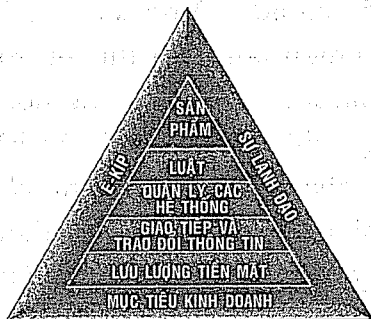


GHI CHÚ CỦA SHARON - ĐỒNG TÁC GIẢ

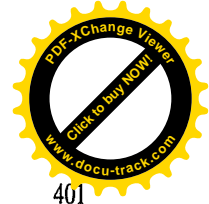
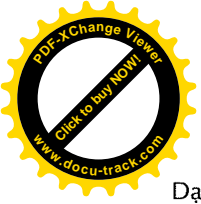
Nếu bạn muốn trở thành doanh nhân xây dựng kinh doanh hay đầu tư thành công, toàn bộ tam giác C-Đ của bạn phải vững mạnh, chắc chắn và hài hòa với nhau. Nếu bạn bảo đảm được điều đó, chuyện kinh doanh của bạn sẽ phát triển và thịnh vượng. Nếu bạn là một thành viên trong một ê kíp, *bạn không cần phải biết hết mọi yếu tố của tam giác C-Đ, chỉ cần bạn có một tầm nhìn rõ ràng, một mục đích vững vàng và một lá gan sắt đá.*



TỪ TAM GIÁC C-Đ ĐẾN KHỐI TỨ DIỆN KINH DOANH

Một doanh nghiệp có một mục đích rõ ràng, một nhà lãnh đạo dứt khoát và một ê kíp có trình độ và đoàn kết sẽ trở nên mạnh hơn khi các yếu tố của tam giác C-Đ làm việc hài hòa với nhau. Khi đó, tam giác C-Đ sẽ hiện lên góc độ ba chiều và trở thành khối tứ diện.

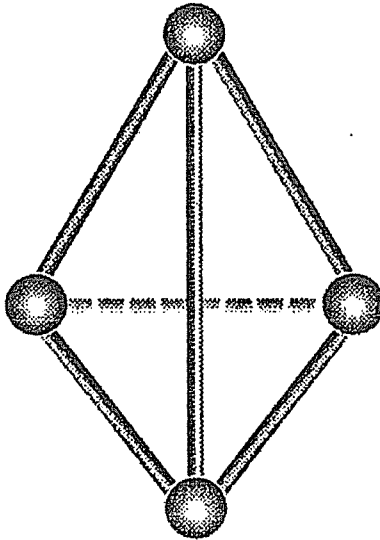
Điểm hoàn thiện chính là khi có sự nhất quán: đó là sự tổng thể, toàn khối, có điều kiện tuyệt vời và chắc chắn.

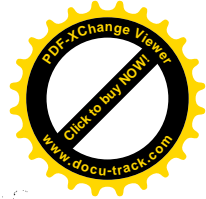


Một định nghĩa phổ biến hơn của sự nhất quán chính là sự thành thật. Dù những định nghĩa này khác nhau nhưng chúng đều cùng nói lên một bản chất.

Một doanh nghiệp hoạt động với sự thành thật và được xây dựng trên nền tảng của những nguyên tắc trong tam giác C-Đ sẽ trở nên tổng thể, toàn khối và vững chắc.

KINH DOANH



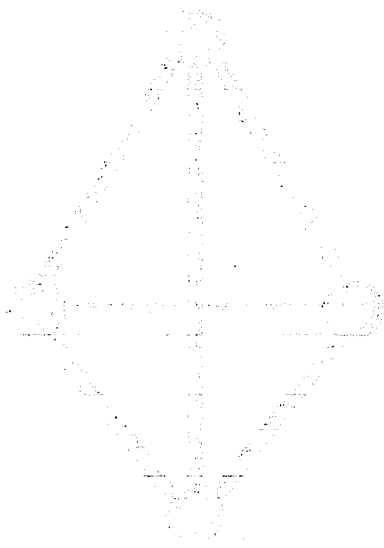


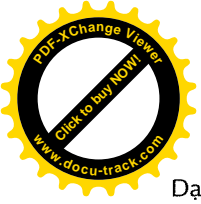
100

100

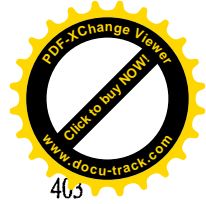
100

100



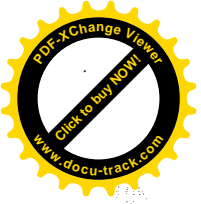


Dạy con làm giàu



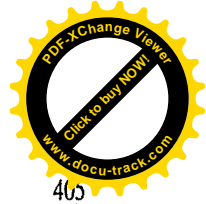
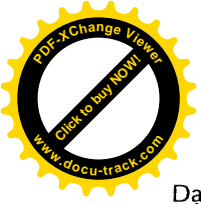
465

PHẦN 4
AI LÀ NHÀ ĐẦU TƯ
LÃO LUYỆN?



• 1100

111 111 111 111 111 111
111 111 111 111 111 111



CHƯƠNG 37

Một nhà đầu tư lão luyện suy nghĩ như thế nào

"Giờ đây con đã hiểu tam giác C-D, vậy con có sẵn sàng xây dựng kinh doanh chưa?", người bố giàu hỏi tôi.

"Hoàn toàn có bố ạ. Cho dù con cảm thấy hơi sợ một chút vì có nhiều thứ để nhớ quá," tôi nói.

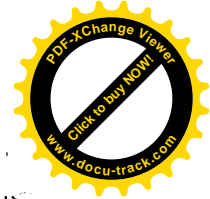
"Đó là điểm chính yếu. Một khi con xây dựng một doanh nghiệp thành công, con sẽ có những kỹ năng để xây dựng bao nhiêu doanh nghiệp con muốn. Con cũng sẽ có những kỹ năng phân tích các doanh nghiệp khác từ bên ngoài trước khi con quyết định đầu tư vào chúng."

"Điều ấy trông có vẻ như chuyện không tưởng đấy bố," tôi đáp.

"Có thể lắm bởi vì con đang nghĩ đến việc lập những công ty lớn," Người đáp.

"Dĩ nhiên rồi. Con sẽ làm giàu mà," tôi nồng nhiệt trả lời.

"Muốn học được những kỹ năng cần có của tam giác C-D, con phải bắt đầu nhỏ. Ngay cả một chiếc xe đẩy bán



bánh mì thịt hay một căn hộ cho thuê cũng đều phải cân tam giác C-Đ cho chính nó. Mỗi một yếu tố của tam giác C-Đ đều áp dụng cho cả những việc kinh doanh nhỏ bé nhất. Con sẽ phạm sai lầm. Nếu con biết học từ những sai lầm, con sẽ có khả năng xây dựng những việc kinh doanh mỗi lúc một quy mô hơn. Trong suốt quá trình đó, con sẽ trở thành nhà đầu tư lão luyện.”

“Có nghĩa là học hỏi cách xây dựng kinh doanh sẽ làm cho con trở thành nhà đầu tư lão luyện?”, tôi hỏi.

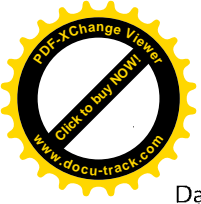
“Nếu con học được những bài học trong suốt quá trình và xây dựng kinh doanh thành công, con có thể trở thành nhà đầu tư lão luyện,” Người đáp. “Kiếm được một triệu đô đầu tiên bao giờ cũng khó nhất, nhưng sau đó, mười triệu đô kế tiếp sẽ trở nên dễ dàng. Chúng ta hãy tìm hiểu xem những điều gì sẽ làm cho một doanh nhân thành công và một người đầu tư trở thành nhà đầu tư lão luyện.”

AI LÀ NHÀ ĐẦU TƯ LÃO LUYỆN?

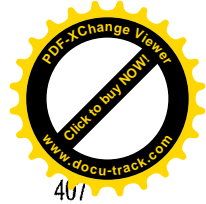
Người bố giàu giải thích, “Nhà đầu tư lão luyện là một người đầu tư hiểu rõ từng quy tắc kiểm soát đầu tư. Nhà đầu tư lão luyện hiểu rõ và tận dụng các ưu thế của phía bên phải Kim tứ đồ. Ta sẽ giải thích chi tiết từng quy tắc kiểm soát đầu tư để con có thể hiểu được cách suy nghĩ của nhà đầu tư lão luyện.”

Mười quy tắc kiểm soát đầu tư

1. Kiểm soát chính mình



Dạy con làm giàu



401

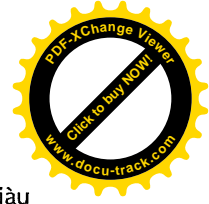
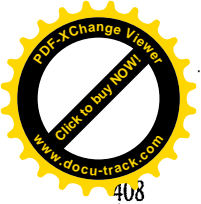
2. Kiểm soát thu / chi trên tài sản / nợ
3. Kiểm soát việc quản lý đầu tư
4. Kiểm soát về thuế
5. Kiểm soát khi nào nên bán và khi nào nên mua
6. Kiểm soát các giao dịch thông qua môi giới
7. Kiểm soát về hình thức kinh doanh, thời gian và đặc điểm
8. Kiểm soát các điều kiện, điều khoản hợp đồng
9. Kiểm soát nguồn tiếp cận thông tin
10. Kiểm soát về các hoạt động từ thiện và phân chia của cải

“Cần hiểu rõ là nhà đầu tư lão luyện có thể chọn không nhất thiết đạt đến cấp bậc đầu tư bên trong hay thực thụ. Thay vào đó, họ chỉ cần hiểu được ích lợi của mỗi quy tắc kiểm soát,” Người nói. “Họ càng có nhiều cách kiểm soát chừng nào thì cơ hội đầu tư của họ sẽ càng ít rủi ro chừng nấy.”

QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ #1 - KIỂM SOÁT CHÍNH MÌNH

“Kiểm soát quan trọng nhất mà con cần phải có là kiểm soát chính mình.” Điều đó quyết định sự thành công trong đầu tư của bạn và cũng là lý do tại sao mà tôi đã dành trọn phần 1 của quyển sách bàn về chủ đề này. Người bố giàu thường nói, “Không phải cơ hội đầu tư là rủi ro, mà chính bản thân người đầu tư mới là rủi ro.”

Ở trường hầu hết chúng ta đều được dạy để trở thành người lao động, được dạy chỉ có một câu trả lời đúng duy nhất và phạm lỗi là một điều phải tránh. Chúng ta không



được dạy về những hiểu biết tài chính. Do đó, bạn có thể cần nhiều thời gian và công sức để thay đổi nếp tư duy của mình và tích lũy sự hiểu biết tài chính.

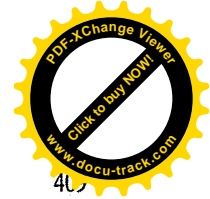
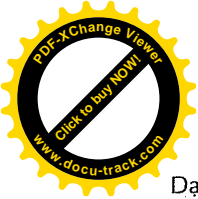
Nhà đầu tư lão luyện biết rằng có nhiều câu trả lời đúng, biết quá trình học hỏi tốt nhất là phải kinh qua những sai lầm của mình, và sự hiểu biết tài chính là cốt lõi của mọi sự thành công. Họ biết rõ tình trạng tài chính của mình, và họ biết mỗi quyết định tài chính của mình sẽ ảnh hưởng thế nào đến tình trạng tiền bạc của họ.

Để trở nên giàu có, ***bạn phải tự huấn luyện cho mình cách suy nghĩ như một người giàu.***

QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ #2 - KIỂM SOÁT THU / CHI TRÊN TÀI SẢN / NỢ

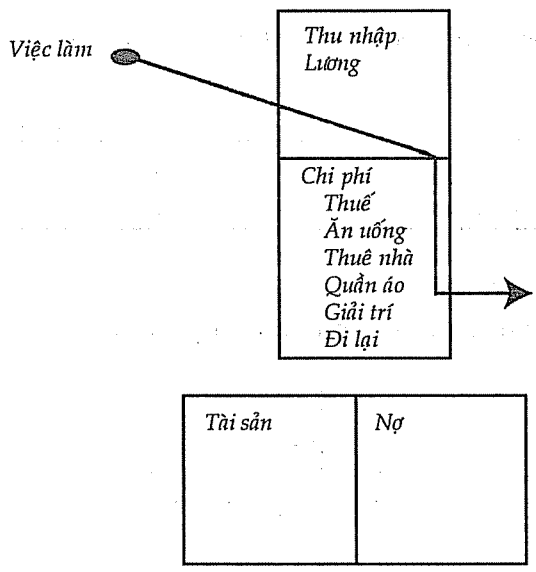
Sự kiểm soát này được phát triển qua sự hiểu biết về tiền bạc. Người bố giàu đã dạy tôi ba cấu trúc tiền bạc của người nghèo, người trung lưu và người giàu. Ngay từ nhỏ, tôi đã quyết định phải có cấu trúc tiền bạc của người giàu.

Đây là cấu trúc tiền bạc của người nghèo:



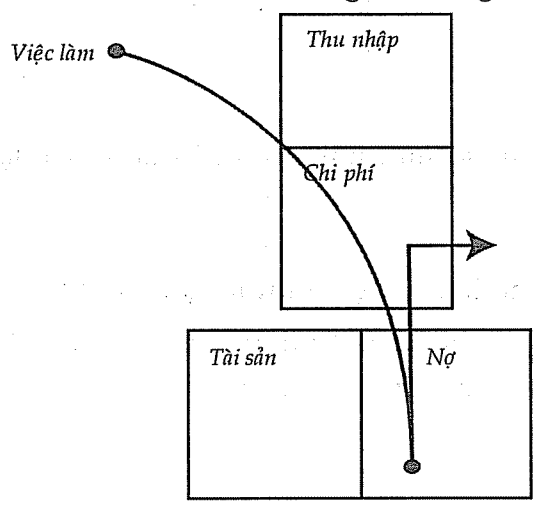
Dạy con làm giàu

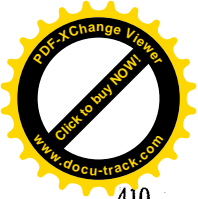
407



Người nghèo chi tiêu mỗi đồng thu nhập kiếm được - họ không có tài sản và cũng không mắc nợ.

Đây là cấu trúc tiền bạc của người trung lưu:

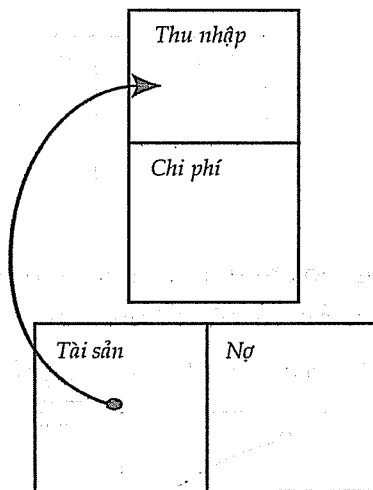




Những người trung lưu càng tích lũy nhiều nợ hơn khi họ thành công hơn. Lương tăng cho phép họ có thể vay ngân hàng được nhiều hơn cho các hạng mục sinh hoạt như ô tô, nhà nghỉ mát, du thuyền, v.v. Thu nhập từ lương họ dùng để trang trải các chi phí sinh hoạt và trả nợ tiêu dùng.

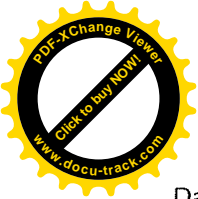
Khi thu nhập tăng, nợ của họ càng tăng.

Còn đây là cấu trúc tiền bạc của người giàu:



Người giàu sở hữu nhiều tài sản làm việc lại cho họ. Họ có khả năng kiểm soát chi phí và tập trung tích lũy hay xây dựng tài sản. Các doanh nghiệp của họ trả phần lớn các chi phí cho họ, và họ có rất ít nợ tiêu dùng.

Bạn cũng có thể có một cấu trúc tiền bạc hỗn hợp giữa 3 cấu trúc này. Bản tóm tắt tài chính của bạn sẽ nói lên được điều gì? Bạn có khả năng kiểm soát các chi phí của bạn không?



Mua Tài Sản Chứ Không Mua Nợ

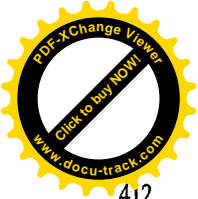
Nhà đầu tư lão luyện mua những tài sản đem lại thu nhập cho mình. Vấn đề chỉ đơn giản như thế.

Biến Chi Phí Cá Nhân Thành Chi Phí Kinh Doanh

Nhà đầu tư lão luyện biết rằng các doanh nghiệp được phép trừ các chi phí kinh doanh bình thường và cần thiết vào doanh thu của doanh nghiệp. Dĩ nhiên, không phải chi phí nào cũng được phép khấu trừ.

Hãy xem xét các chi phí cá nhân và kinh doanh của bạn cùng với các nhà tư vấn tài chính và thuế vụ để có thể tối đa hóa các khoản chi phí hợp lý, hợp lệ trong kinh doanh. Dưới đây là một số thí dụ về chi phí cá nhân có thể được khai là chi phí kinh doanh một cách hợp pháp:

Chi phí cá nhân	Chi phí kinh doanh	Cơ sở điều chỉnh
Máy vi tính	Thiết bị văn phòng	Sử dụng cho kinh doanh
Điện thoại di động	Thiết bị liên lạc kinh doanh	Gọi điện thoại cho các khách hàng, nhà cung cấp
Ăn ngoài	Phí giao tiếp	Ghi rõ mục đích giao tiếp và với ai
Chi phí y tế	Bảo hiểm y tế	Mua bảo hiểm y tế và được bù trừ chi phí
Học phí	Phí đào tạo	Chứng minh mục đích cho kinh doanh
Chi phí ở nhà	Trụ sở kinh doanh đặt tại nhà	Ghi rõ mọi chi phí và khấu trừ theo tỷ lệ diện tích nhà sử dụng làm trụ sở

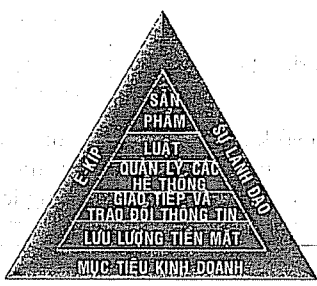


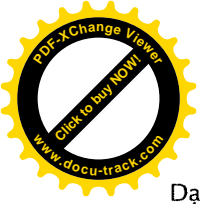
Trên đây là một số ví dụ về các loại chi phí kinh doanh hợp lý, hợp lệ của các chủ doanh nghiệp. Những chi phí này sẽ không được phép khấu trừ giảm thuế thu nhập của người làm công. Các chi phí của bạn phải có đầy đủ các chứng từ hợp lệ và sử dụng cho các mục đích kinh doanh hợp pháp. Bạn có thể nghĩ những chi phí cá nhân nào của bạn hiện tại được phép khấu trừ thành chi phí kinh doanh nếu bạn đang kinh doanh hay không?

QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ #3 - KIỂM SOÁT VIỆC QUẢN LÝ ĐẦU TƯ

Nhà đầu tư bên trong thường là người có khả năng kiểm soát này vì nhà đầu tư đó sở hữu quyền kiểm soát các quyết định quản lý liên quan đến đầu tư. Nhà đầu tư bên trong bao gồm chủ doanh nghiệp, hoặc thành viên hay cổ đông nắm giữ số lượng lớn cổ phần của doanh nghiệp đủ cho phép họ tham gia vào hội đồng quản trị.

Những kỹ năng học được qua quá trình xây dựng kinh doanh thành công bằng cách áp dụng tam giác C-Đ rất quan trọng đối với các nhà đầu tư ở cấp bậc này.

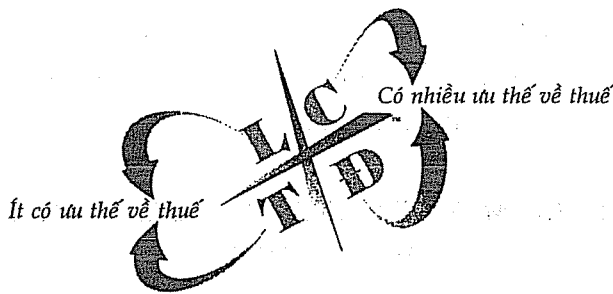




Một khi có những kỹ năng này, nhà đầu tư có thể phân tích và đánh giá hiệu quả quản lý của những cơ hội đầu tư tiềm năng khác. Nếu việc quản lý được coi là thỏa mãn và thành công, nhà đầu tư sẽ tự tin hơn khi đầu tư vào các cơ hội này.

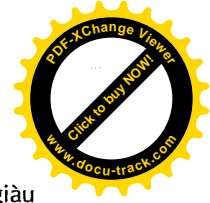
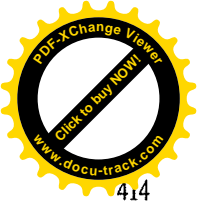
QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ #4 - KIỂM SOÁT VỀ THUẾ

Nhà đầu tư lão luyện có kiến thức về thuế nhờ tự học hoặc học hỏi từ các nhà tư vấn giỏi. Phía bên phải Kim tứ đồ có nhiều ưu thế về thuế mà nhà đầu tư lão luyện có thể tận dụng để giảm thuế thu nhập hoặc hoãn trả thuế bất cứ khi nào được phép.



Ở Mỹ, những người thuộc các nhóm phía bên phải Kim tứ đồ có nhiều ưu thế về thuế mà các nhóm phía bên trái không được phép. Có ba ưu thế về thuế như sau:

1. Thuế 'bảo hiểm xã hội' KHÔNG đánh trên thu nhập thụ động và thu nhập từ danh mục đầu tư, nhưng đánh trên thu nhập từ sức lao động.



2. Có thể hoàn trả thuế đến vô thời hạn bằng cách tận dụng những quy định cho phép liên quan đến bất động sản và sở hữu doanh nghiệp.
3. Công ty cổ phần có thể trả một số chi phí bằng thu nhập trước thuế, trong khi người nhóm L phải trả bằng thu nhập sau thuế. Một số ví dụ được trình bày trong Quy tắc Kiểm soát đầu tư số 2.

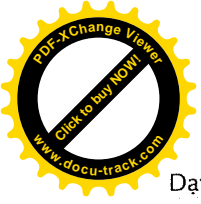
Nhà đầu tư lão luyện nhận thấy mỗi quốc gia, mỗi tiểu bang đều có những quy định thuế khác nhau, và họ có thể chuẩn bị trước để chuyển các hoạt động kinh doanh của mình đến những nơi mà họ có thể đạt được mục tiêu của mình nhiều nhất.

Nhận thấy thuế là chi phí lớn nhất đối với các nhóm L và T, nhà đầu tư lão luyện tìm cách giảm thu nhập của mình để giảm thuế và tăng vốn đầu tư. Xem ví dụ trong Quy tắc Kiểm soát đầu tư 7.

QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ #5 - KIỂM SOÁT KHI NÀO NÊN BÁN VÀ KHI NÀO NÊN MUA

Nhà đầu tư lão luyện biết cách kiếm tiền trong mọi tình hình thị trường lên xuống.

Khi xây dựng kinh doanh, nhà đầu tư lão luyện rất kiên nhẫn. Tôi gọi tính kiên nhẫn này là “sự kềm hãm các thỏa mãn cá nhân”. Một nhà đầu tư lão luyện hiểu rằng sự giàu có thực sự chỉ xảy ra sau khi cơ hội đầu tư hay doanh nghiệp của họ có lời và sang nhượng lại cho người khác hoặc được cho phép phát hành cổ phiếu.



QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ #6 - KIỂM SOÁT CÁC GIAO DỊCH THÔNG QUA MÔI GIỚI

Khi nhà đầu tư lão luyện hoạt động như nhà đầu tư bên trong, họ có thể quyết định một cơ hội đầu tư nên bán đi hay phát triển như thế nào.

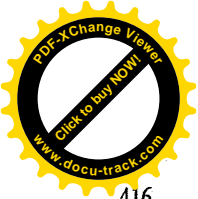
Khi đầu tư vào các công ty khác từ bên ngoài, nhà đầu tư lão luyện theo dõi sát các khoản đầu tư của mình và đặt lệnh cho người môi giới phải bán hay mua theo ý mình.

Ngày nay, nhiều người đầu tư chỉ dựa vào những người môi giới để biết khi nào nên bán hoặc mua. Và đó chính là lý do mà họ không phải là những nhà đầu tư lão luyện.

QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ #7 - KIỂM SOÁT VỀ HÌNH THỨC KINH DOANH, THỜI GIAN VÀ ĐẶC ĐIỂM

"Sau sự kiểm soát chính mình, sự kiểm soát về 3 yếu tố - hình thức kinh doanh, thời gian và đặc điểm đứng hàng quan trọng thứ nhì," người bố giàu thường nhắc đi nhắc lại như thế. Để có thể kiểm soát các yếu tố này, bạn cần phải có kiến thức về luật thuế, doanh nghiệp và chứng khoán.

Người bố giàu hiểu rằng nếu chọn một hình thức kinh doanh đúng, có tài khóa phù hợp và chuyển thu nhập từ lương thành thu nhập thụ động và đầu tư sẽ đem lại cho Người sự giàu có. Điều đó, cộng với khả năng đọc hiểu báo cáo tài chính cũng như suy nghĩ bằng 'báo cáo tài chính' đã giúp Người xây dựng nên vương quốc của mình một cách nhanh chóng.



Để minh họa sự ích lợi khi biết lập kế hoạch trên cơ sở 3 yếu tố này, chúng ta hãy thử xem xét các tình huống sau đây của anh James và chị Cathy.

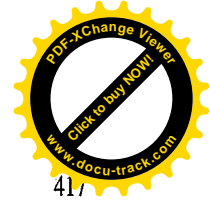
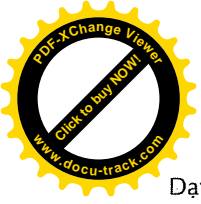
Trường hợp 1

James và Cathy là chủ một nhà hàng nhưng không đứng quản lý trực tiếp. Hai người đã chọn hình thức kinh doanh cá thể. Họ có 2 đứa con. Thu nhập ròng từ nhà hàng là 60.000 đô. Hai người chỉ có một báo cáo tài chính như sau:

Thu nhập		
Thu nhập kinh doanh (ròng)		\$60.000
(Sau khi trả nợ vay và khấu hao là \$120.000)		
Chi phí		
Thuế bảo hiểm xã hội	\$9.200	
Thuế thu nhập	\$5.000	
Tổng chi phí thuế		\$14.200
Trả nợ mua nhà	\$10.200	
Chi phí sinh hoạt:		
Điện nước	\$3.000	
Đi lại	\$3.000	
Ăn uống	\$12.000	
Bảo hiểm y tế	\$8.000	
Tư vấn luật/kế toán	\$2.000	
Học phí	\$1.000	
Đóng góp từ thiện	\$1.000	
Tổng chi phí sinh hoạt		\$40.200

Thu nhập ròng nhận được \$5.600

Tài sản	Nợ
Nhà hàng	Nợ mua nhà
Đồ đạc nội thất trong nhà hàng	Nợ vay kinh doanh



Trường hợp 2

James và Cathy tìm gặp các chuyên viên thuế và tài chính để lập kế hoạch cơ cấu kinh doanh nhằm tối đa hóa lưu lượng tiền mặt và giảm thiểu mức thuế thu nhập của mình.

James và Cathy giờ đây sở hữu hai doanh nghiệp: một làm chủ nhà hàng, và một làm chủ tòa nhà cho thuê làm nhà hàng.

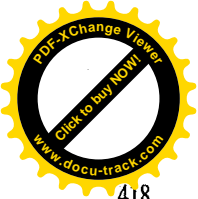
James là tổng giám đốc của cả 2 doanh nghiệp.

Họ có 2 đứa con. Giờ đây, họ có 3 bản báo cáo tài chính.

Ích lợi khác nhau như thế nào giữa 2 trường hợp?

Khi James và Cathy lập ra 2 công ty TNHH theo kế hoạch của các chuyên viên thuế và tài chính đề nghị:

1. Họ có thể chuyển một số chi phí cá nhân của mình thành chi phí kinh doanh hợp lý, hợp lệ như bảo hiểm y tế, phí tư vấn luật/kế toán, học phí, một phần chi phí nhà và đi lại.
2. Họ có thể tiết kiệm không đóng thuế một khoản \$7.885.
3. Họ có thể bỏ \$12.000 vào quỹ hưu trí.
4. Vẫn có thể thực hiện được 2 và 3 cho dù thu nhập cá nhân của họ giảm bằng 0.
5. Họ có thể bảo vệ tài sản cá nhân của mình bằng hình thức công ty TNHH: 1 công ty do James sở hữu 100% và 1 công ty do Cathy sở hữu 100%.

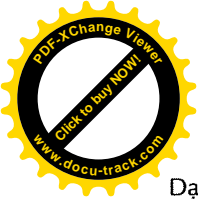


BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA JAMES & CATHY

Thu nhập		
Lương tổng giám đốc		
Nhà hàng	\$20.000	
Công ty địa ốc	\$10.000	
Hoàn lại chi phí văn phòng	\$1.000	
Hoàn lại chi phí đi lại	\$1.000	
Tổng thu nhập		\$32.000
Chi phí		
Thuế bảo hiểm xã hội	\$2.300	
Thuế thu nhập	\$1.500	
Tổng chi phí thuế		\$3.800*
Trả nợ mua nhà	\$10.200	
Chi phí sinh hoạt:		
Điện nước	\$3.000	
Đi lại	\$3.000	
Ăn uống	\$12.000	
Tổng chi phí sinh hoạt		\$28.200

Thu nhập ròng nhận được \$0

Tài sản	Nợ
Công ty nhà hàng	Nợ mua nhà
Công ty bất động sản	



Dạy con làm giàu

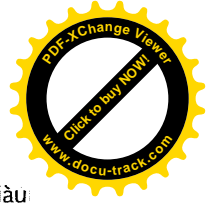
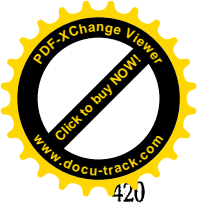


417

BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA NHÀ HÀNG

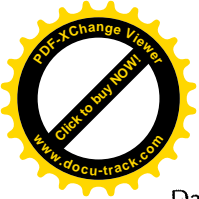
Thu nhập	
Doanh thu	\$180.000
Chi phí	
Lương Tổng giám đốc	\$20.000
Thuế bảo hiểm xã hội	\$1.500*
Tiền thuê nhà	\$155.000
Chi phí khác	\$1.000
Tư vấn luật/kế toán	\$1.000
Thuế thu nhập	\$225*
Thu nhập ròng	\$1.275

Tài sản	Nợ
----------------	-----------

**BÁO CÁO TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY ĐỊA ỐC**

Thu nhập	
Cho thuê	\$155.000
Chi phí	
Lương Tổng giám đốc	\$10.000
Thuế bảo hiểm xã hội	\$750*
Trả nợ thế chấp + khấu hao	\$120.000
Chi phí khác	\$1.000
Tư vấn luật/kế toán	\$1.000
Kế hoạch hưu trí	\$12.000
Bảo hiểm y tế	\$8.000
Học phí	\$1.000
Đóng góp từ thiện	\$1.000
Thuế thu nhập	\$40*
Thu nhập ròng	\$210
Tài sản	
Nhà hàng	Nợ
Đồ đạc nội thất	
	Nợ vay kinh doanh

* Tổng thuế: \$6.315

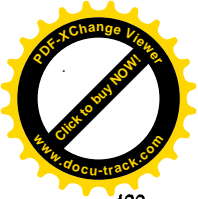


Bây giờ chúng ta hãy so sánh trường hợp 1 và trường hợp 2:

	TRƯỜNG HỢP 1 Kinh doanh cá thể	TRƯỜNG HỢP 2 Cá nhân + 2 doanh nghiệp	CHÊNH LỆCH
Thuế phải trả	<u>(\$14.200)</u>	<u>(\$6.315)</u>	<u>\$7.885</u>
Thu nhập:			
Quỹ hưu trí	0	\$12.000	
Lợi nhuận			
Cá thể	\$5.600	0	
Công ty #1		\$1.275	
Công ty #2		\$210	
Tổng lượng tiền mặt	\$5.600	\$13.485	<u>\$7.885</u>

Kết quả cuối cùng từ kế hoạch tài chính của James và Cathy là họ tăng thêm lợi nhuận một khoản \$7.885 nhờ giảm thuế thu nhập. Tuy nhiên, điều quan trọng hơn là họ bảo vệ được tài sản của mình bằng cách sử dụng hình thức công ty TNHH.

Hai ví dụ trên khá đơn giản và chỉ nhằm mục đích minh họa. Điều hết sức quan trọng cần lưu ý là bạn phải tìm tư vấn về thuế và luật trước khi hoạch định và xây dựng một kế hoạch tài chính cho mình. Bạn cần phải xem xét nhiều vấn đề phức tạp để chắc chắn những gì bạn làm đều hợp pháp.



Những con số trên trông quá phức tạp đối với tôi, cho nên tôi đưa thêm dưới đây những sơ đồ đơn giản mà người bố giàu đã vẽ và giải thích cho tôi về những công ty nhà hàng và địa ốc của mình. Có thể những sơ đồ ấy giúp bạn nắm được vấn đề nhanh hơn.

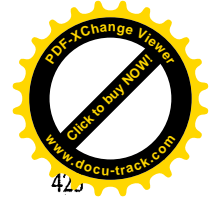
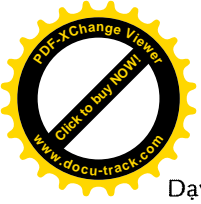
NHIỀU KIỂM SOÁT HƠN CHỨ KHÔNG ÍT HƠN

Người bố giàu nói, “Một khi con có thể nghĩ được bằng báo cáo tài chính một cách tự động, con có thể vận hành nhiều công ty cùng lúc cũng như đánh giá nhanh các cơ hội đầu tư khác. Tuy nhiên, điều quan trọng nhất là con sẽ đạt được rất nhiều cách kiểm soát cuộc sống tài chính của con và kiếm tiền nhiều hơn.”

Tóm tắt tài chánh của ta

<i>Thu nhập</i>
<i>Chi phí</i>

<i>Tài sản</i>	<i>Nợ</i>
<i>Công ty nhà hàng của vợ ta</i>	
<i>Công ty địa ốc của ta</i>	



Nhà hàng của vợ ta

Thu nhập
Chi phí Tiền thuê

Tài sản	Nợ
---------	----

Công ty địa ốc của ta

Thu nhập Tiền thuê
Chi phí

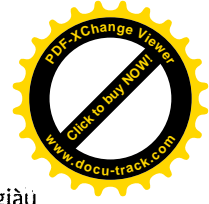
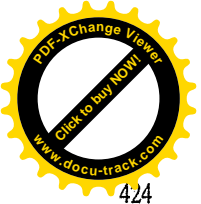
Tài sản Nhà hàng	Nợ Nợ vay
---------------------	--------------

Tôi nhìn vào sơ đồ rồi nói, “Chi phí của bố đi đến nơi mà bố kiểm soát. Trong trường hợp này, công ty-nhà hàng trả tiền thuê nhà cho công ty địa ốc của bố.”

Người bố giàu gạt đầu rồi hỏi, “Về mặt kỹ thuật, ta đang làm gì thế?”

“Bố đang chuyển thu nhập từ sức lao động trong công ty-nhà hàng thành thu nhập thụ động trong công ty địa ốc. Nói cách khác, bố đang tự trả cho chính mình.”

“Và đó chỉ mới là điểm bắt đầu con ạ,” Người nói. “Thế nhưng, ta muốn con lưu ý từ đây là con cần phải có những tư vấn về thuế và kế toán giỏi nhất. Thường đây là chỗ mà các nhà đầu tư không chuyên gặp khúc mắc. Họ có vấn đề bởi vì cơ cấu kinh doanh trong sơ đồ đơn giản mà ta vẽ cho con thấy có thể được làm một cách hợp pháp, và có thể bất

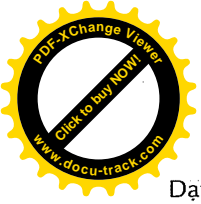


hợp pháp. Phải luôn luôn có mục đích kinh doanh thực sự trong mỗi giao dịch giữa các công ty⁽¹⁾, và những vấn đề sở hữu theo nhóm kiểm soát cần phải được xem xét khi con nắm giữ các cổ phiếu trong nhiều công ty. Kiểm tiền hợp pháp không khó, cho nên con hãy mượn những chuyên viên tư vấn giỏi nhất, mà qua đó con sẽ học hỏi được nhiều hơn làm thế nào mà người giàu mỗi lúc một giàu hơn một cách hợp pháp.”

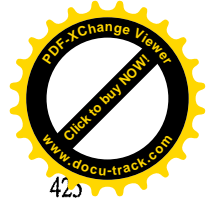
QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ #8 – KIỂM SOÁT CÁC ĐIỀU KIỆN, ĐIỀU KHOẢN HỢP ĐỒNG

Nhà đầu tư lão luyện có khả năng kiểm soát các điều kiện, điều khoản hợp đồng chỉ khi nào họ nằm ở bên trong một cơ hội đầu tư. Chẳng hạn, khi tôi dùng lợi nhuận thu được từ việc bán nhiều căn hộ nhỏ để mua một khu chung cư, tôi sử dụng điều luật về giao dịch 1031 của Mỹ để hoãn trả thuế đánh trên lợi nhuận đó. Tôi không phải trả thuế ngay bởi vì tôi đã kiểm soát được các điều kiện của hợp đồng mua bán đó.

1. Nền tảng cơ bản của các đạo luật thuế ở các nước phát triển như Mỹ, Anh, Úc, Canada trong việc cho phép khấu trừ các khoản chi phí kinh doanh hợp lý, hợp lệ là tính chất mục đích kinh doanh thực sự của các chi phí đó, hơn là việc có đầy đủ chứng từ hợp lệ. Có vô số trường hợp tranh chấp giữa Cục Thuế các nước và các doanh nghiệp về các khoản chi phí có liên quan hay có mang mục đích kinh doanh thực sự hay không, cho dù các chi phí đó hoàn toàn có đầy đủ chứng từ hợp lệ. Ở nước ta, việc cho phép các chi phí được coi là hợp lý, hợp lệ dường như chỉ nhằm vào cơ sở có đủ chứng từ hợp lệ hay không, chứ không phải là mục đích kinh doanh thực sự nằm sau các khoản chi phí đó. (LND)



Dạy con làm giàu



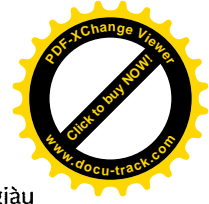
425

QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ #9 – KIỂM SOÁT NGUỒN TIẾP CẬN THÔNG TIN

Khi hoạt động như một nhà đầu tư bên trong, nhà đầu tư lão luyện có khả năng kiểm soát nguồn tiếp cận thông tin. Ở đây, các nhà đầu tư cần phải nắm rõ các quy định luật pháp về đầu tư nội gián để tránh rơi vào tình huống bất hợp pháp.

QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ #10 – KIỂM SOÁT VỀ CÁC HOẠT ĐỘNG TỪ THIÊN VÀ PHÂN CHIA CỦA CÁI

Nhà đầu tư lão luyện nhận thấy trách nhiệm xã hội trong sự giàu có của mình và đóng góp ngược lại cho xã hội thông qua hình thức các hoạt động quyên góp từ thiện. Hình thức đóng góp khác có thể là tạo ra công ăn việc làm, giúp phát triển nền kinh tế trong ngành hay cả nước.



CHƯƠNG 38

Phân tích đầu tư

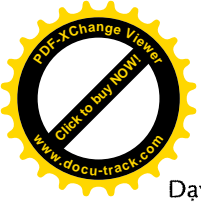
“Câu chuyện nằm ở phía sau các con số,” người bố giàu nói. “Nếu con có thể học cách đọc hiểu các báo cáo tài chính, con có thể nhìn thấy những gì đang xảy ra bên trong một doanh nghiệp hay một cơ hội đầu tư.”

Người bố giàu đã dạy tôi cách sử dụng các tỷ số tài chính để quản lý kinh doanh. Cho dù đó là một cơ hội đầu tư vào cổ phiếu của công ty hay mua một miếng bất động sản, tôi luôn phân tích các báo cáo tài chính. Tôi có thể biết một doanh nghiệp nào có lời, hay doanh nghiệp có mức nợ như thế nào chỉ bằng cách xem xét các báo cáo tài chính và tính toán các tỷ số tài chính.

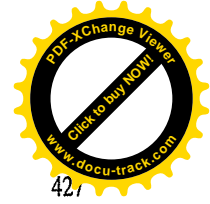
Trong chương này, tôi sẽ đề cập đến một vài quá trình tư duy quan trọng của một nhà đầu tư lão luyện khi phân tích chọn lựa các cơ hội đầu tư cho kế hoạch tài chính của mình.

PHẦN NHẬP ĐỀ

Để tính toán các tỷ số tài chính, đòi hỏi sử dụng những con số được thống kê trong bản tóm tắt lợi nhuận và bản cân đối tài chính. Các bản báo cáo này có hình thức tổng quát như sau.



Dạy con làm giàu



421

BẢN TÓM TẮT LỢI NHUẬN

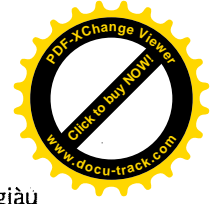
Cho giai đoạn kết thúc ngày/tháng/năm

			\$
Doanh thu bán hàng			X
Trừ đi: Chi phí vốn hàng bán			
Hàng tồn kho cuối năm trước	X		
Cộng với: Chi phí mua vật liệu sản xuất	X		
Trừ đi: Hàng tồn kho cuối năm nay	(X)	(X)	
Doanh thu thuần			X
Trừ đi:			
Chi phí cố định	X		
Chi phí kinh doanh	X	(X)	
Lợi nhuận			X
Trừ đi: Thuế & lãi suất trả nợ		(X)	
Lợi nhuận sau khi trừ thuế & lãi suất			X

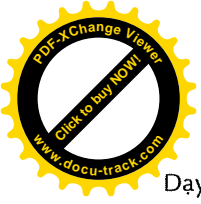
BẢN CÂN ĐỐI TÀI CHÍNH

Cho giai đoạn kết thúc ngày/tháng/năm

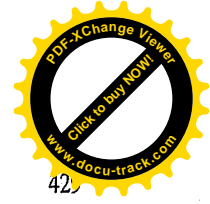
			\$
TÀI SẢN			
Tài sản lưu động			
Tiền mặt tại quỹ	X		
Phải thu của khách hàng	X		
Hàng tồn kho (cuối năm nay)	X		
Các tài sản lưu động khác	X		
Tổng số tài sản lưu động			X
Tài sản cố định			
Đất đai, địa ốc, cơ sở kinh doanh	X		



Máy móc, dụng cụ	X	
Trừ đi: Hao mòn lũy kế	(X)	X
Các tài sản cố định khác	X	
Tổng số tài sản cố định		X
Tổng số tài sản		X
NỢ		
Nợ ngắn hạn (trong vòng 1 năm)		
Nợ vay ngân hàng	(X)	
Phải trả người bán	(X)	
Các nợ phải trả khác	(X)	
Tổng số nợ ngắn hạn		(X)
Nợ dài hạn (từ 2 năm trở lên)		
Nợ ngân hàng	(X)	
Nợ từ các nguồn khác	(X)	
Tổng số nợ dài hạn		(X)
Tổng số nợ		(X)
Tài sản ròng		X
VỐN TỰ CÓ		
Vốn tự có bỏ vào kinh doanh	X	
Lợi nhuận năm nay sau khi trừ thuế & lãi suất		X
Lợi nhuận tích lũy từ năm trước		X
Trừ đi: Lượng tiền mặt rút ra	(X)	
Tổng số vốn tự có		X



Đạy con làm giàu



42

Trong bản cân đối tài chính, tổng số vốn tự có của bạn phải cân bằng với tài sản (nợ) còn lại (hay thường được gọi là tài sản ròng).

CÁC TỶ SỐ TÀI CHÍNH CỦA MỘT DOANH NGHIỆP

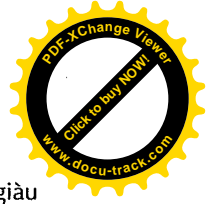
Tỷ lệ doanh thu thuần =
$$\frac{\text{Doanh thu bán hàng} - \text{Chi phí vốn hàng bán}}{\text{Doanh thu bán hàng}}$$

Tỷ lệ này cho bạn biết phần doanh thu còn lại bao nhiêu sau khi trừ đi các chi phí vốn hàng bán. Tôi còn nhớ người bố giàu từng nói, “Không có doanh thu thuần tức là sẽ không có lợi nhuận.”

Tỷ lệ doanh thu thuần cao hay thấp phụ thuộc vào cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp và các chi phí kinh doanh khác. Phần doanh thu thuần còn phải trang trải cho các chi phí khác như tiền thuê phân xưởng, kho bãi hay cửa hàng, chi phí điện nước, lương nhân viên, lệ phí đóng cho Nhà nước, v.v., đồng thời còn phải đủ một khoản trả lãi cho vốn đầu tư ban đầu bỏ ra.

Trong các doanh nghiệp Internet hiện nay, những chi phí sản xuất cũng như hoạt động kinh doanh này thường thấp. Do đó, các doanh nghiệp có khả năng kiếm lợi nhuận cao hơn và doanh thu thuần nhiều hơn.

Tỷ lệ lợi nhuận =
$$\frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}}$$



Tỷ lệ lợi nhuận cho chúng ta biết khả năng sinh lời của doanh nghiệp trước khi thực hiện nghĩa vụ nộp thuế và trả các chi phí liên quan đến vốn. Lợi nhuận ở đây bằng doanh thu trừ đi các chi phí sản xuất, hoạt động kinh doanh và không bao gồm các chi phí lãi suất, thuế và trả lãi tức cho cổ đông.

Những doanh nghiệp nào có tỷ lệ lợi nhuận cao thường chứng minh khả năng hoạt động mạnh mẽ hơn những doanh nghiệp có tỷ lệ thấp.

Tỷ lệ này càng cao càng tốt.

$$\text{Tỷ số đòn bẩy hoạt động} = \frac{\text{Doanh thu biên}}{\text{Tổng chi phí cố định}}$$

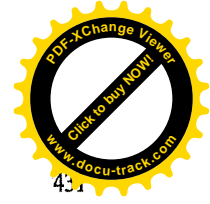
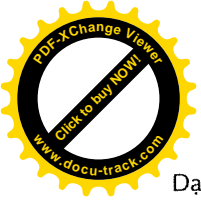
Khi một doanh nghiệp có tỷ số đòn bẩy hoạt động bằng 1, điều đó cho biết doanh thu của doanh nghiệp ấy chỉ vừa đủ trang trải các chi phí cố định và không có lời cho chủ doanh nghiệp.

Để tính toán được tỷ số này, bản tóm tắt lợi nhuận cần phải được báo cáo dưới một hình thức khác như sau:

BẢN TÓM TẮT LỢI NHUẬN

Cho giai đoạn kết thúc ngày/tháng/năm

	\$
Doanh thu	X
Trừ đi: Chi phí biến đổi	(X)
Doanh thu biên	X
Trừ đi: Chi phí cố định	(X)
Lợi nhuận	X
Trừ đi: Thuế & lãi suất trả nợ	(X)
Lợi nhuận sau khi trừ thuế & lãi suất	X



Chi phí biến đổi là bất kỳ chi phí sản xuất và hoạt động kinh doanh nào thay đổi theo số lượng sản phẩm làm ra. Trong khi đó, chi phí cố định là bất kỳ chi phí hoạt động kinh doanh nào cố định và không thay đổi theo số lượng sản phẩm làm ra, chẳng hạn như lương nhân công, tiền điện nước, tiền thuê phân xưởng/kho bãi/trụ sở, v.v.

Tỷ số đòn bẩy hoạt động này càng cao càng tốt.

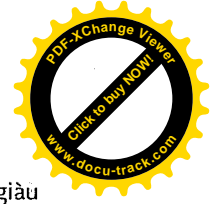
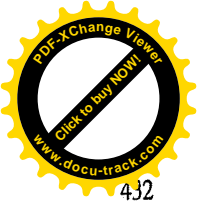
$$\text{Tỷ số đòn bẩy tài chính} = \frac{\text{Tổng vốn (vốn vay + vốn tự có)}}{\text{Vốn tự có}}$$

Tổng vốn doanh nghiệp là giá trị sổ sách hoặc kế toán của mọi khoản nợ vay có trả lãi suất (nhưng không bao gồm các khoản phải trả như mua nguyên vật liệu, trả lương, thuế và các chi phí khác đã phát sinh nhưng chưa thanh toán) và vốn đóng góp của các chủ sở hữu. Chẳng hạn, nếu bạn đi vay 50.000 đô và bỏ tiền túi của mình 50.000 đô để lập doanh nghiệp, tỷ số đòn bẩy tài chính của bạn sẽ bằng 2.

Tỷ số đòn bẩy tài chính này càng thấp càng tốt vì mức rủi ro kinh doanh dựa vào vốn vay không cao.

$$\text{Tổng đòn bẩy} = \text{Tỷ số đòn bẩy hoạt động} \times \text{Tỷ số đòn bẩy tài chính}$$

Tổng đòn bẩy này đo lường toàn bộ mức độ rủi ro trong hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp. Giá trị này sẽ cho bạn biết khi có một thay đổi nào đó trong hệ thống doanh nghiệp, thay đổi ấy sẽ ảnh hưởng chung như thế nào đối với chủ sở hữu và các cổ đông. Nếu bạn là chủ doanh



nghiệp, tối thiểu bạn cũng phải có khả năng kiểm soát tổng đòn bẩy của doanh nghiệp mình.

Nếu bạn xem xét thị trường chứng khoán, giá trị tổng đòn bẩy sẽ giúp bạn quyết định nên đầu tư hay không. Những công ty có bộ máy quản lý giỏi và cẩn trọng được niêm yết ở Mỹ thường giữ giá trị tổng đòn bẩy này không quá 5.

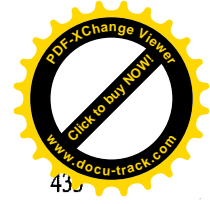
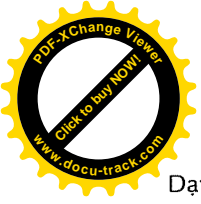
$$\text{Tỷ số vốn vay và vốn tự có} = \frac{\text{Vốn vay}}{\text{Vốn tự có}}$$

Tỷ số này dùng để đánh giá toàn bộ vốn kinh doanh của doanh nghiệp được cấu thành bao nhiêu từ phần vay nợ bên ngoài (vốn vay) và phần vốn góp của các chủ sở hữu (vốn tự có). Hầu hết các doanh nghiệp đều cố giữ tỷ lệ này từ mức 1:1 trở xuống. Nhìn chung, tỷ số này càng thấp càng chứng tỏ cơ cấu vốn của doanh nghiệp theo khuynh hướng bảo thủ (tức là không lệ thuộc nhiều vào nợ vay bên ngoài).

$$\text{Tỷ số thanh khoản} = \frac{\text{Tài sản thanh khoản}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

$$\text{Tỷ số lưu động} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Tài sản thanh khoản là những tài sản có tính thanh khoản cao, có thể được quy đổi thành tiền mặt một cách dễ



dàng (như tiền mặt tại quỹ, các tài sản có giá trị thị trường cao, v.v.). Ý nghĩa quan trọng của hai tỷ số này là chúng cho bạn biết một doanh nghiệp có đủ tài sản thanh khoản để trả các khoản nợ trong những năm tới hay không. Nếu một công ty không có nhiều tài sản lưu động so với các khoản nợ ngắn hạn, điều đó thường là dấu hiệu cho biết doanh nghiệp đang có vấn đề về tài chính. Mặt khác, các tỷ số này nếu có giá trị 2:1 chứng tỏ doanh nghiệp có sức mạnh tài chính nội bộ và vững vàng.

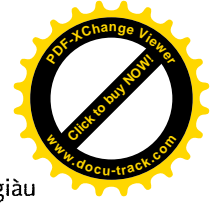
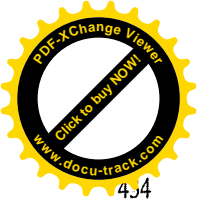
$$\text{Tỷ lệ lời trên vốn} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế và lãi suất}}{\text{Vốn tự có trung bình}}$$

Tỷ lệ này thường được coi là tỷ lệ quan trọng nhất. Căn cứ vào tỷ lệ này, bạn có thể so sánh giữa mức lời của một doanh nghiệp đối với vốn đầu tư, với mức lời của các cơ hội đầu tư khác.

CÁC TỶ SỐ CHO TÔI BIẾT ĐIỀU GÌ?

Người bố giàu dạy tôi phải luôn xem xét các tỷ số này ít nhất trong 3 năm hoạt động của một doanh nghiệp. Hướng lên xuống và xu thế của các tỷ số doanh thu thuần, lợi nhuận, đòn bẩy, và tỷ lệ lời trên vốn sẽ cho tôi biết được nhiều điều về doanh nghiệp, bộ máy quản lý cũng như các đối thủ cạnh tranh của nó.

Nhiều báo cáo công ty niêm yết không tính toán các tỷ số và chỉ số này. Nhà đầu tư lão luyện học cách tính toán

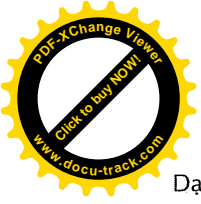


các tỷ số này (hoặc mượn người khác có chuyên môn) khi chúng không được cung cấp trong các báo cáo đó.

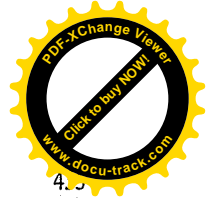
Nhà đầu tư lão luyện hiểu rõ ý nghĩa của các tỷ số và có thể sử dụng chúng để đánh giá các cơ hội đầu tư. Thế nhưng, các tỷ số sẽ không có ý nghĩa nếu chúng chỉ được sử dụng một mình, do đó bạn cần phải xem xét chúng trong bối cảnh chung của ngành hay của nền kinh tế. Khi so sánh các tỷ số giữa 3 năm, hay so sánh giữa một doanh nghiệp với các doanh nghiệp khác, bạn có thể đánh giá nhanh sức mạnh tương đối của một doanh nghiệp.

Chẳng hạn, một doanh nghiệp có những tỷ số tuyệt vời trong 3 năm liên tiếp vừa qua và có mức lợi nhuận cao, đó có thể là một cơ hội đầu tư tốt. Tuy nhiên, khi xem xét đến tình hình trong ngành, bạn phát hiện các sản phẩm chính của công ty vừa mới bị một sản phẩm mới của một đối thủ cạnh tranh làm cho lạc hậu. Trong trường hợp này, cho dù doanh nghiệp đó có một quá khứ kinh doanh vững mạnh đi chăng nữa, bạn có thể quyết định thôi đầu tư vào công ty bởi vì có nguy cơ thị phần của công ty đó sẽ bị sút giảm mạnh.

Mặc dù những tỷ số này trông có vẻ phức tạp lúc ban đầu, bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy mình có thể học cách phân tích một công ty nhanh đến mức nào. Nên nhớ những tỷ số đó chính là ngôn ngữ của nhà đầu tư lão luyện. Bằng cách tự tích lũy kiến thức tài chính cho mình, bạn có thể học “nói và suy nghĩ” bằng các tỷ số.



Dạy con làm giàu



CÁC TỶ SỐ TÀI CHÍNH TRONG ĐẦU TƯ ĐỊA ỐC

Trong lĩnh vực đầu tư địa ốc, người bố giàu thường hỏi 2 câu như sau:

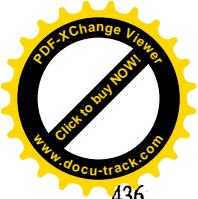
1. Bất động sản đó có đem lại tiền hay không?
2. Nếu có, bạn đã xem xét những điều cần kiểm tra hay chưa?

Tỷ số tài chính quan trọng nhất trong phân tích đầu tư bất động sản của người bố giàu như sau:

$$\text{Tỷ lệ lời tiền mặt} = \frac{\text{Tổng số tiền mặt thu được trong năm}}{\text{Số tiền mua nhà đã trả trước}}$$

Chẳng hạn, bạn mua một khu chung cư cho thuê trị giá 500.000 đô. Bạn trả trước 100.000 đô, và mượn ngân hàng cho số tiền 400.000 đô còn lại bằng cách sử dụng chính khu chung cư đó làm tài sản thế chấp. Sau khi trừ hết mọi chi phí, kể cả tiền trả nợ thế chấp, bạn thu được một khoản tiền 2.000 đô mỗi tháng. Như vậy, tỷ lệ lời tiền mặt của bạn ở đây là 24%, tức là \$240.000 (\$2.000 x 12 tháng) chia cho \$100.000.

Trước khi mua bất động sản đầu tư, bạn cần phải quyết định nên mua nó như thế nào. Bạn sẽ mua nó dưới hình thức công ty cổ phần, công ty TNHH hay công ty hợp doanh có thành viên góp vốn? Bạn hãy nên tìm tư vấn với các chuyên viên thuế và luật để chắc chắn hình thức kinh doanh dùng để mua miếng địa ốc đó sẽ mang lại sự bảo vệ tài sản và các ưu thế nhất về thuế cho bạn.



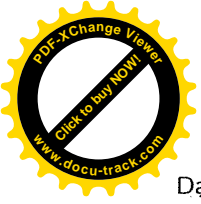
Danh sách những điều cần kiểm tra khác trong đầu tư địa ốc.

Theo tôi, 'những điều cần kiểm tra' chính là những từ quan trọng nhất trong sự hiểu biết tài chính. Chính nhờ quá trình kiểm tra cẩn thận này, nhà đầu tư lão luyện nhìn thấy được mặt bên kia của đồng tiền. Khi mọi người hỏi tôi làm thế nào tôi tìm được những cơ hội đầu tư tốt, tôi đáp, "Nhờ quá trình kiểm tra cẩn thận." Người bố giàu nói, "Nếu con có khả năng kiểm tra nhanh hơn đối với một cơ hội đầu tư, cho dù đó là doanh nghiệp, địa ốc, cổ phiếu, trái phiếu, hay quỹ hỗ tương, con sẽ có thể tìm được nhiều hơn những cơ hội đầu tư an toàn nhất có khả năng kiếm nhiều tiền nhất."

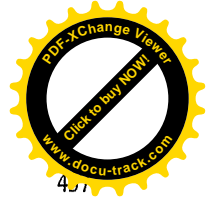
Dưới đây là một danh sách những điều cần kiểm tra do Cindy Shopoff lập ra. Tôi đã dùng danh sách này để phân tích và kiểm tra các cơ hội đầu tư địa ốc của mình. Nếu có những mục tôi chưa hiểu hay chưa biết, tôi thường đem những vấn đề đó hỏi các chuyên gia, luật sư hay kế toán viên để đánh giá cơ hội đầu tư ấy.

Danh sách kiểm tra

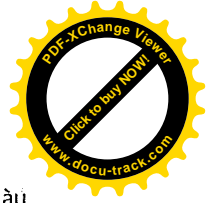
- _____ 1. Người mượn trả tiền thuê đến thời điểm hiện tại.
- _____ 2. Tiền đặt cọc.
- _____ 3. Thông tin về nợ thế chấp.
- _____ 4. Danh sách đồ đạc nội thất.
- _____ 5. Bản vẽ.
- _____ 6. Bảo hiểm (chính sách và công ty bảo hiểm).
- _____ 7. Thỏa thuận về sửa chữa, duy tu.



Dạy con làm giàu



- ___ 8. Thông tin về người thuê (qua hợp đồng thuê, v.v.).
- ___ 9. Các công ty điện nước (bao gồm tài khoản khách hàng).
- ___ 10. Hồ sơ kỹ thuật về thay đổi hay sửa chữa kết cấu.
- ___ 11. Hồ sơ khảo sát và thiết kế kỹ thuật.
- ___ 12. Môi giới, phí hoa hồng.
- ___ 13. Hợp đồng cho thuê.
- ___ 14. Hợp đồng xây dựng công trình phụ.
- ___ 15. Bản đồ quy hoạch phát triển (bao gồm bản vẽ thiết kế, bản vẽ hoàn công).
- ___ 16. Giấy phép xây dựng, hay quy định cấm phát triển xây dựng trong vùng mà có thể ảnh hưởng đến việc mở rộng bất động sản.
- ___ 17. Hợp đồng quản lý.
- ___ 18. Thông báo nộp thuế của cơ quan thuế.
- ___ 19. Hóa đơn điện nước.
- ___ 20. Các sổ ghi thu chi liên quan đến bất động sản.
- ___ 21. Các sổ ghi thu chi liên quan đến bất động sản trong 5 năm qua.
- ___ 22. Tóm tắt tài chính liên quan đến bất động sản trong 2 năm qua.
- ___ 23. Báo cáo tài chính, hồ sơ nộp thuế liên quan đến bất động sản.
- ___ 24. Hồ sơ kiểm định mối mọt và kết quả đạt yêu cầu.
- ___ 25. Mọi hồ sơ, kỷ lục khác của người bán cần thiết



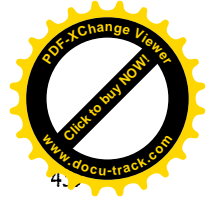
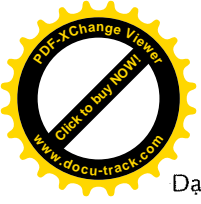
hay hữu dụng liên quan đến tình trạng chủ quyền, vận hành và duy tu bất động sản.

- _____ 26. Khảo sát thị trường đối với khu vực xung quanh bất động sản.
- _____ 27. Chi phí thi công.
- _____ 28. Hồ sơ về người thuê, hay hồ sơ điều tra thăm dò người thuê.
- _____ 29. Báo cáo tài khoản của ngân hàng 2 năm qua liên quan đến bất động sản.
- _____ 30. Giấy chủ quyền.
- _____ 31. Bản sao các thỏa thuận bảo hành thiết bị hay đồ đạc nội thất còn hạn.
- _____ 32. Báo cáo giám định về ảnh hưởng môi trường liên quan đến bất động sản (nếu có).

TÀI NGUYÊN THIÊN NHIÊN

Nhiều nhà đầu tư lão luyện còn xem xét các cơ hội đầu tư đối với nguồn tài nguyên thiên nhiên như dầu, khí đốt, than và kim loại quý.

Người bố giàu luôn tin vào sức mạnh của vàng. Vàng là một tài nguyên thiên nhiên với nguồn cung có giới hạn. Người bảo tôi nhân loại trong các thế kỷ qua đều đã coi trọng vàng. Người cũng tin rằng có vàng trong tay sẽ thu hút các nguồn của cải khác đến với mình.



NỢ TỐT HAY NỢ XẤU?

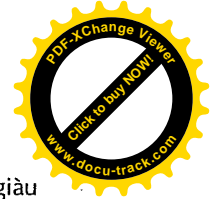
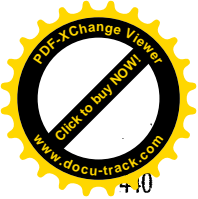
Nhà đầu tư lão luyện phân biệt rõ nợ tốt, chi phí tốt và lỗ tốt. Tôi nhớ người bố giàu đã hỏi tôi, “Nếu con mỗi tháng lỗ 100 đô, con có thể làm chủ được bao nhiêu căn hộ cho thuê?”. Tôi đáp, “Dĩ nhiên là không nhiều.” Và khi Người hỏi tôi, “Nếu con mỗi tháng lời 100 đô, con có thể làm chủ được bao nhiêu căn hộ cho thuê?”, câu trả lời là “bao nhiêu tùy theo khả năng con kiếm được!”.

Chẳng hạn, bạn của tôi là Jim vay nợ thế chấp mua một khu chung cư trị giá 600.000 đô. Mỗi tháng, anh ta trả góp cho ngân hàng 5.500 đô. Anh ta nhận vào mỗi tháng khoảng 8.000 đô tiền thuê nhà. Sau khi trừ hết mọi chi phí, anh ta kiếm được một khoản lời 1.500 đô hàng tháng từ khu chung cư cho thuê đó. Đối với tôi, nợ thế chấp của Jim chính là nợ tốt.

TIẾT KIỆM KHÔNG PHẢI LÀ ĐẦU TƯ

Nhà đầu tư lão luyện phân biệt sự khác nhau giữa tiết kiệm và đầu tư. Chúng ta hãy thử xem xét 2 trường hợp dưới đây của John và Terry.

John là một chuyên gia lương cao và đầu tư tối đa vào kế hoạch hưu trí 401(k). Hiện tại, John 42 tuổi và tích lũy được 250.000 đô trong tài khoản hưu trí 401(k) trong suốt 11 năm qua. Ông không nhận được bất cứ thu nhập gì từ tài khoản tiết kiệm hưu trí đó cho tới khi ông về hưu, và khi đó toàn bộ số tiền hưu trí ông nhận được sẽ bị đánh thuế ở mức thu nhập cá nhân.



Dạy con làm giàu

Chi tiết về John như sau:

Thu nhập từ lương: 100.000 đô/năm

Thuế TNCN: Giả sử mức thuế trung bình là 25% (thấp)

Đầu tư: Kế hoạch hưu trí 401(k) - đóng góp ở mức tối đa là 15% lương, tức 15.000 đô/năm. Mức lãi suất của kế hoạch này là 8%/năm.

Thu nhập từ đầu tư: Không có

Terry bằng tuổi John và có mức lương như John. Cô ta đầu tư vào các bất động sản trong suốt 11 năm qua, và chỉ trả trước 250.000 đô cho các bất động sản này trong tổng trị giá 1 triệu đô. Tỷ lệ lời tiền mặt của Terry từ các khoản đầu tư này là 10%/năm, trong khi mức tăng giá bất động sản trung bình khoảng 4%/năm. Khi về hưu, cô ta dự định sử dụng điều luật 1031 để chuyển vào một tài sản địa ốc khác có mức thu nhập cao hơn. Terry không bao giờ tham gia kế hoạch hưu trí 401(k), và thu nhập từ các khoản đầu tư của Terry hiện tại đều bị đánh thuế.

Chi tiết về Terry như sau:

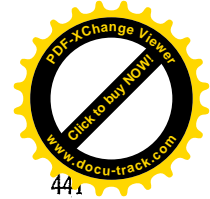
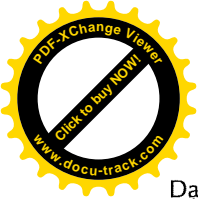
Thu nhập từ lương: \$100.000 đô/năm

Thuế TNCN: Giả sử mức thuế trung bình là 25% (thấp)

Đầu tư: Mua bất động sản trị giá 1 triệu đô nhưng chỉ trả trước 250.000 đô. Tỷ lệ lời tiền mặt là 10%. Trượt giá bất động sản hàng năm tăng 4%.

Thu nhập từ đầu tư: 25.000 đô/năm từ bất động sản

Bảng dưới đây tóm tắt giá trị tài sản tích lũy, lượng tiền mặt thu được sau thuế từ đầu tư dùng cho sinh hoạt, và nguồn tiền mặt hưu trí hàng năm sau thuế cho cả John và Terry.



Dạy con làm giàu

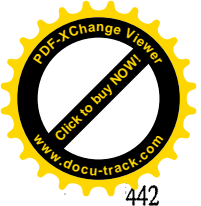
	Bắt đầu		Từ năm 1 đến năm 19		Sau 20 năm		Lượng tiền mặt sau thuế hàng năm sau khi về hưu
	Tài sản	Lượng tiền mặt	Đầu tư	Lượng tiền mặt	Tài sản	Lượng tiền mặt	
John	\$250.000	\$63.750	\$15.000	\$63.750	\$1.968.000	\$63.750	\$118.100
Terry	\$250.000	\$73.560	0	\$73.560	\$2.223.000	\$73.560	\$342.700

Như bạn thấy, gia đình của Terry hàng năm có nhiều tiền để chi tiêu hơn gia đình của John một khoảng 10.000 đô, và trong suốt 20 năm như vậy.

Khi về hưu ở tuổi 62, sau 31 năm làm việc, John bắt đầu rút 8% tiền lời từ tài khoản hưu trí 401(k) và hàng năm nhận một khoản thu nhập là 118.100 đô (tức thu nhập trước thuế 157.400 đô), nhờ không hề rút một khoản nào từ tài khoản hưu trí trong suốt thời gian đóng góp 15% lương của mình mỗi năm.

Mặc dù Terry chỉ trả trước 250.000 đô cho bất động sản, cô ta lại có lời do tài sản trị giá 1 triệu đô này mỗi năm tăng khoảng 4%. Trong suốt 20 năm, thu nhập từ tài sản cho thuê sẽ trả phần nợ vay ngân hàng 750.000 đô. Do đó, khi Terry về hưu, cô ta có thể chuyển toàn bộ tài sản địa ốc này của mình vào một bất động sản lớn hơn (mà có trị giá sẽ vào khoảng 8.892.000 đô theo cách tính trên). Bất động sản này sẽ đem lại nguồn thu nhập cho Terry mỗi năm vào khoảng 342.700 đô.

Trong khi kế hoạch đầu tư của John là đạt được mục đích tiện nghi khi nghỉ hưu thì Terry sẽ trở nên ngày càng giàu có.



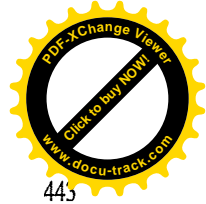
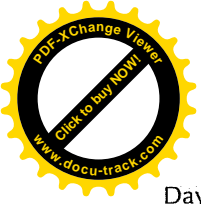
Nếu vì một lý do nào đó, John cần nhiều thu nhập hơn khi về hưu, ông ta sẽ rút thêm vào phần vốn gốc đóng góp của mình từ tài khoản hưu trí. Trong khi đó, Terry chỉ cần thực hiện một giao dịch miễn thuế khác để đổi lấy một tài sản địa ốc có giá trị cao hơn đem lại thu nhập thuê cao hơn.

Trường hợp của John sẽ là dạy con mình đi đến trường, đạt điểm cao, tìm một việc làm tốt, làm việc siêng năng, và thường xuyên “đầu tư” vào kế hoạch hưu trí của mình. Kết quả là đạt được mức sống tiện nghi ở tuổi về hưu.

Trường hợp của Terry sẽ dạy con mình biết cách đầu tư từ những cơ hội nhỏ, lo chuyện của mình, và bắt đầu tiền làm việc cực lực cho mình. Kết quả sẽ là mức sống giàu có ở tuổi về hưu.

Dễ dàng nhận thấy kế hoạch đầu tư vào địa ốc sẽ đem lại tiền và thu nhập cho Terry hơn là vào tài khoản 401(k) của John. Theo tôi, Terry mới chính là nhà đầu tư, còn John chỉ là người tiết kiệm.

Nhà đầu tư lão luyện hiểu rõ sự khác nhau giữa đầu tư và tiết kiệm, và đều có cả hai như một phần trong kế hoạch tài chính của mình.

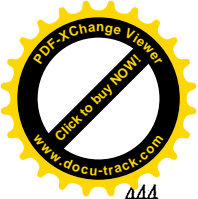


CHƯƠNG 39

Nhà đầu tư thực sự

Vậy câu hỏi là làm thế nào một người như Bill Gates có thể trở thành một doanh nhân giàu nhất trên thế giới chỉ mới ở tuổi ba mươi? Hay làm cách nào mà Warren Buffet trở thành nhà đầu tư giàu nhất nước Mỹ? Cả hai người đó đều xuất thân từ gia đình trung lưu, cho nên họ không được hưởng những bí quyết làm giàu. Thế nhưng, mặc dù không có một gia tài đồ sộ của gia đình hậu thuẫn, họ đã đạt đến đỉnh cao của sự giàu có chỉ trong một vài năm. Họ làm điều đó bằng cách nào thế? Câu trả lời là họ đã đi theo con đường của những người giàu nhất trong quá khứ, cũng như những người giàu nhất trong tương lai sẽ đi theo. Họ trở thành những nhà đầu tư thực sự bằng cách tạo ra một tài sản trị giá hàng tỷ đô.

Tạp chí Fortune số ra ngày 27/09/1999 đã đăng một bài báo với nhan đề "Trẻ và Giàu có - 40 người Mỹ giàu nhất dưới tuổi 40." Một số các nhà tỷ phú này bao gồm:

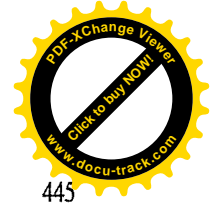


Vị trí	Tên	Tuổi	Trị giá tài sản	Công ty sáng lập
#1	Michael Dell	34	21,5 tỷ đô	Dell Computer
#2	Jeff Bezos	35	5,7 tỷ đô	Amazon.com
#3	Ted Waitt	36	5,4 tỷ đô	Gateway Computer
#4	Pierre Omidyar	32	3,7 tỷ đô	eBay
#5	David Filo	33	3,1 tỷ đô	Yahoo!
#6	David Yang	30	3,0 tỷ đô	Yahoo!
#7	Henry Nicholas	39	2,4 tỷ đô	Broadcom
#8	Rob Glaser	37	2,3 tỷ đô	RealNetworks
#9	Scott Blum	35	1,7 tỷ đô	Buy.com
#10	Feff Skoll	33	1,4 tỷ đô	eBay

Bạn có thể nhận thấy 10 người đứng đầu trong danh sách 40 người giàu và trẻ đều thuộc lĩnh vực công nghệ thông tin hay Internet. Thế nhưng có những ngành nghề khác cũng có những doanh nhân giàu có được liệt vào danh sách này:

#26	John Schattner	37	403 triệu đô	Papa John's Pizza (ăn uống)
#28	Master P	29	361 triệu đô	Recording star (giải trí)
#29	Michael Jordan	36	357 triệu đô	Sports star (thể thao)

Tôi cảm thấy thích thú khi phát hiện những thanh niên giàu có thuộc những ngành nghề kinh doanh như một công



ty bán pizza, công nghiệp nhạc rap, và thể thao. Những người khác đều thuộc lĩnh vực công nghệ thông tin hay Internet.

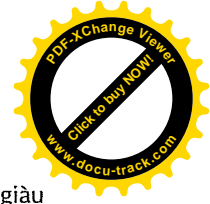
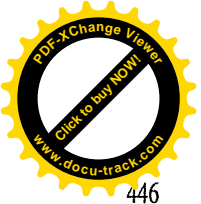
Bill Gates và Warren Buffet không được liệt vào danh sách bởi vì cả 2 người đều quá tuổi 40. Vào năm 1999, theo tạp chí Forbes, Bill Gates tròn 43 tuổi với tổng tài sản trị giá 85 tỷ đô, còn Warren Buffet tròn 69 tuổi với tổng tài sản trị giá 31 tỷ đô.

HỌ LÀM THEO CÁCH CŨ

Làm thế nào những người này lại có thể gia nhập vào câu lạc bộ những người giàu nhất khi còn trẻ đến như thế? Họ đã làm theo cách cũ, đi theo con đường của những nhà tỷ phú như Rockefeller, Carnegie và Ford. Họ xây dựng công ty và phát hành cổ phiếu của công ty ra công chúng. Họ làm việc cực lực để trở thành những cổ đông bán cổ phiếu hơn là những cổ đông mua cổ phiếu. Nói cách khác, họ in ra tiền cho mình một cách hợp pháp. Người bố giàu đã dạy tôi cách phát minh ra tiền từ bất động sản hay những doanh nghiệp nhỏ. Kỹ năng đó chính là sở trường của những nhà đầu tư bên trong và nhà đầu tư thực sự.

10% DÂN SỐ SỞ HỮU 90% CỔ PHIẾU

Sở dĩ những người giàu nhất chiếm 10% dân số lại sở hữu 90% cổ phiếu theo như tường thuật của tạp chí Phố Wall, là vì những người giàu nhất đó bao gồm những nhà đầu tư thực sự đã tạo ra cổ phiếu. Một lý do khác là vì chỉ



có nhóm này, theo quy định của SEC, được phép đầu tư vào một công ty ngay từ khi công ty này chưa được niêm yết trên thị trường chứng khoán. Trong nhóm những nhà đầu tư này bao gồm những thành viên sáng lập công ty (tức là cổ đông sáng lập), bạn bè của họ và một số nhà đầu tư khác. Chính những người này mỗi lúc một giàu hơn, trong khi đa số mọi người còn lại phải vật lộn với cuộc sống tiền bạc chật vật của mình và đầu tư những đồng bạc ít ỏi như những cổ đông mua cổ phiếu, nếu như họ có thể để dành được.

SỰ KHÁC NHAU GIỮA BÁN VÀ MUA

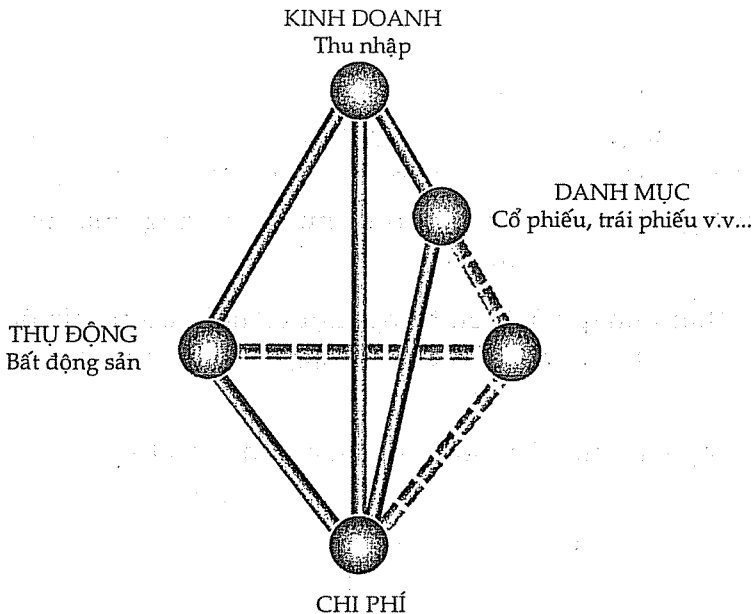
Khi bạn đọc một bản cáo bạch của một công ty, những nhà đầu tư thực sự chính là những người được liệt tên trong bản cáo bạch đó như những cổ đông sáng lập. Và vì bạn có thể biết được số tài sản sở hữu của họ trị giá bao nhiêu, bạn có thể thấy ngay sự chênh lệch to lớn giữa những người bán và những người mua cổ phiếu.

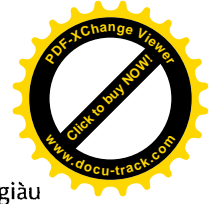
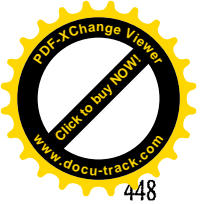
CHÂN VẠC CUỐI CÙNG

Vào năm 1994, tôi cảm thấy mình đã thực hiện thành công khá nhiều kế hoạch mà tôi và người bố giàu đã lập ra từ năm 1974. Tôi cảm thấy khá thoải mái với những khả năng quản lý hầu hết các chân vạc trong tam giác C-Đ. Tôi có một kiến thức về luật doanh nghiệp đủ để trò chuyện với luật sư và kế toán viên. Tôi hiểu được sự khác nhau giữa các hình thức kinh doanh và khi nào nên áp dụng một hình thức này hay hình thức khác. Trong bất động sản, tôi

có thể tự tin với những khả năng mua bán và quản lý của mình. Vào năm 1994, các chi phí của chúng tôi được kiểm soát sao cho có thể trở thành các chi phí kinh doanh hợp lý, hợp lệ. Chúng tôi không bị đánh thuế cao chỉ vì chúng tôi không có việc làm theo nghĩa thông thường. Hầu hết thu nhập của chúng tôi đều dưới dạng thu nhập thụ động, và một ít thuộc dạng thu nhập từ danh mục đầu tư chủ yếu bao gồm cổ phần các quỹ hỗ tương. Chúng tôi cũng có thu nhập từ các khoản đầu tư vào các công ty của người khác.

Thế nhưng một ngày nọ, trong khi đánh giá lại khối tư sản của mình, tôi phát hiện một chân vạc trong khối tư sản đó còn rất yếu: đó chính là các tài sản đầu tư danh mục.



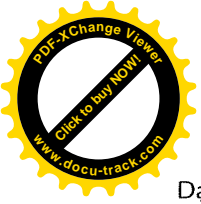


Từ năm 1994 đến 1995, tôi đã dành nhiều thời gian suy nghĩ làm thế nào để củng cố chân vạc đó - những tài sản đầu tư danh mục. Tôi phải quyết định xem tôi có thực sự muốn làm mọi công việc cần thiết để xây dựng chúng vững mạnh hay không. Khi ấy, tình trạng tài chính của tôi rất tốt, và trong suy nghĩ của mình, thực sự tôi không cần những tài sản đó để có thể bảo đảm hơn cho tôi về mặt tiền bạc. Cuộc sống hiện tại của tôi rất tuyệt vời, và tôi có thể mỗi lúc một giàu hơn mà không cần những tài sản danh mục đầu tư đó.

Sau một năm phân vân lưỡng lự, tôi quyết định tập trung củng cố chân vạc tài sản đó. Tôi còn tự mình ra quyết tâm nếu tôi không làm được điều đó, thì tôi không còn là tôi nữa.

Tôi cũng phải quyết định xem tôi có muốn đầu tư từ bên ngoài giống như hầu hết mọi người mua cổ phiếu trên thị trường chứng khoán, hay học hỏi đầu tư từ bên trong không. Nhưng dù đầu tư kiểu nào đi nữa, tôi cũng phải bắt đầu học hỏi mọi thứ gần như từ đầu.

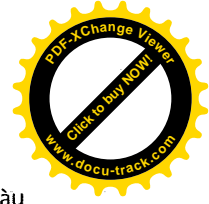
Thâm nhập vào bên trong một cơ hội đầu tư địa ốc hay một doanh nghiệp nhỏ không phải là một điều khó khăn. Đó là lý do tại sao tôi đề nghị những người có thái độ học hỏi nghiêm túc về mười cách kiểm soát đầu tư, nên bắt đầu từ những cơ hội đầu tư nhỏ đó. Thế nhưng, để có thể thâm nhập vào bên trong một công ty lớn chuẩn bị lên sàn, đó lại là một câu chuyện khác hẳn. Hơn nữa, những cơ hội đầu tư như thế chỉ được chào mời giới hạn với một số nhà đầu tư,



mà tôi lại không phải là một trong những người đầu tư đó. Tôi chưa đủ giàu, và mức thu nhập tôi kiếm được chưa đủ lâu để có thể đưa tôi gia nhập vào câu lạc bộ những nhà đầu tư như thế. Ngoài ra, tôi không xuất thân từ một gia đình nổi tiếng hay tốt nghiệp một trường đại học lừng danh. Dòng máu chảy trong tôi màu đỏ chứ không phải màu xanh; da tôi lại vàng chứ không trắng; và đại học Harvard lại không hề có tên tôi trong danh sách các sinh viên đăng ký nhập học. Tôi phải học cách gia nhập vào câu lạc bộ đó để được chào mời đầu tư vào những công ty tốt nhất trước khi lên sàn.

Tôi cảm thấy buồn, thấy mặc cảm, và mất tự tin. Người bố giàu đã qua đời mà tôi lại không có ai khác để khuyên bảo. Sau một thời gian bị nhấn chìm trong những cảm xúc bi quan đó, tôi chợt nhận ra mình đang sống trong một đất nước tự do. Nếu Bill Gates có thể bỏ học giữa chừng, xây dựng một công ty và niềm yết nó, vậy tại sao tôi lại không thể làm được như thế? Chẳng lẽ chúng ta không thể giàu hay nghèo như mong muốn hay sao? Vào cuối năm 1994, tôi quyết định vì không có ai thềm mời tôi gia nhập vào câu lạc bộ, tôi sẽ tìm một thành viên tìm hiểu để được mời gia nhập, hay thậm chí lập một câu lạc bộ cho riêng mình. Vấn đề khó khăn là tôi không biết bắt đầu từ đâu, nhất là ở Phoenix, Arizona cách phố Wall hai ngàn dặm.

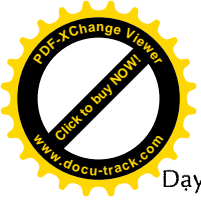
Vào ngày Tết dương lịch 1995, tôi và người bạn thân nhất của tôi, Larry Clark, cùng đi bộ lên một ngọn núi gần nhà. Khi lên tới đỉnh, chúng tôi ở đó suốt ba giờ đồng hồ để



làm nghi thức đón mừng năm mới: bàn bạc về những điều chúng tôi đã làm trong năm qua, lập kế hoạch cho năm mới, và viết xuống giấy những mục tiêu mà chúng tôi muốn đạt được trong năm tới đây. Larry và tôi là bạn thân của nhau trong suốt 25 năm qua (chúng tôi từng là đồng nghiệp ở Xerox tại chi nhánh Honolulu từ năm 1974). Anh trở thành người bạn thân mới của tôi bởi vì tôi có nhiều điểm tương đồng với anh ta hơn là với Mike. Vào thời điểm đó, Mike đã trở nên rất giàu, trong khi tôi và Larry chỉ vừa mới bắt đầu với hai bàn tay trắng và một ý chí làm giàu mạnh mẽ.

Ngày hôm đó, tôi cho Larry xem khối i tư diện của mình và ý định của tôi cũng cố chân vạc tài sản đầu tư danh mục đó. Tôi cũng đã kể với anh ước muốn đầu tư vào những công ty trước khi lên sàn, hay thậm chí xây dựng một công ty và đem niềm yết. Sau khi lắng nghe chăm chú những gì tôi giải thích, Larry chỉ nói: “Chúc may mắn.” Đến phiên Larry, anh cho tôi biết dự định sang nhượng công ty phát triển nhà của mình và về hưu. Tôi cũng chúc anh may mắn sau khi anh chia sẻ hết với tôi tâm sự của mình. Sau đó, chúng tôi viết xuống những mục tiêu của mình cho năm tới trên một tấm card kích thước 3x5, rồi bắt chặt tay nhau. Sở dĩ chúng tôi viết ra những mục tiêu của mình là bởi vì người bố giàu luôn căn dặn tôi, “Mục tiêu cần phải rõ ràng, đơn giản và phải được viết ra. Nếu chúng không được viết ra trên giấy và không được xem mỗi ngày, chúng không phải là mục tiêu mà chỉ là ước muốn.”

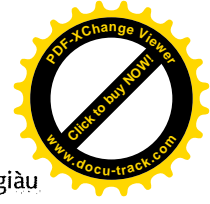
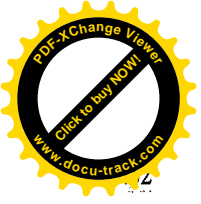
Mục tiêu của tôi lúc đó rất đơn giản. Mục tiêu đó như



thế này, “Đầu tư vào một công ty trước khi lên sàn với số lượng từ 100.000 cổ phiếu trở lên ở mức giá dưới 1 đô/cổ phiếu.”

Vào ngày Tết dương lịch năm 1996, tôi và Larry leo lên núi và trao đổi về những kết quả của năm qua. Công ty của Larry sắp được bán nhưng vẫn chưa thực hiện. Như vậy, trong suốt năm 1995, chúng tôi đã không đạt được mục tiêu của mình. Mặc dù vậy, Larry sắp tới gần mục tiêu của anh, nhưng riêng tôi thì còn quá xa để đạt tới. Anh hỏi tôi có muốn bỏ mục tiêu ấy đi và thay vào một mục tiêu khác hay không. Khi chúng tôi bàn bạc về mục tiêu, tôi nhận ra rằng mặc dù tôi đã viết nó ra giấy, tôi vẫn không tin nó có thể đạt được. Tận đáy lòng mình, tôi thực sự không tin rằng tôi có đủ khôn ngoan và kinh nghiệm, hoặc có ai đó muốn tôi gia nhập vào câu lạc bộ đó. Càng nói về mục tiêu của tôi, tôi càng trở nên giận dữ với chính bản thân mình vì đã quá nghi ngờ và hạ thấp chính mình. Tôi quyết định vẫn giữ mục tiêu ấy cho mình trong năm 1996. Sau khi viết lại mục tiêu và bắt tay với Larry, tôi đi xuống núi với một tâm hồn nặng trĩu những băn khoăn, lo lắng và nghi ngờ. Hơn bao giờ hết, tôi càng muốn đạt được mục tiêu đó của tôi.

Trong sáu tháng liền hoàn toàn không có gì xảy ra. Mỗi sáng, tôi đều đọc mục tiêu đó trước khi rời khỏi nhà và lao vào các hoạt động hàng ngày. Trong thời gian này, tôi đã sản xuất ra trò chơi Cashflow. Một ngày nọ, bà hàng xóm Mary gõ cửa nhà tôi và nói, “Tôi có một người bạn mà tôi nghĩ là chú nên gặp.” Tôi hỏi tại sao. Bà ấy chỉ nói, “Tôi



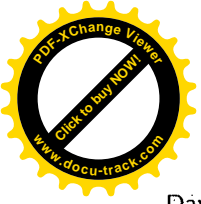
Đạy con làm giàu

cũng không biết nữa. Tôi chỉ nghĩ là hai người có thể hợp nhau đấy. Ông ta cũng là một nhà đầu tư như chú vậy.” Tôi tin tưởng vào bà Mary, cho nên tôi đồng ý gặp người bạn ấy của bà trong một bữa ăn trưa.

Peter là một người đàn ông to lớn, phúc hậu, nói chuyện rất hay và bằng cỡ tuổi bố ruột tôi nếu như Người còn sống đến bây giờ. Qua bữa ăn trưa, tôi phát hiện Peter đã làm việc rất lâu năm ở phố Wall, là chủ của một công ty chứng khoán chuyên thành lập công ty và bảo lãnh phát hành ra công chúng. Peter còn có công ty của mình được niêm yết trên thị trường chứng khoán Mỹ, Canada, NASDAQ và NYSE. Ông không những là người tạo ra tài sản, mà còn là người đầu tư vào thị trường chứng khoán từ phía bên ngoài. Tôi biết ngay ông có thể hướng dẫn tôi vào một thế giới mà rất ít nhà đầu tư có thể thấy được.

Sau khi về hưu, ông và vợ dời về sống ở Arizona, ẩn dật trong một trang trại hẻo lánh trong sa mạc, cách xa sự ồn ào và xô bồ của thành phố Scottsdale đang trên đà phát triển. Khi Peter bảo tôi ông đã từng bảo lãnh phát hành cổ phiếu cho gần 100 công ty trong suốt thời gian làm việc của mình, tôi biết ngay lý do tại sao tôi lại đến dùng cơm trưa với ông.

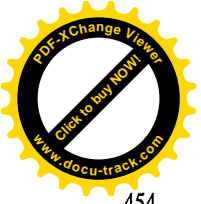
Tôi đã cố gắng hết sức để kềm chế mình, không lộ ra sự nôn nóng hay ham muốn một cách thô thiển. Peter là một người sống rất riêng tư và chỉ dành thời gian cho một số rất ít người. (Đó là lý do tại sao tôi chỉ gọi ông là Peter chứ không nêu họ tên đầy đủ của ông. Ông vẫn muốn giấu tên



mình trên sách). Bữa ăn trưa kết thúc thật tuyệt vời cho dù tôi không thảo luận được những điều tôi muốn học hỏi.

Hai tháng sau, tôi gọi điện cho ông và xin một buổi gặp mặt khác. Sau khi nhiều lần lịch sự thoái thác mà không được, cuối cùng ông đồng ý và chỉ tôi đường đi đến nhà ông. Chúng tôi hẹn một ngày cụ thể, và tôi bắt đầu tập dợt những điều tôi muốn nói.

Buổi gặp với Peter diễn ra không mấy suôn sẻ lúc đầu. Tôi hỏi Peter rằng tôi có thể làm người tập sự cho ông và tham gia đầu tư bên trong với ông được không. Tôi bảo tôi sẵn sàng làm việc không công cho ông nếu như ông dạy tôi những gì ông biết về quá trình phát hành chứng khoán của một công ty. Tôi giải thích lý do là hiện tại tôi hoàn toàn tự do về tiền bạc, và tôi không cần làm việc cho ông vì tiền. Peter tỏ thái độ nghi ngờ suốt gần một tiếng đồng hồ. Ông và tôi cứ bàn đi bàn lại thời gian của ông bỏ ra có ích lợi hay không, và tôi có khả năng tiếp thu nhanh và sẵn sàng theo đuổi quá trình đó hay không. Ông e sợ là tôi sẽ bỏ cuộc nửa chừng một khi tôi thấy khó khăn và phức tạp, bởi vì nền tảng kiến thức của tôi trong lĩnh vực các thị trường tài chính lớn như phố Wall còn rất yếu. Ông cũng nói, "Ta chưa bao giờ thấy có ai đến tìm ta xin làm việc không công chỉ để học hỏi cả. Những người đến tìm ta chỉ để mượn tiền hay xin việc." Tôi cam đoan với ông là những gì tôi muốn chỉ là cơ hội làm việc và học hỏi từ ông. Tôi đã kể cho ông nghe về người bố giàu đã hướng dẫn tôi hàng năm trời và bắt tôi làm việc không công. Cuối cùng, ông hỏi, "Thành



tâm của anh muốn học hỏi về lĩnh vực này đến mức nào?" Tôi nhìn thẳng vào mặt của ông và trả lời, "Cháu rất muốn học."

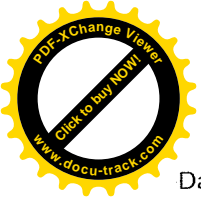
"Thôi được," ông nói. "Ta hiện đang xem xét một công ty khai thác vàng bị phá sản nằm trên dãy núi Andes ở Peru. Nếu anh thực sự muốn học hỏi từ ta, anh hãy bay đến Lima vào thứ Năm này, điều tra công ty cùng với nhóm của ta, tiếp xúc ngân hàng, tìm hiểu xem họ muốn điều gì, sau đó quay trở lại và báo cáo với ta những gì anh thấy và phát hiện. Ngoài ra, toàn bộ chi phí chuyến đi này phải do anh gánh chịu."

Tôi sững sờ nói, "Bay đến Peru vào thứ Năm này à?"

Peter mỉm cười, "Anh có còn muốn gia nhập vào nhóm của tôi và học hỏi về việc phát hành ra công chúng hay không?"

Tôi có cảm giác dạ dày của mình bị thắt lại và toát mồ hôi. Tôi biết sự thành tâm của tôi đang được thử. Hôm nay là thứ Ba và tôi lại có những cuộc họp đã lên lịch vào thứ Năm. Peter kiên nhẫn ngồi đợi khi tôi đang tính toán những khả năng của mình. Cuối cùng, ông hỏi nhẹ nhàng với niềm vui thích ẩn phía sau giọng nói và nụ cười, "Thế nào? Anh vẫn muốn học hỏi từ tôi chứ?"

Tôi biết mình đang ở giây phút quyết định quan trọng. Hoặc là lao vào cuộc, hoặc là im miệng và đi về. Tôi đang thử chính mình. Sự lựa chọn của tôi chẳng liên quan gì đến Peter cả, mà đúng hơn chính là cuộc cách mạng kế tiếp trong sự phát triển cá nhân của tôi. Vào những lúc như thế,



Dạy con làm giàu



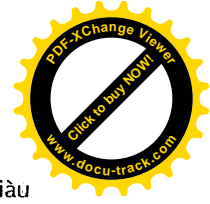
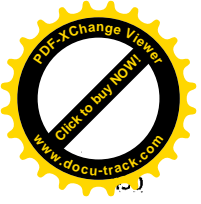
tôi thường nhớ lại một bài thơ của thi sĩ W.N.Murray với tựa đề là "Sự Quyết Tâm." Ông ấy đã viết bài thơ này khi chuẩn bị cuộc hành trình leo lên đỉnh Hy Mã Lạp Sơn. Tôi đã dán bài thơ đó trên tủ lạnh của mình, để mỗi khi cả con người tôi đều nói "Ngừng lại", tôi vẫn còn một điều gì đó để lấy tinh thần và can đảm đi tiếp. Tôi có thể nhớ lại một đoạn bài thơ như thế này:

*"Cho tới khi ta đã quyết tâm nhưng vẫn còn lưỡng lự,
vẫn còn một cơ hội rút lui.*

*Xem xét mọi hành động từ lúc bắt đầu,
có một chân lý cơ bản duy nhất
mà nếu không nhìn thấy chân lý đó
mọi giấc mơ trong sáng và kế hoạch tuyệt vời đều sẽ bị tiêu tan.*

*Chính giây phút khi ta hạ quyết tâm với chính mình,
là lúc ý trời cùng ở bên ta."*

Chính hàng cuối của bài thơ đã giúp tôi tiến tới trước trong khi những phần khác trong tôi muốn tôi quay bước. Webster đã định nghĩa "ý trời" được coi như là 'một sức mạnh duy trì và hướng dẫn số phận của con người'. Giờ đây, tôi không có ý định cầu nguyện hay nói rằng ý trời ở bên tôi. Những gì tôi muốn nói là bất cứ khi nào tôi đang đứng ở bờ vực của sự chọn lựa, khi tôi sắp sửa đi vào một thế giới mà mình không hề biết như thế nào, khi ấy tôi chỉ còn biết đặt trọn niềm tin của mình vào một sức mạnh lớn hơn tôi. Chính những giây phút đó, tôi hít hơi thật mạnh và bước tới, một bước đi của lòng tin hơn là ý thức. Theo tôi, những bước đi như thế đã làm cho cuộc đời tôi khác hẳn.



Dạy con làm giàu

Những kết quả ban đầu không phải luôn luôn là những điều tốt đẹp, thế nhưng đời tôi đã thay đổi tốt hơn nhiều khi về lâu về dài. Bài thơ ấy đã giúp tôi thật nhiều khi tôi phải rơi vào những giây phút chọn lựa như thế.

Bài thơ kết thúc thế này:

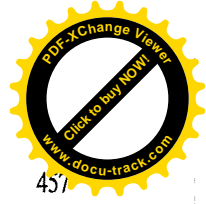
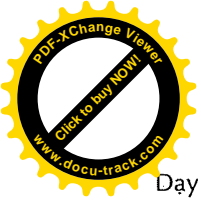
*"Ta tôn vinh sâu sắc những vần thơ của Goethe:
Bất cứ những gì bạn có thể ước mơ hay thực hiện,
hãy bắt đầu ngay đi
Sự dũng cảm sẽ dẫn đến sự thiên tài,
sức mạnh và những điều kỳ diệu."*

Khi những dòng thơ ấy nhạt nhòa dần, tôi ngẩng đầu và nói, "Cháu sẽ có mặt ở Peru vào cuối tuần này."

Peter mỉm cười rạng rỡ, "Đây là danh sách những người mà anh cần gặp và địa điểm gặp. Khi nào trở về, anh hãy gọi cho ta."

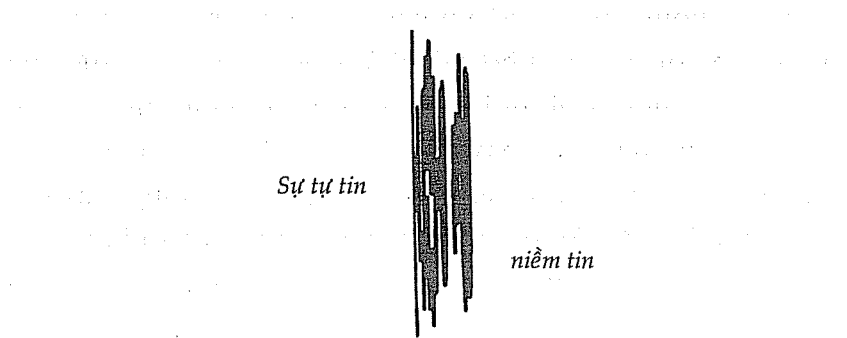
ĐÂY KHÔNG PHẢI LÀ ĐIỀU MÀ TÔI ĐỀ NGHỊ VỚI BẠN

Đây tuyệt đối không phải là con đường mà tôi đề nghị với bất cứ một ai muốn học hỏi quy trình niêm yết một công ty ra thị trường. Có những con đường thông minh hơn và dễ dàng hơn. Thế nhưng, đây chính là con đường duy nhất trải ra trước mắt tôi. Do đó, tôi sẽ thành thật mô tả với các bạn quá trình mà tôi trải qua để đạt được mục tiêu của mình. Theo tôi, mỗi người phải thực lòng với những cảm xúc mạnh yếu của mình. Quá trình tôi đi qua không phức tạp trên khía cạnh duy lý, nhưng rất thách thức về



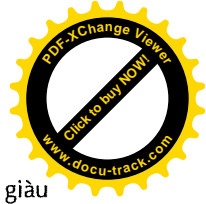
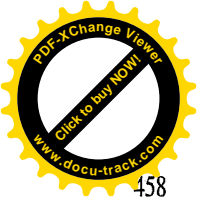
mặc cảm, xúc khi phải đối diện với những thay đổi lớn trong cuộc đời mình.

Người bố giàu thường nói, “Thực tế của một người là biên giới giữa niềm tin và sự tự tin.” Người vẽ ra sơ đồ như thế này:



Người nói tiếp, “Ranh giới thực tế của một người thường không thay đổi cho đến khi người đó vứt bỏ hết sự tự tin của mình và nhắm mắt đi tới với niềm tin trong lòng. Rất nhiều người không trở nên giàu có bởi vì họ tự giới hạn mình trong sự tự tin của chính họ, mà lẽ ra họ cần phải có một niềm tin vô bờ bến.”

Vào thứ Năm đó trong mùa hè năm 1996, tôi bay đến dãy núi Andes để khảo sát một mỏ vàng mà người Incas và người Spaniard đã từng khai quật trước đây. Tôi đã mạo hiểm bước một bước vào một thế giới mà tôi không biết tí gì cả, chỉ bằng tất cả niềm tin của mình. Thế nhưng, chính nhờ bước đi đó, cả một chân trời mới về thế giới đầu tư mở rộng trước mặt tôi. Từ đó trở đi, cuộc đời của tôi không còn như

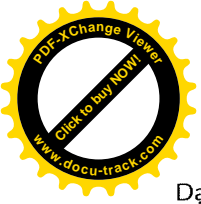


trước nữa. Thực tế của tôi về những phương diện tài chính không còn như cũ. Thực tế của tôi về cách làm giàu đã được mở rộng. Khi tôi làm việc chung với Peter và nhóm của ông nhiều hơn, những sợi dây bó buộc sự giàu có mỗi lúc một nơi lỏng với tôi.

Ngày hôm nay, tôi tiếp tục mở rộng những giới hạn của mình, và tôi có thể nhớ lại những lời nói của người bố giàu, “Một người bị giới hạn bởi thực tế của mình về tài chính. Sẽ không có gì thay đổi nếu thực tế đó của người ấy không thay đổi. Và thực tế của một người sẽ không thay đổi cho tới khi người ấy dám vượt qua những nỗi sợ hãi, nghi ngờ của mình về những giới hạn tự bó buộc trên cuộc đời mình.”

PETER GIỮ LỜI HỨA

Sau khi trở về từ chuyến đi, tôi đã báo cáo với Peter. Đó là một mỏ vàng lớn, có nhiều mạch vàng trữ lượng cao. Thế nhưng công ty khai thác mỏ vàng đó đang gặp nhiều khó khăn về tài chính và có vấn đề trong hệ thống vận hành. Tôi đề nghị không đầu tư bởi vì mỏ vàng có quá nhiều vấn đề xã hội phát sinh, cũng như nhiều khó khăn về vấn đề môi trường có thể tốn hàng triệu đô để giảm thiểu tác động ảnh hưởng. Muốn mỏ vàng hoạt động có hiệu quả, bất kỳ người chủ đầu tư mới nào cũng buộc phải sa thải ít nhất 40% lực lượng lao động. Thế nhưng điều đó sẽ giết chết nền kinh tế trong vùng. Tôi nói với Peter, “Những người dân đó đã sống ở độ cao gần 4,800m trên mực nước



Dạy con làm giàu



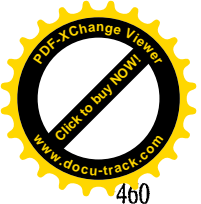
439

biển trong nhiều thế kỷ. Nhiều thế hệ đã sống và chết tại đây. Cháu nghĩ sẽ không khôn ngoan chút nào nếu chúng ta buộc họ rời khỏi đất ông bà của mình và tìm việc ở những thành phố dưới chân núi. Cháu nghĩ chúng ta sẽ gặp rất nhiều vấn đề hết sức khó khăn.”

Peter đồng ý với những điều báo cáo của tôi. Nhưng quan trọng hơn hết, ông đã đồng ý dạy tôi.

Từ mùa hè năm 1996 đến mùa thu năm 1997, tôi trở thành người tập sự cho Peter. Ông đang tập trung phát triển một công ty dầu khí của mình, công ty EZ Energy (xin được phép giấu tên thực), và chuẩn bị đưa nó niêm yết trên thị trường chứng khoán Alberta. Vì tôi gia nhập trễ vào nhóm của ông, tôi không thể mua các cổ phiếu của công ty ở giá nội bộ trước khi phát hành. Dĩ nhiên, sẽ không thích hợp cho tôi khi đầu tư với các cổ đông sáng lập một khi tôi còn mới mẻ và chưa được thử thách. Thế nhưng khi công ty phát hành lần đầu ra công chúng, tôi có thể mua một số lượng cổ phiếu ở giá 50 xu/cổ phiếu (đồng Canada).

Sau khi phát hiện dầu ở California, và khả năng khám phá một mỏ dầu và hơi đốt lớn ở Bồ Đào Nha, giá cổ phiếu EZ Energy vào khoảng từ 2 đến 2,35 đô (đồng Canada). Nếu khám phá ở Bồ Đào Nha là đúng như kết quả thử nghiệm, giá cổ phiếu có thể tăng lên 5 đô vào năm 2000. Và nếu như khám phá đó cho thấy mỏ dầu có trữ lượng lớn, giá cổ phiếu có thể tăng vọt từ 15 đô đến 25 đô trong vòng hai đến ba năm tới. Đó là khía cạnh lạc quan của công ty. Dĩ nhiên, trường hợp xấu nhất có thể xảy ra là giá

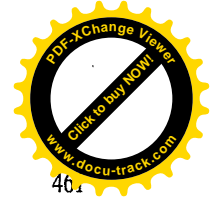
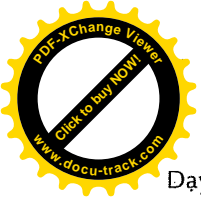


cổ phiếu giảm tụt xuống mức zero trong cùng thời gian đó. Mọi chuyện đều có thể xảy ra khi những công ty đang trải qua thời kỳ phát triển như thế.

Mặc dù EZ Energy là một công ty rất nhỏ, giá trị tăng trong những khoản đầu tư 'đặt trước' lại khá lạc quan đến thời điểm hiện tại. Nếu mọi việc xảy ra đúng như dự đoán, những nhà đầu tư này sẽ kiếm được rất nhiều tiền. Những nhà đầu tư này (còn gọi là nhà đầu tư đủ điều kiện tham gia hùn vốn trước khi công ty được niêm yết) mỗi một người bỏ ra một khoản tiền 25.000 Mỹ kim cho mỗi một lô 100.000 cổ phiếu, tức là 25 xu Mỹ/cổ phiếu. Họ đầu tư vào là nhờ tên tuổi của Peter, sức mạnh của hội đồng quản trị, và trình độ kinh doanh lão luyện của nhóm chuyên viên khảo sát. Tại thời điểm gọi vốn tư này, và thậm chí tại thời điểm niêm yết, không có gì bảo đảm hay có một giá trị nào cho các khoản đầu tư. Nói cách khác, cơ hội đầu tư này ngay từ đầu chỉ căn cứ trên giá chứ không phải lợi nhuận. Cơ hội đầu tư đó chỉ dành cho những người bạn của Peter và những nhà đầu tư mà ông quen biết.

Ở giai đoạn còn rất sớm trong chu kỳ đầu tư này, các nhà đầu tư chỉ đầu tư trên cơ sở giá trị của nguồn nhân lực. Con người - chứ không phải là sản phẩm như dầu khí, vàng, Internet, có ý nghĩa quan trọng hơn bất cứ phần nào khác trong phương trình đầu tư đó. Trong giai đoạn phát triển như thế của một công ty, quy tắc vàng "Tiền theo sau quản lý" trở nên quan trọng nhất.

Bộ phận quản lý của EZ Energy đã làm việc hết sức tài



giỏi. Thay vì bàn về những hy vọng, ước mơ của công ty này, tôi nghĩ tốt nhất cung cấp cho bạn những sự thực về công ty.

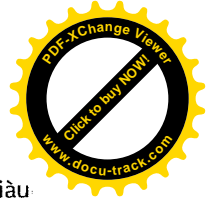
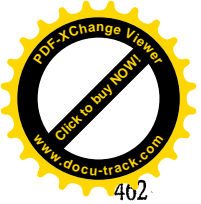
Các thành viên sáng lập của công ty đã bỏ thời gian và trình độ chuyên môn của mình để đổi lấy cổ phiếu của công ty. Nói cách khác, hầu hết các thành viên sáng lập đều làm việc không lương, nhưng đổi lấy bằng cổ phiếu. Khi mới phát hành, giá trị cổ phiếu của họ rất thấp, và gần như họ không có thu nhập từ lương gì cả. Thay vào đó, họ làm việc cực lực để phát triển công ty và làm cho nó có giá trị hơn, mà từ đó họ sẽ làm tăng giá trị cổ phiếu của công ty và kiếm được nhiều tiền sau đó.

Các cổ đông sáng lập là những yếu tố rất, rất quan trọng đối với sự thành công của quá trình niêm yết, bởi vì tên tuổi và trình độ kinh nghiệm của họ sẽ mang lại sự tin tưởng, động cơ thúc đẩy và tính hợp pháp của một dự án mới chỉ tồn tại trên giấy. Một khi công ty được niêm yết và phát hành cổ phiếu thành công, một số thành viên sáng lập sẽ rút ra khỏi hội đồng quản trị và lấy phần cổ phiếu của mình. Một đội ngũ quản lý mới sẽ thay thế họ, còn họ thì bắt đầu tập trung vào một cơ hội khác và lặp lại quá trình.

LỊCH SỬ CỦA EZ ENERGY

Dưới đây là diễn biến các sự kiện đã xảy ra sau khi công ty được thành lập:

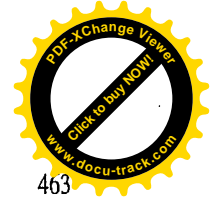
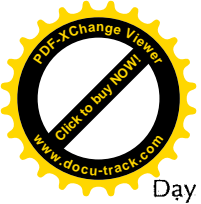
1. Gọi vốn tư ban đầu, với mỗi một cổ phần là 100.000 cổ phiếu trị giá 25.000 Mỹ kim, tức 25 xu Mỹ/cổ phiếu. Ở



giai đoạn này, công ty chỉ mới có kế hoạch khai thác và chưa có tài sản. Các nhà đầu tư lúc này chủ yếu đầu tư vào nguồn lực quản lý của công ty.

2. Cổ phiếu hiện đang được giao dịch ở mức giá từ 2 đô đến 2,35 đô/cổ phiếu (đồng Canada).
3. Như vậy, 100.000 cổ phiếu của các nhà đầu tư ban đầu nay trị giá từ 200.000 đô đến 235.000 đô (đồng Canada), tức vào khoảng từ 160.000 đến 170.000 Mỹ kim. Công việc của các giám đốc hiện giờ là tăng giá trị của công ty và giá cổ phiếu thông qua các hoạt động khai thác, sản xuất dầu và tìm kiếm các mỏ dầu mới. Trên giấy tờ, các nhà đầu tư ban đầu đã kiếm được một khoản lời 140.000 Mỹ kim từ 25.000 Mỹ kim đầu tư cách đây 5 năm. Như vậy mức lời hàng năm của họ là 45% nếu họ bán cổ phiếu.
4. Vấn đề với những nhà đầu tư này là công ty nhỏ nên cổ phiếu có tính thanh khoản kém. Nếu một nhà đầu tư buộc phải bán hết 100.000 cổ phiếu ngay lập tức, người ấy sẽ rất khó bán vì số lượng bán đó sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến giá cổ phiếu. Do đó, giá trị của toàn bộ cổ phần gồm 100.000 cổ phiếu đó hiện chỉ có giá trị trên giấy.

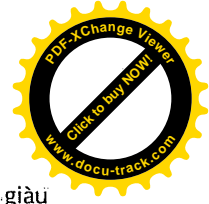
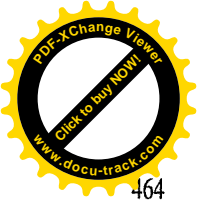
Nếu mọi việc xảy ra như dự kiến, công ty sẽ tăng trưởng và sẽ có nhiều người hơn nhảy vào. Khi đó, giao dịch cổ phiếu với khối lượng lớn sẽ trở nên dễ dàng hơn.



TẠI SAO LẠI LÀ THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN Ở CANADA?

Khi tôi bắt đầu làm việc lần đầu với Peter, tôi hỏi ông tại sao sử dụng thị trường chứng khoán Canada mà không phải là thị trường NASDAQ hay phố Wall. Ông giải thích các lý do như sau:

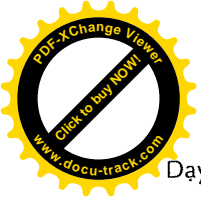
1. Thị trường chứng khoán Canada dẫn đầu thế giới về các công ty khai thác khoáng sản nhỏ. Ông sử dụng những thị trường này bởi vì ông chủ yếu phát triển công ty thuộc lĩnh vực đó. Peter giống Warren Buffet ở chỗ ông có khuynh hướng đầu tư vào những ngành nghề kinh doanh mà ông hiểu rõ. “Ta hiểu về dầu, hơi đốt, vàng và bạc,” Peter nói. “Ta hiểu khoáng sản và kim loại quý.” Nếu Peter có phát triển một công ty thuộc lĩnh vực công nghệ thông tin, có thể ông sẽ sử dụng thị trường chứng khoán Mỹ.
2. NASDAQ và phố Wall là những thị trường quá lớn để một công ty nhỏ bé có thể thu hút được sự chú ý ở đó. Peter nói, “Khi ta bắt đầu từ ngành này vào những năm năm mươi, một công ty nhỏ có thể thu hút được sự chú ý của các nhà môi giới ở các thị trường lớn. Ngày nay, các công ty Internet, mà nhiều công ty trong số đó không có lợi nhuận, đòi hỏi có nhiều vốn hơn những công ty lớn hơn từng được biết đến trong thời đại Công nghiệp. Do đó, nhiều nhà môi giới lớn không quan tâm đến những công ty nhỏ chỉ cần gọi vốn vài triệu đô. Các nhà môi giới lớn ở Mỹ chỉ quan tâm chủ yếu đến những đợt phát hành từ 100 triệu đô trở lên.”



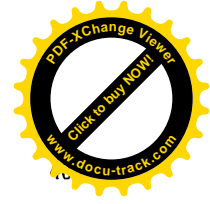
3. Các thị trường Canada cho phép những nhà doanh nghiệp nhỏ ở lại cuộc chơi. Tôi nghĩ Peter sử dụng các thị trường này chủ yếu là vì ông về hưu. Ông thường nói, "Ta không cần tiền, cho nên ta không cần thiết phải xây dựng một công ty lớn. Ta chỉ thích tham gia cuộc chơi mà thôi. Trò chơi đó giúp ta trẻ trung và năng động. Hơn nữa, có nơi nào khác đâu để bạn bè ta có thể tham gia đầu tư ban đầu với cổ phần 100.000 cổ phiếu chỉ với giá 25.000 đô? Ta làm điều đó bởi vì ta yêu trò chơi đó, thích được thử thách, và phần thưởng lại xứng đáng. Ta ưa thích xây dựng công ty, niềm yết chúng và theo dõi chúng tăng trưởng. Ta cũng ưa thích khi nhìn bạn bè ta và người thân của họ trở nên giàu có."
4. Peter đưa ra một điều lưu ý cẩn thận, "Chỉ bởi vì thị trường Canada nhỏ nhưng không phải ai ai cũng có thể tham gia cuộc chơi. Một số thị trường Canada có tiếng tăm không tốt do các giao dịch bê bối trong quá khứ. Để thành công trong các thị trường này, một nhà đầu tư cần phải nắm rõ mọi ngóc ngách của quy trình niêm yết công ty."

Hiện tại, hệ thống các thị trường chứng khoán Canada đang được thắt chặt lại bởi những quy định nghiêm ngặt hơn về giao dịch và đầu tư. Trong một vài năm tới, tôi nghĩ các thị trường Canada sẽ tăng trưởng nhanh hơn khi càng có nhiều công ty nhỏ trên khắp thế giới tìm đến để tăng vốn cần cho kinh doanh.

Hãy cẩn thận chú ý những người quảng cáo về cổ phiếu:

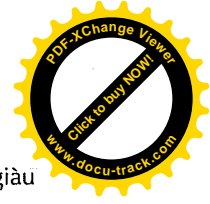
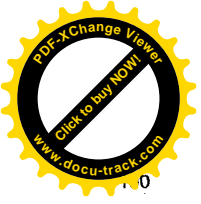


Dạy con làm giàu



Tôi đã từng có kinh nghiệm trong lĩnh vực này một vài năm trước đây. Tôi đã gặp ba nhà quảng cáo có chút tiếng tăm, kể những câu chuyện vĩ đại, gọi vốn hàng chục triệu đô nhưng lại không biết một tí gì cách xây dựng kinh doanh từ con số không. Trong nhiều năm trời, những người này bay vòng quanh nước Mỹ ở ghế hạng nhất hay đi phi cơ riêng, ở những khách sạn 5 sao, mở những tiệc chiêu đãi xa xỉ, dùng những loại rượu ngon nhất, và sống vương giả trên đồng tiền của nhà đầu tư. Công ty do họ lập chẳng bao lâu sau bị sập tiệm vì không có sự phát triển thực sự. Lượng tiền mặt cuối cùng bị tiêu xài hết. Những người này lại nhảy sang xây dựng một công ty khác và lặp lại quá trình kiếm tiền đó. Làm thế nào bạn có thể phân biệt được giữa một doanh nhân thực thụ và một kẻ mơ mộng xài lớn? Điều đó tôi không biết được. Đối với tôi, tôi đã từng bị hai lần lường gạt và chỉ vỡ lẽ khi công ty mà tôi đầu tư bị phá sản. Lời khuyên tốt nhất mà tôi có thể cho bạn là hãy hỏi họ một kỷ lục thành tích trước đây, kiểm tra những người giới thiệu họ, và hãy dùng giác quan thứ sáu hay bản năng của mình làm kim chỉ nam.

5. Nếu một công ty nhỏ tăng trưởng và lớn mạnh, nó có thể chuyển sang niêm yết ở những thị trường tài chính lớn hơn như NASDAQ hay NYSE do thành công vượt bậc đó. Những công ty được niêm yết ở thị trường Canada chuyển sang niêm yết ở thị trường Mỹ thường có giá trị tăng vượt bậc (một vài trường hợp có thể lên tới mức hơn 200%).

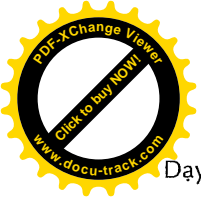


Hầu hết những công ty có tên tuổi lớn hiện nay đều bắt đầu từ những công ty nhỏ vô danh. Vào năm 1989, Microsoft chỉ là một công ty nhỏ có cổ phiếu giá 6 đô. Cổ phiếu đó đã tách đi tách lại đến 8 lần. Vào năm 1991, cổ phiếu của công ty Cisco chỉ khoảng 3 đô, nhưng đến nay cũng được tách đến 8 lần. Những công ty đó đã sử dụng tiền của các nhà đầu tư một cách khôn ngoan và phát triển thành những tập đoàn hùng mạnh trong nền kinh tế thế giới.

GHI CHÚ CỦA SHARON - ĐỒNG TÁC GIẢ

Điều kiện phát hành cổ phiếu lần đầu ở các thị trường chứng khoán lớn ở Mỹ rất khắt khe và rất cao. Theo quyển Hướng Dẫn Phát Hành Cổ Phiếu của Ernst & Young, thị trường chứng khoán New York (NYSE) đòi hỏi một công ty muốn niêm yết phải có tổng tài sản hữu hình trị giá thực là 18 triệu đô và lợi nhuận trước thuế là 2.500.000 đô. Thị trường chứng khoán Mỹ (ASE) đòi hỏi vốn chủ sở hữu của công ty phải là 4 triệu đô, và tổng giá trị thị trường của đợt phát hành phải từ 3 triệu đô trở lên. Và thị trường quốc gia NASDAQ đòi hỏi tổng tài sản hữu hình trị giá thực tối thiểu phải là 4 triệu đô và tổng giá trị thị trường của đợt phát hành phải từ 3 triệu đô trở lên.

Ngoài ra, chi phí phát hành ước tính khoảng từ 400.000 đến 500.000 đô cho mỗi thị trường chứng khoán. Các chi phí này bao gồm phí đăng ký, phí trả cho tư vấn luật sư, kế toán viên, và phí bảo hiểm mua cổ phiếu trong trường hợp cổ phiếu phát hành không bán hết tại thời điểm kết thúc phát hành.



Đạy con làm giàu



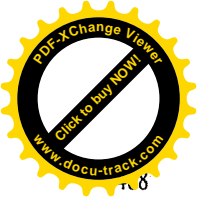
Nhiều công ty nhỏ và vừa không đáp ứng đủ các điều kiện này có thể tham gia niêm yết bằng cách sát nhập với một công ty đã được niêm yết. Nhờ quy trình này, các công ty đó có thể trở thành công ty niêm yết nhờ nắm giữ quyền kiểm soát của công ty niêm yết sát nhập.

Các công ty cũng có thể tìm đến những thị trường chứng khoán ngoài nước, như thị trường Canada chẳng hạn mà ở đó các điều kiện niêm yết tương đối dễ dàng hơn.

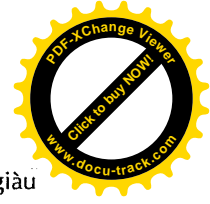
KHÔNG PHẢI LÚC NÀO BẠN CŨNG THÀNH CÔNG

Không phải mọi công ty đều có thể thành công như EZ Energy. Một số thậm chí không cất cánh được ngay cả khi đã được niêm yết, và các nhà đầu tư mất gần như toàn bộ số tiền đầu tư ban đầu của mình. Do đó, đòi hỏi những nhà đầu tư này phải 'có đủ điều kiện', đồng thời các nhà đầu tư cần phải được cảnh báo trước là các cơ hội đầu tư này có thể 'ăn cả hoặc ngã về không'.

Với tư cách là một đối tác của Peter, giờ đây tôi tham gia diễn thuyết trước các nhà đầu tư tiềm năng về những cơ hội đầu tư ban đầu đó. Tôi giải thích mức độ rủi ro trước khi bàn đến kế hoạch kinh doanh, đội ngũ quản lý và khả năng lợi nhuận. Tôi thường bắt đầu một buổi báo cáo với các nhà đầu tư như thế này, "Cơ hội đầu tư mà tôi sắp trình bày với quý vị đây là một cơ hội đầu tư có mức độ rủi ro cao và chỉ được chào mời với những nhà đầu tư đủ điều kiện." Nếu một người không hiểu nhà đầu tư đủ điều kiện nghĩa là gì, tôi sẽ giải thích các quy định hướng dẫn của



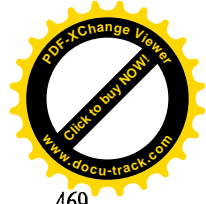
Dạy con làm giàu



SEC. Tôi cũng nhấn mạnh khả năng họ có thể bị lỗ sạch và lặp đi lặp lại điều đó nhiều lần. Nếu họ vẫn còn quan tâm, tôi sẽ tiếp tục giải thích bất cứ khoản tiền nào họ đầu tư vào chúng tôi đều không nên vượt quá 10% tổng vốn đầu tư của họ. Sau đó, nếu họ vẫn còn quan tâm, tôi mới trình bày chi tiết cơ hội đầu tư, rủi ro, đội ngũ quản lý và mức lời dự đoán.

Cuối buổi thuyết trình, tôi mời mọi người đặt câu hỏi. Sau khi trả lời mọi thắc mắc, tôi nhấn mạnh lại mức độ rủi ro. Trước khi kết thúc, tôi nói, “Nếu quý vị mất tiền, những gì tôi có thể bù đắp cho quý vị là sẽ mời quý vị tham gia đầu tư trước tiên vào cơ hội đầu tư khác của chúng tôi.” Đến lúc này, phần lớn mọi người mới ý thức được đầy đủ mức độ rủi ro của nó, và thông thường hết 90% mọi người đều quyết định không đầu tư với chúng tôi. Đối với 10% các nhà đầu tư còn lại, chúng tôi cung cấp thêm thông tin cũng như cho họ có thêm nhiều thời gian hơn để suy nghĩ và rút lui nếu họ muốn.

Tôi nghi ngờ nhiều công ty Internet cao giá hôm nay sẽ bị sụp đổ trong vài năm tới. Các nhà đầu tư sẽ mất hàng triệu đô, thậm chí hàng tỷ đô. Mặc dù Internet mở ra một chân trời thế giới mới to lớn, quy luật của kinh tế thị trường chỉ cho phép một vài công ty tiên phong tồn tại và chiến thắng. Cho nên, dù công ty được niêm yết có thuộc ngành gì đi chăng nữa - khai thác vàng, cấp thoát nước hay Internet, các lực lượng thị trường vẫn có nhiều ảnh hưởng và kiểm soát hơn.



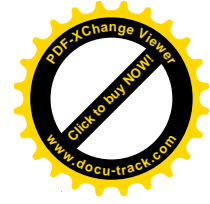
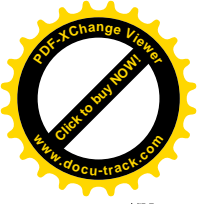
MỘT SỰ HIỂU BIẾT LỚN

Quyết định bay đến Peru đã trở thành một quyết định đúng vĩ đại trong đời tôi. Tôi đã học được rất nhiều từ Peter cũng như đã từng học với người bố giàu. Sau một năm rưỡi tập sự với Peter, ông đã đề nghị tôi làm đối tác với ông trong một công ty liên doanh của ông.

Từ năm 1996, tôi đã rút được một kinh nghiệm đáng giá cả đời trong suốt quá trình công ty EZ Energy được niêm yết và phát triển thành một công ty vững mạnh, mà có khả năng vươn lên thành một tập đoàn dầu khí hàng đầu trên thế giới. Tôi không những trở thành một doanh nhân khôn ngoan hơn nhờ vào sự hợp tác đó, mà còn học hỏi được rất nhiều về hoạt động của các thị trường chứng khoán. Một trong những chiến lược của tôi là đầu tư 5 năm vào chuyện học hỏi, và hiện nay tôi đã trải qua 4 năm trong giai đoạn này. Đến thời điểm này, tôi vẫn chưa kiếm được lời thực sự, tức là số tiền thực mà tôi bỏ vào túi của mình. Lợi nhuận của tôi vẫn còn nằm ở trên giấy, thế nhưng sự hiểu biết về kinh doanh và đầu tư thực sự vô giá. Một ngày nào đó biết đâu tôi sẽ xây dựng một công ty và niêm yết nó trên thị trường chứng khoán ở Mỹ.

CÁC ĐỢT PHÁT HÀNH LẦN ĐẦU TRONG TƯƠNG LAI

Hiện tại, Peter và nhóm nhà đầu tư mà tôi là một đối tác trong đó đang phát triển ba công ty khác để đem niêm yết ra công chúng: một công ty khai thác kim loại quý ở Trung Quốc, một công ty khai thác dầu khí ở Argentina, và



một công ty khai thác bạc cũng ở Argentina.

Khi mọi người hỏi tôi tại sao dám hoạt động ở Trung Quốc khi mà mức độ rủi ro cao, chúng tôi trả lời, “Chẳng bao lâu sau, Trung Quốc sẽ trở thành nước có nền kinh tế lớn nhất trên thế giới. Mặc dù rủi ro cao, nhưng tiềm năng lợi nhuận sẽ rất khổng lồ.”

Quy trình niêm yết một công ty trên thị trường chứng khoán thường mất từ 3 đến 5 năm. Nếu mọi chuyện suôn sẻ, chúng tôi có thể niêm yết 2 trong số 3 công ty đó vào năm tới. Nếu điều đó xảy ra, tôi sẽ đạt được mục tiêu của mình là trở thành nhà đầu tư thực sự. Đó sẽ là công ty đầu tiên của tôi, nhưng với Peter chỉ là thêm một công ty trong số 100 công ty mà ông đã thực hiện.

Căn cứ vào mức độ rủi ro đi kèm, cũng có khả năng một trong những dự án đó sẽ thất bại. Nếu điều đó xảy ra, tôi chỉ việc đi lượm những mảnh vỡ và bắt đầu với một dự án khác. Các nhà đầu tư của chúng tôi biết rõ mức độ rủi ro, cũng như biết rõ kế hoạch đầu tư của mình là chia nhỏ các khoản tiền đầu tư vào nhiều dự án nhỏ khác nhau. Họ cũng biết là chúng tôi sẽ gọi điện cho họ và chào mời họ đầu tư vào bất kỳ một dự án mới nào mà chúng tôi có. Trong kế hoạch đó, họ chỉ cần một dự án thành công là đủ. Với những cơ hội đầu tư thuộc loại này, khôn ngoan nhất là đừng bao giờ bỏ hết mọi quả trứng của bạn vào một chỗ. Chính vì mức độ rủi ro như thế mà SEC đã đưa ra các quy định tối thiểu bắt buộc cho các nhà đầu tư khi tham gia vào những cơ hội đó.

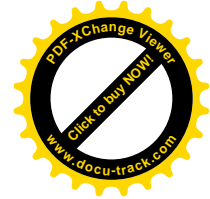
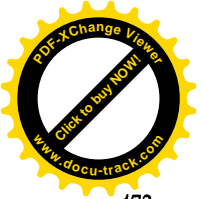


Chương kế tiếp sẽ trình bày những bước đi cơ bản trong một quy trình bắt đầu từ một ý tưởng, xây dựng doanh nghiệp, và có thể là cuối cùng đưa doanh nghiệp đó phát hành ra công chúng. Đó không phải là quy trình dễ dàng nhưng lại đầy sự thách thức và thú vị đối với tôi.

CON ĐƯỜNG ĐÚNG

Đưa công ty niêm yết trên thị trường là điểm đến của con đường mà bất kỳ một doanh nhân nào đi trên đó cũng khao khát đạt tới. Điều đó chẳng khác gì một sinh viên-cầu thủ mơ ước được chọn vào hàng ngũ chuyên nghiệp. Trong bài báo đăng trên tạp chí Forbes ngày 27/09/1999, đã viết: “Nếu bạn được mua, một công ty công nhận giá trị của bạn. Nếu bạn được niêm yết ra công chúng, thị trường và thế giới công nhận giá trị của bạn.”

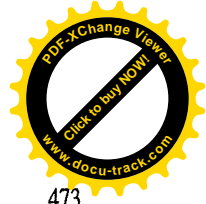
Đó là lý do tại sao mà người bố giàu cho rằng một người xây dựng công ty từ số không và đưa nó niêm yết ra công chúng mới là nhà đầu tư thực sự. Người đã không đạt được danh hiệu đó. Mặc dù Người đầu tư vào những công ty mà sau này được niêm yết, nhưng Người chưa từng có một công ty nào của riêng mình được niêm yết cả. Con của Người là Mike đã thừa kế công ty của Người và phát triển nó, nhưng anh cũng chưa bao giờ xây dựng một công ty và đem niêm yết ra công chúng. Như vậy, trở thành nhà đầu tư thực sự sẽ có nghĩa là tôi phải hoàn tất quá trình dạy dỗ của người bố giàu.



PHỤ LỤC

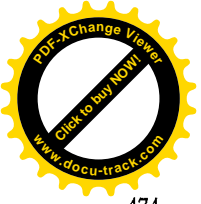
Các quy định phát hành cổ phiếu lần đầu trên thị trường chứng khoán ở Việt Nam:

1. Công ty đăng ký phát hành phải là công ty cổ phần, doanh nghiệp cổ phần hóa;
2. Mức vốn điều lệ tối thiểu thực có tính đến ngày đăng ký phát hành là 10 tỷ đồng;
3. Hoạt động sản xuất kinh doanh có lãi trong 2 năm liên tục gần nhất tính đến ngày nộp hồ sơ xin phép phát hành, tình hình tài chính lành mạnh, có triển vọng phát triển. Đối với doanh nghiệp cổ phần hóa, thời gian 2 năm nói trên bao gồm cả thời gian trước khi thực hiện cổ phần hóa;
4. Có phương án khả thi về việc sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành được đại hội cổ đông thông qua;
5. Thành viên hội đồng quản trị, giám đốc hay tổng giám đốc có kinh nghiệm quản lý kinh doanh;
6. Tối thiểu 20% vốn cổ phần của tổ chức phát hành phải được bán cho trên 100 người đầu tư ngoài tổ chức phát hành, trường hợp vốn cổ phần của tổ chức phát hành từ 100 tỷ đồng trở lên thì tỷ lệ tối thiểu này là 15% vốn cổ phần của tổ chức phát hành;
7. Cổ đông sáng lập phải nắm giữ ít nhất 20% vốn cổ phần của tổ chức phát hành vào thời điểm kết thúc đợt phát hành, và phải nắm giữ mức này tối thiểu 3 năm, kể từ ngày kết thúc đợt phát hành.



Công ty có thể đăng ký tự phát hành. Lệ phí cấp giấy phép phát hành bằng 0,02% tổng giá trị phát hành nhưng không quá 50 triệu đồng.

Trong trường hợp cổ phiếu phát hành có tổng giá trị theo mệnh giá (được quy định là 10.000 đồng) vượt 10 tỷ đồng, thì công ty đăng ký phải thuê mướn tổ chức bảo lãnh phát hành.

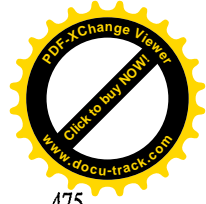


CHƯƠNG 40

Bạn có phải là nhà tỷ phú kế tiếp không?

Tạp chí Forbes số đặc biệt năm 1999 có một bài báo viết: “Nếu bạn muốn nói về sự 'siêu giàu', bạn cần phải nhìn lên cao hơn: đó là số tiền tỷ phú mà ngày nay được đúc nhanh hơn nhờ những sản phẩm phù du hơn. Rockefeller phải mất 25 năm khám phá, khoan và phân phối dầu để đạt được 1 tỷ đô đầu tiên. Năm ngoái, Gerry Winnick gia nhập câu lạc bộ tỷ phú chỉ trong vòng 18 tháng sau khi bỏ tiền vào Global Crossing - một công ty dự định (nhưng vẫn chưa thực hiện) phát triển một hệ thống viễn thông toàn cầu bằng sợi quang học.”

Như vậy trong giai đoạn hiện nay, phải mất bao lâu để trở nên 'siêu giàu'? Câu trả lời là 'không lâu'. Thực tế đó càng trở nên rõ ràng hơn đối với một người như tôi khi tôi nhìn vào tuổi của những nhà tỷ phú mới. Chẳng hạn, tỷ phú Jerry Yang sinh năm 1968, chỉ một năm trước khi tôi tốt nghiệp đại học; và David Filo, đối tác của Jerry, sinh năm 1966, chỉ một năm trước khi tôi vào đại học. Họ đã cùng sáng lập Yahoo! và tài sản của họ hiện trị giá 3 tỷ đô và

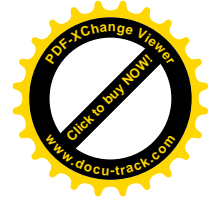


càng lúc càng tăng. Cùng thời điểm những thanh niên ấy trở nên siêu giàu, tôi cũng đã gặp nhiều người đang tự hỏi không biết có đủ tiền trong kế hoạch hưu trí hay không một khi họ sẽ về hưu trong 10 năm tới.

TÔI ĐANG ĐƯA CÔNG TY CỦA MÌNH NIÊM YẾT RA CÔNG CHÚNG

Vào năm 1999, đi đâu tôi cũng nghe nói đến phát hành cổ phiếu lần đầu. Đó quả là một hiện tượng. Khi một người nào đó được mời đầu tư vào một doanh nghiệp của người khác, tôi thường nghe những câu quảng cáo thế này: “Hãy đầu tư vào công ty của tôi, trong vòng 2 năm chúng tôi sẽ niêm yết ra công chúng.” Một ngày nọ, một vị giám đốc điều hành - có thể là một tỷ phú trong tương lai, gọi điện cho tôi và hẹn gặp tôi để trình bày kế hoạch kinh doanh của mình, đồng thời chào mời tôi cơ hội đầu tư vào công ty Internet tương lai của anh ta. Sau bài thuyết trình, anh vừa nói vừa gật gù, “Dĩ nhiên là anh biết điều gì sẽ xảy ra với giá cổ phiếu của anh sau khi công ty được niêm yết.” Tôi có cảm giác như tôi đang nói chuyện với một nhân viên bán ô tô đang quảng cáo với tôi là chiếc xe tôi muốn chỉ là chiếc xe duy nhất còn sót lại, và ông ta có vẻ như ban cho tôi một ân huệ để mua được nó.

Hiện tượng lên cơn sốt về phát hành cổ phiếu lần đầu vẫn đang xảy ra trên thị trường. Cách đây không lâu, ngay cả một người như Martha Stewart - một phụ nữ chuyên dạy về cách ứng xử văn hóa và lịch sự cho những người muốn

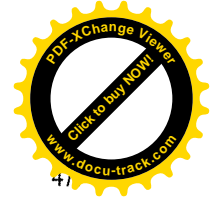
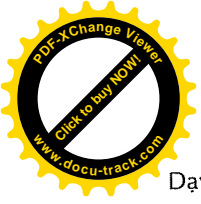


sống văn minh hơn, lịch thiệp hơn, cũng đưa công ty của mình niêm yết ra công chúng và trở thành tỷ phú.

Mối quan tâm của tôi về những đợt phát hành đầu tiên trong lĩnh vực công nghệ cao hay Internet là quy luật 90/10 về tiền bạc vẫn có ảnh hưởng. Có quá nhiều người tham gia phát hành mà có rất ít kinh nghiệm kinh doanh. Tôi dự đoán rằng sau này khi chúng ta nhìn lại, chúng ta sẽ thấy 90% đợt phát hành này đều thất bại và chỉ có 10% trong số đó là tồn tại và thành công. Số thống kê cho thấy cứ trong vòng 5 năm, hết 9 trong 10 doanh nghiệp nhỏ đều tuyên bố giải thể. Nếu con số thống kê đúng với hiện tượng lên cơn sốt phát hành này, chắc chắn chúng ta sẽ có nguy cơ rơi vào một cuộc khủng hoảng suy thoái. Tại sao vậy? Bởi vì hàng triệu người đầu tư trung bình sẽ bị khủng hoảng. Không chỉ hàng triệu người bị mất tiền, mà nó sẽ ảnh hưởng dây chuyền đến toàn bộ nền kinh tế khi những người này không thể tiêu xài hơn và do đó làm giảm sức tiêu thụ trầm trọng."

ĐIỂM HÚT TRONG THÁNG

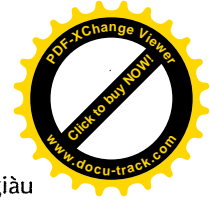
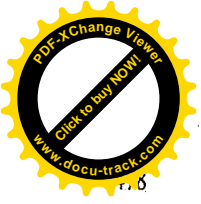
Tôi đã từng thực hiện niêm yết công ty của mình từ năm 1978 ở Hawaii. Người bố giàu mong muốn tôi học hỏi quy trình lập và xây dựng một doanh nghiệp để bán ra công chúng trong thời gian tôi đang sản xuất kinh doanh mặt hàng túi khóa bằng nhựa Velcro. Người nói, "Ta chưa bao giờ thực hiện niêm yết một công ty của mình, nhưng ta đã đầu tư vào nhiều doanh nghiệp lên sàn. Ta muốn con học hỏi quy trình ấy từ những vị đối tác đầu tư của ta." Người



bố giàu đã giới thiệu tôi với Mark, một người tương tự như Peter. Điểm khác nhau giữa hai người ấy là Mark là một nhà tư bản kinh doanh.

Nhiều chủ doanh nghiệp nhỏ tìm đến Mark khi họ cần thêm vốn đầu tư để khuếch trương kinh doanh. Vì tôi cần nhiều tiền để mở rộng công ty của mình, người bố giàu đã khuyến khích tôi tìm gặp ông ta và học hỏi từ những suy nghĩ của ông ấy. Buổi gặp mặt thật thú vị. Thái độ của Mark còn phũ phàng và quyết liệt hơn người bố giàu. Ông nhìn lướt qua kế hoạch kinh doanh và các báo cáo tài chính của tôi, lắng nghe những dự định tương lai sáng sủa của tôi trong vòng 23 giây. Sau đó, ông bắt đầu tấn công tôi tới tấp. Ông nói tôi là một thằng điên, thằng ngu và không biết lượng sức mình. Ông bảo tôi lẽ ra không nên bỏ công việc hàng ngày của mình, và cho tôi biết là tôi may mắn lắm mới được ông tiếp vì nhờ người bố giàu là khách hàng của ông, nếu không, ông sẽ không thềm lãng phí thời giờ của mình với một người không có khả năng như tôi. Sau đó, ông cho tôi biết giá trị thực doanh nghiệp của tôi, bao nhiêu vốn ông có thể huy động được, điều kiện góp vốn của ông, và ông sẽ trở thành người đối tác mới của tôi và có quyền kiểm soát công ty.

Trong thế giới kinh doanh của những đợt phát hành cổ phiếu lần đầu, của giới ngân hàng đầu tư và tư bản kinh doanh, thường phổ biến một loại tài liệu được gọi là 'điều kiện'. Hiểu theo một cách đơn giản nhất là điều kiện này sẽ nêu rõ những ràng buộc, trách nhiệm và điều kiện trong một thương vụ kinh doanh hay sang nhượng.

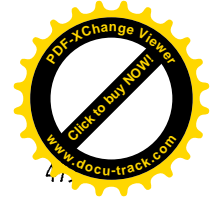
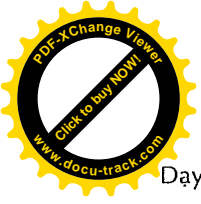


Đạy con làm giàu

Hình thức điều kiện này rất phổ biến trong giới địa ốc và thường thay đổi khác nhau. Chẳng hạn, nếu như bạn muốn rao bán một căn nhà nhỏ trong một khu dân cư thuộc vùng đất 'dữ' ở mức giá cao, người môi giới kinh doanh địa ốc sẽ đưa ra những điều kiện rất khắt khe và chặt chẽ nếu như bạn muốn bán nhà thông qua môi giới. Còn nếu bạn là một tay phát triển địa ốc có hàng ngàn căn nhà để bán, các căn hộ lại trông đẹp đẽ, dễ bán và giá thấp, giới môi giới địa ốc chắc chắn sẽ đưa ra những điều kiện thật 'mềm' và dễ chịu với bạn để có thể hợp tác với bạn. Trong giới tư bản kinh doanh cũng thế: bạn càng thành công thì sẽ càng dễ gọi vốn ở những điều kiện thuận lợi, và ngược lại.

Sau khi đọc qua những điều kiện của Mark, tôi thấy ngay những điều kiện đó quá khắt khe. Tôi không bao giờ muốn trao 52% quyền sở hữu công ty của mình cho ông ấy để cuối cùng phải đi làm việc cho ông ấy ở ngay công ty do mình sáng lập. Thế nhưng đó chính là điều kiện của Mark. Tôi không đổ lỗi cho ông ấy, mà ngược lại, lẽ ra tôi nên chấp nhận những điều kiện đó. Giờ đây, với trình độ và kinh nghiệm của mình, khi nhìn lại, tôi hoàn toàn đồng ý với Mark. Nếu tôi là ông, tôi cũng sẽ đưa ra những điều kiện tương tự. Tôi nghĩ lý do duy nhất mà ông ấy trao đổi với tôi là chỉ vì ông kính trọng người bố giàu của tôi. Thực tế, tôi chỉ là một người mới bắt đầu kinh doanh và hoàn toàn không có kỹ năng kiểm soát khi doanh nghiệp bắt đầu gặt hái thành công và phát triển.

Mặc dù Mark không hề dễ dãi và độ lượng với tôi,

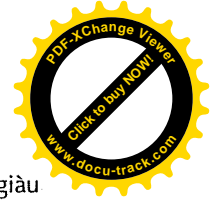
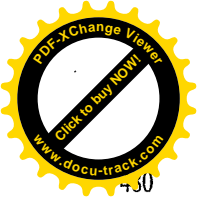


nhưng tôi vẫn thích ông ấy và Mark cũng dường như có thiện cảm với tôi. Chúng tôi đồng ý gặp nhau thường xuyên, và ông cũng đồng ý sẽ tư vấn miễn phí cho tôi khi tôi phát triển. Cuối cùng, ông bắt đầu tin tưởng tôi hơn khi vốn kiến thức và kinh nghiệm của tôi về kinh doanh ngày một phong phú. Tôi thậm chí đã từng tham gia với ông trong một thương vụ niêm yết một công ty dầu khí lên sàn. Kinh nghiệm đó đã đem lại cho tôi một ấn tượng mạnh đầu tiên về thế giới phát hành cổ phiếu của các công ty.

Trong một buổi cơm trưa, Mark đã nêu nhận xét về việc phát hành cổ phiếu lần đầu như sau: “Thị trường phát hành mới hay niêm yết công ty cũng chẳng khác bất kỳ một hình thức kinh doanh nào. Thị trường luôn tìm kiếm một loại hàng ưa thích trong tháng.”

Mark nói rằng ở một vài thời điểm nhất định, thị trường chứng khoán sẽ có khuynh hướng tập trung vào một loại hình kinh doanh nào đó. Ông nói tiếp, “Nếu anh muốn là người thật giàu, là chủ doanh nghiệp, *anh phải có ít nhiều một chiến lược cho mình nhằm xây dựng một công ty mà thị trường muốn, trước khi thị trường chuyển hướng vào loại công ty ưa thích đó.*”

Mark giải thích tiếp rằng, trong lịch sử đã không ngừng xuất hiện những nhà tiên phong làm nên những công nghiệp kinh doanh từng là điểm nóng thu hút của thị trường. Ông nói những phát minh như máy truyền hình đã tạo ra nhiều nhà triệu phú mới, cũng như dầu khí và xe hơi đã sản sinh nhiều tỷ phú ở đầu thế kỷ 20.

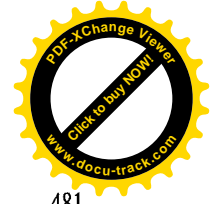


LẠC HẬU Ở TUỔI 35

Sau năm 1978, tôi không còn cộng tác với Mark. Đúng như ông tiên đoán, doanh nghiệp đã thành công của tôi bắt đầu đi xuống và xảy ra nhiều vấn đề nội bộ đòi hỏi tôi phải tập trung, dồn hết tâm trí để giải quyết khắc phục, thay vì đi lo niềm yết những công ty khác trên thị trường chứng khoán. Thế nhưng, tôi không bao giờ quên được bài học kinh doanh của ông về 'những điểm hút của thị trường trong tháng'. Khi tiếp tục theo đuổi trên con đường kinh doanh và không ngừng thu thập kinh nghiệm làm ăn cho chính mình, tôi thường tự hỏi 'điểm hút' của thị trường sắp tới sẽ thuộc về đâu.

Vào năm 1985, tôi ghé thăm căn cứ quân sự ở trại Pendelton, California. Người bạn đồng nghiệp phi công của tôi, James Treadwell hiện đang giữ chức vụ sĩ quan điều khiển tại căn cứ. Jim đã dẫn hai vợ chồng tôi đi tham quan căn cứ, nơi mà 14 năm trước đây chúng tôi còn là những viên phi công tập sự. Khi đi vào đường băng, Jim chỉ cho vợ tôi một phi cơ trông giống như những chiếc mà tôi và Jim đã từng lái. Khi mở cửa khoang lái, anh ấy nói, "Tớ và cậu bây giờ thật lạc hậu rồi. Tụi mình bây giờ không thể lái những phi cơ này được nữa."

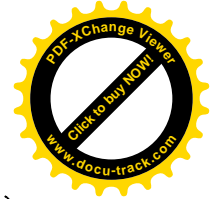
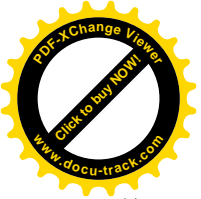
Jim giải thích là các công tắc kiểm soát và điều khiển giờ đây hoàn toàn đều bằng điện tử và có màn hình. Jim nói tiếp, "Các phi công thời đại ngày nay lớn lên trong một xã hội điện tử và truyền hình hóa. Còn chúng ta thì lớn lên trong một xã hội mà thời bấy giờ chỉ có máy chơi ping-pong



và bàn bida. Bộ óc của tụi này không giống như của bọn trẻ ngày nay. Đó là lý do tại sao mà bọn trẻ được lái còn mình thì ngồi sau bàn chỉ huy. Mình đã lạc hậu mất rồi.”

Tôi vẫn còn nhớ ngày đó rất rõ bởi vì chính bản thân tôi sau đó cũng cảm thấy mình lạc hậu. Tôi cảm thấy già và thua sút ở tuổi 37. Ngày hôm đó, tôi đã nhận ra rằng mọi thứ đang thay đổi thật nhanh chóng và ào ạt. Tôi cũng nhận ra rằng nếu mình không *tự thay đổi bản thân* kịp thời, tôi sẽ bị tụt lại càng lúc càng xa.

Giờ đây, tôi đang làm việc với Peter và tiếp tục việc học hỏi về lĩnh vực phát hành cổ phiếu và góp vốn kinh doanh. Mặc dù tôi đang làm trong những lĩnh vực dầu khí, kim loại quý - những lĩnh vực từng là 'điểm hút' của thị trường cách đây từ 20 đến 30 năm, suy nghĩ của tôi vẫn hướng tới những 'điểm hút' sắp tới của thị trường và liệu tôi có thể là một phần trong sự bùng nổ của cái đó không. Ai biết được? Mục tiêu trong đời tôi vẫn là phấn đấu trở thành tỷ phú. Có thể tôi sẽ đạt tới đích, và cũng có thể tôi sẽ không bao giờ thực hiện được, thế nhưng tôi vẫn làm việc hàng ngày hướng tới mục tiêu đó. Ngày nay, trở thành tỷ phú không còn là chuyện không tưởng - mà đúng hơn là một chuyện có thể được nếu như bạn có một kế hoạch đúng đắn. Cho nên, tôi sẽ không bỏ cuộc, và tôi lại càng không trở nên nghèo hay lạc hậu hơn. Người bố giàu đã từng nói, “Kiếm được một triệu đô đầu tiên bao giờ cũng khó khăn hơn cả.” Nếu điều đó là sự thực, thế thì một tỷ đô đầu tiên chính là mục tiêu khó khăn của tôi.



BẠN CÓ PHẢI LÀ NHÀ TỶ PHÚ KẾ TIẾP KHÔNG?

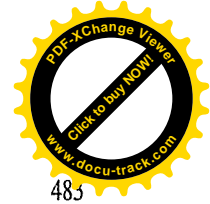
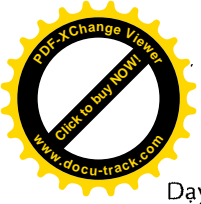
Đối với những bạn có cùng tham vọng và khát khao mãnh liệt chính đáng đó, tôi xin dành cho các bạn những hướng dẫn dưới đây khi mong muốn niêm yết công ty của mình lên thị trường chứng khoán. Những thông tin này chủ yếu từ sự tư vấn, hướng dẫn của Peter - người đã từng đưa gần 100 công ty lên sàn thành công.

Mặc dù sẽ có rất nhiều thứ bạn cần phải học, nhưng những hướng dẫn sau sẽ giúp bạn biết phải bắt đầu từ đâu.

TẠI SAO CẦN NIÊM YẾT CÔNG TY LÊN SÀN?

Peter liệt kê dưới đây 6 nguyên nhân chính:

1. Bạn cần nhiều tiền hơn. Đối với trường hợp này, có thể bạn đã có một công ty thành công và hiện đang cần vốn để phát triển. Bạn cũng đã từng tìm đến ngân hàng, hay gọi vốn qua các cổ đông tư nhân hoặc các nhà đầu tư kinh doanh. Thế nhưng bạn vẫn cần có thật nhiều vốn từ phía các ngân hàng đầu tư của bạn.
2. Công ty của bạn - chẳng hạn như một công ty chuyên về lĩnh vực Internet - còn mới và cần thật nhiều tiền đầu tư để tăng thị phần. Thị trường sẽ đem lại tiền cho bạn cho dù công ty của bạn hiện giờ chưa sinh lời, bởi vì thị trường đang đầu tư vào khả năng sinh lời trong tương lai của công ty bạn.
3. Trong nhiều trường hợp, một công ty sẽ dùng chính cổ phiếu của mình để mua lại những công ty khác. Trường



hợp này người bố giàu thường ví von là “tự in tiền cho mình”. Chuyên nghiệp hơn, người ta thường gọi các trường hợp này là “mua bán và sát nhập doanh nghiệp”.

4. Bạn muốn bán công ty của mình nhưng vẫn giữ quyền kiểm soát nó. Trong một công ty tư (công ty chưa được niêm yết), chủ doanh nghiệp thường mất đi quyền kiểm soát của mình, hoặc có thêm đối tác mới trong việc vận hành, kiểm soát doanh nghiệp khi chủ doanh nghiệp đó gọi vốn đầu tư. Ngược lại, khi gọi vốn từ thị trường chứng khoán, chủ doanh nghiệp sẽ có thêm tiền mặt khi bán công ty đó ra công chúng, nhưng không mất quyền kiểm soát công ty của mình. Phần lớn các cổ đông có rất ít quyền hạn ảnh hưởng đến việc kiểm soát vận hành của công ty mà mình đầu tư vào.
5. Các nguyên nhân về địa ốc. Hãng ô tô Ford được niêm yết bởi vì gia đình Ford có nhiều người được quyền thừa kế nhưng các cổ phiếu công ty lại không có tính thanh khoản. Bán một phần công ty ra công chúng giúp gia đình Ford có được một lượng tiền cần cho những người được thừa kế này. Đây là một hiện tượng rất thú vị để tìm hiểu khi một công ty tư thuộc kiểu gia đình trị sử dụng chiến lược này để gọi vốn.
6. Để làm giàu và có tiền đầu tư ở chỗ khác. Xây dựng kinh doanh không khác gì xây dựng một căn nhà để bán đi. Tuy nhiên, khi bạn xây dựng một doanh nghiệp để bán qua hình thức niêm yết ra công chúng, chỉ một phần của tài sản-doanh nghiệp đó bị mất đi, và phần mất đi



đó lại được chia nhỏ thành hàng triệu khoản bán cho hàng triệu người. Người đi xây 'tài sản' đó vẫn có thể làm chủ gần như toàn bộ tài sản, vẫn nắm quyền kiểm soát, và vẫn có thể tạo ra rất nhiều tiền khi bán cho hàng triệu người mua (thay vì chỉ có một người mua).

GHI CHÚ CỦA SHARON - ĐỒNG TÁC GIẢ

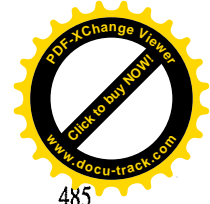
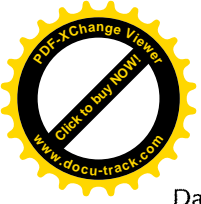
Bạn cần lưu ý những quy định hạn chế áp dụng đối với những cổ đông chính và các nhân viên công ty tham gia phát hành cổ phiếu lần đầu. Trong khi số lượng nắm giữ cổ phiếu của những người này bị giảm sút đáng kể về mặt giá trị do niêm yết, họ sẽ bị kiểm soát chặt chẽ trong quá trình bán cổ phiếu nắm giữ. Có nghĩa là các cổ phiếu nắm giữ của họ giờ đây bị liệt thành loại 'bị giới hạn', và họ không có quyền bán cổ phiếu trước một thời điểm đã được xác định trước khi tiến hành niêm yết.

Trong trường hợp đó, một cổ đông chính muốn 'đổi tiền' có thể thực hiện bằng cách bán công ty hay sát nhập với một công ty khác không có loại cổ phiếu 'bị giới hạn', thay vì sử dụng chiến lược niêm yết lần đầu như đề cập bên trên.

CÁC ĐIỂM KHÁC CẦN XEM XÉT

Peter đưa ra những điểm cần xem xét dưới đây trước khi bạn quyết định đưa công ty 'lên sàn':

1. Ai trong đội ngũ quản lý công việc kinh doanh? Có sự khác nhau rõ rệt giữa việc điều hành kinh doanh và mơ tưởng đến một sản phẩm mới hay một công việc kinh

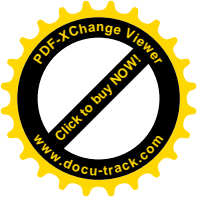


doanh mới. Nhân sự của bạn có quản lý, điều hành được các vấn đề chi trả lương bổng, thuê mướn lao động, thuế vụ, luật pháp, hợp đồng, thương thảo, phát triển sản phẩm, quản lý lưu lượng tiền mặt, gọi vốn v.v. hay không?

Bạn có thể nhận thấy những giá trị mà Peter cho là quan trọng đều được bao gồm trong Tam giác C-Đ của người bố giàu. Do đó, câu hỏi cốt lõi chính là: Bạn (hay một thành viên nào đó trong đội ngũ của bạn) có thành công trong việc quản lý toàn thể Tam giác C-Đ hay không?

2. Bạn muốn bán công ty đến mức độ nào? Đây chính là nơi phát sinh các điều kiện ràng buộc.

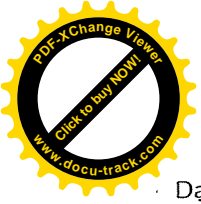
Một điểm khác tôi học được từ Peter suốt ba năm cộng tác với ông là *ông luôn biết rõ mục tiêu của mình đối với một doanh nghiệp trước khi ông bắt đầu xây dựng nó*. Mục tiêu đó chính là bán doanh nghiệp này trên thị trường chứng khoán. Ông có thể không biết làm cách nào để đạt được mục tiêu đó, thế nhưng mục tiêu vẫn được xác định và ông kiên trì bám theo nó. Sở dĩ tôi đề cập đến điều này là vì *có rất nhiều chủ doanh nghiệp khi ra kinh doanh đều không có một mục tiêu cụ thể nào đối với phần kết thúc doanh nghiệp của mình*. Nhiều người chỉ đơn giản cho rằng ra kinh doanh là một ý tưởng hay, cho nên họ cứ bỏ vốn ra lập doanh nghiệp, nhưng lại không hề có một kế hoạch nào trong đầu làm thế nào để thoát khỏi công việc kinh doanh đó. *Chiến lược rút lui là một vấn đề hết sức căn bản mà bất kỳ một nhà đầu tư thành công nào cũng cần phải có*. Điều đó cũng tương tự cho các chủ doanh nghiệp khi chuẩn bị ra làm ăn trên



thương trường. Do đó, trước khi xây dựng doanh nghiệp, bạn hãy nên có một kế hoạch cụ thể làm thế nào để thoát khỏi doanh nghiệp do chính tay bạn lập nên.

Trước khi bắt đầu kinh doanh, bạn có thể mong muốn xem xét và suy nghĩ cẩn thận về những vấn đề sau đây:

- a. Bạn sẽ bán nó, giữ nó, hay chuyển giao nó cho con cháu của bạn?
- b. Nếu bạn sẽ bán nó, bạn sẽ sang nhượng tư nhân hay bán ra công chúng?
 - i. Hình thức sang nhượng tư nhân có thể cũng khó khăn như hình thức bán ra công chúng.
 - ii. Khó khăn trong việc tìm kiếm một người mua có khả năng.
 - iii. Khó khăn trong vấn đề tài chính.
 - iv. Nếu người chủ mới không trả tiền hay không biết cách quản lý điều hành, bạn có thể lấy lại nó.
3. Công ty được rao bán trước công chúng có một kế hoạch kinh doanh được chuẩn bị kỹ lưỡng và cẩn thận hay không? Kế hoạch này nên bao gồm chi tiết mô tả các phần như sau:
 - a. Đội ngũ quản lý và kinh nghiệm của họ
 - b. Các báo cáo tài chính
 - i. Yêu cầu chung là báo cáo kiểm toán trong 3 năm vừa qua.
 - c. Dự đoán lưu lượng tiền mặt



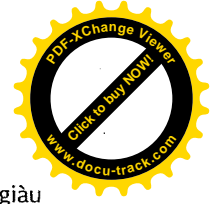
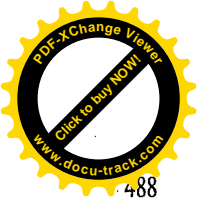
i. Tôi đề nghị có bảng dự đoán tiền mặt cho 3 năm kế tiếp liên tục.

Peter lưu ý là các ngân hàng đầu tư đều không ưa những giám đốc điều hành hay chủ doanh nghiệp phóng đại các dự đoán về khả năng sinh lời của công ty trong tương lai. Peter cho biết Bill Gates của Microsoft thường dự đoán thấp khả năng sinh lời của tập đoàn. Đó là một chiến lược hết sức khôn ngoan để duy trì sức mạnh tài chính của cổ phiếu trên thị trường. Nếu dự đoán phóng đại của các giám đốc điều hành về khả năng sinh lời không đạt được mức như mong đợi, giá cổ phiếu thường bị sụt giảm và các nhà đầu tư sẽ mất lòng tin vào công ty.

4. Ai là thị trường, phạm vi thị trường ra sao, và khả năng thâm nhập của các sản phẩm công ty vào thị trường như thế nào?

Mặc dầu các sản phẩm của doanh nghiệp đã có thị trường đầu ra, nhưng các cổ phiếu công ty của bạn lại thuộc về một thị trường khác. Vào những thời điểm khác nhau, một số loại công ty này lại có sức hấp dẫn đối với người mua chứng khoán hơn các loại công ty khác. Như tôi đã đề cập, hiện các công ty thuộc lĩnh vực công nghệ thông tin và Internet đang là 'điểm hút' của thị trường.

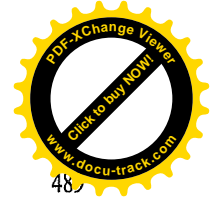
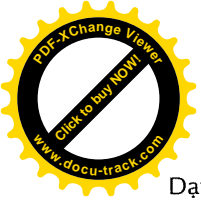
Khi một người có một công ty được niêm yết, người ấy trên thực tế đang có tới hai công ty cùng lúc: một công ty cho những khách hàng thường xuyên của bạn, và một công ty cho các nhà đầu tư của bạn.



5. Hội đồng quản trị của doanh nghiệp bạn bao gồm những ai? Thị trường hoạt động trên nền tảng của chữ tín. Nếu một công ty có một Hội đồng quản trị bao gồm những người tài giỏi và có uy tín, thị trường sẽ đặt niềm tin nhiều hơn vào thành công tương lai của công ty đó.

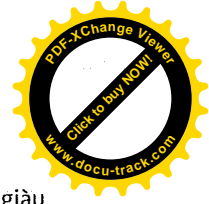
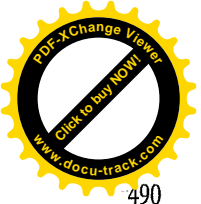
Peter khuyên, “Nếu một ai đó tìm đến anh và nói, 'Tôi đang đưa công ty của mình lên sàn,' anh hãy hỏi người đó thế này: 'Ai trong đội ngũ của anh sẽ đưa công ty lên sàn và người ấy đã từng niềm yết thành công bao nhiêu công ty?'. Nếu người đó không thể trả lời, anh hãy yêu cầu họ quay lại khi nào có câu trả lời. Hầu hết những người đó đều không bao giờ quay lại.”

6. Công ty có sở hữu một thứ gì đó đặc biệt và độc đáo không giống ai hay không? Một doanh nghiệp nên làm chủ hay kiểm soát một thứ gì đó mà doanh nghiệp khác không có được. Đó có thể là một độc quyền sở hữu một sản phẩm mới hay một loại thuốc mới, một hợp đồng đặc quyền khám phá và khai thác dầu, hay một thương hiệu như Starbucks hoặc McDonald's. Ngay cả những người là chủ doanh nghiệp hay chuyên gia trong lĩnh vực của mình cũng đều có thể được coi là tài sản. Điển hình là những người như Martha Stewart, Steven Jobs (người sáng lập tập đoàn Apple Computer), và Steven Spielberg (người sáng lập tập đoàn điện ảnh mới DreamWorks). Mọi người đầu tư vào những người này vì những thành tích của họ trong quá khứ và khả năng thành công trong tương lai.



7. Công ty có một câu chuyện hấp dẫn nào để kể trước công chúng hay không? Tôi chắc chắn là ngài Christopher Columbus ắt phải có một câu chuyện tuyệt vời để kể trước vua và hoàng hậu nước Tây Ban Nha, trước khi hai người quyết định bỏ vốn giúp cho Columbus thực hiện chuyến đi thám hiểm đầy phiêu lưu đó. Một câu chuyện hấp dẫn phải thực sự thu hút, kích động người nghe, khiến người nghe nhìn về tương lai và mơ mộng chút chút. Ngoài ra còn cần phải có sự chính trực của người kể chuyện.
8. Những người có trách nhiệm với công ty có nhiệt tình hay không? Đây chính là điều quan trọng nhất mà Peter tìm kiếm. Ông nói rằng điều trước nhất và sau cùng mà ông tìm kiếm trong bất kỳ một doanh nghiệp nào chính là **sự nhiệt tình, đam mê của người chủ doanh nghiệp, các vị giám đốc điều hành và đội ngũ quản lý**. Peter nói, “Không có sự nhiệt tình đam mê đó, một doanh nghiệp mạnh nhất, một kế hoạch tốt nhất, và những người giỏi nhất cũng sẽ không bao giờ thành công.”

Người bố giàu luôn lưu ý tôi phải nhận rõ sự khác nhau giữa những chủ doanh nghiệp thành công và những giám đốc điều hành thành công. Người nói, “Có sự khác nhau giữa một người leo thang nghề nghiệp trong công ty, với một người tự xây cho mình chiếc thang công ty đó. **Sự khác nhau nằm ở tầm nhìn khi con nhìn lên chiếc thang đó**. Một người sẽ thấy được vòm trời xanh to lớn, còn người kia thì chỉ thấy được những gò mà người khác thấy như anh ta.”



GỌI VỐN BẰNG CÁCH NÀO

Peter thảo luận về bốn cách gọi vốn như sau:

1. Bạn bè và gia đình. Những người này thương yêu bạn và sẵn sàng cho bạn mượn tiền một cách mù quáng. Peter không khuyến khích cách gọi vốn này. Cả Peter và người bố giàu đều nói, “Đừng đưa tiền cho con của con. Làm như thế chỉ càng khiến chúng yếu đuối và ỷ lại. Mà thay vào đó, con hãy dạy cho chúng làm thế nào để gọi vốn được.”

Người bố giàu còn đưa vấn đề này vào thực tiễn một cách sâu sắc hơn. Chắc bạn còn nhớ là Người đã không hề trả lương cho tôi và con của mình khi chúng tôi làm việc cho Người. Người nói, “Trả lương cho ai đó làm việc chỉ khiến cho họ suy nghĩ như người làm thuê.” Thay vào đó, Người đã dạy chúng tôi cách tìm kiếm các cơ hội kinh doanh và xây dựng doanh nghiệp từ những cơ hội đó. Trong tập 1, tôi đã kể với các bạn về chuyện kinh doanh truyện tranh của tôi. Ngày nay, tôi vẫn tiếp tục thực hiện như thế. Tôi tìm kiếm cơ hội xây dựng kinh doanh, trong khi những người khác tìm kiếm những việc làm lương cao.

Người bố giàu không hề có ý đả phá việc làm công lãnh lương. Trái lại, Người rất thương yêu nhân viên của mình. Người chỉ đào tạo chúng tôi suy nghĩ theo cách khác, và ý thức được sự khác nhau giữa một người chủ doanh nghiệp và các vị trí khác trong xã hội. Người chỉ muốn chúng tôi sau này khi lớn lên sẽ có nhiều cơ hội lựa chọn hơn cho đời mình.

2. Quới nhân. Quới nhân là những vị giàu có muốn giúp đỡ nhiệt tình những người vừa mới đặt chân trên con đường

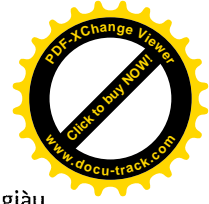
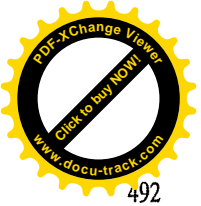


kinh doanh. Trong hầu hết các thành phố lớn, đều có những câu lạc bộ quới nhân như thế nhằm hỗ trợ các doanh nhân về mặt tài chính và hướng dẫn cách trở thành những người chủ doanh nghiệp trẻ tuổi và giàu có.

Các vị quới nhân thường nhận thấy một thành phố có nhiều doanh nhân trẻ tuổi thường là những thành phố năng động và có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao. Giữ gìn tinh thần doanh nhân trong một thành phố sẽ khiến thành phố ấy luôn có sự sống năng động. Những quới nhân này cung cấp một dịch vụ sống còn cho bất kỳ thành phố lớn nhỏ nào. Ngày nay, với phương tiện máy tính và Internet, thậm chí những thị trấn heo hút nhất cũng có thể vực dậy tinh thần doanh nhân đó.

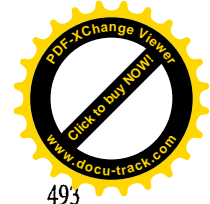
Nhiều thanh niên rời bỏ các tỉnh lẻ để tìm kiếm những cơ hội việc làm ở các thành phố lớn. Tôi nghĩ sự mất mát nguồn lực trẻ trung và có trình độ đó chẳng qua là do hệ thống giáo dục của chúng ta cứ luôn dạy cho các em nên đi tìm kiếm việc làm. Nếu các thanh niên đó được dạy nên xây dựng kinh doanh, nhiều thị trấn nhỏ vẫn có thể tiếp tục nhộn nhịp vì giờ đây chúng có thể nối kết, liên lạc với thế giới bằng điện tử. Nhiều nhóm các vị quới nhân đó có thể thực hiện những điều kỳ diệu, làm sống lại những thị trấn nhỏ bé ở khắp mọi nơi.

Khi bạn nhận thấy những gì mà Bill Gates đã làm cho Seattle, hay Michael Dell làm cho Austin thuộc bang Texas, hoặc Alan Bond làm cho Freemantle thuộc bang Tây Úc, bạn có thể thấy được sức mạnh của tinh thần doanh nhân.



Cả doanh nhân và các vị qúoi nhân đều đóng vai trò quan trọng trong sự sống còn của một thành phố.

3. Các nhà đầu tư. Những người đầu tư vào những công ty tư được gọi là nhà đầu tư tư. Những người đầu tư đủ điều kiện này nói chung có trình độ và kinh nghiệm hơn hẳn người đầu tư trung bình. Họ cũng là những người sẽ thắng thua nhiều nhất. Do đó, bạn cần phải có hiểu biết tài chính và kinh nghiệm kinh doanh trước khi đầu tư lớn vào các công ty tư.
4. Các nhà đầu tư đại chúng. Những người đầu tư qua các chứng khoán của những công ty được niêm yết trên thị trường chứng khoán được gọi là những nhà đầu tư đại chúng. Vì các công cụ đầu tư này nhắm đến số đông, chúng thường được kiểm soát chặt chẽ bởi một tổ chức được gọi là Ủy ban Giao dịch Chứng khoán (SEC). Các cổ phiếu được mua bán ở đây thông thường có mức độ rủi ro ít hơn những khoản đầu tư trong các công ty tư. Thế nhưng, đã nói đến đầu tư thì lúc nào cũng phải có rủi ro cả. Điều này có vẻ như mâu thuẫn với những gì tôi bàn trước đây về sự kiểm soát (mà do đó ít rủi ro hơn) như một người đầu tư bên trong. Nên nhớ một nhà đầu tư tư không phải lúc nào cũng có khả năng kiểm soát. SEC đưa ra những quy định khắt khe cần phải tuân theo trong chế độ báo cáo và phổ biến thông tin, nhằm làm giảm rủi ro của người đầu tư đại chúng vốn tuyệt đối không hề có khả năng kiểm soát nào đối với công ty mà mình đang đầu tư.



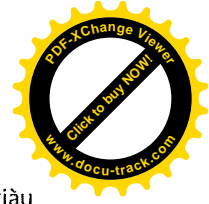
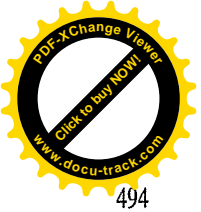
CÁC ĐỀ NGHỊ CỦA PETER

Khi phỏng vấn Peter về những vấn đề chính trong quá trình niêm yết công ty, tôi hỏi ông sẽ đề nghị gì với một người muốn học hỏi cách gọi vốn lớn. Ông nói, "Ta đề nghị người ấy nên hiểu biết rành rẽ về những nguồn tài chính dưới đây nếu người đó muốn đưa công ty của mình lên sàn." Những nguồn tài chính đó bao gồm như sau:

1. Hình thức gọi vốn tư. Những hình thức loại này nên thực hiện một cách chính quy khi bạn bắt đầu có ý định tăng vốn đầu tư. Hình thức này có thể ví von như là một cách gọi vốn 'tự mình làm lấy'. Với hình thức này, bạn có thể quy định những điều kiện theo ý bạn, và hy vọng các nhà đầu tư sẽ chú ý quan tâm.

Peter mạnh mẽ khuyến khích bạn khi bắt đầu quy trình gọi vốn kiểu này, nên thuê mướn một luật sư có chuyên môn về chứng khoán. Đó chính là nơi mà bạn có thể học hỏi được rất nhiều nếu như bạn nghiêm túc muốn bắt đầu từ nhỏ đến lớn. Quy trình đó bắt đầu từ một khoản lệ phí trả cho vị luật sư tư vấn, và bạn thực hiện làm theo tư vấn đó. Nếu bạn không thích đề nghị tư vấn, tốt nhất là nên đi tìm một luật sư khác.

Hầu hết các luật sư đều cho phép bạn được một buổi tư vấn miễn phí, hoặc bạn có thể mời họ dùng cơm trưa. Chuyên viên tư vấn này sẽ đóng vai trò quan trọng sống còn trong ê-kíp của bạn khi bạn bắt đầu và khi bạn phát triển lớn mạnh hơn. Chính bản thân tôi đã thấm thía những bài học lớn khi tự mình làm lấy mọi chuyện chỉ cốt tiết kiệm vài

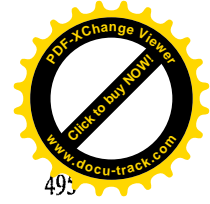
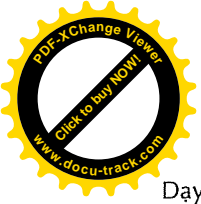


đồng. Và chính những đồng tiết kiệm đó đã khiến tôi bại sản sau này.

2. Hình thức gọi vốn hợp tác. Những người được mời gọi vốn hợp tác, như Mark chẳng hạn, thực chất là những người kinh doanh trong lĩnh vực cung cấp tài chính. Mọi người thường tìm kiếm đến hình thức này sau khi họ đã tận dụng hết nguồn tiền cá nhân của mình, vay mượn hết khả năng của gia đình và bạn bè và mức tín dụng được phép từ ngân hàng.

Một người được gọi vốn hợp tác (hay thường được gọi là nhà tư bản kinh doanh) thông thường sẽ trở thành đối tác của bạn, và giúp bạn cơ cấu lại công ty của mình ở quy mô vốn mới. Nói cách khác, cũng giống như một người đi tập thể hình và mượn riêng một huấn luyện viên để hướng dẫn và theo dõi chương trình tập luyện cơ thể của người đó, nhà tư bản kinh doanh có thể đóng vai trò như một huấn luyện viên hướng dẫn doanh-nghiệp của bạn đi vào quỹ đạo ổn định về tài chính, và trở nên hấp dẫn hơn đối với các nhà đầu tư khác.

3. Ngân hàng đầu tư. Thông thường, đây chính là nơi bạn tìm đến khi bạn đã sẵn sàng bán công ty của mình ra công chúng. Các ngân hàng đầu tư thường gọi vốn cho các đợt phát hành cổ phiếu lần đầu và lần thứ hai. Khi bạn đọc các tờ báo tài chính như Tạp chí Phố Wall, nhiều trang quảng cáo các ngân hàng đầu tư giới thiệu với thị trường về những đợt phát hành mà họ bảo trợ.



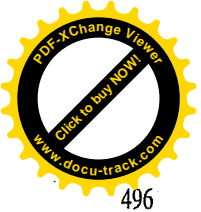
GHI CHÚ CỦA SHARON - ĐỒNG TÁC GIẢ

Còn có một nguồn tài chính khác được gọi là hình thức gọi vốn bắc cầu. Một công ty thường tìm kiếm nguồn tài chính này khi công ty đã trải qua những giai đoạn phát triển ban đầu nhưng vẫn chưa sẵn sàng để phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng.

BƯỚC ĐI ĐẦU TIÊN QUAN TRỌNG

Nếu bạn đã sẵn sàng tìm kiếm gọi vốn bằng cách tự làm lấy, bạn có thể bắt đầu với hình thức gọi vốn tư. Peter đề nghị nên bắt đầu từ hình thức gọi vốn này vì các nguyên nhân sau:

1. Bạn bắt đầu nói chuyện, trao đổi với các luật sư kinh doanh có chuyên môn về lĩnh vực này. Hãy tìm trao đổi với nhiều luật sư khác nhau. Kiến thức và kinh nghiệm của bạn sẽ tăng lên đáng kể sau mỗi lần trao đổi ấy. Cũng nên hỏi họ về một số phi vụ thành công hay thất bại mà họ đã trải qua.
2. Bạn bắt đầu học những cách gọi vốn khác nhau mà bạn có thể thực hiện được, và làm thế nào thực hiện chúng trên phương diện luật pháp. Nói cách khác, không phải mọi hình thức gọi vốn đều như nhau. Các hình thức gọi vốn khác nhau đều nhắm tới những nhu cầu khác nhau.
3. Bạn bắt đầu định giá cho doanh nghiệp của mình, và đề ra những điều kiện bạn muốn khi sang nhượng lại doanh nghiệp.

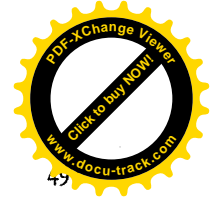
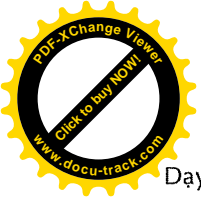


4. Bạn bắt đầu chính thức nói chuyện với các nhà đầu tư tiềm năng, cũng như thực hành nghệ thuật gọi vốn. Đầu tiên, có thể bạn cần phải vượt qua nỗi sợ của mình khi hỏi và đề nghị một điều gì đó. Thứ hai, bạn cần phải vượt qua nỗi sợ bị chê bai, chỉ trích. Và thứ ba, bạn cần phải học cách xử lý với những lời từ chối hay những cú điện thoại mà sẽ không bao giờ nhận được hồi âm.

Peter đưa ra lời khuyên như sau, “Ta đã nhìn thấy nhiều người trình bày rất tuyệt vời về cơ hội đầu tư của họ, nhưng chả bao giờ gọi vốn được một đồng bạc nào. Một điều mà người doanh nhân cần phải làm là biết cách móc ra tiền. Nếu anh không làm được, hãy nhờ một đối tác của anh có khiếu làm được điều đó.”

Peter cũng nói tương tự như người bố giàu của tôi, “Nếu anh muốn tham gia vào lĩnh vực này, anh phải biết cách bán hàng. Bán hàng chính là kỹ năng quan trọng nhất mà anh cần phải học và không ngừng cải thiện. Gọi vốn chẳng qua là bán một loại sản phẩm đặc biệt cho một đối tượng người mua đặc biệt.”

Những người không thành công về mặt tiền bạc chủ yếu là vì họ không thể bán được. Họ không bán được là vì họ thiếu sự tự tin, sợ bị thất bại và không thể hỏi người mua đặt hàng. Nếu bạn thực sự nghiêm túc để trở thành một doanh nhân và cần phát triển hơn nữa về kỹ năng bán hàng và sự tự tin của chính mình, tôi mạnh mẽ đề nghị bạn nên tìm một công ty tiếp thị hệ thống có một chương trình tập huấn tốt, gắn bó với nó tối thiểu trong 5 năm, và học



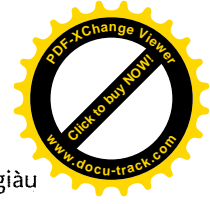
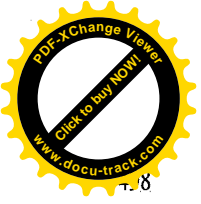
cách trở thành một người bán hàng tự tin. Một người bán hàng thành công không e dè khi tiếp cận với người khác, không sợ bị chỉ trích, chê bai hay bị từ chối, và không ngưng khi hỏi người mua trả tiền.

Thậm chí đến giờ này, tôi vẫn không ngừng tập luyện để vượt qua nỗi sợ bị từ chối của mình và cải thiện khả năng xử lý với những thất vọng. Tôi nhận thấy có sự liên hệ trực tiếp giữa khả năng ứng phó với những cản trở này trong đời tôi với sự giàu có của mình. Nói cách khác, khi những cản trở này trở nên chi phối quá mạnh trong cảm xúc và ứng xử của tôi, thu nhập của tôi sẽ bị giảm sút. Nếu tôi vượt thắng được chúng, và vốn thường xuyên như thế, thu nhập của tôi lại tăng lên.

TÌM KIẾM NHỮNG NGƯỜI NHƯ PETER HAY MARK ĐỂ TƯ VẤN BẠN

Sau khi bạn đã đạt được những kinh nghiệm kinh doanh cần thiết và thành công ở một mức độ nào đó - và bạn nghĩ mình đã sẵn sàng mang doanh nghiệp của mình ra công chúng, bạn sẽ phải cần đến những lời khuyên chuyên nghiệp. Những bài học tư vấn và khuyên bảo của Peter (chuyên viên ngân hàng đầu tư) và Mark (nhà tư bản kinh doanh) đã trở nên hết sức quý giá đối với tôi. Những lời khuyên đó đã mở ra trước mắt tôi vô vàn những cơ hội và khả năng mà trước đây tôi chưa hề nhìn thấy.

Khi bạn đã sẵn sàng, hãy mua một quyển *Những Nhà Môi giới Chứng khoán của Standard & Poor*, của nhà xuất bản



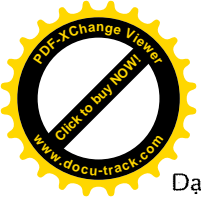
Dạy con làm giàu

McGraw Hill. Hãy đọc quyển sách và tìm kiếm một người có thể lắng nghe những ý tưởng và công việc kinh doanh của bạn. Nên nhớ là không phải tất cả những nhà môi giới đó đều sẵn sàng tư vấn bạn miễn phí. Hầu hết họ đều rất bận rộn và sẽ không dành thời giờ cho bạn nếu như bạn chưa sẵn sàng. Do đó, tôi đề nghị bạn nên có kinh nghiệm kinh doanh thực tế và thành công trước khi tìm một người có thể nhận lời trở thành một thành viên trong ê-kíp của bạn.

VẬY BẠN CÓ PHẢI LÀ NHÀ TỶ PHÚ KẾ TIẾP KHÔNG?

Chỉ có bạn mới có thể trả lời câu hỏi này cho bản thân mình. Nếu có một ê-kíp đúng, một người lãnh đạo đúng, một sản phẩm mới và sáng tạo, mọi thứ đều có thể xảy ra trong tầm tay của bạn. Công nghệ đã hoàn toàn được ứng dụng, hay cho dù chưa ứng dụng cũng sẽ đi vào cuộc sống trong nay mai.

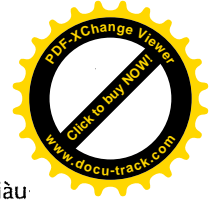
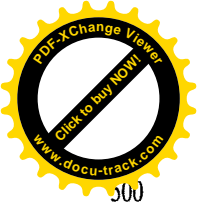
Ngay sau khi biết mình đạt được mục tiêu 1 triệu đô đầu tiên, tôi bắt đầu suy nghĩ về mục tiêu kế tiếp. Tôi biết tôi có thể kiếm được 10 triệu đô nếu thực hiện theo cách tương tự. Thế nhưng, với 1 tỷ đô lại là một chuyện hoàn toàn khác. Mục tiêu đó đòi hỏi phải có những kỹ năng mới và một lối suy nghĩ hoàn toàn khác. Đó là lý do tại sao mà tôi vẫn đặt ra mục tiêu cho chính mình cho dù bản thân tôi thường xuyên phải đối diện với những dằn vặt hoài nghi về khả năng của mình. Một khi vượt qua được những cảm xúc tiêu cực trong quá trình xác định mục tiêu mới, tôi bắt đầu tìm hiểu và học hỏi làm thế nào mà những người khác lại làm



được. Nếu không đặt thành mục tiêu phấn đấu như thế, tôi sẽ coi đó là một khả năng xa vời, và tôi cũng sẽ chẳng bao giờ tìm đọc những quyển sách hay bài báo viết về nhiều người đã đạt được mục tiêu đó.

Cách đây vài năm, khi tôi mắc nợ đến mức khủng hoảng, tôi nghĩ mục tiêu trở thành triệu phú là điều không tưởng. Khi hồi tưởng lại, tôi thấm thía sâu sắc việc đạt được mục tiêu không quan trọng bằng khi tôi viết mục tiêu đó trên giấy trắng mực đen và theo đuổi nó đến cùng. Một khi tôi **quyết tâm phấn đấu đạt đến mục tiêu mà mình đã viết trên giấy, bộ não của tôi dường như hoạt động không ngừng** để tìm những phương cách thực hiện và đạt đến mục tiêu ấy. Còn nếu như tôi cứ cho rằng mục tiêu trở thành triệu phú là điều không tưởng, tôi nghĩ có lẽ suy nghĩ đó sẽ trở thành hiện thực đối với tôi.

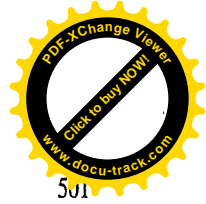
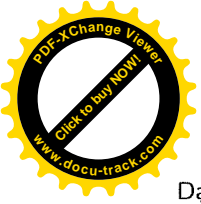
Sau khi tôi đặt ra mục tiêu trở thành tỷ phú, tôi liền tiếp phải đối diện với những hoài nghi yếm thế của chính mình. Thế nhưng, trí óc tôi lại bắt đầu phác họa những phương cách để giúp tôi có thể đạt được. Khi tôi tập trung vào mục tiêu, tôi càng thấy rõ việc trở thành tỷ phú là điều có thể đạt được đối với tôi. Tôi cứ thường xuyên lặp đi lặp lại câu nói này với bản thân mình, **“Nếu mày nghĩ mày có thể làm được, mày sẽ làm được; nếu mày nghĩ mày không thể làm được, mày sẽ không làm được. Nhưng dù mày nghĩ thế nào cũng đều đúng cả.”** Tôi không biết tác giả câu nói ấy là ai, nhưng tôi vô cùng biết ơn vị tác giả của lời khuyên thâm thúy ấy.



TẠI SAO TRỞ THÀNH TỶ PHÚ LÀ ĐIỀU CÓ THỂ LÀM ĐƯỢC?

Một khi tôi đặt ra mục tiêu cho mình, tôi bắt đầu nhận thấy những lý do khiến cho việc trở thành tỷ phú trong thời đại ngày nay càng trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết. Những lý do đó có thể kể ra như sau:

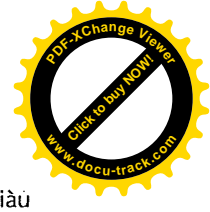
1. Chỉ với một đường dây điện thoại, phương tiện Internet làm cho giới tiêu dùng trở nên gần gũi hơn và dễ tiếp cận hơn với hầu hết chúng ta.
2. Internet đang tạo ra ngày một nhiều hơn những công việc kinh doanh vượt ngoài phạm vi Internet. Cũng như Henry Ford đã khuếch trương kinh doanh khi sản xuất ô tô đại trà bán cho công chúng, hiệu quả của Internet đối với kinh doanh sẽ vô cùng to lớn. Phương tiện Internet có thể giúp mỗi người trong số 6 tỉ người của chúng ta trở thành một Henry Ford hay Bill Gates thứ hai.
3. Trước đây, người giàu là người có quyền lực kiểm soát các phương tiện thông tin đại chúng. Với những thay đổi tiến bộ do khoa học kỹ thuật mang lại, Internet chẳng khác nào giúp mỗi người trong chúng ta có quyền sở hữu một kênh phát thanh và phát hình của riêng mình.
4. Những phát minh mới sẽ dẫn đến những phát minh mới hơn. Sự bùng nổ công nghệ thông tin sẽ giúp các mặt khác trong đời sống sinh hoạt của chúng ta trở nên tốt đẹp hơn. Mỗi một thay đổi tiến bộ trong khoa học kỹ thuật sẽ cho phép nhiều người phát triển ngày một nhiều hơn những sản phẩm mới và sáng tạo.



5. Khi càng có nhiều người giàu hơn, họ sẽ muốn đầu tư nhiều hơn vào những doanh nghiệp mới khởi sự kinh doanh, không chỉ giúp các doanh nghiệp này phát triển mà còn được hưởng các khoản lợi nhuận phân chia. Ngày nay, hầu hết mọi người đều không chịu tin một thực tế là cứ mỗi năm lại có hàng chục tỷ đô tìm kiếm đầu tư vào những công ty mới có tiềm năng.
6. Không nhất thiết phải có công nghệ cao mới tạo ra sản phẩm mới. Starbucks làm cho nhiều người giàu chỉ nhờ vào một tách cà phê, còn McDonald's thì trở thành người nắm giữ nhiều bất động sản nhất trên thế giới chỉ nhờ vào khoai tây chiên và bánh mì kẹp thịt.
7. Từ quan trọng chính là 'sự phù du'. Theo tôi, từ ấy là một trong những từ quan trọng nhất đối với những ai khao khát làm giàu hay trở nên 'siêu giàu'. Từ điển Webster định nghĩa 'sự phù du' là việc tồn tại chỉ trong một ngày hay trong một thời gian ngắn.

Một trong những thầy giáo của tôi, tiến sĩ R. Buckminster Fuller, thường dùng từ 'phù du hóa'. Tôi hiểu ý của thầy khi sử dụng từ đó là muốn ám chỉ đến ý nghĩa của "một khả năng làm nhiều hơn với nỗ lực ít hơn". Một từ khác có cùng ý nghĩa tương tự nhưng thông dụng hơn chính là 'đòn bẩy'. Tiến sĩ Fuller nói rằng con người có thể tạo ra nhiều của cải hơn cho nhiều người hơn trong khi sử dụng ít hơn.

Nói cách khác, với tất cả những phát minh khoa học kỹ thuật hiện có - những phát minh sử dụng rất ít các nguồn

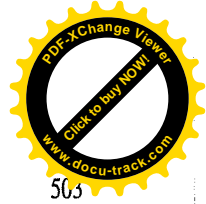
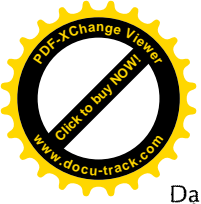


nguyên vật liệu, mỗi người trong chúng ta đều có thể làm ra rất nhiều tiền với rất ít thời gian và sức lực.

Mặt khác của sự phù du, những người làm ra ít hơn trong tương lai sẽ là những người sử dụng nhiều nguyên vật liệu nhất, và làm việc cực nhọc nhất trong quá trình kiếm tiền của mình. Nói cách khác, tương lai tiền bạc sẽ thuộc về những người kiếm được nhiều nhất bằng ít nỗ lực nhất.

VẬY KẾ HOẠCH TRỞ THÀNH TỶ PHÚ CỦA TÔI LÀ GÌ?

Câu trả lời chỉ tóm gọn ở từ 'sự phù du.' Để trở thành tỷ phú, tôi cần cung cấp thật nhiều với thật ít nỗ lực. Tôi cần tìm ra một ngành nghề kinh doanh nào đó hiện đang bão hòa, sung tấp khối u và lãng phí, một ngành nghề mà mọi người đều bất mãn với hệ thống hiện hành và những sản phẩm cần được cải thiện. Ngành nghề mà tôi đang có cơ hội nhất chính là lĩnh vực giáo dục. Nếu bạn bỏ một giây suy nghĩ về tổng số tiền chi cho giáo dục và đào tạo, số tiền ấy sẽ làm cho bạn cảm thấy choáng người ngay. Số tiền đó còn vượt xa hơn số tiền chi cho các trường công, trường trung cấp, v.v. Khi bạn lưu ý đến khối lượng giáo dục trong kinh doanh, quân sự, gia đình và các hội thảo chuyên ngành, tổng số tiền chi cho khối lượng đó là nhiều nhất. Thế nhưng, giáo dục vẫn duy trì là một lĩnh vực còn bị sa lầy trong sự lỗi thời của quá khứ. Ngày nay, chúng ta đều biết hệ thống giáo dục đó đã lạc hậu, đắt đỏ và cần có sự cải cách và thay đổi.



ĐỪNG TÌM ĐẾN NHỮNG NƠI MÀ KHÔNG AI MUỐN

Vào năm 1999, trò chơi giáo dục của tôi, Cashflow, được gửi đến một nhóm giảng viên ở một trường đại học nổi tiếng để họ cho ý kiến. Câu trả lời xã giao của họ là, “Chúng tôi không chơi ở trường, và chúng tôi không hề ưa thích dạy các sinh viên trẻ về tiền bạc. Các sinh viên còn có những môn học quan trọng khác để tập trung.”

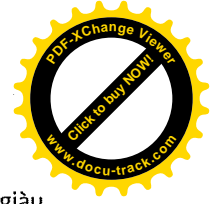
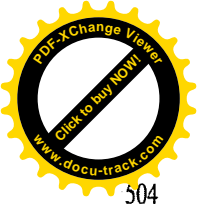
Từ đó, tôi rút ra một quy tắc kinh doanh thế này: ***“Đừng tìm đến những nơi mà không ai muốn sản phẩm của bạn.”*** Nói cách khác, bạn sẽ kiếm tiền dễ hơn ở những nơi mà bạn và sản phẩm của bạn được chào đón.

Tin mừng là ngày càng có nhiều trường học đã sử dụng trò chơi của chúng tôi là công cụ giảng dạy trong lớp học. Tuy nhiên, điều khích lệ hơn hết là công chúng ưa thích sản phẩm đó của chúng tôi. Trò chơi đó bán khá chạy cho những người muốn nâng cao sự hiểu biết của mình về kinh doanh và tiền bạc.

Vào tháng Giêng năm 2000, Thunderbird - Viện Đào tạo Quản lý Quốc tế của Mỹ, đã sử dụng các quyển sách Dạy Con Làm Giàu tập 1, tập 2, và trò chơi Cashflow trong chương trình đào tạo chủ doanh nghiệp của mình. Đó là một trường đại học có uy tín trên thế giới, và các chương trình đào tạo của nó đều được công nhận trên toàn cầu.

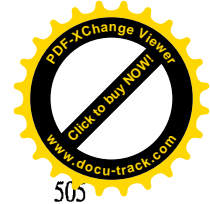
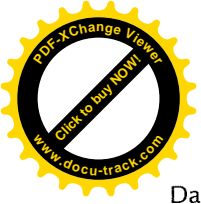
TRỞ LẠI KẾ HOẠCH

Tôi nhìn thấy một nhu cầu rất lớn về các đề tài như quản lý tiền bạc, kinh doanh và đầu tư - những môn học



không hề được dạy ở trường lớp. Tôi dự đoán trong vài năm tới sẽ có một cuộc khủng hoảng chứng khoán lớn, và thực tế sẽ cho thấy có nhiều người không còn đủ tiền để về hưu và sinh hoạt khi về già. Trong khoảng mười năm nữa, tôi dự đoán sẽ có một nhu cầu rất lớn về kiến thức tài chính. Cách đây không lâu, chính phủ liên bang đã thông báo cho người dân Mỹ biết họ không nên trông cậy và dựa dẫm vào hệ thống Bảo hiểm Xã hội và Y tế khi về hưu. Điều không may là những tuyên bố đó đã quá trễ với hàng triệu người, nhất là khi hệ thống giáo dục hiện tại không hề dạy họ cách quản lý tiền bạc như thế nào. Từ đó, chúng tôi dự định cung cấp sự giáo dục đó ở một mức chi phí rẻ hơn rất nhiều so với sản phẩm giáo dục chính quy hiện có.

Vậy tôi có thể trở thành tỷ phú được không? Tôi không biết, nhưng tôi vẫn đang kiên trì hướng tới mục tiêu đó. Và nếu tôi theo đuổi nó, tôi sẽ làm thế nào? Tôi cũng chẳng biết, và điều đó tôi chưa hình dung cụ thể. Thế nhưng tôi lại biết rất rõ điều này: Trong nhiều năm, tôi từng than phiền và chê bai trường lớp không hề dạy tôi về tiền bạc, kinh doanh hay làm giàu. Tôi thường tự hỏi tại sao họ lại không dạy tôi những môn học mà tôi có thể sử dụng sau khi ra trường, hơn là tiêm vô đầu tôi những môn học mà tôi biết sẽ chẳng bao giờ cần đến chúng. Thế rồi, một ngày nọ có người bảo tôi, "Cậu đừng phàn nàn nữa mà hãy làm một điều gì đó đi chứ." Và ngày hôm nay, tôi đang làm chuyện đó. Tôi tự nghĩ nếu mình không thỏa mãn khi không được dạy những môn về tiền bạc, kinh doanh và làm giàu, thế thì cũng sẽ có những người khác có cùng quan điểm như tôi.



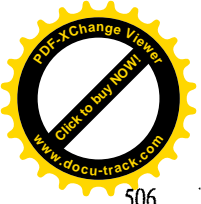
CHƯƠNG 41

Tại sao người giàu phá sản?

Tôi thường nghe mọi người nói, “Khi tôi kiếm được nhiều tiền, tôi sẽ không còn gặp khó khăn về tiền bạc nữa.” Trong thực tế, những vấn đề mới về tiền bạc của họ chỉ mới bắt đầu. Một trong những lý do giải thích vì sao có nhiều người mới phát lên lại bỗng nhiên trắng tay là bởi vì họ sử dụng tiền theo những thói quen cũ khi gặp phải những khó khăn mới về tiền bạc.

Vào năm 1977, tôi khởi nghiệp kinh doanh lần đầu tiên trong sản xuất mặt hàng các loại túi nylon có khóa Velcro. Như tôi đã đề cập trong những chương trước, tài sản được tạo ra đã vượt khổ hơn những người tạo ra nó. Một vài năm sau, tôi lại tạo ra một tài sản khác mà cũng phát triển nhanh chóng và vượt quá khả năng kiểm soát của người tạo ra. Tôi lại đánh mất tài sản đó của mình một lần nữa. Phải đến doanh nghiệp thứ ba mới làm cho tôi mở mắt và thấm thía những lời khuyên, hướng dẫn của người bố giàu.

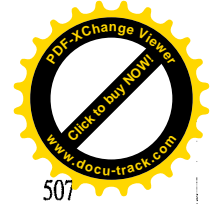
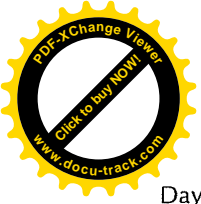
Người bố nghèo của tôi hoảng sợ trước những biến động thăng trầm dữ dội của tôi về mặt tiền bạc. Người là một người bố rất thương yêu con cái, cho nên ông cảm thấy rất



đau lòng khi vừa mới chúc mừng đứa con yêu của mình đang đứng trên đỉnh cao danh vọng, thì chẳng bao lâu sau lại phải an ủi nó khi đứa con đó rớt xuống sự nghèo nàn túng thiếu. Thế nhưng người bố giàu lại nhìn những điều đó bằng con mắt lạc quan và hy vọng. Người nói, “Sau hai lần tạo ra tài sản và thất bại thảm hại như thế, con hãy nên nhớ là hầu hết các triệu phú đều mất trung bình 3 công ty trước khi họ thắng đậm. Còn con chỉ mất có hai công ty. Một người trung bình thì lại không bao giờ mất một công ty nào cả, và đó là lý do tại sao 10% dân số kiểm soát đến 90% tiền bạc.”

Sau những câu chuyện của tôi về những trận thắng thua hàng triệu đô trên thương trường và sân chơi đầu tư, mọi người thường hỏi tôi một câu mà tôi cho là rất quan trọng: “Tại sao người giàu lại phá sản?”. Dưới đây là một vài lý giải có thể, nhưng chúng hoàn toàn dựa trên kinh nghiệm cá nhân của bản thân tôi.

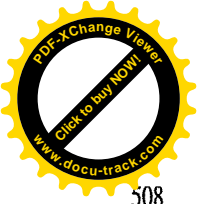
NGUYỄN NHÂN #1: Những người lớn lên trong một thế giới trung lưu đều không hề có ý niệm làm thế nào để xử lý tiền bạc khi có nhiều tiền. Như tôi đã từng đề cập trước đây, có quá nhiều tiền cũng là một vấn đề khó khăn không kém khi không có tiền. Nếu một người không được đào tạo hay hướng dẫn cách xử lý với những số tiền lớn hoặc không có các nhà tư vấn tài chính phù hợp, chắc chắn người đó hoặc sẽ đem hết số tiền mình có gửi vào ngân hàng, hoặc sẽ tiêu xài để cuối cùng mất hết. Người bố giàu từng nói, “Tiền bạc không làm cho con giàu. Trong thực tế, tiền có



sức mạnh làm cho con trở nên giàu hoặc nghèo.” Mỗi ngày có hàng tỷ người trên thế giới đang minh chứng điều đó. Hầu hết mọi người có tiền nhưng họ chỉ biết tiêu xài để trở nên nghèo hơn hay lún sâu hơn vào nợ. Điều đó giải thích hiện tượng có nhiều vụ phá sản lại xảy ra trong một nền kinh tế hùng mạnh nhất của mọi thời đại. Vấn đề một lần nữa đều xuất phát từ bản thân mọi người sử dụng đồng tiền có trong tay nhưng lại đi mua những khoản nợ mà cứ cho là tài sản. Trong một vài năm tới, tôi chắc chắn nhiều thanh niên triệu phú ngày nay sẽ phải vật lộn với tiền bạc vì họ không được trang bị những kỹ năng quản lý tiền bạc.

NGUYỄN NHÂN #2: Khi mọi người có nhiều tiền, điều đó chẳng khác nào như một liều thuốc kích thích làm hưng phấn tinh thần của họ. Người bố giàu nói, “Khi có nhiều tiền, mọi người có cảm giác mình thông minh hơn, nhưng trên thực tế họ chỉ trở nên ngu đần hơn. Những người đó cho rằng mình đang sở hữu cả thế giới, cho nên họ cứ đi chơi và tiêu xài phung phí, xa xỉ như những ông hoàng, bà chúa.”

Chuyên viên về thuế vụ và kế toán của tôi, Diane Kennedy, từng nói với tôi thế này, “Tôi đã từng tư vấn cho nhiều người giàu. Sau khi kiếm được hàng tấn tiền và ngay trước khi phá sản, những người ấy thường làm ba thứ như sau. Một, họ mua du thuyền hay phi cơ trực thăng. Hai, họ đi chơi liên tục. Và ba, họ ly dị với người vợ cũ của mình và cưới một thiếu nữ trẻ trung xinh đẹp hơn. Khi tôi thấy những điều đó xảy ra, tôi biết chắc thế nào cũng sẽ có sụp

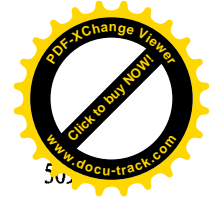
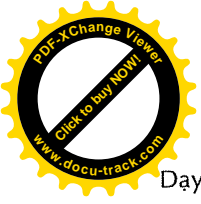


đổ và khủng hoảng đi liền sau đó.” Một lần nữa, cũng như nguyên nhân trước, những người đó mua nợ và *ly dị* với tài sản của mình, tạo ra một nợ khác, rồi còn *cưới* một nợ khác đem về nhà. Kết cuộc là họ càng có nhiều thêm nợ cho chính mình mà không hay.

NGUYÊN NHÂN #3: Khi bạn có tiền, sẽ có một số bè bạn và người thân của bạn trở nên gần gũi và thân thiện với bạn hơn. Thật khó cho bạn nếu nói 'không' với những người thân yêu đó khi họ đến hỏi mượn tiền của bạn. Điều đó chưa xảy ra cho tôi, thế nhưng tôi đã chứng kiến nhiều gia đình và tình bạn bị đổ vỡ khi một người đột nhiên trở nên giàu có. Người bố giàu từng nói, “Một kỹ năng rất quan trọng trên con đường làm giàu là phải biết nói 'không' với chính mình và những người bạn thương yêu.” Những người sau khi có tiền và bắt đầu tiêu xài cho những thứ như du thuyền hay biệt thự đều không thể nói 'không' với chính họ, chưa kể đến những người thân của họ. Những người đó sẽ càng mắc nợ nhiều hơn chỉ bởi vì họ đột nhiên có quá nhiều tiền.

Khi bạn có tiền, không chỉ những người khác muốn mượn tiền của bạn mà các ngân hàng cũng muốn cho bạn vay tiền. Đó là lý do tại sao mà nhiều người hay nói, “Ngân hàng cho bạn vay chỉ những lúc bạn không cần đến.” Nếu mọi thứ trở nên tồi tệ, không chỉ bạn sẽ gặp rắc rối khi đòi lại nợ mà bạn cho người thân và bè bạn vay tiền, mà các ngân hàng cũng sẽ gặp khó khăn khi đòi nợ từ bạn.

NGUYÊN NHÂN #4: Người có nhiều tiền đột nhiên trở thành một người 'đầu tư' có tiền nhưng lại không có kiến

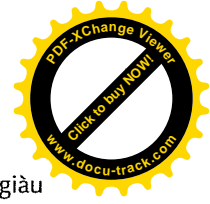
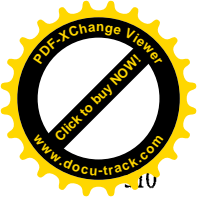


thức và kinh nghiệm. Một lần nữa, điều này lại chứng minh câu nói của người bố giàu là khi họ bỗng dưng có nhiều tiền, họ cứ nghĩ là chỉ số thông minh của mình cũng tăng lên theo, mà thực tế là giảm xuống. Khi họ có tiền, đột nhiên họ sẽ nhận liên tục các cú phone từ những tay môi giới cổ phiếu, bất động sản và đầu tư.

Tôi có một người bạn được thừa kế gia tài từ gia đình, tài sản trị giá 350.000 đô. Trong vòng chưa tới 6 tháng, toàn bộ số tiền thừa hưởng đó đều mất hết trên thị trường chứng khoán, nhưng không mất vào tay thị trường mà vào tay một gã môi giới đã làm 'mê mẩn' người bạn tôi khiến anh ta cứ tin rằng mình là người thông minh thực sự. Tay môi giới ấy đã khuyên bạn tôi nên mua bán cổ phiếu thường xuyên, mà nhờ đó hẳn được hưởng phần trăm hoa hồng trên mỗi giao dịch. Hành vi đó của tay môi giới, về nguyên tắc bị cấm triệt để, và nếu như hãng môi giới ấy biết được anh ta có hành vi như thế sẽ phạt anh ta rất nặng theo các quy định pháp luật. Vậy mà chuyện đó cứ xảy ra.

Như đã đề cập trong phần đầu của quyển sách này, chỉ vì bạn đáp ứng các tiêu chuẩn cần có của một nhà đầu tư đủ điều kiện, tức là một người có nhiều tiền, điều đó không có nghĩa là bạn biết hết mọi thứ về đầu tư.

Trong khi thị trường chứng khoán đang lên cơn sốt như hiện nay, thì nhiều công ty đang đầu tư một cách ngu ngốc chẳng khác nào như các cá nhân. Khi có quá nhiều tiền trên thị trường, nhiều công ty quay sang thu mua những công ty khác mà họ hy vọng sẽ trở thành tài sản sau này.

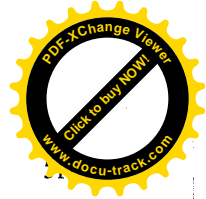
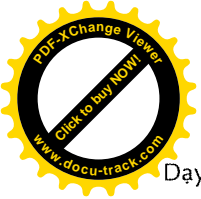


Dạy con làm giàu

Hiện tượng đó còn được gọi là 'thu mua và sát nhập doanh nghiệp'. Vấn đề là những công ty được thu mua này có thể trở thành nợ. Thông thường, một công ty lớn mua lại một công ty nhỏ thường gặp vấn đề về tài chính.

NGUYỄN NHÂN #5: Làm tăng nỗi sợ bị mất tiền. Trong nhiều trường hợp, một người có quan điểm về tiền bạc của người nghèo luôn sống một cuộc đời ám ảnh với nỗi sợ bị nghèo. Cho nên, khi người ấy đột nhiên có nhiều tiền, nỗi sợ bị nghèo đó không hề giảm đi mà trái lại còn tăng lên. Một người bạn của tôi là một chuyên gia tâm lý trị liệu cho nhiều tay mua bán dầu tư chuyên nghiệp đã nói thế này, "Sợ của nào trời trao của đó." Tôi cũng có nỗi sợ giống như nhiều người khác, do đó trong ê kíp của tôi cũng có một chuyên viên tâm lý trị liệu. Như đã từng đề cập trước đây, còn có nhiều cách mất tiền khác mà không nhất thiết phải diễn ra trên các thị trường đầu tư.

NGUYỄN NHÂN #6: Một người không biết sự khác nhau giữa chi phí tốt và chi phí xấu. Tôi thường bị chuyên viên kế toán và thuế vụ của mình gọi điện, "Anh phải mua một miếng bất động sản khác." Nói cách khác, tôi hiện đang gặp phải vấn đề có quá nhiều tiền, và tôi cần phải đầu tư nhiều tiền hơn vào một thứ tài sản nào đó, như địa ốc chẳng hạn, bởi vì kế hoạch hưu trí của tôi không thể tiếp nhận nhiều tiền hơn được nữa. Một trong nhiều lý do giải thích tại sao người giàu lại mỗi lúc một giàu hơn là vì họ mua nhiều khoản đầu tư hơn bằng cách tận dụng các ưu đãi về thuế. Về bản chất, số tiền lẽ ra phải đóng thuế lại



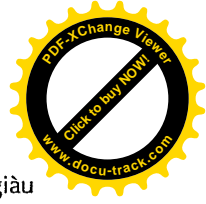
Dạy con làm giàu

được sử dụng để mua thêm các tài sản khác, từ đó làm giảm thu nhập chịu thuế và do đó càng làm giảm khoản thuế thu nhập cần phải đóng một cách hợp pháp.

Khối tử diện được minh họa trong các chương trước, đối với tôi là một trong những sơ đồ quan trọng nhất trong việc tạo ra của cải cũng như giữ gìn và làm tăng số của cải tạo ra đó. Khi tôi trình bày sơ đồ ấy với mọi người, mọi người thường hỏi tôi tại sao chi phí lại đóng vai trò như một yếu tố của cấu hình ấy. Lý do là *vì chính việc chi tiêu của bản thân chúng ta sẽ quyết định sự giàu nghèo của chúng ta*, cho dù chúng ta có làm ra bao nhiêu tiền đi chăng nữa. Người bố giàu thường nói, “Nếu con muốn biết một người nào đó sẽ giàu hơn hay nghèo hơn sau này, chỉ cần nhìn vào cột chi phí của họ trong bảng tóm tắt tài chính.” Đối với người bố giàu, chi phí rất quan trọng. Người nói, “Có những chi tiêu làm cho con giàu và những chi tiêu làm cho con nghèo. Một chủ doanh nghiệp hay một nhà đầu tư khôn ngoan biết rõ loại chi phí nào họ muốn và có cách kiểm soát các chi tiêu đó.”

Người nói tiếp, “Lý do chính khiến ta tạo ra tài sản là vì ta có thể tăng các chi phí tốt của mình. Một người trung bình chỉ có những khoản chi tiêu xấu.” Những tài sản do Người tạo ra lại được dùng để mua những tài sản khác. Cũng như Người đã từng tâm sự với tôi trên bờ biển, “Ta không thể mua nổi miếng đất đó con ạ, nhưng chính việc kinh doanh của ta đã mua được nó.”

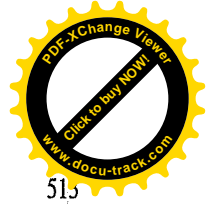
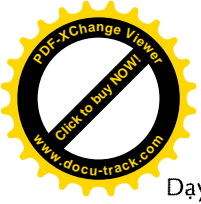
Nếu bạn có thể hiểu được những quy định thuế dành



riêng cho nhóm C, bạn sẽ nhận thấy ngay sở dĩ người giàu lại càng giàu hơn là vì các quy định thuế đó cho phép nhóm C dùng những khoản thu nhập trước thuế để xây dựng, tạo ra hoặc mua lại các tài sản khác. Trong khi đó, nhóm L phải sử dụng khoản thu nhập sau thuế để xây dựng, tạo ra hoặc mua lại các tài sản khác cho mình.

LÀM GÌ KHI CÓ QUÁ NHIỀU TIỀN

Người bố giàu nói, “Nếu con muốn giàu, con cần phải có một kế hoạch làm giàu và một kế hoạch nên làm gì với số tiền mà con sẽ kiếm được. Nếu con không có kế hoạch đó, con sẽ mất nó nhanh hơn khi con kiếm được nó.” Một trong những lý do mà Người thường bắt tôi học hỏi về đầu tư địa ốc là nhằm giúp tôi hiểu được cách đầu tư vào địa ốc trước khi tôi kiếm tiền từ đó. Giờ đây, hễ mỗi khi chuyên viên kế toán của tôi gọi đến và nói, “Anh có quá nhiều tiền rồi. Anh cần mua thêm các khoản đầu tư khác,” là tôi biết ngay mình nên di chuyển số tiền của mình đi đâu, sử dụng hình thức pháp lý nào và nên mua gì với số tiền đó. Tôi thường gọi cho người môi giới địa ốc và mua thêm bất động sản. Nếu tôi mua các tài sản chứng khoán, tôi thường gọi cho chuyên viên tài chính của mình và mua một loại sản phẩm bảo hiểm mà từ đó mua các loại cổ phiếu, trái phiếu hoặc quỹ hỗ tương. Nói cách khác, ngành bảo hiểm tạo ra những loại sản phẩm bảo hiểm đặc biệt cho người giàu vốn là chủ doanh nghiệp. Khi một doanh nghiệp mua bảo hiểm, chi phí đó trở thành chi phí của công ty và trở thành tài sản



của chủ doanh nghiệp với nhiều ưu đãi về thuế. Khi chuyên viên kế toán gọi đến, tôi chỉ tiêu số tiền đó theo một kế hoạch đã được vạch sẵn. Và chính cách chi tiêu có kế hoạch như thế lại càng làm cho một người trở nên giàu hơn và ổn định hơn.

Trong nhiều năm qua, tôi chứng kiến nhiều người khi lập nghiệp rất thành công và có lời, nhưng sau đó đều trở nên trắng tay. Tại sao thế? Bởi vì họ không kiểm soát được chi phí của mình. Thay vì chi tiêu để thu thập thêm nhiều tài sản như địa ốc hay chứng khoán, họ lại chi tiêu cho những khoản xa xỉ như giao dịch kinh doanh, hay mua biệt thự, du thuyền, xe thể thao và giao du với nhiều bạn bè mới. Thay vì cần phải vững vàng hơn về mặt tài chính, họ trở nên yếu kém hơn trên mỗi đồng tiền họ kiếm được và chi tiêu.

MẶT BÊN KIA CỦA ĐỒNG TIỀN

Người bố giàu thường nói, “Chính qua cột chi phí mà người giàu thấy được mặt bên kia của đồng tiền. Hầu hết mọi người chỉ xem chi phí là xấu, là những căn cơ làm cho mình nghèo đi. Thế nhưng một khi con nhận ra chi phí có thể làm cho con giàu hơn, khi đó con đã bắt đầu nhìn thấy được thế giới bên kia của đồng tiền.” Người còn nói, “Nếu con muốn giàu, con cần phải biết được sự hy vọng, nỗi sợ và ảo ảnh của cả hai thế giới của đồng tiền.”

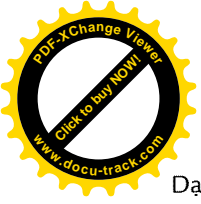
Trong một lần nọ, người bố giàu đã nói một câu làm cho suy nghĩ của tôi đảo lộn và chuyển hẳn từ kiểu suy nghĩ



của người nghèo sang của người giàu. Người bảo tôi, “Khi có một kế hoạch làm giàu, hiểu được các đạo luật về thuế và doanh nghiệp, ta có thể tận dụng cột chi phí của ta để làm giàu. Một người trung bình chỉ sử dụng cột chi phí để nghèo đi. *Nếu con muốn trở nên giàu có và giàu mãi, con cần phải kiểm soát cho được những chi phí của con.*” Nếu bạn hiểu thấu được câu nói đó, bạn sẽ hiểu ngay tại sao người bố giàu chỉ muốn có thu nhập thấp và chi tiêu cao. Đó chính là cách làm giàu của Người. Người nói, “Hầu hết mọi người chỉ muốn có thu nhập cao và chi tiêu thấp, cho nên phần lớn họ đều mất tiền và trắng tay. Đó chỉ là kiểu suy nghĩ của người nghèo. *Nếu con không đổi được quan niệm này trong đầu con, con sẽ luôn luôn sống trong nỗi sợ bị mất tiền, chỉ biết cố gắng tằn tiện mà không tập trung tự đào luyện mình để khôn ngoan hơn về tiền bạc và trở nên giàu có hơn.* Khi con thấm được kiểu suy nghĩ đó của người giàu, là lúc con đã thấy được thế giới bên kia của đồng tiền mà nhiều người giàu đã thấy.”

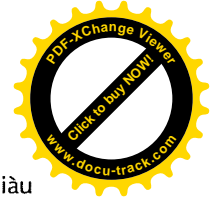
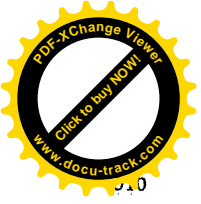
ĐIỀU RẤT QUAN TRỌNG

Đoạn trên là một trong những đoạn quan trọng nhất của quyển sách này. Thực sự mà nói, toàn bộ quyển sách này của tôi đều xoay quanh đoạn văn đó. Nếu bạn vẫn không hiểu, tôi đề nghị bạn nên ngồi xuống với một người bạn cũng đã đọc qua quyển sách này, và bắt đầu trao đổi, thảo luận để đào sâu hơn ý nghĩa của đoạn văn đó. Dĩ nhiên, tôi không bắt buộc bạn nhất thiết phải đồng ý với



thông điệp trong đoạn văn mà điều quan trọng hơn là tôi chỉ mong muốn bạn có thể bắt đầu hiểu được nó. Từ đó, bạn có thể bắt đầu hiểu được tại sao tôi lại nói còn có một thế giới khác có rất nhiều tiền, và làm thế nào để bạn có thể trở thành một phần tử của thế giới đó. Người bố giàu nói, “Những người không chịu thay đổi quan điểm của họ về tiền bạc trong đầu, họ sẽ chỉ thấy được một mặt của đồng tiền. Đó là một thế giới không có đủ tiền. Họ sẽ không bao giờ thấy được mặt bên kia của nó, cho dù họ kiếm được bao nhiêu tiền đi chăng nữa.”

Khi hiểu được có một thế giới khác có rất nhiều tiền đang tồn tại, khi hiểu được đôi điều về các đạo luật thuế, về kinh doanh và nhận thức được tại sao kiểm soát chi phí là quan trọng, bạn có thể bắt đầu nhìn thấy một thế giới hoàn toàn khác hẳn mà rất ít người nhìn thấy. Sự nhìn thấy đó của bạn sẽ bắt đầu trước hết từ trong đầu bạn. Nếu quan điểm và suy nghĩ của bạn có thể thay đổi, bạn sẽ bắt đầu hiểu được tại sao người bố giàu luôn nói: “Ta dùng chi phí để trở nên giàu có hơn, trong khi một người trung bình sử dụng chi phí để trở nên nghèo nàn hơn.” Và nếu bạn hiểu được câu nói đó, bạn có thể hiểu được tại sao mà tôi lại cho rằng việc dạy các kiến thức về tiền bạc và tài chính trong hệ thống giáo dục đương thời của chúng ta là cần thiết và quan trọng.



Dạy con làm giàu

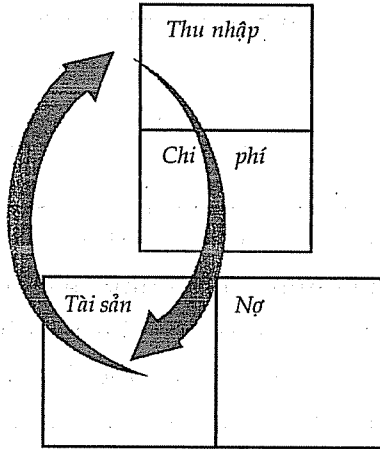
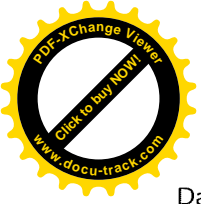
LÀM THẾ NÀO MÀ THU NHẬP THẤP VÀ CHI TIÊU CAO LẠI TỐT?

Cũng như người bố giàu đã từng nói, “Tiền bạc chỉ là một ý tưởng.” Nếu bạn đã hoàn toàn hiểu được tại sao thu nhập thấp và chi phí cao lại tốt, bạn hãy tiếp tục đi. Còn nếu không hiểu, rất mong bạn bỏ chút ít thời gian trao đổi với một người nào đó cũng đã đọc quyển sách này. Những ý tưởng đó còn giải thích nguyên nhân tại sao nhiều người giàu bị phá sản. Do đó, chúng tôi vô cùng mong muốn bạn hãy cố gắng tối đa để hiểu thấu được vấn đề mấu chốt đó, bởi vì sẽ còn có ý nghĩa gì khi bạn sáng tạo ra một tài sản và kiếm thật nhiều tiền từ tài sản đó nhưng để rồi bị mất hết tất cả. Khi tôi nghiên ngẫm quy tắc 90/10, tôi đã phát hiện ra rằng hết 90% dân số chỉ kiểm soát được 10% tiền bạc là vì mọi người chỉ muốn có thu nhập cao và chi phí thấp. Chính vì vậy mà mọi người vẫn cứ dậm chân tại chỗ và không khá hơn được chút nào.

MỘT LỜI HƯỚNG DẪN

Như vậy, câu hỏi sẽ là: “Làm thế nào mà thu nhập thấp và chi phí cao lại làm cho bạn giàu?”. Câu trả lời có thể được tìm thấy ở những nhà đầu tư lão luyện tận dụng các quy định thuế và luật doanh nghiệp để chuyển các chi phí quay trở lại cột thu nhập của mình.

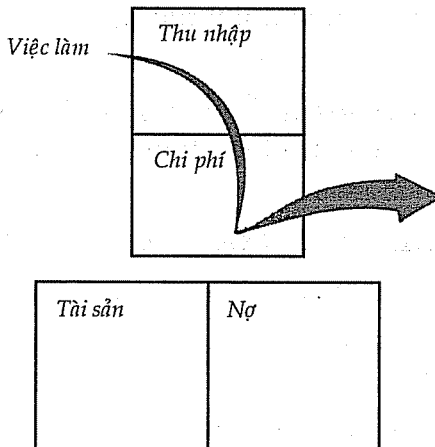
Chẳng hạn, đây là sơ đồ hành động của một nhà đầu tư lão luyện:



Tôi xin lặp lại câu hỏi: “Làm thế nào mà thu nhập thấp và chi phí cao lại làm cho bạn giàu?”

Nếu bạn có thể hiểu được làm thế nào và tại sao như vậy, bạn sẽ nhìn thấy một thế giới đầy ắp những vàng và kim cương.

Bây giờ hãy so sánh sơ đồ trước với sơ đồ dưới đây:





Trên đây là sơ đồ tiền bạc của phần lớn dân số thế giới. Nói cách khác, tiền chảy vào và đi ra ngoài qua cột chi phí mà không bao giờ quay trở lại. Điều đó khiến cho nhiều người cố gắng dành dụm, sống tần tiện và cắt giảm chi phí. Sơ đồ đó cũng là sơ đồ của một người cứ cho rằng 'căn nhà của tôi là tài sản', hay của một người luôn miệng nói: "Tôi mất tiền hàng tháng nhưng chính phủ sẽ cho phép tôi giảm thuế để bù trừ vào khoản lỗ đó." Lẽ ra, những người đó nên phát biểu thế này, "Tôi kiếm được tiền từ khoản đầu tư của mình, và chính phủ lại ưu đãi giảm thuế cho tôi khi tôi đầu tư sinh lời như thế."

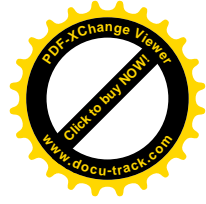
Người bố giàu nói, "Một trong những cách kiểm soát quan trọng nhất mà con rút được từ bài học đó chính là: 'Bao nhiêu phần trăm số tiền con chi tiêu sẽ quay trở lại cột thu nhập của con trong cùng một tháng?'" Nếu bạn có thể hiểu được cách làm như thế, một chân trời mới sẽ mở ra trước mắt bạn. Còn nếu bạn vẫn không hiểu, hãy tìm một người bạn chia sẻ và trao đổi ý tưởng này. Sự thảo luận đó sẽ rất có lợi cho bạn, bởi vì nó có thể giúp bạn thay đổi từ quan niệm về một thế giới không có đủ tiền sang quan niệm một thế giới có rất nhiều tiền.

TẠI SAO CÓ NHIỀU KINH DOANH LẠI TỐT HƠN MỘT?

Tôi gặp gỡ nhiều doanh nhân rất giỏi khi xây dựng kinh doanh, nhưng lại không nhận thức được giá trị thực sự của hệ thống kinh doanh đó. Lý do là vì có một quan niệm phổ biến cho rằng xây dựng doanh nghiệp chỉ nhằm mục đích



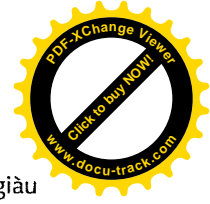
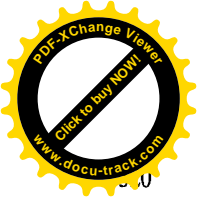
Dạy con làm giàu



sang nhượng và bán lại. Đó là suy nghĩ của một chủ doanh nghiệp không biết cách làm của một nhà đầu tư lão luyện - vốn có hiểu biết về các luật thuế và doanh nghiệp. Cho nên lẽ ra xây dựng kinh doanh để mua tài sản, họ lại thường xây dựng kinh doanh, bán chúng đi, trả thuế, bỏ tiền vào ngân hàng và bắt đầu lại toàn bộ quy trình kiếm tiền ấy.

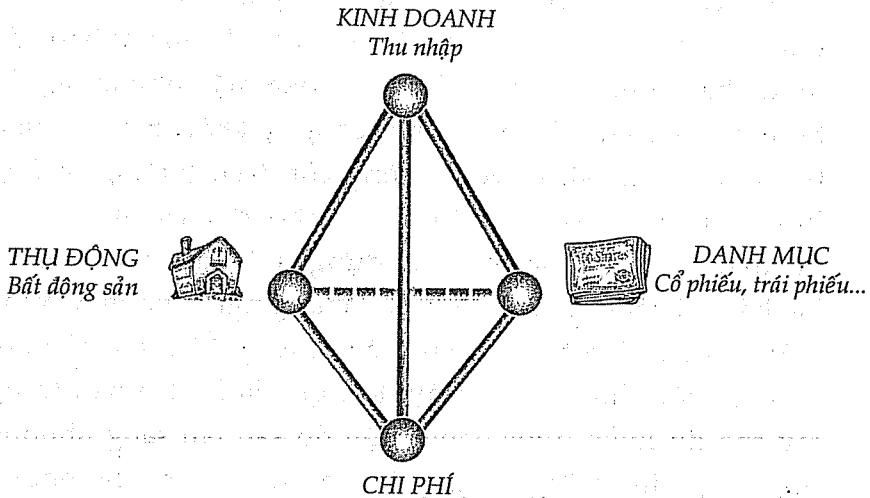
Tôi có nhiều người bạn ra xây dựng kinh doanh chỉ với một mục đích bán chúng đi để kiếm lời. Hai người bạn của tôi đã bán công ty của mình để lấy tiền mặt, nhưng sau đó bị mất trắng khi xây dựng một công ty khác. Họ mất tiền bởi vì quy tắc 90/10 về sự sống còn trên thương trường luôn có hiệu lực áp dụng trong mọi thời đại. Hai người bạn đó xuất thân từ nhóm T đi xây dựng kinh doanh ở nhóm C. Họ bán lại công ty của mình cho những người nhóm C khác thấy được giá trị tiềm ẩn của các công ty đó mà hai người bạn của tôi không nhìn thấy. Kết quả là họ trở nên trắng tay cho dù kiếm được hàng triệu đô sau lần sang nhượng đó, trong khi những công ty họ bán đi đã làm cho những người chủ mới càng giàu có thêm.

Một chủ doanh nghiệp hay một nhà đầu tư lão luyện sẽ tìm mọi cách giữ doanh nghiệp hay việc kinh doanh của mình tồn tại càng lâu càng tốt, để có thể thu thập càng nhiều tài sản chắc chắn càng tốt bằng cách tận dụng các ưu đãi về thuế trong đầu tư, và giữ càng nhiều tài sản càng tốt. Cũng như người bố giàu đã nói, “Nguyên nhân chính mà ta xây dựng kinh doanh là vì những tài sản mà việc

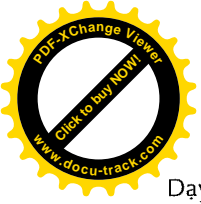


Dạy con làm giàu

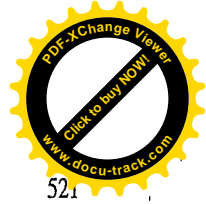
kinh doanh đó sẽ mua lại cho ta.” Đối với nhiều doanh nhân, doanh nghiệp mà họ xây dựng chỉ là tài sản duy nhất của họ bởi vì họ sử dụng chiến lược của một công ty, mà không chịu khai thác ưu điểm của chiến lược đầu tư bằng cách sử dụng nhiều công ty (dĩ nhiên để tận dụng chiến lược đó, bạn cần phải có một ê kíp bao gồm những nhà tư vấn chuyên môn).



Như vậy, chính chi phí sẽ là tài sản hay nợ của bạn, cho dù bạn kiếm được bao nhiêu tiền đi chăng nữa. Người bố giàu nói, “*Một người giàu biết cách sử dụng rác rưởi và biến nó thành vàng, trong khi phần lớn mọi người lại biến vàng thành rác rưởi.*”

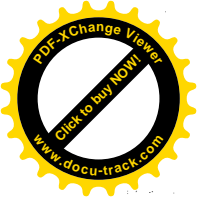


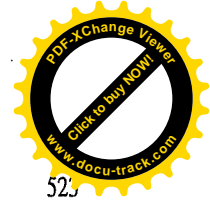
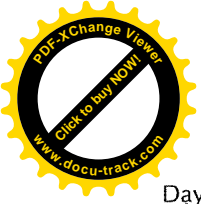
Dạy con làm giàu



521

PHẦN 5
TRẢ LẠI





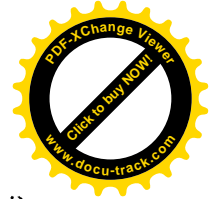
CHƯƠNG 42

Bạn có sẵn sàng trả lại hay không?

QUY TẮC KIỂM SOÁT ĐẦU TƯ THỨ 10 - KIỂM SOÁT VỀ CÁC HOẠT ĐỘNG TỪ THIỆN & PHÂN CHIA CỦA CÁI

Cách đây không lâu, một người bạn của tôi thời trung học, Dan, tạt ngang vùng và rủ tôi đi chơi gôn. Dan luôn là một tay chơi gôn rất giỏi, trong khi tôi ngưng chơi đã hàng mấy tháng liền.

Khi chơi vòng quanh sân gôn, tôi cảm thấy hết sức ngưỡng mộ trước kỹ thuật điều luyện của Dan, cuộc trò chuyện giữa hai chúng tôi dần dần chuyển sang đề tài về những gì chúng tôi đang làm trong cuộc sống. Khi tôi bảo Dan là tôi đã về hưu, hiện đang xây dựng kinh doanh với một công ty chuẩn bị lên sàn, và một công ty khác còn đang phát triển, anh ấy trở nên giận dữ với tôi. Sự giận dữ ấy khiến anh ta đột nhiên kết tội tôi là tham lam, chỉ biết có mình và bóc lột người nghèo. Sau gần một tiếng đồng hồ cố giữ bình tĩnh và kiềm chế một cách xã giao, tôi cảm thấy hết chịu đựng nổi. Cuối cùng, tôi nói, “Điều gì khiến anh nghĩ là người giàu tham lam?”



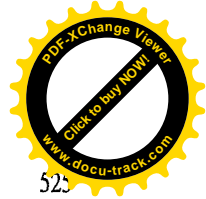
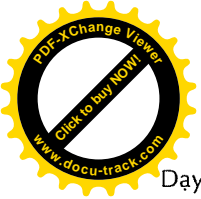
Anh ta trả lời, “Bởi vì hầu như ngày nào tôi cũng đều thấy người nghèo. Và tôi chưa bao giờ thấy người giàu làm một điều gì đó cho họ cả.” Dan là một luật sư biện hộ dành cho những người không có tiền thuê mượn luật sư. Anh ấy giận dữ nói tiếp, “Khoảng cách giữa người nghèo và người giàu mỗi lúc một lớn hơn và chẳng hề được cải thiện chút nào. Hiện tại, chúng ta có những gia đình đứng trên bờ tuyệt vọng của sự nghèo khổ. Trong khi đó, những kẻ như anh lại mỗi lúc kiếm tiền nhiều hơn. Đó là tất cả những gì mà anh nhắm tới hay sao? Xây dựng kinh doanh và làm giàu, không có một lý tưởng nào khác? Anh đã trở nên tồi tệ cũng như bố của Mike vậy, một người đàn ông giàu có tham lam chỉ biết tìm cách để giàu hơn.”

Dan ngượng dãn xuống khi trò chơi tiếp diễn. Khi gần kết thúc, chúng tôi đồng ý gặp lại ngày hôm sau ở một nhà hàng và tôi sẽ cho anh ta thấy những gì tôi đang làm.

Tôi đem bộ cờ Cashflow đến cho Dan xem vào bữa sau đó. Anh ta hỏi sau khi chúng tôi ngồi vào bàn, “Bộ cờ này dùng cho mục đích gì?”

Tôi vừa trải bộ cờ ra trên bàn, vừa giải thích quan điểm của tôi về một trong những nguyên nhân của sự nghèo khổ chính là thiếu sự hiểu biết và kiến thức. Tôi nói, “Đó là điều có thể học được. Điều đó có thể được dạy ở nhà. Các trường lớp không dạy anh về tiền bạc, anh đành phải tự học ở nhà thôi.”

“Thế bộ cờ này dạy điều gì?”, Dan hỏi.



“Nó dạy những từ ngữ về tài chính,” tôi nói. “Theo tôi, từ ngữ hay lời nói là những công cụ, tài sản có nhiều quyền lực nhất của con người, bởi vì lời nói sẽ ảnh hưởng đến bộ não của chúng ta, và bộ não của chúng ta sẽ tạo ra những thực tại hiện hữu trên thế giới. Vấn đề là có nhiều người khi rời khỏi nhà và trường học đều không bao giờ học hỏi hay hiểu được những từ ngữ liên quan đến tiền bạc, mà từ đó dẫn đến hậu quả là nhiều người phải vật lộn với chuyện tiền bạc suốt đời.”

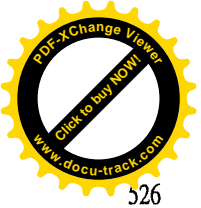
Dan im lặng xem xét bộ cờ một hồi lâu rồi hỏi một cách mỉa mai, “Thế anh dự định chấm dứt tình trạng nghèo khổ bằng bộ cờ này à?”

“Không phải,” tôi cười khúc khích. “Tôi không bao giờ lạc quan hay mơ mộng đến thế. Tôi tạo ra trò chơi này chủ yếu dành cho những người muốn trở thành chủ doanh nghiệp và nhà đầu tư. Quản lý tiền bạc là một kỹ năng cơ bản cần thiết cho bất cứ ai muốn làm giàu.”

“Như vậy là anh tạo ra bộ cờ này cho những ai muốn làm giàu chứ không phải người nghèo à?”, Dan hỏi và tôi cảm thấy anh ta lại nổi cơn giận.

Tôi vẫn tươi cười trước phản ứng tâm lý của anh ta. Tôi đáp, “Càng không phải như thế. Tôi không tạo ra sản phẩm này để loại trừ những người nghèo. Tôi lập lại với anh một lần nữa. Tôi tạo ra bộ cờ đó cho bất kỳ ai muốn làm giàu, dù người đó hiện đang nghèo hay đang giàu.”

Vẻ mặt căng thẳng của Dan trông giãn ra một tí.



“Chính xác như vậy,” tôi nhẹ nhàng nói. “Các sản phẩm của tôi được nhắm đến cho những ai muốn làm giàu. Sản phẩm của tôi sẽ chẳng giúp được ai cả, bất chấp người đó có tình trạng tài chính như thế nào, nếu như người đó không có ý muốn làm giàu gì cả. Sản phẩm của tôi cũng chẳng giúp được cho người giàu hay người trung lưu nếu những người đó không muốn giàu hơn.”

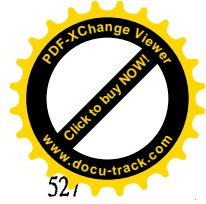
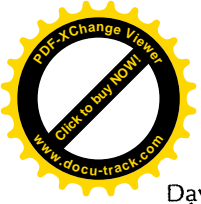
Dan ngồi đó lắc đầu. Anh ta lại càng tỏ ra giận dữ hơn. Cuối cùng, anh ta nói, “Ý của anh là tôi bỏ cả đời mình để giúp đỡ mọi người để rồi tôi không thể giúp được ai cả, có phải thế không?”

Tôi trả lời, “Không phải, tôi không nói như thế. Tôi không thể nhận xét những gì anh đang làm hay sự giúp đỡ của anh với người khác có hiệu quả như thế nào. Hơn nữa, tôi đâu có quyền đánh giá anh.”

“Thế ý anh muốn nói gì?”, Dan hỏi.

“Ý tôi nói là *anh không thể giúp được một người nếu như người đó không thực sự muốn tự giúp cho chính bản thân mình trước hết*. Nếu một người chẳng thèm quan tâm đến chuyện làm giàu, thì sản phẩm của tôi đối với người đó hoàn toàn vô dụng.”

Dan lặng lẽ suy nghĩ đến sự khác biệt mà tôi đang cố gắng giải thích cho anh ta hiểu. Một hồi sau, anh ta nói, “Trong nghề nghiệp của tôi, tôi thường đưa ra lời khuyên và hướng dẫn về mặt luật pháp cho mọi người. Nhiều người chẳng thèm đoái hoài đến lời tư vấn của tôi. Một hay hai năm sau đó, tôi gặp lại những người ấy, họ vẫn trong



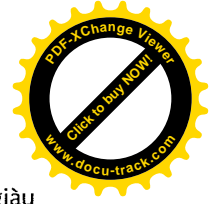
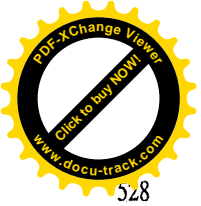
tình trạng như trước. Họ bị vào tù trở lại, bị kết án vì các tội danh hình sự. Đó có phải là ý anh muốn nói đến? Lời khuyên - bản thân nó sẽ trở nên vô dụng trừ phi mọi người thực sự muốn thay đổi hoàn cảnh sống của chính mình?"

"Đó chính là điều tôi đang nói đến," tôi đáp. "Điều đó cũng giải thích tại sao mà những chương trình tập luyện và ăn kiêng hiệu quả nhất lại không thành công nếu như một người không thực sự muốn giảm cân. Hay tại sao chỉ mất thời gian vô ích và gây ảnh hưởng đến cả lớp học khi có một học sinh chẳng thích thú quan tâm gì đến môn học đó. Dạy cho một người không muốn học thật khó vô cùng. Điều đó càng đúng đối với tôi. Chẳng hạn, tôi chẳng thích thú gì khi học môn lặn chung với các loài cá mập. Do đó, anh không thể ép buộc tôi học được. Thế nhưng với môn gôn thì lại khác. Tôi sẽ học rất chăm chỉ, luyện tập hàng giờ và sẵn sàng trả nhiều tiền để học. Đơn giản chỉ vì tôi thực sự muốn học chơi gôn."

Dan gật đầu, "Tôi hiểu điều đó."

"Thế nhưng tôi sẽ không trình bày với anh bộ cờ này về khía cạnh làm giàu. Tôi muốn cho anh thấy điều khác, điều mà bố của Mike đã dạy cho tôi và anh ấy phải biết độ lượng và rộng rãi. Đó chính là việc *trả lại*."

Liên tục trong mười phút, tôi giải thích giai đoạn thứ 5 trong kế hoạch của người bố giàu, chỉ cho Dan thấy đó là một phần không kém quan trọng trong kế hoạch của Người cần phải rộng rãi và đóng góp từ thiện. Tôi nói, "Bố của Mike đã dạy chúng tôi năm giai đoạn tách biệt trên con



đường làm giàu. Giai đoạn thứ năm đề cập đến trách nhiệm của việc cống hiến và đóng góp sau khi anh đã trở nên giàu có. Bố của Mike luôn luôn tin rằng kiếm tiền và khư khư ôm giữ lấy chúng chỉ là sự lạm dụng sai trái sức mạnh của đồng tiền.”

Dan lặng lẽ gật đầu và nói, “Ý anh muốn nói là bố của Mike dạy anh và Mike cần phải biết đóng góp từ thiện cũng như cách làm giàu?”

Tôi gật đầu, “Người bố giàu cho rằng một trong những kiểm soát quan trọng nhất mà một người đầu tư cần có chính là sự kiểm soát việc đóng góp tiền bạc cho xã hội.”

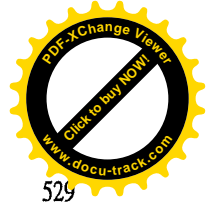
“Thế nhưng ông ta lại nổi tiếng vì sự giàu có tham lam của mình. Nhiều người đồn những điều khủng khiếp về ông ấy, về mức độ tham lam của ông ấy.”

“Hầu hết mọi người đều nghĩ như thế, nhưng riêng Mike và tôi lại thấy điều khác hẳn và trái ngược hoàn toàn. Càng kiếm được nhiều tiền chừng nào, ông lại đóng góp từ thiện nhiều chừng nấy. Nhưng ông cống hiến và đóng góp rất âm thầm lặng lẽ, chứ không phô trương ồn ào.”

Có một thực tế hiện hữu là không phải người giàu nào cũng tham lam cả. Nếu anh mở mắt ra mà xem, anh sẽ thấy có nhiều người rất giàu đã đóng góp vô số của cải và tiền bạc cho xã hội. Như Andrew Carnegie chẳng hạn, ông ấy đã *trả lại* qua việc tài trợ các thư viện mở khắp toàn quốc. Hay Henry Ford lập quỹ từ thiện Ford Foundation, và gia đình Rockefeller lập quỹ Rockefeller Foundation. Hay nhân vật lý tưởng của tôi chẳng hạn, George Soros, sáng lập quỹ



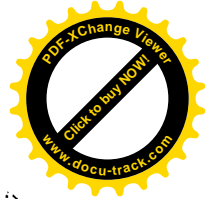
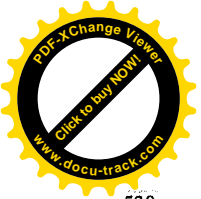
Dạy con làm giàu



529

Quantum và hiện đang đóng góp vô số tiền bạc cho giấc mơ tạo ra một xã hội toàn cầu và vận động khuyến khích sự hiểu biết về tài chính giữa các quốc gia. John D. Rockefeller không chỉ lập ra quỹ từ thiện mà còn cùng với các sinh viên ra trường giàu có khác đóng góp rất nhiều cho Đại học Chicago. Nhiều nhân vật giàu có khác thậm chí còn sáng lập ra các trường đại học của riêng mình, như Stanford lập ra Đại học Stanford, và Duke lập ra Đại học Duke.

“Tôi ước ao là có nhiều người hơn làm được như vậy”.
Dan nói.



THAY LỜI KẾT

Tại sao không còn cần tiền mới tạo ra tiền

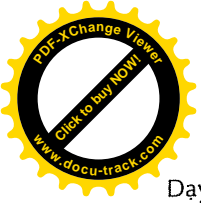
Cách đây không lâu trong một lớp đầu tư, mọi người hỏi tôi, “Theo anh, tôi nên đầu tư vào công ty Internet nào?”.

Tôi trả lời, “Tại sao lại đầu tư vào công ty Internet của người khác? Tại sao anh không tự lập một công ty Internet cho riêng mình và mời mọi người khác đầu tư vào?”.

Như đã đề cập trong các chương trước, hiện có nhiều quyển sách đầu tư hướng dẫn cách mua tài sản. Riêng *quyển sách này chỉ tập trung vào việc tạo ra tài sản hơn là mua tài sản*. Cho nên, tại sao bạn lại không bỏ thời gian xem xét việc tạo ra tài sản, thay vì chỉ mua tài sản đơn thuần?

QUY TẮC 90/10 ĐÃ THAY ĐỔI

Khi bức tường Berlin bị sụp đổ và mạng World Wide Web được đưa lên, nhiều quy tắc đã thay đổi. Một trong những quy tắc quan trọng nhất bị thay đổi chính là quy tắc

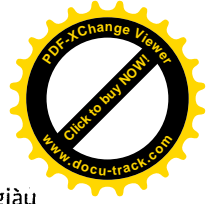
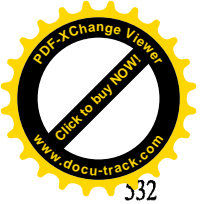


90/10. Mặc dù điều chắc chắn là vẫn chỉ có 10% dân số kiểm soát 90% tiền bạc của cải nhưng khả năng hay cơ hội tham gia vào nhóm người đó đã thay đổi. Mạng World Wide Web đã làm thay đổi mức chi phí để gia nhập vào nhóm 10% đó. Ngày hôm nay, việc làm giàu không nhất thiết bắt buộc bạn phải sinh ra trong một gia đình quý tộc như thời đại Nông nghiệp, cũng như không đòi hỏi phải có thật nhiều tiền, đất đai và nhân lực như trong thời đại Công nghiệp. Giá của cơ hội gia nhập đó chính là ý tưởng, mà ý tưởng thì hoàn toàn miễn phí.

Trong thời đại Thông tin, những gì bạn cần có chỉ là thông tin hay ý tưởng mà nhờ đó bạn có thể trở nên rất giàu. Do đó, có thể một người trong năm nay vẫn còn đang lâm vào tình trạng túng quẫn, nhưng chỉ một năm sau người ấy có thể được liệt kê vào danh sách những người giàu nhất thế giới.

Tôi cho rằng ai ai trong chúng ta cũng đều có sự sáng tạo và những suy nghĩ, tư duy có thể biến thành tài sản cho mình. Vấn đề là họ không có ưu thế được người bố giàu hướng dẫn về Tam giác C-Đ. Tôi cho rằng điều quan trọng là mọi người nên được dạy về cách kinh doanh, cũng như làm thế nào biến những ý tưởng thành tài sản đem lại sự giàu có cho mọi người. Nếu làm được như thế, xã hội của chúng ta sẽ giàu có hơn khi thời đại Thông tin xảy ra khắp nơi trên toàn cầu.

Lần đầu tiên và duy nhất trong lịch sử thế giới, quy tắc 90/10 về sự kiểm soát tiền bạc sẽ không còn được áp dụng.



Cũng như không còn cần phải có tiền mới làm ra tiền, không cần phải có vô số đất đai và nguồn lực mới làm giàu. Ngày nay, tất cả những gì mà một người cần có chỉ là ý tưởng. Người bố giàu đã từng nói, “Tiền bạc chỉ là một ý tưởng.” Thế nhưng, đối với một số người sẽ rất khó làm cho họ thay đổi nếp tư duy cũ của mình. Có một câu nói thế này, “Bạn không thể dạy cho ai đó một điều gì mới trong khi họ cứ khư khư bám lấy những tư tưởng cũ, bất kể họ trẻ hay già.”

Cho nên, khi mọi người hỏi, “Anh sẽ đầu tư vào công ty Internet nào?”, tôi trả lời, “Tại sao không đầu tư vào chính công ty Internet của anh?”. Tôi không đề nghị người hỏi nhất thiết phải thành lập ngay một công ty Internet cho mình, mà những gì tôi muốn yêu cầu là họ nên xem xét ý tưởng, khả năng và cơ hội xây dựng một doanh nghiệp cho chính mình. Tôi lại càng không khuyên họ nên bỏ việc của mình và nhảy ra kinh doanh. Điều mà tôi muốn khuyên bạn là hãy giữ công việc hiện thời của mình và xem xét việc nhảy ra kinh doanh bán thời gian.

SỰ THÁCH THỨC CỦA NHỮNG TƯ DUY CŨ

Trên thị trường chứng khoán hiện nay, bạn thường nghe nhiều người nói, “Nền kinh tế cũ và nền kinh tế mới.” Trong nhiều phương diện, những người bị tụt lại đằng sau thường là những người cứ tiếp tục suy nghĩ bằng những tư duy của nền kinh tế cũ.

Người bố giàu thường xuyên nhắc nhở chúng tôi rằng