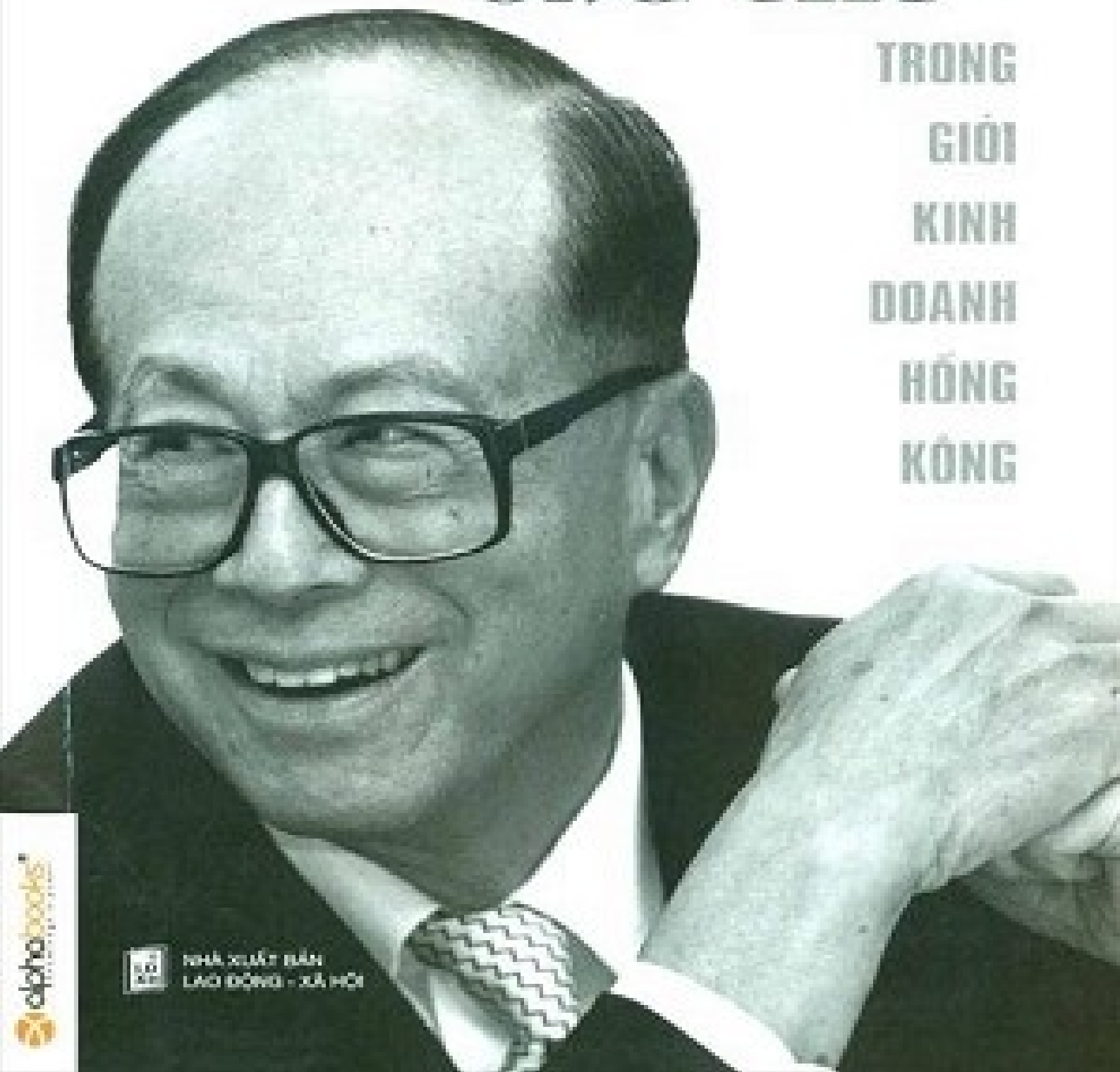


ANTHONY B. CHAN
LI KA-SHING, HONG KONG'S ELUSIVE BILILIONAIRE

Lý Gia Thành

“ÔNG CHỦ của những
ÔNG CHỦ”

TRONG
GIỚI
KINH
DOANH
HỒNG
KÔNG



NHÀ XUẤT BẢN
LÃO ĐỘNG - XÃ HỘI

ANTHONY B.CHAN

LÝ GIA THÀNH

Bản quyền tiếng Việt © 2012 Công ty Sách Alpha

Không phần nào trong xuất bản phẩm này được phép sao chép hay phát hành dưới bất kỳ hình thức hoặc phương tiện nào mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của Công ty Sách Alpha.

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

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

Lời giới thiệu

Lý Gia Thành, tỷ phú Hồng Kông, là một trong những người giàu nhất thế giới và nổi tiếng là nhạy bén trong kinh doanh. Ông được đánh giá là nhà đầu tư có tầm ảnh hưởng lớn nhất châu Á. Năm 2007, tên ông đứng vị trí thứ chín trong danh sách những người giàu nhất thế giới do tạp chí Forbes bầu chọn, với giá trị tài sản khoảng 23 tỷ đô-la.

Trong khu vực châu Á và thậm chí trên toàn thế giới, chỉ có rất ít thương gia thành công từ bao gian khó và thách thức. Lý Gia Thành là một trong số những người hiếm hoi đó sở hữu năng lực tuyệt vời và tầm nhìn xa rộng.

Từ một cậu bé mồ côi cha phải nghỉ học để gánh vác gia đình năm 14 tuổi, Lý Gia Thành đã vươn lên trở thành người sáng lập Tập đoàn Hòa Ký Hoàng Phố (Hutchison Whampoa Limited) và Trường Giang Thực Nghiệp (Cheung Kong Holdings) tại Hồng Kông, nơi người ta gọi ông là “siêu nhân”. Năm 2001, ông được tạp chí Asiaweek bầu chọn là nhân vật quyền lực nhất châu Á. Năm 2006, tại Singapore, tạp chí Forbes trao tặng ông giải thưởng thành tựu trọn đời (giải thưởng tôn vinh những doanh nhân xuất sắc và cống hiến cả đời cho ngành kinh doanh). Không chỉ được truyền tụng như một huyền thoại kinh doanh kiệt xuất, ông còn được ca ngợi bởi lòng nhân từ, đức độ và nghệ thuật dạy con trở thành người tài đức vẹn toàn, giữ gìn sự trong sáng của doanh nhân. Dù rất giàu có nhưng Lý Gia Thành vẫn nổi tiếng về phong cách sống giản dị, thường đi những đôi giày đen đơn giản và mang đồng hồ Seiko không quá đắt tiền. Lý Gia Thành tâm sự: “Tôi thường tự hỏi mình muốn làm giám đốc một công ty hay chủ tịch cả một tập đoàn? Thông thường mà nói, làm một giám đốc đơn giản hơn nhiều nhưng quyền lực của bạn lại đến từ chức vụ mà bạn đảm nhiệm. Đạt được điều đó có thể do duyên

số hay nỗ lực của bạn nhưng, trên hết là do kiến thức chuyên môn bạn có. Để trở thành một nhà lãnh đạo giỏi và thành công thì thái độ và năng lực đều rất quan trọng.”

Lần đầu tiên, toàn bộ cuộc đời của Lý Gia Thành được giới thiệu chi tiết với độc giả Việt Nam qua cuốn sách của Anthony B. Chan, Li Ka-shing, Hong Kong's Elusive Billionaire (Lý Gia Thành, ‘Ông chủ của những ông chủ’ trong giới kinh doanh Hồng Kông). Trong mỗi trang sách đều hiển hiện nỗ lực phi thường, vượt qua mọi sóng gió, gian truân để vươn tới thành công của ông. Chúng tôi mong rằng, qua cuốn sách, độc giả Việt Nam sẽ thu được nhiều bài học từ cuộc đời Lý Gia Thành để thành công trong cuộc sống, dù hoàn cảnh hiện tại có khó khăn và nhiều trở ngại đến đâu.

Chúng tôi xin chân thành cảm ơn ông Anthony B. Chan - vì đã cho phép Alpha Books xuất bản cuốn sách này ở Việt Nam - và nỗ lực dịch thuật của nhóm BKD, trường Đại học Bách khoa Hà Nội.

Trong quá trình biên dịch, một số địa danh hoặc tên riêng Trung Quốc (phiên âm tiếng Anh) chúng tôi vẫn giữ nguyên văn vì không đảm bảo chính xác tuyệt đối.

Rất mong nhận được ý kiến góp ý của độc giả.

CÔNG TY SÁCH ALPHA





Lời tựa

Có một câu nói đã trở nên quen thuộc với người dân Hồng Kông là: “Cứ mỗi một đô-la bạn tiêu thì có năm xu chảy vào túi của Lý Gia Thành”. Tầm ảnh hưởng của vị doanh nhân tỷ phú đối với nền kinh tế - xã hội của mảnh đất thuộc địa rộng lớn này được thể hiện rõ nhất trong giai đoạn 1986-1987, khi tôi còn làm việc tại Đài truyền hình TVB – Hồng Kông với tư cách là một phóng viên, điều phối viên kiêm nhà sản xuất chương trình truyền hình. Thật vậy, gần như không có cuộc thảo luận nào về thương mại và công nghiệp tại Hồng Kông kết thúc nếu không đề cập tới Lý Gia Thành hay các công ty thương mại do ông làm chủ. Đối với tôi, cuộc đời của con người phi thường này là cả một câu chuyện thú vị. Nhưng thật không may, công việc hàng ngày ở Đài truyền hình lại buộc tôi tìm hiểu về cuộc đời của quá nhiều người và vì vậy, cơ hội để thuật lại chuyện đời của Lý Gia Thành ngày càng trở nên xa vời.

Dù biết khá rõ về những thành công trong kinh doanh của ông Lý nhưng dường như tôi đã quên mất ảnh hưởng của ông đối với cuộc sống hàng ngày của mình. Ví dụ, tôi thường lướt qua giá để tạp chí trong các cửa hàng thuốc Watson's; thứ Bảy, tôi hay mua đồ ở hiệu Park'N Shop gần nhà; để bắt được ba kênh truyền hình, tôi đã mua chiếc tivi đa hệ của Fortress, hãng sản xuất đồ điện tử lớn nhất Hồng Kông; một người tôi từng phỏng vấn trong chương trình của đài TVB là Michael Sandberg, Giám đốc điều hành Liên doanh Ngân hàng Hồng Kông-Thượng Hải (HSBC); tôi cũng đã có dịp phỏng vấn chủ tịch một công ty vận tải hàng hải lớn của Mỹ khi ông này đứng trên boong tàu, quay lưng lại Sân bay Quốc tế Hồng Kông,... Chuỗi cửa hàng

Watson, Park’N Shop, hãng sản xuất đồ điện tử Fortress, Sân bay Quốc tế Hồng Kông – tất cả đều là công ty của Lý Gia Thành, còn Michael Sandberg của Ngân hàng Hồng Kông chính là nhân tố xúc tác giúp Lý nổi tiếng trên trường quốc tế với việc mua Tập đoàn Hòa Kỳ Hoàng Phố vào năm 1979. Tôi nhận ra Lý Gia Thành thật sự là một phần rất quan trọng trong cuộc sống của mình và những người xung quanh. Một lần nữa, tôi nhận thấy cần phải kể về cuộc đời ông.

Năm 1987, khi giảng dạy tại trường Đại học California, Hayward, tôi đã đọc được bài viết về những thành công kinh doanh của Lý Gia Thành tại hai tỉnh của Canada là British Columbia và Alberta. Khi Lý quyết định chuyển hướng đầu tư sang phương Tây, tôi tin rằng ẩn sau quyết định ấy hẳn là một câu chuyện thú vị. Năm 1991, tôi rời California về nhận công tác tại Đại học Washington, Seattle. Tại đây tôi chính thức bắt đầu nghiên cứu về cuộc đời của Lý Gia Thành.

Tôi bắt đầu tích lũy mọi thông tin về ông từ tư bản này, và những điều đã đọc đều khiến tôi tò mò. Khi Hồng Kông tiến gần đến ngày 1 tháng 7 năm 1997 định mệnh, tôi bắt đầu xem câu chuyện về ông Lý như một “phong vũ biểu” đối với những thay đổi sắp xảy ra trên mảnh đất thuộc địa Hồng Kông, Trung Quốc và toàn thế giới. Tôi chưa thể kể câu chuyện về ông ngay được vì phải mất khá nhiều thời gian. Và khi tôi vẫn chưa có dịp tiếp xúc với ông thì những cuộc phỏng vấn với nhà tư bản này đã được đăng tải trên tạp chí Far Eastern Economic Review (Toàn cảnh nền kinh tế Viễn Đông) và Fortune (Di sản).

Cuốn sách này là câu chuyện về một ông vua kinh doanh tầm cỡ quốc tế mà đế chế của ông đã đặt nền móng cho ngành thương mại Hồng Kông; một người đàn ông mà sự hiện diện đã làm thay đổi thái độ và nhận thức của toàn bộ vùng thuộc địa; một người có tầm ảnh hưởng to lớn, giúp Hồng Kông hội

nhập với thế giới.

Thời gian viết cuốn sách này kéo dài trong bốn năm nhưng tôi không hề đơn độc. Bạn bè và đồng nghiệp ở Hồng Kông đã giúp đỡ tôi trong giai đoạn nghiên cứu đầu tiên. Họ cũng là những người động viên, khích lệ tôi trong giai đoạn cuối cùng để hoàn thành bản thảo. Xin gửi những lời chúc tốt đẹp nhất và lời cảm ơn tận đáy lòng đến Giáo sư Dora Choi thuộc Đại học Trung Hoa – Hồng Kông, K. K. Chan của Nhà xuất bản Culturecom, Louis Liu của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Truyền hình châu Á, Giáo sư Chow Pak-kiu của Viện học Mở, Giáo sư Daniel Kwan – cựu giảng viên trường Đại học Hồng Kông Baptist, nay là giảng viên Đại học Fraser Valley.

Tôi xin chân thành cảm ơn họ hàng và bạn bè ở Canada và Mỹ vì đã gửi cho tôi những bài báo về Lý Gia Thành và các công ty của ông. Xin gửi lời cảm ơn đến cha tôi, Steven Chan, Andrienne Chan của Đại học Douglas, David Lam – từng làm việc tại Tập đoàn Truyền thông Canada, nay công tác tại Đại học Tây Bắc Ấn Độ, Giáo sư John Campbell – từng làm việc tại Đài TVB, nay là giảng viên Đại học Bắc Arizona. Tôi cũng muốn cảm ơn Kenvin Kawamoto, trợ lý của tôi tại Đại học Washington. Nhờ sự chăm chỉ của anh mà chúng tôi có được những thông tin quý giá làm nền tảng vững chắc cho cuốn sách này. Và cuối cùng xin dành lời cảm ơn cho người phụ tá nghiên cứu của tôi, Thái Trắc Nghiên, vì đã giúp tôi có được những thông tin vô cùng hữu ích.

Tôi còn mang ơn người bạn đời của mình, Giáo sư Wei Djao, trường Đại học Cộng đồng Bắc Seattle. Những kiến thức của cô đã giúp tôi hiểu hơn về bức tranh lịch sử – xã hội đầy màu sắc của Hồng Kông và Trung Quốc để tôi có thể viết những chương đầu tiên trong cuốn sách này. Sự hài hước và những bữa tối thịnh soạn mà cô dành cho bố con tôi đã khích lệ tôi rất nhiều. Cô con gái nhỏ của tôi Lian Djao Chan cứ thắc mắc mãi không biết lúc nào

bố mới rời máy tính. Chính nụ cười vô tư và niềm yêu đời của con đã giúp tôi có thêm sức mạnh để hoàn thành cuốn sách này.

Cuối cùng, tôi xin cảm ơn các bạn đồng nghiệp của tôi tại Macmillan Canada – chủ bút Karen O'Reilly, trưởng ban biên tập Kirsten Hanson, biên tập bản thảo Christian Allard và biên tập bản in Liba Berry đã hỗ trợ tôi xuất bản cuốn sách này.

Mở đầu

“Mr. Money” đến Bắc Kinh

Bất chấp những bất đồng trong quan điểm chính trị của Trung Quốc, thậm chí trong nội bộ Đảng Cộng sản, một sự kiện chưa từng có từ trước đến nay đã diễn ra. Đó là ngày 28 tháng 4 năm 1992, trong buổi lễ tốt nghiệp của Đại học Bắc Kinh, khi những sinh viên cuối cùng nhận bằng tốt nghiệp, chỉ còn duy nhất một tấm bằng kinh tế chưa được trao – bằng tiến sĩ danh dự dành cho Lý Gia Thành. Tổng Bí thư Đảng Cộng sản Trung Quốc lúc bấy giờ, ông Giang Trạch Dân, là người chủ trì buổi lễ và cũng là người sẽ trao tấm bằng tượng trưng này để công khai thừa nhận rằng Bắc Kinh cũng có thiện cảm với nhà tư bản được sùng bái số một ở Hồng Kông này.

Lý Gia Thành, nhân vật được mệnh danh là siêu nhân kiếm tiền của mảnh đất giao thoa Đông – Tây đang chờ đợi màn vinh danh của người đứng đầu Đảng Cộng sản. Lý Gia Thành – con trai một nhà giáo nghèo, giờ là một trong mười người giàu nhất thế giới; một người con của quê hương Triều Châu – thành phố nằm cách Hồng Kông khoảng 300 km về phía đông bắc và là ông chủ giàu có bậc nhất trên mảnh đất thuộc địa Anh. Ông là người Trung Quốc đầu tiên phá vỡ vòng kiềm tỏa gắt gao lên các tập đoàn thương mại Hồng Kông của thực dân Anh, đồng thời cũng là người giữ vị trí quan trọng trong ngành thương mại vận tải đường biển. Bạn bè, đồng nghiệp gọi ông là Gia Thành. Báo chí gọi ông là “Mr. Money” (tạm dịch là “Ông lắm tiền”), “Siêu nhân”. Đôi khi gặp Lý trên một con đường náo nhiệt ở Hồng Kông, người ta còn cúi đầu chào theo kiểu hành lễ dành cho bậc vương quyền: “Chào ngài, Lý đại gia”. Ở Hồng Kông, những gia đình tham vọng nhất cũng chỉ cầu mong con em mình tiếp bước theo con đường vinh quang của Lý Gia Thành.

Trong nhiều cuộc đua tranh trên đất Hồng Kông, dường như không chương ngại nào có thể ngăn trở Lý Gia Thành. Ông đã vượt qua nghèo đói và điều đó khiến ông trở thành bậc thầy phi thường cho những thương nhân rơi vào cảnh bần cùng trên con đường kiếm tìm ngọn đuốc soi sáng đến vương quốc giàu sang. Họ mơ ước được trở thành thành viên trong những cuộc họp cấp cao tổ chức tại tầng trên cùng của Cao ốc Trung Hoa với mái ốp gỗ, hàng rào là nhân viên bảo vệ và hệ thống cửa trượt tự động như Lý Gia Thành. Họ biết rất nhiều chuyện về ông: nỗ lực vượt qua đói nghèo, vận may đầu tiên trong ngành sản xuất đồ nhựa, sự vươn lên trở thành ông trùm địa ốc, chuyện về tập đoàn thương mại hay chuyện về mối quan hệ của ông với trùm tư bản Rupert Murdoch. Đó là còn chưa kể đến việc kinh doanh của ông ở phương Tây. Mỗi câu chuyện lại góp phần tôn thêm hào khí quyền năng vô hạn của ông. Họ phân tích từng động thái, nghe ngóng từng dấu hiệu về một hợp đồng sắp ký bởi họ tin rằng hợp đồng ấy không chỉ đem lại lợi nhuận cho chính tập đoàn của ông mà còn cho cả những doanh nghiệp nhỏ và những người chơi cổ phiếu sống dựa vào ngoại vi thương trường Hồng Kông.

Những người ngưỡng mộ coi ông là một người khổng lồ dù ông chỉ cao 1m70. Lý Gia Thành tuổi Thìn, tức là rồng, biểu tượng cho sức sống và sự phát triển. Người Trung Quốc tin rằng rồng đem lại năm điều may mắn là thuận hòa, đức hạnh, thịnh vượng, hạnh phúc và trường tồn. Là một con rồng, ông Lý có những phẩm chất như dũng cảm, trung thực, tinh tế và khả năng tạo niềm tin ở người khác – đó cũng là điều mà ông thường bóng gió thừa nhận là nền tảng cho thành công của mình.

Ngay cả giới báo chí (Trung Quốc và nước ngoài) cũng dành thiện cảm cho ông, ngợi ca ông là con người thận trọng và giản dị, như ông chỉ thu của mỗi giám đốc dưới quyền 650 đô-la Hồng Kông lệ phí một năm trong khi

những trùm tư bản khác luôn tìm cách bòn rút của nhân viên; ông tự thanh toán 90% chi phí đi lại và giải trí của mình; ông thích một cuộc sống giản dị, không ồn ào. Ông được miêu tả với nhiều dáng vẻ khác nhau: “một quý ông lịch lãm” trong “bộ vét tối màu với cà-vạt thanh nhã trên nền áo sơ mi trắng”, giống “một bác thợ may hơn một nhà tài phiệt”, giống “một nhân viên ngân hàng hòa nhã, thông minh hơn một thương gia sắc sảo” hoặc giống “một thầy hiệu trưởng nhân từ với ánh nhìn có vẻ dè dặt nhưng không xa cách ẩn sau cặp kính dày, gọng tối màu”. Chỉ vẻ thanh đạm của con người ấy thôi cũng đủ để cho người ta kể mãi những câu chuyện về ông. Có lần, ông mời khách ăn một bữa trưa đơn giản tại nhà hàng, họ gọi một chai rượu đắt tiền. Ông liền rời ngay khỏi nhà hàng sau khi thanh toán hóa đơn 3.500 đô-la Mỹ. Và trong khi nhiều doanh nhân giàu có phô trương bằng chiếc đồng hồ Rolex nạm kim cương thì Lý Gia Thành chuyển sang dùng đồng hồ của hãng Citizen. Ông cũng không bao giờ ngại nói về tính tiết kiệm của mình. Trong cuộc phỏng vấn với phóng viên tạp chí Fortune, ông đã mở đầu bằng chủ đề về đồng hồ: “Đồng hồ của anh thật sang trọng, cái của tôi phải rẻ hơn của anh đến 50 đô-la. Đây là chiếc đồng hồ của công việc chứ không phải tôi không thể mua một chiếc đắt tiền hơn”.

Đối với những thương nhân luôn muốn tiếp cận ông, Lý Gia Thành là đối tượng để họ xu nịnh. Còn đối với Giang Trạch Dân và chính phủ, Lý Gia Thành không chỉ là một biểu tượng, mà còn là nhân vật trung gian không thể thiếu trong việc tăng cường sự ủng hộ của những thương nhân hàng đầu Hồng Kông khi họ muốn lấy lại mảnh đất thuộc địa vào năm 1997. Bởi vì nếu Lý tin rằng nền kinh tế Hồng Kông sẽ ổn định sau cuộc trao trả, những người khác nhất định cũng tin như vậy. Bản thân Giang Trạch Dân đã cam đoan với các quan sát viên tại buổi lễ ở Đại học Bắc Kinh hôm đó: “Chính sách một đất nước với hai chế độ sẽ là chính sách lâu dài.”

Lý không chỉ là “phong vũ biểu” cho những ai còn đang xem xét nên đi hay ở lại Hồng Kông mà còn là tiêu chuẩn để đánh giá viễn cảnh nền kinh tế Trung Quốc cho 55 triệu nhà đầu tư Hoa kiều trên thế giới. Năm 1979, ba năm sau ngày mất của Chủ tịch Mao Trạch Đông, cuộc cải cách kinh tế đầy táo bạo do Đặng Tiểu Bình phát động – trong đó, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tư nhân phát triển, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghiệp – đã gây chấn động với khẩu hiệu “Làm giàu là vinh quang”. Sự kiện này đã có tác dụng lấy lòng những Hoa kiều giàu có. Chỉ tính riêng trong giai đoạn 1979-1991, Hoa kiều đã đóng góp gần 75% trong tổng đầu tư nước ngoài vào Trung Quốc. Lượng ngoại tệ đổ vào quốc gia này tăng nhanh chóng, từ 2,9 tỷ đô-la Mỹ năm 1984 lên 81,4 tỷ đô-la Mỹ năm 1994, trong đó, riêng đầu tư từ Hồng Kông và Ma Cao chiếm 60%.

Như vậy, Hoa kiều có thể được coi là nguồn cung vốn vô cùng dồi dào với gần 2 nghìn tỷ đô-la Mỹ. Nếu 51 triệu Hoa kiều ở châu Á lập thành một quốc gia thì quốc gia ấy có tổng sản phẩm quốc dân trong năm 1990 là xấp xỉ 450 tỷ đô-la Mỹ, chỉ thấp hơn tổng sản phẩm quốc dân của Tây Ban Nha 20% và điều quan trọng là tỷ lệ này cao hơn của Trung Quốc đến 25%.

Điều đáng ngạc nhiên là mặc cho những chính sách mời gọi của chính phủ, nhiều Hoa kiều vẫn phản đối đầu tư hay thông thương với đất nước. Họ bất chấp câu ngạn ngữ: “Ở đâu có cơ hội kiếm tiền, ở đó có Hoa kiều”. Họ là những người tha hương đã mất người thân trong vụ tra tấn và khai trừ thương nhân tự do hậu 1949 dưới thời Mao Trạch Đông. Giờ đây, Chính phủ Đặng Tiểu Bình lại sẵn sàng giúp đỡ, tạo điều kiện cho Hoa kiều, như bãi miễn cho họ một số điều luật. Chính phủ đã miễn cho một số công ty nhập khẩu với vốn đầu tư của Hoa kiều tại Thượng Hải không cần giấy phép nhập khẩu trang thiết bị sản xuất và nhà xưởng. Ngay cả trong lĩnh vực địa ốc, Chính phủ Trung Quốc cũng có nhiều nhượng bộ không chỉ đối với Hoa kiều

mà cả người thân của họ ở trong nước về giấy chứng nhận đăng ký nhà ở đô thị – một việc tưởng chừng như không thể xảy ra.

Mặc dù tư tưởng của Hoa kiều ở Hồng Kông và nhiều nơi khác đã thay đổi tích cực sau năm 1984 với lời hứa hẹn của Bắc Kinh – sẽ để Hồng Kông có quyền tự chủ khi được trao trả cho Trung Quốc 13 năm sau đó, nhưng những sự kiện xảy ra trong năm 1989 đã khiến họ khó có thể tin vào chính phủ. Tuy vậy, cũng không thể phủ nhận những nỗ lực duy trì cải cách kinh tế của Đặng Tiểu Bình và quảng bá cho các nhà đầu tư về “Chương trình tư bản – tiền – dân chủ” đã giúp kinh tế Trung Quốc tăng trưởng rõ rệt. Song, đất nước này vẫn cần sự ủng hộ bền vững của quần chúng. Vì vậy, mọi chuyện sẽ tốt đẹp hơn nếu một người tâm cỡ như Lý Gia Thành đồng tình với chính phủ đang gặp nhiều khó khăn thông qua việc nhận tám bằng tiến sĩ danh dự và bày tỏ quan điểm ủng hộ.

Lý Gia Thành có lý do chính đáng cho lòng trung thành của mình. Ngay từ năm 1977, Bắc Kinh đã chính thức gây thiện cảm với ông bằng lời mời tham dự buổi lễ kỷ niệm ngày Quốc khánh tổ chức tại thủ đô. Nhưng sau đó, Đặng Tiểu Bình mới biết Lý Gia Thành là một vị khách mời kiệt xuất trong giới kinh doanh Hồng Kông và cũng là nhân vật có ảnh hưởng đối với nền chính trị của mảnh đất thuộc địa. Việc Lý nắm đa số cổ phần trong Tập đoàn Hòa Kỳ Hoàng Phố của phương Tây hai năm sau đó đã khiến cho các nhà lãnh đạo Bắc Kinh hài lòng, điều đó chứng minh rằng trực giác của họ đúng. Với sự ủng hộ của Lý Gia Thành, Trung Quốc ít nhất đã nắm trong tay một phần chiến thắng. Trên thực tế, các nhà lãnh đạo Bắc Kinh vui mừng đến nỗi quyết định bổ nhiệm Lý cùng với hai doanh nhân tâm cỡ khác của Hồng Kông là Fok Ying-tung và Wang Foon-shing vào Cơ quan Đầu tư Tín dụng Quốc tế và Công ty Trung Hoa (CITIC), một cơ quan chính phủ mới thành lập với chức năng chính là khuyến khích đầu tư nước ngoài vào Trung Quốc.

Đối với Lý, việc trở thành đối tác đầu tư hàng đầu của Bắc Kinh là một niềm vinh dự: “Bất cứ lúc nào các vị lãnh đạo muốn nghe ý kiến của tôi khi họ từ Bắc Kinh đến thăm đều liên lạc với tôi. Và tôi luôn nói rõ quan điểm của mình. Tôi hạnh phúc với cương vị giám đốc của CITIC”. Lý cũng khuyên phía Bắc Kinh nên mua những cổ phiếu then chốt của một vài hãng lớn tại Hồng Kông, như vụ mua 12,5% cổ phần hãng Hàng không Cathay Pacific với giá 1,94 tỷ đô-la Hồng Kông vào năm 1987 và mua 0,1% cổ phần Tập đoàn Telecom với giá 68,5 triệu đô-la Hồng Kông vào năm 1988. Sau này, chính sự liên kết giữa Lý với CITIC đã tạo động lực cho ông chuyển hướng đầu tư vào ngành công nghiệp truyền thông và sự phát triển của hãng truyền hình Star TV.

Lý Gia Thành luôn phủ nhận ý kiến cho rằng ông tham gia vào ban giám đốc của CITIC với tư cách là người đại diện cho Đảng Cộng sản Trung Quốc; ông chỉ đơn giản nhận ra sự ưu việt của Trung Quốc đối với cuộc sống của mình và Hồng Kông. Là một người thực tế, Lý biết rằng mối kết giao tốt đẹp của mình với những nhà môi giới đầy quyền lực của Trung Quốc là nguyên nhân mà Ngân hàng Hồng Kông bán cho ông cổ phần của họ trong tập đoàn Hòa Ký Hoàng Phố. Với ảnh hưởng thương mại rộng lớn ở Hồng Kông và mối quan hệ chính trị bền chắc với các nhà lãnh đạo Bắc Kinh, quyền lực của ông luôn gia tăng.

Bên cạnh những lý do về kinh tế, việc Lý Gia Thành ủng hộ Chính phủ Trung Quốc còn xuất phát từ tấm lòng yêu nước của ông. Mỗi khi có dịp, ông lại dành tiền bạc hoặc thời gian làm từ thiện. Năm 1989, ông đã giúp xây dựng 278 căn nhà mới cho những người dân vô gia cư tại Triều Dương, phía bắc Trung Quốc. Ông cũng thể hiện tình cảm gắn bó đặc biệt của mình với nơi chôn rau cắt rốn bằng việc thành lập một quỹ từ thiện với số tiền ban đầu là 10 triệu đô-la Hồng Kông. Tổ chức này đã tiếp tục quyên góp được

thêm 50 triệu đô-la Hồng Kông từ những người dân Triều Châu và Sán Đầu để phát triển ngành công nghiệp năng lượng địa phương. Một chủ quản lý khách sạn tại Sán Đầu nói: “Mọi người ở đây đều quý trọng ông Lý và luôn coi ông như vị lãnh đạo của cả vùng. Chúng tôi luôn trải thảm đỏ để chào mừng mỗi lần ông về thăm thị trấn.”

Nhưng trên tất cả, món quà ý nghĩa nhất mà ông đem lại cho quê hương chính là một trường đại học xây dựng năm 1980. Trường đại học này đặt tại Sán Đầu, gần Triều Châu, có thể cung cấp chỗ ở cho 5 nghìn sinh viên. Với công trình này, Lý muốn tôn vinh việc học cao biết rộng. Bản thân ông đã không có cơ hội được học lên cao từ sau khi cha qua đời. Ông vẫn thường nói: “Bạn có thể xây dựng một con người, một gia đình và cả tương lai chỉ bằng con đường giáo dục.” Ông đã đóng góp 85 triệu đô-la Hồng Kông vào việc xây dựng và nếu ông muốn, ngôi trường sẽ mang tên ông. Nhưng ông đã từ chối vinh dự ấy. Vì vậy, hội đồng quản trị trường Đại học Sán Đầu đã quyết định đặt cho một tòa nhà cái tên “Tòa nhà chưa được đặt tên” với hy vọng một ngày nào đó Lý sẽ bằng lòng đặt cho nó cái tên của mình. Vào giai đoạn cuối cùng của dự án, khoảng cuối thập niên 1980, người ta đã xây dựng cả một bệnh viện thực hành trong trường với 600 giường bệnh; Lý đã bỏ ra cả tiền xây dựng và chi phí vận hành là 305 triệu đô-la Hồng Kông. Mặc dù vậy, theo Victor Lý – người con cả của Lý Gia Thành thì “Thời gian mà cha bỏ ra cho ngôi trường đại học này còn quý giá hơn cả số tiền quyên tặng.”

Nhiều người không khỏi thắc mắc tại sao Lý quá đổi hào phóng đến vậy. Ông trả lời: “Tôi tin rằng mọi người cần sự giúp đỡ không phải chỉ để tồn tại mà còn vì lý do tinh thần. Và những ai có đức tin ở Chúa Trời sẽ thấy cuộc sống ý nghĩa hơn khi về già. Nếu ai tin rằng cuộc sống kiếp sau sẽ tốt đẹp hơn thì phép màu sẽ đến với họ.” Tony Phùng – con trai một người bạn thân của Lý Gia Thành – đã nói về tính hào hiệp của ông: “Bạn thắc mắc tại sao

một người lại làm như vậy ư? Đơn giản thôi, đó là cách để người đó nói cảm ơn với Chúa nếu anh ta có đức tin; còn nếu không, đó là cách để cảm ơn xã hội.”

Và bây giờ, Chính phủ Trung Quốc đang dành thiện cảm đặc biệt cho người đàn ông này. Một lần nữa họ lại chọn ông vì lòng trung thành vô hạn của ông đối với tổ quốc. Còn đối với Lý Gia Thành, ông cũng không có ý định để họ thất vọng. Với những khán giả quan tâm đến mình trong buổi lễ tại Đại học Bắc Kinh, ông đã nói về một điều hiển nhiên: Trung Quốc và Hồng Kông. Lý đã không bỏ lỡ cơ hội để nói thật lòng mình. Ông tin rằng Trung Quốc sẽ phải tiếp tục con đường cải cách bên cạnh việc duy trì chính sách mở cửa. Đó là con đường duy nhất giúp nhân dân Trung Quốc có được ấm no, hạnh phúc. Lý cũng phát biểu ngắn gọn điều mà các vị lãnh đạo của Bắc Kinh đã mong đợi từ lâu: “Tôi tin tưởng tuyệt đối vào Hồng Kông và đất mẹ Trung Quốc.” Đối với chính phủ thì đó là những lời ủng hộ, còn đối với bản thân Lý thì điều này không chỉ có ý nghĩa là lời chứng thực của một ông trùm tư bản. Đó là cách ông thể hiện quyết tâm giữ trọn lời hứa với người cha trước lúc lâm chung gần nửa thế kỷ trước – dù có làm gì, ông cũng sẽ không bao giờ quên gốc rễ. Và năm 1992 là thời điểm mà ông hướng về nguồn cội hơn bao giờ hết.

1. Mọi ngã đường đều dẫn đến Hồng Kông

Triều Châu có một truyền thuyết kể về một người đàn ông Triều Châu đầu tiên đến lập nghiệp ở đất Hồng Kông. Chuyện kể rằng, đầu thế kỷ XIX, tại một ngôi làng nhỏ vùng ngoại ô Triều Châu, một gia đình học giả nghèo nhưng học rộng tên là Trần đã đón một cậu bé chào đời. Trần không có tiền làm một bữa cơm thịnh soạn để ăn mừng nên họ hàng, làng xóm đã đề nghị mỗi người sẽ góp chút ít. Để khỏi mất mặt, Trần quyết định vay tiền tổ chức buổi tiệc.

Ngày vui đã đến. Nhưng thật không may, thức ăn được bày lên chiếc bàn đề ngoài sân và trong khi mọi người không để ý con lợn nhà hàng xóm xông chuồng đã húc đổ hàng rào, lao thẳng vào bàn thức ăn, tạo nên một đồng hỗn độn và phá hỏng bữa tiệc.

Trần vô cùng chán nản và xấu hổ. Ông vốn không có tiền cũng chẳng hào hứng gì, thế mà... Trong khi mọi người bận bịu đuổi bắt con lợn phá phách, do không muốn đối mặt với vợ con, làng xóm và họ hàng nên Trần đã bỏ làng ra đi về phía Nam. Ông đi rất lâu và cuối cùng dừng chân tại một hoang đảo, đó chính là lãnh thổ Hồng Kông sau này.

Sau đó, Trần mở một trường tiểu học ở phía tây bắc đảo. Trong thời gian đó, các du khách Triều Châu du thuyền từ Thiên Tân tới vùng biển phía Nam đều giao cho Trần lo chuyện ăn ở. Vì ông là dân Triều Châu bản xứ nên họ rất tin tưởng. Sau đó, do lượng du khách Triều Châu ngày một tăng, nhu cầu lương thực và nhà trọ cũng tăng theo nên Trần tận dụng cơ hội này xây một khách sạn nho nhỏ. Về sau, Trần đón vợ và các con đến ở cùng.

Mặc dù câu chuyện “đôi đời” của Trần không phải là phổ biến nhưng có

rất nhiều người Trung Quốc ra đi lập nghiệp, nhất là những người Triều Châu theo chân Trần thoát khỏi nghèo đói và áp bức, đến tìm chốn nương thân ở đất Hồng Kông. Một ví dụ điển hình chính là câu chuyện về Lý Gia Thành.

Lý Gia Thành là con trai của thầy giáo Lý Vân Kinh. Ông sinh ra vào “giờ xấu”, theo như lịch của người Trung Quốc xưa, đó là ngày 29 tháng 7 (tức ngày 23 tháng 6 Dương lịch) năm 1928, trong một ngôi nhà nằm trên đường Công Bắc, ngõ Mì Sợi tại Triều Châu. Chỉ vài tuần trước đây, tức vào ngày mùng 4 tháng 6, lính Nhật đã bí mật đánh bom chiếc xe chở “cựu Nguyên soái” Trung Quốc, ông Trương Tác Lâm. Sự kiện này đã đánh dấu việc Nhật Bản chính thức xâm lược đất nước Trung Hoa.

Cuộc xâm lược này là một “con ác mộng” kéo dài mười bảy năm trời, đến tận khi Chiến tranh Thế giới thứ hai kết thúc. Và cũng chính nó đã khiến cuộc đời Lý rẽ sang hướng khác: ông phải bắt đầu di cư sang Hồng Kông và nếm trải cảm giác ở thuộc địa trong thời kỳ sơ khai với hai bàn tay trắng.

Tổ tiên của Lý nhiều thế kỷ trước cũng buộc phải trốn chạy khỏi cảnh áp bức, bóc lột như vậy. Xuất phát từ các đồng bằng khu trung tâm, sau đó họ tới tỉnh Phú Giang và thành phố của Phổ Điền. Cuối đời Minh, năm 1644, tổ tiên của Lý lại một lần nữa trốn chạy khỏi cuộc chiến đẫm máu giữa quân đội triều đình với dân tộc Mãn Châu ở phía bắc Trung Quốc.

Mười thế hệ trước khi Lý ra đời – năm 331 sau Công nguyên, ông cha Lý đã tìm đến định cư ở vùng đất Lý ra đời – Triều Châu, có nghĩa là “thủy triều lên xuống luân phiên”, một thành phố ven bờ sông Hán. Tổ tiên của Lý ở Triều Châu rất có tiếng, đặc biệt là trong lĩnh vực giáo dục. Trên thực tế, mặc dù trong nhiều thế kỷ, hầu hết các thương gia tài giỏi đều là người Quảng Đông và Thượng Hải nhưng dưới triều Minh (1368-1644), hai thành phố Sán Đầu và Triều Châu ở phía đông tỉnh Quảng Đông lại là “cái nôi”

sản sinh ra những thương gia kiệt xuất trong lĩnh vực kinh tế.

Đến năm 1911, sự rối ren, đảo lộn trong chính trị và kinh tế làm cho triều Thanh hoàn toàn sụp đổ. Đến tháng 10 năm đó, các các phe phái liên tỉnh nhóm họp ở Vũ Xương khởi xướng một cuộc cách mạng và kết thúc trong năm sau bằng sự ra đời của chính quyền cộng hòa do chủ tịch nước đứng đầu.

Trong khi sự hoành hành, náo loạn của Chiến tranh Thuộc phiên và sự bất lực của triều Thanh buộc nhiều nông dân, công nhân Trung Quốc phải đi mưu sinh khắp nơi thì sự ra đời của nước Cộng hòa nhân dân Trung Hoa năm 1912 đã mở ra một thời đại mới. Một nền cộng hòa báo hiệu sự ra đời của luật pháp mới, nghị viện mới không theo khuynh hướng dân chủ phương Tây. Bất cứ người nào có chứng chỉ giáo dục cũ do triều Thanh cấp sẽ không đủ tư cách trở thành một quan chức “hiện đại” mà hệ thống quản lý hiện giờ đang cần. Các học giả Nho giáo của triều đình cũ trở nên thừa thãi, vô dụng và là tâm điểm của các trò đùa.

Trong một tác phẩm châm biếm nổi tiếng về các học giả của triều đình cũ, Lỗ Tấn, nhà văn hiện đại đầu tiên của Trung Quốc đã viết về một học giả tên Không như thế này:

Không là vị khách duy nhất mặc quan phục đến quán uống rượu. Đó là một người đàn ông to lớn, xanh xao đến lạ với những vết sẹo xen giữa các nếp nhăn trên khuôn mặt. Ông ta có một bộ râu bù xù, rậm rạp điểm vài sợi trắng... Ông ta ưa sử dụng cổ văn trong giao tiếp nên khó mà hiểu được phân nửa những gì ông ta nói... Bất cứ khi nào ông ta đến cửa hàng, mọi người đều quan sát rất chăm chú và cười khúc khích. Và ai đó sẽ gọi tướng lên: “Oi ông Không! Có mấy vết sẹo mới trên mặt ông đấy! Ông chắc chắn lại vừa đi ăn trộm về!” “Tại sao lại kết luận một người tốt vô căn cứ như vậy?”, Không sẽ hỏi như vậy, mắt mở to... “Lấy một quyển sách không thể

coi là ăn trộm được... Lấy một quyển sách, việc một học giả làm không thể coi là ăn trộm!” Ông ta sẽ nói, theo như trích dẫn trong bản viết cổ thì “Giấy rách phải giữ lấy lề” và giải thích rắc rối cổ xưa, là việc mình mình làm, ai cười mặc ai.

Một nước Trung Quốc mới ra đời, đó không phải đất nước Trung Quốc mà cha của Lý Gia Thành có thể dự đoán được. Trên thực tế, ông chính là loại người mà Lỗ Tấn châm biếm, một kẻ coi trọng bằng cấp trong hệ thống thi cử truyền thống mà ở đó giáo dục được dành riêng cho các học giả để trở thành quan lại trong triều. Tuy vậy, ông vẫn kiên trì và với nỗ lực học hành, ông đã xây dựng truyền thống hiếu học cho cả gia đình. Cha và bác của Lý Gia Thành đã thấm nhuần lý tưởng học tập là một truyền thống cao đẹp. Trong khi một ông bác giảng dạy tại ngôi trường ở Triều Châu sau một thời gian làm thanh tra chính phủ tại Sán Đầu thì một người bác khác học về thương mại và người bác thứ ba giảng dạy cho một ngôi trường về nông nghiệp.

Sau khi tốt nghiệp trung học năm 1912 với vị trí đứng đầu lớp, Lý Vân Kinh đã giảng dạy cho một ngôi trường ở Triều Châu một thời gian. Vì các quốc gia phương Tây luôn kiểm soát nền kinh tế Trung Quốc nên người dân cảm thấy cuộc sống không được đảm bảo. Tình hình hỗn loạn, bất ổn nơi quê nhà đã thôi thúc Lý Vân Kinh tới Giava làm thư ký cho một công ty để mưu sinh. Nỗi nhớ gia đình cộng với sự nhìn nhận tình hình đất nước Trung Quốc sẽ sáng sủa hơn, ông đã quay về Triều Châu và làm thủ quỹ cho một nhà băng. Khi nhà băng này phá sản năm 1928, ông quay trở lại trường học làm hiệu trưởng.

Vào thập niên 1920, Nhật Bản bắt đầu xâm chiếm Trung Quốc, đầu tiên là Đông Bắc và sau là dọc đường bờ biển từ Đại Liên tới Thượng Hải và Quảng Châu. Một trong những lý do quan trọng giúp Nhật Bản giành được

thắng lợi đầu tiên ở Trung Quốc là sau Chiến tranh Thế giới thứ nhất, lực lượng phương Tây đã rệu rã và không còn ý định cản trở tham vọng bá chủ toàn cầu của Nhật Bản nữa. Nhật Bản rảnh tay thôn tính Trung Quốc khiến người dân Trung Quốc phải sống trong cảnh lầm than. Trên thực tế, có một khẩu hiệu Nhật Bản luôn quán triệt khi thôn tính Trung Quốc và đã tàn sát hơn 20 triệu người dân Trung Quốc là “Giết tất cả, đốt tất cả, phá tất cả”.

“Thời kỳ đáng buồn” này là giai đoạn Lý Gia Thành lớn lên ở Trung Quốc. Dù tuổi thơ tương đối phẳng lặng thì chiến tranh vẫn in một vết hằn trong tâm trí ông. Có lẽ cũng không có gì đáng ngạc nhiên khi Lý rất hạn chế quan hệ với người Nhật trong suốt sự nghiệp kinh doanh của mình. Từ những năm tháng sống dưới ách thống trị Nhật, Lý vẫn còn lưu lại ký ức sống động về nỗi gian khổ của cha. Trong suốt quãng thời gian trưởng thành ở Trung Quốc, Lý Gia Thành được cha là Lý Vân Kinh nuôi dưỡng lòng căm thù sâu sắc đối với quân Nhật cướp nước. Cha cũng là người định hình cho ông những suy nghĩ về nghệ thuật kịch và thơ. Đây là một bài thơ hô hào nhân dân kháng chiến chống Nhật của Lý Vân Kinh:

Nhật là kẻ thù lớn

Đã ức hiếp chúng ta suốt mấy thập niên

Chúng chiếm đóng Đài Loan, tiêu diệt Triều Tiên

Chúng cướp các tỉnh miền Đông Bắc nước ta

Quân Nhật đã gây bao tội lỗi

Nhưng chúng không thể nào giết hết chúng ta

Hãy ủng hộ sức của, hãy đóng góp sức người

Chung lưng chống để quốc Nhật.

Là một người ái quốc với tình yêu nước nồng nàn, Lý Vân Kinh cũng phải

đổi mặt với thực tế mà những thế hệ đi trước mình từng gặp phải, đó là tự do thoát khỏi áp bức và hoàn cảnh kinh tế chỉ cho một con đường duy nhất để sống và tồn tại. Quân Nhật với lực lượng hùng mạnh đã đánh chớp nhoáng vào những địa điểm nhỏ nhưng không kém phần quan trọng, những thành phố biển như Triều Châu. Sự tàn phá khủng khiếp của cuộc chiến tranh đã buộc trường học của Lý Vân Kinh phải đóng cửa và ông trở thành thất nghiệp. Năm 1939, ông đưa gia đình về vùng nông thôn sống với mấy người dì và chẳng bao lâu sau đã gặp phải cơn bão của cuộc đời. Khi mẹ sắp lâm chung, Lý Vân Kinh ngồi bên giường nói: “Con vừa mới mất việc và chưa biết phải làm gì để kiếm kế sinh nhai. Nếu gia đình đau ốm, con cũng không có tiền thuốc thang. Con là một kẻ tị nạn trong ngôi nhà của họ hàng. Cuộc đời thật buồn.”

Dù yêu quê hương, dù cậu con mười một tuổi Lý Gia Thành sắp vào trung học, Lý Vân Kinh vẫn xác định phải đưa gia đình tới nơi ở an toàn. Sau khi đưa cho cậu em tờ bạc một đô-la để trang trải phần nào hậu sự cho mẹ, Lý Vân Kinh quyết định chọn Hồng Kông làm nơi cư trú tốt nhất cho gia đình. Mùa đông năm 1940, thời gian diễn ra chiến dịch thảm sát tận gốc của quân Nhật, Lý Vân Kinh cùng gia đình lên thuyền tới Hồng Kông. Sau một quãng đường biển dài, họ phải vất vả đi bộ nốt hành trình tới thuộc địa của Anh với tư cách là những người di cư nghèo nhưng đầy hy vọng.

2. Lời hứa

Khi Lý Gia Thành cùng gia quyến tới Hồng Kông vào năm 1940, họ chỉ là một gia tộc nhỏ trong số 600 nghìn người tị nạn chạy trốn khỏi tỉnh Quảng Đông và ách thống trị hà khắc của quân Nhật. Lúc bấy giờ, Hồng Kông là một nơi lý tưởng để tổ chức các buổi chiêu đãi hoàng gia, các bữa tiệc nhậm chức và sinh nhật. Các buổi tiệc tại Dinh thống đốc, ở đường Upper Albert, chủ yếu là liên hoan khiêu vũ chỉ dành cho tầng lớp chính trị và xã hội thượng lưu của thực dân Anh, những người đi xe hơi và xe kéo.

Sau Ấn Độ, Hồng Kông là món trang sức quý giá thứ hai trên vương miện lấp lánh sao của đế quốc Anh. Dù chưa phải là thuộc địa chính thức của Anh cho tới ngày 26 tháng 6 năm 1843, nhưng Hồng Kông đã thuộc quyền kiểm soát của đế quốc Anh vì những mục đích thực tiễn. Chủ quyền của Anh được xác lập tại Hồng Kông vào ngày 26 tháng 1 năm 1941 chính là kết quả của hiệp ước chung giữa Charles Eliot, Tổng Giám sát Ngoại thương Anh và Kì Sơn, Toàn quyền Quảng Đông.

Tuy nhiên, đối với Ngoại trưởng Anh, Bá tước Palmerston, việc chiếm được Hồng Kông mà không thu được vùng lãnh thổ nào của Trung Quốc chẳng khác nào sở hữu “một hoang đảo”. Palmerston còn muốn hơn thế nữa. Vì vậy, bằng việc bổ nhiệm Henry Pottinger thay thế vị trí của Eliot, Palmerston đã tìm được người sẵn sàng sử dụng sức mạnh quân đội nhằm ép buộc Trung Quốc chấp nhận quyền bảo hộ của Anh quốc. Cuối cùng phần thuộc địa này sẽ không chỉ dừng lại ở một hòn đảo rộng 83 km². Tới năm 1860, Hồng Kông nhập thêm 9 km² gồm bán đảo Côn Luân và đảo Ngang Thuyền Châu (Stonecutters Island). Và tới năm 1898, triều đình nhà Thanh đã cho nước Anh thuê 919 km² phía bắc đảo Hồng Kông với tên gọi Tân Giới, trong thời hạn 99 năm. Tuy nhiên, năm 1842, Palmerston muốn hoàn

toàn chắc chắn rằng Hồng Kông thuộc về nước Anh mà không vấp phải bất cứ ràng buộc hay trở ngại nào. Cuối cùng, có thể chắc chắn về sự đầu hàng của triều đình nhà Thanh khi Điều 3 của Hiệp ước Nam Kinh ghi: “Đảo Hồng Kông vĩnh viễn thuộc quyền sở hữu của nữ hoàng Anh Victoria cũng như những người kế vị, và phải tuân thủ các nguyên tắc do họ đặt ra”.

Đối với nước Anh, Hồng Kông không chỉ là một vùng nước đọng yên ả trong hệ thống thuộc địa, và lợi nhuận không phải là thứ duy nhất mà những nhà cầm quyền Anh quốc quan tâm. Với người Anh, Hồng Kông không chỉ là một nhà nước đơn thuần, bởi chính họ là những người đầu tiên coi Hồng Kông như là một tổ chức sống được mừng tượng, tạo ra và phát triển trong tư tưởng đế quốc của nước thượng đẳng phương Tây, cùng với sự tàn bạo và suy đồi của Trung Quốc. Người Anh tin rằng họ có thể khai sáng văn minh cho đất nước Trung Quốc hạ đẳng. Thực vậy, họ lý luận rằng Hồng Kông có thể trở thành một kiểu phòng thí nghiệm về con người của thế giới, dưới sự quản lý của những người Anh theo thuyết Đacuyn về sự sống còn của kẻ mạnh nhất, theo ý niệm về kinh doanh tự do, sự khai sáng của phương Tây, chủ nghĩa tự do, dân chủ, lẽ phải, tư duy thực dụng và khảo sát khoa học. Sự thành công của Hồng Kông với vai trò thuộc địa trong hệ thống thuộc địa của đế quốc Anh đã hợp pháp hóa sự tồn tại của ách cai trị thực dân. Ý tưởng rất đơn giản: tạo một thuộc địa phồn vinh không chỉ đem lại lợi nhuận lớn cho các công ty mà còn cung cấp việc làm cho lực lượng lao động thất nghiệp của Anh. Thuộc địa được cai trị tốt sẽ chia phần lợi nhuận cho nước Trung Quốc lục địa, nhờ vậy họ có thể cùng chia sẻ “sự huy hoàng” của cuộc sống thuộc địa. Điều đó đã tạo ảnh hưởng rộng lớn tới việc truyền bá văn minh vào Trung Quốc.

Với ý tưởng cai trị thuộc địa kiểu này, Hồng Kông có những cách hành xử riêng. Những người Anh có quyền lực cai trị và những người Trung Quốc

dưới quyền buộc phải chấp hành mệnh lệnh. Nếu tất cả đều biết vị trí của mình và cư xử đúng mực, họ đều có thể hưởng lợi từ khối cộng sinh con người rộng lớn này. Tuy nhiên, người Trung Quốc ở thuộc địa luôn là những kẻ thuộc tầng lớp thứ hai trong kế hoạch thực dân của Anh.

Đối với những người Anh thống trị, tầng lớp thứ hai cũng có nghĩa là “ít ưu tiên hơn”, đặc biệt sau khi người Nhật chiếm được Hạ Môn, Phúc Châu và Sán Đầu năm 1938 và bắt đầu thêm thường nhòm ngó vào con đường phía Nam, con đường trọng yếu cuối cùng của Trung Quốc dẫn ra biển. Cuối cùng, vào năm 1939, khi hạm đội thứ 14 của Nhật bắt đầu tuần tra không ngừng vùng biển Hồng Kông, với ý đồ xâm chiếm, chính quyền thuộc địa đã lộ rõ sự ưu tiên bằng việc đưa tất cả phụ nữ và trẻ em người Anh rời khỏi thuộc địa. Những thương nhân có ảnh hưởng của Trung Quốc đã lớn tiếng phản đối sự thiên vị và phân biệt chủng tộc này, nhưng vô ích. Hồng Kông đã là thuộc địa của Anh, và theo như Hiệp ước Nam Kinh, người Anh có toàn quyền quyết định đối với Hồng Kông, bao gồm cả việc bảo vệ tài sản của họ. Cũng vì thế, vào tháng 6 năm 1940, 3.474 phụ nữ và trẻ em người Anh đã rời thuộc địa tới vùng an toàn tại Australia.

Sáu tháng sau, Lý Gia Thành và gia quyến đã tới Hồng Kông. Đối với họ, cũng như đối với nhiều người khác từ nông thôn Trung Quốc trốn ra thành thị, Hồng Kông là “thiên đường may rủi”, một thời nam châm ai cũng biết đã cuốn hút bao kẻ tham vọng và không biết mệt mỏi. Nhưng việc đến từ Triều Châu, một vùng đất khác xa thành phố Hồng Kông, đòi hỏi người ta phải học cách thích nghi. Là một người mới tới từ nông thôn dấn thân vào khu vực thành thị đầy phức tạp, việc học tập của Lý Gia Thành đã gặp nhiều khó khăn trong thời gian đầu ở vùng thuộc địa. Các lớp học được dạy bằng tiếng Anh, tiếng Trung (tiếng Quan Thoại, tiếng Quảng Đông hay Hakka) hoặc cả hai, dạy những môn học của nước ngoài như chủ nghĩa tư bản phương Tây

và mối quan hệ Trung Anh trong hệ thống thuộc địa. Cốt lõi của nền giáo dục thuộc địa là ý tưởng đào tạo cho đế quốc Anh những công dân hòa nhã, nhiệt tình, sáng dạ, nhưng luôn biết phục tùng mệnh lệnh. Tuy nhiên, dù nền giáo dục tại Hồng Kông khác xa quê hương Triều Châu thì Lý Gia Thành với sự thiên hướng học hỏi và lòng ham muốn kiến thức vô hạn, đã dậy sớm mỗi sáng để học địa lý, toán học, logic, tâm lý, đạo đức, sinh học và ông đã theo kịp các bạn học.

Trường hợp các bạn học của Lý Gia Thành cũng không khác ông là mấy, bởi ông chỉ được học “trung học” ở một trong số 91 trường được chính quyền thuộc địa bao cấp, cùng với con cái những gia đình nghèo khác. Trong khi đó, đám trẻ từ phương Tây hay những gia đình Trung Quốc giàu có được hưởng đặc quyền học ở 529 cơ sở tư tại các khu đô thị của vùng thuộc địa. Tuy nhiên, Lý Gia Thành chẳng mấy bận tâm, bởi vào năm 1941, chỉ có 1.500 học sinh tiểu học và 1.199 học sinh trung học tại Hồng Kông có cơ hội đi học, và Lý Gia Thành là một trong số đó.

Lý Gia Thành lại phải thích ứng một lần nữa khi người Nhật tiếp quản Hồng Kông. Bên cạnh mục tiêu xâm chiếm Hồng Kông trước mắt, Nhật còn muốn áp đặt văn hóa Nhật lên những thần dân mới. Nước Nhật muốn sớm gieo hạt, và giáo dục chính là phương thức tiện lợi để đạt được mục tiêu này.

Không chỉ muốn biến những cư dân mới thành khuôn mẫu do mình sắp đặt, nước Nhật còn muốn mảnh đất Hồng Kông nữa. Ban đầu, Hồng Kông chỉ là một quần đảo với một bến cảng rất quy mô. Nhưng Hồng Kông đã tồn tại với vai trò là nơi sản xuất muối ít người biết tới, vì cho tới thời nhà Đường (618-907), việc định cư phía nam sông Trường Giang vẫn bị coi là ngoại bang và cũng là vùng đất của địch. Dưới triều Tống (960-1279), việc sản xuất muối quan trọng tới mức cơ sở sản xuất muối chính thức Quảng Xương đã được cả một đơn vị đồn trú canh gác ở phía bờ biển tây bắc của

Côn Luân. Tuy nhiên, vào những năm đầu cai trị của hoàng đế Khang Hy (1661-1722), các cơ sở sản xuất muối đã bị giải thể, do đó, công việc buôn bán của các lao động địa phương cũng bị cắt đứt.

Một ngành khác cũng có ảnh hưởng sâu sắc tới hoạt động thương mại của Hồng Kông là trồng cây hương, thường được gọi là quan hương. Hai vùng nổi tiếng với loại hương đặc biệt này là Lịch Nguyên, gần Sa Điền thuộc Tân Giới, và Vịnh Sa Loa, ở phía tây bắc đảo Lạn Đầu. Bản chất là một loại sản phẩm xa xỉ, quan hương được những người có địa vị cao và các quan chức chính quyền ưa chuộng. Họ có vẻ là những người duy nhất thích thú dùng hương thơm để che đi mùi cơ thể bằng cách xức nước hoa lên quần áo. Cùng thời gian đó, do bến cảng Aberdeen, phía nam đảo Hồng Kông, chuyên hạ tàu hương liệu nên đã được đặt biệt danh là “Cảng nước hoa” và “Bến nước hoa” hay còn gọi là Hương Cảng.

Tới thế kỷ XX, Hồng Kông nhanh chóng trở thành một trung tâm buôn bán, với cảng nước sâu và ngành công nghiệp lâu đời nhất của Hồng Kông là đóng và sửa chữa tàu. Năm 1939, 16 nghìn lao động Trung Quốc đã làm việc cho các xưởng đóng tàu dưới sự cai quản của 280 người châu Âu. Xưởng đóng tàu nổi tiếng nhất là xưởng Thái Cỗ ở vịnh Mặc Ngư, mở cửa năm 1908 bởi Butterfield & Swire. Vào năm đó, xưởng này đã đóng được hai con tàu với trọng tải xấp xỉ 10 nghìn tấn. Gắn liền với Hồng Kông và Công ty Whampoa Dock sáng lập năm 1863, tính đến năm 1941, xưởng Thái Cỗ đã đóng được tổng cộng 1.400 chiếc tàu.

Ngành dệt cũng đóng vai trò thiết yếu trong sự phát triển nền kinh tế Hồng Kông; năm 1939, số người làm nghề quay sợi và dệt vải nhiều hơn bất cứ các ngành nghề nào. Đồng thời, các nhà máy khác sản xuất sản phẩm đậu nành, đường tinh luyện, hàng dệt kim công nghiệp và đồ mây tre đan. Nhiều nhà máy ô ạt tung ra các sản phẩm như giày cao su, đèn pin, pin, dây cáp, xi

măng, nước hoa, xà phòng và pháo đốt.

Biết rõ Hồng Kông là một trong những mục tiêu của Nhật và sớm muộn gì quân Nhật cũng sẽ đánh chiếm, chính quyền thuộc địa đã bày ra chiến lược quân sự nhằm ngăn cản bước tiến của quân Nhật. Đầu năm 1938, Thiếu tá Makato Matsutani của quân đội đế quốc Nhật đến Hồng Kông với mục đích là thay mặt quân đội Nhật tại phía nam Trung Quốc bày tỏ lòng tôn kính tới ngài Thống đốc Hồng Kông cùng các ngài tổng chỉ huy lực lượng quân đội và hải quân hoàng gia, các quan chức vùng thuộc địa đã dự cảm một hiểm họa sắp xảy ra. “Cuộc thăm viếng nhã nhặn” của Matsutani, chỉ năm ngày sau khi Quảng Châu thất thủ là một điềm gở báo trước tương lai.

Bởi cuộc chiến với Nhật đang gần kề, Thống đốc Geoffrey Northcote và các quan chức dưới quyền tại Hồng Kông đã lên kế hoạch hàng phòng thủ Gindrinkers, rải quân 13 dặm từ vịnh Gindrinkers ở phía tây đi qua vịnh Tide rồi tiến tới Port Shelter ở phía đông. Mục đích là bảo vệ cảng biển không bị tấn công trên bộ trong khi ngăn cản tấn công đường biển với súng thần công cỡ lớn. Khi nước Anh từ bỏ hàng phòng thủ này vào năm 1939 do lực lượng trang bị quá mỏng, chính quyền thuộc địa đã quyết định chỉ bảo vệ đảo Hồng Kông. Sau khi bị dỡ bỏ, hàng phòng thủ được chia ra thành hai lữ đoàn. Lữ đoàn thứ nhất đóng tại đảo Hồng Kông, nơi hầu hết người phương Tây sinh sống, bao gồm hạt Middlesex, Royal Rifles thứ nhất của Canada và Winnipeg Grenadiers. Lữ đoàn thứ hai, với vẻ bề ngoài là bảo vệ Cửu Long và Tân Giới, bao gồm đoàn Scotland hoàng gia thứ hai, đoàn 5/7 Rajputs và đoàn 2/14 Punjabis. Tổng cộng 12 nghìn lính đã được điều động để bảo vệ mảnh đất thuộc địa của nước Anh, trong đó có khoảng 2 nghìn người trong quân đoàn Tự vệ Hồng Kông và Lực lượng phòng thủ hải quân. Dù những người đại diện đa sắc tộc của thuộc địa vô cùng can đảm nhưng họ vẫn không phải là đối thủ của quân đội Nhật Bản.

Vào 8 giờ sáng ngày 8 tháng 12 năm 1941, Sư đoàn 338 của Nhật đã tràn vào sân bay Khải Đức. Hải quân Nhật đã đánh chìm hai chiến hạm của hải quân Anh là Repulse và Prince of Wales. Hàng phòng thủ Hồng Kông đã chiến đấu anh dũng song cũng chỉ cầm cự được tới ngày Giáng sinh năm đó, và Nhật rốt cuộc cũng có được trong tay “món đồ trang sức” Trung Quốc của nước Anh. Đến ngày 22 tháng 2 năm 1942, Trung tướng Isogai Rensuke tới nhậm chức Thống đốc Hồng Kông và là người châu Á đầu tiên giữ chức vụ này. Mark Young, người được bổ nhiệm thay thế vị trí của Geoffrey Northcote là thống đốc người Anh cuối cùng trong thời chiến vào ngày 10 tháng 9 năm 1941, đã bị bắt làm tù binh. Hơn 7 nghìn người khác bị cầm tù tại trại lính Shumshuipo. “Món đồ trang sức” của Anh trên bờ biển Trung Quốc giờ được gọi là ”Vùng đất Hồng Kông bị chinh phục”.

Hồng Kông không còn là thành trì an toàn mà nhiều người tị nạn vẫn tìm đến khi chạy trốn khỏi ách cai trị của Nhật trên đại lục Trung Quốc. Hồng Kông cũng không còn là nơi lý tưởng để xây dựng một cuộc sống gia đình ổn định nữa. Dĩ nhiên, cha của Lý Gia Thành chưa bao giờ coi Hồng Kông là “mảnh đất lành” cho người vợ và ba đứa con nhỏ. Gia đình gồm năm thành viên của Lý Vân Kinh cũng trở thành một gánh nặng đối với người cậu bà con, người đã luôn bao bọc họ ở Hồng Kông; điều này càng làm cho ước muốn được sống bên nhau của họ ở vùng thuộc địa trở nên khó thực hiện. Bởi vậy, Lý Vân Kinh đã quyết định đưa vợ, con gái và con trai, hai em của Lý Gia Thành, trở lại Trung Quốc. Ông chỉ để Lý Gia Thành ở lại cùng mình tại Hồng Kông.

Không lâu sau khi nắm quyền kiểm soát thuộc địa và nhận thức rõ việc ép buộc người dân Hồng Kông từ bỏ những nếp sống phương Tây có thể gây ra nhiều rắc rối, Nhật đã bắt tay vào một chương trình đồng hóa và truyền giáo kỹ lưỡng. Nhằm bảo đảm cho chế độ thực dân của mình và để khai thác

được một lớp sĩ quan thuộc địa tài giỏi và trung thành, Nhật đòi hỏi những cậu bé Trung Quốc phải được dạy dỗ bằng tiếng Nhật. Đến lượt mình, những viên chức Trung Quốc “đã được Nhật hóa” sẽ phục vụ tận tụy đế quốc Nhật hoàng. Tuy nhiên, trước cả khi Isogai Rensuke chiếm quyền từ Mark Young, các trường học ở Hồng Kông đã yêu cầu tất cả học sinh tiểu học và trung học, trong đó có Lý Gia Thành, học tiếng Nhật ít nhất bốn giờ một tuần. Cùng với việc tuyên bố tiếng Anh đã là một ngôn ngữ chết, chính quyền thuộc địa mới đã xây dựng 39 ngôi trường chuyên về tiếng Nhật. Tại một số ngôi trường này, học sinh còn phải học quyền công dân, tinh thần phương Đông chân chính và đạo lý Nhật Bản.

Ngoài ra, các thương nhân Trung Quốc cũng được khuyến khích học và sử dụng tiếng Nhật trong các hoạt động buôn bán thường ngày. Ví dụ, những thương lái có quan hệ với Singapore không thể gửi một bức thư tới “Singapore”. Thay vào đó, họ phải ghi là “Shonan”, tên tiếng Nhật chính thức dành cho nước Singapore mà Nhật vẫn dùng lúc bấy giờ. Hơn nữa, bất cứ người Trung Quốc nào làm việc cho chính quyền thuộc địa của Nhật thì ít nhất là phải học qua trung học và thông thạo tiếng Nhật – đặc biệt là những viên chức của cục thuế phải thông thạo tiếng Nhật để có thể quản lý các vấn đề liên quan.

Mặc dù chính quyền thuộc địa mới luôn nỗ lực nhằm tạo dựng một bộ máy hành chính trung thành với hoàng đế Hirohito thì vẫn có nhiều gia đình Trung Quốc không muốn hợp tác với họ. Một số gia đình từ chối việc đưa con cái tới trường học của Nhật; một ví dụ điển hình tại huyện SuzyWong thuộc quận Loan Tử là năm 1942, chỉ còn một trường học hoạt động, trong khi con số trước khi Nhật xâm chiếm là ba mươi trường học. Trong khi tại Tokyo có những học bổng dành cho học sinh Trung Quốc định cư ở Hồng Kông và học tiếng Nhật thì vẫn có rất ít người chấp thuận “giải thưởng” đó.

Nhật có một kế hoạch đặc biệt là thủ tiêu mọi dấu tích của Anh ở Hồng Kông, bắt đầu bằng việc gỡ bỏ và sau đó đặt lại tên tiếng Nhật cho các địa danh và biển hiệu ở mọi địa hạt, con phố và công trình công cộng của Anh. Isogai muốn khẳng định với những người dân Trung Quốc là nước Nhật đại diện cho dân da màu cứu nơi này thoát khỏi sự áp bức của người da trắng. Với sự nỗ lực có phần cứng nhắc nhằm lấy lòng những thần dân mới, các nhà cầm quyền người Nhật tổ chức nhiều lễ hội quy mô lớn và kỷ niệm những quốc lễ như ngày lễ kỷ niệm hoàng đế Meiji, sự kiện Manchurian năm 1941, lễ hội Kanname-sai tháng mười (mùa gặt đầu tiên), lễ Tenchosetsu (ngày sinh hoàng đế Hirohito), và cả lễ hội gây phẫn nộ nhất với những người Trung Quốc yêu nước – lễ hội đền Yasukuni tôn vinh những vị anh hùng Nhật Bản đã hy sinh trong chiến tranh. Đối với người Trung Quốc, những kẻ thống trị người Nhật vẫn chỉ là những kẻ cướp dã man và bạo ngược không hơn không kém, những kẻ đã chặn mọi ngã đường tới Bắc Kinh, Thượng Hải, Nam Kinh và Quảng Châu; điều này khiến dân chúng vô cùng căm phẫn. Nhưng giống như những vị tiền nhiệm người Anh, người Nhật với sự tự đắc và ngạo mạn không giấu giếm không thể hiểu được rằng những người mà họ muốn thống trị đang khinh bỉ và nhạo báng sau lưng họ.

Sau khi đưa vợ và ba con trở lại Trung Quốc năm 1941, khi Nhật xâm chiếm Hồng Kông, Lý Vân Kinh lại cùng với Lý Gia Thành, là hai trong số những người nghèo khổ quay trở lại mảnh đất thuộc địa này. Với lòng yêu nước nồng nàn, Lý Vân Kinh luôn đau đớn trước sự xâm chiếm của Nhật và cố gắng tìm giải pháp nào đó cho tình trạng hỗn loạn này. Khi ông nghĩ đến việc trốn chạy khỏi Hồng Kông thì chiến tranh xảy ra khiến người dân không thể đi đâu ngoại trừ trở lại chiến trường hỗn loạn hoặc tới vùng chiếm đóng quân sự ở Trung Quốc. Khi còn ở Trung Quốc, gia đình họ Lý đã chứng kiến làn sóng xâm lược tàn ác của Nhật, và khi vượt tới Hồng Kông, họ tưởng đã thoát khỏi thảm họa quân Nhật. Nhưng quân Nhật như một cơn gió lạnh buốt

không ai mong muốn cứ bám riết theo sau và ngăn cản bất cứ sự chuyển dời nào tới những vùng đất được coi là “an toàn”. Thực tế, Hồng Kông là mảnh đất tị nạn duy nhất. Có một nghịch lý là năm 1937, năm của sự kiện Lư Câu Kiều và vụ cưỡng hiếp Nam Kinh, chỉ có hơn một triệu người sống ở Hồng Kông, trong đó có 984 nghìn người Trung Quốc thì tới năm 1941, theo bước tiến quân tàn ác của Nhật về phía Nam, dân số Hồng Kông đã tăng lên 1.822 nghìn người, với số người phương Tây chỉ chiếm 1/17 trong tổng số.

Đối với gia đình yêu nước như gia đình Lý Gia Thành thì sự xâm lược của Nhật là một nỗi nhục lớn. Tuy vậy, cả Lý Vân Kinh và người con trai không thể chống đối được. Chống đối đồng nghĩa với cái chết; im lặng mới có thể tồn tại. Giống như hầu hết những người Trung Quốc khác, gia đình ông Lý đành chọn cách làm ngơ. Thật vậy, thích ứng với những luồng gió độc đã là một đặc tính của nhiều người Trung Quốc ở Hồng Kông, thậm chí, điều đó có nghĩa là làm việc dưới quyền của người Nhật và cùng với người Nhật. Từ năm 1841, để tồn tại, người Trung Quốc ở Hồng Kông đã phải làm việc dưới một số chính quyền thuộc địa của Anh, dù hầu hết họ sống với địa vị thấp hơn, bị chế độ quân chủ nước ngoài cai trị từ xa. Tuy nhiên, sống dưới ách cai trị của Nhật đồng nghĩa với việc không có lựa chọn nào khác mà phải tuân lệnh. Làm trái lại chỉ dẫn đến việc bị trục xuất hoặc chịu cái chết.

Sống ở Hồng Kông dưới sự cai trị của Nhật cũng đồng nghĩa với việc không ngừng chịu sự đàn áp thương mại. Với sự kêu gọi của một nhóm những người cộng tác Trung Quốc có ảnh hưởng và hy vọng việc chuyển giao quyền lực của Nhật sẽ không phá vỡ những hoạt động thường nhật, Nhật cũng biết cách để cho Hồng Kông tự phát triển. Là nơi tụ họp của những tay trùm thuốc phiện và thương nhân tự do, Hồng Kông đã “ăn sâu” vào trong tiềm thức của những người làm hoạt động kinh doanh. Dù có chiến tranh hay không, Hồng Kông vẫn ăn, ngủ và thở cùng với những hoạt động

buôn bán và nhu cầu tăng lợi nhuận. Buôn bán là nguồn sống của mảnh đất thuộc địa này. Giao dịch buôn bán được hợp pháp hóa, và hoạt động trao đổi tài chính liên tục đem lại uy tín cho Hồng Kông. Trong khi một số thành phố cần tới những vườn hồng, những kênh đào, những cây cầu khổng lồ, những ngọn núi thơ mộng hay những tòa tháp nghiêng để khẳng định “thương hiệu” thì Hồng Kông chỉ có những doanh nhân. Và ước muốn duy nhất của họ là duy trì và phát triển hoạt động kinh doanh sinh lời.

Trước khi bị Nhật chiếm đóng, Hồng Kông đã đáp ứng được nhu cầu khổng lồ của châu Âu về mũ bảo hiểm, mặt nạ chống độc, bi đông đựng nước, điện thoại vô tuyến và các thiết bị điện báo. Khi thoát khỏi cuộc chiến năm 1941, Hồng Kông là một trong số ít các thành phố cảng và khu sản xuất còn tương đối nguyên vẹn, bởi vậy nhiều thị trường luôn săn tìm sản phẩm của Hồng Kông. Trên thực tế, thị trường Hồng Kông còn gồm cả Nhật với nhu cầu mở rộng nguồn tài nguyên thiên nhiên, cụ thể là chì, sắt, vonfram, cao lanh, cát, sỏi và đá xây dựng.

Tuy nhiên, ngoài việc quan tâm đến sự phát triển kinh tế của Trung Quốc, Nhật còn cần duy trì nỗ lực quân sự để tiếp tục điều hành Hồng Kông. Thật vậy, sau sự kiện Trân Châu Cảng, cuộc chiến đã mở rộng bao gồm cả Mỹ, đường viện trợ của Nhật từ Trung Quốc và hầu hết các nước Đông Nam Á đang trở nên quá tải. Và trong khi cần đảm bảo dân thuộc địa có nguồn ga, điện và nước ổn định, Nhật cũng phải đảm bảo vấn đề lương thực. Trên thực tế, do có quá nhiều dân tị nạn và từng ấy miệng ăn, chính quyền của Isogai đã tiến hành trục xuất dân Trung Quốc một cách có hệ thống. Lời tuyên bố đầu tiên của Isogai vào ngày 20 tháng 2 năm 1942 đã khẳng định quyết tâm đó: “Ta đã nhận trách nhiệm lớn lao làm thống đốc của vùng thuộc địa Hồng Kông và hôm nay, đích thân ta đã tới đây. Với những kẻ vượt quá quyền hạn và không biết giữ đúng vị trí của mình, ta sẽ trừng trị bằng quân luật, không

dung thứ.”

Không lâu sau ngày Isogai nhậm chức, cha của Lý Gia Thành mắc bệnh lao. Lý Vân Kinh cuối cùng đã gia nhập phong trào kháng chiến ở Hồng Kông, nhưng hoạt động ngầm với những căng thẳng và lo toan kèm theo điều kiện sống hết sức khó khăn, đã khiến ông lâm bệnh và phải nằm viện. Căn bệnh truyền nhiễm này là một tai họa với người dân Hồng Kông đang thiếu thức ăn, nước uống, điều kiện vệ sinh và chăm sóc y tế. Chỉ trong năm 1939, có tới 4 nghìn người đã chết vì bệnh lao. Không một xu dính túi, thiếu ăn và bị nhồi nhét vào những khu nhà ở ngột ngạt, người nghèo là những người khó có thể vượt qua được căn bệnh truyền nhiễm này nhất.

Vào năm 1943, sau một năm lâm bệnh, Lý Vân Kinh biết mình khó có thể qua khỏi. Trong một lá thư gửi người em trai ở Trung Quốc, ông viết: “Anh đang trên giường bệnh. Bệnh của anh chữa lâu rồi mà không khỏi. Anh không có tiền để đi bác sĩ và mua thuốc. Không có cách nào để chữa lao. Anh biết điều đó là vô vọng. Sau khi anh chết, trong điều kiện có thể, mong em hãy bao bọc vợ con anh.”

Vào một đêm mưa giá lạnh, Lý Vân Kinh gọi Lý Gia Thành tới bên giường. Ông nói với con trai mình: “Cha không thể hoàn thành trách nhiệm với con, và cha không thể cho con tiếp tục đi học. Bởi thế, con phải là một người đàn ông có hoài bão. Con phải có nghị lực quyết tâm. Lúc đó, con có thể với cao đến tận trời. Và hãy nhớ, bất cứ khi nào mọi việc không được như ý mình, đừng bao giờ nản chí. Đừng quên con là ai. Đừng quên nguồn gốc của con.”

Những giọt nước mắt chảy tràn xuống hai má, Lý Gia Thành cầm tay cha và đáp: “Cha, cha đừng lo. Con sẽ học cách làm ăn và kiếm thật nhiều tiền.” Không lâu sau, Lý Vân Kinh qua đời – cái chết của một thân phận nghèo túng.

Trong lúc đau đớn về cái chết của cha, Lý Gia Thành thề sẽ ghi tạc những lời trăng trối của cha và quyết tâm luôn giữ cốt cách của một người Trung Quốc. Với sự giúp đỡ của họ hàng ở Hồng Kông, Lý Gia Thành đã chôn cất cha trong một phần mộ từ thiện. Lúc này, đơn độc ở Hồng Kông, không có chút tiền nào để lại từ người cha, Lý Gia Thành còn có trách nhiệm với vận mệnh của mẹ và các em đang ở Trung Quốc. Vài tháng sau, Lý Gia Thành bỏ học. Đến cuối thời chiến, số người Trung Quốc ở Hồng Kông, hoặc bị trục xuất bởi thiếu lương thực và nơi ở, bị chết do dịch bệnh, hoặc bị quân Nhật sát hại, đã vượt quá con số một triệu người.

3. Ông vua hoa nhựa

Trước khi Nhật Bản đầu hàng Đồng minh vô điều kiện vào tháng 8 năm 1945, Hồng Kông đang lâm vào một cuộc khủng hoảng kinh tế trầm trọng. Những cuộc tấn công của Mỹ vào các căn cứ của Nhật Bản ở châu Á buộc quân Nhật phải tiến hành vận chuyển một lượng lương thực, nhiên liệu, vũ khí và những cuộc điều động binh lính từ các nước bị chiếm đóng ra ngoài trận tuyến. Tuy nhiên, để vận chuyển hàng hóa và con người từ đó đến vùng biển Thái Bình Dương, Nhật Bản phải huy động tất cả thuyền buôn, trong khi đó hải quân Mỹ luôn sẵn sàng tiêu diệt bất kỳ chiếc tàu nào của quân Nhật. Với Hồng Kông, sự thất bại của quân đội Nhật đồng nghĩa với việc nguồn lương thực và nguồn nước dự trữ ở đây sẽ nhanh chóng bị quân Nhật rút hết. Lực lượng tàu thuyền hùng hậu của các thương gia chính là phương tiện giúp Nhật Bản bốc dỡ hàng hóa. Nếu không nhờ vào dòng lưu chuyển hàng hóa quốc tế – yếu tố quan trọng giúp nền kinh tế khu vực thuộc địa phát triển thịnh vượng thì nền kinh tế Hồng Kông ở thời điểm cuộc chiến tranh kết thúc rất có thể đã lâm vào tình trạng đình đốn, khó có ngành nghề nào tồn tại.

Đối với chàng trai Lý Gia Thành mới mười bảy tuổi thì việc đảm nhiệm trọng trách trụ cột gia đình sau sự ra đi đột ngột của người cha hai năm trước đó quả là một trách nhiệm nặng nề. Do tác động của cuộc chiến nên tương lai của những lao động trẻ không có chuyên môn, thậm chí cả những đứa trẻ đã qua tuổi 14 – độ tuổi lao động hợp pháp – rất mờ mịt. Lúc bấy giờ, tình hình việc làm hết sức khó khăn. Không có nhiều chọn lựa, Lý Gia Thành phải đến học việc tại một xí nghiệp nhỏ của người bác ruột và làm những công việc nhỏ như quét dọn hay pha trà. Khi chiến tranh kết thúc, ông được giao phụ trách một cửa hàng kinh doanh đồng hồ treo tường và đồng hồ đeo

tay với mức lương mỗi tháng là 25 đô-la Hồng Kông.

Sự rút lui của quân Nhật vào ngày 16 tháng 8 năm 1945 hứa hẹn đem lại nhiều cải biến tích cực đối với Hồng Kông. Hai tuần sau đó, vào lúc 11 giờ sáng ngày 30 tháng 8, Tổng tư lệnh hạm đội Anh, ngài Cecil Harcourt cùng lực lượng đặc nhiệm đã đến Hồng Kông trong sự chào đón nồng nhiệt của nhân dân, cờ Trung Quốc tung bay trên mọi chiếc ghe, con thuyền, mặt tiền các cửa hiệu và các ngôi nhà. Mặc dù người Trung Quốc cho rằng chế độ dân tộc chủ nghĩa của Tưởng Giới Thạch do Mỹ hậu thuẫn sẽ thay thế chính quyền Nhật Bản, nhưng thực chất Cecil Harcourt quay lại là để tái thiết lập chính quyền của người Anh ở Hồng Kông, bước đầu tiên là thành lập một chính quyền quân sự, và trong vòng tám tháng sau đó sẽ thành lập một chính quyền nhân dân.

Hồng Kông lại chuẩn bị đón nhận một sự hồi sinh mới. Nguyên nhân trước tiên là các nước phương Tây đang phục hồi sau chiến tranh bắt đầu công cuộc tìm kiếm những nguồn nguyên liệu thô và các thành phẩm mà Hồng Kông sản xuất. Một lý do khác là cuộc nội chiến đẫm máu kéo dài sắp xảy ra ở Trung Quốc và các nhà tư bản công nghiệp Trung Quốc, đặc biệt là các nhà tư bản từ Thượng Hải bấy giờ đang tháo chạy và di chuyển nhà máy, phân xưởng sang Hồng Kông, mang theo một lượng tư bản khổng lồ cùng các công nghệ, phương thức quản lý và công nhân lành nghề. Nhưng dù với lý do nào thì đó cũng là điều kiện thuận lợi đối với nền kinh tế Hồng Kông, cơ hội việc làm bỗng nhiên lại rộng mở với cả công nhân lành nghề lẫn công nhân mới ở Hồng Kông. Nhờ có sự điều chỉnh hợp lý của chính quyền Hồng Kông mà mức lương cũng bắt đầu tăng lên đồng đều. Trên thực tế, trong khi một công nhân lành nghề trước kia dưới chế độ lao động của chính quyền Nhật Bản chỉ có thể kiếm được 19 đô-la Hồng Kông một tháng và với công nhân mới là 10,4 đô-la Hồng Kông, thì tính đến trước năm 1946, một công

nhân lành nghề làm việc tám tiếng một ngày và 26 ngày trong một tháng có thể kiếm được 130 đô-la Hồng Kông, còn một công nhân mới là 83,2 đô-la Hồng Kông. Riêng đối với những người làm nghề lái xe điện hay xe buýt, mức lương lên đến 140 đô-la Hồng Kông một tháng so với mức 20,3 đô-la Hồng Kông của mấy năm trước.

Tuy nhiên, điều kiện dành cho những lao động ở tuổi thanh thiếu niên lại không được thuận lợi như vậy. Mặc dù vào năm 1946, Ủy ban Lao động của Chính phủ Hồng Kông ghi nhận chỉ có 300 lao động ở độ tuổi từ 14-18 thuộc cả hai giới nhưng thực ra có hàng nghìn trẻ em đang tham gia lao động và con số này đã không được ghi lại. Hầu hết những lao động vị thành niên này làm việc tại các nhà máy hay phân xưởng không đăng ký kinh doanh với chính phủ. Làm việc tại các xí nghiệp có số nhân công ít hơn 25 người cũng đồng nghĩa với việc không có bất kỳ phúc lợi y tế nào, không có nhà ăn trưa hay phòng vệ sinh. Tuy nhiên, đối với chàng trai Lý Gia Thành giàu nghị lực, tình hình bấy giờ lại là một cơ hội kinh doanh tốt, đặc biệt là trong lĩnh vực sản xuất đồ nhựa, một ngành công nghiệp không chỉ biến Hồng Kông từ một trung tâm xuất nhập khẩu thành một trung tâm sản xuất quan trọng mà còn biến Lý Gia Thành từ một chàng trai với tầm nhìn xa trông rộng thành một “ông vua” trong tương lai.

Năm 1947, ngành công nghiệp nhựa bước vào thời kỳ phát triển bùng nổ. Với chất lượng sản phẩm không ngừng được nâng cao và chi phí sản xuất ngày càng giảm, nhu cầu của người dân tăng lên nhanh chóng. Bởi vì người lao động Trung Quốc chỉ có mức thu nhập khoảng 84-101 đô-la Hồng Kông một tháng nên các sản phẩm nhựa có chi phí thấp được các doanh nghiệp đặc biệt chú trọng.

Nhận thấy ngành công nghiệp nhựa đang phát triển nhanh chóng, Lý Gia Thành cũng muốn thử sức. Ông đã có sẵn xuất phát điểm là công việc bán

các sản phẩm vật dụng trong gia đình, thắt lưng nhựa và quai đeo đồng hồ. Kinh nghiệm học được đối với Lý Gia Thành là những tài sản vô giá. Mỗi ngày, việc kinh doanh sản phẩm nhựa lại giúp Lý Gia Thành biết thêm những nguyên tắc cơ bản trong kinh doanh – rằng giá trị thực của hàng hóa không chỉ tính dựa trên chi phí của những nghiên cứu và đầu tư ban đầu mà còn dựa trên chi phí của việc mua nguyên vật liệu, việc sản xuất cũng như những đợt tăng giá hợp lý. Kỹ năng thành thục trong đàm phán giao dịch với khách hàng được ông kết hợp một cách hoàn hảo với khả năng phân tích xu hướng thị trường. Từng là người bán hàng, Lý Gia Thành học được cách nắm bắt tâm lý khách hàng cũng như phân biệt được tâm lý do dự hay sẵn sàng mua hàng của khách. Ông cũng nhận ra rằng, để tăng doanh số bán hàng một cách hiệu quả, một người bán hàng thành công cần phải biết nghe ngóng, nắm bắt thông tin thị trường và những nhu cầu không ngừng thay đổi của người tiêu dùng.

Tuy nhiên, điều mà Lý Gia Thành nhận thức sâu sắc nhất là có rất nhiều doanh nhân thành đạt đều khởi sự từ một nhân viên bán hàng trước khi tự mình đứng ra làm kinh doanh. Luôn chú ý tới việc tự mình khởi nghiệp kinh doanh, ông đã tạo dựng mối quan hệ thân tình rộng khắp với nhiều nhà cung cấp và khách hàng, những người đã giúp đỡ ông rất nhiều trong sự nghiệp sau này. Về công việc hàng ngày (thường bắt đầu từ lúc sáng sớm đến tận tối muộn), Lý Gia Thành nói: “Mọi người thường làm việc tám tiếng một ngày. Nhưng với tôi, ngày làm việc kéo dài mười sáu tiếng cho dù mức lương không có gì thay đổi. Công việc rất bận và hầu như không ngừng nghỉ. Hàng ngày, tôi đến văn phòng để điều hành việc kinh doanh và bán hàng. Sau giờ làm văn phòng, tôi lại đến nhà máy để xem các đơn đặt hàng có được chuẩn bị chu đáo hoặc thời gian giao hàng có được đảm bảo hay không. Nhờ đó mà khách hàng rất hài lòng và tin tưởng giao cho chúng tôi ngày càng nhiều đơn đặt hàng hơn”.

Đó là quãng thời gian Lý Gia Thành làm việc rất chăm chỉ và cần mẫn. Ông làm việc ngay cả khi bị thương. Có lần vô tình bị đứt ngón tay trong khi đang cắt một chiếc đai nhựa, máu chảy rất nhiều nhưng không hề do dự ông lấy một miếng băng nhỏ che qua vết thương và lại tiếp tục công việc. Theo hai tác giả người Trung Quốc viết tiểu sử về Lý Gia Thành, Fang Shiguang và Li Xuedian, chi tiết này đã gây ấn tượng mạnh mẽ đối với công nhân của Lý và danh tiếng về sự chăm chỉ, thông minh của ông ngày càng được nhiều người biết đến. Lý Gia Thành giải thích: “Em trai và em gái tôi có được cơ hội học đại học nhờ sự chăm chỉ của tôi. Khi 18 tuổi, tôi đã có thể kiếm được nhiều hơn những gì mà gia đình cần”.

Một điều đáng ngạc nhiên là Lý Gia Thành vẫn có thể làm được nhiều việc khác chứ không chỉ là làm việc mười sáu tiếng một ngày. Đặc biệt, ông còn tiếp tục việc học hành. Ông quan niệm: “Học tập là nền tảng để tạo dựng một nhân cách, một tổ ấm và một tương lai xán lạn”. Là con của một thầy giáo, Lý Gia Thành trưởng thành với ý thức sâu sắc về con đường học vấn: “Tôi rất ngưỡng mộ cha, người luôn muốn tôi trở thành một giáo viên hay một học giả. Đó cũng là ước mơ của tôi”. Tuy nhiên, việc Lý Gia Thành không thể theo đuổi ước mơ đó không hề làm ông nản chí trong việc tiếp tục con đường học vấn. Thậm chí, từ khi còn là một cậu bé bán thất lưng và dây đeo đồng hồ rong trên phố thì Lý vẫn học vào buổi tối bởi công việc ban ngày chiếm quá nhiều thời gian của ông. Hai buổi một tuần, vào lúc 22 giờ 30 phút tối, Lý Gia Thành theo học một thầy giáo tư tại nhà mình. Những nỗ lực của Lý Gia Thành được đền đáp bằng việc ông nhận được tám bằng phổ thông. Ông nói: “Tôi rất mệt mỏi bởi lúc nào cũng phải cố gắng về nhà sớm hơn một phút trước khi thầy giáo bước vào căn hộ nhỏ bé của tôi vào lúc 22 giờ 30. Về sau, tôi trở nên quá bận rộn. Tôi phải làm việc đến bảy ngày một tuần và chỉ có hai ngày nghỉ ít ỏi vào dịp đầu năm mới. Thậm chí, tôi hầu như không có thời gian để đi xem một bộ phim”.

Tuy nhiên, việc học tập của Lý Gia Thành sau giờ làm không phải tất cả đều chính thức. Có một quãng thời gian, bằng cách đọc và ghi nhớ các đoạn văn trong các cuốn sách mượn được từ một thư viện địa phương, ông đã tự khám phá những giá trị, nét thẩm mỹ trong nền văn học Trung Quốc. Bây giờ còn là một người bán hàng bận rộn và nghèo túng, Lý Gia Thành không có nhiều thời gian cũng như tiền bạc để đi chọn và mua sách. Người con trai cả của Lý Gia Thành nhớ lại: “Cha tôi không có thư viện sách nào, mà ông có cả một kho kiến thức trong đầu. Khi tôi còn đang học môn văn học Trung Quốc tại trường đại học, một tối ông đến kiểm tra xem tôi ghi nhớ được những gì ở trường. Đó là những tác phẩm mà ông đã học từ 30 năm trước”. Nhiều năm sau đó, Lý Gia Thành đã hạ quyết tâm tự học đọc, viết và nói tiếng Anh bởi ông biết rằng nếu muốn tiếp tục kinh doanh trên mảnh đất Hồng Kông của người Anh, ông buộc phải học ngôn ngữ này. Và vốn tiếng Anh đã giúp ích cho Lý rất nhiều, đặc biệt vào năm 1979, khi Ngân hàng Hồng Kông giăng bẫy lừa một doanh nghiệp Trung Quốc mua lại Tập đoàn Hòa Ký Hoàng Phố.

Lý Gia Thành là người xuất sắc nhất trong số bảy nhân viên kinh doanh của công ty. Sau đó, ông được đề bạt lên làm giám đốc, rồi đến tổng giám đốc của công ty. Tài năng Lý Gia Thành phát lộ khi chưa đầy 20 tuổi. Ông thấy sốt sắng, háo hức muốn tự mình khai thác và nắm bắt lấy thị trường sôi động khi đó.

Với danh tiếng của một trung tâm xuất nhập khẩu lớn, Hồng Kông bấy giờ đang trải qua một thời kỳ thương mại phát triển rực rỡ kéo dài suốt từ cuối Chiến tranh Thế giới thứ hai, đặc biệt là với các nước như Trung Quốc, Mỹ, Anh và thậm chí cả Nhật Bản. Với giá trị 2 tỷ đô la Hồng Kông, kim ngạch nhập khẩu của Hồng Kông vào năm 1948 có bước tăng trưởng mạnh mẽ so với con số 1,5 tỷ đô-la Hồng Kông năm 1947. Tương tự, kim ngạch xuất

khẩu cũng tăng 25%, đạt giá trị khoảng 1,5 tỷ đô-la Hồng Kông. Tuy vậy, thời kỳ phát triển bùng nổ này lại chịu ảnh hưởng của những biến động chính trị từ phía Trung Quốc đại lục, đó là sự chuẩn bị ra đời của nhà nước Cộng hòa nhân dân Trung Hoa năm 1949 và cuộc chiến tranh Nam – Bắc Triều Tiên ngay sau đó.

Giống như các doanh nhân khác cùng thời, Lý Gia Thành cũng sớm nhận ra những biến động kinh tế to lớn sắp diễn ra ở Hồng Kông. Ngành công nghiệp sản xuất bấy giờ đang phát triển mạnh mẽ, đặc biệt là trong lĩnh vực sản xuất đồ nhựa. Lý Gia Thành cũng muốn thử sức mình với lĩnh vực này. Ông nhận thấy tiềm năng của các sản phẩm bằng nhựa trong một lĩnh vực mà vật liệu gỗ và kim loại luôn chiếm vị trí chủ đạo. Tính đến năm 1949, hơn nửa tỷ người dân Trung Quốc có nhu cầu về các vật dụng thiết yếu. Lý Gia Thành tính rằng khi cuộc nội chiến kết thúc, nhu cầu về những loại mặt hàng rẻ nhưng chất lượng và bền của người dân Trung Quốc sẽ tăng lên. Đó chắc chắn không phải là những loại mặt hàng phù phiếm như đồ chơi bằng nhựa, mà đó là các vật dụng thiết yếu hàng ngày như lược, hộp đựng xà phòng và các vật dụng gia đình khác. Thậm chí ngay ở Hồng Kông, nhu cầu về sản phẩm nhựa cũng gia tăng nhanh chóng bởi bấy giờ hàng nghìn người tị nạn từ Trung Quốc đại lục tìm đến. Nhận thấy tiềm năng của thị trường sản xuất đồ nhựa, vào năm 1950, Lý Gia Thành đã sẵn sàng nhập cuộc khi chưa đầy 22 tuổi.

Lý Gia Thành lấy tên công ty là Trường Giang – một cái tên có ý nghĩa sâu sắc với ông bởi ở Trung Quốc, khi nhắc đến Trường Giang người ta nghĩ ngay đến sông Dương Tử có chiều dài hơn 16.000 km và được xem là một biểu tượng của người Trung Quốc. Sông Dương Tử không chỉ có dòng chảy rộng lớn mà nó còn nổi tiếng bởi hiện tượng nước sông dâng cao mà không cần thủy triều. Theo hai người viết tiểu sử về Lý Gia Thành người Trung

Quốc thì Trường Giang thể hiện cho tinh thần mạnh mẽ của ông, con sông Dương Tử tượng trưng cho những hoài bão và mơ ước lớn lao và vô cùng của ông. Một lần, Lý Gia Thành đã giải thích về sự chọn lựa này như sau: “Người Trung Quốc chúng tôi có một câu nói: ‘Nếu bạn muốn thành công thì cho dù ở vị trí nào đi chăng nữa, bạn cần phải biết cách lắng nghe ý kiến từ nhiều phía’. Tại sao Dương Tử lại trở thành một con sông lớn như vậy? Đó là bởi vì nó tiếp nhận dòng chảy từ những con sông nhỏ hơn, do đó trở nên rộng lớn. Bên ngoài, tôi lịch sự, nhã nhặn với tất cả mọi người, nhưng bên trong, tôi biết lòng tự cao của mình rất lớn. Vì thế tôi đã tự nhủ rằng cần phải lịch sự nhiều hơn, cởi mở nhiều hơn nữa nếu muốn tự mình làm kinh doanh. Nếu bạn quá tự cao mà bỏ qua những ý kiến khác, bạn sẽ không bao giờ trở thành một con sông lớn được”.

Khởi nghiệp với số vốn ban đầu chỉ có 50 nghìn đô-la Hồng Kông (tương đương 7.500 đô-la Mỹ) từ khoản tiết kiệm riêng và vay mượn bạn bè, họ hàng, Lý Gia Thành rất tự tin vào thành công của mình. Ông từng nói: “Những con sông lớn cũng khởi nguồn từ những dòng suối nhỏ”. Với kinh nghiệm của một người đã từng làm công việc bán hàng, ông am hiểu mọi khía cạnh của việc kinh doanh mặt hàng nhựa, từ khâu sản xuất đến phân phối sản phẩm. Ông có quan hệ rất rộng với nhiều nhà cung cấp, phân phối. Ông được nhiều người biết đến và tin tưởng. Ban đầu chỉ sản xuất các mặt hàng nhựa nhỏ như lược và hộp đựng xà phòng, dần dần Lý Gia Thành mở rộng sản xuất thêm đồ chơi bằng nhựa vì các bậc cha mẹ bấy giờ có nhu cầu mua những loại đồ chơi rẻ tiền nhưng bền đẹp cho con cái. Một phần những sản phẩm này được xuất khẩu sang Mỹ, Canada và một số nước châu Âu, nhưng hầu hết chúng được cung cấp cho hai thị trường tiềm năng là Trung Quốc và Hồng Kông.

Mặc dù có bước khởi đầu đầy hứa hẹn, Lý Gia Thành không thể lường

trước được rằng, cuộc chiến Nam – Bắc Triều Tiên năm 1950 sẽ ảnh hưởng mạnh mẽ đến nền kinh tế Hồng Kông và Công ty Trường Giang của ông cũng không phải là ngoại lệ.

Năm 1950, phong trào yêu nước của nhân dân Nam Triều Tiên (Hàn Quốc ngày nay) có những tác động tích cực đối với nền kinh tế Hồng Kông. Với việc điều quân đội đến Bắc Triều Tiên, Chính phủ Trung Quốc phải trang bị cho binh lính quân phục, giày dép, chăn màn, dụng cụ ăn uống và các vật dụng chiến tranh khác. Cuộc hành quân vào Nam Triều Tiên của quân đội Trung Quốc đã tạo ra một khoản thặng dư thương mại khổng lồ cho nền kinh tế Hồng Kông nhờ thu về 225 triệu đô-la Hồng Kông từ việc xuất khẩu hàng hóa sang Trung Quốc đại lục trong số 406 triệu đô-la Hồng Kông tổng giá trị hàng hóa vận chuyển giữa hai khu vực. Cơ hội hiếm có từ Trung Quốc giúp củng cố thêm mức tăng trưởng thương mại bền vững mà Hồng Kông có được kể từ năm 1947. Nền kinh tế Hồng Kông dường như đang đứng trước ngưỡng cửa của sự thịnh vượng và ổn định lâu dài.

Tuy nhiên, ngày 15 tháng 5 năm 1951, một biến cố đã xảy ra gây sững sốt cho mọi doanh nghiệp khi đó đang làm ăn với Trung Quốc. Với sự hậu thuẫn của Anh, Liên hợp quốc đã ban hành một lệnh cấm vận quốc tế về thương mại đối với Trung Quốc, theo đó mọi hình thức xuất khẩu hàng hóa tới nước này đều bị ngăn cấm. Lệnh cấm vận này là biến cố lớn cuối cùng khiến nền kinh tế Hồng Kông rơi vào khủng hoảng trầm trọng. Một năm trước đó, ngay sau khi quân đội của Bắc Triều Tiên vượt qua vĩ tuyến 38, Mỹ đã ra lệnh cho Hồng Kông phải ngừng quan hệ thương mại với nước này. Nước Anh đã làm theo yêu cầu đó. Chỉ thị này đã khiến cho kim ngạch thương mại của Hồng Kông, vốn phụ thuộc rất lớn vào thị trường Trung Quốc và vừa mới đạt được mức 1.628 tỷ đô-la Hồng Kông, mức cao nhất trong lịch sử hơn 110 năm của thuộc địa này bị tiêu tan hoàn toàn.

Lệnh cấm này cũng khiến ngành công nghiệp nhựa của Hồng Kông bắt đầu lâm vào khủng hoảng. Mặc dù vận hành đến mười sáu tiếng một ngày nhưng công ty của Lý Gia Thành vẫn phải đương đầu với một thời kỳ hết sức khó khăn. Công ty của ông rơi vào tình trạng thiếu vốn và phải sản xuất với những máy móc, trang thiết bị lạc hậu, do đó sản lượng rất thấp. Tuy nhiên, vấn đề lớn nhất mà Lý Gia Thành cũng như các đối thủ cạnh tranh gặp phải chính là làm thế nào để có nguồn cung bột đúc ổn định, như chất xenlulô axetat và polystyren. Lệnh cấm vận thương mại năm 1951 giữa Hồng Kông và Triều Tiên cũng quy định việc không được phép nhập các mặt hàng loại này từ Mỹ và Canada. Lúc bấy giờ chỉ có Anh là nhà cung cấp duy nhất của Hồng Kông. Tuy nhiên, Anh lại chỉ cung cấp được xenlulô axetat, một nguyên liệu được hầu hết các công ty sản xuất nhựa sử dụng để làm ra các sản phẩm có độ bền cao và chịu được sự cọ xát như bàn chải đánh răng và tay cầm đèn pin, còn polystyren lại không có để cung cấp trong khi đây là nguyên liệu quan trọng để tạo ra những sản phẩm có độ dẻo và mỏng. Do đó, với tiềm lực khiêm tốn, những công ty gia đình nhỏ ở Hồng Kông chuyên sản xuất các vật dụng gia đình giá rẻ bằng nguồn polystyren chất lượng kém không thể tồn tại được. Trước khi cuộc chiến tranh Triều Tiên diễn ra, có 28 công ty nhựa đang hoạt động với tổng số lao động khoảng 196 người và sản xuất các mặt hàng như móc treo quần áo, vỏ bao thuốc lá, ổ điện, lược, hộp đựng xà phòng, bàn chải đánh răng, đồ chơi. Nhưng giờ đây, dưới tác động của cuộc chiến, chỉ còn 10 doanh nghiệp trụ vững được, trong số đó có công ty Trường Giang của Lý Gia Thành.

Công ty của Lý Gia Thành chỉ là một doanh nghiệp rất nhỏ với số nhân công hơn mười người và giá trị tài sản đạt được kể từ 1950-1957 chỉ khoảng 10 triệu đô-la Hồng Kông. Mặc dù đối với một chàng trai mới chỉ 20 tuổi thì số tiền đó là cả một gia tài, nhưng Lý Gia Thành vẫn không cảm thấy bằng lòng với những khoản doanh thu đó mà luôn tái đầu tư cho sản xuất. Tuy

nhien vào năm 1957, ông thấy rằng cần phải tìm ra một mặt hàng mới có sức cạnh tranh để có vị trí trong lĩnh vực này, và trên hết là để đưa Công ty Trường Giang từ một công ty không mấy tiếng tăm trở thành một “ông lớn” trong ngành công nghiệp nhựa.

Vào cuối những năm 50, thông qua việc nghiên cứu thị trường Mỹ và Canada, Lý Gia Thành nhận thấy người dân ở hai quốc gia này có nhu cầu lớn về nhà đất, đời sống ở khu vực Bắc Mỹ lại rất cao, do vậy người dân có thể dễ dàng thỏa mãn những nhu cầu thiết yếu. Đồng thời, quan niệm về chất lượng cuộc sống phải được ưu tiên hàng đầu dần ăn sâu vào tiềm thức của những người dân sống ở cả thành phố cũng như ngoại ô của khu vực Bắc Mỹ. Thế là bỗng nhiên máy giặt, máy sấy, máy trộn tay... trở thành những vật dụng không thể thiếu. “Làm cuộc sống trở nên dễ dàng hơn” trở thành một phương châm sống của các gia đình Bắc Mỹ. Và trong sự “dễ dàng” đó có sự góp mặt của đồ nhựa.

Lý Gia Thành đã đi đến kết luận rằng hoa nhựa là món đồ rất phù hợp với tầng lớp trung lưu đang giàu lên trong xã hội Bắc Mỹ. Được làm ra đầu tiên ở Pháp kể từ sau Chiến tranh Thế giới thứ hai, hoa nhựa được coi là sản phẩm dành riêng cho tầng lớp trung lưu. Với giá khoảng từ 2 4 đô la Hồng Kông một bông, chỉ những người có thu nhập cao, và chắc chắn đó không phải là những người dân Trung Quốc, mới có khả năng chi trả cho một thứ phù phiếm như vậy. Tuy nhiên Lý Gia Thành lại có lý lẽ riêng: “Hoa nhựa tốt hơn các loại hoa làm từ giấy bởi vì bạn có thể rửa chúng và chúng tươi mãi mãi”.

Với thị trường to lớn và tiềm năng gồm đa số là những khách hàng giàu có, lĩnh vực kinh doanh hoa nhựa dường như rất phù hợp với Lý Gia Thành, bởi trước đó các sản phẩm của ông chủ yếu là những mặt hàng nhựa rẻ tiền. Việc sản xuất một mặt hàng mới và tinh xảo như hoa nhựa khác xa hoàn toàn

so với việc làm ra những sản phẩm như chiếc lược nhựa trước kia. Đầu tiên ông phải tìm hiểu những mẫu hoa khác nhau, phương thức pha trộn màu nhuộm và những kỹ thuật thủ công ghép lá lên thân cây hoa nhựa. Năm 1957, nhận thấy không có nơi nào có thể học hỏi những kinh nghiệm về lĩnh vực kinh doanh hoa nhựa tốt hơn Italia, bởi đây là đất nước mà một dùng hoa nhựa đã biến nó trở thành một quốc gia gần như độc quyền trong lĩnh vực này, Lý Gia Thành đã có một chuyến tham quan tìm hiểu về các nhà máy sản xuất hoa nhựa ở Rôma hay Naples – một việc hết sức táo bạo đối với một doanh nhân đến từ châu Á. Không giống như một cậu bé tò mò cố gắng lĩnh hội mọi thứ, ông lĩnh hội những điều học được từ chuyến đi một cách chọn lọc. Sau chuyến đi đó, Lý Gia Thành tìm ra được sản phẩm chính để sản xuất đó là loại hoa đĩa, một loại hoa có đặc trưng là lá to và có những cánh hoa kết thành cụm dài.

Lý Gia Thành đã vạch ra một kế hoạch với hy vọng có thể tạo thay đổi từ một công ty Trường Giang nhỏ bé thành một công ty công nghiệp chất dẻo Trường Giang lừng danh. Nhằm tận dụng tối đa một dùng hoa nhựa của người dân Bắc Mỹ, Lý Gia Thành tiến hành điều chỉnh lại mục tiêu của bộ phận thiết kế và sản xuất, cơ cấu lại toàn bộ công ty và tuyển thêm công nhân kỹ thuật. Có được một đội ngũ công nhân chất lượng, ông tự tin rằng những bông hoa nhựa của mình có chất lượng tốt nhất. Nếu còn thấy nghi ngờ, ông không ngần ngại yêu cầu các nhà phân phối nhận xét, kiểm tra những mẫu sản phẩm đó. Tuy nhiên, ông cũng phải cạnh tranh với các đối thủ khác trong kinh doanh. Ngoài những đối thủ đã ra đời từ trước ở châu Âu, Lý Gia Thành còn phải cạnh tranh với những công ty lớn ở Hồng Kông như Công ty Công nghiệp chế tác hoa và vật dụng đúc nhựa Hồng Kông. Trong khi sự cạnh tranh từ nước ngoài không mấy đáng ngại thì sự cạnh tranh ở chính thị trường Hồng Kông lại hết sức gay gắt. Trên thực tế, với thị trường lao động rẻ mạt và các phong trào công nhân có tổ chức cũng chưa

xuất hiện nên Hồng Kông là trung tâm sản xuất có chi phí rẻ nhất thế giới. Trong khi giá một bông hoa nhựa trước kia sản xuất ở Hồng Kông có giá dao động từ 2 4 đô-la Hồng Kông một bông thì nay giá đó đã giảm xuống chỉ còn 0,7 đô-la Hồng Kông. Rõ ràng, đó là mức giá mà không một hãng nào ở châu Âu có thể cạnh tranh được.

Mặc dù đầu tiên chỉ có những đơn đặt hàng đến từ Canada, Mỹ và thị trường Hồng Kông, nhưng chẳng bao lâu sau các hãng sản xuất hoa nhựa của Hồng Kông đã xuất khẩu sản phẩm của mình sang tận Nam Phi, miền Nam Việt Nam, Campuchia, Mauritius, Nigêria, Borneo, Côngô và Sri-Lanka với tổng giá trị xuất khẩu của năm 1958 đạt gần 11 triệu đô-la Hồng Kông. Không mấy ngạc nhiên khi ngành công nghiệp này vươn sang châu Âu và phá tan thế độc quyền của châu lục này đối với sản phẩm hoa nhựa. Thực ra, toàn ngành công nghiệp nhựa của Hồng Kông bấy giờ cũng đã vượt qua cả các đối thủ cạnh tranh khác trên thế giới trong việc xuất khẩu một số mặt hàng nhựa như đồ chơi, hoa nhựa, nội thất từ nhựa polypropylen, búp bê, vải và khăn trải giường. Tính đến năm 1966, việc xuất khẩu những mặt hàng này đã mang lại cho Hồng Kông một khoản tiền khoảng 659 triệu đô-la Hồng Kông.

Năm 1958, lĩnh vực kinh doanh hoa nhựa của Hồng Kông thành công rực rỡ nên Lý Gia Thành nhận thấy cần phải mở rộng quy mô sản xuất để có thể đáp ứng được nhu cầu tăng nhanh của người tiêu dùng. Hơn nữa với giá trị tài sản bấy giờ lên tới hơn 1 triệu đô-la Hồng Kông, ông không những có thể dùng việc cho thuê nhà xưởng mà còn có thể mua thêm tài sản cho công ty. Lý Gia Thành đã mua một nhà xưởng ở quận Cực Bắc, Hồng Kông mà sau đó ông phát triển thành một nhà máy rộng 8.048 m² với 12 nhà kho cùng một khu văn phòng cho thuê. Mặc dù phải đi vay mượn và rất cần tiền để mở rộng kinh doanh nhưng Lý Gia Thành luôn sòng phẳng khi chi trả. Đối với

ông, việc mượn tiền cũng giống như việc xin ai đó một ân huệ. Ông từng nói: “Nếu bạn nhờ vả ai đó, điều đó cũng giống như việc nuốt một con dao hai lưỡi”.

Gần như ngay lập tức cơ sở sản xuất mới của Lý Gia Thành làm ăn có lãi với khởi đầu bằng việc một đại diện của Công ty American Natural Fern, một công ty cũng hoạt động trong lĩnh vực sản xuất hoa nhựa đến từ New York, Mỹ, dự định có chuyến viếng thăm công ty của Lý Gia Thành. Công ty này rất ấn tượng với bảng giá sản phẩm của Công ty Trường Giang và đã yêu cầu nhân viên của mình tiến hành đánh giá lợi nhuận mà công ty của Lý có thể thu được. Vị đại diện này yêu cầu được đi thăm quan nhà xưởng sản xuất của Lý và nếu có thể sẽ đặt hàng với số lượng lớn.

Đây chính là cơ hội đột phá mà Lý Gia Thành vẫn luôn chờ đợi. Tuy nhiên, không muốn mọi việc chỉ là do cơ hội mang đến, ông chuyển vào công ty ở hẳn. Làm việc đến mười sáu tiếng một ngày, ông trực tiếp chỉ đạo việc tân trang, tu sửa toàn bộ Công ty Trường Giang. Và ngày vị đại diện nọ viếng thăm cũng đã đến. Đích thân Lý Gia Thành ra sân bay Khải Đức đón. Sau đó, đoàn làm việc của Công ty American Natural Fern đã tiến hành xem xét rất chi tiết cơ sở vật chất và quy trình sản xuất của Công ty Trường Giang. Họ vô cùng ấn tượng trước mẫu mã đa dạng của các loại hoa mà Công ty Trường Giang sản xuất và thừa nhận rằng chúng được làm tỉ mỉ, công phu hơn hẳn những bông hoa của họ. Vị đại diện nhận thấy Công ty Trường Giang của Lý Gia Thành không phải là một công ty gia đình nhỏ bé, và Lý hoàn toàn có khả năng cung ứng hàng hóa cho thị trường Mỹ. Sau cùng, ông nói với Lý: “Tôi không thể ngờ công ty của ngài lại lớn và được tổ chức tốt đến thế. Ngài quả là một nhà kinh doanh tài giỏi.” Lý Gia Thành trả lời: “Thưa ngài, chúng tôi có thể làm được bất kỳ sản phẩm nào mà quý công ty yêu cầu. Đó là những sản phẩm giá rẻ và đảm bảo chất lượng.” Với câu

nói đó của Lý, một đơn đặt hàng đã được ký ngay lập tức. Vị đại diện của Công ty American Natural Fern nói công ty của ông ta sẵn sàng đặt lượng hàng trị giá hơn 1 triệu đô-la Mỹ của Công ty Trường Giang.

Thương vụ này đã giúp công ty của Lý Gia Thành có bước phát triển ngoạn mục. Đồng thời ông cũng được biết đến với danh hiệu “Ông vua hoa nhựa” của Hồng Kông. Tuy nhiên, mặc dù lợi nhuận từ việc kinh doanh hoa nhựa là rất lớn nhưng từ trước năm 1964 ông đã nhận thức được rằng thị trường tiềm năng của hoa nhựa vẫn có giới hạn và chịu sự tác động từ những xu hướng bất thường của thị trường thế giới. Hoa nhựa sẽ không thể nào thay thế được những bông hoa thật mặc dù nó có thể lấn áp các mặt hàng làm từ giấy và vải. Ông cũng dự tính rằng người Mỹ, đặc biệt là những người thích chạy theo mốt hay mua hàng theo phong trào rồi cũng sẽ có lúc ghét bỏ hoa nhựa để quay trở lại với thói quen dùng hoa thật.

Ngoài ra, Lý Gia Thành còn cho rằng hoa nhựa dù sao cũng chỉ là một mặt hàng xa xỉ, một thứ đồ tô điểm cho sự xa hoa của các nước phương Tây, chúng không phải là mặt hàng thiết yếu như đĩa nhựa hay các vật dụng gia đình khác. Điều mà ông thật sự muốn làm là có thể kinh doanh những mặt hàng thiết yếu cho cuộc sống hàng ngày của người dân. Theo Lý Gia Thành, tiền bạc đối với một số người cũng chỉ vừa đủ để chi trả cho các loại hóa đơn của họ. Do đó, ông xác định rằng việc sản xuất hoa nhựa chỉ là một bước đệm cho việc mở rộng, phát triển kinh doanh và cho một tương lai tốt đẹp đang đón chờ phía trước.

4. Hồng Kông – Thiên đường của ông hoàng bất động sản

Người ta thường truyền tụng rằng Lý Gia Thành là người “khi tới một khu đất, có thể tính toán ngay chi phí xây dựng, số vốn cần bỏ ra cũng như lợi nhuận sẽ thu về”. Nếu như tính cần trọng của Lý Gia Thành đã đem lại thành công trong lĩnh vực kinh doanh nhựa trước đây, thì nay, trong lĩnh vực bất động sản, sự liều lĩnh lại giúp ông trở thành tỷ phú. Năm 1992, tổng giá trị bất động sản trên thế giới của Lý Gia Thành đã lên tới 22 triệu đô-la Hồng Kông (tương đương với 2,83 triệu đô-la Mỹ), chiếm 15% tổng giá trị thị trường cổ phiếu Hồng Kông.

Năm 1958, chính những yêu cầu của công việc kinh doanh đã đưa Lý Gia Thành đến với thị trường bất động sản. Vào thời điểm này, ngành công nghiệp sản xuất nhựa đang phát lên như điều gặp gió, và Lý Gia Thành, người mở đường cho lĩnh vực hoa nhựa cần nhiều vốn hơn để sản xuất. Tuy nhiên, giá thuê mặt bằng nhà xưởng lại là rào cản đối với ông. Sau giai đoạn di cư ồ ạt vào Hồng Kông, sự bùng nổ dân số ở mảnh đất thuộc địa này đã dẫn đến nhu cầu nhà đất tăng lên nhanh chóng. Hệ quả là, các chủ đất trở nên lưỡng lự trong đàm phán hợp đồng thuê đất dài hạn khi thị trường giá đất leo thang. Chủ đất của Lý nhận thấy đề nghị thuê đất trong hai năm của ông là khoảng thời gian dài. Do đó, Lý Gia Thành nhanh chóng tìm mua bất động sản thương mại. Sau này, khi nhớ lại thời kỳ mới bước chân vào lĩnh vực bất động sản, Lý Gia Thành nói: “Hồng Kông là một hòn đảo. Côn Luân là một bán đảo. Vì thế đất đai rất hạn hẹp... Thế nên tôi đã tự nhủ: ‘Tại sao mình không tự mua đất và xây dựng công ty’. Tôi tin chắc rằng bất động sản sẽ là một trong những ngành kinh doanh béo bở nhất trong tương lai.”

Trực giác của Lý Gia Thành đã đúng. Chỉ hai năm sau khi ông mua khu

đất để xây dựng công ty mới ở quận Cực Bắc, giá đất thương mại ở Hồng Kông đã tăng lên gấp đôi. Và đến thời điểm ông hoàn thiện việc xây dựng một nhà máy 12 tầng và một khu liên hợp căn hộ cho thuê, lợi nhuận ông thu về đã tăng gấp đôi. Sau này, Lý Gia Thành chia sẻ: “Tôi thật sự biết ơn người cho thuê đất của công ty cũ, chính ông ấy đã đưa tôi bước vào thị trường bất động sản.”

Bắt đầu bằng thương vụ bất động sản đầu tiên ở Hồng Kông, con đường mà Lý đạt được tính hợp pháp và sự tín nhiệm lớn hơn về sau luôn đi liền với những giá trị văn hóa sâu sắc mà ông có được. Ở vùng nông thôn Trung Quốc, nơi quyền sở hữu đất là tiêu chí đánh giá cơ đồ và thanh thế của một gia đình thì việc mua đất cũng được coi là một sự kiện trọng đại không kém gì chuyện cưới hỏi. Bán đất, ngược lại, chẳng khác gì trong nhà có một đám tang. Do sinh thành trong một gia đình nông dân ở Triều Châu nên trong suy nghĩ, Lý luôn coi đất đai là biểu tượng của sự giàu sang và thịnh vượng.

Đất đai luôn giữ vị trí quan trọng trong đời sống của người dân Trung Quốc ở mọi nơi, nhưng Lý Gia Thành còn nâng vị trí truyền thống ấy lên một tầm cao hơn. Ông vẫn coi trọng đất đai, nhưng thay đổi cách quan niệm cho phù hợp với khía cạnh hiện đại của bất động sản. Theo đó, đất đai là một loại hàng hóa để mua và bán; sau mỗi lần bán đi một mảnh đất, ông sẽ tìm một mảnh đất khác có giá trị hơn. Tuy nhiên, cách tiếp cận của Lý Gia Thành về quyền sở hữu bất động sản không hề đối lập với quan niệm trọng điền của người Trung Quốc. Thực tế, đất đai cũng giống như tiền, chỉ đơn giản là một phương tiện xác định người mạnh, kẻ yếu trong kinh doanh mà thôi.

Đầu thập niên 1960, mục đích mua bất động sản của Lý Gia Thành chủ yếu là vì thực tiễn công việc kinh doanh chứ chưa thật sự là vì thương mại. Đơn cử là việc ông mua nhà cho mình và vị hôn thê, Amy Trương Nguyệt

Minh, một phụ nữ trí thức trẻ đầy tham vọng, sinh trưởng trong một gia đình kinh doanh đồng hồ phát đạt. Việc bỏ ra 100 nghìn đô-la Hồng Kông để mua một căn nhà bề thế bên Vịnh Deepwater cho thấy trước một dự định đầu tư của Lý Gia Thành. Ba thập niên sau, giá trị ngôi biệt thự của ông đã là 6 triệu đô-la Hồng Kông.

Năm 1963, Lý Gia Thành mở rộng hoạt động của công ty Trường Giang bằng việc xây dựng thêm nhà máy thứ hai tại Tây Cống, Hồng Kông. Động thái này đã làm tăng tổng diện tích đất công nghiệp sở hữu của ông lên hơn 10.800 m². Rõ ràng, Lý Gia Thành đã hiểu được bất động sản có thể mang lại cho ông rất nhiều thứ. Như đã nói ở chương trước, Lý đã dự cảm được thời kỳ sắp chững lại của việc kinh doanh hoa nhựa. Ông cần tìm ra những lĩnh vực đầu tư sinh lợi khác. Và nếu giá bất động sản ở Hồng Kông tiếp tục leo thang thì chỉ lợi nhuận thuần túy cũng đủ là lý do để gia nhập nghiêm túc vào cuộc chơi này.

Sức hấp dẫn của mảnh đất thuộc địa chính là lý do của sự di dân ồ ạt vào đây. Những người tị nạn chính trị tới Hồng Kông thường là những người dân nhập cư nghèo nhất. Trong khi tầng lớp giàu sang ở đây có thể trang trải cuộc sống của một gia đình mở rộng theo kiểu phương Tây thì hầu hết dân tị nạn đều sống theo kiểu gia đình hạt nhân, bao gồm cha mẹ và con cái. Cuộc sống của họ chỉ biết trông chờ vào đồng lương ít ỏi. Những gia đình với hai hoặc ba thế hệ sống chung dưới một mái nhà vừa không hợp lý về mặt kinh tế, vừa không đảm bảo điều kiện vệ sinh.

Cuối cùng, sự vô vọng trong cảnh sống của những người nhập cư đã buộc nhiều gia đình chuyển tới sống bất hợp pháp tại vùng ven thành phố. Cảnh cơ hàn tiếp tục gia tăng. Năm 1956, trong tổng số gần 2 triệu người sống tại đô thị Hồng Kông có 265 nghìn người sống tại vùng ven đô. Tới năm 1968, khi dân số thành thị là hơn 3 triệu người thì số dân ven đô cũng tăng lên 443

nghìn người.

Vào thập niên 1960, nhận thức được rằng cứ trong hàng nghìn người lại có hàng chục người sẵn sàng chuyển đi nếu có nơi ở mới tốt hơn, Lý Gia Thành đã tập trung phát triển kinh doanh bất động sản. Tất nhiên, chính quyền thuộc địa đang làm hết sức để giải quyết tình trạng thiếu nhà ở, thậm chí còn lên kế hoạch xây dựng thêm nhà ở, công trình và dịch vụ công cộng. Tuy nhiên, với tốc độ di dân ồ ạt vào Hồng Kông, tới hàng nghìn người mỗi tuần, thì chỉ những nhà đầu tư như Lý mới có thể tính được việc xây dựng chỗ ở mà chính quyền không thể làm được. Lý Gia Thành đồng ý với quan điểm truyền thống: Bất động sản là phương thức đầu tư có thể giúp vượt qua tình trạng lạm phát, nhất là ở Hồng Kông, nơi mà mỗi mét vuông đất đáng giá một ounce vàng.

Một câu hỏi được đặt ra là khu vực nào của Hồng Kông là nơi thích hợp nhất cho việc đầu tư. Câu trả lời đến với Lý Gia Thành vào một ngày khi ông dừng xe bên đường ngắm cảnh nông dân đang cày cấy yên bình thì bỗng có một âm thanh rền rã xen ngang. Đó là tiếng của máy cưa và búa từ một công trường xây dựng cao ốc nhà ở trên đất nông nghiệp. Vậy là Lý Gia Thành đã xác định được nơi đầu tư: New Territories – vùng đất rộng 945 km² ở phía bắc Hồng Kông.

Chiếm hơn 90% tổng diện tích Hồng Kông, New Territories là điểm đến lý tưởng cho hầu hết những người tị nạn từ Trung Quốc sau Chiến tranh Thế giới thứ hai. Năm 1961, khoảng 400 nghìn người với địa vị và sắc tộc khác nhau đã sống tại New Territories, đại bộ phận là người Canton và người Khách Gia (người Hẹ). Người Canton đến trước người Khách Gia và chiếm khu đất tốt nhất, nhường lại khu vực đồi núi cho hàng xóm của mình. Vì vậy, chỉ có một số người Khách Gia ở đảo Thanh Y và Mã Loan, phần đông họ sống ở bán đảo Sa Đầu Giác, Tây Công, Khanh Khẩu, thung lũng Yuan

Long, khu vực quanh thị trấn chợ Đại Bộ và Sa Điền. Yuan Long và Đại Bộ là hai địa bàn chủ lực trong số những vụ đầu tư bất động sản của Lý Gia Thành. Trong số những thành tựu lớn nhất của Lý Gia Thành ở New Territories phải kể đến khách sạn Castle Peak với diện tích 7.560 m², mà sau này ông đã mở rộng gấp đôi, biến nó thành vài khu căn hộ cao tầng với giá cao ngất ngưỡng.

Lý đã quyết định đúng khi bán đi những bất động sản mình đã mua. Vì khi Trung Quốc rao giá cho thuê New Territories thì chính quyền thuộc địa của Hồng Kông cũng làm như vậy đối với mảnh đất này. Từng miếng đất được bán đi ở mọi nơi rồi cuối cùng cũng sẽ trở về tay chính quyền. Hành động bán đất hay cho thuê đất khó có thể đem lại quyền sở hữu cá nhân hay một danh nghĩa rõ ràng vì đất ở Hồng Kông rất khan hiếm và vì chính quyền thuộc địa đã tuyên bố rằng chỉ có họ mới có quyền sở hữu đất – ngoại trừ Thánh đường Thánh John và những khu quân sự riêng có thể sở hữu đất vĩnh viễn – còn những gì người mua bất động sản thật sự có được chỉ là hợp đồng thuê đất trong 75 năm, 99 năm hay 999 năm. Khi hợp đồng hết hạn, bất động sản lại trở về tay chính quyền. Thêm vào đó, cách duy nhất để chuyển nhượng đất sở hữu thành đất cho thuê là thông qua đấu giá công cộng, một chính sách mà theo chính quyền thuộc địa, có thể đảm bảo người bán cuối cùng của mảnh đất là người được lợi nhất.

Những cuộc đấu giá đất không hề làm cho Lý Gia Thành nao núng. Thực tế, các đối thủ cạnh tranh đều phải nể trọng ông. Ông từng nói: “Vào thời điểm thị trường giữ giá cao nhất, tôi tính toán rất kỹ về ngân sách trước khi tham dự các phiên đấu giá đất. Tuy nhiên, một số người lại không hề cân nhắc ngân sách mà chỉ biết đặt hết giá này đến giá khác.” Chiến lược của Lý trong đầu tư bất động sản khá đơn giản. Thay vì đóng băng tất cả vốn cố định, ông luôn tìm kiếm và đầu tư những khu đất đẹp, có vị trí chiến lược.

Ông có cách đề nghị mà không người bán nào có thể từ chối. Trên khu đất mua được, ông sẽ xây nhà ở cho công nhân và tầng lớp hạ – trung lưu, xây văn phòng cho các doanh nghiệp nhỏ. Kết quả là ông bán mọi thứ hết sức chóng vánh.

Lý Gia Thành không phải là người liều lĩnh trong cuộc chơi đầu tư bất động sản. Ông thường làm ăn với một đối tác, người chủ đất, để chia sẻ kinh phí và lợi nhuận. Bằng cách này, người chủ đất có thể nhận được nhiều hơn số tiền bán đất ban đầu. Trong các dự án chung, Lý không bao giờ đặt tiền trước nhằm giảm thiểu rủi ro. Trong kinh doanh bất động sản, những mối quan hệ làm ăn và quan hệ bạn bè được Lý coi trọng ngang nhau. Cuối thập niên 1980, trong thương vụ mua đất khu Expo '86 tại Vancouver, một trong những thỏa thuận bất động sản lớn nhất, Lý Gia Thành đã phát biểu: “Tôi thích những thỏa thuận thân thiện. Tôi thích những người gặp tôi vì mục đích làm ăn. Đó là triết lý của tôi. Và tôi thường dạy hai cậu con trai không bao giờ được lợi dụng một ai. Ngay cả khi hoạt động kinh doanh còn chưa phát triển, tôi vẫn coi danh tiếng là của cải quan trọng nhất. Nếu anh có danh tiếng, chăm chỉ, tử tế với mọi người, luôn giữ lời hứa, việc kinh doanh của anh sẽ trở nên dễ dàng. Vì vậy, nhiều cơ hội đã đến với tôi. Tôi phải gây dựng danh tiếng để mọi người có thể tin tưởng mình... Bất cứ điều gì tôi nói, tôi sẽ làm. Tôi không chỉ nghĩ đến lợi nhuận của cá nhân mình mà còn nghĩ đến cả phần của đối tác.” Thực tế, bằng nỗ lực mua được khu đất Vancouver với giá hời và giành được sự chấp thuận cho thay đổi diện mạo của khu cảng thành phố, ông chắc chắn sẽ nhắm tới những hợp đồng béo bở với các đối tác lâu năm đầy tin tưởng là Trịnh Dụ Đồng của New World Development, Lý Triệu Cơ của Henderson Land và Ngân hàng CIBC.

Cuối thập niên 60, Lý Gia Thành đã thể hiện rõ khả năng giành được các thỏa thuận bất động sản trong thời kỳ “Đại Cách mạng Văn hóa”, một phong

trào kết thúc bằng việc chia cắt Trung Quốc thành các lực lượng thù địch và mở ra cuộc cách mạng kinh tế tư bản-xã hội của Đặng Tiểu Bình vào cuối thập niên 70. Tuy chưa bao giờ công nhận đã tham gia vào chính trường Hồng Kông hay Trung Quốc nhưng Lý đã chứng tỏ mình là một quan sát viên thời cuộc sắc sảo. Với ông, chính trị chỉ là một trở ngại tiềm ẩn đối với công việc kinh doanh, không hơn không kém. Và như đã khẳng định trong triết lý dẫn đường trong sự nghiệp kinh doanh, đối với Lý Gia Thành, cách vượt qua trở ngại mới nói lên một doanh nhân tài ba.

Trong giai đoạn 1966-1967, ở Hồng Kông, nền chính trị đầy biến động đã tác động mạnh mẽ đến lĩnh vực kinh tế. Nhiều người dân và thương nhân đã bỏ trốn khỏi vùng thuộc địa tới những nước xa xôi và an toàn như Canada, Australia và Mỹ. Kết quả là thương trường nơi đây bất ổn, các nhà đầu tư lo sợ sẽ mất mọi thứ. Với những nhà kinh doanh bất động sản như Lý Gia Thành, tình trạng này đã gây nên những ảnh hưởng nghiêm trọng tới giá bất động sản. Ngay cả ông cũng bắt đầu phải tìm kiếm các nguồn đầu tư nước ngoài như một bước đệm để giảm bớt ảnh hưởng của cuộc cách mạng. Ông thực hiện cuộc mua bán bất động sản đầu tiên tại Canada với thương vụ mua Trung tâm mua sắm Vancouver ngay khi bất ổn chính trị tại Hồng Kông kết thúc.

Tuy nhiên, Lý Gia Thành không rút hết vốn tại Hồng Kông. Trên thực tế, ông đã có ý định tận dụng một số cơ hội mà cuộc cách mạng mang tới. Khi vội vã rời khỏi Hồng Kông, người ta đã bỏ lại sau lưng tất cả nhà xưởng, cửa hàng, khách sạn và nhà ở. Tất cả đều được bán với mức giá rẻ mạt khi thị trường ngày càng rớt giá. Đối với Lý Gia Thành, người luôn tin rằng cuộc cách mạng sẽ chỉ như một đốm sáng trên màn hình ra-đa chính trị của Trung Quốc và Hồng Kông, thì đây chính là cơ hội để xem xét cả một danh mục những lời chào mua và lựa chọn những gì ông cho rằng sẽ mang lại lợi

nhuận cao nhất sau khi trật tự trở về với vùng thuộc địa và thị trường lại hứa hẹn như trước. Lý đã xúc tiến việc mua bán bất động sản trong suốt thời gian cuộc cách mạng bùng nổ. Nhờ đó, ông trở thành một trong những đại gia bất động sản hàng đầu Hồng Kông, đến mức vào năm 1973 – bốn năm sau khi cuộc cách mạng kết thúc – Tập đoàn Trường Giang của Lý Gia Thành đã nắm trong tay 40 khu đất trong danh mục đầu tư bất động sản thực tế của mình. Một ủy viên ban quản trị tại Hồng Kông đã nói về những ngày tháng của Lý Gia Thành khi cuộc cách mạng diễn ra như sau: “Ông Lý hiểu rất rõ về thị trường bất động sản. Ông ấy đã mua lại mọi thứ trước khi giá cả bùng nổ và bán đi ngay trong quãng thời gian ấy.”

Lý Gia Thành có một bí quyết đơn giản cho những thành công về mặt tài chính. Ông nói: “Một người cần nhiều phẩm chất quan trọng để thành công, như khả năng làm việc chăm chỉ, lòng trung thành đối với những người làm việc cùng mình và với công việc đang làm, khả năng phán đoán tốt và cả một chút may mắn nữa. Tất cả những phẩm chất này phải kết hợp với điều quan trọng nhất là lòng kiên định, bởi nếu bạn không có lòng kiên định, bạn sẽ có thể hết đi sang phía đông theo lời khuyên của người này, rồi lại sang phía tây vì lời khuyên của người khác. Và nếu như bạn nghe theo cả hai, thì dứt khoát là bạn gặp rắc rối rồi đấy.” Ông cũng chia sẻ: “Theo cách nói của người Trung Quốc, tôi phải công nhận mình may mắn. Tuy nhiên, trước khi đưa ra quyết định cuối cùng, bao giờ tôi cũng nghiên cứu mọi việc rất kỹ – từ nguồn cung, cầu cho đến tình hình chính trị. Một khi đã quyết định, tôi sẽ tiến hành rất nhanh để thâm tóm thị trường vào đúng thời điểm. Các bạn thấy đấy, tôi luôn đeo đồng hồ bấm giờ. Cho dù một cơ hội trông có vẻ tuyệt vời đến đâu thì tôi vẫn luôn chuẩn bị sẵn sàng cho những rủi ro có thể gặp phải.”

Hơn hết thảy, Lý Gia Thành là một thương gia trung thực và thẳng thắn. “Trước khi ký kết bất kỳ văn bản hợp pháp nào, nếu tôi đã nói đồng ý với ai

đó thì có nghĩa là đã có sự ràng buộc. Đôi lúc tôi đồng ý quá vội vã và hợp đồng đó chẳng mang lại lợi ích gì, nhưng tôi vẫn giữ lời hứa. Điều đó mang lại cho tôi sự tin tưởng ở mọi người. Lời nói là vàng.” Ví dụ, vào thập niên 70, ngay khi Lý bắt tay đồng ý bán ngôi nhà Elizabeth tại khu Uyên Tề cho Tập đoàn Inchcape Group thì ông nhận được một lời đề nghị khác có lợi hơn nhiều. Tuy nhiên Lý vẫn giữ chữ tín. Danh dự đã khiến ông từ chối lời đề nghị thứ hai và vẫn tiếp tục cuộc giao dịch mang lại ít lợi nhuận hơn với Tập đoàn Inchcape. Khi nói chuyện này với các ông chủ Tập đoàn Inchcape, Lý khẳng định: “Một khi tôi đã nói đồng ý, tôi sẽ không bao giờ viện cớ để từ chối về sau.” Quyết định tôn trọng cuộc giao dịch cuối cùng đã đền đáp Lý Gia Thành. Sau này, Tập đoàn Inchcape đã đề nghị ông giúp phát triển khu đất xây dựng tòa nhà Công ty Điện lực Hồng Kông – sự sắp xếp mà về sau đã dẫn tới việc Lý Gia Thành mua lại công ty này.

Hiển nhiên là, nếu Lý Gia Thành có ảnh hưởng lớn đến vậy tới các đối tác làm ăn, thì ông cũng giành được lòng tin của các nhà đầu tư khắp nơi. Năm 1972, Lý có những kế hoạch lớn hơn cho Trường Giang, vì thế ông cần nhiều tiền hơn. Giải pháp tối ưu là cổ phần hóa Công ty Trường Giang. Do đó, ngày 31 tháng 7 năm 1972, sau khi đã vạch rõ kế hoạch cụ thể với sự giúp đỡ của vợ, bà Amy Trương Nguyệt Minh – người trợ lý đắc lực trong các thương vụ của ông, cũng như có quyền hợp pháp và sự tín nhiệm của Ngân hàng Hồng Kông, Lý đã mở cửa công ty bằng việc cho lưu hành 25% cổ phần của Trường Giang trên sàn giao dịch chứng khoán Hồng Kông. Hiện nay được biết đến với cái tên Tập đoàn Doanh nghiệp Trường Giang, công ty này đã nhanh chóng có tên trên sàn giao dịch Viễn Đông và sàn giao dịch Vàng bạc. Công ty bắt đầu trao đổi mẫu dịch tại London năm 1973 và tại sàn giao dịch chứng khoán Vancouver năm 1974.

Tập đoàn Trường Giang phát triển rất nhanh. Nếu năm 1972, tập đoàn này

mới chỉ sở hữu 31.500 m² bất động sản cho thuê và thu được 3,9 triệu đô-la Hồng Kông từ việc cho thuê các bất động sản này, thì đến năm 1973 – năm đầu tiên lên danh mục tập trung vốn để tái đầu tư, tập đoàn đã sở hữu tới 40 bất động sản, tính cả các bất động sản tại các khu vực dân cư và khu vực thương mại, tương đương gần 216.000 m². Cho dù Lý Gia Thành thường mua lại một bất động sản, phát triển nó rồi bán đi ngay sau đó, nhưng việc cho thuê bất động sản luôn là một phương án giúp tối đa hóa lượng tiền quay vòng để tái đầu tư. Trong một thương vụ năm 1973, Lý đã mua lại một bất động sản mang tên Ngôi nhà Regent trên đường Nữ hoàng tại khu Trung tâm Hồng Kông với giá 16 triệu đô-la Hồng Kông. Ông dự định sẽ quy hoạch lại nơi này trong vòng ba năm. Hiển nhiên là việc đầu tư vốn trong quãng thời gian dài như thế sẽ không mang lại lợi nhuận gì mà trái lại, trên thực tế công ty sẽ phải chịu lỗ một khoản tiền lên tới 13,8 triệu đô-la Hồng Kông. Lý quyết định loại bỏ phương án này. Thay vào đó, ông lựa chọn phương án cho thuê. Đến năm 1974, chỉ trong vòng một năm sau khi Lý Gia Thành ra quyết định, thu nhập từ việc cho thuê Ngôi nhà Regent đã mang về cho ông tới 4,6 triệu đô-la Hồng Kông so với mức ban đầu chỉ có 3 triệu đô la Hồng Kông.

Tuy nhiên, niềm hứng khởi trước sự lớn mạnh của Tập đoàn Trường Giang vào đầu thập niên 70 đã bị cuộc khủng hoảng trong ngành công nghiệp dầu lửa chặn lại. Các quốc gia thuộc Tổ chức Các nước xuất khẩu dầu lửa (OPEC) cắt giảm nguồn cung cấp và nâng giá xăng dầu. Giá năng lượng và nhựa tăng vọt đã đẩy các nhà sản xuất trong nước đến bước phá sản. Với lượng tiền lưu thông dư dả, Lý Gia Thành lúc nào cũng có thể mua nguồn nguyên nhiên liệu trực tiếp từ các nhà phân phối nước ngoài, nhưng ông vẫn phải đối mặt với một vấn đề là phải thanh lý số nhựa đang có với mức giá chỉ bằng 50% giá các nhà sản xuất chào bán trên thị trường. Lý do không chỉ bởi Lý không còn thấy hứng thú với việc kinh doanh đồ nhựa, mà còn do một nguyên nhân khác, ông cho rằng “công nghệ sản xuất nhựa ngày

càng dễ bắt chước”. Trên thực tế, từ sau khi Cách mạng Văn hóa kết thúc, ông ngày càng đầu tư ít thời gian và sức lực vào việc kinh doanh mặt hàng nhựa, thay vào đó ông tập trung vào các giao dịch bất động sản. Một đồng nghiệp kinh doanh thiết bị văn phòng nhớ lại một lần tới thăm Lý vào một ngày đặc biệt, khi lợi nhuận từ việc kinh doanh đồ nhựa của ông ngày càng ít đi. Ông chỉ có thể tìm thấy Lý trong một phòng ngủ nhỏ tại nhà máy, cắm cúi bên những cái cân bằng đồng thau, đóng đếm từng cánh hoa nhựa để làm thành một cành hoa giả, với hy vọng tối đa hóa lợi nhuận bằng việc giảm thiểu chi phí sản xuất và vận chuyển. Trong khi vẫn miệt mài tìm ra tỷ lệ hoàn hảo nhất, ông lắc đầu và nhận xét một cách lơ đãng: “Hoa nhựa không còn là lĩnh vực béo bở để kinh doanh nữa. Đã đến lúc phải chuyển sang bất động sản rồi.” Rất lâu sau đó, thương gia này cay đắng nói: “Một thập niên sau, tôi vẫn tiếp tục kinh doanh thiết bị văn phòng với chỉ vài xu tiền lãi, còn ông ấy thì đã trở thành một đại ty phú.”

Mặc dù ngay từ cuối thập niên 60, Lý đã không còn nghĩ đến việc kinh doanh đồ nhựa nhưng mãi đến năm 1973, ông mới chính thức tách riêng việc kinh doanh đồ nhựa bằng việc thuê Edwin Leissner, một thương gia người Mỹ, trông nom hoạt động hàng ngày của nhà máy. Thêm vào đó, ông đã nhượng lại miễn phí hạn ngạch sản xuất nhựa cho nhà sản xuất nào muốn có. Tại Hồng Kông, hạn ngạch là điều kiện cần thiết cho bất cứ ai muốn làm kinh doanh. Một công ty mua được càng nhiều hạn ngạch từ chính phủ thì càng được kinh doanh ở nhiều lĩnh vực. Bằng hành động này, Lý Gia Thành đã chính thức tuyên bố rằng những ngày tháng làm “ông vua hoa nhựa” của ông đã kết thúc. Ông đã tìm được một lĩnh vực khác mang lại nhiều lợi nhuận hơn để đầu tư.

Tập trung vào công việc kinh doanh nhà đất trong suốt thời gian diễn ra khủng hoảng dầu lửa năm 1973, Lý Gia Thành đã mở rộng hướng phát triển

vào nhà kho, nhà máy, văn phòng và nhà ở. Ông cũng sẵn sàng cho quan hệ hợp tác lâu dài và hứa hẹn sẽ mang lại nhiều lợi nhuận với Ngân hàng Thương mại Hoàng gia Canada (CIBC), nơi ông sẽ chỉ mua lại dưới 10% cổ phần. Lý và CIBC muốn thành lập một công ty liên doanh đầu tư mạo hiểm mang tên Canadian Eastern Finance Limited. Công ty này sẽ cung cấp các nguồn hợp tác tài chính, nguồn vốn đầu tư mạo hiểm và dịch vụ quản lý vốn đầu tư. Thứ mà Lý đạt được khi hợp tác với tập đoàn tài chính này là quyền sở hữu một phần một ngân hàng có vị thế vô cùng quan trọng. Còn với CIBC, ngân hàng này đã chọn được đúng doanh nghiệp châu Á thành đạt nhất.

Năm 1975, hai đối tác đã tiến hành thử nghiệm việc hợp tác trong một thương vụ giao dịch bất động sản – mua lại khu đất dọc cảng Hồng Kông tại quận Cửu Bắc với giá 85 triệu đô la Hồng Kông. Trong số 77.760 m² diện tích, 4.770 m² được sử dụng để xây dựng 10 khu nhà ở sang trọng, mỗi khu cao 24 tầng. Phần diện tích còn lại dành cho các khu giải trí, bể bơi và các khu thể thao. Đến năm 1978, tất cả các khu đều được bán hết. Đối với Ngân hàng CIBC, việc đầu tư vào thị trường bất động sản có tính rủi ro cao ngay dưới tầm ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng dầu lửa là một bước đi mạo hiểm. Tuy nhiên, điều này cũng chứng minh được khả năng dự đoán thị trường khu vực và châu Á của Lý Gia Thành là rất đáng tin cậy.

Vào thời gian Lý và Ngân hàng CIBC hợp tác với nhau năm 1975, việc kinh doanh của ông đã đi vào guồng trôi chảy. Cho dù lợi nhuận của Tập đoàn Trường Giang bị giảm xuống mức 6% doanh thu, tương đương 45,6 triệu đô-la Hồng Kông thì Lý Gia Thành vẫn đang đứng giữa một thị trường có nhu cầu mua sắm rất cao, điều này sẽ giúp nâng giá trị thị trường của Tập đoàn Trường Giang từ 120 triệu lên 530 triệu đô-la Hồng Kông. Một điều chắc chắn rằng, nếu như cuối năm 1975 Tập đoàn Trường Giang mới chỉ sở

hữu xấp xỉ 459.000 m² bất động sản tư nhân và thương mại, thì đến cuối năm tiếp theo, con số này đã lên tới 571.500 m², trong đó 9,4 nghìn m² là nhà ở, phần còn lại là đất thương mại và công nghiệp. Lợi nhuận năm 1976 cũng tăng hơn so với năm trước, lên mức 58,8 triệu đô-la Hồng Kông, tương ứng 29% doanh thu. Đến cuối năm 1977, lợi nhuận của Tập đoàn Trường Giang lại tiếp tục tăng lên mức 85,55 triệu đô-la Hồng Kông, tăng 45% so với năm 1976.

Tính đến năm 1977, Lý Gia Thành đã thu được khoản lợi nhuận khổng lồ từ việc kinh doanh bất động sản. Hiện tại ông sở hữu rất nhiều bất động sản quan trọng như 388.000 m² khu vườn Tiger Balm nổi tiếng và Tập đoàn Wynncor Ltd. – một tập đoàn khách sạn sở hữu khách sạn Hilton Hồng Kông, một dãy phố mua sắm và phần lớn cổ phần của khách sạn Bali Hyatt gồm 400 phòng. Lý vẫn đang tiếp tục củng cố danh tiếng “ông hoàng bất động sản”, “doanh nhân có bàn tay vàng”.

Năm 1978, Lý Gia Thành và Tập đoàn Trường Giang có cơ hội phát triển. Năm đó, tập đoàn đã mua lại 22% cổ phần của Công ty Green Island Cement để Trường Giang không phải phụ thuộc vào các nhà thầu bên ngoài. Năm sau, Tập đoàn Trường Giang mua lại 20% cổ phần của Trung tâm Hội nghị Suntec City và cùng với bốn nhà kinh doanh bất động sản khác xây dựng một tòa nhà văn phòng tại bến tàu Macau Ferry. Đến năm 1979, lợi nhuận đã đạt xấp xỉ 254,1 triệu đô-la Hồng Kông, tăng 91,6% so với năm trước. Cũng vào năm này, Lý Gia Thành trở thành ông chủ nhà đất tư nhân lớn nhất Hồng Kông. Chỉ duy nhất chính phủ thuộc địa là sở hữu nhiều bất động sản hơn ông.

Điều thú vị là trong số tất cả các cuộc giao dịch bất động sản mà Lý thực hiện trong hơn hai thập niên thì cuộc giao dịch quan trọng nhất lại là cuộc giao dịch đầu tiên – nhà máy ở quận Cực Bắc. Lý thật sự rất cẩn trọng khi

giữ lại quyền sở hữu bất động sản đầu tiên này. Không giống như các thương gia thành đạt phương Tây, những người có thể đốt bỏ tờ một đô-la đầu tiên kiếm được, các thương gia Trung Quốc thường có truyền thống giữ lại dấu ấn của cuộc giao dịch đầu tiên – không hẳn do mê tín mà đó vốn là truyền thống từ xưa của người Trung Quốc. Nếu việc kinh doanh của một thương gia thành công tốt đẹp, ông sẽ khiêm tốn cho rằng thành công đó là do tập tục truyền thống này mang lại. Còn nếu thất bại, mọi người sẽ cho rằng ông là kẻ không có năng lực.

Nhưng Lý Gia Thành không cần phải lo lắng về công việc kinh doanh của mình. Thực tế, năm 1979 đã chứng minh cho cả thế giới biết rằng ông có thể vượt lên cái nghèo để bước chân vào thiên đường của những đại gia siêu giàu có. Hiện tại, Lý đang tự mình thành lập một liên minh thương mại lớn và chuẩn bị thực hiện điều mà chưa một thương gia Trung Quốc nào từng làm được. Ông sắp sửa sở hữu một công ty thương mại.

5. Công ty thương mại của ngài Lý

“Điều thúc đẩy các doanh nghiệp phát triển là những thương vụ. Nói cách khác, đó là việc tạo ra lợi nhuận, không chỉ cho bản thân thương gia mà còn cho cả công ty của họ” – đó là lời nhận xét của ông chủ ngân hàng đầu tư người Anh, Philip Tose, một đối tác thân cận của Lý Gia Thành. Luôn dồn hết tâm trí vào công việc, Lý Gia Thành bộc bạch: “Thú thực, tôi không có nhiều niềm đam mê... Điều hấp dẫn nhất đối với tôi là làm việc chăm chỉ và kiếm thật nhiều tiền”.

Tuy nhiên, cho tới năm 1979, kinh doanh bất động sản mới thật sự trở thành niềm đam mê lớn của Lý Gia Thành. Là ông chủ nhà đất tư nhân giàu có bậc nhất Hồng Kông, đồng thời là ông trùm bất động sản với sự nhạy bén tuyệt vời, Lý Gia Thành kỳ vọng một điều lớn lao hơn: Ông muốn mọi người đều phải công nhận vị trí hàng đầu của mình trong giới kinh doanh Hồng Kông. Chính xác hơn, ông muốn có thứ mà chưa một người Trung Quốc nào có được; đó là việc sở hữu được một công ty thương mại phương Tây.

Vào thời kỳ đầu chế độ thực dân cai trị ở Hồng Kông, người Anh đã lập nên những công ty thương mại, rồi từ đó các công ty thương mại phương Tây đã phát triển thành những tập đoàn thương mại lớn. Những công ty này nắm giữ lợi nhuận từ việc buôn bán hàng hóa, sản xuất, bất động sản và bán lẻ. Họ chính là động lực của nền kinh tế Hồng Kông. Kể từ khi người Anh tiếp quản nơi này vào năm 1842 và mở cánh cửa thông thương vào thị trường Trung Quốc đầy tiềm năng, ngành thương mại Hồng Kông đã vào guồng và các công ty thương mại chính là nguồn sức mạnh vận hành cỗ máy đó. Ở Hồng Kông, công ty thương mại đầu tiên có tên Jardine Matheson được coi là tổ chức đầu tiên quản lý thuộc địa này, tiếp đó là Câu lạc bộ Đua ngựa Hoàng gia Hồng Kông rồi mới đến chính phủ thuộc địa.

Công ty Jardine Matheson hiển nhiên chiếm vị trí số một trong số các công ty thương mại thời bấy giờ. Những người đầu tiên gây dựng nên công ty này là William Jardine, một bác sĩ trên tàu của Công ty Đông Ấn và James Matheson, con trai một tông nam tước Scotland, từng là lãnh sự Đan Mạch ở Trung Quốc. Jardine, Matheson dồn hầu hết số vốn ban đầu để buôn lậu thuốc phiện từ Calcutta vào các thành phố phía đông nam Trung Quốc. Khi Hồng Kông được chuyển giao cho người Anh theo Hiệp ước Nam Kinh năm 1842, Jardine Matheson trở thành công ty nước ngoài đầu tiên mua đất trên thuộc địa này rồi chuyển hẳn trụ sở từ một khu đất nhỏ gần Quảng Châu về đây. Chỉ trong vòng một năm, Jardine Matheson đã nổi lên là “công ty thương mại lớn nhất”, xây dựng được hạ tầng cơ sở đáng kể ở Viễn Đông bao gồm nhiều cầu cảng, nhà kho, những công trình xây dựng bằng đá đồ sộ, một văn phòng, nhiều nhà ở, một nhà ăn nhỏ, một đường hạ thủy cho tàu thuyền cùng nhiều nhà xưởng và chuồng ngựa.

Vào thời gian này, Jardine Matheson cũng mở nhiều chi nhánh tại Thượng Hải, Phúc Châu, Thiên Tân cũng như ở Đài Loan và Nhật Bản. Ở Hồng Kông, công ty này đã nắm được vị trí chủ đạo về kinh tế. Mọi hoạt động giao dịch quan trọng trong thuộc địa đều phải thông qua nó. Dựa vào khả năng ảnh hưởng của mình đối với ban giám đốc các công ty như Công ty Đầu tư nhà đất Hồng Kông, Công ty Cầu cảng và Nhà kho Hồng Kông-Cửu Long, Công ty Phà hành khách Star Ferry-Hồng Kông và Công ty Xe điện Hồng Kông, Jardine Matheson đã kiểm soát được đất đai và giao thông liên lạc. Công ty này đã mua và thành lập nhiều xí nghiệp ủ bia, nhà máy sản xuất bông; buôn bán chè và lụa; xây dựng cầu tàu, nhà kho; quản lý kho đông lạnh và nhà máy đóng gói. Để vận chuyển hàng hóa vào Trung Quốc, Jardine Matheson đã thành lập Công ty Hàng hải Hơi nước Đông Dương; vào năm 1876, với sự hợp tác của Tập đoàn Ngân hàng Hồng Kông-Thượng Hải, công ty đã xây dựng tuyến đường sắt đầu tiên ở Trung Quốc nối liền Thượng

Hải với các bến tàu ở Vũ Tống. Jardine Matheson kiểm soát phần lớn mậu dịch ở Trung Quốc, thậm chí cả giao thông vận tải, đặc biệt là đường thủy trọng yếu dọc sông Trường Giang. Khi đã nắm gọn nền kinh tế Trung Quốc trong lòng bàn tay, hẳn nhiên hai nhà sáng lập người Scotland của công ty này không bao giờ hình dung tới một ngày nào đó sẽ có một thương nhân Trung Quốc vượt mặt với một công ty thương mại của chính mình.

Công ty thương mại mang lại cho Lý Gia Thành vị trí dẫn đầu về sức mạnh và tầm ảnh hưởng thương mại ở Trung Quốc, và sau này trên toàn châu Á, là Công ty John D. Hòa Ký Hoàng Phố. Thành lập năm 1828 và được ca ngợi là một viên ngọc quý trong số những công ty thương mại Anh đầu tiên, Hòa Ký Hoàng Phố, giống như nhiều công ty thương mại ở Hồng Kông, có thể mạnh về xuất khẩu; lĩnh vực đầu tư ban đầu của nó là bến tàu và vận chuyển đường biển. Khi mà cuộc chiến tranh ở Trung Quốc chẳng mấy chốc đã làm giảm đi tầm ảnh hưởng của công ty này tại Hồng Kông cũng như ở cả châu Á thì Đại tá John Douglas Clague – từng giữ chức Phó chủ tịch Ngân hàng Hồng Kông, “một trong những nhân vật đáng chú ý đối với quá trình công nghiệp hóa của Hồng Kông” – sau cùng đã phục hồi và tổ chức lại công ty trở thành Công ty Quốc tế Hòa Ký Hoàng Phố. Đến giữa những năm 1960, nhờ có chính sách năng động của Clague như liên doanh với những công ty địa phương có uy tín, Hòa Ký Hoàng Phố đã hồi sinh trong thế giới thương mại Hồng Kông. Cần phải nói rằng sức mạnh của Clague nằm ở những mối quan hệ mà ông đem lại cho công ty: không chỉ là thành viên Hội đồng Lập pháp và Đô thị của Hồng Kông, Clague còn có mối quan hệ sâu rộng với ban giám đốc của các công ty như Wheelock Marden, Bảo hiểm Lombard, Dairy Farm, Ice & Cold Storage, Công ty Dệt Hồng Kông, Bất động sản và Tín dụng Hồng Kông, Bất động sản Harriman, Dịch vụ Du lịch American Lloyd, Công ty Thế chấp và Tài chính Phương Đông, Mô-tô Viễn Đông, Hàng hải, Vận tải biển Cameron, Vận tải biển Vanguard,

Hàng hải Đông Á, Tập đoàn Triển vọng Phát triển Viễn Đông, Trường Đào tạo phi công Viễn Đông và Hàng không Viễn Đông.

Con người biết nhìn xa trông rộng này rất tin tưởng rằng Công ty Quốc tế Hòa Ký Hoàng Phố có thể đóng một vị trí quan trọng không chỉ tại Hồng Kông mà còn trên toàn thế giới. Tuy nhiên, vào thập niên 1970, Clague đã làm phật lòng nhà cho vay vốn quan trọng nhất, đó là Tập đoàn Ngân hàng Hồng Kông-Thượng Hải. Ngân hàng này cho rằng kế hoạch mở rộng của Clague rất “tiêu cực và cơ hội”. Thực tế là trong khi Hòa Ký Hoàng Phố thu về được những khoản lợi nhuận từ nhiều chi nhánh khác nhau như Công ty Cầu cảng Hồng Kông Whampoa, Công ty Đường hầm xuyên cảng hay hai chi nhánh Hòa Ký Hoàng Phố tại Australia và Anh trong năm 1973 thì đến năm 1975, báo cáo cho thấy công ty này đã làm cho các cổ đông đáng thương phải chịu một khoản thua lỗ lên tới 130 triệu đô-la Hồng Kông (25 triệu đô-la Mỹ). Tác giả của “Bản báo cáo kinh tế Viễn Đông”, Phillip Bowering, đã thống kê thiệt hại: “Sự thua lỗ ước chừng 130 triệu đô-la Hồng Kông bao gồm: những khoản lỗ phi thực tế về ngoại hối từ một khoản cho vay bằng đồng phrăng Thụy Sĩ; sự giảm sút giá trị của các khoản đầu tư – có lẽ là cổ phần đảm bảo của Anh; những thâm hụt thương mại mà điển hình là Hachiya Electronics, một bước đi tai hại của công ty này khi cố thâm nhập vào thị trường gà rán Kentucky, hay Tập đoàn Len Hilwin thua lỗ tới 40 triệu đô la Hồng Kông mà trong đó, Hòa Ký Hoàng Phố phải chịu tới 13 triệu đô-la Hồng Kông. Thêm vào đó, chắc hẳn còn nhiều số liệu về đầu tư vào các chi nhánh và các công ty đối tác nằm dưới giá trị tài sản thực tế.”

Trong lúc Hòa Ký Hoàng Phố không thể trả đủ lãi cho món nợ, Ngân hàng Hồng Kông đã ngỏ ý muốn giúp đỡ. Nếu các cổ đông đồng ý, ngân hàng sẽ mua 150 triệu cổ phiếu mới của Hòa Ký Hoàng Phố với giá 0,20 đô-la Mỹ một cổ phiếu; điều này đồng nghĩa với việc ngân hàng sẽ nắm hơn 33% cổ

phần của công ty. Các cổ đông không còn sự lựa chọn nào khác. Ngay cả chính phủ thuộc địa cũng không thể làm gì hơn cho dù họ có quyền cầm một ngân hàng không được nắm giữ quá 25% cổ phần của một công ty. Thay vào đó, chính phủ đã tìm giải pháp khác nhằm tránh để một công ty thương mại lớn bị phá sản.

Trong vòng hai năm, Công ty Quốc tế Hòa Kỳ Hoàng Phố đã sáp nhập với công ty con là Công ty Cầu cảng Hồng Kông Whampoa thành Công ty Hòa Kỳ Hoàng Phố. Với tình hình Clague buộc phải từ chức và vấn đề lưu thông tiền tệ không còn đáng lo ngại, Ngân hàng Hồng Kông đã có thể an tâm giảm sự sở hữu của mình ở Hòa Kỳ Hoàng Phố xuống còn 22% – chính là số cổ phần mà sau này Lý Gia Thành nắm được.

Không có gì là bất ngờ khi Ngân hàng Hồng Kông chọn Lý Gia Thành chứ không phải một ai khác để đảm nhận một trong những con nợ lớn nhất của mình. Thực tế, cho dù sau đó Lý Gia Thành đã phát biểu một cách khiêm nhường rằng, giả sử ông không nắm được Hòa Kỳ Hoàng Phố, ông sẽ cố gắng để có được Công ty cổ phần Cầu cảng – một công ty thương mại mà ông đã nắm được lượng lớn cổ phần – và ông vẫn đủ khả năng đàm phán với Ngân hàng Hồng Kông. Căn cứ vào những thành công lớn của Lý Gia Thành trong lĩnh vực bất động sản những năm 1970, Ngân hàng đã tìm đến ông để cộng tác. Ở tuổi 42, Lý Gia Thành thật sự đã trở thành một đối thủ đáng gờm đối với Bao Ngọc Cương trong cuộc chạy đua tới danh hiệu người giàu có nhất Hồng Kông; đồng thời ông cũng tạo được danh tiếng với một số nhân vật quan trọng. Một hôm, William Purves – kế toán trưởng của Ngân hàng Hồng Kông lúc bấy giờ – khi đến bàn bạc việc làm ăn với Lý Gia Thành đã tìm thấy ông trong xí nghiệp “tối tăm” của mình, cặm cụi trong một căn phòng nhỏ lợp kính đầy những chiếc cốc không, giấy tờ vứt lung tung và một cái ống nhỏ. Purves, sau đó trở thành Chủ tịch Ngân hàng vào năm

1986, nhớ lại: “Chúng tôi đạt được thỏa thuận bởi đích thân ông Lý đã tiễn chúng tôi ra tận xe”. Với sự hợp tác mới này, Lý Gia Thành giờ đây đã tiếp cận được một trong những tổ chức ngân hàng hùng mạnh nhất thế giới. Về phần mình, ngân hàng cũng được lợi từ sự giàu có của một trong những thương nhân hàng đầu châu Á.

Tuy vậy, việc chuyển giao Hòa Ký Hoàng Phố cho Lý Gia Thành cần phải hết sức khéo léo bởi việc nắm giữ công ty này không đơn giản đối với một người Trung Quốc, dù người đó rất giàu có. Xét cho cùng, Ngân hàng Hồng Kông hoàn toàn mang bản chất, ảnh hưởng và phong cách điều hành của phương Tây. Được thành lập năm 1865 với mục đích giúp thương nhân Hồng Kông đối phó với mối đe dọa từ ngân hàng Trung Quốc, Ngân hàng Hồng Kông chính là thành trì biểu tượng cho ách thống trị của thực dân Anh khi vùng đất này trở thành thuộc địa. Trước khi người Nhật chiếm được Hồng Kông, ban giám đốc ngân hàng bao gồm những đại gia trong nhóm các công ty thương mại do người Anh điều hành, như Jardine Matheson, Butterfield và Swire, Gilman, Dầu mỏ Á châu, David Sassoon, Reiss, Bradley, Dodwell, John D. Hòa Ký Hoàng Phố, Shewan, Tomes và Gibb, Livingstone.

Dù ngân hàng vẫn tiếp tục giữ vai trò quan trọng trong nền kinh tế Hồng Kông ngay cả khi chiến tranh Trung Quốc-Nhật Bản diễn ra, song sau Chiến tranh Thế giới thứ hai, một số công ty thương mại đã bị loại khỏi cuộc chơi hoặc đang đứng trên bờ vực khủng hoảng tài chính. Lần lượt, chỉ còn Jardine, Butterfield, Gilman, Sassoon và Gibb ở lại ban giám đốc ngân hàng; một thành viên mới duy nhất gia nhập là Công ty Hóa chất Imperial. Tuy vậy, rõ ràng Ngân hàng Hồng Kông vẫn là tổ chức tài chính hàng đầu của thuộc địa này khi mà trên 80% giấy bạc lưu hành trong thuộc địa mang con dấu của nó.

Và đây chính là thời điểm Lý Gia Thành chính thức được đứng vào hàng ngũ những người quyền lực nhất Hồng Kông. Cho dù Lý Gia Thành thừa khả năng đàm phán với Ngân hàng Hồng Kông để có được Hòa Ký Hoàng Phố thì ông cũng không thể phủ nhận sự trợ giúp từ một người còn có thể lực hơn mình – đó là Bao Ngọc Cương, một thương nhân hàng đầu ở Hồng Kông, ông chủ Công ty Vận tải biển Toàn cầu và là một trong những nhà lãnh đạo lừng danh trong ngành đường thủy của thuộc địa. Năm 1972, Bao Ngọc Cương đã tỏ ý khi Ngân hàng Hồng Kông cần tìm một nhân vật tầm cỡ như ông để tham gia vào ban giám đốc. Bao Ngọc Cương luôn ấn tượng với mẫu người như Tổng Giám đốc Ngân hàng Hồng Kông thời đó là John Saunders, người đã tác động để ban giám đốc ngân hàng chấp nhận Bao Ngọc Cương. Sự thật là ban đầu, ngân hàng đã từ chối những yêu cầu của Bao Ngọc Cương về các khoản nợ hay các khoản đầu tư có giá trị cổ phần, song Saunders đã xem xét lại những đề xuất đó và lật lại quyết định của cấp dưới.

Một điều thú vị là khi Bao Ngọc Cương trở thành người Trung Quốc đầu tiên trong ban giám đốc Ngân hàng Hồng Kông thì giờ đây, chính ông lại giúp cho Lý Gia Thành trở thành người Trung Quốc đầu tiên nắm được một công ty thương mại lớn của Anh. Trong khi đây là hai sự kiện quan trọng, đánh dấu mốc lịch sử trong mối quan hệ Trung-Anh tại thuộc địa Hồng Kông thì đối với riêng Lý Gia Thành, nó tạo tiền đề vững chắc cho những giao dịch và tư duy kinh doanh của ông trong tương lai.

Sự liên kết giữa Lý Gia Thành và Bao được bắt đầu từ một cuộc chuyện trò đầu năm 1978. Ông trùm tư bản đường thủy, người biết rõ cổ đông lớn nhất của Cầu cảng Cửu Long là Jardine Matheson, nói rằng nếu Lý Gia Thành chịu bán 28% cổ phần của mình tại công ty này thì đổi lại, ông sẽ giúp họ Lý lấy được Hòa Ký Hoàng Phố từ tay Ngân hàng Hồng Kông. Lý

Gia Thành không thể cưỡng lại lời đề nghị này bởi Bao Ngọc Cương không chỉ là ông trùm tư bản đường thủy với tầm ảnh hưởng mạnh mẽ về kinh tế mà còn có một vị trí trong ban giám đốc ngân hàng nên nắm giữ được mọi tin tức về ngân hàng này.

Tuy nhiên, mãi cho tới tháng 4 năm 1978, khi Michael Sandberg trở thành Chủ tịch Hội đồng quản trị Ngân hàng Hồng Kông, Lý Gia Thành mới có được công ty thương mại đó. Bất kỳ thành công thương mại nào của một cá nhân cũng phụ thuộc nhiều vào sự hỗ trợ của bạn bè và đối tác, Lý Gia Thành với thương vụ chuyển nhượng Hòa Ký Hoàng Phố cũng không nằm ngoài quy luật đó. Trong thương vụ này, người mà Lý Gia Thành phải cảm ơn chính là Sandberg.

Ngay từ năm 1956, Sandberg, một người Australia, đã được coi là một trong những nhân tài mới trong ngành ngân hàng. Khi ông còn làm việc ở chi nhánh Singapore, J. A. D. Morrison, Giám đốc chi nhánh đã nhận xét Sandberg là “một người rất thông minh và có năng lực đặc biệt, nổi trội so với đồng nghiệp cùng lứa. Anh có một thái độ làm việc thoải mái nhưng cũng rất hiệu quả. Điều này được mọi người ghi nhận khi anh hoàn thành tốt công việc trong lĩnh vực chứng khoán. Cấp trên nên quan tâm tới nhân viên này, và tôi dám chắc anh sẽ làm nên chuyện trong tương lai”.

Năm 1977, Michael Sandberg đã đạt tới đỉnh cao sự nghiệp khi trở thành Chủ tịch Hội đồng quản trị của Ngân hàng Hồng Kông. Một trong những tham vọng của ông là nâng vị thế của ngân hàng từ khu vực lên đa quốc gia và toàn cầu. Dù Sandberg không nắm giữ một ngân hàng châu Âu nhưng với tham vọng về viễn cảnh trên vũ đài quốc tế, ông đã giúp ngân hàng nâng tổng tài sản từ 14,2 tỷ lên tới 545,6 tỷ đô-la Hồng Kông vào cuối nhiệm kỳ của mình năm 1986.

Hẳn nhiên, Sandberg luôn kiêng nể Lý Gia Thành bởi Lý thật sự xứng

đáng với vị trí đó. Mặt khác, Sandberg coi Lý Gia Thành là một viên gạch góp phần hoàn thiện tham vọng bành trướng ra thế giới của mình. Trong khi khả năng kinh doanh của Lý Gia Thành tại thuộc địa tạo được ấn tượng với Ngân hàng Hồng Kông thì điều then chốt khiến cho ngân hàng đi tới quyết định bán Hòa Ký Hoàng Phố cho người đàn ông gốc Triều Châu này là những mối quan hệ đặc biệt của ông ở Trung Quốc. Năm 1979, Sandberg đã linh cảm được một sự thay đổi về chính trị tại Trung Quốc, nhất là với những chính sách kinh tế mới của Đặng Tiểu Bình. Việc Trung Quốc nổi lên là một thế lực kinh tế đòi hỏi Ngân hàng Hồng Kông phải liên kết và hợp tác nhằm tiến tới Bắc Kinh, con đường dẫn tới những khách hàng Trung Hoa. Và Lý Gia Thành chính là cầu nối tốt nhất có thể giúp ngân hàng thực hiện được mục đích này.

Trung Quốc chuyển sang nền kinh tế thị trường cũng có nghĩa là người Trung Quốc sẽ đóng vai trò ngày càng quan trọng trong các hoạt động kinh doanh tại Hồng Kông. Sự phát triển này không mấy ảnh hưởng đến Michael Sandberg. Với việc sắp xếp để Lý Gia Thành mua lại Hòa Ký Hoàng Phố, ông muốn tuyên bố với cả thế giới rằng Ngân hàng Hồng Kông đã sẵn sàng với viễn cảnh người Trung Quốc dần dần làm chủ tập đoàn này. Khi đưa Lý Gia Thành lên vị trí lãnh đạo, ngân hàng đã nhanh chóng giúp cho ông có được danh tiếng và những mối quan hệ trên thế giới. Một nhà phân tích ngân hàng đã nhận xét: “Sandberg đã giúp Lý Gia Thành bước trên “con đường lớn” bởi mọi người đã dần biết đến ông.”

Cuối cùng, ngày 25 tháng 9 năm 1979, ngay trước nửa đêm, Lý Gia Thành công bố đã mua được 90 triệu cổ phiếu của Hòa Ký Hoàng Phố chỉ với 639 triệu đô-la Hồng Kông, giá mỗi cổ phiếu là 7,1 đô-la Hồng Kông và thời hạn trả là hai năm. Ông nhận được 22% cổ phần Ngân hàng Hồng Kông, là người nắm giữ cổ phần lớn nhất trong số các cổ đông. Về cơ bản,

ông đang có được điều mình muốn, đó là quyền lực: “Sau khi nắm quyền, tôi đã nói ngay với hội đồng quản trị rằng tôi không quan tâm đến cái ghế chủ tịch, điều mà tôi muốn là lãnh đạo hội đồng và là người đưa ra quyết định cuối cùng cho tất cả các công ty của Hòa Ký Hoàng Phố. Tôi không quan tâm người ngoài nói gì. Tôi muốn thật sự nắm quyền”.

Đặc biệt, với việc nắm giữ quyền lực chính ở Hòa Ký Hoàng Phố, Lý Gia Thành cùng Công ty Trường Giang giờ đây đã có những khoản lợi nhuận lớn từ các hoạt động giao dịch thương mại. Hòa Ký Hoàng Phố điều hành một phần đáng kể các cảng công-te-nơ tại thuộc địa. Nó cũng sở hữu mạng lưới siêu thị của Tập đoàn Park‘N Shop, đối thủ thường xuyên cạnh tranh với mạng lưới Wellcome của Jardine Matheson. Thế lực của Lý Gia Thành còn bành trướng tới Tập đoàn Dược phẩm Watson. Như vậy, ngoài đầu tư vào bất động sản, Trường Giang giờ đây còn hoạt động trong các lĩnh vực buôn bán, khai thác đá, nhà xưởng, vận chuyển hàng hóa và công ten nơ, cơ khí, bán lẻ và sản xuất đồ uống. Nhìn vào những kết quả đã đạt được, người ta biết rằng một ngày nào đó Công ty Hòa Ký Hoàng Phố của Lý Gia Thành sẽ “tiếm ngôi” vị trí công ty thương mại hàng đầu tại thuộc địa của Jardine Matheson.

Tuy nhiên, ít nhất là lúc đầu, giới quý tộc Hồng Kông đã không mấy thích thú với việc Lý Gia Thành lên nắm quyền dù thực tế không có một phản ứng tiêu cực nào. Việc Lý Gia Thành mua lại cổ phiếu của Hòa Ký Hoàng Phố chỉ với giá bằng một nửa giá trị thật đã “làm giới thẩm quyền và các công ty thương mại hậm hực”. Lần đầu tiên trong lịch sử thuộc địa, một người thuộc một dân tộc bị phương Tây coi là thấp kém so với người Anh đã có cổ phần trong nhóm những công ty thương mại được bảo hộ. Với việc phá vỡ thế độc quyền của người Anh trong các hoạt động kinh doanh lớn ở Hồng Kông, Lý Gia Thành đã làm rất nhiều người tức giận. Thậm chí, một số thành viên

mang khuynh hướng bảo thủ trong cộng đồng Trung Quốc cũng hết sức kinh ngạc, không chỉ bởi vụ mua bán đó mà còn vì nó đã diễn ra quá chóng vánh.

Những kẻ kinh địch trong tương lai của Lý Gia Thành thì lại cười khẩy. Vì Ngân hàng Hồng Kông đã quyết định không đưa Hòa Ký Hoàng Phố lên sàn đấu giá, những nhà đấu giá tiềm năng phải rút lui. Dù cho những công ty như Jardine Matheson, Swire Pacific hay thương nhân người Anh James Goldsmith nhìn vào Hòa Ký Hoàng Phố một cách thêm thường thì cũng không ai có cơ hội giành được nó. Thành công lớn nhất của Lý Gia Thành là đã khéo léo đánh bại được tất cả các đối thủ, đặc biệt là Goldsmith – kẻ thêm muốn Hòa Ký Hoàng Phố nhất. Hơn nữa, đối với những đối thủ của ông, thật là nực cười khi một thương nhân vô danh của Trung Quốc lại trở thành nhà đấu giá duy nhất. Đáp lại những lời chỉ trích, nhất là sự buộc tội đã bán Hòa Ký Hoàng Phố với cái giá quá rẻ, Ngân hàng Hồng Kông giải thích rằng họ “chủ đích tìm kiếm một cổ đông lâu dài và có tinh thần xây dựng”.

Dường như Lý Gia Thành chỉ cần nói với Michael Sandberg một tiếng là có được Hòa Ký Hoàng Phố. Sự thật là, ngay từ đầu ông đã rất tự tin rằng chỉ cần yêu cầu, Hòa Ký Hoàng Phố sẽ là của ông. Ông nói: “Ngân hàng Hồng Kông không thể bán Hòa Ký Hoàng Phố cho ai đơn giản chỉ bởi vấn đề tài chính. Họ muốn đảm bảo người chủ mới phải có đủ tài để lãnh đạo Hòa Ký Hoàng Phố. Tôi cho rằng ngân hàng nhìn thấy được khả năng của tôi và biết tôi sẽ làm được. Sau khi chúng tôi tiếp quản Hòa Ký Hoàng Phố, công việc kinh doanh đã đi lên và mọi người bắt đầu bàn tán: ‘Ôi, sao ngân hàng lại bán cổ phần nhỉ?’ Vâng, rất có thể nếu như ngân hàng vẫn giữ số cổ phần đó, Hòa Ký Hoàng Phố sẽ chẳng có được thành công như vậy”.

Kẻ gieo lời gièm pha nhiều nhất là Bill Wyllie. Sau khi John Douglas Clague bị thế chỗ vào cuối những năm 1970, thời điểm nguồn tài chính của ngân hàng bị giảm sút khi ông là người lãnh đạo của Công ty Quốc tế Hòa

Ký Hoàng Phố, chính Bill Wyllie – người được biết đến với giọng lưỡi cay độc khi ám chỉ Clague là “một con người đã quá mỗi mệ” – là người được ngân hàng mời về để làm xoay chuyển tình hình công ty. Và ông đã làm rất tốt công việc của mình. Và ông đã làm rất tốt công việc của mình. Từng là một tay đua ô tô đồng thời là nhân viên bán hàng cho hãng Ford, nổi tiếng với tính táo bạo, không biết sợ và được giới kinh doanh Anh coi là một trong những nhà kinh doanh trẻ sáng giá nhất, Wyllie rất được hoan nghênh khi cải tổ China Engineers, một chi nhánh ở Hồng Kông của Tập đoàn Sime Darby. Với việc loại bỏ những chi nhánh làm ăn không có lợi nhuận của China Engineers, ông ta đã tiến hành cơ cấu lại bộ máy công ty cho gọn nhẹ đồng thời thắt chặt sổ lương. Wyllie cũng có những ảnh hưởng trong quá trình tổ chức lại hoạt động kinh doanh của hãng Ford Hồng Kông, giúp nó đạt mức lợi nhuận cao. Vậy nên chẳng có gì phải nghi ngờ khi trong thời gian đó, rất nhiều công ty thương mại hàng đầu coi ông ta là một “vị bác sĩ công ty” mát tay.

Wyllie luôn quan tâm đến kết quả trong thời gian ông ta nắm cương vị lãnh đạo. Hòa Ký Hoàng Phố cũng không phải là ngoại lệ và chính sách tiêu thổ trong suốt thời kỳ thương mại trước Clague đã loại đi hơn 100 công ty “đã hoàn toàn ngừng hoạt động”. Willie cũng lưu ý rằng Công ty Quốc tế Hòa Ký Hoàng Phố, với 362 chi nhánh và nhà cộng tác, có một cấu trúc “phức tạp không cần thiết”. Ông ta cam đoan sẽ cắt giảm và sắp xếp lại nó.

Tuy nhiên, kế hoạch lớn của Wyllie không chỉ là việc sắp xếp lại. Việc thành lập Hòa Ký Hoàng Phố, sự kết hợp giữa Công ty Quốc tế Hòa Ký Hoàng Phố và Công ty Cầu cảng Whampoa, đã thổi một sức sống mới vào công ty. Năm 1978, sự lãnh đạo tài tình của Wyllie đã mang lại cho công ty một khoản lợi nhuận 46,2 triệu đô-la Hồng Kông, tăng 26% so với cùng kỳ năm trước. Hòa Ký Hoàng Phố đã sẵn sàng thách thức ban lãnh đạo “lão

làng” của Jardine Matheson, và Wyllie thật sự là một thiên tài kinh doanh mới khi đưa công ty của mình lên đỉnh cao. Triển vọng thành công của ông ta là vô hạn.

Nhưng sau đó, năm 1979, bộ máy mà Wyllie đã cải tổ và mang lại lợi nhuận một lần nữa bị tuột khỏi tay. Sự thật là, Wyllie không hề biết đến vụ chuyển nhượng cho tới khi Lý Gia Thành và Ngân hàng Hồng Kông hoàn tất mọi thủ tục giao nhận. Wyllie đã lên tiếng đáp trả đầy cay đắng. Không quan tâm tới việc mình bị hất hủi hay bị sa thải, điều Wyllie kịch liệt phản đối là đáng ra ngân hàng phải bán công ty thương mại với giá gấp đôi. Sau này Wyllie hồi tưởng: “Hòa Ký Hoàng Phố đã bị bán đi với giá quá rẻ mạt. Nó đúng là một món hời. Tôi cho là Ngân hàng Hồng Kông khi đó nhận thấy Lý Gia Thành đã làm được những điều thần kỳ ở thị trường bất động sản. Một lý do nữa là khi đó Trung Quốc đang chuẩn bị mở cửa. Hợp tác với một đối tác Trung Quốc đầy quyền lực sẽ đem lại nhiều thuận lợi. Ngân hàng cũng hợp tác với Bao Ngọc Cương. Dĩ nhiên là họ đã không trao cơ hội đó cho người khác, thí dụ như Jardine, Bao Ngọc Cương hay Swire. Tôi đã rất muốn có cơ hội để mua được cổ phần Hòa Ký Hoàng Phố của ngân hàng.”

Wyllie và phương Tây có quyền chỉ trích vụ chuyển nhượng theo cách của họ. Việc Lý Gia Thành trả giá dưới mức kiểm toán dường như không làm Ngân hàng Hồng Kông bận tâm: ban đầu mua Hòa Ký Hoàng Phố với cái giá bèo bọt, ngân hàng đã bán lại nó để thu về 517,6 triệu đô-la Hồng Kông.

Trong khi đó, về phần Lý Gia Thành, giá cả thật sự không phải là vấn đề. Nói đúng hơn, điều ông quan tâm là liệu Trường Giang, hãng mua lại Hòa Ký Hoàng Phố, có đủ vững vàng để bước chân vào thương trường quốc tế đầy phức tạp nhưng cũng nhiều triển vọng hay không. Đó là một yêu cầu lớn đối với Lý Gia Thành. Cuối cùng, ông cũng nắm được đa số cổ phần, nhưng

liệu ông có thể vượt qua những thử thách của một thành viên?

Một điều đáng ngạc nhiên là Wyllie không hề nghi ngờ khả năng của Lý Gia Thành. Khi đã chuyển sang Công ty Chứng khoán châu Á, Wyllie thể hiện sự ủng hộ Lý Gia Thành: “Ông không bao giờ tiến hành công việc mà không có dự tính trước. Chẳng mấy ai hiểu thị trường bất động sản Hồng Kông bằng ông. Phải thừa nhận rằng ông rất mau lẹ và là người đầu cơ cổ phiếu hạng nhất. Ông rất có danh tiếng, bởi một khi đã hứa thì sẽ giữ lời. Quả thật là rất đáng nể”.

Điều khiến Lý Gia Thành chú ý hơn cơ hội tăng lợi nhuận cho mình chính là sự tín nhiệm và tính hợp pháp trong kinh doanh. Sự sắp xếp kia thực ra là một cuộc trao đổi thương mại tốt đẹp giữa Lý Gia Thành và ông chủ ngân hàng Michael Sandberg. Điểm đáng chú ý ở đây là vụ chuyển nhượng này đã khiến một ông chủ nhà đất đơn thuần trở thành một doanh nhân hợp tác mang tầm quốc tế. Nó giúp Lý Gia Thành nâng cao vị thế của mình trong giới kinh doanh thượng lưu Hồng Kông. Việc mua được Hòa Ký Hoàng Phố, một trong những công ty thương mại Anh lâu đời nhất ở Hồng Kông là một kết quả tuyệt vời đối với Lý. Bên cạnh niềm say mê kinh doanh thì việc khiến cho người khác phải kính trọng luôn là một mục tiêu lớn trong đời Lý Gia Thành, như con trai cả Victor của ông đã từng nhận xét: “Sự kính trọng đối với ông còn quý giá hơn hàng triệu, thậm chí hàng tỷ đô-la”.

Đối với người đàn ông Triều Châu này, điều duy nhất được thừa hưởng từ người cha là sự thông minh và lòng ham học hỏi. Chính điều đó đã giúp ông nắm được Hòa Ký Hoàng Phố – điểm khởi đầu cho sự nghiệp của Lý Gia Thành. Nó đã tạo cho ông một vị thế lớn trong con mắt của các đồng nghiệp. Trong bối cảnh nền thương mại đang bị các doanh nhân Anh và Thượng Hải thống trị, Lý Gia Thành không còn là một người mới phát lên chưa được công nhận; giờ đây ông thật sự trở thành một nhân vật quan trọng và uy tín.

Kể từ đây, bất kỳ lời nói và hành động nào của ông cũng sẽ được những người quan tâm đến nền kinh tế Hồng Kông chú ý. Cũng kể từ đây, mọi động thái cử chỉ từ phía ông cũng có thể báo hiệu rằng ông chuẩn bị thực hiện thương vụ lớn. Ông thật sự đã trở thành thước đo quan trọng cho những bước thăng trầm của nền kinh tế ở thuộc địa này.

6. Quan điểm chính trị về lợi nhuận

Bước vào những năm 80, với vị thế sẵn có là một trong những thương nhân xuất sắc nhất Hồng Kông, địa vị của Lý Gia Thành càng được nâng cao nhờ sở hữu Tập đoàn Hòa Kỳ Hoàng Phố. Và cuối năm 1979, Lý Gia Thành đã tăng thêm 30% vốn đầu tư vào công ty này so với nguồn vốn ban đầu là 22,4%.

Thập niên 80 là giai đoạn bị chi phối bởi những trường phái duy tiền tệ, chính sách tư hữu hóa, giai đoạn trái khoán bấp bênh, tiếp quản công ty và những chính sách tự do cạnh tranh kinh doanh ở các nước phương Tây dưới thời Margaret Thatcher và Ronald Reagan. Việc Hồng Kông là một thành phố tự trị theo chủ nghĩa tư bản thuần túy kể từ khi thành lập vào năm 1842 dường như là một chú ý đối với những chính sách tài chính của chủ nghĩa bảo thủ. Bước đi nhằm mở rộng đế chế kinh tế toàn cầu còn non trẻ của Lý Gia Thành dường như cũng phù hợp với những xu hướng tiền tệ đang thịnh hành là chuyển nguồn tiền vào London và Washington. Ý tưởng về một nền kinh tế toàn cầu của ông trùng khớp với những quan điểm của Thủ tướng Anh và Tổng thống Mỹ. Đặc điểm nổi bật của thời kỳ này là một hệ thống các doanh nghiệp được phép tự do kinh doanh, do đó, đây là giai đoạn đầy hứa hẹn cho mọi doanh nhân có thể quay vòng lợi nhuận. Vào khoảng năm 1979, ngay cả Bắc Kinh dưới chế độ cải cách của Đặng Tiểu Bình cũng hướng quần chúng nhân dân tới một tương lai tươi sáng và tốt đẹp hơn thông qua chủ nghĩa tư bản nhưng dưới hình thức của chủ nghĩa xã hội.

Song song với áp lực đổi mới chủ nghĩa tư bản do Đảng Bảo thủ ở Anh và Đảng Cộng hòa của Mỹ đề xuất thì Hồng Kông ngày càng phát triển lớn mạnh. Trong khi vào năm 1947, thu nhập bình quân đầu người ở thuộc địa này mới chỉ có 1.250 đô-la Hồng Kông (khoảng 243 đô-la Mỹ) thì đến năm

1981, con số này đã tăng lên rất nhanh, gấp 23 lần, đạt mức 32.080 đô-la Hồng Kông tương ứng với khoảng 5.638 đô-la Mỹ. Bước nhảy vọt đáng kể này đã đưa Hồng Kông lên hàng thứ ba trên thị trường châu Á, chỉ sau Nhật Bản và Singapore. Mức tăng trưởng kinh tế hàng năm trong giai đoạn 1947-1948 luôn đạt con số ấn tượng: 8,68%. Giai đoạn 1976-1981, nền kinh tế thậm chí còn phát triển tới mức kinh ngạc với mức tăng trưởng đạt 11,9%.

Nắm trong tay Tập đoàn Hòa Kỳ Hoàng Phố và Tập đoàn Trường Giang Thực Nghiệp, Lý Gia Thành cũng như bao thương nhân Hồng Kông khác, luôn sẵn sàng để chèo lái những con sóng có lợi cho sự mở rộng thị trường Hồng Kông. Năm 1980, Trường Giang đã làm ăn phát đạt đến mức đáng kinh ngạc với nguồn lợi nhuận lên tới 701,3 triệu đô-la Hồng Kông, tăng 176% so với năm trước. Phần lớn nguồn lợi nhuận này đóng góp nguồn vốn ban đầu cho Tập đoàn Hòa Kỳ Hoàng Phố và Công ty Xi măng Green Island.

Tuy nhiên, theo như Lý Gia Thành lập luận thì những nguồn lợi nhuận này tất yếu sẽ giảm xuống do lãi suất ở Hồng Kông tăng và do sự kiểm soát của chính phủ về lợi tức cho thuê tiếp tục kìm hãm doanh thu bất động sản của công ty. Mặc dù vậy, trong bài phát biểu thường niên của ông trước các cổ đông của công ty, Lý Gia Thành vẫn giữ vững một quan điểm tích cực: “Thị trường bất động sản sẽ giảm sút nhưng không đáng kể, thời kỳ này sẽ đi qua với sự giảm lãi suất và sự tăng lên về thương mại. Do vậy, tôi vẫn lạc quan về tương lai của thị trường bất động sản Hồng Kông.”

Cuối cùng thị trường này vẫn có một sự giảm sút. Dù lạc quan hay không thì Lý Gia Thành, với tài sản tập trung chủ yếu vào các lĩnh vực kinh doanh có liên quan đến thị trường phát triển bất động sản mang tính chất quay vòng, vẫn sẽ phải đối mặt với sự suy thoái kinh tế toàn cầu vào năm 1982. Chỉ trong một thời gian ngắn, lợi nhuận từ các vụ đầu tư của Lý Gia Thành

trong năm 1982 đã giảm rất nhanh so với năm trước – 62% tương ứng với 525,6 triệu đô-la Hồng Kông. Một phần nguyên nhân gây ra tình trạng này xuất phát từ 98 triệu đô-la Hồng Kông bất động sản bị tụt giá. Cùng với sự suy thoái kinh tế toàn cầu thì sự thiếu hụt nguồn tiền đầu tư vào thị trường, lợi tức cho thuê thấp, những tòa nhà văn phòng không ai thuê và sự phát triển chậm chạp của ngành xây dựng càng thắt chặt thêm áp lực lên Lý Gia Thành. Đặc biệt, đối với Công ty Xi măng Green Island của ông thì giai đoạn suy thoái của ngành xây dựng đồng nghĩa với sự mất ổn định của nguồn lợi nhuận khổng lồ. Do thời tiết không ổn định và do xi măng Nhật Bản tràn ngập vào thị trường Hồng Kông, lợi nhuận của công ty này đã tụt xuống rất nhanh, chỉ còn 65%.

Rõ ràng sự suy thoái kinh tế năm 1982 là quãng thời gian khó khăn đối với nhiều thương gia Hồng Kông. Tuy nhiên, việc lợi nhuận khi lên rất cao và khi xuống vô cùng thấp không phải là điều gì mới mẻ đối với những thương nhân vốn đã quen với nền kinh tế tư bản thuộc địa đầy biến động, luôn thay đổi bất thường. Và như một tất yếu, điều đó đã tác động rất lớn tới nước Cộng hòa nhân dân Trung Hoa. Quả thực, bất kỳ một thương gia nào đều biết rõ rằng mình sẽ phải vượt qua tình trạng suy thoái kinh tế nhưng quan trọng hơn, họ còn phải đối mặt với nghị quyết chính trị quyết định đến tương lai của Hồng Kông trong lãnh thổ Trung Quốc. Việc Lý Gia Thành tiếp tục đầu tư và làm ăn phát đạt trong một thị trường bất ổn định sẽ chứng minh niềm tin vững chắc của ông vào Trung Quốc. Đồng thời, việc ông đầu tư nhiều vốn vào Trung Quốc sẽ chứng minh vị trí đặc quyền của mình trong các vòng tròn quyền lực của Hồng Kông và mẫu quốc. Quả thực, cho tới thời điểm vụ Thiên An Môn vào tháng 7 năm 1989 thì thập niên 80 vẫn và cũng giống như bất kỳ thập niên nào, đều thuận lợi đối với Lý Gia Thành.

Vào tháng 2 năm 1982, Bắc Kinh đã sẵn sàng đề cập vấn đề Hồng Kông.

Họ đã chuẩn bị xem xét các ý kiến về những lựa chọn đang được bàn luận. Các lựa chọn luôn là những vấn đề gây tranh cãi, chẳng hạn như đề xuất xem xét việc quản lý bán đảo Tân Giới giống đặc khu kinh tế Thâm Quyển, một thành phố đang phát triển rất nhanh ở miền nam Trung Quốc. Cũng vào thời điểm đó, một làn sóng phản đối mạnh mẽ quét qua thị trường chứng khoán Hồng Kông. Nhưng Bắc Kinh cũng nhanh chóng bỏ qua chuyện này. Ba tháng sau, Bắc Kinh quay trở lại với lời đề nghị mới, một đề xuất rõ ràng là dễ chịu hơn. Tuy nhiên, trên thực tế thì đề xuất này sau đó sẽ trở thành một ràng buộc với việc thu hồi Hồng Kông và Macao. Theo như kế hoạch, Bắc Kinh sẽ thiết lập một đặc khu hành chính với “mức độ tự trị cao”, mà ở đó hệ thống doanh nghiệp tự do kinh doanh sẽ vẫn được duy trì. Hơn nữa, tất cả các quyền tự do công dân của người dân Hồng Kông vẫn được đảm bảo.

Tuy nhiên, có nhiều ý kiến khác nhau xung quanh vấn đề này, trong đó có cả ý kiến của Lý Gia Thành. Là một “đồng minh” cao giá và là cánh tay đầu tư nước ngoài của các ông chủ Bắc Kinh, Lý Gia Thành giữ một vị trí quyền lực đặc biệt trong số các doanh nhân Hồng Kông. Lời nói của ông có thể gây ảnh hưởng lớn tới xu thế ủng hộ hay phản đối những chính sách của Trung Quốc. Và vì vậy, vào ngày 23 tháng 5 năm 1982, Lý Gia Thành cùng một doanh nhân có thể lực khác là Henry Fok đã có một buổi gặp mặt với bộ đôi – Đặng Tiểu Bình và Thủ tướng Trung Quốc Triệu Tử Dương, hai người nắm quyền lãnh đạo Trung Quốc trên thực tế, để thảo luận về tương lai của thuộc địa này.

Cuộc gặp thượng đỉnh thu nhỏ vào cuối tháng 5 giữa Lý, Fok, Đặng và Triệu không tạo ra bất kỳ bất ngờ về mặt chính trị nào. Triệu Tử Dương đã tuyên bố rằng Trung Quốc sẽ tiếp tục duy trì chính sách mở cửa. Rõ ràng là các thương nhân giàu có nhất mà Bắc Kinh có thể cân nhắc tới có vai trò sống còn đối với Bắc Kinh. Xét cho cùng, nếu thị trường cắt đứt mối quan hệ

với Trung Quốc thì các chi nhánh sẽ rơi vào cảnh đen tối. Như vậy, Trung Quốc cần có Lý Gia Thành. Lập trường của Lý về tình cảnh này ngay lập tức trở thành lời kêu gọi ý thức và sự đồng cảm của người Trung Quốc. Như ông sau đó đã khẳng định: “Bất cứ một đất nước nào chấp nhận người dân Hồng Kông sẽ không phải chịu thiệt thòi nào cả. Họ là cả một tài sản lớn. Sáu triệu người dân Hồng Kông có thể vẫn sống ở đây và tận hưởng cuộc sống trong khi vẫn tiếp tục xây dựng Trung Quốc. Nền kinh tế của chúng ta đã chứng minh cho thế giới thấy chúng ta thuộc dân tộc nào. Chúng ta đã sống ở đây bao nhiêu năm nay, để gây dựng được một công việc kinh doanh và một ngôi nhà ở Hồng Kông không phải là điều dễ dàng. Nếu thật sự vào phút cuối không còn có lựa chọn nào khác thì chúng ta có thể phải đi. Vậy thì người Hồng Kông sẽ đi đâu? Không có nhiều hơn 10% đi Anh bởi vì nước Anh quá bảo thủ. Rất nhiều người sẽ đi Canada, Australia, Mỹ và thậm chí là Singapore.”

Nhưng nếu có bất cứ sự nghi ngờ nào về việc liệu lòng trung thành của Lý sẽ đặt vào đâu thì những thỏa thuận kinh doanh mà ông đã thực hiện với Trung Quốc trong những năm gần đây cũng như dự định trước mắt sẽ chứng minh Lý Gia Thành luôn trung thành với đất nước Trung Quốc và với các hiệp định cho phép Hồng Kông và Trung Quốc cùng tồn tại trong một mối quan hệ có lợi cho cả đôi bên về kinh tế và văn hóa.

Gần như ngay sau khi Lý Gia Thành được bổ nhiệm vào CITIC của Bắc Kinh thì Tập đoàn Trường Giang đã đề xướng các dự án liên doanh lớn với các công ty nước ngoài lâu nay vẫn khát khao nguồn khách hàng dự trữ khổng lồ của Trung Quốc. Vào năm 1979, Lý Gia Thành đã hợp tác với Công ty Xi măng Kaiser của Fontana, California và Tập đoàn Đầu tư Kiu Yip, Trung Quốc để thành lập Công ty Xi măng Trung Quốc và xây dựng một nhà máy tại Hồng Kông trị giá 200 triệu đô-la Mỹ. Kaiser đóng góp

40% vốn, Kiu Yip 20% và Lý Gia Thành là 40%, trong đó số vốn Lý đóng góp chia đều cho Trường Giang, các công ty con của nó và Công ty Xi măng Green Island. Thương vụ này đặc biệt quan trọng đối với Trung Quốc vì nó có mục đích khẳng định Ngân hàng Trung Quốc có vai trò là chủ nợ chủ chốt trong nền tài chính toàn cầu. Là một trong mười hai ngân hàng có tham gia vào thương vụ này nên Ngân hàng Trung Quốc phải đối mặt với nguy cơ rủi ro lên tới 10%, tuy nhiên, đây vẫn là bước chủ chốt trong việc giành được tính hợp pháp và sự tín nhiệm giữa các ngân hàng trên thế giới, trong đó có các đồng minh của nó, ví dụ như Công ty Trách nhiệm hữu hạn Chase Manhattan Asia, Ngân hàng Hồng Kông, Ngân hàng Á-Mỹ, Ngân hàng Chartered, Ngân hàng Citibank và Ngân hàng Thương mại độc quyền Canada – nơi mà Lý Gia thành sở hữu dưới 10% vốn đóng góp.

Mặc dù Nhà máy Xi măng Trung Quốc thua lỗ ngay trong năm hoạt động đầu tiên (1983) nhưng Tập đoàn Đầu tư Kiu Yip vẫn muốn nhà máy này sẽ trở thành phương tiện dẫn tới các vụ làm ăn trong tương lai với các ông trùm lớn ở Hồng Kông và các nước phương Tây. Số tiền thua lỗ trong suốt những năm đầu là thuế từ kho bạc của nhân dân. Và mặc dù dự án này khá tốn kém nhưng nó sẽ chứng minh những giá trị kinh nghiệm thu được từ việc kinh doanh với những doanh nhân chủ chốt.

Trong khi đó, Lý Gia Thành vẫn không lùi bước trước những thử thách của việc kinh doanh trong môi trường mới, vẫn tiếp tục tiến hành hết giao dịch này đến giao dịch khác với Trung Quốc. Vào năm 1979, ông hợp tác với Công ty Đầu tư Kiu Kwong của Trung Quốc để thành lập Công ty Trách nhiệm hữu hạn Bất động sản Nghi Phan. Mục đích của công ty này là xây dựng các tòa nhà 30 tầng ở Hồng Kông, mỗi công trình trị giá khoảng 60 triệu đô-la Mỹ. Năm sau, Tập đoàn Trường Giang của Lý Gia Thành tham gia côngxoocxiom với các đối tác cơ bản của Hồng Kông như Công ty

Hopewell Holdings, Công ty New World Development, Công ty Sung Hung Kai Properities, Công ty Sun Hung Kai Securities và Wing Tai Development, nhằm gia tăng số vốn 60 triệu đô-la Mỹ nói trên để xây dựng một khách sạn 1.200 phòng tại thành phố Quảng Châu. Và ngay khi các ông chủ ở Bắc Kinh hy vọng vào năm 1979, khi mà họ “xức dầu thánh” cho Lý để biến ông trở thành một người giao liên tin cậy với thế giới tư bản thì Lý còn mang theo mình cả một hệ thống ngân hàng. Những ngân hàng có liên quan tới thương vụ xây dựng khách sạn Quảng Châu này bao gồm Ngân hàng thương mại độc quyền Canada, Ngân hàng Á-Mỹ, Paribas Asian, Banque de Paris & des Pays-Bas, CCIC Finance, và ngân hàng thương mại cuối cùng tham gia vào dự án này thuộc sở hữu một phần bởi China Resources (đại lý buôn bán xuất nhập khẩu hàng đầu của Trung Quốc tại Hồng Kông), Ngân hàng Trung Quốc, Ngân hàng Quốc gia Chicago và Ngân hàng Công nghiệp Nhật Bản.

Tuy lúc này Lý Gia Thành đang tiến hành một dự án liên doanh khác với Công ty California và một giao dịch vận tải với hãng máy bay quân sự Lockheed nhưng Lý và các đối tác vẫn hoàn thành việc xây dựng một khu bảo dưỡng các phương tiện hàng không ở Thượng Hải để sửa chữa và tân trang các loại máy bay hỏng của Trung Quốc, sau đó là toàn bộ châu Á. Dự án này đã thể hiện quan điểm lạc quan của Lý về tiềm lực kinh tế của Trung Quốc. Ông cho rằng một tỷ lệ khá lớn người dân Trung Quốc, đặc biệt là tầng lớp trung lưu, những người có nhiều khả năng sử dụng các phương tiện hàng không, những phương tiện mà sẽ có lúc cần sửa chữa và bảo dưỡng.

Sự lạc quan của Lý, nếu không dựa trên những đánh giá cá nhân của người trong cuộc về kế hoạch của Đặng Tiểu Bình thì cũng dựa trên niềm tin thật sự rằng sớm hay muộn thì những cải cách của Đặng Tiểu Bình cũng sẽ trở thành hiện thực.

Khủng hoảng tài chính 1982 - 1983 gây ảnh hưởng đối với mọi người dân Hồng Kông, cả với Lý Gia Thành. Trải qua những tổn thất về lợi nhuận năm 1982, Trường Giang hiện lại tiếp tục phải trải qua giai đoạn suy yếu: giảm thêm 23% lợi nhuận vào năm 1983, tương đương 408,8 triệu đô la Hồng Kông. Sự bùng nổ tăng trưởng của giá bất động sản và lợi tức cho thuê của giai đoạn cuối thập niên 70 đã đột ngột dừng lại. Lãi suất cao cộng với tình trạng chính trị không ổn định đã cắt bớt các khoản đầu tư vào bất động sản. Mạo hiểm đầu tư vào một thị trường bất động sản để rồi chỉ thu được lãi suất quá ít có vẻ như là một ý nghĩ vô cùng rồ dại. Đề cập đến tình trạng bất động sản hạ giá nhanh, Lý đã nói với các cổ đông: “Giá bất động sản sụt giảm và sự lưỡng lự của một số nhà đầu tư cùng với sức mua yếu đã đẩy thị trường vào một tình thế vô cùng trì trệ mà từ đó khó có thể phục hồi được trong thời gian ngắn.”

Đối với cộng đồng kinh doanh, thời điểm này có lẽ không tồi tệ hơn để có thể khiến cho ông vua bất động sản hàng đầu Hồng Kông bị cản trở. Với sự kiện sẽ diễn ra vào năm 1997 và sự tham gia của Trung Quốc trong các cuộc thảo luận về thương mại ở thuộc địa, càng có nhiều thương gia mang cảm giác lo ngại rằng sự sụp đổ treo lơ lửng trên đầu họ, coi sự sụp đổ của Lý Gia Thành như là một viễn cảnh đe dọa tại một thành phố tự trị đã từng rất thịnh vượng. Nếu như thị trường không ủng hộ cho Lý thì họ cũng chẳng có cơ sở nào để hy vọng. Ngành kinh doanh của Hồng Kông đang ở trong tình trạng rối loạn, và Lý đơn giản chỉ nhận xét theo những gì ông nghĩ. Một tờ báo đã đánh giá: “Không phải bất cứ một thương nhân nào mà lời nói và hành động lại có tầm ảnh hưởng như Lý Gia Thành”, “Ông là người trung thực với các cổ đông, khách hàng và với tất cả những người cộng tác với mình. Bất cứ khi nào ông nói thì lòng trung thực của ông cũng được chứng minh bằng những hành động. Sức quyến rũ của ông, sự xuất sắc của ông chính là lòng trung thực.”

Mặc dù lúc này khủng hoảng tài chính đang xảy ra nhưng Lý vẫn giữ tiền trong tài khoản của các ngân hàng và đợi cho đến khi thị trường hồi phục. Cuối những năm 1980, trong khi thị trường vẫn nóng, Lý đã từ chối mua một số lô đất có khả năng sinh lợi vì ông lý giải rằng họ đặt giá quá cao. Thay vào đó, ông đầu tư tiền vào các hãng sở hữu những mảnh đất lớn bị đánh giá thấp và kém phát triển so với tiềm năng của chúng mà ông có thể lợi dụng một khi thị trường hồi phục. Tuy nhiên, chiến lược khôn ngoan của ông lại đi sau những cuộc đàm phán đang lâm vào tình trạng bế tắc của Đặng Tiểu Bình năm 1982. E ngại rằng sẽ không có giải pháp nào cho tình trạng bế tắc chính trị, rất nhiều chủ đất đã chọn biện pháp trốn khỏi thuộc địa và bán tổng bán tháo bất động sản. Lý luôn sẵn lòng làm nhẹ bớt gánh nặng tài sản cho họ.

Có thể chính khả năng trực giác sắc sảo đã mách bảo Lý rằng tình trạng bế tắc này rồi sẽ có lối thoát hoặc cũng có thể là triển vọng của người trong cuộc trong tiến trình chính trị. Vào ngày 26 tháng 9 năm 1984, Trung Quốc và Hồng Kông đã đệ trình Hiệp ước dự thảo giữa Chính phủ Liên hiệp Vương quốc Anh, Bắc Ailen và Chính phủ nước Cộng hòa nhân dân Trung Hoa về tương lai của Hồng Kông. Tuyên bố chung chỉ rõ:

Chính phủ Liên hiệp Vương quốc Anh và Bắc Ailen và Chính phủ nước Cộng hòa nhân dân Trung Hoa đã xem xét với sự toại nguyện mối quan hệ hữu nghị đã tồn tại giữa chính phủ và nhân dân hai nước trong những năm gần đây và đã thống nhất rằng giải pháp phù hợp đã được thương lượng cho câu hỏi về Hồng Kông, một câu hỏi đã bị lãng quên từ quá khứ, rất có lợi cho việc duy trì sự ổn định và thịnh vượng cho Hồng Kông cũng như tăng cường và phát triển hơn nữa mối quan hệ giữa hai quốc gia dựa trên nền tảng mới. Cuối cùng, sau nhiều cuộc hội đàm giữa các phái đoàn của hai chính phủ, hai bên đã thống nhất tuyên bố như sau:

Chính phủ nước Cộng hòa nhân dân Trung Hoa tuyên bố việc thu hồi khu vực Hồng Kông (bao gồm đảo Hồng Kông, Cửu Long và Tân Giới) là nguyện vọng chung của toàn thể nhân dân Trung Hoa và việc thu hồi chủ quyền của Trung Quốc đối với Hồng Kông sẽ có hiệu lực từ ngày 1 tháng 7 năm 1997.

Chính phủ Vương quốc Anh tuyên bố sẽ hoàn trả Hồng Kông lại cho Cộng hòa nhân dân Trung Hoa vào ngày 1 tháng 7 năm 1997.

Tập đoàn Trường Giang và Hòa Ký Hoàng Phố gần như không có bất kỳ một phản ứng nào. Với mối quan hệ gắn bó chặt chẽ với Bắc Kinh, Lý Gia Thành có thể đã biết trước phạm vi ảnh hưởng của tuyên bố này. Tuy nhiên, dù cho bất cứ điều gì có thể trở thành một giải pháp được hy vọng cho xung đột chính trị thì năm 1984 vẫn không thể trở thành năm kỷ lục của Lý Gia Thành. Trường Giang đương đầu với tình trạng giảm sút lợi nhuận vào cuối năm, giảm 47% tương đương với 213,5 triệu đô-la Hồng Kông. Sau đó, lại có một vấn đề về vụ bê bối kinh doanh nhỏ mà trong đó Lý và Chính phủ Trung Quốc đều tự đẩy mình vào hoàn cảnh khó khăn.

Thật sự, trong tất cả các giao dịch mà Lý tiến hành với Cộng hòa nhân dân Trung Hoa thì có một vụ nổi lên như là một vết nhơ mà Lý không thể xóa. Vụ bê bối này có sự tham gia của Vương Quang Anh, em vợ của Lưu Thiếu Kỳ quá cố, người đã từng giữ các vị trí quyền lực quan trọng ở Bắc Kinh và cũng chính là người đã viết cuốn *How to be a Good Communist* (Làm thế nào để trở thành một người Cộng sản tốt). Vào tháng 1 năm 1984, Vương đã đặt vấn đề với Lý về một vụ giao dịch bất động sản. Ông muốn mua 8 dãy nhà với tổng cộng 1.100 căn hộ chưa xây dựng xong ở City Gardens, khu đất mà một trong các công ty của Lý đang sở hữu, Công ty International City Holdings. Lý đã đồng ý bán với số tiền là 940 triệu đô-la Hồng Kông, nhưng ông cũng lo ngại sự mạo hiểm này sẽ trở thành điều bất lợi cho Vương và do

đó cho cả Trung Quốc. Hơn nữa, Lý không muốn mọi người suy đoán rằng ông đang lợi dụng một kẻ mới bước chân vào lĩnh vực bất động sản từ một đất nước vốn quen với các cuộc cải cách văn hóa hơn là các vụ giao dịch với tư bản. Vì vậy, để khuyến khích Vương, Lý đã quyết định đưa ra cho Công ty Công nghiệp Ever Bright của Vương một điều khoản giải thoát trong vòng sáu tháng. Điều khoản này là thứ mà Vương đã cầu khẩn gần hai ngày và chính nó đã mở ra lối thoát dễ dàng cho tên “Tư bản Cộng sản” này lẩn trốn khỏi thỏa thuận mà không tốn một đồng nào. Theo quan điểm nhìn nhận của Vương thì vụ làm ăn với ông vua bất động sản lừng lẫy sẽ giúp ông bước vào thế giới của các nguồn đầu tư khổng lồ và nâng cao vị thế trong giới các ông chủ ở Bắc Kinh.

Rất nhiều người cho rằng vụ giao dịch của Vương và Lý là một sự nâng đỡ lớn đối với thị trường bất động sản và cổ phiếu đang xuống dốc. Việc này đưa ra những dấu hiệu cho thấy nền kinh tế đã dần đi lên. Quả thực, những gì có lợi cho Lý Gia Thành có vẻ như cũng có lợi cho Hồng Kông. Nếu Lý Gia Thành có thể thực hiện được giao dịch này thì sau đó Hồng Kông cũng có thể làm được như vậy. Vương Quang Anh đã khoe khoang rằng ông thực hiện vụ làm ăn này nhằm mục đích cho Hồng Kông thấy Trung Quốc rất quan tâm đến tương lai của thuộc địa này. Vương còn nói rằng đó là cách mà ông trao cho thuộc địa này sự tin cậy khi các cuộc thương lượng giữa Trung Quốc và Anh vẫn đang tiếp tục.

Kết quả chính xác của vụ làm ăn này là cổ phiếu của Công ty International City Holdings tăng giá vùn vụt và thú vị thay, nguồn lợi nhuận khổng lồ mà một trong những công ty con của Tập đoàn Trường Giang kiếm được nhờ tận dụng việc đầu cơ giá lên của International City Holdings cũng tăng giá rất nhanh. Công ty này đã bán 55.634 nghìn cổ phiếu với tổng số tiền lên tới 39 triệu đô-la Hồng Kông từ ngày 16 tháng 1 năm 1984 đến ngày 1 tháng 3

năm 1984.

Vụ giao dịch này có vẻ rất béo bở đối với những ai tham gia nhưng vào khoảng đầu mùa hè, thần kinh của Vương Quang Anh bắt đầu co rúm lại. Trong khi Vương hy vọng sẽ kiếm được rất nhiều tiền trong thời gian ngắn tại thị trường bất động sản thì ông lại không nhận thức được sức ảnh hưởng của suy thoái kinh tế. Không có bất cứ một hợp đồng chung nào với Lý có thể đẩy thị trường đi lên. Ngay cả “Mr. Money” cũng không thể thúc đẩy được nền kinh tế lờ đờ này. Vương sợ rằng có thể mất tới 25,6 triệu đô-la Hồng Kông trong vụ làm ăn này. Trong khi đó, tại Bắc Kinh, các cấp trên của ông đang bức mình. Ngay từ khi bắt đầu, họ đã cảm thấy vụ làm ăn này không mang lại lợi nhuận ngay cả khi người bán là Lý Gia Thành. Họ cho rằng Vương nên sử dụng tới điều khoản giải thoát.

Và vì vậy, ngày 26 tháng 6 năm 1984, Vương chính thức rút số tiền đặt cọc kèm theo lãi suất ra khỏi công ty của Lý. Ngay lập tức, một thị trường vốn dễ bị ảnh hưởng như thị trường cổ phiếu Hồng Kông lại một lần nữa xuống dốc. Việc Vương Quang Anh rút chân khỏi thương vụ này báo hiệu cho người dân Hồng Kông (hay có vẻ như vậy) rằng Trung Quốc đã đánh mất niềm tin nơi Hồng Kông. Giờ đây, vào cuối năm 1984 khi Lý đang vui mừng với Tuyên bố chung Trung-Anh, một tuyên bố hứa hẹn sẽ mang an ninh và lợi ích quay trở lại Hồng Kông, thì ông lại phải vật lộn với một vấn đề cá nhân của chính mình, người vốn được coi là có vị trí quan trọng bậc nhất ở Hồng Kông. Nói một cách nhẹ nhàng thì vụ giao dịch với Vương đã trở thành vết nhơ lớn đối với danh tiếng của Lý Gia Thành bởi vì ông đã mất một khoảng thời gian rất dài để gìn giữ danh tiếng, điều được xây dựng trên những thành công đầy huyền thoại của ông trong lĩnh vực kinh doanh.

Vấn đề này cuối cùng được đưa ra Tòa án Giao dịch tay trong. Đây là tòa án được thành lập dưới danh nghĩa của Thống đốc Hồng Kông. Vấn đề trọng

tâm ở đây là: Liệu Lý và các cộng sự có sử dụng vụ giao dịch này nhằm mục đích giúp cho giá cổ phiếu của Công ty International City Holdings tăng hay không? “Điều Lý lo sợ không phải là đối mặt với những hình thức kỷ luật nếu tòa án quyết định kiện ông, mà hơn thế, ông sợ phải đối mặt với dư luận – nguồn gốc của “sự xấu hổ ghê gớm”. Với Lý, bị dư luận “kết tội” cũng chẳng khác nào lãnh án tù.

Ba tháng sau, tòa án đưa ra quyết định: Ban giám đốc của Tập đoàn Trường Giang – bao gồm Lý Gia Thành, George Magnus, Albert Chow, Chow Chin-wo và George Zang – đã thật sự “có liên quan tới vụ giao dịch phi pháp này.” Mặc dù Chow Chin-wo đơn phương chịu trách nhiệm trong việc bán cổ phiếu nhưng những người còn lại cũng phải cùng gánh trách nhiệm. Dù Vương Quang Anh đã bị phê bình do bóp méo sự thật về thương vụ này nhưng Lý Gia Thành vẫn hết sức lo lắng về quyết định của tòa. Danh tiếng, điều mà ông thương xót nhất, đã bị “hủy hoại một cách bừa bãi”. Nói cách khác, ông lo ngại rằng những người điều hành phố Wall và các công ty nước ngoài sẽ tránh làm ăn với ông.

Giải pháp của Lý cho “sự khinh thường” này là thuê ba vị luật sư người Anh đệ đơn kháng án lên Tòa Thượng thẩm Hồng Kông. Nhưng ngày 20 tháng 10 năm 1986, sau sáu ngày xử án, thẩm phán Tòa án Tối cao Hồng Kông vẫn xác nhận các kết luận của tòa án. Có lẽ để an ủi Lý, vị thẩm phán còn lưu ý thêm rằng tội này “không tương đương với tội không trung thực hay tội lừa đảo.” Tuy nhiên, với quyết định này, Lý chính thức trở thành người đầu tiên bị kết tội trong ba năm tồn tại của Tòa án Giao dịch tay trong.

Rõ ràng là Lý sẽ không bao giờ chịu để cho bất cứ một vết đen nào trong lý lịch gây ảnh hưởng tới công việc kinh doanh. Các nhà lãnh đạo của Bắc Kinh hiển nhiên cũng không có ý định chống lại Lý, đặc biệt khi ông đã

gánh vác hết những sai lầm của Vương, một trong những người thân tín của Bắc Kinh. Quan trọng hơn, Lý vẫn là một tín đồ trung thành của Trung Quốc, và tại Hồng Kông, ông vẫn tiếp tục duy trì việc nhập khẩu than đá từ Trung Quốc – lĩnh vực kinh doanh thu về cho ông một khoản lãi khá lớn: 14% – tất cả đều thông qua các cuộc thương lượng của Hồng Kông. Tháng 6 năm 1985, Chính phủ Trung Quốc đã quan tâm xem xét sự tận tụy của Lý đối với Trung Quốc và quyết định khen thưởng Lý bằng việc bổ nhiệm cho ông một chức danh và việc này đã được Hội đồng Dự thảo Luật cơ bản thành lập sau Tuyên bố chung Trung-Anh phê chuẩn. Đây là một vị trí đặc biệt quan trọng khiến bất cứ ai cũng phải hiểu rằng nếu không có Lý Gia Thành thì sẽ chẳng làm được việc gì.

Trung Quốc rõ ràng là điểm tập trung trong chiến lược kinh doanh của Lý, và ông dự định sẽ xúc tiến nhiều hợp đồng với CITIC hơn nữa, trong đó có một hợp đồng nhằm phát triển một nhà máy điện ở Giang Tô, Thượng Hải, với chi phí lên tới hơn 10 tỷ đô-la Mỹ. Hơn nữa, Trung Quốc còn là một mục tiêu cho các sản phẩm tiêu dùng. Tầng lớp trung lưu – những người tiêu thụ một khối lượng khá lớn các sản phẩm tiêu dùng – luôn phát triển liên tục. Tỷ lệ dân thành thị tăng, đặc biệt khi phụ nữ bắt đầu chải tóc và dùng các loại phấn son cho thấy đời sống của người dân ngày càng giàu có và thu nhập khả dụng của họ tăng. Làm thế nào để trở thành người phụ nữ trẻ trung, xinh đẹp và quý phái như những phụ nữ Tây phương đang trở thành nỗi ám ảnh đối với những phụ nữ quyền quý Trung Quốc.

Lý không chỉ nhận thấy rằng người dân với thu nhập khả dụng tăng, họ muốn làm đẹp cho ngôi nhà của mình bằng các loại hoa nhựa mà ông còn bận rộn với việc đánh giá những nhu cầu của phụ nữ Trung Quốc “thời hiện đại” này. Đặc biệt, như Lý Gia Thành lý giải: ông quan tâm tới việc nếu phụ nữ muốn gìn giữ vẻ đẹp thì cần phải sử dụng các loại mỹ phẩm và nếu đó là

sản phẩm của phương Tây hay sản phẩm du nhập từ các nước phương Tây thì sẽ tốt hơn.

Và vì vậy, năm 1988, Tập đoàn Hòa Ký Hoàng Phố ký kết một hợp đồng với Công ty Procter & Gamble của Mỹ để hình thành một xí nghiệp liên doanh với Nhà máy Xà phòng Quảng Châu và Tập đoàn Xuất nhập khẩu - Xây dựng - Phát triển kinh tế và công nghệ Quảng Châu. Với tên gọi Procter & Gamble Quảng Châu, nhà máy này sản xuất ra hàng ngàn ga-lông dầu gội, nước hoa và các sản phẩm tẩy rửa khác. Các sản phẩm này được sản xuất tại một nhà máy hiện đại với diện tích 100 nghìn m² tại Khu Kinh tế Hoàng Phố, Quảng Châu. Đầu tư trên 76 triệu đô-la Mỹ vào nghiên cứu, Nhà máy Procter & Gamble Quảng Châu sẽ mở đường thâm nhập thị trường Trung Quốc thông qua một trong những nhà sản xuất các sản phẩm tiêu dùng lớn nhất thế giới. Không nghi ngờ gì, tiềm năng về một thị trường Trung Quốc ưa chuộng hàng phương Tây là một sự khích lệ cho công việc kinh doanh táo bạo của công ty đa quốc gia Mỹ (Sau đó, vào năm 1993, Procter & Gamble đã mở rộng dây chuyền sản xuất bằng việc liên doanh với Hòa Ký Hoàng Phố để sản xuất các sản phẩm như giấy vệ sinh, rau và hoa quả đóng hộp, các loại xà phòng, nước thuốc tẩy rửa và các sản phẩm dùng cho nhà vệ sinh).

Tuy nhiên, bất động sản vẫn là sở trường chính của Lý Gia Thành và Trung Quốc dường như luôn sẵn sàng để kiếm lợi từ bất động sản. Về phần mình, Lý Gia Thành cũng luôn sẵn lòng tạo điều kiện hợp tác có lợi cho Trung Quốc, ông nghĩ ra nhiều cách khôn ngoan để đưa đất nước vào các hợp đồng trong khi vẫn bảo vệ nó khỏi những thăng trầm của thị trường. Trong một hợp đồng hoàn thành vào tháng 11 năm 1988, Lý đã kết hợp với China Resources – một hãng phát triển bất động sản chính (và cũng là một cửa hàng tạp hóa) của Bắc Kinh tại Hồng Kông – nhằm phát triển 48 tòa cao

ốc gồm từ 27-40 tầng bao gồm nhà ở, văn phòng và khu liên hợp thương mại có đầy đủ các dịch vụ mua sắm và giải trí với tổng diện tích 424.440 m². Trong đó, riêng Lý Gia Thành đóng 0,75% vốn đầu tư, Trường Giang 48,25%, 51% còn lại do China Resources góp vốn. Tuy nhiên, việc phân chia lợi nhuận sẽ không dựa trên số cổ phần đóng góp. Hơn nữa, bằng việc cho China Resources vay một khoản vay không lấy lãi trị giá 564 triệu đô-la Hồng Kông, Trường Giang và Lý vẫn đảm bảo một cách hiệu quả nguồn lợi nhuận tối thiểu cho đối tác của mình. Sau đó, khi dự án này hoàn thành vào năm 1995, Trường Giang và Lý có thể tiếp cận nguồn thu nhập mở rộng nếu giá bán vượt quá giá thỏa thuận giữa hai năm 1989 và 1997. Phần lợi nhuận siêu ngạch sẽ được chia đều 50/50 cho hai bên: một bên là Lý Gia Thành và Trường Giang, bên kia là China Resources. Trong vấn đề lợi nhuận, bản giao kèo này sẽ cho phép Trường Giang hưởng lợi nhuận của 73,36% chứ không phải chỉ của 48,25% vốn đóng góp nếu như giá vượt quá giá thỏa thuận.

Có lẽ mối quan hệ hợp tác giữa Lý với Trung Quốc tươi sáng nhất là vào những tháng đầu năm 1989. Sau những bước đi khởi đầu tập tễnh với Vương Quang Anh trong vụ City Garden, những nhà máy liên doanh có khả năng sinh lợi với Trung Quốc giờ đây có vẻ như đã bắt rễ. Thậm chí, Lý còn nhanh chóng đưa China Resources vào nhóm những người cùng chung quyền lợi trong đế chế thương mại đang lớn mạnh của mình bằng việc bán cho công ty này 10% lợi nhuận trong Hong Kong International Terminals (HIT) – hãng kinh doanh công-te-nơ của Hòa Ký Hoàng Phố – và cho công ty này tham gia với tư cách là đối tác của Ngân hàng Hồng Kông, quỹ tiền tệ của Đặc khu tự trị Hồng Kông và trên rất nhiều tuyến đường biển, bao gồm Công ty Vận tải Đại dương Trung Quốc. Hãng Mitsui của Nhật Bản cũng có thiện cảm với HIT nên đã góp 8% tiền vốn đầu tư. Tuy nhiên, với số vốn đầu tư 60,5%, Hòa Ký Hoàng Phố về căn bản nắm quyền kiểm soát HIT. Thực tế, trong khi Trường Giang tồn tại như một trụ cột vững chắc cho đế chế của

Lý Gia Thành thì Hòa Ký Hoàng Phổ lại là hội viên đầu tư vào lĩnh vực bất động sản với Trung Quốc, với 80% các vụ đầu tư ở Hồng Kông và 20% ở nước ngoài mà chủ yếu tập trung vào nguồn năng lượng mới, thứ đã thổi sức sống mới vào ngành kinh doanh.

Tuy nhiên, vào đầu năm 1989 tất cả các công ty của Lý đều làm ăn phát đạt đến mức kinh ngạc. Trong khi vào đầu những năm 80, lợi nhuận của Trường Giang giảm xuống một cách thê thảm, bắt đầu từ khi suy thoái kinh tế nổ ra và tiếp tục cho tới sau khi Tuyên bố chung được ký kết cuối năm 1984 thì lợi nhuận mới đi lên. Vào năm 1989, lợi nhuận của công ty đã tăng từ con số bi thảm 552 triệu đô-la Hồng Kông năm 1985 lên 2,28 tỷ đô-la Hồng Kông (Trong khi đó, năm 1990, lợi nhuận của Trường Giang lên tới 3,25 tỷ đô-la Hồng Kông và thị giá vốn của công ty tăng lên tới 27,25 tỷ đô-la, tương đương với 30% tổng thị giá vốn 92 tỷ đô-la Hồng Kông của thị trường cổ phiếu Hồng Kông).

Tuy vậy, bỏ qua sự phát triển kỳ lạ của thị trường và việc ngày càng có nhiều người mạo hiểm đầu tư vốn vào Trung Quốc, vào tháng 6 năm 1989, việc mạo hiểm kinh doanh ở Hồng Kông và Trung Quốc lại một lần nữa đột nhiên trở nên lộn xộn trên chính trường Bắc Kinh. Tuy nhiên, đến năm 1992, niềm tin của Lý đối với Trung Quốc lại hồi sinh, ông nói: “Một đất nước như Trung Quốc không sớm thì muộn cũng phải tìm ra một con đường đúng đắn. Trung Quốc vẫn đi sau các nước khác trong lĩnh vực công nghiệp và công nghệ. Mức sống của người dân cũng chưa cao. Tôi luôn hy vọng Trung Quốc sẽ đi trên con đường đúng đắn. Tôi đã từng gặp ngài Giang Trạch Dân, Tổng Bí thư Đảng Cộng sản Trung Quốc vào cuối tháng 12 năm 1991. Ông đã khẳng định rõ với tôi rằng các cuộc cải cách và các chính sách mở cửa sẽ được duy trì. Tôi luôn tin tưởng vào lời nói và khả năng của ông. Tôi không hề nghi ngờ chính sách của các nhà lãnh đạo Trung Hoa bởi vì họ đang đấu

tranh cho sự ổn định về kinh tế, chính trị cũng như việc cải thiện đời sống của nhân dân. Không ai có thể đoán trước tương lai của Trung Quốc sẽ như thế nào. Về mặt chính trị, các nguyên tắc chủ nghĩa xã hội sẽ vẫn được duy trì. Về mặt kinh tế, đất nước đang thực hiện chính sách mở cửa. Tôi không nghĩ họ sẽ đi ngược lại chiến lược này.”

Tuy nhiên, trước khi Lý phát biểu những lời này, ông phải đợi cho tới khi không khí ảm đạm ở Bắc Kinh đi qua. Năm 1989, khi sự kiện Thiên An Môn vẫn chưa phai mờ trong tâm trí mọi người, Lý tiếp tục tập trung đầu tư ở các nơi khác như Canada, Mỹ, Anh. Cuối cùng, việc này cũng xảy đến như là một thời kỳ quan trọng trong sự phát triển của đế chế Lý Gia Thành. Thật sự, giờ đây ông đang chuẩn bị cho hai con trai cùng điều hành đế chế này. Và ông đã quyết định nước ngoài là môi trường lý tưởng nhất để đào tạo hai người con này.

7. Khích lệ các con

Geroge Magnus, Giám đốc Hội đồng quản trị của Tập đoàn Trường Giang Thực Nghiệp, khi mô tả đế chế của Lý Gia Thành đã nhận xét: “Đó là đế chế được sở hữu bởi một người có khả năng điều hành và kiểm soát nó. Đế chế đó nhỏ nhưng hoạt động rất hiệu quả vì chúng tôi biết mình nên đi đường nào và không muốn phí phạm thời gian. Tất cả chỉ có vậy.”

Thậm chí, ngay cả trong những thương vụ lớn, Lý Gia Thành luôn có những nước cờ nhanh chóng và quyết đoán. Một minh chứng điển hình cho sự sáng suốt của Lý Gia Thành chính là việc ông mua cổ phần của Tập đoàn Điện lực Hồng Kông từ Hong Kong Land, một thương vụ trị giá 2,9 triệu đô-la Hồng Kông. Dưới sự chỉ đạo của doanh nhân Jardine Matheson, Hong Kong Land đã mua lại cổ phần của Tập đoàn Điện lực Hồng Kông ngay trước khi công ty này hoàn toàn phá sản vào tháng 5 năm 1982. Tuy nhiên, đến năm 1985, một khoản nợ khổng lồ đã buộc Hong Kong Land phải thanh lý công ty để trả nợ. Trong khi đó, từ lâu Lý Gia Thành đã ấp ủ ý định sở hữu tập đoàn này: “Tập đoàn Điện lực Hồng Kông luôn đau đầu trong tim tôi. Tôi đã thu thập đầy đủ thông tin cần thiết. Điều còn lại chỉ là chờ cơ hội đến”. Cơ hội cuối cùng đã đến khi Hong Kong Land bán rẻ số cổ phần này. Ngay lập tức Lý Gia Thành có mặt để dập tắt “hỏa hoạn”. Lý chỉ mất khoảng mười bảy giờ đồng hồ để mua lại Tập đoàn Điện lực Hồng Kông, thậm chí sau đó ông còn lưu ý thêm: “Nếu không tính tám tiếng đồng hồ cho việc ngủ thì có lẽ tôi chỉ cần chín tiếng đồng hồ là đủ”. Dường như chưa mấy hài lòng với tốc độ của việc giao dịch, ngay sau khi các bên đã ký hợp đồng Lý Gia Thành chỉ mất hơn một phút để thu xếp một khoản vay trị giá 192 triệu đô-la Hồng Kông từ Ngân hàng Hồng Kông để trả cho thương vụ mới này.

Đối với Simon Murray, Giám đốc Điều hành Hòa Ký Hoàng Phố lúc bấy

giờ, vụ mua bán Tập đoàn Điện lực Hồng Kông đã thể hiện rõ tính cách của Lý Gia Thành. Nhận thấy thương vụ này có thể mất đến sáu tháng để các công ty hoàn thành hợp đồng, Lý đã tiến hành theo cách mà như Murray đánh giá: “Khi Lý Gia Thành tiến hành giao dịch, ông ấy không muốn có quá nhiều luật sư xung quanh”. Ông giải thích: “Lý Gia Thành đã kết hợp một cách tuyệt vời giữa phương Đông và phương Tây. Ông đã phân tích kết quả thu được như những người phương Tây thực thụ, sau đó giải quyết vụ giao dịch một cách quyết đoán và chắc chắn như những người phương Đông chính thống.”

Một trong những yếu tố quan trọng đối với sự thành công của đế chế Lý Gia Thành chính là cách tổ chức của nó – sự kết hợp giữa cách quản lý của người Trung Quốc và người phương Tây. Lý thuyết của Murray không mang ý nghĩa toàn diện. Murray đã mô tả mình là một người Scotland xa xứ làm việc trong đế chế của một người Trung Quốc nhưng anh cũng chỉ là “một người lái xe tải trong khi ông Lý chỉ đạo ở phía sau”. Thực tế nếu đế chế của Lý Gia Thành là sự kết hợp giữa phương Đông và phương Tây thì đến cuối những năm 1980 nó mới chỉ dừng lại ở mức định hướng hơn là một đế chế thực thụ. Đầu năm 1979, Lý Gia Thành đã buộc Bill Wyllie phải từ bỏ vị trí Chủ tịch Hội đồng quản trị Hòa Ký Hoàng Phố, qua đó loại bỏ dần những người phương Tây trong đế chế của mình. Việc thanh lọc các nhân viên người châu Âu diễn ra mạnh mẽ vào năm 1984 với việc từ chức của Chủ tịch Hội đồng quản trị John Richardson, Phó Giám đốc James Hubbard-Ford, Giám đốc Tài chính Peter White và ba nhân viên kỳ cựu từ thời đại tá John Douglas Clague. Lý do mà Richardson và Hubbard Ford buộc phải từ chức là họ đã phản đối đề án tách chi nhánh Intercity của Trường Giang Thực Nghiệp để sáp nhập nó vào Tập đoàn Hòa Ký Hoàng Phố. Các nhân viên người châu Âu nhận thấy đây là nỗ lực sử dụng Hòa Ký Hoàng Phố nhằm cung tiền mặt cho Trường Giang Thực Nghiệp và các công ty khác của Lý

Gia Thành. Thực tế cho thấy, Lý Gia Thành không chấp nhận sự phản đối này nên Richardson, Hubbard-Ford và White đã lặng lẽ rời đi sau khi nhận một khoản tiền trị giá 2,5 triệu bảng Anh.

Lý Gia Thành nhanh chóng trao quyền điều hành và giám sát Hòa Ký Hoàng Phố cho những người Trung Quốc. Nếu sự khác biệt về văn hóa đóng vai trò trong việc phân chia cấp bậc của tập đoàn thì đến cuối những năm 1980 Lý Gia Thành chắc chắn đã cảm thấy an tâm hơn khi các con trai ông là Victor và Richard dần đạt được thành công trong công việc kinh doanh. Một ngày nào đó, nếu ai có đủ tiềm lực để đảm nhận việc chèo lái đế chế của Lý Gia Thành thì không ai khác ngoài những đứa con của ông.

Trong văn hóa kinh doanh của người Trung Quốc, gia đình tạo ra sự đồng thuận, sự trung thành, tính lâu bền và tính liên tục – những điều kiện cần thiết cho sự phồn thịnh của một doanh nghiệp. Trong hầu hết các gia đình Trung Quốc truyền thống, việc các thế hệ có cùng mối quan tâm là điều rất quan trọng đối với hệ thống trật tự xã hội vì nó tạo cơ sở cho việc chuyển giao quyền lực giữa cha và con. Bản chất của quá trình này chính là sự chuyển giao giữa quá khứ và hiện tại cũng như giữa hiện tại và tương lai. Trong mối quan hệ ruột thịt giữa Lý Gia Thành và các con trai Victor và Richard, không một ai nghi ngờ về việc họ sẽ thừa kế quyền lực của cha hay sẽ sáp nhập công việc làm ăn của họ vào đế chế Lý Gia Thành để duy trì tính liên tục. Các con trai của Lý Gia Thành đã ngồi trên những chiếc ghế dành cho trẻ em trong góc phòng họp hội đồng quản trị tại Công ty Trường Giang Thực Nghiệp khi mới chỉ là những đứa trẻ lên tám, lên chín. Người dân Hồng Kông nhận thức rõ ràng rằng Victor và Richard đang được chuẩn bị để kế tục quyền lực của Lý Gia Thành. Victor sẽ tiếp quản Trường Giang Thực Nghiệp trong khi Richard sẽ điều hành Hòa Ký Hoàng Phố. Vấn đề ở đây là họ sẽ tiếp tục sự nghiệp của cha mình ra sao? Liệu nó có giống như một câu

ngạn ngữ mà giới kinh doanh Trung Quốc vẫn thường hay nói: “Cha kiếm tiền, con tiêu tiền và cháu làm sạt cơ nghiệp” hay không?

Đến cuối những năm 1980, Lý Gia Thành đã sẵn sàng thử thách lòng trung thành cũng như đạo làm con của cậu con trai cả Victor sinh năm 1963 với tên khai sinh là Lý Trạch Cự. Tốt nghiệp Đại học Stanford với tấm bằng Kỹ sư Xây dựng và Thạc sĩ ngành Cầu đường, Victor trở về Hồng Kông vào năm 1985 và học việc tại một công ty kiến trúc, nơi anh có thể học hỏi nhiều vấn đề về quản lý và phát triển kinh doanh bất động sản. Tuy nhiên, đối với Victor thì cha anh luôn là nguồn tri thức vô tận về mọi lĩnh vực của cuộc sống. Bản thân Lý Gia Thành cũng cho biết: “Nếu các con trai tôi có thể học hỏi từ tôi thì chúng càng sở hữu nhiều cái quý giá”. Điềm tĩnh, khiêm tốn và không phô trương, đó là hình ảnh của một Lý Gia Thành trẻ tuổi, Victor đặc biệt đánh giá cao phương pháp công bằng trong việc giáo dục các con của cha: “Ông thật sự là một nhà kinh doanh tài ba nhưng rất hiếm khi ông lên lớp chúng tôi. Nếu ông cảm thấy tự hào vì đã làm được một việc gì đó, ông sẽ cho chúng tôi biết: ‘Hãy nhìn đây, cha rất tự hào về việc này’”.

Ít nhất, có thể nói rằng cuộc giao dịch quan trọng đầu tiên liên kết cha con Lý Gia Thành trong trận chiến thương mại vô cùng gay go và quyết liệt không phải do bản chất của cuộc giao dịch mà do cạm bẫy về mặt dư luận. Và Victor hiểu rằng mình chính là trung tâm của cuộc tranh luận này.

Chủ điểm của vụ giao dịch là một mảnh đất rộng của khu kinh doanh bất động sản sầm uất Vancouver. Mảnh đất này nằm ngay trước False Creek, một tuyến đường thủy quan trọng tới Burrard Inlet, Georgia Strait, cuối cùng ra Thái Bình Dương, nó được biết đến là mảnh đất của các hội chợ triển lãm. Mảnh đất này có một lịch sử thú vị nhưng cũng nhiều tranh cãi. Vào thế kỷ XVIII, những người Squamish bản xứ phát triển False Creek thành một khu vực đánh cá sầm uất và vào mùa đông họ sử dụng khu vực này như làng của

họ. Sau đó, vào năm 1885 chính quyền British Columbia, chủ sở hữu của mảnh đất, quyết định công nhận quyền sở hữu 2.400 ha của mảnh đất, giờ đây là thành phố Vancouver, cho Hãng Đường sắt Canadian Pacific (CPR). Sau đó, Hãng Đường sắt Canadian Pacific đã sử dụng mảnh đất này làm các nhà chứa đầu tàu, kho chứa các thanh ray, xưởng đóng tàu, xưởng đúc gang, nhà máy xi măng, công ty chế tạo bếp lò và là nơi sản xuất thùng hàng.

Đến năm 1967, một chi nhánh của Hãng Đường sắt Canadian Pacific là Marathon Realty đã bắt đầu xúc tiến khả năng phát triển khu bờ biển phía bắc của False Creek nhưng những bất đồng với chính quyền thành phố Vancouver về vấn đề nhà ở đã khiến kế hoạch bị đình lại. Cuối cùng, vào năm 1980 dưới sự chỉ đạo của Giám đốc dự án Gordon Campbell – người trở thành Thị trưởng thành phố Vancouver ngay sau khi Lý Gia Thành dự tính những nỗ lực để giành được các mảnh đất của Expo '86 vào năm 1987 – thì Marathon Realty đã bán cho chính quyền British Columbia 70,4 ha ở khu phía bắc của Hãng Đường sắt Canadian Pacific với giá là 60 triệu nhân dân tệ. Một khi nó đã nằm trong tay chính phủ của Đảng Xã hội Tín nhiệm thì một phần hay toàn bộ mảnh đất đó sẽ trở thành nhà ở chỉ trong vòng ba năm với B.C. Place, một sân vận động mới dành cho các môn thể thao. Ba năm sau đó, Expo '86 sẽ choán hết phần còn lại của mảnh đất.

Dù vậy, Expo '86 vẫn giữ vai trò là hội chợ triển lãm quốc tế trong một thời gian trước khi mảnh đất được sử dụng cho mục đích lâu dài. Có một thời điểm, chính quyền của Đảng Xã hội Tín nhiệm hứa sẽ đàm phán với cư dân Vancouver về khả năng xây dựng nhà ở giá rẻ tại khu vực này. Nhưng đối với một chính quyền bảo thủ, ý tưởng về dự án không sinh lời trên một mảnh đất đắt giá nhanh chóng bị bác bỏ và sau đó rơi vào lãng quên cho đến khi Tập đoàn Kinh doanh British Columbia được thành lập.

Với sự chỉ đạo của Bộ Phát triển Kinh tế, đứng đầu là Grace McCarthy,

nhiệm vụ của tập đoàn mới này là kiểm soát và phát triển khu vực Expo '86 với tổng diện tích 81,6 ha và làm tất cả những gì cần thiết để bán mảnh đất đó đi, cho dù phải bán nó dưới danh nghĩa là một bất động sản. Việc chia nhỏ mảnh đất thành nhiều phần luôn là một lựa chọn có khả năng mang lại lợi nhuận. Tuy vậy, tập đoàn này biện hộ rằng bán mảnh đất cho một nhà thầu sẽ nhanh chóng hơn nhiều, đặc biệt là trong tình hình thị trường đang xuống dốc. Tháng 8 năm 1987, Thủ tướng British Columbia là Bill Vander Zalm và nội các đã đi đến kết luận rằng bán mảnh đất cho một người là giải pháp tốt nhất. Theo giải thích của McCarthy thì “Nhiệm vụ của chúng tôi là bán mảnh đất đó trong thời gian ngắn nhất có thể.” Quyết định bán mảnh đất cho những nhà thầu có đủ khả năng mua toàn bộ chứ không phải là từng phần, chính quyền British Columbia đã ngầm ám chỉ rằng họ chỉ mời những côngxooxio có đủ tiềm lực tham dự cuộc đấu thầu. Vấn đề là liệu có nhà thầu nào đã chuẩn bị kỹ càng và có đủ khả năng để phát triển mảnh đất đó hay không. Hạn cuối cho việc dự thầu là ngày 15 tháng 2 năm 1988. Đến ngày 15 tháng 10 năm 1987 thời hạn mời thầu đã kết thúc, sáu côngxooxio bất động sản đã bỏ cuộc và mất 260 nghìn nhân dân tệ tiền đặt cọc. Một đối tượng dự thầu nổi bật là Tập đoàn Bất động sản Vancouver, do Jack Poole điều hành, là thành viên của Tập đoàn Phát triển BCE, một trong những bạn hàng kinh doanh thân thiết của Vander Zalm. Một côngxooxio khác đáng chú ý là Poole – tập hợp một số thương nhân Canada tiềm năng như nhà buôn xe và từng là Chủ tịch của Expo '86 James Pattison, Giám đốc Ngân hàng Edgar Kaiser và từng là Chủ tịch Ngân hàng British Columbia, nhà tỷ phú Samuel Belzberg và Charles (Chunky) Woodward của hệ thống bán lẻ đã phá sản Woodward.

Dù có rất nhiều đối thủ nặng ký nhưng Lý Gia Thành đã bước chân vào cuộc chơi. Ông đã sẵn sàng đối mặt với thử thách. Cho dù Công ty Bất động sản Hồng Kông hiện đang nắm giữ phần lớn số vốn đầu tư của Lý Gia Thành

nhưng Lý hiếm khi mua bất động sản tại Canada. Trong nhiều năm qua, Lý Gia Thành đã nghiên cứu đều đặn tình hình tại đây để tiến hành những bước đi thật sự trong thị trường bất động sản hứa hẹn đầy triển vọng, bắt đầu vào năm 1968 với một thương vụ hái ra tiền khi Lý Gia Thành mua lại một tòa nhà 18 tầng gần bờ biển ở khu vực cuối phía tây Vancouver. Một năm sau, Lý Gia Thành mua trung tâm mua sắm đầu tiên của ông tại Vancouver và nhanh chóng mua thêm một vài khu nhà chung cư ở cuối phía tây. Tiếp đó, Lý Gia Thành lại hướng sự quan tâm đến các khu nhà phía đông khi ông mua lại khách sạn Toronto Harbor Castle Hilton từ một người Mông Cổ tên là Robert Campeau vào năm 1981. Khách sạn Toronto Harbor Castle Hilton được đổi tên thành khách sạn Westin sau khi Lý Gia Thành chuyển đội ngũ quản lý của mình tại một khách sạn ở thị trấn kế bên đến. Thêm vào đó, ông còn chi thêm 20 triệu nhân dân tệ cho việc nâng cấp khách sạn. Tương tự như những gì Lý đã làm tại Canada, khu vực hội chợ triển lãm đòi hỏi ông phải có kế hoạch kỹ lưỡng và tốn kém hơn. Trên thực tế, nó hứa hẹn là một dự án phát triển bất động sản lớn nhất tại Canada từ trước tới nay.

Dường như Lý Gia Thành gặp thuận lợi ngay từ bước khởi đầu khi nhận được sự ủng hộ nhiệt tình của Grace McCarthy, người chịu trách nhiệm chính trong việc bán mảnh đất của khu triển lãm. Có được một người đầy quyền lực hậu thuẫn thì không còn gặp một trở ngại nào nhưng từ kinh nghiệm của bản thân, Lý Gia Thành nhận thấy rằng để có thể thành công trong những dự án bất động sản lớn thì không thể dựa vào sự đảm bảo của một yếu tố duy nhất. Vấn đề là cần phải thuê những người trợ lý giỏi nhất và sáng giá nhất như Stanley Kwok và Craig Aspinall.

Là một kỹ sư, Stanley Kwok từng là Chủ tịch của B.C. Place. Vì Stanley Kwok tham gia vào việc phát triển khu động sản này, thậm chí trước cả khi khu đất Expo '86 bị rao bán, ông biết rất rõ về những vấn đề và tiềm năng

của khu vực này. Ông cũng biết những “cá nhân quan trọng” trong chính quyền thành phố. Stanley Kwok là nhân tố hàng đầu có thể đưa ra kế sách uyển chuyển để cuộc đấu thầu thành công. Bị buộc tội là có những hiểu biết quá chi tiết về Expo '86, Kwok đã giải thích rằng ông định từ chức vào năm 1986 khi biết được những ý định của Grace McCarthy đối với mảnh đất. Kwok rời bỏ B.C. Place vào tháng 8 năm 1987 và một trong những thành viên Hội đồng quản trị của B.C. Place lên thay thế ông. Vào tháng 10 năm 1987 ông trở thành Phó Chủ tịch của Concord Pacific. Còn Craig Aspinall là người biết rõ sơ hở của các nhà lãnh đạo Đảng Xã hội Tín nhiệm. Ông biết cần đổi đầu hay phải tránh chạm trán với những ai trong quá trình điều hành đảng này. Hơn hết, ông là người đã tạo nên hình ảnh cho Đảng Xã hội Tín nhiệm trong các chiến dịch tranh cử thành công tại địa phương vào các năm 1983 và 1986. Lúc này Aspinall đóng vai trò là người làm công tác quan hệ công chúng cho Lý Gia Thành.

Ngoài lớp đồng bao phủ phía ngoài, tất nhiên Lý Gia Thành còn có con trai cả – Victor, người hiện là Chủ tịch của Concord Pacific Developments. Lúc này Victor mới chỉ ở độ tuổi 20. Rất nhiều bạn của Lý nghĩ rằng Victor là người thừa kế ngai vàng của đế chế do Lý lập ra. Một thành viên Hội đồng quản trị của Trường Giang Thực Nghiệp nhận xét: “Victor ngày càng trở thành cánh tay đắc lực của Lý Gia Thành”. Victor cũng đưa ra những nhận xét về mình như sau: “Tôi biết rằng mình là một trong những giám đốc bảo thủ nhất trong nhóm.” Giống như cha mình, Victor không bao giờ vung tay quá trán và dường như có chung rất nhiều quan điểm với Lý Gia Thành về sự giàu có và cuộc sống: “Tôi không quá xa xỉ, không phải vì tôi không có tiền mà do mọi thứ tôi hưởng thụ đều miễn phí như thuê một công viên vùng ngoại ô. Bạn còn cần gì ngoài một chai rượu vang và một cái bánh sandwich? Trong các bữa tối của người Trung Quốc nếu chỉ ba món là đủ thì tôi sẽ không yêu cầu đến món thứ tư. Với khoảng thời gian mà mỗi người có

được thì ăn chừng đó là quá thừa. Chia sẻ và cho đi có ý nghĩa nhiều hơn thế.”

Ngoài việc điều hành Concord Pacific Developments, Victor còn quản lý một công ty phát triển kỹ thuật, xây dựng và bất động sản của riêng mình tên là Grand Apex để tiếp cận thị trường Vancouver, một nước cờ hoàn hảo đối với cậu con trai đầy tham vọng của ông trùm bất động sản. Victor đã làm hộ chiếu đi Canada với lý do để thưởng thức những giờ phút tuyệt vời ở đó mà không tiết lộ bất kỳ điều gì về kế hoạch của mình. Cả Victor và Lý Gia Thành đều không biết đó là thời điểm quan trọng trong cuộc chạy đua giành quyền sở hữu mảnh đất của hội chợ triển lãm. Chuyến đi ngoài lề này sẽ đặt những nỗ lực từ trước đến nay trên bờ vực thẳm.

Tuy nhiên, ngay trong quá trình chuẩn bị cho cuộc đấu thầu, Lý Gia Thành còn có những vấn đề khác phải lo. Đó chính là việc gom tiền. Theo như lệ thường, Lý cần các đối tác. Lý Gia Thành nhanh chóng thảo luận vấn đề này với Ngân hàng Thương mại Canadian Imperial (CIBC). Như thỏa thuận ban đầu thì Trường Giang Thực Nghiệp sẽ trở thành đối tác của CIBC vào năm 1974 và sau đó hai công ty này cùng thành lập một công ty liên doanh tài chính mang tên Canadian Eastern Finance Limited (CEF), với nhiệm vụ chính là cung cấp nguồn vốn tập thể, vốn đầu tư cho các dự án và quản lý đầu tư. Đây quả là một vụ dàn xếp hoàn hảo cho CIBC. Thông qua CEF ngân hàng này có thể tiến thẳng vào trung tâm của giới kinh doanh Hồng Kông. Vào năm 1986, ngân hàng này có thể nhắm vào phần thị trường còn lại của châu Á thông qua việc thành lập CEF New Asia Partners Limited – một ngân hàng thương mại chuyên cung ứng tiền cho các dự án ở châu Á. Cuối cùng, chuyến du ngoạn của CIBC cũng cho thấy những nước đi mạo hiểm, thậm chí cả một điều đã được tiên đoán trước năm 1979 rằng Lý Gia Thành không chỉ mua lại Hòa Ký Hoàng Phố mà còn tham gia vào Hội đồng

quản trị của Ngân hàng Hồng Kông, và là cầu nối CIBC với một trong những ngân hàng hàng đầu châu Á. Nhưng quan trọng hơn là nước Cộng hòa dân chủ nhân dân Trung Hoa sẽ mở cửa đối với giới kinh doanh Hồng Kông. Phó Chủ tịch kỳ cựu của CIBC là Domingo Chiappe nhận xét: “Châu Á là một nền văn hóa tập thể. Nếu chúng ta tự mình làm tất cả thì chúng ta sẽ mắc rất nhiều sai lầm. Hiệp hội do Lý Gia Thành lập ra không chỉ vì lợi ích của giới kinh doanh mà nó còn khiến giới kinh doanh tránh xa chúng ta.”

Quan hệ đối tác với CIBC đã làm tăng uy tín của Lý Gia Thành đối với các ngân hàng và cộng đồng doanh nghiệp Canada. Cuối cùng Lý Gia Thành đã sở hữu số tiền đặt cọc lớn hơn bất kỳ ai trong CIBC. Nhưng đó chỉ là một tỷ lệ khiêm tốn 10%, một tỷ lệ hợp pháp mà bất kỳ cá nhân hay tổ chức nào có thể sở hữu trong bất kỳ một ngân hàng nào của Canada. Với rất nhiều khó khăn như vậy, Lý Gia Thành đã chọn con đường tham gia vào Hội đồng quản trị.

Mối quan hệ khăng khít giữa Lý Gia Thành và CIBC sẽ rất hữu ích trong suốt thời gian diễn ra vụ mua bán mảnh đất của hội chợ triển lãm. Trước hết, dựa vào sự hiện diện của Fraser Elliott trong Hội đồng quản trị của CIBC, việc lựa chọn một công ty luật để tập trung cho vụ mua bán dường như là một quyết định mang tính chất tiên liệu. Công ty luật đó không ai khác ngoài Elliott Stikeman thuộc Sở Elliott, sự lựa chọn này đã được quyết định khi công ty này đại diện cho Lý trong vụ tranh chấp Husky Oil. Chính mối quan hệ chặt chẽ giữa kinh doanh và tình bạn là chất gắn kết họ lại với nhau. Điều đó giúp Lý Gia Thành bổ nhiệm hai đối tác kinh doanh từ công ty luật vào Hội đồng quản trị của Husky Oil và Concord Pacific. Bản thân Công ty Elliott Stikeman cuối cùng cũng mở được văn phòng tại Hồng Kông trên tầng 18 của Cao ốc Trung Hoa, cao hơn trụ sở chính của Lý Gia Thành hai tầng.

Một quyết định nữa cũng mang tính chất tiên liệu trong hệ thống quyền lực tại Canada của Lý Gia Thành chính là việc CIBC dự định hỗ trợ Công ty Thầu Concord Pacific. Bản thân Lý Gia Thành chiếm 51% số tiền đặt cọc của Concord Pacific, CIBC sở hữu 9%. Số còn lại thì Lý Gia Thành chỉ việc kêu gọi một vài đối tác. Là một người thực hiện các thỏa thuận bất động sản tài ba, đã thành công trong suốt ba thập niên với các thương vụ kinh doanh bất động sản yêu cầu tiền đặt cọc cao, Lý Gia Thành không phải tìm đâu xa các đối tác kinh danh cũ như Trịnh Dự Đồng của New World Development và Lý Triệu Cơ của Henderson Land, mỗi người có thể đóng góp 20% số tiền đặt cọc còn lại. Điều đó quả thực như Lý Gia Thành đã chỉ ra: “Danh tiếng của tôi là một trong những lý do chính khiến tôi thành công. Nó giúp tôi có được những đối tác liên doanh khi cần. Nếu người ta tin bạn thì việc thu hút đối tác trở nên dễ dàng hơn rất nhiều và công việc sẽ trở nên suôn sẻ”. Và nó cũng đúng như lời nhận xét của Victor: “Điều quan trọng nhất mà tôi học được từ cha mình đó là biết tôn trọng và cư xử đúng đắn với các đối tác. Trong công ty của chúng tôi, chúng tôi nhìn nhận các đối tác theo quan niệm truyền thống. Đối tác là những người hợp tác với nhau để làm việc, là những người bạn tốt và cùng nhau tạo nên doanh thu cho công ty. Điều đó mang lại cảm giác gắn gũi giữa các thành viên trong công ty. Cha tôi hiện đang là cổ đông trong dự án đầu tư tại Vancouver. Chúng tôi tin tưởng vào việc chia sẻ và kết bạn. Tại Hồng Kông, không một công ty nào cho rằng chúng tôi điều khiển mọi hoạt động ở khu vực này. Công việc kinh doanh sẽ trở nên nhẹ nhàng và hiệu quả hơn khi bạn có đồng minh. Chúng tôi cho rằng các công ty này đều có nhiều tiềm năng nhưng chúng tôi cũng quan tâm tới những con người làm việc trong đó. Do đó chúng tôi nói ‘Hãy hợp tác và xem chúng ta có thể cùng nhau tạo nên điều gì!’”

Ngày 15 tháng 2 năm 1988 là hạn cuối cùng nhận hồ sơ dự thầu, cả Concord Pacific và Vancouver Land Corporation đều đã lập xong danh sách

những người đứng đầu công ty trình lên chính quyền địa phương để nhận được sự chấp thuận. Bước tiếp theo trong tiến trình này bao gồm trình bày chi tiết về các đề án phác thảo, các phương án kiến trúc cũng như các kế hoạch xây dựng. Để thể hiện sự hậu thuẫn của mình đối với Lý Gia Thành, Grace McCarthy đã bàn bạc với Lý về mảnh đất dành cho hội chợ triển lãm ngay sau khi hết hạn nhận hồ sơ thầu.

Dù có một lực lượng các nhà môi giới hùng hậu phía sau gói thầu của Vancouver Land Corporation, bài thuyết trình của côngxooxiom Jack Poole cũng không quá sôi nổi và không tạo cảm hứng. Quan trọng hơn, Poole đề xuất rằng dòng tiền mặt của côngxooxiom là nguồn tiền tăng lên từ công ty chứng khoán hoạt động không ổn định Vancouver. Ngược lại, Concord Pacific dường như có sự chuẩn bị tốt hơn với điểm nhấn trung tâm của bài thuyết trình là một đoạn phim bổ sung cho mô hình các kế hoạch xây dựng mà công ty này đã đề xuất. Về mặt tài chính, Concord Pacific có một nguồn hỗ trợ tài chính quan trọng. Các đối tác của Concord Pacific đều là các nhà kinh doanh bất động sản. Không giống như đối thủ cạnh tranh, Concord Pacific đề cập đến nguồn tiền tăng lên từ các công ty chứng khoán. Trên thực tế, CIBC còn chấp thuận một lá thư tín dụng trị giá 270 triệu nhân dân tệ trong trường hợp bất thường Concord Pacific không trả được nợ cho ban điều hành của British Columbia.

Quyết định được đưa ra vào ngày 27 tháng 4 năm 1988. Trước một cuộc gặp lớn tại rạp hát Discovery tại tòa nhà trung tâm của Công ty British Columbia, Bill Vander Zalm và Grace McCarthy đã công bố nhà thầu giành chiến thắng đó là côngxooxiom Concord Pacific của Lý Gia Thành. Giá thỏa thuận là 320 triệu nhân dân tệ bao gồm cả lợi tức, và khởi đầu chỉ với 50 triệu nhân dân tệ để trở thành chủ sở hữu chính thức của vụ giao dịch. Bảng lệ phí cho việc chi trả về sau là 10 triệu nhân dân tệ mỗi năm, từ năm

1995 đến năm 1999 cộng thêm một khoản trị giá 23 triệu nhân dân tệ vào năm 2000, 60 triệu nhân dân tệ vào năm 2002 và 100 triệu nhân dân tệ vào năm 2003 – năm hoàn thành việc xây dựng dự án.

Craig Aspinall, người phụ trách về quan hệ công chúng của Concord Pacific đã nhanh chóng thể hiện sự lôi cuốn của dự án, sau này được gọi là dự án Pacific Place. Các bài viết ngắn có tiêu đề chứa đựng những từ ngữ đầy cảm xúc như “ngoạn mục”, “đáng kinh ngạc” được đăng tải trên các tờ báo địa phương. Lý biết rằng việc ca ngợi một thành phố mà hầu hết cư dân đều cảm thấy không mấy dễ chịu đối với việc người ngoài đang nấn gân họ là rất cần thiết. Ông cho biết: “Vancouver sẽ trở thành một thành phố năng động, đặc biệt là về lĩnh vực kinh tế. Sự thành công của thương vụ Pacific Place là thành tựu đáng tự hào. Chúng tôi đã được đối xử một cách bình đẳng ngay từ ban đầu, điều đó tạo nên niềm tin cho nhà đầu tư và danh tiếng cho British Columbia. Tất nhiên, hầu hết người Trung Quốc đều biết rằng Vancouver là thành phố tốt hơn các thành phố khác tại British Columbia. Nhưng đồng thời họ cũng sẽ biết nhiều hơn về British Columbia, nó không chỉ có Vancouver. Rất nhiều doanh nhân lớn quan tâm đến nguồn tài nguyên thiên nhiên như gỗ xẻ, gas, giấy và họ sẽ đầu tư vào British Columbia bên cạnh việc đầu tư vào Vancouver.” Tham gia vào cuộc tán dương này là George Magnus – Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị của Trường Giang Thực Nghiệp, một trong những phụ tá đắc lực của Lý Gia Thành và là người đóng vai trò then chốt trong thỏa thuận cuối cùng của vụ giao dịch: “Với vị trí đặc biệt trên bản đồ các múi giờ thế giới, Vancouver có thể làm việc với các thị trường tiền tệ trên thế giới xung quanh một chiếc đồng hồ. Đó là lợi thế tuyệt vời mà không một thành phố nào trên thế giới có được ngoại trừ Los Angeles và San Francisco”.

Tuy nhiên, những tán dương đó kéo dài không lâu. Ngay sau đó nhiều

người bắt đầu làm phiền. Trong số đó, một vài người hoài nghi rằng lý do duy nhất mà Concord Pacific thắng trong vụ đấu thầu là quan hệ của Lý Gia Thành với cơ quan tiền tệ chính tại Hồng Kông là Ngân hàng Hồng Kông, với tư cách là thành viên hội đồng quản trị và cổ đông. Vào năm 1986, Ngân hàng Hồng Kông mua cổ phần và liên kết tài chính với Ngân hàng British Columbia. Tại chính thời điểm đó. Theo như Robert Scragg thuộc Công ty Bất động sản Wall & Redekop đặt tại Vancouver, để cho ban điều hành của Đảng Xã hội Tín nhiệm nắm quyền kiểm soát và qua mặt Concord Pacific, đó thật sự là "Hồng Kông phải hồi lộ cho Ngân hàng British Columbia. Tôi cho rằng có điều gì đó chưa được đề cập đến ở đây".

Những chỉ trích đến từ nhiều phía. Libby Davies, thành viên hội đồng thành phố Vancouver, quả quyết rằng dự án dường như được thiết kế cho những người giàu có. Bà phản ứng: "Nếu không ai có đủ tiền để sống tại đó, làm sao có thể chấm dứt tình trạng khủng hoảng nhà ở của chúng tôi?" Hầu như các chỉ trích này tập trung vào khoản lợi nhuận mà Lý Gia Thành đã kiếm được. Peter Toigo, một nhà đầu tư cố gắng rút khỏi ảnh hưởng của Lý Gia Thành và sử dụng một chiến dịch hình ảnh để mua mảnh đất đã phải thừa nhận: "Tôi không có gì phản đối Lý Gia Thành và tôi chúc mừng cho thành công của ông ấy. Nếu ông ấy có thể chiếm giữ tài sản bất hợp pháp thì tôi chúc ông ấy may mắn."

Là một người bạn chơi golf thân thiết của Thủ tướng Bill Vander Zalm, Toigo nổi tiếng với vụ mua bán chuỗi các nhà hàng địa phương đã phá sản White Spot với trị giá 38 triệu nhân dân tệ và vụ mua lại quyền kinh doanh của British Columbia đối với cửa hàng gà rán Kentucky vào năm 1983. Luôn gặp may trong các vụ làm ăn về nhà hàng, bất động sản, khách sạn và cửa hàng thức ăn cho sinh vật cảnh, lần này Toigo – đứa con của hồ Powell nổi tiếng – lại muốn mua Expo '86 để tiến hành xây dựng một sông bạc theo mô

hình tại Las Vegas.

Dù Toigo chưa bao giờ đưa ra một gói thầu chính thức nào cho mảnh đất đó nhưng giờ đây ông đang nỗ lực để mở ra một cuộc cạnh tranh mới với Concord Pacific – công ty vừa thắng trong cuộc đấu thầu cách đây một tháng. Toigo thông báo với giới báo chí rằng nhóm của Lý Gia Thành đang thảo luận chi tiết về việc phát triển với Tập đoàn Doanh nghiệp British Columbia. Toigo là đồng minh thân thiết của Vander Zalm và với thái độ tự tin về chính trị, Toigo đã phát biểu không nhằm vào mảnh đất Expo '86 mà nhằm vào toàn bộ số tài sản do Tập đoàn Doanh nghiệp British Columbia quản lý, số tài sản trị giá khoảng 500 triệu nhân dân tệ. Để đạt được mục tiêu này, Toigo không tiến thẳng đến chiếc ghế quyền lực – nội các của Vander Zalm mà đi vòng thông qua Tập đoàn Doanh nghiệp British Columbia.

Đối với những chính trị gia đôi lập trong cơ quan lập pháp của British Columbia, lời đề nghị muộn màng của Toigo chỉ đơn giản là một sự cố gắng che đậy của chính Vander Zalm để gây trở ngại cho Lý Gia Thành và vụ mua bán đang diễn ra. Trong khi đó những chỉ trích tại Hồng Kông lại tập trung vào vấn đề chủng tộc. Cuối cùng, nội các đã cố tránh cuộc tranh luận bằng việc từ chối Toigo do lỗi thời gian. Nội các cho hay, chỉ đơn giản là Toigo nộp hồ sơ dự thầu quá muộn. Vụ việc của Toigo đã chứng minh một điều đó là những suy nghĩ lẫn hành động của Bill Vander Zalm – chủ sở hữu của công viên giải trí Fantasy Gardens – dường như bắt nguồn từ những cái không tưởng. Hiển nhiên với việc cố gắng siết chặt người phát ngôn chính trị cho mình để giành giật toàn bộ mảnh đất của Expo '86 và các bất động sản khác, ngài Thủ tướng đã bị khiển trách một cách thẳng thắn và công khai.

Dù không còn Toigo cản bước nữa nhưng phản đối về vụ mua bán của Lý Gia Thành vẫn kéo dài dai dẳng. Chính trị gia Đảng Tự do và là nhà phát triển bất động sản Gordon Gibson chưa chát phản nản rằng lợi nhuận ròng từ

thỏa thuận này sẽ đặt 1/6 thành phố Vancouver dưới sự sở hữu của một người nhỏ bé. Thất vọng vì ông ta không thể tự mình giành gói thầu một cách thuyết phục hơn, Gison cũng cho rằng: “Nếu có một phần thưởng cho sự ngu dốt, việc bán mảnh đất là ứng viên hàng đầu trong năm 1988.” Thậm chí Peter Newman, một nhà văn Canada theo chủ nghĩa dân tộc cũng vào cuộc khi viết trên tuần báo Maclean của ông như sau: “Với tư cách là một thương vụ bất động sản béo bở thì vụ này chỉ xếp sau vụ thỏa thuận do Peter Minuit, một thương nhân người Hà Lan tiến hành khi ông này mua đảo Manhattan từ người Indians với giá 24 đô la.” Cùng quan điểm với Newman, Paul George của tổ chức Western Canada Wilderness Society phát biểu: “Đây là vụ mua bán bất động sản dở nhất từ trước đến nay tại khu vực Bắc Mỹ, ngoại trừ việc bán đảo Manhattan vì áp lực quân sự. Họ bán mảnh đất còn rẻ hơn cả giá của những đồ vật bị cháy dở để kiếm một chút tiền nhưng thành phố sẽ phải gánh chịu hậu quả lâu dài.”

Với bầu không khí căng thẳng như vậy, các nhà bình luận của Hồng Kông đã lên tiếng ủng hộ Lý Gia Thành. Bernard Fong của tờ South China Morning Post đã không tiếc lời chỉ trích những người phê phán Lý trong một bài viết vào tháng 6 năm 1988, đại ý là: Vancouver dù sao cũng chỉ là một ngôi làng cổ tạo danh tiếng như là một thành phố sôi động và phát triển nhất ở Toronto, phía tây Canada. Thành công của Lý Gia Thành trong vụ mua bán bất động sản trị giá 2,35 tỷ nhân dân tệ (khoảng 15 tỷ đô la Hồng Kông) đã đóng một dấu mốc trong cuộc đấu tranh của thành phố khi cố trả lời câu hỏi liệu thành phố này có hoàn toàn mở rộng cửa cho người châu Á hay thành phố phải bảo vệ những di sản của người Anglo Saxon không. Vào tháng 4 năm 1988 khi Messrs Lý, Lý Triệu Cơ và Trịnh Dụ Đồng hoàn thành vụ mua bán bất động sản lớn nhất trong lịch sử của British Columbia, một cảm giác lo sợ bao trùm toàn thành phố. Những kẻ mị dân công khai chỉ trích thất bại của Eden nhưng trong thực tế, vụ mua bán này lại mở ra một cơ

hội mới. Những lời đả kích rằng Canada đã bị bán vẫn tiếp tục thúc giục một nhà bình luận viết về tính đa nghi, hiểm họa người da vàng và sự phân biệt chủng tộc một cách rõ ràng đã bộc lộ tính giả tạo của người Canada dưới một vỏ bọc khoan dung. Nhưng trong một tỉnh như British Columbia – một nơi có mối liên hệ với nước Anh ngay trong cái tên gọi của mình, cảm giác yêu mến cũng như tình yêu dành cho những ngày huy hoàng không bao giờ bị lãng quên.

Nhận thấy bầu không khí phản đối người Trung Quốc có vẻ như đang lan rộng ngày càng mạnh mẽ tại British Columbia, một vài nhân vật quan trọng tại địa phương gợi ý rằng có lẽ Vancouver vẫn còn có cái nhìn thiên cận. Gordon Campbell, Thị trưởng thành phố Vancouver, một người cố gắng đưa ra một cái nhìn tích cực hơn cho vấn đề này cho rằng: “Điều khó khăn nhất mà tôi cần phải vượt qua với tư cách thị trưởng thành phố là tạo ra một cảm giác tin tưởng cho cư dân thành phố và kiểm soát toàn bộ hoạt động đang diễn ra trong thành phố. Trên thực tế, bạn phải làm cho họ nhớ rằng chúng ta có thể phát triển thành phố thông qua việc xem xét một vài sự phát triển ở khu vực bờ biển phía bắc của False Creek và chúng ta đang mang lại lợi ích cho cộng đồng.” Michael Goldberg, một nhà quan sát kỳ cựu người Hồng Kông và là giáo sư đại học tại British Columbia nêu rõ quan điểm của mình trong những lời nhận xét: “Chúng ta thật sự vừa chuyển từ một địa điểm nhỏ tới một khu vực lớn. Và sự thay đổi đó diễn ra nhanh chóng chỉ trong vòng hai năm. Mọi người có cái nhìn quá hạn chế và điều này cần phải thay đổi. Sự phân biệt chủng tộc ngấm ngấm mà chúng ta chứng kiến trong thời gian qua là triệu chứng của nó. Chúng ta đã trở thành một tỉnh lỵ mang tầm quốc tế hơn bất kỳ thời điểm nào”. Lý Gia Thành có cách xử trí thận trọng hơn với những kẻ đặt điều. Thay vì phát biểu thành kiến về phân biệt chủng tộc, Lý Gia Thành chỉ nói một cách đơn giản: “100% vốn của chúng tôi sẽ không phải từ Canada. Điều đó có nghĩa là sẽ có những khoản đầu tư mới thay vì

chu chuyển những đồng đô-la đầu tư đã có. Việc đầu tư mới này sẽ tạo ra nhiều cơ hội kinh doanh hơn cho cư dân thành phố. Thêm vào đó, một đội ngũ chuyên nghiệp gồm các kiến trúc sư, kỹ sư, nhà quản lý và nhà thầu sẽ là những người sinh ra ở British Columbia.” Thực ra Lý Gia Thành đã làm dịu cuộc tranh cãi đi rất nhiều và tập trung đưa ra cách nhìn khả quan hơn. Ông nói: “Tôi cảm thấy rất mừng trước phản ứng của dư luận. 99% cư dân ở đây cảm thấy vui mừng và chào đón chúng tôi tới với dự án này. Nếu những chỉ trích mang tính tích cực thì điều đó rất có lợi cho chúng tôi và giúp chúng tôi hoàn thiện hơn.”

Tuy vậy, việc bản thân Lý đã phải phòng bị khiến ông rất ngạc nhiên. Rốt cuộc trong ý nghĩ của người Trung Quốc, Canada là một quốc gia đầy lòng trắc ẩn khi người dân có cái nhìn ủng hộ đối với những người nước ngoài tìm kiếm nơi nương tựa. Tất cả các ngân hàng, doanh nghiệp và chính quyền tại Canada cả ở cấp tỉnh và cấp liên bang đều coi trọng các nhà đầu tư nước ngoài. Và trong một môi trường kinh doanh tự do của British Columbia và Alberta, nếu bất kỳ ai hội tụ đủ các phẩm chất của người thích kiếm tiền thì chắc chắn đó là Lý Gia Thành.

Cùng một lúc, Lý Gia Thành không chỉ bị vướng trong vụ mua bán mảnh đất hội chợ triển lãm mà còn phải giúp xoay chuyển tình thế ở một công ty đang rất cần vốn, Công ty Husky Oil tại Alberta. Công ty này đang phải ngừng hoạt động vì thiếu hụt gas và dầu hỏa. Vào năm 1987, sau khi khảo sát toàn cầu về những cơ hội đầu tư hợp lý và có thể sinh lời, đặc biệt là ở châu Âu và Mỹ, Lý Gia Thành thiếu vốn trầm trọng. Một trong những mối quan tâm đặc biệt của Lý Gia Thành là đầu tư vào các tài nguyên thiên nhiên. Việc đầu tư vào lĩnh vực này phù hợp với xu hướng kinh doanh năng lượng của Lý Gia Thành, đồng thời bổ sung vào danh mục đầu tư của Lý tại Trung Quốc và Hồng Kông. Ông chia sẻ: “Một vài người thích đầu tư vào

nhà hàng và địa ốc. Tôi thích đầu tư vào năng lượng vì nó là nhu cầu thiết yếu của cuộc sống hàng ngày.” Có vẻ như Lý Gia Thành rất ưu ái Canada. Ông không bao giờ để tuột cơ hội ca ngợi đất nước này: “Tôi có cảm tình đặc biệt với Canada. Đó là một quốc gia giàu tài nguyên thiên nhiên và công nghệ tiên tiến. Canada là một quốc gia rộng lớn với dân số ít, vì vậy có rất nhiều cơ hội làm ăn tại đây. Nhưng đối với tôi, tài sản lớn nhất của đất nước này chính là con người Canada. Tôi thấy họ sống rất công bằng.”

Cuối cùng, trong quá trình tìm kiếm các dự án năng lượng ở nước ngoài, Lý Gia Thành đã chọn vị Chủ tịch người Scotland của Công ty Husky là Bob Blair và ngừng cuộc tìm kiếm. Theo Lý nhận xét: “Ông ấy là một đối tác phù hợp với tôi. Tôi đặt niềm tin ở Blair và sẽ nghe theo các chỉ dẫn của ông ấy. Blair có ba mươi sáu năm kinh nghiệm kinh doanh năng lượng. Vì vậy tôi có thể tin tưởng ở các quyết định của ông ấy.” Trong khi đó, Blair cũng không tiếc lời ca ngợi Lý Gia Thành: “Ông Lý nổi tiếng là nhân vật tài chính mạnh nhất và công bằng nhất Hồng Kông.”

Ngày 22 tháng 4 năm 1987, Husky Oil đã ký một hợp đồng lịch sử với Lý Gia Thành. Theo lệ thường, Lý Gia Thành sẽ trở thành nhà đầu tư chính. Thông qua chi nhánh của Hòa Ký Hoàng Phố là Công ty Trách nhiệm Dầu mỏ Union Faith, Lý Gia Thành đã mua 43% cổ phần trị giá 484 triệu nhân dân tệ – số cổ phần tương đương Tập đoàn Nova, công ty mẹ của Husky Oil. Trong khi đó, đối tác lâu năm của Lý Gia Thành là Ngân hàng Thương mại Canadian Imperial Bank đã mua 5% cổ phần. Thậm chí, sự góp mặt của Victor với 9% cổ phần đã nâng tổng số cổ phần cần có của gia đình họ Lý lên 52%. Về việc đầu tư của Victor, Lý Gia Thành cho hay: “Victor mua cổ phần của mình bằng số tiền tôi cho, và tất nhiên nó được tự do biểu quyết theo ý mình.”

Đối với Husky, cuối cùng vụ thỏa thuận cũng chỉ là việc chuyển 1,1 triệu

nhân dân tị vào tài khoản của công ty trong lúc túng thiếu. Nó thậm chí còn mang lại lợi ích cho người môi giới vụ thỏa thuận Bill Richards, nguyên Chủ tịch Tập đoàn Dầu khí Dome – đối thủ cạnh tranh của Husky. Nhiều hơn 1 triệu nhân dân tị, đó là số tiền thù lao trả cho Richards khi ông này góp phần giúp Lý Gia Thành và Blair hợp tác với nhau. Richards đã bày tỏ sự ngưỡng mộ đối với Lý Gia Thành: “Ông Lý có một hàng dài những người ngưỡng mộ. Ông ấy được mọi người nể trọng. Điều đó có nghĩa là nếu ông ấy nghĩ Canada đáng để cá cược thì những người khác cũng sẽ nghĩ như vậy.”

Nếu như Lý Gia Thành đang tìm kiếm những người ủng hộ tại Alberta thì vào cuối năm 1988, ở bên kia biên giới, tại British Columbia, ông lại phải đối mặt với nhiều sự phản đối từ nội các của Vander Zalm. Đây là kết quả của một nước cờ thiếu thận trọng mà người gây ra không ai khác chính là con trai của Lý – Victor.

Ngoài việc đảm trách chức vụ Chủ tịch Concord Pacific, Victor cũng bận rộn với việc điều hành công ty riêng của mình, Grand Adex và là đối tác với Terry Hui, con trai của K. M. Hui – một người có máu mặt trong giới kinh doanh bất động sản và vận tải tại Hồng Kông. Victor và Terry trở thành bạn tại California khi cả hai đang hoàn thành việc học tại trường đại học. Sau đó Terry chuyển đến Vancouver để làm việc cho cha. Cũng trong thời gian này Terry và Victor cùng hợp tác kinh doanh. Trên thực tế, Terry sẽ trở thành giám đốc của Concord Pacific khi Terry và cha anh ta yêu cầu cổ phần trong dự án.

Trước đó rất lâu, Victor và Terry đã rơi vào mớ hỗn độn những mối quan hệ công chúng rắc rối và kéo theo cả Lý Gia Thành. Trung tâm của cuộc tranh cãi là các dự án mà cả hai chung quyền quản lý như Regatta Court, gần khu đất Expo ‘86 và vườn Cambridge, gần Tòa thị chính thành phố Vancouver. Với một thị trường bất động sản nóng như Vancouver, Victor và

Terry dự định bán các mảnh đất này bằng cách chia nhỏ chúng ra – 216 mảnh tại Regatta Court và 180 mảnh tại vườn Cambridge. Liệu đó có phải chỉ là dự định như sau này họ đã lý giải hay không?

Thật sự họ sẽ có nhiều lý do để giải thích cho hành động của mình. Vào ngày 9 tháng 9 năm 1988, mỗi một dự án phát triển thuộc quyền quản lý chung của Terry và Victor đều được bán hết nhẵn, thậm chí các căn hộ trở thành nhu cầu “nóng” trên thị trường bất động sản.

Quả thực phản ứng diễn ra rất mau lẹ. Đối với rất nhiều người ở British Columbia, những vụ mua bán này càng khắc rõ khái niệm đã ăn sâu vào tâm trí họ rằng người Trung Quốc đang xâm lấn khắp nơi. Tại Vancouver, nơi những ngôi nhà mới xây được bán cho người dân là rất hiếm, cư dân ở đây rất giận dữ vì họ chưa bao giờ có cơ hội tham gia đấu thầu. Marc Edge, phóng viên của tờ Vancouver Province, đã ghi tên vào danh sách những người chờ mua nhà thông qua một nhà phát triển dự án là Công ty Bất động sản Polygon. Khi ngày đấu thầu diễn ra, công ty này đã hứa với Edge là họ sẽ giữ liên lạc với ông việc mua một căn nhà. Nhưng cuối cùng, chẳng ai trong công ty này liên lạc lại với Edge. Khi Edge khám phá ra các nhà đầu tư Hồng Kông đã mua toàn bộ các căn nhà đó, ông biết rằng mình đã có vấn đề để viết.

Craig Aspinall, người đại diện của Concord, đã từng bước thực hiện việc đưa ra các giám sát mang tính chất mạo hiểm. Thực ra Victor và Terry định đưa ra lời mời cho các căn nhà tại Hồng Kông và Vancouver trong cùng một ngày mà vụ đấu thầu diễn ra. Aspinall cho rằng thật không may khi không một ai chú ý đến sự chênh lệch múi giờ giữa hai thành phố, Hồng Kông hơn Vancouver tới gần một ngày. Các căn nhà đã bán hết tại Hồng Kông ngay trước khi nó kịp vượt qua Thái Bình Dương.

Dù có giải thích thế nào thì Victor cũng phải thừa nhận sai lầm ngớ ngẩn

của mình, đặc biệt là khi thương vụ Expo '86 vẫn còn là một vấn đề nhạy cảm. Trước sức nóng của dư luận, Victor đã thú nhận: “Tôi chưa thật nhạy cảm với cảm giác của người dân địa phương và tôi đã sai lầm khi đánh giá phản ứng của thị trường cũng như nhu cầu rất lớn đối với dự án.”

Được tiếp động lực từ việc hình ảnh của Lý Gia Thành bị ảnh hưởng, tiếp sau đó, tháng 1 năm 1989, Bill Vander Zalm vận động mở lại vụ đấu thầu mảnh đất Expo '86 dù Lý Gia Thành và chính quyền British Columbia đã ký hợp đồng thương vụ này. Theo Vander Zalm, Lý Gia Thành đang dự định đánh cắp mảnh đất và bỏ túi lợi nhuận bất chính. Trong khi đó, Lý Gia Thành chưa bao giờ có ý định từ bỏ số bất động sản này. Vào tháng 1 năm 1990 Concord Pacific sẽ bán 4 ha của công ty mẹ British Columbia (British Columbia Enterprise Center), bao gồm Plaza of Nations và bất động sản tại các thủ đô và thành phố lớn thuộc sở hữu của một ông trùm bất động sản người Singapore thuộc dòng họ Widjaya Trung Ấn nổi tiếng là Peter Oei Hong Leong. Giá bán của các bất động sản này lên tới 40 triệu nhân dân tệ – đủ để chi trả 80% số tiền mặt của toàn bộ mảnh đất Expo '86.

Vander Zalm còn có một mối lo khác. Đó là vấn đề về môi trường của mảnh đất. Bản thân mảnh đất đã là một khu vực công nghiệp, các mẫu phân tích đất gần đây cho thấy mức độ ô nhiễm các chất hữu cơ dễ bay hơi ở mức cao, như các chất xi-a-nua, chì, asen, đồng, thiếc, hydrocarbon thường tìm thấy trong nhựa đường. Chi phí cho việc trung hòa và tẩy rửa các chất hóa học từ 15-50 triệu nhân dân tệ. Điều ám ảnh Vander Zalm là chi phí cho việc khử độc ngày càng tăng. Ông ta muốn Victor chi trả những khoản này nhưng vụ mua bán đã bao gồm khoản chi phí này. Dường như Vander Zalm muốn mở lại các cuộc đàm phán.

Dù lý do của Vannder Zalm là gì đi nữa thì rõ ràng ông cũng đang gây ra một vụ tranh luận ầm ĩ. Victor cho biết: “Nó không phải là món quà năm

mới đẹp nhất mà tôi từng nhận được.” Nhưng Vander Zalm cũng không đạt được gì cả. Concord Pacific có rất nhiều luật sư và chuyên gia trong lĩnh vực này để khước từ kẻ gây chiến. Cuối cùng, vào một buổi sáng Victor đã rời Fantasy Gardens để đáp lại chuyến thăm của Vander Zalm. Victor chỉ đơn giản muốn được coi như một công dân biết hợp tác. Điều chủ yếu là Victor muốn khuyên nhủ Vander Zalm về các nghĩa vụ hợp pháp đối với địa phương.

Vander Zalm đủ khôn ngoan để phản bác lại rằng ông chưa bao giờ có ý định đưa ra đề nghị đàm phán lại trước. Dù đúng hay không thì quyết định nhượng bộ chỉ là quyết định duy nhất của Vander Zalm. Brian Calder, Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Bất động sản Greater Vancouver đã giải thích: “Khi các hợp đồng của bạn bị coi là không đủ tiêu chuẩn hoặc ai đó chợt nảy ra ý nghĩ cần xem xét lại các vấn đề đang trong tiến trình thực hiện thì vốn đầu tư sẽ không được tiếp tục rót vào các hợp đồng đó nữa.”

Cuối cùng, Vander Zalm cũng không tiếp tục ngáng chân dự án nữa, vụ mua bán mảnh đất hội chợ triển lãm sẽ tiến hành như dự định. Tất cả những việc còn lại cần làm là hội đồng thành phố Vancouver sẽ ra quyết định đồng ý cho dự án xây dựng công viên, khu dân cư, các tòa nhà thương mại, hai trường học, tám nhà trẻ, một trung tâm dành cho cộng đồng, các nhà hát và hai khách sạn của Concord Pacific. Richard Hubert, kỹ sư trưởng và là một người gốc California di cư đến tây Vancouver năm 1974, không hề may mắn có một giây phút nào nghĩ tới sự thất bại của dự án. Richard Hubert cho biết: “Một trong những yếu tố then chốt trong thiết kế của Pacific Place là chúng tôi thiết kế các công viên đầu tiên và sau đó là các tòa nhà để tận dụng những không gian mở này. Thông thường các nhà quy hoạch đặt một mớ nhà cao tầng và cái còn thừa lại thì họ gọi là công viên. Ví dụ tuyệt vời minh chứng cho điều này là công viên Trung tâm tại New York. Bạn có tất cả các cầu

trúc vĩ đại tạo nên một thành phố và tất cả những cái đó lại tạo nên một không gian đô thị tráng lệ. Điều làm cho Vancouver trở nên độc nhất vô nhị chính là khả năng trở thành một thành phố lớn nhưng vẫn chú ý đến vấn đề môi trường. Dự án của Concord khác các dự án khác bởi nó bảo vệ được môi trường cũng như khả năng tiếp cận ánh sáng và nước. Hệ thống không gian mở, các con đường đi bộ và công viên liên kết nhau. Bạn chỉ có thể làm được điều đó với một dự án lớn.”

Tuy nhiên, cuối tháng 11 năm 1989, các chương trình của dự án cần một vài sự điều chỉnh. Concord Pacific phải chỉ đạo Pacific Place giảm cung cấp các khu nhà ở như khuyến cáo của Craig Aspinall rằng “các quan điểm bảo thủ tại một thành phố cảng ven biển phía tây cần 1,4 triệu”. Dự án hiện tại bao gồm 7.500 căn hộ với tổng diện tích 1.080.000 m² nhưng các tòa tháp văn phòng ban đầu có 42 tầng phải giảm xuống 34 tầng. Theo Aspinall: “Chúng tôi cho rằng đề xuất hiện tại vô cùng hợp lý nhưng một vài cá nhân cho rằng nó thiếu tinh tế và kém hứng thú so với đề án ban đầu.” Ông cũng giải thích thêm rằng ý tưởng ban đầu là tạo ra một thành phố Viên ở bờ biển phía tây, tuy nhiên “rất nhiều người sẽ không nhìn thấy các bến phà, họ chỉ thấy các hào bao quanh và một khu nhà ẩn dật.”

Bất chấp điều đó, Lý Gia Thành rất phấn chấn về ước vọng mới của mình. Ông thấy rằng Pacific Place là một trong mười dự án hợp tác lớn nhất trong lịch sử của Trường Giang Thực Nghiệp. Lý cho biết: “Dự án này rất quan trọng đối với chúng tôi và những tác động của dự án đối với danh tiếng của chúng tôi tại Bắc Mỹ là rất quan trọng. Dự án này sẽ đại diện cho một cơ hội đầu tư quan trọng. Nó không chỉ là thành công về mặt kinh doanh mà còn mang lại danh tiếng cho chúng tôi. Tác động của Pacific Place sẽ rất lớn. Khi mọi người biết rằng tôi đang trong một thương vụ lớn và cảm thấy tin tưởng vào British Columbia, họ sẽ hiểu rằng có một lý do sâu xa nào đó. Mọi

người ở Đông Á sẽ tiếp bước tôi. Và chính quyền của British Columbia đã thể hiện rõ tín hiệu chào đón các nhà đầu tư nước ngoài.”

Đối với Lý Gia Thành, bước đột phá của ông vào Canada là một lẽ tự nhiên. Một phần là do quyền công dân Canada của Victor (có được do các vụ đầu tư lớn ở trong nước của Lý Gia Thành), phần nữa là các cơ hội đầu tư lớn được củng cố bởi các quy định ngày càng rộng rãi của Chính phủ Canada. Khi Đảng Bảo thủ Tiến bộ của Brian Mulroney lên nắm quyền suốt những năm 80 của thế kỷ XX, Canada đã mở cửa thị trường cho các nhà đầu tư nước ngoài. Trong khi Lý Gia Thành nói về việc đầu tư tiền của vào Canada, ông đã bắt đầu hướng tầm mắt về phía nam – nước Mỹ. Lý Gia Thành nhận thấy các cơ hội cũng như thách thức lớn hơn ở phía nam. Nói một cách chính xác, so với một nước Mỹ có cơ sở hạ tầng kinh tế phức tạp cùng 260 triệu dân thì Canada quá nhỏ bé trong khu vực Thái Bình Dương. Thậm chí ngay cả Hồng Kông lúc này cũng bị xem như là không mang đến cho Lý Gia Thành các cơ hội đầu tư nữa. Việc Lý Gia Thành và những người bạn của ông thâm nhập vào Mỹ chỉ còn là vấn đề thời gian. Và cũng chỉ là vấn đề thời gian trước khi Lý Gia Thành ném trái vị đắng của nước Mỹ trong hai thương vụ rủi ro.

Sau hai thương vụ chính với Husky Oil và khu đất dành cho hội chợ triển lãm tại Vancouver Lý Gia Thành đã sẵn sàng hợp tác với Mỹ. Không như một nước Canada đình trệ và mắc kẹt trong suy thoái kinh tế với những lo lắng về hợp tác và chính trị khi chỉ đạo kinh tế, nước Mỹ được coi là một nhà kho của công ty sản xuất kẹo. Nó sẽ vẫy chào bất cứ người nào muốn chinh phục ngành thương mại và đủ khả năng để tạo nên thương hiệu trên đất Mỹ. Mặt khác, Mỹ cũng là một tập hợp đáng kinh ngạc những gia đình và cá nhân xuất sắc trong việc biến ý tưởng thành sự giàu có và thịnh vượng. Ở Mỹ có vô số tỷ phú như gia đình Walton công bố sở hữu đến 25,3 tỷ đô-la

Mỹ vào năm 1995, nhiều gấp 4 lần số tài sản của Lý Gia Thành; gia đình Mars sở hữu 9,2 tỷ đô-la Mỹ và gia đình duPonts cũng sở hữu đến 8,6 tỷ đô-la Mỹ. Đó là còn chưa kể đến triều đại của anh em nhà Bass, các dòng họ Rockefellers, Dorrances, Mellons, Cargill MacMillans, Heart, Haas và Kochs.

Quả thực ở trong một thế giới như vậy thì không kẻ đánh bạc lớn nào đến từ một thuộc địa nhỏ bé ở Nam Trung Quốc có thể mong thâm nhập và chạm đến những vụ làm ăn béo bở. Mỹ là một nơi mà nếu có sự tồn tại của những doanh nhân có ý tưởng kỳ quặc như Bill Vander Zalm thì tinh hoa của một doanh nghiệp không thể tìm được đường đến các vụ mua bán quan trọng. Chắc chắn ở Mỹ cũng có phần cho các anh hề nhưng không ai trong số họ trở thành tỷ phú.

Dù trong năm 1990 Lý Gia Thành đã sẵn sàng đầu tư nhưng ông lại ở thế tiến thoái lưỡng nan khi chưa tìm được phương thức phù hợp để tiếp cận một thị trường đồ sộ như thị trường Mỹ. Vì vậy, Lý đã bắt buộc phải lựa chọn kinh doanh trên các lĩnh vực mà đội ngũ nhân viên của ông có đủ thông tin và sự hiểu biết cần thiết. Không giống như Rupert Murdoch, Lý Gia Thành luôn thể hiện sự kiên trì của mình. Các nhân viên của Lý Gia Thành đã tiến hành những nghiên cứu cần thiết một cách hiệu quả và hữu dụng. Nếu ai đó trong số nhân viên của Lý Gia Thành muốn trở thành một người điều hành chuyên nghiệp kỳ cựu thì đó chính là các con trai của ông. Quả thực, với mong muốn đầu tư vào Mỹ, Lý Gia Thành đang tìm kiếm cơ hội để giúp các con trai lĩnh hội từng bước khóa đào tạo. John Mulcahy, một chuyên gia phân tích của Peregrine Brokerage Limited cho rằng đó là cách tốt nhất, ông nói: “Một vài người tỏ ra nghi ngờ về khả năng của các con trai Lý Gia Thành. Nhưng Lý Gia Thành có một câu nói dứt khoát. Ông ấy đang đặt các con trai mình nơi đầu sóng ngọn gió.”

Trước tiên Lý Gia Thành thử thách Richard Lý Trạch Khải (sinh năm 1966), dù người con thứ hai này chưa bao giờ là cánh tay đắc lực cho bất kỳ ai. Dù hòa đồng và trực tính hơn Victor, Richard vẫn nhớ những ngày mình bước chân vào thế giới kinh doanh – đó là việc tham dự các cuộc họp hội đồng quản trị của cha. Richard cho biết: “Quả thực tôi không chỉ tham gia các cuộc họp của hội đồng quản trị mà trong các bữa ăn chúng tôi không nói gì nhiều ngoài việc bàn luận chuyện kinh doanh.”

Quá trình học tập mang lại cho Richard khả năng độc lập và sự bền bỉ. Trên thực tế ngay từ khi Richard 13 tuổi, Lý Gia Thành đã gửi con trai mình đến một trường dự bị đại học ở Menlo Park, California. Vì trường này chỉ phục vụ sinh viên vào ban ngày cho nên các cô bé, cậu bé phải sống trong các căn hộ cho thuê mà không có người hầu và người nấu ăn. Richard nhớ lại những ngày học dự bị đại học: “Nó quả là địa ngục. Tiếng Anh của tôi không tốt lắm. Đó là một tuần trước khi tôi bắt đầu học rán trứng. Tôi nhanh chóng biết về chương trình Swanson và Le Menu. Hãy tin tôi biết từng loại gia vị của một bữa tối trên truyền hình. Tôi không mấy hạnh phúc. Thậm chí, dù không có một đầu bếp người Trung Quốc nào và ai đó chỉ đường thì Richard vẫn vượt qua được. Đó là kiểu của California và là kiểu của một trường trung học danh tiếng.” Sau đó, khi chuyển đến Đại học Stanford, Richard đã cảm thấy thoải mái hơn vì ở đây anh được gặp gỡ rất nhiều sinh viên châu Á.

Sau khi tốt nghiệp Đại học Stanford với tấm bằng kỹ sư công nghệ thông tin và kinh tế học, rồi vừa theo đuổi việc học ở trường Đại học Harvard và trường Kinh doanh London, Richard chuyển đến Toronto và làm việc với tư cách chủ ngân hàng đầu tư với Tập đoàn Đầu tư Gordon. Richard làm việc ở đó ba năm và đã trở thành vị chủ tịch hội đồng quản trị trẻ nhất, đối tác trẻ nhất của bất kỳ ngân hàng đầu tư nào tại Toronto.

Sau đó, Lý Gia Thành gọi Richard về nước. Ông muốn Richard trở lại Hồng Kông làm việc cho mình. Richard nhớ lại sự việc này diễn ra vào tháng 1 năm 1990: “Cha tôi kéo tôi từ Toronto về và nói rằng tôi nên kiếm một tháng lương cao cuối cùng tại Toronto vì chính sách tiền lương của ông chỉ trả cho tôi 10% số tiền lương mà tôi nhận được ở tháng cuối cùng”. Lý Gia Thành cũng muốn Richard tìm kiếm một thương vụ tại Mỹ. Một đối tác sẵn có chính là công ty của Richard – Tập đoàn Đầu tư Gordon. Dù Richard đã trở lại Hồng Kông với tư cách giám đốc điều hành Ủy ban Quản lý quỹ hợp tác của Hòa Ký Hoàng Phố, quỹ nắm giữ 2,3 triệu đô-la Hồng Kông của các vụ đầu tư trong đế chế đồ sộ của Lý Gia Thành thì Richard vẫn có những mối liên hệ khăng khít với Tập đoàn Đầu tư Gordon. Bản thân Lý Gia Thành cũng vậy. Công ty Hòa Ký Hoàng Phố của ông chiếm 5% số cổ phần trong ngôi nhà đầu tư trong khi ngân hàng CIBC chiếm 26% số cổ phần. Như vậy, với kinh nghiệm và độ thông minh đáng tin cậy của Richard về Tập đoàn Đầu tư Gordon tại các văn phòng của tập đoàn này ở Toronto và New York thì gia đình họ Lý về căn bản có thể tiến hành đầu tư vào Mỹ.

Đến tháng 7 năm 1990, Lý Gia Thành và Tập đoàn Đầu tư Gordon hợp tác với nhau trong một thương vụ. Đó là một vụ giao dịch để điều hành một công ty mua bán cổ phiếu có tên là Gordon America L.P. Tập đoàn Đầu tư Gordon và đế chế của Lý Gia Thành mỗi bên nắm giữ 50% số cổ phần. Đặc biệt, công ty đã mua một lượng cổ phiếu trị giá 3 triệu đô-la Mỹ từ Hiệp hội Tiết kiệm và Cho vay California Columbia ở Beverly Hills, California. Đây là một trong những công ty tiết kiệm và cho vay lớn nhất và thu nhiều lợi nhuận nhất tại Mỹ. Lý Gia Thành và Tập đoàn Đầu tư Gordon, mỗi bên sẽ chịu 150 triệu đô-la Mỹ trong khi cấp một số vốn tương đương trị giá 2,7 triệu đô-la Mỹ dưới dạng một khoản vay 10 năm từ Columbia. Về 50% số cổ phần của Lý Gia Thành, 40% trong số này sẽ thuộc sở hữu của Trường Giang Thực Nghiệp, 40% sẽ thuộc sở hữu của Hòa Ký Hoàng Phố và 20%

còn lại (tương đương 10% số cổ phần của toàn bộ vụ mua bán) sẽ thuộc sở hữu của Lý Gia Thành. Đó là bước đi quan trọng đầu tiên của Lý Gia Thành trên đất nước được mệnh danh là quốc gia giàu có nhất thế giới – một bước tiến tự nhiên cho bất kỳ một ông trùm tư bản nào. Ngoài việc tạo cơ hội để chuyển một vài dự án đầu tư ra khỏi Hồng Kông, thỏa thuận của Columbia cũng tạo những cơ hội tiềm năng cho Lý Gia Thành và các công ty đầu tư thương mại về bất động sản và năng lượng của Lý Gia Thành tiếp xúc với hơn 300 doanh nghiệp hàng đầu tại Mỹ đang cần vay vốn, đặc biệt là nguồn vốn từ quỹ California Columbia. Đó là những công ty tên tuổi như RJR Nabisco, Công ty truyền thông McCaw Cellular, Pacific Lumber và Wickes.

Richard Lý đặc biệt say mê vụ kinh doanh đầy mạo hiểm này: “Chúng tôi thấy rằng việc đầu tư lần này mở ra cánh cửa để đầu tư vào Mỹ cũng như tiếp cận nhiều hơn với các cơ hội đầu tư”. Simon Murray cũng đồng tình với cách nhìn nhận của Richard: “Yếu tố lớn nhất trong vụ thỏa thuận lần này là nó sẽ cho chúng tôi kim chỉ nam trong việc đầu tư vào Mỹ. Chúng tôi muốn có chỗ đứng tại Mỹ nhưng còn có những luật khác trong cuộc chơi đó. Nhưng chúng tôi là những người đi sau. Một vài người nói rằng có một anh chàng tên là Lý Gia Thành ở Hồng Kông. Anh ta sẽ mua bất kỳ thứ gì. Chúng tôi luôn tìm cách thực hiện các vụ mua bán, thỏa thuận và mong rằng trong vụ giao dịch lần này chúng tôi sẽ làm được điều đó.”

Tất nhiên bộ đôi Lý Gia Thành – Gordon không phải là những người duy nhất đang tìm kiếm các cổ phiếu của Columbia. Trên thực tế, một vài nhà đầu tư khác như các tư-rót ngân hàng, Broad Incorporated (một công ty chuyên cung cấp các dịch vụ tài chính có trụ sở ở Los Angeles), nhà tài chính Carl C. Icahn, gia đình tỷ phú người Chicago Pritzker, Tập đoàn Loews, Lancer Group (một công ty đầu tư mới nổi ở New York), cũng như các đại gia của Citicorp, Salomon Brothers và Odyssey Partners đang giành

giật từng cổ phiếu. Tuy nhiên, Columbia vẫn chú ý đến các điều khoản mà Lý Gia Thành – Gordon đưa ra trong thỏa thuận, rằng 90% số vốn sẽ đầu tư vào một nguồn không cầu viện đảm bảo cho đối tác có thể tồn tại trong trường hợp thiệt hại quá 10% số tiền mặt phải trả. Điều này buộc Columbia phải thu hồi các cổ phiếu. Đối với Lý Gia Thành thì vấn đề càng quan trọng hơn bởi việc ký kết hợp đồng này là một bằng chứng chứng tỏ ông có thể đương đầu với những tay chơi đáng nể ở Mỹ. Rằng ông, một người không mấy nổi tiếng tại Mỹ bất ngờ thu hút sự chú ý của giới thương nhân khi đã cố gắng đảm bảo sự tín nhiệm của Columbia. Liên hiệp Mỹ giờ đang chú ý đến một cựu thương nhân buôn hoa nhựa.

Dù nhiều người có cảm tình với Lý Gia Thành và tập đoàn của ông nhưng cũng có không ít phản ứng trước hợp đồng này. Marc Faber, một chuyên gia phân tích đầu tư làm việc cho tổ chuyên trách về Hồng Kông tại Công ty Liên doanh Drexel Burnham Lambert (công ty đã thuê Michael Milken – người đã bán các cổ phiếu cho Columbia) nhận xét: “Họ rất thông thạo mọi việc nhưng họ biết những gì trong việc quản lý một danh mục các cổ phiếu đầu tư?” Steven So làm việc cho Công ty Jardine Fleming đưa ra những nhận định của mình: “Tôi cho rằng họ nên tiếp tục kinh doanh ở Hồng Kông nơi họ có rất nhiều kinh nghiệm.” Một chuyên gia phân tích không mấy tên tuổi ở phố Wall cho hay: “Đó là một cơ hội tốt nhưng nó sẽ đòi hỏi nỗ lực rất lớn. Có rất nhiều khóa đào tạo đầy khó khăn, các vụ phá sản ngân hàng và những cuộc đàm phán liên quan đến chứng khoán đang chờ đón họ.”

Hợp đồng cổ phiếu với Columbia sẽ chứng tỏ rằng đôi khi một hợp đồng nào đó của Lý Gia Thành có thể mang lại lợi nhuận mà cũng có thể chẳng mang lại điều gì tốt đẹp. Một tháng sau, các bên tham gia chính thức ký hợp đồng và Richard Lý bày tỏ một cách sâu sắc mối quan tâm tới nền kinh tế Mỹ. Đặc biệt, Richard thể hiện mối lo lắng của mình với giá dầu mỏ ngày

càng tăng cao – yếu tố có thể làm suy yếu nền kinh tế. Việc duy trì các giao dịch kinh tế này sẽ cản trở các công ty bảo hiểm trong việc chi trả các khoản nợ của họ khi lãi suất tăng từ 14% lên 16%. Richard nhấn mạnh thêm: “Chúng tôi đang rất lưu ý đến vấn đề này. Chúng tôi biết sự lựa chọn của mình và sẽ khai thác chúng nếu cần. Điều này hoàn toàn phụ thuộc vào viễn cảnh chung của nền kinh tế và mức độ ảnh hưởng khác nhau tới các nền công nghiệp. Dựa vào tình hình hiện nay thì mọi việc rồi cũng sẽ ổn nhưng còn rất nhiều điều sẽ xảy ra trong 30 ngày tiếp theo.”

Và đúng là đã có rất nhiều sự kiện xảy ra trong 30 ngày tiếp theo đó. Các quan chức liên bang vô cùng lo ngại về những điều khoản cho vay mà Lý Gia Thành đã có thể khai thác trong vụ mua bán với Columbia. Họ đặc biệt quan tâm khi biết Columbia đang bỏ lỡ một thỏa thuận tốt nhất, vì Columbia đã chấp nhận cung cấp tài chính cho việc buôn bán trong vòng mười năm, các nhà chức trách ngờ rằng Columbia có thể đang đe dọa luật cứu trợ tài chính một cách tăn tiện năm 1989 – yêu cầu các công ty tài chính tiết kiệm và cho vay đến năm 1994 phải tự từ bỏ các cổ phiếu. Trong trường hợp đó, thương vụ này sẽ không thể thực hiện được. Vào ngày 10 tháng 9 năm 1990, Timothy Ryan, Giám đốc của Văn phòng Giám sát tiết kiệm tại Washington, đã đưa ra lời phán quyết, trong đó ông phủ quyết vụ mua bán của Lý Gia Thành – Gordon với Công ty Tiết kiệm và Cho vay Columbia. Hơn nữa, ông còn đưa ra một tuyên bố từ văn phòng của mình: “Tất cả các gói thầu tiền mặt không bị nài ép... chính phủ không có lợi nếu trái phiếu có thể phục hồi giá trị.”

Thậm chí, trước khi các nhà chức trách vào cuộc thì John Mulcahy, làm việc cho Tập đoàn Peregrine Brokerage đã nhận định rằng vụ mua bán có thể thất bại. Tất nhiên, thông tin về việc Washington sẽ đứng ra can thiệp đã được hội đồng của Lý Gia Thành biết rõ trước ngày 10 tháng 9. Mulcahy cho

rằng, nếu vụ mua bán diễn ra một cách chậm rãi hơn thì các công ty của Lý Gia Thành sẽ giảm được thiệt hại. Mulcahy đặc biệt nhấn mạnh: “Tôi hoàn toàn thẳng thắn khi cố tìm kiếm một sự khuây khỏa. Có nhiều con đường để học tập Mỹ hơn là theo cách này. Có nhiều mạo hiểm gắn với vụ đầu tư này và cổ phiếu không phải là một cái gì đó mà ai cũng có thể đầu tư ở một khối liên kết Hồng Kông.”

Nếu quả thực có những con đường khác để học cách kinh doanh tại Mỹ ngoài cách dấn sâu vào mua bán cổ phiếu thì chắc chắn thị trường bất động sản là lựa chọn thích hợp dành cho một trùm bất động sản đầy danh tiếng như Lý Gia Thành. Thực tế là, chẳng bao lâu sau thất bại trong vụ giao dịch với Tập đoàn Tiết kiệm và Cho vay Columbia vào năm 1990, Lý Gia Thành tiếp tục xúc tiến một dự án tài chính bất động sản. Trong dự án tiếp theo này, Lý Gia Thành sẽ để Victor, con trai cả của mình trực tiếp thực hiện.

Một lần nữa cổ phiếu lại là trọng tâm của vụ thương thảo. Thành phần tham gia chủ yếu là Công ty Tiết kiệm và Cho vay CalFed đóng tại Los Angeles và một phần là bất động sản đang bỏ lửng tại số 60 phố Broad, Manhattan, New York – một trong những trụ sở chính của Drexel Burnham Lambert Incorporated, một ngân hàng gần đây đã bị phá sản.

Tòa nhà rộng 90.000 m² mà CalFed giữ văn tự thế chấp hóa ra lại thuộc quyền sở hữu của một trong những trùm bất động sản lớn nhất thế giới có trụ sở chính tại Toronto – Tập đoàn Phát triển Olympia & York thuộc sở hữu của anh em nhà Reichmann. Olympia & York đã làm ăn thất bại trong một khu vực thị trường chậm phát triển – điều khiến cho một dự án khổng lồ mang tên là Canary Wharf (Bến cảng Canary) tại London bị thất thoát vốn, nó không giúp giải quyết được vấn đề vì văn tự thế chấp bảy năm của CalFed trị giá 160 triệu đô-la Mỹ trong khi tại thời điểm này giá trị cao nhất của tòa nhà chỉ còn 70 triệu đô-la Mỹ. Đó là chưa kể đến 30% giá trị giảm đi

do trong thời gian tòa nhà bị niêm phong khi Ngân hàng Drexel Burnham Lambert Incorporated phá sản và trong thời kỳ chiến tranh tòa nhà bị tàn phá bởi chất amiăng.

Nhà Reichmann cần thoát khỏi sự khủng hoảng và trì trệ đó. Công ty Banque Indosuez của Pháp và Jeffrey H. Lyndford làm việc cho Công ty Bất động sản California Wellsford đã sắp xếp cuộc đàm phán về CalFed, giữa Paul Reichmann và Lý Gia Thành. Hai người đàn ông này đã biết nhau từ khi còn là thành viên hội đồng quản trị của Ngân hàng Thương mại Canadian Imperial (CIBC). Tháng 10 năm 1991, các bên đồng ý ký kết bản hợp đồng. Thông qua một chi nhánh có tên là Concord Property & Finance Group, Hòa Kỳ Hoàng Phố sẽ sở hữu 49% tòa nhà 39 tầng với trị giá 57,5 triệu đô-la Mỹ và sẽ bỏ ra một khoản tiền 60 triệu đô-la Mỹ để sửa sang tòa nhà. Từ thời điểm này trở đi, Olympia & York sẽ phải trả nợ cho tập đoàn của Lý.

Cần lưu ý đến một điều hiển nhiên là nhà Reichmann cần được cứu ra khỏi tình trạng khó khăn. Victor Lý không có gì để phát biểu ngoại trừ việc tán dương Paul Reichmann: “Paul Reichmann là một người bạn tốt. Trước vụ này, chúng tôi đã biết ông ấy ít nhất là năm, sáu năm. Gần đây chúng tôi thường xuyên trò chuyện. Tôi đang tìm kiếm sự trợ giúp từ hai phía. Nếu tôi hiểu bạn hơn, nếu chúng ta hiểu rõ phong cách làm việc của nhau thì càng dễ dàng hợp tác kinh doanh.”

Mặc dù vậy, không thể phủ nhận mối quan hệ hợp tác Reichmann – Lý đóng vai trò quan trọng đối với việc thiếu tiền của Tập đoàn Phát triển Olympia & York. Một lời phát biểu phát đi New York của Olympia & York đã đánh giá cao vụ giao dịch này khi nó “đánh dấu một liên minh quan trọng mang tính chất chiến lược giữa hai dòng họ kinh doanh bất động sản danh giá nhất trên thế giới”. Một nguồn đáng tin cậy của Reichmann cho biết:

“Thị trường bất động sản trong tình trạng suy thoái hiện tại biểu hiện nhiều cơ hội khác thường. Olympia & York sẽ thành lập liên minh với một nhóm nhỏ các đối tác đã được lựa chọn”. Đáng buồn thay, những liên minh mà Olympia & York sẽ thành lập trong vòng sáu tháng tới thì cũng không đủ mạnh để ngăn việc phá sản của nhà Reichmann.

Khi Lý Gia Thành nhận thấy khả năng Olympia & York phá sản ngày càng rõ ràng, ông cảm thấy bị sỉ nhục. Khi thực hiện giao dịch này, Lý Gia Thành tin rằng Olympia & York có nhiều khả năng thanh toán khoản nợ. Quan trọng hơn, Lý Gia Thành đang lo ngại cho con trai của mình. Với vụ làm ăn này, giao dịch quan trọng đầu tiên mà Victor thực hiện đang đứng trước nguy cơ sụp đổ hoàn toàn, Victor sẽ mất mặt trước công chúng. Vấn đề càng trở nên trầm trọng hơn khi một chi nhánh của Olympia & York không có khả năng trả lãi hàng tháng cho các khoản nợ. Lý Gia Thành quyết định can thiệp.

Nếu Lý muốn, ông có thể nhờ tòa án can thiệp vào chuyện tiền nong này, đây có thể là một bước đi khiến một chi nhánh của Olympia & York phải tuyên bố phá sản. Trên thực tế, với số cổ phần 10% tại Ngân hàng CIBC và một ghế trong Tập đoàn Ngân hàng Thượng Hải-Hồng Kông, Lý Gia Thành có thể gây khó khăn cho anh em nhà Reichmann dù tại thời điểm năm 1992, Ngân hàng CIBC là nhà cho vay lớn nhất của Olympia & York và Ngân hàng Hồng Kông là chủ nợ lớn nhất của tập đoàn này.

Để giải thích cho khả năng thanh toán ngày càng khó khăn của chi nhánh đặt tại New York của Olympia & York, John Zuccotti – người đứng đầu chi nhánh – đã bay tới Hồng Kông với một cộng sự tên là Meyer Frucher. Họ cố gắng giải thích cho “Mr. Money” lý do tại sao Olympia & York lại chậm trễ trong việc trả lãi hàng tháng. Tại cuộc gặp, Frucher cho biết: “Chúng tôi đang cố gắng đưa ra thỏa hiệp với ngài Lý và chúng tôi luôn hy vọng có thể

đạt được các thỏa hiệp đó.”

Vài tháng sau đó, hai bên đã có một vài thỏa hiệp. Công ty Cổ phần Dragon của Lý Gia Thành sẽ mua 51% tòa tháp văn phòng Manhattan với giá 20 triệu đô-la Mỹ. Olympia & York chấp nhận các văn tự cầm cố của tòa nhà trị giá 50 triệu đô-la Mỹ giờ chỉ còn trị giá đúng 20 triệu đô-la Mỹ. Số tiền 30 triệu đô-la Mỹ còn lại Công ty Cổ phần Dragon sẽ giữ lại như một phần tiền bảo hiểm trong trường hợp anh em nhà Reichmann phá sản. Hơn nữa, Công ty Cổ phần Dragon sẽ đứng ra chi trả cho các khoản thuế của thành phố, ước tính khoảng 2,8 triệu đô-la Mỹ. Lý giải cho vụ giao dịch này, Frank Sixt, đại diện Công ty Cổ phần Dragon, cho biết: “Việc tiếp quản toàn bộ tòa nhà Manhattan là để bảo vệ tài sản của chúng tôi dưới hình thức bất động sản, đặc biệt là khi việc phá sản có thể ảnh hưởng đến văn phòng tại New York của Olympia & York”.

Đối với Lý Gia Thành, dù nản lòng trước tình trạng suy thoái kinh tế đầu những năm 90 của thế kỷ XX, ông vẫn rất lạc quan về triển vọng đầu tư vào Mỹ. Lý Gia Thành cho biết: “Chúng tôi mong muốn đầu tư nhiều hơn vào Mỹ. Mỹ là nơi mang đến những cơ hội tài chính lớn nhất trên thế giới.” Tuy nhiên, cho đến khi luồng gió cơ hội này đến thì vụ mua bán tòa nhà văn phòng Manhattan sẽ là sự thâm nhập cuối cùng của Lý Gia Thành vào thành phố New York.

Dù không mấy thành công trong các thương vụ tại Mỹ, Lý vẫn còn một vài công việc kinh doanh dự định tiến hành tại khu vực Bắc Mỹ. Sau thương vụ Husky Oil năm 1987, công ty này tiếp tục là một tay chơi có tầm ảnh hưởng lớn trong lĩnh vực khí đốt và dầu mỏ tại Canada.

Năm 1989, dưới sự điều hành của Lý Gia Thành, công ty đã sản xuất tổng trung bình hàng ngày là 53 nghìn thùng chất lỏng, tăng 5 nghìn thùng so với năm trước đó và tăng 11 nghìn thùng so với năm 1987. Trong khi giá trung

bình một thùng khí thiên nhiên vào năm 1989 thấp hơn 3% so với năm trước thì giá trung bình của một thùng dầu nặng giữ ở mức 20,25 nhân dân tệ – cao hơn so với giá trung bình năm 1988 là 38%. Đối với việc sản xuất khí thiên nhiên, năm 1989 mỗi ngày Husky Oil sản xuất được khoảng 6.626 triệu m³, tăng gần gấp đôi mức sản xuất của năm trước đó, mức tăng biểu thị vụ mua bán của Husky Oil tại Canterra hồi tháng 9 năm 1988. Tóm lại, với tổng doanh thu năm 1989 là 801 triệu nhân dân tệ, Husky đang làm ăn sinh lời và góp vào quỹ của công ty mẹ – Tập đoàn Nova một khoản trị giá 25 triệu nhân dân tệ. Tiền lãi mà Husky Oil kiếm được trong năm 1989 là 24 triệu nhân dân tệ.

Tuy nhiên, trong giai đoạn 1989-1991, Husky Oil cũng phải trải qua giai đoạn lợi nhuận thấp. Trong khi Husky Oil đã có những đóng góp quan trọng cho Trường Giang Thực Nghiệp thì đối với Lý Gia Thành, nó vẫn còn một vài tiềm năng có thể thu nguồn lợi nhuận khổng lồ trong lĩnh vực kinh doanh năng lượng. Trên thực tế, Lý Gia Thành không chỉ chi 300 triệu nhân dân tệ nhằm tăng số cổ phần của mình lên 1,3 tỷ nhân dân tệ trong các công ty sản xuất dầu nặng uy tín ở các dự án đầu tư vào khí thiên nhiên tại Lloydminster, Saskatchewan và Caroline thuộc khu vực phía bắc Alberta mà ông còn sẵn sàng mua lại 43% số cổ phần còn lại của Tập đoàn Nova với giá 325 triệu nhân dân tệ.

Chỉ còn một trở ngại cuối cùng. Theo luật pháp Canada, một nhà đầu tư nước ngoài không được phép sở hữu một lượng cổ phần lớn trong một công ty năng lượng tại đất nước này. Nhưng đây không phải là một đề xuất mua bán thông thường. Về cơ bản, Lý Gia Thành đang đứng ra bảo lãnh cho Tập đoàn Nova. Theo Ottawa, đó chỉ như một kiểu giao dịch, gọi là ngoại lệ hay một kiểu lách luật. Trong trường hợp này Lý Gia Thành có thể sở hữu Husky Oil. Đối với Lý, quyết định của Ottawa biểu hiện một nước cờ quan trọng

trong việc chào đón ông – một người nước ngoài trở thành một trong những doanh nhân quyền lực nhất trong giới doanh nhân Canada. Niềm hân hoan của Lý Gia Thành như là một cử chỉ chấp nhận cũng giống tâm trạng cách đây hai năm trường Đại học Calgary trao tặng ông danh hiệu tiến sĩ luật học danh dự. Sau này, khi giải thích về lòng yêu mến dành cho Canada, Lý Gia Thành có nói rằng Canada không chỉ chào đón những người giàu có, mà đất nước này còn chào đón các giáo sư, thậm chí cả các y tá và thư ký. Ít nhất là trong vụ mua bán Husky Oil, Canada đã chào đón một nhà đầu tư giàu có.

Cuối cùng Husky cũng đưa ra báo cáo tài chính trong sáu tháng của năm 1992 với một khoản lỗ 12 triệu nhân dân tệ. Báo cáo này cho thấy giá trị tài sản kê khai trong một hợp đồng mua bán hóa chất trị giá 435 triệu nhân dân tệ của Husky với Tập đoàn Năng lượng và Hóa chất Polysar năm 1989. Thêm một khoản 65 triệu nhân dân tệ đầu tư vào Công ty Polypropylene Mỹ của Nova và vào một chi nhánh khí gas và dầu mỏ hoạt động ngoài Calgary là Công ty Liên doanh Tài nguyên Nocalta, Husky dự định phát hành một loạt cổ phiếu mới trị giá 673 triệu nhân dân tệ.

Năm 1992, Lý Gia Thành thông báo với Thủ tướng Alberta là Ralph Klein rằng Husky Oil có thể thu nhiều lợi nhuận hơn với những bản hợp đồng mới ký này. Thực tế, Ralph Klein đánh giá cao Lý Gia Thành đến mức ông mong muốn mình có thể đưa ra lời mời đối với những nhà đầu tư Hồng Kông để họ có cái nhìn gần gũi hơn đối với thành phố của mình. Chỉ trích Ontario về việc đóng cửa văn phòng tại Hồng Kông, Klein phát biểu tại một cuộc họp báo: “Alberta không có dự định làm như danh tiếng của mình tại châu Á bằng việc đóng cửa các văn phòng. Tại thời điểm Canada cần tăng các thương vụ quốc tế tôi tin rằng bạn không thể tăng doanh thu nếu cắt giảm sức bán. Rõ ràng là các công ty tại Alberta sẽ được ưu đãi. Chúng tôi sẽ trở về Canada và công bố điều đó một cách mạnh mẽ.”

Lý Gia Thành cảm thấy lo lắng về việc đầu tư của cải vào Canada khi Klein hào hứng với việc thành phố của ông có thể kiếm tiền từ thương gia người Hồng Kông này. Trở lại những ngày Lý Gia Thành đầu tư vào bất động sản ở British Columbia năm 1968, lúc đó Lý luôn cảm thấy hứng thú với các vụ đầu tư. Với các khách sạn tại Ontario, bất động sản tại Vancouver, các vụ đầu tư vào khí đốt và dầu mỏ tại Alberta, Lý Gia Thành thật sự trở thành một tay chơi trong nền kinh tế Canada. Các khu vực tại Tây Canada thậm chí còn là những mắt xích quan trọng trong các dự án của Lý Gia Thành tại Singapore, Trung Quốc và Hồng Kông. Ông nói: “Tôi yêu tất cả những gì thuộc về Canada. Các nhà đầu tư có những lý do của riêng mình trong việc lựa chọn địa điểm kinh doanh, có thể là kinh doanh năng lượng tại Calgary, kinh doanh tài chính ở Toronto, cơ hội và lối sống tại Vancouver.”

Đến năm 1995, giai đoạn xây dựng dự án Pacific Place của Lý Gia Thành tại Vancouver đang trong tiến trình thực hiện. Để hỗ trợ sự phát triển trong quá trình điều hành Pacific Place, Lý Gia Thành một mặt đề ra chính sách tài chính hợp lý, mặt khác cố gắng cung cấp tài chính cho Concord Pacific với một khoản tiền trị giá 150 triệu nhân dân tệ. Một khoản tiền khác trị giá 14 triệu nhân dân tệ do Câu lạc bộ Hoc-kây Vancouver Canucks tài trợ cho việc xây dựng một sân vận động mới mang tên GM Place trên 2 hecta của mảnh đất Expo '86. Đó sẽ là sân vận động dành cho các trận hoc-kây và các trận bóng rổ trong tương lai. Tiếp theo, Lý Gia Thành quyết định đầu tư vào các dự án giải trí như nhà hát Phantom và yêu cầu sở hữu một phần cổ phần tối thiểu trong một công ty thương mại nhà nước đang giám sát và quản lý công viên lớn nhất Canada.

Mặc dù vậy, giao dịch lớn nhất của Lý Gia Thành ở bờ Đại Tây Dương vẫn là Pacific Place. Đến năm 2003 dự án lớn này sẽ khai trương với số vốn lên đến 3 tỷ nhân dân tệ, gồm 66 giám đốc quản lý dự án và giám sát quá

trình xây dựng với số tiền chi trả 300 triệu nhân dân tệ mỗi năm. Tham gia dự án có tới 500 công nhân người Canada, gần một nửa trong số đó thuộc công đoàn và 40% trong số họ là cư dân không thuộc British Columbia đang làm việc tại khu vực này. Theo đánh giá của Concord Pacific, đến năm 2003 dự án cần đến 28 nghìn người trong những năm thực hiện dự án. Không nghi ngờ gì nữa, đây là dự án lớn nhất từ trước đến nay ở Canada.

8. Star TV và nổi ám ảnh của Rupert Murdoch

Triết lý chung nhất được đúc kết ở tập đoàn thương mại của Lý Gia Thành là: “Chủ nghĩa cơ hội kết hợp với ham muốn khám phá”. Tờ Far East Economic Review đã viết về Lý Gia Thành như sau: “Đế chế của ông lớn mạnh lên giống như một con trùng biến hình, nuốt trôi tất cả những gì xung quanh nó. Hướng phát triển duy nhất có thể dự báo cho đế chế này là phát triển ra xa bên ngoài.”

Tại một thị trường tự do như Hồng Kông, từ “chủ nghĩa cơ hội” chưa bao giờ mang ý nghĩa tiêu cực. Việc duy nhất các thương nhân nơi này cần phải làm là hiểu rõ những quy luật của thương trường và giới hạn cơ hội cho phép. Lý Gia Thành đương nhiên là người hiểu rõ hơn hết về những quy luật kinh doanh cũng như cơ hội của ông có tới đâu. Ông bắt đầu với việc bán dây nhựa plastic đúng vào thời điểm cầu thế giới tăng mạnh, tiếp tục phát triển những dự án bất động sản khi nhu cầu nhà đất tăng cao. Có vẻ như Lý Gia Thành không bao giờ để cơ hội vượt khỏi tầm tay. Khi giành được quyền điều hành Hòa Ký Hoàng Phố vào năm 1979, Lý Gia Thành có trong tay hệ thống cửa hàng dược phẩm, cửa hàng tạp hóa, các xưởng đóng tàu và thậm chí sau này phát triển cả sang các lĩnh vực như xi măng, dầu lửa. Tuy nhiên, những lĩnh vực kinh doanh mà Lý lựa chọn vào thời điểm đó lại là những lĩnh vực đáp ứng nhu cầu thiết yếu của người tiêu dùng. Tất cả các sản phẩm mà Lý Gia Thành đã từng kinh doanh có thể kể tới từ dây đeo đồng hồ, rau xanh, rượu, vitamin, thiệp chúc mừng cho đến máy dỡ hàng hay những căn hộ hai buồng ngủ, các dịch vụ xây dựng, xi măng và dầu lửa. Có thể thấy, việc Lý mua lại Hòa Ký Hoàng Phố cũng như hệ thống một loạt cửa hàng kể trên nếu không phải vì những chiến lược sâu xa và hệ thống thì

cũng không ai dám nói đó là do tầm nhìn hạn chế. Để chế thương mại của ông đã phải mở rộng phạm vi hoạt động vì điều đó cần thiết. Chẳng hạn, khi muốn xây dựng một khu đất trở thành một khu nhà ở, đương nhiên việc xây dựng luôn cần đến những vật liệu như xi măng hay bê tông. Nếu mua xi măng và bê tông từ bên ngoài thì giá thành cao hơn việc mua hẳn một nhà máy sản xuất xi măng. Khi các khu nhà ở đã được xây dựng xong, dân cư ở đó sẽ cần nhiên liệu và chất đốt. Khi đó, việc có cổ phần trong một công ty dầu lửa và khí đốt sẽ là điều hiển nhiên mà một nhà kinh doanh phải nghĩ tới, và đương nhiên điều này sẽ góp phần mang lại lợi nhuận cao. Từ Chile tới Zimbabwe, từ Hồng Kông tới Canada, từ Trung Quốc tới Anh, từ Singapore tới Mỹ, Lý Gia Thành đã tự tạo cho mình những thị trường hùng hậu, và thật lý thú, điều đó chỉ nhờ vào khả năng biết tận dụng cơ hội của ông.

Chính vì điều này, nên đến năm 1985, Lý Gia Thành chắc chắn sẽ không thể bỏ lỡ cơ hội đầu tư vào thị trường nhiều tiềm năng nhất thời bấy giờ, đó là lĩnh vực truyền hình. Tại Hồng Kông, truyền hình gần như là một lĩnh vực độc quyền khi dịch vụ truyền hình cáp ra đời vào năm 1957 hướng tới đối tượng là những người giàu có trong xã hội. Mười năm sau, Chính phủ Hồng Kông đồng ý cho lưu hành hình thức truyền hình không dây. Hình thức này không giống như truyền hình cáp, hàng tháng người sử dụng dịch vụ truyền hình cáp phải trả một khoản phí nhất định cho việc sử dụng của mình, còn người dùng dịch vụ truyền hình không dây không phải trả bất kỳ một khoản phí nào. Chính điều này đã mở đường cho sự hình thành của mạng lưới truyền hình, phát thanh Hồng Kông như Television Broadcasts Limited (TVB). Một hệ thống khác cũng được ra đời vào cùng thập niên này là Redifussion Television (RTV). Tuy nhiên, RTV rõ ràng không phải là đối thủ của TVB, bởi các chương trình ăn khách nhất của kênh này đều sử dụng tiếng Quảng Đông và rất được người dân Trung Quốc ưa thích. Các vở kịch,

các chương trình truyền hình và các game show của TVB đều nhắm đến sự giản đơn mang hơi hướng Trung Quốc, chính điều này khiến cho đa số khán giả, ngay cả công nhân, nội trợ hay những người dân bình thường nhất của Hồng Kông cũng cảm thấy thân thuộc với các chương trình này. Đây chính là bí quyết thành công của TVB. Với 4 nghìn giờ phát sóng bằng tiếng Quảng Đông, TVB đã trở thành kênh truyền hình có số giờ phát sóng tiếng Quảng Đông lớn nhất thế giới. Với rất nhiều các chương trình có một lượng khán giả liên tục và cố định, TVB vượt xa RTV trong cuộc chiến giành thị phần tại Hồng Kông. Cho dù ông Deacon Tann, một trong những cổ đông cũ của TVB, đã cố gắng đưa RTV trở lại, mong đảo ngược tình thế với cái tên mới là Asia Television Limited (ATV) vào năm 1983, nhưng không đạt hiệu quả. Đến năm 1984, trên 80% số hộ gia đình ở Hồng Kông sử dụng ti vi và hầu hết đều lựa chọn TVB. Lý do lý giải điều này không phải chỉ là bởi ngân sách hàng năm của TVB lên tới 369 triệu đô-la Hồng Kông, hơn hẳn con số khiêm tốn 80 triệu đô-la Hồng Kông của ATV, mà bên cạnh đó còn là do TVB có một đội ngũ các nhà lãnh đạo tài năng. Thế nên, với một thị phần lên tới 86% tổng số người xem ở Hồng Kông, cuộc cạnh tranh trong ngành công nghiệp điện ảnh ở Hồng Kông dường như không đối thủ nào có thể địch lại với TVB.

Tới tháng 9 năm 1985, Chính phủ Hồng Kông quyết định thành lập Broadcast Review Board. Việc thành lập này không phải nhằm mục đích đánh bật TVB ra khỏi vị trí hàng đầu trong lĩnh vực truyền thông lâu nay. Thực tế, những gì chương trình mới này mong muốn là cố gắng làm hạn chế sự độc quyền và tăng cường sức cạnh tranh trên thị trường, và nhờ thế có thể thành lập được mạng lưới sợi quang. Sự phát triển này còn tạo điều kiện cho các nhà cung cấp dịch vụ điện thoại tiến vào thị trường Hồng Kông, hy vọng có thể làm giảm đi ít nhiều sự độc quyền ở thị trường này của Công ty Điện thoại Hồng Kông (Telco) và Công ty Cable & Wireless Hong Kong

(CWHK), những tập đoàn từ lâu đã đảm nhiệm việc cung cấp dịch vụ điện thoại cho cả Hồng Kông. Telco giữ thế độc quyền cung cấp dịch vụ điện thoại nội địa tại Hồng Kông cho tới tận năm 1995, còn CWHK cũng tự giữ cho mình một vị trí trên thị trường quốc tế cho tới tận năm 2007. Tuy nhiên vào năm 1986, Telco, với 80% vốn là của CWHK, đã sáp nhập cùng với công ty này để thành lập Tập đoàn Viễn thông Hồng Kông (HKT). Chính điều này làm cho HKT trở thành một đối thủ mạnh khó có thể địch nổi trong ngành dịch vụ điện thoại và thông tin liên lạc.

Sau khi được thành lập, tập đoàn HKT tỏ ra quan tâm đặc biệt đến truyền hình cáp, một lĩnh vực kinh doanh được coi là vô cùng có tiềm năng lúc đó. Với hai giấy phép kinh doanh đã có từ hai công ty thành viên, mỗi giấy phép có giá trị tới 15 năm, đồng thời với một mạng lưới dây điện thoại sẵn có, HKT hoàn toàn có thể có cơ hội thành công trong lĩnh vực mới này. Lượng dây dẫn khổng lồ của HKT nếu được sử dụng để truyền tín hiệu truyền hình thì có thể giúp tập đoàn này phủ sóng tới 1,5 triệu hộ gia đình ở Hồng Kông. Với lý do đó, tháng 7 năm 1986, tập đoàn này thành lập kênh Hồng Kông Telecom, một hình thức kinh doanh thương mại tư bản. HKT nắm 38% vốn của kênh truyền hình mới này, 20% khác được chia đều cho ba thành viên là Swire Pacific, studio phim truyền hình Golden Harvest Group và Công ty Phim và Truyền thông Edko Group.

Chính sự ra đời của Hồng Kông Telecom đã làm cho Lý Gia Thành có ý tưởng kinh doanh vào lĩnh vực này. Ông đã thành lập một hãng truyền hình cáp mang tên Hutchison CableVision (HCV), nó là sự kết hợp cả British Telecom, CITIC, Ngân hàng Hồng Kông và Run Run Shaw, một cửa hàng thương mại trực thuộc TVB. Tuy vậy, vốn đầu tư chủ yếu của HCV vẫn là từ Công ty Viễn thông Hòa Ký, một công ty của Hòa Ký Hoàng Phố. Phải nói rằng, hứng thú của Lý Gia Thành đối với truyền hình tới giờ phút này rất

mạnh mẽ. Vào năm 1985, ông đã thành lập Công ty Viễn thông Hòa Ký sau khi gặp gỡ Richard Siemens. Chính Siemens là người đã giới thiệu cho Lý Gia Thành về điện thoại di động, đồng thời cũng là người sau này đã hợp tác rất thành công với ông ở vị trí giám đốc điều hành công ty này.

Siemens rất ấn tượng với phong cách làm việc và tham vọng thành công của người Trung Quốc nên hơn lúc nào hết ông muốn thử liều lĩnh một lần. Đây không chỉ đơn giản là chuyển tới sống ở Côn Luân xa xôi, một vùng đất nổi tiếng với nhà thổ, những kẻ nghiện ngập, những người đi săn bạch tuộc hay những tiệm quần áo bán toàn quần jeans xanh, áo gilê lụa và đồng hồ vàng. Siemens có tham vọng muốn hợp tác cả với Motorola và Hòa Ký Hoàng Phố và cho rằng mỗi tập đoàn đều có một cách khác nhau để thâm nhập vào lĩnh vực máy nhắn tin hoàn toàn mới mẻ này. Chính tính toán này khiến Siemens càng bị hấp dẫn bởi việc kinh doanh mặt hàng này. Triết lý của Siemens rất đơn giản: “Cơ hội không bao giờ đến với những người không một lần liều lĩnh. Một người chẳng thể thành công nếu không biết tích lũy, và cách tích lũy duy nhất là sống không dựa vào cái gì.”

Mọi chuyện diễn ra đúng như những suy tính ban đầu. Siemens đã có được sự giúp đỡ từ phía Hòa Ký Hoàng Phố, nhờ đó, Motorola đã rất ấn tượng và đồng ý trợ giúp cho kế hoạch kinh doanh mạo hiểm của Siemens, bao gồm các chuyên gia về lĩnh vực công nghệ và 30% vốn đầu tư ban đầu.

Năm 1991, được biết đến là một sản phẩm của Hòa Ký, mặt hàng điện thoại di động và máy nhắn tin của Siemens dần dần chiếm lĩnh toàn bộ thị trường, vượt qua cả đối thủ sừng sỏ từ lâu vẫn đi đầu trong ngành công nghiệp này ở Hồng Kông là Telecom Hồng Kông. Thực chất, nguyên nhân mà Hòa Ký Telecom vượt qua được đối thủ chính là nhờ chiến lược marketing. Nếu như cách tiếp cận thị trường của Telecom Hồng Kông còn ngập ngừng, bảo thủ thì cách làm của Siemens lại tỏ ra khá khéo léo. Chính

Lý Gia Thành là tài sản lớn nhất mà Siemens có. Còn cách nào quảng bá với công chúng tốt hơn việc cho họ thấy rằng Lý Gia Thành, doanh nhân thành đạt nhất Hồng Kông cũng đang sử dụng một chiếc điện thoại di động của Siemens. Kỳ thực là ngay khi báo chí Hồng Kông đăng ảnh của Lý Gia Thành đang sử dụng điện thoại di động để thực hiện giao dịch và đàm phán, cả giới doanh nhân Hồng Kông đổ đi tìm mua sản phẩm đó. Một người có vị thế như Lý Gia Thành đã sử dụng loại điện thoại ấy thì điều đương nhiên là những thương nhân kia cũng sẽ cho rằng mình nên dùng. Thêm nữa, họ cũng cho rằng, sử dụng một chiếc điện thoại như vậy giúp họ có thêm cơ hội và điều kiện để mở rộng giao dịch. Chính bởi lẽ đó, khi dùng hình ảnh Lý Gia Thành để quảng bá cho mặt hàng của mình, Siemens đã thành công khi khai thác hai nỗi ám ảnh của người Hồng Kông, đó là kinh doanh kiếm tiền và làm kinh doanh giống như người nổi tiếng.

Tuy nhiên, Lý Gia Thành lại có những dự định lớn hơn cho sự phát triển của Công ty Viễn thông Hòa Ký hơn là việc đơn thuần kinh doanh điện thoại di động. Dự định của Lý Gia Thành là muốn đầu tư 3 triệu đô-la Hồng Kông vào lĩnh vực truyền hình cáp và 1 triệu đô-la vào các chương trình tiếng Quảng Đông trên truyền hình. Ước tính trong vòng bảy năm, chắc chắn khoản đầu tư này sẽ sinh lãi.

Tháng 7 năm 1986, có tới tám tập đoàn bắt đầu triển khai các kế hoạch kinh doanh trong lĩnh vực truyền hình cáp, đó là bước khởi đầu tiến đến việc kinh doanh một cách chính thống trong lĩnh vực này. Tuy nhiên chỉ hai năm sau, đến năm 1988, khi các dự thảo kinh doanh trên chính thức đến hạn được duyệt và cấp phép thì chỉ còn lại hai đối thủ lớn nhất tồn tại, Telecom Hồng Kông và Hòa Ký của Lý Gia Thành. Để có thể tồn tại được tới thời điểm này, mỗi công ty đã phải bỏ ra 30 triệu đô-la Hồng Kông để quảng cáo và nghiên cứu các chương trình phát sóng, đồng thời mời các chuyên gia nước

ngoài cộng tác và cổ vấn. Telecom Hồng Kông có Giám đốc quản lý Valerie Godfrey đến từ Công ty Viacom, California, Mỹ, người được coi là rất có tài trong lĩnh vực quảng cáo. Còn Hòa Kỳ của Lý Gia Thành cũng mời được Giám đốc điều hành Craig Ehrlich đến từ Truyền hình cáp Falcon, California. Cả hai cổ vấn của hai tập đoàn này đều cùng hướng tới một mục tiêu giống nhau, đó là quyền kinh doanh truyền hình cáp chính thức tại Hồng Kông. Godfrey nói Hòa Kỳ chỉ đơn thuần chú tâm đến viễn thông mà thôi, còn truyền hình cáp thì chẳng qua chỉ là mặt hàng kinh doanh “tình cờ” muốn thử sức. Ehrlich cũng không kém phần khi đáp trả: “Telecom Hồng Kông cũng chẳng phải mặn mà với ngành truyền hình cáp, mà chỉ đơn thuần muốn đánh bật Hòa Kỳ ra khỏi cuộc chơi mà thôi”.

Những cuộc tranh cãi của Telecom Hồng Kông và Hòa Kỳ vừa bắt đầu vào tháng 6 năm 1988 nhanh chóng bị gián đoạn bởi một nguồn tin rò rỉ quan trọng trong lĩnh vực truyền thông. Một bản báo cáo chính phủ do các công ty cổ vấn Booz, Allen & Hamilton đưa ra đã rất chú trọng đến việc kinh doanh của Tập đoàn Viễn thông Hồng Kông. Rõ ràng, Telecom Hồng Kông sẽ có những mâu thuẫn trong việc phân tách các khoản lợi nhuận thu về của mình nếu sử dụng đường dây điện thoại cho mục đích truyền dẫn tín hiệu mạng lưới truyền hình cáp. Bản báo cáo cho rằng, nếu như việc kinh doanh truyền hình cáp thất bại thì Telecom Hồng Kông có thể tăng giá cước điện thoại để bù vào khoản thua lỗ. Đó là lý do lý giải vốn đầu tư của Telecom Hồng Kông vào tất cả các công ty trong cuộc chạy đua giành quyền kinh doanh chính thức trong lĩnh vực truyền hình cáp chỉ ở mức 15%. Theo bản báo cáo, trong mọi trường hợp, nếu không tính đến mạng cáp ngầm của công ty, một hệ thống cáp truyền hình mới cần có ít nhất 90% chiều dài dây dẫn mới. Điều quan trọng là bản báo cáo này đã ngăn chặn mọi lý lẽ có thể có của Tập đoàn Viễn thông Hồng Kông. Ngay khi bản báo cáo được trình lên chính phủ thì các kế hoạch của tập đoàn này đã phải dừng lại. Mike Gale, đại

diện của tập đoàn này đã phát biểu một cách rất tức giận: “Tôi vô cùng ngạc nhiên trước quyết định này. Nó rõ ràng đi ngược lại với chính sách viễn thông hiện đang được áp dụng, đồng thời cũng ngược lại hoàn toàn với xu thế phát triển của các nước tiên tiến. Việc không cho phép dịch vụ điện thoại của Hồng Kông tiếp tục được mở rộng việc cung cấp các dịch vụ khác cũng giống như đang tiếp tục chính sách độc quyền trong một thị trường mở cửa.”

Thật sự thị trường tự do của Hồng Kông lâu nay vẫn được xem như con dấu bảo đảm cho sự tồn tại của thuộc địa này. Tuy nhiên, điều mà Gale không dám thừa nhận, nhưng bản báo cáo trên đã chỉ được ra, đó là Tập đoàn Viễn thông Hồng Kông đang độc quyền cung cấp dịch vụ điện thoại tại đây. Chính vì thế, khách hàng của dịch vụ điện thoại đương nhiên sẽ không có sự lựa chọn nào khác ngoài việc trả thêm tiền cho dịch vụ đang sử dụng nếu như công ty này quyết định tăng giá.

Chính việc Tập đoàn Viễn thông Hồng Kông bị xáo trộn trong chiến dịch cạnh tranh của mình nên Hòa Ký Hoàng Phố của Lý Gia Thành có vẻ trở thành người đi đầu, tuy nhiên điều đó không có nghĩa là Hòa Ký chắc chắn sẽ giành được quyền kinh doanh chính thức tại thị trường này một cách vẻ vang. Chắc chắn Chính phủ Hồng Kông muốn mở cửa thị trường và vì vậy họ sẽ cố gắng kiểm soát lợi thế độc quyền của công ty mà Lý Gia Thành sở hữu. Một trong những cách mà chính quyền đã cố làm là mời gọi các công ty nước ngoài tham gia vào cuộc đua tranh giành quyền kinh doanh trong lĩnh vực béo bở này. Ông Peter Tào, thư ký Ban Quản lý và Thông tin cho biết: “Trong quá trình cân nhắc các ý kiến đề trình, chúng tôi có thể sẽ đưa thêm một số ràng buộc đối với các công ty nước ngoài muốn đầu tư vào lĩnh vực này tại Hồng Kông. Tuy nhiên, chúng tôi sẽ không áp dụng những quy định đó ngay từ đầu, bởi nếu vậy sẽ không có nhiều nhà đầu tư nước ngoài quan tâm. Không cho phép Hồng Kông Telecom kinh doanh mở rộng trên mạng

lưới điện thoại đã có sẵn, chúng tôi muốn chắc chắn mình không chỉ có một nhà thầu duy nhất. Cần phải có một cuộc cạnh tranh thật sự, dù là cung cấp mạng lưới hệ thống cáp hay cung cấp các chương trình truyền hình. Nếu như một công ty có được quyền kinh doanh tại Hồng Kông với 100% vốn nước ngoài thì chúng tôi có thể sẽ phải đồng ý cho công ty này 100% dưới quyền quản lý của chủ doanh nghiệp nước ngoài để đảm bảo chất lượng dịch vụ công ty đó cung cấp là tốt nhất. Chúng tôi đã chuẩn bị cho điều này, tuy nhiên tới giờ chúng tôi vẫn không định trước chắc chắn liệu công ty thương mại này sẽ là công ty trong nước hay công ty nước ngoài.”

Bằng việc mở rộng cạnh tranh, chính quyền đã đặt ra nhiều thách thức hơn cho việc kinh doanh của Lý Gia Thành. Một trong những thách thức lúc này đối với ông là phải đối mặt với Tập đoàn Bell South của Mỹ, một tập đoàn sẵn sàng đầu tư từ 2-3 tỷ đô-la Hồng Kông vào bất kỳ công ty nào, miễn là thuộc lĩnh vực truyền hình cáp. Tính tại thời điểm tháng 7 năm 1988, Bell South là nhà cung cấp dịch vụ viễn thông tại chín bang miền Nam Hoa Kỳ, sở hữu 300 km đường dây cáp quang ngầm và có tổng số vốn lên tới khoảng 210,6 tỷ đô-la Hồng Kông. Rõ ràng đứng trước Bell South với tiềm năng lớn như vậy thì Tập đoàn Viễn thông Hồng Kông chẳng đáng kể vào đâu. Các nhà đầu tư nước ngoài như Bell South khi vào Hồng Kông tạo ra hàng loạt khó khăn lớn cho Hòa Ký Hoàng Phố. Các khó khăn lại càng chồng chất khi có càng nhiều các tập đoàn lớn khác muốn tham gia cùng Bell South trong dự án kinh doanh mạo hiểm này như AT&T của Mỹ, Kokusai Denshin Denwa (KDD) của Nhật Bản, thậm chí cả China Resources và Jardine Matheson. Một vài nhà đầu tư khi đó như Tomoyuki Kumada của KDD còn có ý tưởng muốn làm việc cùng với Tập đoàn Viễn thông Hồng Kông để thành lập một côngxooxiom mới.

Tuy đang giữ vị trí tiên phong trong cuộc đua tranh quyết liệt này, nhưng

Lý Gia Thành tỏ ra không hài lòng với cách xử lý không dứt khoát của chính phủ, sự kém cỏi của những người quản lý hay sự thay đổi trong chính sách áp dụng, và nhất là việc chính phủ quyết định mời các nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào cuộc tranh đua này. Đối với Lý Gia Thành, mọi phản ứng phải thật mau lẹ. Richard Siemens đã phát biểu về các quyết định của chính quyền Hồng Kông: “Tôi không hiểu tại sao Hồng Kông lại cho phép các công ty nước ngoài được thử sức trong lĩnh vực truyền hình cáp trong khi lại không cho phép họ làm như vậy với truyền hình vô tuyến thông thường. Mục đích của các công ty nước ngoài không phải là đem lại lợi nhuận cao nhất cho Hồng Kông mà là kiếm được nhiều tiền nhất ở mức có thể trước khi rút khỏi Hồng Kông.” Tuy nhiên, Craig Ehrlich của Hòa Ký lại cho rằng đây là một điều thú vị, ông đã trả lời phỏng vấn với một quan điểm rõ ràng: “Hòa Ký luôn tôn trọng tất cả các đối thủ, và Bell South thật sự là một đối thủ mạnh, nhưng họ biết gì về lĩnh vực truyền hình cáp? Phải khẳng định rằng bất kỳ một ai muốn cạnh tranh cùng Hòa Ký cũng phải là những tập đoàn thật sự mạnh. Tôi vẫn thấy yên tâm với vị trí công ty chúng tôi đang có. Chúng tôi vẫn là một công ty đa ngành. Và mặc dù chính phủ sẽ chỉ cấp một giấy phép kinh doanh cho mạng lưới truyền thông, một giấy phép cho truyền hình cáp, như vậy thực chất là mở một cuộc cạnh tranh giữa hai hình thức nhưng lại nói rằng chính quyền mong muốn sẽ chỉ có một công ty đạt được cả hai giấy phép kinh doanh chính thức. Mọi chuyện sẽ không có gì đặc biệt nếu chính phủ không coi truyền hình cáp là thứ gì đó khác với truyền hình vô tuyến thông thường. Truyền hình cáp thực chất chỉ nên được xem như một phương thức mới để truyền phát tín hiệu truyền hình, tuy nhiên, nó lại cho ra một hình thức kinh doanh mới mẻ, duy nhất, sáng tạo và hơi mạo hiểm.”

Tuy nhiên, dù chính phủ mời các công ty nước ngoài hay đưa ra bất kỳ một quyết định nào thì tới tháng 11 năm 1988, Hòa Ký vẫn tiếp tục tham gia

vào cuộc đua tranh, lần này là với Mạng lưới cáp liên lạc Hồng Kông (HKCC), một tổ chức đa quốc gia. Đầu tư vào HKCC đứng đầu phải kể tới Wharf Holdings với 28% vốn, tiếp theo là Sun Hung Kai, ông trùm bất động sản với 27%, Viễn thông Hoa Kỳ US West 25%, Công ty Cáp Coditel, Bỉ 10% và 10% cuối cùng là của “người khổng lồ” trong lĩnh vực điện ảnh Shaw Brothers. Một điều khá thú vị ở đây là Shaw Brothers cũng góp vốn một phần trong Run Run Shaw, người sở hữu một phần vốn tại TVB cùng với tập đoàn của Lý Gia Thành. Thế nên Shaw Brothers có vẻ như sẽ thu lời bất kể bên nào thắng trong trận đua tranh này.

Cuộc đua tranh giành quyền kinh doanh đang diễn ra gay gắt thì tới tháng 7 năm 1989, tám tháng sau khi chính thức còn lại hai đối thủ, Lý Gia Thành tuyên bố từ bỏ cạnh tranh. Đây thật sự là một điều rất bất ngờ, có vẻ như được Lý Gia Thành cố tình thực hiện với một mục đích nào đó. Lý Gia Thành cho biết lý do rút khỏi cuộc cạnh tranh này là do cách hành xử khó đoán biết và những yêu cầu vô căn cứ của chính phủ. Với cách đưa ra các chính sách viễn thông không rõ ràng của Chính phủ Hồng Kông lúc bấy giờ, các nhà thầu thật sự không thể biết được họ đang mong đợi điều gì. Đối với Lý Gia Thành, điều quan trọng hơn chính là số lượng thầu mà chính phủ cho rằng cần thiết đối với một hệ thống truyền hình cáp. Cả hai tập đoàn HCV của Hòa Ký và HKCC của Wharf đều ước tính dành khoảng 4 tỷ đô-la Hồng Kông cho dự án này trong khi chính phủ nhất quyết muốn phải có tới 5,5 tỷ, cộng thêm với 10% tiền doanh thu, mà theo Lý Gia Thành chỉ có thể thu về được 8% từ nguồn thu này là phù hợp. Chính điều này đã khiến quyền kinh doanh chính thức thuộc về HKCC.

Dù chính quyền Hồng Kông đã bí mật muốn cho Hòa Ký của Lý Gia Thành rút khỏi cuộc cạnh tranh, nhưng cũng không phải vì thế mà họ có thể chắc chắn về việc Hòa Ký sẽ từ bỏ kinh doanh trong lĩnh vực truyền hình

cáp béo bở để nhường cho HKCC. Tuy nhiên, cuộc cạnh tranh gần gũi này cho thấy rằng các nhà cầm quyền dường như không mong muốn để chế của Lý Gia Thành tiếp tục thống trị trên lĩnh vực truyền hình cáp như đối với những lĩnh vực kinh doanh khác. Thật vậy, rõ ràng với việc đặt ra các khoản thu phí, gửi những lời mời bất ngờ tới các công ty nước ngoài, yêu cầu cam kết thầu tới 5,5 tỷ đô-la Hồng Kông hay khoản phần trăm doanh thu cao ngất ngưỡng được dự tính thu lại từ nguồn doanh thu, chính phủ đã thành công trong việc ngăn cản Lý Gia Thành tiến tới ngành kinh doanh truyền hình cáp.

Ngoài ra, quyết định rút khỏi vụ đấu thầu của Lý Gia Thành còn có nguyên nhân bắt nguồn từ các sự kiện xảy ra ở Bắc Kinh ngày 4 tháng 6 năm 1989. Lý Gia Thành dường như đang ở vào thời điểm thích hợp để mở rộng đầu tư ra nước ngoài. Hành động của các nhà cầm quyền Trung Quốc lúc bấy giờ khiến cho các thương gia Hồng Kông rất lo lắng về hàng tỷ đô-la đầu tư ở đại lục. Người dân Trung Quốc cũng lo sợ cho cuộc sống của mình. Các ngân hàng đương nhiên nhìn thấy sự u ám gần kề trong một thị trường chịu ảnh hưởng của biến động chính trị. Nguồn tiền bị hao hụt dần bởi người dân đua nhau chạy khỏi các vùng thuộc địa.

Cách phản ứng tiêu cực của Trung Quốc vào tháng 7 năm đó đã khiến rất nhiều người lo sợ, Lý Gia Thành cũng không là ngoại lệ. Cũng giống như những ông chủ ngân hàng ở New York, ông bắt đầu đánh giá lại các khoản đầu tư lớn của mình tại Trung Quốc. Tuy nhiên, thua cuộc, hay nói đúng hơn là bỏ cuộc trong nỗ lực muốn giành được quyền kinh doanh chính thức về truyền hình cáp tại một thị trường nhỏ như Hồng Kông không thể đặt dấu chấm hết cho tham vọng muốn xây dựng một kênh truyền hình lớn của Lý Gia Thành. Thực chất, khi đang trong thời gian cạnh tranh, ngày 18 tháng 7 năm 1989, Lý Gia Thành đã có một dự định khác lớn hơn: truyền hình qua vệ tinh. Trong lúc chính quyền Hồng Kông cố gắng xây dựng một chính

sách hợp lý dành cho các hoạt động viễn thông, Hòa Kỳ của Lý Gia Thành bắt đầu có một kế hoạch kinh doanh khác sinh lợi nhiều hơn và ít bị quản chế chặt chẽ như truyền hình cáp. Kế hoạch này hướng tới mục tiêu kinh doanh lớn và thú vị hơn với một thị trường tiềm năng mở rộng không chỉ tại Hồng Kông mà là toàn châu Á.

Có thể nói không một kế hoạch đầu tư nào lại thật sự “Lý Gia Thành” như kế hoạch này. Ban đầu, ông gọi dự án của mình là Truyền hình vệ tinh châu Á, hay gọi tắt là StarTV. Đây thật sự là một dự án đặc trưng cho Lý Gia Thành với sự liều lĩnh và tính toán, xứng đáng với cái tên lâu nay vẫn được giới thương nhân dành tặng: “Mr. Money”. Vì lẽ đó, Lý Gia Thành đã bỏ qua thị trường truyền hình cáp vốn đã trở nên khá nhợt nhạt đối với một người như ông và tiến đến lĩnh vực mới mà ông không hề có nhiều kinh nghiệm cũng như sự hiểu biết. Một lần nữa ông chứng minh cho chúng ta thấy rằng kinh nghiệm hay sự hiểu biết đều có thể thuê. Cái mà Lý Gia Thành sở hữu, một lượng thật sự lớn, đó là độ nhạy cảm kỳ lạ trong việc tìm kiếm và nắm bắt cơ hội.

Quả thực đây là thời điểm đúng lúc bởi chính việc kinh doanh truyền hình vệ tinh của Lý Gia Thành đã trở thành một chất xúc tác khiến tất cả các quốc gia châu Á đều nhận thấy tự mình phải có những chính sách viễn thông riêng phù hợp với sự phát triển của truyền thông thế kỷ XXI, những chính sách thiết thực có thể giữ gìn bản sắc văn hóa của đất nước trước sự ảnh hưởng của thế giới. Tuy nhiên, các chính sách vào thời điểm đó có lẽ chưa thật sự thỏa mãn những yêu cầu đặt ra, bởi một điều không thể chối cãi là các bộ phim truyền hình dài tập của Mỹ đang làm mưa làm gió trên sóng truyền hình hay các bản tin vắn thời sự, thể thao cũng là sự rập khuôn theo tính thực dụng vốn có của người Anh hay người Mỹ muốn tiết kiệm thời gian khi xem truyền hình. Tuy Lý Gia Thành có một mong muốn không giới hạn là tăng

lợi nhuận, nhưng thực tế ông đã trở thành người đưa văn hóa châu Á đến gần hơn với các nước phương Tây.

Để thực hiện được dự định làm truyền hình, Lý Gia Thành chắc chắn cần đến một vệ tinh. Và ông đã chọn vệ tinh Westar VI, vệ tinh của Hughes Aircraft, được thiết kế vào đầu thập niên 80. Tuy nhiên, trước khi trở thành tài sản của Lý Gia Thành thì Westar VI đã qua tay một loạt các chủ sở hữu khác. Thậm chí Adnan Khashoggi, người vẫn được biết đến với những giao dịch với Iran vào giai đoạn 1979-1980 cũng từng sở hữu vệ tinh này.

Tuy được phóng lên vũ trụ từ năm 1984, nhưng Westar VI đã đi lệch quỹ đạo ngay trong năm đầu tiên và nó chỉ trở lại trạm của NASA sau khi được một nhà du hành người Mỹ cố gắng khôi phục đường bay ban đầu. Việc Westar VI đi lệch hướng đã khiến Công ty Bảo hiểm Lloyds của London phải chịu thiệt hại đáng kể, 11 triệu đô-la Mỹ cho việc khôi phục quỹ đạo vệ tinh và 100 triệu đô-la Mỹ để bồi hoàn cho Western Union. Sau đó, Westar VI được chuyển giao cho Trung tâm Bảo hiểm Merret với giá bán 20 triệu đô-la Mỹ và nó đã không được sử dụng trong hai năm.

Cuối cùng, vệ tinh này được một nhà sản xuất phim và chương trình truyền hình người Mỹ tên là Michael Johnson và nhà soạn nhạc Barry Mason đề ý và muốn phóng nó lên từ biển Thái Bình Dương. Họ cùng ký một cam kết thông qua Công ty Nevada của Johnson Geneva, đồng ý mua lại vệ tinh này với giá 1 triệu đô-la Mỹ trong 90 ngày. Chính bởi thế nên họ phải làm việc thật nhanh chóng. Tuy nhiên, sau khi cố gắng đưa Westar VI lên sàn giao dịch Vancouver và sàn giao dịch Spokane, Washington, Johnson và Mason đều không nhận được sự hồi âm nào từ thị trường. Không một nhà đầu tư nào có ý định nghiêm túc với sản phẩm này. Sau đó, Johnson liên hệ với một người bạn cũ, Greg Brown, hiện tại đang cộng tác với Adnan Khashoggi. Sau này Johnson nhớ lại: “Lúc đầu, Khashoggi không có ý định

đầu tư vào lĩnh vực vệ tinh, nhưng sau ông ta quyết định đầu tư vì nhận ra lợi nhuận có thể có nếu sở hữu một phần của một vệ tinh.”

Hơn 9 triệu cổ phiếu được phát hành với tên Pacific Star, một cơ hội cho những ai muốn liều lĩnh thử sức đầu tư vào một vệ tinh. Khashoggi mua 400 nghìn cổ phiếu và chính danh tiếng của một nhà đầu tư liều lĩnh như Khasopggi đã mang đến cho phi vụ kinh doanh này sức hấp dẫn lớn đối với những nhà đầu tư khác trên thị trường. Sự tham gia của Khasopggi đã khiến cho giá cổ phiếu Pacific Star tăng vọt, từ 0,75 đô-la Canada lên 22,5 đô-la Canada chỉ trong vòng ba ngày. Tuy nhiên, giá cổ phiếu lại rớt xuống còn 6 đô-la sau khi có thông tin về sự bất thường trong việc bán cổ phiếu của Johnson Geneva. Cuối cùng, Johnson đã bị loại ra khỏi cuộc chơi của Pacific Star.

Dù thất bại, nhưng Johnson đã giúp kết nối giữa Lý Gia Thành và Lloyds, tập đoàn bảo hiểm vẫn còn đang phải thực hiện trách nhiệm cuối cùng là giao bán Westar VI. Ngay cả việc mua lại và phóng vệ tinh cũng không phải là điều dễ dàng thực hiện. Các đối tác của Lý Gia Thành rất phức tạp, hiện ông lại đang đứng giữa Công ty Viễn thông cáp và truyền dẫn không dây của Anh và CITIC, Cục Đầu tư của Quân đội Trung Hoa. Lúc này Trung Quốc là một nước theo chủ nghĩa xã hội, còn thiết bị vệ tinh Westar VI lại là một sản phẩm của Mỹ. Để mua được vệ tinh này, Lý Gia Thành cần phải có giấy cho phép xuất khẩu từ Ủy ban Hợp tác Hoa Kỳ về vấn đề chuyển giao kỹ thuật với các nước chủ nghĩa xã hội. Chỉ khi đạt được điều đó thì vệ tinh Westar VI mới có thể được phóng lên vũ trụ cùng tên lửa Long March III của Trung Quốc. Trở ngại đầu tiên cần phải vượt qua là các nghị sĩ thượng viện Hoa Kỳ và các quan chức nhà nước, những người tỏ ra lo lắng khi cho rằng việc cấp giấy phép xuất khẩu lúc này là đã để một công nghệ quan trọng của Mỹ rơi vào tay những người không theo chủ nghĩa tư bản.

Sau một vài cuộc đàm phán, Lý Gia Thành đã có một vệ tinh của mình, vệ tinh Westar VI, sau đó được đổi tên thành vệ tinh Châu Á SAT I. Hòa Kỳ thuê 12 trong số 24 bộ tiếp sóng tại SAT I. Các bộ tiếp sóng này hoạt động tại băng tần C, tần số từ 4 6 GHz. SAT I có khả năng truyền dẫn các tín hiệu truyền hình và viễn thông đến tất cả các nhà cao tầng tại Hồng Kông với ăng-ten chảo bắt sóng. Những gia đình ở Hồng Kông có thể theo dõi được các chương trình của Star TV. Tại Trung Quốc đã có khoảng 80 triệu ti vi với hàng triệu người xem, số lượng ti vi tăng lên đáng kể bởi cứ một tháng trong năm 1988 có xấp xỉ một triệu ti vi được bán tại đây. Trong khi đó, các chính sách của Trung Quốc về truyền hình, nhất là về các chương trình của nước ngoài lúc này đang bế tắc bởi các hoạt động của CITIC không mang lại nhiều kết quả. Lý Gia Thành đã xây dựng một cách quản lý tài chính hợp lý trong các chiến dịch tiến vào thị trường tiêu dùng. Trên thực tế, trong khi Trung Quốc là thị trường chính của vệ tinh Châu Á SAT I thì kế hoạch của Lý Gia Thành còn mở rộng việc phát sóng tới các lãnh thổ phía tây và đưa các chương trình truyền hình Trung Quốc tới nhiều vùng khác nhau như Vịnh Ba Tư, bắc Trung Quốc, Ấn Độ, Pakistan, Thái Lan, Malaysia, Hàn Quốc, Đài Loan, Nhật Bản và Tây Indonesia. Với mục tiêu hướng tới 2,7 tỷ khán giả, thị trường mà dự án này hướng tới là vô cùng lớn. Đối với Star TV, để phục vụ cho một thị trường lớn như thế chắc chắn hãng sẽ cần đến các nhà quảng cáo để quảng bá cho các dịch vụ của mình.

Lý Gia Thành hy vọng có thể phóng vệ tinh SAT I của mình với một chi phí thấp. Tuy nhiên, điều này đã không xảy ra khi ông phải chịu một cái giá cắt cổ lên tới 30 triệu đô-la Mỹ cho việc phóng vệ tinh SAT I và tên lửa Long March III, 43 triệu đô-la Mỹ cho việc mua và cải tạo vệ tinh Westar VI, 25-30 triệu đô-la Mỹ cho phí bảo hiểm cùng rất nhiều khoản phí khác cho các thiết bị dò tìm và phát sóng từ xa. Các khoản phí này cần dùng đến không phải chỉ ở trụ sở chính tại Hồng Kông của Star TV mà còn để trang

trải tại các điểm chuyển phát tín hiệu ở Thái Lan trong những trường hợp có sự cố bất ngờ. Tổng vốn đầu tư cho dự án này lên tới 120 triệu đô-la Mỹ. Tháng 9 năm 1989, tên lửa Long March III mang theo vệ tinh Châu Á SAT I lên quỹ đạo, trở thành vệ tinh địa tĩnh quay quanh vùng xích đạo gần Đông Nam Á. Từ đó vệ tinh này gửi các tín hiệu hình ảnh vệ tinh qua một trung tâm truyền dẫn phát sóng tại Côn Luân. Các chuyên gia trong lĩnh vực truyền thông tỏ ra khá quan tâm đến dự án kinh doanh truyền hình mới mẻ này của Lý Gia Thành. Barclays de Zoete Wedd, một nhà kinh doanh cổ phiếu nổi tiếng tại Hồng Kông, đã đưa ra một vài lý do giải thích cho sự quan tâm này, có thể là bởi những mối liên quan giữa tập đoàn của Lý Gia Thành, CITIC của Quân đội Trung Hoa, các xí nghiệp cấp và truyền dẫn không dây của Anh đã làm cho dự án kinh doanh này vượt ra khỏi giới hạn ban đầu của nó tại Hồng Kông để trở thành một trong những giao dịch thương mại lớn, chiếm tới 64% lượng tổng lượng giao dịch năm 1988 và 46% của năm 1985. Vai trò của Lý Gia Thành và quan hệ với CITIC đã giúp trấn áp phần nào vụ Thiên An Môn, và theo ông thì nước Cộng hòa nhân dân Trung Hoa chưa bao giờ là một sự đầu tư không thích đáng.

Tuy nhiên, dù nhận được bao nhiêu sự quan tâm đi nữa thì việc làm sao cho một mạng lưới truyền hình vệ tinh hoạt động hiệu quả luôn dễ dàng hơn việc phóng vệ tinh đó lên quỹ đạo. Trở ngại đầu tiên đối với các hoạt động này là từ phía chính quyền thuộc địa tại Hồng Kông. Ngay từ đầu, chính quyền đã không muốn Lý Gia Thành ngày càng khuếch trương sức mạnh tại thị trường Hồng Kông. Đây chính là một trong những lý do khiến Lý Gia Thành phải tự rút khỏi cuộc cạnh tranh quyền kinh doanh dịch vụ truyền hình cáp chính thức tại Hồng Kông trước đây. Nếu như mạng lưới truyền hình vệ tinh của Lý Gia Thành đi vào hoạt động thì các tổ chức truyền hình được chính quyền bảo trợ sẽ không thể cạnh tranh được với hình thức mới này.

Các khó khăn ngày càng nhiều, nhất là từ đầu thập niên 90. Lúc này, Lý Gia Thành quyết định đưa thêm các dịch vụ kinh doanh của con trai mình, Richard, về tập đoàn tại Hồng Kông. Khi đó Richard vừa hoàn thành công việc tại Tập đoàn Gorrdon Capital, Toronto và trở về Hồng Kông theo yêu cầu của cha. Lý Gia Thành muốn Richard sử dụng những hiểu biết của mình vào việc quản lý các hoạt động kinh tế của Tập đoàn Hòa Ký. Thời gian thử việc của Richard ở công ty không dài và ngay sau đó, Richard được bổ nhiệm làm Phó Chủ tịch HutchVision của Hòa Ký, phụ trách Star TV. Lúc bấy giờ, Richard mới 23 tuổi, anh nói: “Lúc đó tôi thật sự không có nhiều sự lựa chọn. Tôi được gọi về để phụ trách những kế hoạch thương mại của công ty và xử lý những xung đột với nhà cầm quyền về các vấn đề liên quan tới giấy phép. Tôi cũng được giao phần việc quản lý chung những vấn đề không liên quan tới tập đoàn viễn thông”.

Richard thực hiện trách nhiệm tại tập đoàn của cha, nhưng anh cũng bắt đầu muốn nhen nhóm ý tưởng thành lập những dự án riêng của mình. Richard thuyết phục cha rằng Star TV có thể hoạt động với kinh phí ban đầu xấp xỉ 110 triệu đô-la Mỹ, trong đó gồm cá nhân Lý Gia Thành và Hòa Ký Hoàng Phố nên kinh phí được chia hai phần tương đương nhau. Lý Gia Thành đã giải thích: “Đây thật sự là một dự án kinh doanh khá liều lĩnh. Tôi đã nói với các giám đốc trong ban quản trị rằng tôi sẽ chi 50% trong tổng số vốn đầu tư cho dự án”. Các giám đốc tỏ ra rất vui vẻ. Điều này khiến các cổ đông thêm tự tin bởi chính Lý Gia Thành đã dám đầu tư tới 50% vốn ban đầu vào dự án này.

Một mặt, Richard vẫn nghe lời khuyên của cha về nhân sự: “Cần tận dụng chuyên môn của tất cả mọi người, từ đội ngũ nhân viên, các đối tác tới cả chính quyền”, mặt khác, anh làm nhiều việc theo ý mình. Một ví dụ là, Richard thuê cả các phát thanh viên và nhân viên bán hàng để đảm nhiệm

những cương vị chủ chốt trong Hòa Ký. Với sở trường về những con số và tính toán, Richard đã chứng tỏ khả năng quản lý của mình tại công ty của cha. Tuy nhiên, cùng với rất nhiều sự ngưỡng mộ mà Richard nhận được thì cũng có không ít sự ganh ghét và đố kỵ. Nhiều người cho rằng Richard quá tham vọng, quá kiêu ngạo, cách làm việc và thái độ bề trên của Richard chỉ khiến cho những mối quan hệ công sở trở nên khó chịu. Thỉnh thoảng âm giọng tiếng Hán bị lai tạp bởi ngữ điệu tiếng Anh khiến những kẻ nói xấu và không có thiện cảm với anh có cơ để đơm đặt nhiều hơn. Một nhà quản lý giấu tên người Anh đã không ngại mà tuyên bố Richard là “Cậu bé thích khoa trương, tự cho mình như Chúa. Chắc chắn sẽ có nhiều người muốn được nhìn thấy anh chàng này thất bại.” Một nhân viên khác của Star TV nói về sếp của mình bớt nặng nề hơn: “Cậu ấy có thể trở thành một doanh nhân cực kỳ thành đạt của thế kỷ XXI, nhưng cũng có thể sẽ trở thành nhân vật chính trong một thất bại nặng nề.” Một trưởng phòng khác của Star TV nói về thái độ của Richard: “Cậu ấy mắng mỏ nhân viên nhiều hơn là hướng dẫn. Nhiều nhân viên đã phải bật khóc, nhưng không ai dám phản ứng, bởi có lẽ những khoản lương cao mỗi tháng đủ để khiến họ chịu đựng hơn là cố gắng giành giật một chút tự do cá nhân. Các nhân viên đều nói Richard chọn khá nhiều nhân viên có tính bạo dãn và xu nịnh, những người luôn coi cậu như một ông chủ lớn: “Cậu ta thấy những người đó dễ dàng chịu đựng kiểu thái độ chỉ trích của mình, dễ dàng bị xúi giục và sai khiến. Điều này thật sự không nên có với một chàng trai 23 tuổi. Ngoài ông bố nổi tiếng và thành đạt với 8 tỷ đô-la Hồng Kông, không một ai dám nói “Không” với anh chàng này. Tất cả những điều đó cũng góp phần hình thành nên một nhân cách.” Về phần mình, Richard hoàn toàn phủ định việc những thành công mà cậu đạt được do là con trai thứ của Lý Gia Thành. Richard nói: “Mọi áp lực đều đến từ thị trường, từ việc kinh doanh chứ chẳng có áp lực nào đến từ phía gia đình tôi hết.” Rõ ràng là trong nỗ lực muốn tự khẳng định mình, Richard đã cố phớt

lờ những lời nhắc nhở của cha: “Giữ một ấn tượng tốt đẹp, làm việc chăm chỉ, đối xử tốt với mọi người và biết giữ lời hứa. Tất cả sẽ giúp công việc kinh doanh của con dễ dàng hơn.”

Tới năm 1990, áp lực từ phía thị trường tự do tại đây càng lúc càng tăng mạnh, đặc biệt là các vấn đề liên quan đến chứng từ và giấy phép. Trong một loạt những quảng cáo cỡ lớn trên các tờ báo Hồng Kông, Lý Gia Thành bắt buộc phải khẳng định quan điểm của mình một cách thẳng thắn: Nếu chính quyền Hồng Kông không đồng ý để Hòa Ký thực hiện dự án về truyền hình vệ tinh tại Hồng Kông, ông cần di dời cơ sở vật chất sang một nước khác. Có thể ông sẽ phải từ bỏ dự án truyền hình vệ tinh này.

Việc xuất hiện trên báo chí đã mang lại cho Lý những thành công nhất định. Chính quyền Hồng Kông đã phải đồng ý nhượng bộ và sớm tuyên bố một chính sách mới cho truyền thông vệ tinh. Tới tháng 12 năm 1990, Hòa Ký nhận được giấy cấp phép kinh doanh truyền hình vệ tinh với chương trình Star TV trong vòng 12 năm và được phép đặt trụ sở chính tại Hồng Kông. Tuy vậy, điều gì cũng có giá của nó. Nếu mạng cáp truyền thông Hồng Kông của Wharf Holding không còn được ưu ái trong cạnh tranh như trước đây thì Lý Gia Thành phải cam kết giảm thời lượng phát sóng các chương trình tiếng Quảng Đông từ tháng 10 năm 2003. Thêm nữa, Hòa Ký không được có nguồn thu nào từ khách hàng mà phải hoàn toàn phụ thuộc vào các chi phí của quảng cáo.

Để đảm bảo lợi nhuận từ việc quảng cáo theo như điều khoản thứ hai, Hòa Ký đã tìm rất nhiều cách để thu hút quảng cáo và gia tăng lợi nhuận. Tìm kiếm tỉ mỉ là một kỹ thuật trong kinh doanh khá phổ biến được Canning Fok, giám đốc giấu mặt của Hòa Ký xây dựng. Nhận xét về ông, một nhà đầu tư từng nói: “Tôi chưa từng nhìn thấy ông ấy, chưa từng nghe thấy giọng nói của ông ấy”. Chính Lý Gia Thành đã gửi đi những lời mời và thăm dò nhằm

tìm kiếm khách hàng cho dịch vụ quảng cáo. Một trong những quyền lợi mà khách hàng của Hòa Ký nhận được là Hòa Ký sẽ giảm 2 triệu đô-la Hồng Kông chi phí cho quảng cáo trên sóng truyền hình vệ tinh. Ngoài ra, các công ty quảng cáo tại đây còn có quyền mua 0,25% giá trị cổ phiếu của Hòa Ký, một trong những lợi thế mà nhiều công ty mong muốn có được.

Cách làm này đã tăng nguồn thu của Star TV lên 65 triệu đô-la Mỹ. Tuy nhiên bộ phận quảng cáo của Star TV phản ứng lại với điều này khá rụt rè. Kingsley Smith, Giám đốc Công ty McCann-Erickson giải thích: “Ngay lúc này không ai có thể biết chắc mình sẽ mua cái gì. Nếu Star TV thành công, có lẽ phương cách quảng cáo tại châu Á sẽ có nhiều sự thay đổi.” Vậy chính xác thì những chương trình nào có thể phù hợp với việc quảng cáo? Vấn đề khó khăn lúc này là tìm kiếm những chương trình phù hợp cho quảng cáo đi kèm và phải thỏa mãn yêu cầu của khách hàng muốn bán sản phẩm. Phòng nghiên cứu khách hàng của Star TV đã tìm kiếm một loạt danh sách các chương trình hay, hấp dẫn và phù hợp đi kèm quảng cáo. Chính điều này đã khiến cho các chương trình của Star TV có được một phong cách riêng, một phong cách chỉ có thể tìm thấy ở những sản phẩm của Lý Gia Thành. Không cần tốn quá nhiều tiền vào việc mua bản quyền, Star TV đã dần dần cung cấp kênh World Service của đài BBC, Anh; kênh Prime Sport Network (PSN) của Denver, Colorado; kênh Mandarin của ATV, Trung Quốc và nhất là MTV châu Á từ mạng lưới MTV Network của Viacom International, một trong những nhà cung cấp các kênh truyền hình âm nhạc hàng đầu thế giới. Quảng cáo được đưa kèm với các chương trình một cách phù hợp. Vậy là không cần tốn chi phí cho việc sản xuất các chương trình truyền hình, Star TV vẫn phát sóng được các chương trình tin tức, thể thao, âm nhạc và các chương trình tiếng Quảng Đông trên khắp châu Á và Trung Đông, lợi nhuận thu về hàng năm lên tới gần 80 triệu đô-la Mỹ.

Star TV đã nhận được rất nhiều sự ủng hộ của khán giả với một loạt các chương trình ăn khách. Tom Hartje – Giám đốc điều hành Công ty Leo Burnett Limited – một trung tâm quảng cáo quốc tế tại Hồng Kông – đã nhận xét: “Không có gì phổ biến hơn nhạc pop và thể thao”. Để phù hợp với ý tưởng quảng cáo bằng thể thao, các chương trình của Star TV đã chuyển sang các môn thể thao đối kháng nhưng không quá bạo lực để phục vụ đối tượng khán giả giàu có, từ tầng lớp trung lưu đến thượng lưu dù họ chỉ có vốn tiếng Anh ít ỏi cũng có thể xem được. Star TV đã có một khởi đầu thuận lợi vào ngày 26 tháng 8 năm 1991 với chương trình tường thuật giải quần vợt Mỹ mở rộng. Mục đích chính của chương trình có phần nhạt nhẽo này là nhằm tuyên bố với khán giả châu Á, Trung Đông và miền đông nước Nga rằng một ý tưởng truyền hình mới đã xuất hiện. Vào tháng 9, đến lượt MTV châu Á ra đời. Đến tháng 10, kênh truyền hình thứ ba do ATV sản xuất bắt đầu thâm nhập thị trường Trung Quốc, phát sóng các vở kịch truyền hình, hài kịch, chương trình trò chơi, bản tin tài chính và phim truyện bằng tiếng phổ thông. Tới tháng 3 năm 1992, Star TV đã có thêm kênh MTV châu Á, BBC World News và kênh Star Plus phát sóng phim truyện, kịch truyền hình và hài kịch bằng tiếng Anh. Tổng cộng năm đó có xấp xỉ 700 nghìn hộ gia đình xem các kênh của Star TV, trong đó Đài Loan dẫn đầu với 250 nghìn người xem, tiếp sau là Ấn Độ với 175 nghìn người và Israel với 150 nghìn người.

Trong khi chương trình của BBC WorldNews, PSN và kênh phát sóng bằng tiếng phổ thông là những chương trình bao quát đối tượng khán giả thuộc mọi lứa tuổi, giới tính và lối sống thì có một chương trình đặc biệt đã làm đảo lộn nền tảng quan niệm truyền thống bảo thủ về vai trò giới tính. Đó là chương trình MTV châu Á, đưa con tinh thần của Albert Trịnh, cựu kỹ sư máy bay của hãng Hàng không quốc tế Canada trong suốt 15 năm. Năm 1983, Trịnh đã rời Canada và phụ trách cả một công ty xuất bản lớn gồm bản

tiếng Trung của tạp chí Forbes (với tên gọi Capital) và Playboy cùng một loạt các tạp chí khác như tờ Security Journal (tạp chí chính thức của thị trường chứng khoán Hồng Kông), Modern (tạp chí dành cho tầng lớp trung lưu Trung Quốc), Car Plus (tờ nguyệt san về ô tô) và Sunday Chronicle (tạp chí thông tin). Với số cổ phần lớn trong lĩnh vực báo mạng và báo in, Trịnh đã thu hút được sự chú ý của Lý Gia Thành và cuối cùng đã nhường cho ông một số cổ phần trong Tập đoàn Paramount Publishing Group của mình. Sau đó, Trịnh đã bán lại 75% cổ phần ở MTV châu Á cho Hutch Vision (Về sau, khi Rupert Murdoch xuất hiện và muốn mua lại một số cổ phần trong Star TV, vị đại gia truyền thông người Australia này đã thương lượng với Albert Trịnh để mua lại số cổ phần của ông tại MTV châu Á).

MTV châu Á đã phát sóng các bài hát phương Tây với hình ảnh những ca sỹ của các quốc gia, đủ mọi màu da, những cô gái trẻ ăn mặc thiếu vải hoặc với chiếc váy siêu ngắn, những nhạc sĩ tóc dài... Đối với một bộ phận giới trẻ thì MTV châu Á là một chương trình truyền hình thời thượng và hợp mốt. Nhưng nghiêm trọng hơn, quan điểm của chương trình này lại chống đối uy quyền của các bậc phụ huynh và đi ngược lại những giá trị truyền thống cao quý của người châu Á. Một số bậc phụ huynh Ấn Độ đã lên tiếng phản đối. Một bà mẹ của hai cô con gái nói: “Khi chúng đủ 18 tuổi thì đã muộn quá mất rồi. Không phải tôi cực đoan, nhưng tôi không muốn con mình xem những hình ảnh khêu gợi thái quá như thế.” Nói chung có rất nhiều quan điểm khác nhau. Một nhân viên thu ngân khách sạn 21 tuổi tại Đài Bắc cho rằng trẻ em chưa đủ tuổi không nên xem những chương trình này. Anh nói: “Tuy nhiên, việc cắt bỏ hẳn những chương trình thế này là không nên, bởi người ta thường thấy hứng thú hơn với những thứ bị cấm xem.” Trong khi đó, một phụ nữ khác ở Bombay lại phát biểu: “Chương trình MTV không phải chỉ mang lại ảnh hưởng xấu. Nó nói về tình dục an toàn và chuyển tải những thông điệp phòng chống ma túy. Đó là một chương trình đi trước thời

đại.”

Cũng vào năm này, ăng-ten chảo đã xuất hiện trên khắp Trung Quốc – từ Bắc Kinh, Thượng Hải đến Quảng Châu. Nhu cầu của người dân rất cao. Giám đốc của một cửa hàng đồ điện tử đã nói: “Có rất nhiều khách hàng của tôi mua cả 100 cái ăng-ten chảo rồi bán lại ở nơi khác.” Với đường kính khoảng 1,5 m, ăng-ten chảo được bán với giá xấp xỉ 500 đô la Mỹ một chiếc gồm cả đầu thu. Thậm chí, ngay cả Bộ Điện tử Trung Quốc cũng vào cuộc với các nhà máy sản xuất từ 60 nghìn-70 nghìn chiếc ăng-ten chảo mỗi năm. Đến tháng 4 năm 1993 đã có tới 5 triệu hộ gia đình Trung Quốc thu được năm kênh của Star TV bằng ăng-ten chảo. Nếu tính cả những trường hợp thu sóng lậu không được Chính phủ Trung Quốc cho phép thì con số này sẽ còn cao hơn nhiều. Tại một ngôi làng hẻo lánh ở Ấn Độ, nơi Star TV đã tới được với hơn 3,3 triệu hộ gia đình, những người nông dân Trung Quốc đã treo dây cáp từ cây nọ sang cây kia để thu những tin tức mới nhất về nền văn hóa nhạc pop của phương Tây. Thông thường một đầu thu tín hiệu vệ tinh có thể phục vụ cả một vùng hoặc một làng, nhưng với những người có tiền, hơn 15 nghìn đầu cáp riêng luôn sẵn sàng phục vụ họ.

Năm 1990, Bắc Kinh đã ra một đạo luật, theo đó tất cả các vệ tinh chỉ được thu các chương trình của đài trung ương. Việc thu các chương trình nước ngoài sẽ bị coi là phạm pháp, trừ khi nó được sự cho phép của cảnh sát sở tại. Luật là như vậy, còn việc thi hành thì tất nhiên lại là một vấn đề hoàn toàn khác. Làm sao các nhà chức trách có thể đảm bảo tuyệt đối rằng những người bán hàng rong tại Thiên Tân và những người buôn bán ở Quý Châu chịu ngồi xem các chương trình nhằm chán về bộ máy quan liêu ở Thượng Hải thay vì những video nhạc hip hop và rock của Sophya từ phòng thu MTV châu Á tại Hồng Kông? Hệ thống tình báo Trung Quốc đã không nỗ lực hết sức ngay cả trong thời kỳ cách mạng văn hóa, khi trẻ em thường

thuyết phục được cha mẹ để xem các chương trình mình muốn. Theo dõi thói quen xem ti vi của 1 tỷ người Trung Quốc quả là một nhiệm vụ khó khăn – nếu không muốn nói là một thành tựu phi thường. Thậm chí, cả lực lượng dân phòng cũng chẳng giúp được gì cho chính phủ. Lực lượng này xưa nay vốn là tai mắt của cảnh sát địa phương, giúp cảnh sát kiểm soát mọi hành động của những người sống quanh mình và những kẻ lạ mặt, giờ cũng nhắm mắt làm ngơ trước những chương trình mà hàng xóm xem. Thực tế là, chính lực lượng dân phòng lại thường tự mua ăng ten chảo về lắp đặt trên mái nhà của họ và nối đến từng nhà trong vùng với mức giá không rẻ. Những điều này đã khiến một quan chức Sở Phát thanh và Truyền hình Bắc Kinh phải tuyên bố: “Chúng tôi không đủ nhân lực để thi hành luật cấm các đầu thu vệ tinh. Biện pháp tốt nhất lúc này không phải là cấm sử dụng ăng ten chảo mà nên có một giải pháp thay thế khác cho người dân – như truyền hình cáp chẳng hạn.”

Người phương Tây không thể hiểu nổi tại sao Trung Quốc lại ban hành luật cấm ăng-ten chảo trong khi vẫn đang gấp rút xây dựng hệ thống thị trường mậu dịch tự do theo kiểu mẫu Hồng Kông, về bản chất cũng chỉ nhằm sản xuất ăng-ten chảo để bán. Tuy nhiên, sự mâu thuẫn này đã cho thấy khả năng thích ứng của Trung Quốc với sự chuyển mình của nền kinh tế tới đâu. Cơ hội tiếp cận với các phim truyền hình dài tập của Mỹ như Santa Barbara hay các video nhạc pop mới nhất của Madonna đã giúp khán giả Trung Quốc hiểu hơn về một thế giới bên ngoài đất nước này. Và điều đó đã đưa họ đến với tổ chức Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng quốc tế. Tháng 4 năm 1993, chưa đầy một năm sau khi dịch vụ fax bản danh mục chương trình miễn phí hàng tuần tới những khán giả quan tâm xuất hiện, các chương trình của Hutch Vision đã trở nên phổ biến đến mức có tới 365 nghìn đơn đặt hàng từ khắp mọi nơi như Hàn Quốc, Việt Nam và Yemen, trong đó có cả các quốc gia xưa nay vốn có tư tưởng vô cùng bảo thủ như Ấn Độ, Israel,

Indonesia và Iran. Chỉ tính riêng Trung Quốc đã có tới 116 nghìn khán giả gọi điện yêu cầu được gửi tặng bản chương trình hàng tuần.

Trong khi đó, các giám đốc điều hành của Star TV dự đoán Star TV sẽ còn phát triển hơn nữa trong tương lai. Đến thế kỷ XXI, truyền hình vệ tinh sẽ đổ bộ vào 16,8 triệu hộ gia đình tại thị trường mục tiêu của Star TV. Cho dù con số này chỉ tương đương với 5,3% trong tổng số 315 triệu hộ gia đình ở khu vực châu Á Thái Bình Dương, nhưng chừng đó cũng là một thị trường đủ lớn để thu hút các nhà quảng cáo. Bên cạnh các nhà quảng cáo ngay từ đầu đã quan tâm và hợp tác với Lý Gia Thành như Ngân hàng Đạo Hoàn, Công ty Hopewell Holdings và Công ty Xây dựng Nishimatsu Nhật Bản thì vào tháng 4 năm 1993, năm kênh truyền hình của Star TV, đặc biệt là chương trình MTV châu Á, đã thu hút được một số lượng khán giả lớn tới mức rất nhiều công ty tiêu dùng hàng đầu đã nhận thấy việc quảng cáo trên các kênh của Star TV là một quyết định khôn ngoan. Vì thế, khán giả truyền hình được cập nhật những sản phẩm mới nhất của Levi Strauss, Coca-Cola, Nike và McDonald's thay vì sản phẩm của các công ty thương mại, xây dựng hay ngân hàng như trước kia. Thực đơn truyền hình có vẻ bị ảnh hưởng quá nhiều bởi văn hóa Mỹ, nhưng khán giả không phải người Mỹ. Đáng ngạc nhiên hơn, tại 37 quốc gia Star TV phủ sóng, có tới 63 ngôn ngữ và tiếng địa phương được sử dụng. Đây thật sự là cuộc thâm nhập thị trường có một không hai trên thế giới. Arnold Tucker, Phó Tổng giám đốc Star TV giải thích: “Đây là một thị trường với những đặc trưng kinh tế, văn hóa, giáo dục, tôn giáo và sự phân bố giàu nghèo rất khác biệt so với các thị trường khác”.

Richard Lý tin rằng cho dù các thị trường của Star TV rất đa dạng nhưng vẫn có nhiều điểm chung. Lối sống và nhu cầu tìm hiểu về các tin tức thời sự quốc tế chính là điểm chung giữa các thị trường dù nền văn hóa khác nhau. Anh dự đoán truyền hình sẽ nối liền cả khu vực châu Á Thái Bình Dương, là

nhịp cầu nối những khoảng cách xã hội và các nền văn hóa. Truyền hình vệ tinh sẽ xây dựng một thị trường mới bằng cách tạo nên mối liên hệ giữa các nhà quảng cáo và các khách hàng mới giàu có. Quan trọng hơn, với Richard Lý, khả năng vươn tới các quốc gia và các nền văn hóa khác nhau sẽ giúp anh xây dựng nên các bước phát triển có định hướng rõ ràng và ổn định. Anh nói: “Các công ty đa quốc gia giờ đây có thể xây dựng một chiến dịch quảng cáo duy nhất cho toàn bộ khu vực châu Á thay vì kiểu tiếp cận từng quốc gia như trước kia. Sony, Matsushita, Coca-Cola và Nike đều đã xây dựng thành công các thông điệp quảng cáo cho toàn khu vực. Các đài sẽ không còn phát sóng các chương trình sinh lãi đơn thuần nữa. Các chương trình tiếp thị, quảng cáo sẽ ngày càng tăng lợi nhuận. Về cơ bản, các kênh tiếp thị được các ngành công nghiệp đặc biệt hậu thuẫn. Ví dụ như kênh truyền hình về ô tô có thể được một công ty sản xuất ô tô tài trợ. Chương trình truyền hình trong tương lai phải mang tới cho chúng ta những thông tin và hoạt động giải trí mới lạ, bất ngờ. Đó cũng là một trong những quyền tự do sống còn mà chúng ta cần phải đạt được: quyền tự do lựa chọn.”

Nếu Richard Lý phát biểu một cách hùng hồn như đang đứng trên bục diễn thuyết thì những lời thuyết phục của anh sẽ chẳng hơn gì lời kêu gọi toàn cầu. Tự do lựa chọn có thể là điều khán giả mong muốn, nhưng thứ Richard nghĩ trong đầu là làm sao nâng cao chất lượng truyền hình với kế hoạch xây dựng kênh BBC lại không mấy phù hợp với các quốc gia, nơi Star TV đã từng thâm nhập. Tiền bạc, lòng tự hào và nền văn hóa dân tộc là những thứ đáng lưu tâm hơn cả. Và nếu nói đến quyền lựa chọn thì chắc chắn các quốc gia này sẽ không lựa chọn các sản phẩm truyền hình của Star TV.

Điều đáng nói là Nhật Bản lại là quốc gia than phiền về Star TV nhiều nhất. Nhưng không phải tất cả người Nhật đều phàn nàn về sự thống trị của

các chương trình Star TV. Về sau, Công ty Điện tử Mitsubishi đã quảng cáo trên Star TV còn Tập đoàn Masataka's Ward lại chi một khoản tiền khá lớn để hỗ trợ các gia đình Nhật lắp đặt thiết bị thu sóng năm chương trình của Star TV. Tuy nhiên, ngay khi Star TV phủ sóng đến Nhật Bản, Wakabayashi Shigeyoshi thuộc Bộ Bưu chính viễn thông đã bắt đầu gây chiến: “Đây hẳn sẽ là vấn đề gây tranh cãi giữa chính quyền Hồng Kông và Nhật Bản. Star TV đã phủ sóng tới Nhật Bản nhưng chúng tôi vẫn chưa biết rõ chương trình của họ như thế nào, và vẫn còn rất nhiều những điều nghi vấn về họ. Họ là công ty của Hồng Kông và lợi nhuận họ làm ra cũng được giữ ở Hồng Kông – vì thế chúng tôi thật sự rất lo lắng.”

Chính phủ Nhật quan tâm đến điều này bởi rõ ràng là một lượng khán giả lớn đã chuyển sang xem Star TV. Nếu khán giả Nhật chuyển sang xem các chương trình truyền hình nước ngoài thì nguồn thu từ quảng cáo của Nhật sẽ bị giảm đi đáng kể. Một quan chức Bộ Bưu chính Viễn thông Nhật Bản thừa nhận rằng Nhật Bản khó có thể thật sự “trùng trị” được Star TV. Tuy nhiên, ông cũng nói thêm rằng sự thống trị của Star TV “chẳng có gì đáng thêm muốn cả. Cũng chỉ giống như khi chúng ta sử dụng dịch vụ một công ty taxi bất hợp pháp mà thôi.” Một quan chức khác lại phát biểu: “Nếu một quốc gia muốn phủ sóng truyền hình trực tiếp sang các quốc gia khác thì ít nhất họ cũng nên đàm phán trước đã.” Đối với Nhật Bản, việc Star TV mang các chương trình ngoại lai từ Hồng Kông đến với 4-5 triệu gia đình Nhật là sự sỉ nhục những giá trị văn hóa thiêng liêng của họ, bất kể trước đây Seoul cũng từng phê phán Tokyo về việc Tập đoàn Truyền thông Nippon trình chiếu các chương trình của Nhật tại Hàn Quốc.

Trong khi đó, tại Singapore – nơi tờ Asian Wall Street Journal (Tạp chí phố Wall châu Á) từng phải hứng chịu sự nổi giận của chính phủ nước này bằng một lệnh trục xuất lập tức từ Tòa thị chính – các quan chức chính phủ

lại lo ngại trước viễn cảnh về các kênh truyền hình không được kiểm soát, đặc biệt là kênh BBC. George Yeo, Bộ trưởng Bộ Văn hóa Thông tin Singapore nói: “Ngày càng khó cách ly thị trường nội địa khỏi các kênh truyền thông nước ngoài. Khi ăng-ten chảo trở nên thông dụng và các vệ tinh bậc cao hơn với bộ xử lý tín hiệu thông minh xuất hiện thì không gì có thể ngăn chặn được việc nhận tín hiệu sóng truyền hình”. Tuy nhiên, nước này cũng đã cố thử ngăn chặn bằng cách thông qua một đạo luật cấm sở hữu ăng-ten chảo tại nhà. Nhưng nỗ lực này cuối cùng cũng thất bại, các chương trình nước ngoài vẫn tồn tại ở Singapore. Sau đó, giống như các quốc gia khác có tình trạng tương tự, Chính phủ Singapore kết luận rằng, cách tốt nhất để bảo vệ ngành truyền thông là tuyên chiến với Star TV. Tháng 6 năm 1992, Singapore đã ra đòn phản công với sự ra đời của Truyền hình cáp Singapore với các kênh như Home Box Office (HBO), CNN1 và một kênh phát các chương trình bằng tiếng Trung Quốc phổ thông. Cuối cùng, ý định của Singapore dùng chương trình nội địa thay thế chương trình của các kênh nước ngoài đã không thành hiện thực. Thậm chí, kế hoạch thâm nhập thị trường Thái Lan và Philippin mà Singapore vốn rất nhạy bén về các vấn đề văn hóa đặt ra cho công ty truyền hình cáp cũng thất bại.

Đối với Star TV, những đòn trả đũa này đồng nghĩa với việc cạnh tranh gay gắt hơn. Trên thực tế, trong khi Star TV có một hệ thống các kênh chương trình hay đan xen nhau thì các đài khác cũng ngày càng thu hút được nhiều khán giả hơn. Ví dụ, vào đầu thập niên 90, hơn 6 triệu hộ gia đình Nhật thu chương trình Cable News Network (CNN) qua Công ty Kokusai Denshin Denwa Limited (KDD). Tại Indonesia, sự ra đời của đài quốc gia Palapa B2P vào tháng 11 năm 1991 đã giúp các thuê bao ở hầu khắp khu vực Đông Nam Á có thể thu được kênh ESPN, CNN News và Business News Network (BNN). Các kênh này do Hồng Kông sản xuất, được các nhà tài trợ người Đài Loan hỗ trợ tài chính và do Edward Milward Oliver, một thương

gia người Anh đứng đầu. Tới tháng 4 năm 1993, đài Palapa thậm chí còn thuyết phục được cả Tập đoàn Truyền thông Australia (ABC) mang tới thêm sự lựa chọn cho các thuê bao của mình với các chương trình của Đài Truyền hình quốc tế Australia (ATVI), phần lớn là các chương trình tin tức, các vấn đề thời sự và giải trí chủ yếu do Australia tự thực hiện.

Star TV bắt đầu cảm thấy sức nóng của cuộc cạnh tranh. Để chống trả lại cuộc tấn công dữ dội của các đối thủ chính như HBO, CNN, ESPN, Star TV cần có một vị tổng giám đốc dày dạn kinh nghiệm. Và người đó chính là Julian Mounter – một phóng viên báo in đầy kinh nghiệm, Giám đốc Đài Truyền hình New Zealand (TVNZ). Mounter đặc biệt ý thức được thử thách lớn. Tại New Zealand, ông đã phát triển thành công TVZN sang mô hình kênh truyền hình vệ tinh trả tiền. Đối với Lý Gia Thành, Mounter chính là vũ khí lợi hại để chống lại truyền hình Australia và giành được vị trí thuận lợi trong cạnh tranh. Tháng 4 năm 1993, Mounter đã tuyên bố đầy tự tin: “Trong vòng ba đến năm năm nữa, đài chúng tôi sẽ có 15 kênh truyền hình đặc sắc. Hiện giờ truyền hình Australia mới chỉ có 3 kênh đáng xem trong tổng số 5 kênh và có vẻ sẽ không có thêm gì nữa. Chúng tôi được sở hữu độc quyền một nửa Asia-Sat và cũng không định độc quyền hoàn toàn, nhưng chúng tôi muốn mời những người muốn hợp tác chứ không phải chống lại chúng tôi. Điều hiển nhiên là khi các dịch vụ truyền hình khác xuất hiện gây nên cạnh tranh, các khoản chi của chúng tôi sẽ tăng lên và tốc độ phát triển cũng giảm xuống. Nhưng nếu công ty của bạn là một công ty hàng đầu với một vị trí vững chắc và có đủ can đảm để tiến lên phía trước, thì hãy cứ nên giữ vững vị trí đứng đầu ấy. Tôi chưa thấy rủi ro nào xảy ra trừ trường hợp một số người đầu tư số tiền lên đến hàng tỷ đô-la. Các công ty Australia đang quan sát châu Á, tuy nhiên một số công ty hoàn toàn không hiểu gì về tình hình nơi này, về sự sẵn lòng hợp tác, quy mô thị trường và khả năng làm việc nhóm vô cùng hiệu quả của chúng ta. Nếu người Australia bớt ngạo mạn, có

lẽ chúng tôi sẽ hợp tác với họ. Một số người còn phát biểu một cách rất hiếu chiến. Họ chưa biết tôi là người thế nào đấy thôi. Nếu ai đó ra khỏi nhà mình để đánh tôi một cú thật đau, tôi sẽ tới tận nhà họ và trả lại một cú đánh đau hệt như vậy... Tôi chỉ đùa thôi.”

Cho dù Mounter có đùa hay không thì chính ông cũng là người đặt ra luật cho cuộc cạnh tranh. Với tốc độ phát triển chóng mặt của Star TV trong lĩnh vực truyền thông vệ tinh đầu tư tới hàng tỷ đô-la này, các đối thủ thách thức Star TV cần phải hiểu mình đang đối phó với ai và cái gì.

Không chỉ dùng lời nói đơn thuần, Star TV còn cho ra đời Media Assets Limited như một lời cảnh báo các đối thủ. Chiếm tới một nửa số vốn điều lệ trị giá 600 triệu đô-la Mỹ của Star TV, Media Assets phụ trách việc sản xuất, phát triển, phân phối các chương trình truyền hình do các nhà sản xuất và làm phim của Hồng Kông và đài Chinese Asia làm ra. Khi miêu tả mối quan hệ giữa Star TV và Media Assets, Mounter giải thích rằng Star TV và Media Assets là “hai công ty độc lập, hợp tác với nhau trong các chương trình và các chiến lược chủ chốt, sau đó tách ra quảng cáo và đầu tư theo cách riêng và lại hợp tác với nhau trong công đoạn tiếp thị cuối cùng. Hai công ty sẽ trở thành anh em của nhau với năm kênh quảng cáo miễn phí trên truyền hình trả tiền.”

Nhờ Mounter, Star TV đã có đủ tự tin để tiến hành những cải cách lớn. Phát triển thêm các kênh mới và đàm phán với các đối thủ cạnh tranh cả cũ lẫn mới là những ưu tiên hàng đầu của Star TV. Tuy nhiên, ngày càng có nhiều công ty tham gia vào lĩnh vực kinh doanh vệ tinh truyền thông trực tiếp và Lý Gia Thành cũng bắt đầu có ý nghĩ bán lại một phần Star TV. Ngoài ra, tiền cũng là một vấn đề. Năm 1989, Hutch Vision đã xác định chịu lỗ một khoản 200 triệu đô-la Mỹ cho tới năm 1995 khi tình hình thay đổi và đến năm 2000, công ty có thể thu về khoản lợi nhuận hàng năm là 500 triệu

đô-la Mỹ. Tuy nhiên vào năm 1993, khi khoản lỗ lên tới một triệu đô-la Mỹ mỗi tuần, Lý Gia Thành đối mặt với nguy cơ phải rót thêm tiền vào ngân quỹ công ty. Hutch Vision sẽ phải đi theo lộ trình thu phí thu sóng. Đó có vẻ là cách duy nhất giúp hòa vốn. Theo các cố vấn công ty, việc thu phí xem năm kênh của Hutch Vision sẽ giúp công ty thu lại được khoản đầu tư 500 triệu đô-la Mỹ vào năm 1994. Vấn đề là chỉ riêng cuộc chuyển đổi này (mà về sau sẽ tạo nên từ 80-100 kênh) sẽ mang về cho công ty 700 triệu đô-la Mỹ. Lý sắp hết thời gian. Ông cần vốn để biến vụ đầu tư vào truyền hình này từ một cơn ác mộng trở thành một thương vụ có lời.

Tháng 5 năm 1993, Frank Barlow – Tổng Giám đốc tập đoàn truyền thông khổng lồ Pearson Group của Anh đã đánh tiếng rằng tập đoàn của ông rất muốn sở hữu một phần nhỏ cổ phần của Star TV. Chỉ mới một tháng trước đó, Pearson đã mua lại kênh truyền hình Thames Television với giá 99 triệu bảng Anh, thêm vào danh sách các thành tích nổi bật của tập đoàn mình như tờ The Financial Times (Thời báo Tài chính), Chateau Latour, Royal Doulton, Nhà xuất bản Longman, Ngân hàng Đầu tư Phát triển Lazard tại London, Paris, New York và cả một danh mục đầu tư vào các hãng truyền hình. Giờ đây, tập đoàn này muốn thâm nhập thị trường châu Á và sẵn sàng bỏ ra 100 triệu đô-la Mỹ để có thể sở hữu một phần Star TV. Thêm vào đó, Pearson cũng hy vọng kênh truyền hình giải trí đang trong giai đoạn thai nghén của mình là Thames/BBC, kênh UK Gold cũng như kênh giáo dục quảng cáo cho Nhà xuất bản Longman có thể trở thành một phần các sản phẩm truyền hình của Star TV. Chắc chắn rằng khi tiếp cận Star TV lần đầu tiên, Pearson đã biết việc Richard Dunn giữ vị trí tổng giám đốc của Đài Truyền hình Thames có thể sẽ khiến cuộc thương lượng thất bại. Trước đây, Dunn và Mounter từng làm việc cùng nhau khi Mounter còn làm việc ở Đài Truyền hình Thames.

Tuy nhiên, vẫn còn một trở ngại lớn nữa tồn tại. Lý Gia Thành đã từng làm ăn với Pearson trước kia. Năm 1986, trong một giao dịch quốc tế lớn, Lý đã mua lại 4,99% cổ phần Tập đoàn Pearson. Điều ông muốn là quyền lực – một chân trong Hội đồng quản trị Tập đoàn Pearson. Nhưng Hội đồng quản trị đã gạt ông ra và tỏ ra ngờ vực khả năng của người đàn ông mang quốc tịch Trung Quốc đến từ Hồng Kông này. Ngay sau đó, Lý Gia Thành đã bán tổng tất cả số cổ phiếu mình đã mua. Liệu trải nghiệm cay đắng đó quyết định kết quả cuối cùng của cuộc đàm phán với tập đoàn Pearson năm 1993 như thế nào chỉ có Lý Gia Thành mới biết chắc chắn. Tuy nhiên, Lý Gia Thành dường như không thích lời đề nghị của Tập đoàn Pearson. Có điều Hutch Vision vẫn cân nhắc lời chào giá của Tập đoàn Pearson là bởi cũng có những lời chào giá từ các công ty khác. Thực tế, người đưa ra lời chào giá hấp dẫn nhất là trùm tư bản Rupert Murdoch của Tập đoàn Truyền thông News Corporation, và Lý Gia Thành cùng người đại diện vẫn đang nghe ngóng để cân nhắc.

Lý do cơ bản khiến Tập đoàn News Corporation thấy hứng thú với Star TV là các chương trình của đài này, nói chính xác hơn là với kênh MTV châu Á – một thành công lớn của Star TV, vẫn đang tiếp tục sinh lợi nhuận. Các kênh khác của Star TV có vẻ ít hấp dẫn hơn. Các cố vấn của Murdoch không mấy mặn mà với các bản tin bình luận về Trung Quốc mà kênh BBC thường phát sóng. Theo như lời của một cố vấn thì “Có rất nhiều cách các ông có thể làm để giúp Trung Quốc hấp dẫn hơn trong mắt người khác. Việc cho phát sóng các chương trình thời sự lôi thôi như thế chỉ là phương án cuối cùng mà thôi.” Và như thế, với một thị trường đã có tới 350 bộ tiếp sóng tương ứng với 350 kênh, Tập đoàn News Corp sẽ chỉ giữ lại kênh MTV châu Á và loại ra tất cả các kênh khác của Star TV. Rõ ràng là Murdoch rất hứng thú với cuộc giao dịch này, ngoại trừ một điều là ông muốn nắm quyền kiểm soát trong khi Lý Gia Thành lại chỉ muốn bán một phần nhỏ cổ phiếu. Cuộc

giao dịch có vẻ sẽ thất bại, ít nhất là cho tới lúc này.

Murdoch vẫn muốn thâm nhập vào thị trường châu Á cho dù đã có các chương trình truyền hình rất được yêu thích tại châu Âu và Australia. Và đài truyền hình hấp dẫn ông ta nhất chính là Television Broadcast Limited (TVB). Đối với Murdoch, cả một thư viện 25 năm tuổi với các chương trình truyền hình Trung Quốc kéo dài tới 35 tiếng đồng hồ của đài TVB còn hấp dẫn hơn nhiều các câu chuyện mô phỏng nhằm chán của TVB và các chương trình truyền hình Star TV mua lại từ Asia Television Limited (ATV) – đối thủ cạnh tranh của TVB. Hơn thế, TVB còn là một phần thưởng mà bất cứ ai cũng thèm muốn được sở hữu nó. TVB có các chi nhánh quốc tế tại San Francisco và Los Angeles. Nó sở hữu 20% cổ phần Toronto's Chinavision và Vancouver's Cathay TV, nắm toàn bộ thị phần khán giả Trung Quốc tại Canada. Thậm chí, nó còn có cả một công ước có giá trị mười năm với Chính phủ Indonesia nhằm mở rộng mạng lưới truyền hình tại thủ đô Jakarta. TVB có quy mô toàn cầu hơn Star TV và là điển hình của một hãng truyền thông nổi tiếng, nơi mà “truyền hình chính là giấy phép in tiền”. Kể từ khi đến với khán giả Hồng Kông, Tập đoàn Run Run Shaw đã thu được rất nhiều tiền. Năm 1991, với thị phần khán giả chiếm tới 80% thị trường Hồng Kông, TVB đã thu về mức lãi 365,6 triệu đô-la Hồng Kông. Tới năm 1994, theo Công ty Môi giới Mees Pierson Securities, con số này đã tăng lên thành 544,4 triệu đô-la Hồng Kông. Trên thực tế, đài TVB của Tập đoàn Run Run Shaw đã trở thành tâm điểm chú ý của Rupert Murdoch, và ông ta muốn có 22% cổ phần của đài này.

Tuy nhiên, vẫn còn một trở ngại đối với việc Murdoch mua lại cổ phần của TVB. Pháp lệnh truyền hình của chính phủ lục địa quy định những người không phải là công dân lục địa không được sở hữu quá 10% cổ phần của một đài truyền hình tại Hồng Kông. Ngoài ra, họ có thể sở hữu các công ty

truyền thông khác nữa với 15% cổ phần. Cách duy nhất để thoát khỏi pháp lệnh này là thuyết phục Hội đồng Hành pháp bãi trừ việc thi hành pháp lệnh. Nhưng trước khi việc này được thực hiện, Hội đồng Hành pháp muốn Murdoch đảm bảo rằng việc ông ta trở thành thành viên của đài truyền thông số một lục địa sẽ không chỉ có lợi cho Tập đoàn News Corp mà còn cho cả Hồng Kông nữa. Thú vị hơn, ý nghĩ rằng Murdoch sẽ có thể “lấn sân” sang cả thị trường hàng không Trung Quốc đã khiến Bắc Kinh tỏ rõ sự phản đối. Nhưng lúc này, do nghĩ rằng Hội đồng Hành pháp có thể sẽ đạt được một số lợi ích nào đó nếu mình sở hữu đài TVB, ông ta quyết định không mua TVB nữa. Đơn giản là Murdoch không nghĩ mình có thể chiến thắng đa số thành viên Hội đồng Hành pháp. Và thực tế là mọi người sẽ còn nhớ tới TVB như một trò đùa giỡn của Murdoch.

Thất bại trong việc hợp tác giữa TVB và News Corp đã khiến Star TV thở phào nhẹ nhõm. Trước cả khi Murdoch tiếp cận TVB thì đài này đã là đối thủ duy nhất của Star TV. Nếu tập đoàn tin tức và giải trí hùng mạnh News Corp có được TVB – đài truyền hình với bề dày lịch sử khiến các chương trình của nó có sức ảnh hưởng lớn hơn hẳn tầm ảnh hưởng của Star TV, thì tập đoàn này sẽ trở thành một đối thủ đáng gờm hơn gấp nhiều lần. Sự hợp tác giữa TVB và Tập đoàn News Corp với sự hiểu biết cặn kẽ về thị trường châu Á cùng những kinh nghiệm dày dặn về truyền hình vệ tinh và truyền hình cáp sẽ là một liên minh đủ mạnh để hất Star TV ra khỏi vị trí số một.

Trong khi đó, Murdoch vẫn tiếp tục cuộc thương lượng với Star TV. Về phần mình, Star TV đang xem xét lời đề nghị từ các đối tác. Tập đoàn Pearson chưa từ bỏ cuộc chiến, bây giờ lại có thêm Time Warner và một tập đoàn tài chính quốc tế với Công ty Turner Broadcasting System Incorporated Atlanta, Georgia cũng theo đuổi công ty của Lý Gia Thành. Nhưng Murdoch có vẻ vẫn là đối tác tiềm năng nhất. Ông đã trả 425 triệu đô-la Mỹ cho cổ

phần của Star TV.

Một cuộc thương lượng đã được tiến hành và Richard – người đại diện của Lý Gia Thành đã đứng ra đàm phán. Nhưng địa điểm diễn ra cuộc thương lượng bỗng nhiên bị thay đổi. Ngày 23 tháng 7 năm 1993, sau khi bay tới Corsica, Richard đã lên du thuyền Morning Glory của Rupert Murdoch để gia nhập phái đoàn đàm phán của chính Murdoch, gồm Sam Chisolm – ông chủ dịch vụ truyền hình vệ tinh trực thuộc Tập đoàn News Corp, Chase Carey – Tổng Giám đốc Tập đoàn Fox Incorporated và tất nhiên là cả “ông hoàng” Murdoch nữa. Murdoch cho rằng việc giao dịch thành công tại vùng lãnh thổ trên mặt nước của mình chứ không phải tại ngôi nhà trên đất liền của đối tác chắc chắn sẽ nâng quyền lực của ông trong cuộc giao dịch lên rất nhiều. Về sau, Murdoch nổi tiếng trong lĩnh vực truyền thông với việc mua lại các tài sản đang gặp trục trặc. Đầu tiên chỉ với các tờ báo, sau đó ông phát triển chúng thành các doanh nghiệp sinh lợi. Murdoch đã làm sống lại các tờ báo như Times of London, Sunday Times, New York Post và Boston Herald. Tất cả đều là các tờ báo ở các thành phố lớn và chính chúng đã củng cố lòng ham thích chủ nghĩa thế giới và quốc tế của Murdoch.

Giờ đây, khi giao dịch với một đối tác 26 tuổi – người sẽ trở thành một ông trùm tư bản nay mai, Murdoch cảm thấy với mức giá mình đưa ra, chắc chắn Star TV sẽ là của ông. Tuy nhiên, vấn đề duy nhất của Murdoch là ông quá mong muốn có được Star TV. Cuộc thương lượng kéo dài tổng cộng sáu tiếng đồng hồ và Murdoch kỳ kèo mặc cả suốt quãng thời gian ấy. Tuy nhiên, Richard – Lý Gia Thành thứ hai vẫn vô cùng kiên quyết. Lời chào giá ban đầu trị giá 425 triệu đô-la Mỹ cách đó vài tháng của Murdoch không mấy ấn tượng với Richard. Anh muốn có nhiều hơn thế. Nhưng sau sáu tiếng đồng hồ, cuối cùng bản hợp đồng giao dịch cũng được ký kết. Murdoch sẽ nắm phần lớn cổ phần của Hutch Vision – tập đoàn chủ chốt điều khiển Star

TV. Đổi lại, để có được 63,6% cổ phần, Murdoch sẽ phải trả 525 triệu đô-la Mỹ. Với 36,4% cổ phần còn lại, bằng Tập đoàn Hòa Ký Hoàng Phố và Công ty Genza Investments, Lý Gia Thành cùng con trai vẫn nắm quyền sở hữu tập đoàn, bao gồm cả việc toàn quyền sở hữu AsiaSat. Thêm vào đó, 525 triệu đô-la sẽ được Tập đoàn News Corp trả một phần bằng tiền mặt, phần còn lại bằng trái phiếu. Murdoch sẽ tăng tỷ lệ tiền mặt trả nếu cổ phiếu ông được mua là loại cổ phiếu ưu tiên có thể hoán đổi và tỷ lệ trái phiếu sẽ tính cả 2,7% cổ phần của Tập đoàn News Corp giao cho Lý Gia Thành. Số cổ phần này sẽ giúp Lý Gia Thành thâm nhập được vào lĩnh vực truyền thông châu Âu, Mỹ và Australia. Khi giao dịch kết thúc, Richard nhanh chóng bay về Hồng Kông. Lý Gia Thành xem xét cuộc thương lượng và ngay sáng sớm hôm sau, ông gọi điện cho con trai. Cuộc gọi rất khẩn cấp. Lý Gia Thành nói: “Đây có vẻ là một thương vụ tốt đấy. Tiến hành đi con.” Richard Lý trả lời: “Vâng, thưa cha.”

Đối với Richard, với tinh thần làm việc chăm chỉ, thái độ nhiệt thành và các sách lược sáng suốt, anh đã xây dựng Star TV tới thời điểm có thể bán đi. Anh đã thực hiện dự án Star TV trong suốt ba năm, xây dựng nó từ ý tưởng, chăm sóc và sau cùng bán lại cho người muốn mua, nhưng giữ chắc giá cho tới tận phút cuối cùng. Tất nhiên thành công của Richard trong cuộc mua bán Star TV không phải chỉ do mình anh tạo nên. Chính cơ sở hạ tầng do Lý Gia Thành xây dựng đã đưa Richard lên nấc thang thành công. Và cũng chính những lời khuyên của các thành viên trong tập đoàn, những đối tác giàu có cùng sự ủng hộ, động viên của cha và Tập đoàn Hòa Ký Hoàng Phố đã thúc đẩy và tạo cơ hội cho anh phát triển Star TV thành một món hàng vô cùng hấp dẫn trên thị trường thế giới. So sánh với bất cứ nhà doanh nghiệp nào thì công việc kinh doanh của Richard cũng tốt đẹp, thậm chí còn tốt hơn cả công việc kinh doanh của công ty anh trai mình. Điều này đã khiến cha anh tự hào về anh, còn người anh trai thì cảm thấy vô cùng ghen tị.

Ngoại trừ một lời bình phẩm có phần tiêu cực từ Thủ tướng Malaysia Mahathir Mohamed thắc mắc không hiểu lý do Murdoch mua lại tới 64% cổ phần của Star TV nhằm mục đích gì nếu không phải là để “khống chế các tin tức chúng ta sẽ nhận được” thì tin tức về cuộc giao dịch Star TV đã tạo nên những phản ứng rất tốt. Cổ phiếu của Tập đoàn News Corp đã tăng 0,24 đô-la Australia và dừng ở mức 8,30 đô-la Australia một cổ phiếu. Trong khi đó, những lời bàn tán bên ngoài cũng rất tích cực. Peter Lui, nhà phân tích chứng khoán của Công ty Nikko Securities phát biểu: “Đây là một cuộc giao dịch có lợi cho cả đôi bên. Đối với Tập đoàn New Corp, cuộc giao dịch đã mở ra cánh cửa tiến thẳng vào lĩnh vực truyền thông vệ tinh khu vực. Về phía Hutch Vision, tất cả những khó khăn lâu dài về nguồn cung ứng chương trình từng phải đối mặt trước kia đã được giải quyết.” Tại Smith Barney, New York, nhà phân tích truyền thông John Reidy cho rằng việc Murdoch mua lại cổ phần của Star TV là một “nước cờ xuất sắc” của ông trùm tư bản người Australia này: “Ông ấy đã đầu tư đúng ngành, đúng chỗ và đúng lúc”. Với một số quan sát viên thì Murdoch đã mua lại vị trí lý tưởng của một người châu Á ở tầng lớp trung lưu muốn đốt tiền. Nhà phân tích truyền thông Neil Junor của Hãng Nat West Markets đã tổng kết cuộc giao dịch này bằng lời chú thích: “Cho tới thời điểm này, truyền hình vẫn là một lĩnh vực kinh doanh riêng biệt gói gọn trong phạm vi từng khu vực. Với cuộc giao dịch này, Murdoch đã mở ra hành lang phân phối thứ ba, mang lại những lợi thế rõ rệt, hơn hẳn bất cứ một công ty truyền hình nào. Ông ấy đã trở thành nhà kinh doanh truyền hình hàng đầu thế giới”.

Không giống như cuộc giao dịch thất bại với đài TVB do phạm vào pháp lệnh truyền hình của Hồng Kông, giao dịch giữa Lý và Murdoch đáp ứng pháp lệnh viễn thông của chính phủ. Trong trường hợp này, pháp lệnh cho phép người nước ngoài sở hữu 100% cổ phần. Quan trọng hơn, đối với chính phủ, sự thành công của cuộc giao dịch này đã giúp trừ bỏ ham muốn của

Murdoch đối với đài TVB. Howard Young, người triệu tập Ban Văn hóa Giải trí của Ủy ban Lập pháp phát biểu: “Tôi rất hoan nghênh bước đi linh hoạt của Tập đoàn News Corp trong việc tìm ra một giải pháp khác không cần phải lách luật. Tuy nhiên, về những lợi ích mà cuộc giao dịch này mang lại thì chúng ta còn phải chờ xem.”

Quả thực, hơn 500 nhân viên tại Hồng Kông vẫn còn phải chờ đợi. Sự thay đổi lãnh đạo mới của công ty đã khiến họ mất việc. Đối với Julian Mounter, ông sẽ chỉ phải chờ sáu tháng cho tới khi thay đổi lời từ chối làm việc dưới quyền Sam Chisolm – người đại diện của Murdoch. Ông này và một nhân viên cấp cao khác của Tập đoàn News Corp được cử tới Hồng Kông để nghiên cứu kỹ thị trường và quyết định sẽ phải làm gì với món đồ chơi châu Á mới của ông chủ. Không lâu sau đó, chính Murdoch đã gây ra một tổn thất lớn về tài chính bằng lời tuyên bố xúc phạm tới một trong những khách hàng quan trọng nhất. Chỉ vài ngày sau khi cuộc giao dịch thành công, tháng 4 năm 1993, ông đã thả một “quả bom chính trị” với bài phát biểu tại London: “Những tiến bộ của ngành viễn thông đã mang đến một mối đe dọa rõ ràng cho tất cả các chính thể chuyên chế ở khắp nơi”. Không chỉ đưa ra những lời bình luận ác ý về bản chất của thể chế chính trị và Chính phủ Trung Quốc, Murdoch còn muốn loại bỏ kênh BBC ra khỏi danh mục các chương trình do những bản tin về các vấn đề gây tranh cãi lôi thôi của Trung Quốc. Tuy nhiên, có nguồn tin mật cho rằng BBC đang rục rịch xây dựng một kênh bằng tiếng Ả Rập tại Trung Đông, một động thái vi phạm vào lãnh thổ của AsiaSat.

Trong khi đó, tại Hồng Kông, Star TV mới đang vấp phải các vấn đề khó khăn với Wharf Cable – công ty nắm độc quyền ngành công nghiệp cáp tại lục địa. Các cuộc tranh luận về việc Star TV sẽ được truyền bao nhiêu kênh qua Wharf đã khiến Tập đoàn News Corp vô cùng lo lắng.

Cuối cùng, khi những vấn đề này được giải quyết thì lại có rất nhiều quan điểm cho rằng trước khi thực hiện cuộc mua bán, sự cần cù hay đơn giản chỉ là khả năng nghiên cứu lạc hậu của Murdoch cũng không hữu ích là mấy. Herbert Granath, nhân vật có ảnh hưởng lớn trong giới truyền hình, Chủ tịch Tập đoàn Cable and International Broadcast Group (ABC's) cho rằng: “Có vẻ Murdoch không chịu làm bài tập về nhà. Làm kinh doanh ở châu Á rất khác biệt. Ở đó, hình thức quan trọng hơn cả.” Những lời bình luận từ các văn phòng đặt tại New York của các hãng truyền thông, đặc biệt là từ Tập đoàn ABC's, cho rằng có thể Murdoch sẽ làm tốt hơn nếu ông ta chỉ nắm số cổ phần nhỏ và để yên cho gia đình họ Lý tiếp tục phát triển Star TV vào Trung Quốc.

Hẳn nhiên, Murdoch không thể tin rằng mình đã bị lừa tới hai lần bởi một người giàu có hơn. Thêm vào đó, việc Tập đoàn Pearson theo đuổi sát nút trong cuộc mua bán Star TV và vụ giao dịch thất bại với TVB đã khiến Murdoch trở thành đối tác nhiệt tình và nóng lòng nhất, thậm chí có lẽ còn không biết, hoặc không quan tâm, xem sự hợp tác này sẽ mang lại cho mình lợi ích gì. Đơn giản là bởi ông muốn có mối quan hệ với châu Á. Cuối cùng, hóa ra Asian Television Express lại là một cách kiếm tiền béo bở. Một Richard Lý chỉ mới 26 tuổi đã thắng được Murdoch, điều đó không chỉ chứng tỏ trí thông minh và sự khôn ngoan của con trai Lý Gia Thành, mà còn chứng minh rằng chỉ nguyên con số “một tỷ khách hàng” ở Trung Quốc thôi cũng đã đủ làm lóa mắt ngay cả một Rupert Murdoch vô song.

Hẳn nhiên, cuối cùng Murdoch cũng thu được lợi từ cuộc mua bán, ít nhất là thỏa mãn được khuynh hướng đế quốc của mình. Với mức giá mà Murdoch trả thì câu hỏi ai được ai mất trong cuộc mua bán này vẫn còn được đặt ra trong suốt hai năm sau. Tháng 5 năm 1995, Murdoch hoàn tất việc mua tiếp 36,4% cổ phần còn lại từ Tập đoàn Hòa Ký Hoàng Phố của Lý Gia

Thành và Genza Investmanets SA của Richard Lý với giá 345 triệu đô-la Mỹ, tương ứng với 9.478.022 đô-la Mỹ mỗi một phần trăm cổ phần, cao hơn con số 8.254.717 đô-la Mỹ một phần trăm cổ phần Murdoch mua hai năm trước đây. Như vậy, vào năm 1993, Tập đoàn News Corp đã mua được một món hời hay phải mua với giá đắt hơn thực tế? Đối với Rupert Murdoch thì sự khác biệt này cũng chỉ làm hao tổn chút tiền lẻ trong túi, bởi vì ông đã tính rằng Star TV phải trị giá tới 3 tỷ đô-la Mỹ.

Về phía Lý Gia Thành, hẳn nhiên ông có thể tuyên bố đã có một cuộc giao dịch rất thành công. Khi giờ đây Murdoch đã có trong tay món đồ chơi châu Á thì Lý cũng đã lấy lại được số tiền lỗ khổng lồ. Thực tế là, cuộc mua bán này đã chứng tỏ khả năng nhạy bén với thời cuộc của Lý Gia Thành, bán đi một công ty đang thua lỗ cho đúng đối tượng với mức giá “hợp lý” – mức giá mà theo ban quản trị của Star TV là cao hơn vốn đầu tư ban đầu tới sáu lần.

9. Trở về cội nguồn

Với một doanh nhân tài ba như Lý Gia Thành thì việc kinh doanh để sinh lợi là một điều hiển nhiên. Đầu những năm 90, khi châu Á đã trở thành một khu vực thân thuộc với ông thì những cơ hội đầu tư ngày càng nhiều hơn. Sự xuất hiện của Star TV với vai trò là nhân vật quan trọng trong thế giới truyền thông là một tín hiệu tốt để Lý Gia Thành rời bỏ thuộc địa này. Tuy nhiên, Hồng Kông luôn là địa bàn phát triển, là cơ sở của sự giàu có và quyền lực của Lý Gia Thành. Đối với Lý, Hồng Kông là nơi mà ước mơ của ông được bay cao và là nơi ông hợp tác kinh doanh với Lý Triệu Cơ (Henderson Land) và Trịnh Dụ Đồng (New World Holdings). Bằng nhiều cách, Lý Gia Thành đã nêu ra được cách thức cạnh tranh giữa các nhân viên của Ngân hàng Shatin và những người bán dạo áo sơ mi lụa ở Stanley. Đó cũng là mô hình phát triển của Hồng Kông mà nhiều người mong muốn. Quan trọng hơn, triển vọng Hồng Kông sẽ được trả lại cho Trung Quốc trong vài năm tới và việc Thượng Hải là thành phố an toàn để đầu tư kinh doanh báo hiệu cho Lý Gia Thành rằng, vào thời điểm cả hai vùng lãnh thổ được hòa hợp cả về tinh thần và kinh tế thì đầu tư vào Hồng Kông cũng có nghĩa là đầu tư vào Trung Quốc.

Lý do duy nhất khiến Lý Gia Thành tập trung đầu tư vào Hồng Kông và Trung Quốc vào đầu những năm 90 chính là tình yêu ông dành cho mảnh đất quê hương. Ngoài ra, còn hai lý do rõ ràng nữa để Lý Gia Thành tiếp tục mở rộng đế chế của mình. Lý do thứ nhất, không phải mọi thứ mà ông chạm vào đều lập tức biến thành vàng. Cụ thể là vào năm 1992, điều đó lại ảnh hưởng xấu tới Tập đoàn Hòa Ký Hoàng Phố của Lý Gia Thành. Chỉ trong sáu tháng đầu năm tập đoàn đã thua lỗ 78 triệu đô-la Hồng Kông. Đây là sự thua lỗ đầu tiên vào giữa năm kể từ khi Lý Gia Thành lãnh đạo nó năm 1979. Sau sự

thua lỗ của Công ty Dầu Husky Oil ở Canada thì một vụ kinh doanh khác ở Anh, thông qua Tập đoàn Viễn thông Hòa Kỳ Telecom – công ty con thuộc Tập đoàn Hòa Kỳ Hoàng Phố – lại tiếp tục bị thua lỗ. Sự thật là thành công của Lý Gia Thành ở một thuộc địa của Anh không đảm bảo được sự thành công của ông ở chính nước Anh. Sự có mặt của Lý Gia Thành trong cộng đồng doanh nghiệp có địa vị xã hội cao ở Hồng Kông cũng không dễ dàng mở đường cho ông gia nhập vào nhóm những doanh nhân thành đạt của Anh.

Tuy nhiên, quay ngược thời gian vào tháng 9 năm 1986, Lý Gia Thành đã rất thành công trong việc mở rộng uy thế của mình ở Anh. Bước đi quan trọng đầu tiên là Lý đã mua 4,99% cổ phần của Pearson Group, tập đoàn viễn thông khổng lồ của Anh. Việc này đã đặt mục tiêu cho kế hoạch lâu dài của Tập đoàn Hòa Kỳ Hoàng Phố tại Anh. Đó là “phát triển bền vững để xây dựng mối quan hệ thương mại giữa hai tập đoàn”. Giống như việc Lý Gia Thành thâm nhập vào thị trường Mỹ thông qua Tập đoàn Tiết kiệm và Cho vay Columbia, số vốn đầu tư ban đầu ở Pearson cũng cho thấy ý định đánh cược số cổ phần nhỏ với số cổ phần lớn hơn. Ở đây là số cổ phần về công nghiệp, ngân hàng và xuất bản.

Lý Gia Thành rất hào hứng với mong muốn gia nhập vào nhóm những doanh nhân thành đạt của Anh. Ông đã chuẩn bị tất cả những việc cần thiết để nâng cao uy thế của mình ở câu lạc bộ. Một trong những việc đó là Tập đoàn Hòa Kỳ Hoàng Phố cùng với Tập đoàn Tín dụng Anh tổ chức những bữa tiệc mang phong cách Trung Hoa tại Osterley Park, Middlesex tháng 7 năm 1987. Tổng cộng có bốn bữa tiệc theo phong cách như vậy với số lượng khách lên đến hơn 3 nghìn người.

Những hành động phô trương thanh thế lãng phí như vậy giúp Lý Gia Thành được biết đến nhiều hơn ở Anh, tuy nhiên nó lại không giúp ông hợp tác được với Anh thông qua Pearson. Hiển nhiên, Tập đoàn Pearson Group

cũng không thích một người Trung Quốc đến từ Hồng Kông lại chiếm được một vị trí cao trên thương trường. Điều này Lý Gia Thành hiểu hơn ai hết bởi ngay từ lúc bữa tiệc bắt đầu, ông đã nhận được thái độ lạnh nhạt của Lord Blakenham, Chủ tịch Tập đoàn Pearson, thông qua người đại diện trung gian là Simon Murray. Lý Gia Thành biết rằng đã đến lúc mình phải ra khỏi Pearson trong sự tiếc nuối và đau xót. Ngoài sự đón tiếp lạnh nhạt từ Pearson, Lý Gia Thành còn có một lý do khác, xuất phát từ triết lý kinh doanh riêng của ông. Giả sử Lý có thể giành được một ghế trong ban lãnh đạo Pearson, chắc chắn ông sẽ có ít quyền hành. Do đó, Lý quyết định bán phá giá cổ phần của mình. Theo ông: “Tôi không thích tham gia vào một ban lãnh đạo mà mình có ít ảnh hưởng”. Cùng thời điểm đó, một doanh nhân người Ý muốn mua hết 4,99% cổ phần của Lý Gia Thành ở Pearson, để chuyển số cổ phần này cho Rupert Murdoch.

Tất nhiên, không phải tất cả mọi người ở Anh đều tập trung vào việc làm mất mặt Lý Gia Thành (Đảng Bảo thủ của Anh càng không tham gia vào việc này, bởi Lý Gia Thành có mối quan hệ chặt chẽ với John Major – người thường qua lại Hồng Kông với tư cách là nhân viên của Ngân hàng Standard Chartered trong 14 năm. Thực tế năm 1992, Lý Gia Thành đã tặng 100 nghìn bảng Anh cho quỹ của Đảng Bảo thủ và trở thành thành viên trong việc gây quỹ cho tổ chức của Thatcher). Một mối quan hệ kéo dài mấy năm liền là mối quan hệ giữa Lý Gia Thành và Cluff Oil, công ty năng lượng tư nhân của Anh do Algy Cluff đứng đầu. Năm 1979, khi Cluff mở rộng ở Hồng Kông, Lý Gia Thành đã mua 25% cổ phần của công ty con. Sau đó, tháng 11 năm 1986, Lý lại mua riêng 4,9% cổ phần, trị giá 1 triệu bảng Anh của công ty mẹ. Theo phân tích của Công ty Chứng khoán Schroder Securities, việc đầu tư của Lý Gia Thành vào Cluff đáng giá hơn kể từ năm 1986, khi Công ty Dầu Cluff Oil tích lũy được 20 triệu đô-la Mỹ hàng năm từ những mỏ vàng ở Zimbabwean. Với 4 triệu bảng Anh trong ngân hàng, tổng giá trị tài

sản ước tính của Cluff theo cổ phiếu chỉ dẫn trước 1,57 đô-la Mỹ so với giá cổ phiếu là 0,48 đô-la Mỹ. Nhận xét về sự cộng tác với Lý Gia Thành, Algy Cluff nói: “Giờ đây chúng tôi thật sự hài lòng vì có một nhà đầu tư như ông Lý. Chúng tôi biết ông ấy được bảy năm và luôn hợp tác rất ăn ý.”

Một mối quan hệ khác tuy đem lại nhiều lợi nhuận nhưng cũng khiến Lý Gia Thành e ngại là mối quan hệ với Tập đoàn Viễn thông Anh Cable & Wireless. Tháng 9 năm 1987, Trường Giang Thực Nghiệp, Hòa Ký Hoàng Phố và Công ty International Holdings đã mua 4,9% cổ phần của Tập đoàn Viễn thông Anh Cable & Wireless, với giá chưa đến 3 tỷ đô-la Hồng Kông. Thực tế, các công ty của Lý Gia Thành đã bắt đầu mua cổ phần của Tập đoàn Viễn thông Anh Cable & Wireless từ hàng tháng trước. Lý Gia Thành phát biểu: “Hoan nghênh sự đầu tư. Tuần trước, chúng tôi đã đẩy mạnh sức mua. Vào thời điểm này, đây là sự đầu tư liên tục, nhưng chúng tôi vẫn muốn tăng thêm cổ phần ở Cable & Wireless. Chúng tôi tin rằng đây là một sự đầu tư rất tốt và đây là thích hợp để đầu tư”. Những nhà phân tích của London phỏng đoán rằng mục đích của Lý Gia Thành là muốn dùng số cổ phần này như “đòn bẩy” cho công ty con, Công ty Điện thoại Hồng Kông. Cùng lúc đó, Giám đốc tài chính của Cable & Wireless, Rod Olsen, tuyên bố rằng hành động của Lý Gia Thành “thể hiện sự tự tin trong công ty”.

Tuy nhiên, thực chất Cable & Wireless chỉ là người giữ tiền cho Lý Gia Thành. Thêm một điều nữa là, mặc dù Lý Gia Thành có hứng thú mua thêm cổ phần của Cable & Wireless nhưng luật pháp Anh không cho phép ông mua quá 15%. Quan trọng hơn, Cable & Wireless đã nhận thức được sự mất mát này. Thật sự, giống như Pearson Group, Cable & Wireless chưa bao giờ thấy lo ngại về kế hoạch mở rộng đầu tư lâu dài của Lý Gia Thành, như công ty liên doanh chẳng hạn. Chỉ riêng điều này cũng đủ buộc một Lý Gia Thành đầy kiêu hãnh bán đi số cổ phần của mình. Nhưng cuối cùng, lợi nhuận lại

giải quyết tất cả các vấn đề. Năm 1990, khi đồng bảng Anh tăng cao và giá cổ phiếu Cable & Wireless cũng tăng, Lý Gia Thành đã khôn ngoan khi quyết định bán hết cổ phiếu. Đây là một quyết định thật sáng suốt. Vậy Lý thu được bao nhiêu từ việc này? Câu trả lời là 484 triệu đô-la Hồng Kông – một món lợi nhuận khổng lồ. Năm 1989, Lý Gia Thành quyết định dừng đầu tư vào Cable & Wireless và CITIC của Trung Quốc để đầu tư vào truyền hình vệ tinh.

Mặc dù năm 1989 là năm Lý Gia Thành được Chính phủ Anh trao tặng Huân chương Người chỉ huy, nhưng đây cũng là năm tồi tệ nhất của ông. Nhận thức một cách muộn màng và không mấy khôn ngoan, Lý đầu tư nhiều hơn vào các dự án của Chính phủ Anh. Thật ra, từ năm 1989 đến năm 1991, Hòa Kỳ Hoàng Phố đã đạt được nhiều bước tiến lớn trong lĩnh vực viễn thông của Anh, trở thành nhà cung cấp dịch vụ danh bạ viễn thông lớn nhất. Nó cung cấp dịch vụ cho 170 nghìn thuê bao thông qua Công ty Hòa Kỳ Telecom và mua lợi tức của các công ty khác như Quadrant, Nokia Mobira và Millicom. Tiến thêm một bước dài nữa, tháng 7 năm 1991, Lý mua lại Microtel từ tay British Aerospace, một hãng hàng không Anh.

Cho tới thời điểm đó, Hòa Kỳ Telecom đang hái ra tiền dưới sự điều hành của Giám đốc Richard Siemens. Ông này đã bán toàn bộ lợi tức của mình tại Hòa Kỳ Hoàng Phố và tiếp tục tham gia đầu tư với tư cách một tỷ phú. Năm 1988, công ty thu được nhiều lợi nhuận hơn nhờ bán các dòng sản phẩm như dịch vụ danh bạ, thiết bị truyền dữ liệu, dịch vụ thông tin, cáp truyền hình, dịch vụ thu phát cũng như điện thoại di động. Với số khách hàng sử dụng điện thoại di động và dịch vụ danh bạ lên đến hơn 18 nghìn người, tổng thu nhập hàng năm của Hòa Kỳ Telecom là hơn 150 triệu đô-la Hồng Kông, so với vốn đầu tư ban đầu xấp xỉ 200 triệu đô-la Hồng Kông. Ở Hồng Kông, Hòa Kỳ Hoàng Phố là doanh nghiệp kinh doanh điện thoại có uy thế lớn

nhất.

Năm 1991, không giống với các dịch vụ danh bạ sử dụng giọng nói ghi âm sẵn để giao tiếp với khách hàng, Hòa Ký thuê 2 nghìn nhân viên và đào tạo từng người nhận cuộc gọi của bất kỳ ai trong số 300 nghìn khách hàng chỉ trong vòng một giây khi chuông bắt đầu kêu. Điều hành những nhân viên này là một nhóm sáu người, hầu hết được đào tạo ở Mỹ. Nhiều người đến Hòa Ký Telecom với kiến thức kinh doanh về thăm dò dầu mỏ, máy tính và viễn thông. Một nhà quản lý hàng đầu còn từng là cầu thủ bóng đá Australia.

Hòa Ký Telecom nhanh chóng mở rộng phạm vi hoạt động ở Australia, Đài Loan và Thái Lan. Tuy nhiên, công ty vẫn lưỡng lự khi hoạt động ở Malaysia vì chính phủ nước này không cho phép Hutch Vision phát các kênh truyền hình của hãng. Trước việc ngăn cản này, công ty quyết định lùi bước và đợi cho đến khi Malaysia cũng như các nước châu Á khác, bãi bỏ điều lệ này.

Việc Siemens thâm nhập vào thị trường đầu tư châu Á nhờ mạng lưới rộng lớn của Lý Gia Thành, một lần nữa lại chứng minh rằng, trong thế giới kinh doanh châu Á, việc tìm được một đối tác ăn ý cũng quan trọng như việc đưa ra một thỏa thuận chính xác. Một số tổ chức kinh doanh và bạn bè tốt của Lý Gia Thành như Raymond Châu thuộc Tập đoàn Golden Harvest của Đài Loan, Robert Kuok (Malaysia) và gia đình Lamsan (Thái Lan) – điều hành Ngân hàng Nông nghiệp Thái Lan khổng lồ. Giống như Lý Gia Thành, họ đều thành lập, sở hữu và điều hành các doanh nghiệp. Như Richard Siemens đã nói trong cam kết hợp tác: “Những con người này có thể là Lý Gia Thành vì họ vừa là chủ tịch và chủ sở hữu công ty của mình. Một trong những lý do khiến các công ty Mỹ gặp khó khăn ở châu Á là bởi họ chỉ có những vị chủ tịch ngắn hạn, trong thời gian từ hai đến ba năm. Ở châu Á, chủ tịch là người thành lập công ty, như Lý Gia Thành và sẽ ở cương vị đó cho đến khi ông ta

qua đời. Khi chủ tịch nói, tất cả mọi người đều phải nín thở bởi những điều ông ta nói là chân lý.”

Với nguồn lợi nhuận kiếm được từ Đài Loan, Thái Lan và Malaysia, Hòa Kỳ Telecom đã sẵn sàng thâm nhập vào trung tâm của nền công nghiệp dịch vụ Anh và Đức. Nhưng vào năm 1992, những gì Hòa Kỳ trải qua ở Anh đã dự báo ảnh hưởng xấu đến công ty. Thực tế là, Hòa Kỳ đã bị thua lỗ. Lợi nhuận thu được ở Đông Nam Á ít. Năm 1991, ở Australia, Công ty Hòa Kỳ Telecom chỉ thu được 5 triệu đô-la Hồng Kông. Cùng năm đó, công ty thua lỗ 5 triệu đô-la Hồng Kông ở Thái Lan và Malaysia. Phần lớn dòng âm tiền của Tập đoàn Viễn thông Hòa Kỳ Telecom xoay quanh Mạng lưới giao tiếp cá nhân. Hệ thống này được thành lập dựa trên một công nghệ chưa được kiểm chứng. Tổng số tiền đầu tư thật sự lên đến 4 tỷ đô-la Hồng Kông. Năm 1993, khi số tiền thua lỗ lên đến 1,42 tỷ đô-la Hồng Kông, Lý Gia Thành quyết định bỏ một số dịch vụ, trong đó có dịch vụ Mobile Data (truyền dữ liệu từ xa).

Tuy nhiên, tổng số thiệt hại không dừng ở đó. Các chuyên gia phân tích thị trường ở London đã chỉ đường cho Tập đoàn Viễn thông Hòa Kỳ Telecom tham quan các doanh nghiệp viễn thông ở Anh. Cazenova, nhân viên môi giới ở London, đã đưa ra một bản phân tích về Hòa Kỳ Telecom, trong đó rút ra kết luận về tương lai công ty của Lý Gia Thành: “Dòng tiền không thể thặng dư được ở Anh cho đến năm 1996 trên cơ sở hàng năm, đồng thời tích lũy dòng tiền cũng sẽ không thể thặng dư được cho đến cuối thập niên.” Một chuyên gia phân tích đã phát biểu: “Làm sao mà những người ngoài cuộc lại có thể nghĩ rằng họ sẽ có thể tham gia vào một lĩnh vực công nghệ cao lạnh nghề và kiếm tiền khi mà Tập đoàn Viễn thông Anh Cable & Wireless lại bị cho ra ngoài cuộc? Thật là ngạo mạn khi nghĩ rằng có thể từ bỏ những kiến thức cơ bản.”

Nói một cách khách quan, năm 1979, khi Lý Gia Thành điều hành Tập đoàn Hòa Ký Hoàng Phố, đó mới chỉ là một công ty viễn thông. Năm 1828, khởi nghiệp là một công ty thương mại, sau khi được Lý Gia Thành mua lại, Tập đoàn Hòa Ký Hoàng Phố đã phát triển mạnh, mở rộng quy mô kinh doanh và bán lẻ. Ở Hồng Kông, hầu hết mọi người đều mua các sản phẩm của Hòa Ký Hoàng Phố tại cửa hàng tạp hóa 135 Park'N Shop, các cửa hàng dược phẩm ở 86 Watson hay các công ty đồ điện dân dụng của Fortress. Khi những doanh nghiệp khổng lồ như Tập đoàn Dairy Farm Group tăng sức cạnh tranh thì Lý Gia Thành chỉ đơn giản là mở rộng quy mô. Năm 1990, khách hàng ở Macao, Singapore và Đài Loan có thể điền vào phiếu mua hàng và mua Walkman từ 37 cửa hàng của Park'N Shop, Watson và Fortress.

Không còn nghi ngờ gì, kinh doanh, bán lẻ và bất động sản là lĩnh vực của Lý Gia Thành. Một ví dụ về khoản lợi nhuận mà bất động sản đem lại cho Lý Gia Thành chính là việc tập trung đầu tư vào kinh doanh khách sạn. Đầu những năm 90, Tập đoàn Hòa Ký Hoàng Phố sở hữu cổ phần ở một vài khách sạn, trong đó phải kể đến 39% cổ phần Khách sạn Sheraton Hồng Kông và 65% cổ phần Khách sạn Hilton Hồng Kông. Với số lượng lớn các doanh nghiệp nước ngoài đến lập nghiệp ở Trung Quốc, các chuyên gia phân tích dự báo rằng Hồng Kông sẽ thay thế Tokyo trong lĩnh vực cho thuê văn phòng và trở thành trung tâm kinh doanh đắt đỏ nhất thế giới. David Faulkner, nhân viên bất động sản của công ty môi giới Hillier Parker, đã nói: “Các khách sạn ngày càng thiếu, các văn phòng còn thiếu hơn và giá cho một mét vuông đã tăng lên gấp ba lần”. Lý Gia Thành sẽ tối đa hóa lợi nhuận khi mua được hợp đồng quản lý Hilton với giá là 125 triệu đô-la Mỹ, tìm một địa điểm mới cho khách sạn và sử dụng địa điểm cũ để xây văn phòng. Về giá trị của Hilton, Tim Storey, chuyên gia phân tích khách sạn của HG châu Á, cho rằng: “nó trị giá khoảng 3-4 tỷ đô-la Hồng Kông, tương đương

với 450-510 triệu đô-la Mỹ. Nhưng nếu đánh sập nó và xây văn phòng thì giá trị sẽ là 7,5 tỷ đô-la Hồng Kông (960 triệu đô-la Mỹ). Đó là một con số khiêm tốn bởi giá trị tài sản còn có thể cao hơn.”

Năm 1994, Lý Gia Thành thành lập Tập đoàn Khách sạn Quốc tế Hòa Kỳ và sẵn sàng cạnh tranh với các khách sạn ba sao và bốn sao. Eric Waldburger, Giám đốc quản lý tập đoàn, từng là quản lý chung của khách sạn Peninsula và Ritz-Carlton ở Hồng Kông, giải thích: “Chỉ xây khách sạn thôi thì không thể tồn tại được. Chúng phải sinh ra tiền. Anh có thể làm được điều đó bằng việc kinh doanh khách sạn ba hoặc bốn sao. Chúng tôi xem xét các dự án cân đối tài chính và sinh lợi nhiều.” Trong khi đó, các khu vực được quan tâm để xây dựng khách sạn là Trung Quốc và Đông Nam Á. Chắc chắn là ở hành lang của khách sạn, Lý Gia Thành sẽ bày các sản phẩm bán lẻ của Park’N Shop và Công ty Dược Watson – hai doanh nghiệp chiếm nhiều thị phần thị trường ở Đông Nam Á và Đài Loan.

Cùng lúc đó, đầu những năm 90, thương mại và bất động sản cũng trở thành lĩnh vực chính để đầu tư và sinh lợi cho Tập đoàn Hòa Kỳ Hoàng Phố. Năm 1990, các tòa nhà kinh doanh lớn bao gồm: Hutchison House và China Buiding ở trung tâm Hồng Kông; Whampoa Garden, Whampoa-Terminal Building, JDH Center và Hồng Khám Bay Center ở Hồng Khám; Aberdeen Center ở Aberdeen; Watson Center và LGF Edwick Ind Center ở Quỳ Dũng; Provident Center trên đường Wharf; Watson House ở Shatin; Knightbridge Court trên đường Barker; 1/F Frankie Center ở Cửu Long; 16/F OTB Building ở Loan Tử; Provident Villas trên đường Pokfula; Mountain Cream ở Quan Đường và Peak Villas ở Peak. Nhìn chung, các tòa nhà này đều có khoảng không gần 396.000 m², tương đương với 11,14 tỷ đô-la Hồng Kông.

Trên đỉnh của đế chế Lý Gia Thành là Công ty Cổ phần Trường Giang Thực Nghiệp, là trái tim và linh hồn của tập đoàn. Từ một nhà máy sản xuất

đồ nhựa và sau đó chuyển sang kinh doanh bất động sản, Trường Giang Thực Nghiệp đã được Lý Gia Thành sử dụng nó làm nền tảng để mua Tập đoàn Hòa Ký Hoàng Phố. Trường Giang Thực Nghiệp nắm 39,6% cổ phần của Hòa Ký Hoàng Phố, tăng lên so với số cổ phần ban đầu là 22,4%. Các vụ đầu tư đều bắt đầu từ Trường Giang Thực Nghiệp. Công ty này là hiện thân của Lý Gia Thành, là tấm gương phản chiếu hình ảnh ông chủ của nó: vững chắc, có tổ chức, bảo thủ và dè dặt.

Sau lần mua tài sản ở quận Cực Bắc của Lý Gia Thành kể từ năm 1958, Trường Giang Thực Nghiệp bận rộn với việc đầu tư cổ phần và quản lý tài sản. Tất cả các công ty con đều tham gia vào các hoạt động bất động sản và tài sản: phát triển, đầu tư, bất động sản, quản lý kế hoạch, xây dựng và khai thác đá. Công ty cũng thu được lợi nhuận từ việc sản xuất nhựa đường, xi măng và bê tông. Ngay từ đầu, Trường Giang Thực Nghiệp đã khôn ngoan đầu tư vào Công ty Xi măng Green Island và Anderson châu Á để đảm bảo rằng việc xây dựng công ty sẽ không bao giờ thiếu nguyên vật liệu. Với nhà máy xi măng tổng hợp sản xuất theo công nghệ khô tọa lạc trên diện tích 15 hecta ở Tap Shek Kok, Công ty Xi măng Green Island chuyên sản xuất xi măng poóc-lăng và bụi xi măng. Công ty Anderson châu Á lại chuyên sản xuất bê tông khối, hỗn hợp và nhựa đường. Cả hai công ty này đều sinh lợi lớn và là hai công ty sản xuất xi măng lớn. Đầu những năm 90, việc sản xuất xi măng và khai thác đá đem lại doanh thu 208 triệu đô-la Hồng Kông.

Thậm chí, ngân hàng cũng là một lĩnh vực thuộc phạm vi đầu tư của Trường Giang Thực Nghiệp. Tháng 8 năm 1990, Lý Gia Thành đã đầu tư với CEF New Asia, đối tác trước với CIBC. CEF New Asia sẽ thực hiện các giao dịch nghiệp vụ ngân hàng thương mại ở châu Á Thái Bình Dương, bao gồm phần lớn châu Á, Australia, các đảo thuộc Thái Bình Dương, Canada, Mỹ và các nước ở bờ Tây Trung và Nam Mỹ. Đối tác là những bạn hàng quen như

CIBC, Công ty Vốn GE Capital, Mitsubishi và Công ty Chứng khoán Nikko Securities. Số vốn ban đầu của Trường Giang Thực Nghiệp chỉ là 25 triệu đô-la Mỹ.

Bên cạnh đó, Trường Giang Thực Nghiệp còn thu lợi nhuận từ giao thông nội địa và đã ký hợp đồng với New York Center vào tháng 10 năm 1990 để sử dụng 30% hệ thống giao thông hàng không ở Tiêm Sa Tứ – một khu vực thu hút lượng lớn du khách. Chỉ dài 5 km và trị giá 2 tỷ đô la Hồng Kông, hệ thống nối Whampoa Garden thông qua Tiêm Sa Tứ và nối New World Center với Trung Quốc.

Vào những năm 90, New World Development, Henderson Land và Trường Giang Thực Nghiệp là những tập đoàn thành công nhất trong nhóm những doanh nghiệp lớn và nhiều quyền lực nhất Hồng Kông. Năm 1994, riêng số vốn tích lũy từ việc bán bất động sản của Trường Giang Thực Nghiệp đã đạt 20 tỷ đô-la Hồng Kông. Bí quyết sinh lợi của Trường Giang Thực Nghiệp nằm ở chỗ tập đoàn này đã bán bất động sản trước khi xây dựng xong, như trường hợp của Laguna City, Sceneway Garden, tái phát triển Ap Lei Chau và mở rộng dự án Mighty City.

Năm 1988, được Trường Giang Thực Nghiệp và Hòa Ký Hoàng Phổ phát triển theo tỷ lệ 50/50, tọa lạc trên đường Trà Quả Lĩnh thuộc Cửu Long, Laguna City là một phần trong đế chế của Lý Gia Thành. Dự án này chính là tinh hoa của Trường Giang Thực Nghiệp. Với đội ngũ luật sư, chuyên gia tài chính và quản lý đến từ các công ty như Shell, Bến cảng Hồng Khâm, Công ty Điện Hồng Kông của Lý Gia Thành và bao gồm những thủ tục bất động sản phức tạp, dự án này là ví dụ tiêu biểu về việc xây dựng nhà ở và văn phòng trên những địa điểm không thuận lợi. Bao gồm 38 khối nhà, tổng diện tích sinh hoạt và kinh doanh là 105.750 m², kích cỡ rộng từ 57,6-83,7 m², Laguna City là mô hình cho một thành phố nhỏ với sân quần vợt, sân bóng

rổ, sân trượt ván, bể bơi, trung tâm giải trí, sân chơi trẻ em, rạp chiếu phim, khu mua sắm và nhà trẻ. Tháng 5 năm 1990 đánh dấu sự thành công của dự án khi hầu hết các nhân viên thuộc 1.300 đơn vị ở giai đoạn đầu của kế hoạch phát triển đều tranh thủ mua đất với giá 1.238 đô-la Hồng Kông/0,09 m. Đây không phải là điều ngạc nhiên với bất kỳ ai thuộc Trường Giang Thực Nghiệp và Hòa Ký Hoàng Phố bởi Laguna City đã thỏa mãn “con khát” nhà đất của Hồng Kông. Trường Giang Thực Nghiệp đã biết tận dụng khéo léo lỗ hổng trong thị trường nhà đất.

Một dự án khác cũng chắc chắn đem lại lợi nhuận là Sceneway Garden, ở ngay cạnh Laguna City. Thực chất, Sceneway Garden tương tự Laguna City với 28-34 tầng nhà, các văn phòng bao quanh một khu vực có diện tích hơn 450 m². Giống như Laguna City, Sceneway Garden đã được bán đi rất sớm, phần lớn được bán trước tháng 12 năm 1991. Trường Giang Thực Nghiệp và các đối tác là CITIC và công ty xây dựng khổng lồ Kumagai thu được 1.900 đô-la Hồng Kông/0,09 m, 1.273 đô-la Hồng Kông (tương đương với 163.205 đô-la Mỹ) cho đơn vị nhỏ nhất với diện tích 60 m², và 1.710 đô-la Hồng Kông (tương đương với 219.230 đô-la Mỹ) cho đơn vị lớn nhất với diện tích 81 m², đem lại 2,5 tỷ đô-la cho Trường Giang Thực Nghiệp.

Cùng lúc đó là dự án phát triển nhà ở và văn phòng bắt đầu từ năm 1988 với sự hợp tác của Shell, Bến cảng Hồng Khâm. Tất cả các công ty chính của Lý Gia Thành như Trường Giang Thực Nghiệp, Hòa Ký Hoàng Phố, Công ty Điện Hồng Kông và Cavendish International cũng tham gia đầu tư vào dự án này. Giống như các dự án khác, nó bao gồm cả không gian dành cho sinh hoạt và kinh doanh với nhiều tầng nhà (40 tầng), hỗn hợp (38 khối nhà), rộng rãi (145.207 m²) với diện tích nhà ở từ 57-77 m².

Vào đầu những năm 90, trong số những dự án phát triển nhà ở và văn phòng của Lý Gia Thành thì Mighty City (tọa lạc ở phía tây bắc Hồng Kông)

là dự án lớn nhất. Như tên gọi của nó, đây thật sự là một dự án khổng lồ. Tháng 8 năm 1991, nó là dự án xây dựng lớn nhất của Lý Gia Thành. Với diện tích 240 hecta, nhà ở chiếm diện tích 918.000 m² và văn phòng chiếm diện tích 72.000 m², Mighty City có thể chứa được 146 nghìn người. Bắt đầu hình thành bởi John Vũ, em trai của Gordon Vũ – ông chủ Tập đoàn Hopewell Holdings, dự án lớn này được khởi công vào khoảng những năm 80 ở một khu đất bỏ hoang thuộc New Territories (Khu Tân Giới). Ban đầu China Resources nắm 51% cổ phần dự án trong khi Lý Gia Thành chỉ nắm 24%, 25% còn lại thuộc về John Vũ. Tuy nhiên, năm 1986, John Vũ gặp rắc rối với khoản nợ từ cuộc khủng hoảng năm 1983. Cuối cùng, Vũ quyết định bán lại cổ phần và Lý Gia Thành nhanh chóng nâng giá trị cổ phần tới 160 triệu đô-la Hồng Kông, tương đương với 49% cổ phần.

Không còn nghi ngờ gì, Lý Gia Thành đã thật sự quen thuộc với thị trường Hồng Kông và trong tiềm thức của mình, ông luôn nghĩ đến những khoản lợi lâu dài. Ông luôn tự mình đưa ra những quyết định kinh doanh ở những khu vực phù hợp nhất. Đến đầu những năm 90, khu vực kinh doanh của Lý Gia Thành đã mở rộng nhanh chóng, bao gồm cả Trung Quốc. Lý Gia Thành chưa bao giờ mất lòng tin vào việc Trung Quốc sẽ chọn được hướng đi đúng đắn. Trung Quốc là nguồn lợi lớn cho sự phát triển của Lý Gia Thành. Trung Quốc không chỉ là quê hương của ông mà đất nước ấy còn có tiềm lực phát triển bắt kịp với thế giới. Đó là quân át chủ bài. Nếu không có Trung Quốc, Lý Gia Thành chỉ sở hữu những tòa nhà, cửa hàng, gian hàng thiết bị điện nhỏ bé. Trung Quốc đem đến cho thế giới 1,2 tỷ người tiêu dùng. Với một doanh nhân như Lý Gia Thành, ông càng không thể bỏ qua thị trường Trung Quốc, thậm chí là sau sự kiện Thiên An Môn năm 1989. Người dân Trung Quốc luôn mong muốn có một cuộc sống tốt đẹp hơn. Sau nhiều năm cách mạng nghèo khổ, họ ao ước điều kiện sống được cải thiện và có cơ hội để hoàn thiện bản thân. Những cải cách của Đặng Tiểu Bình chắc chắn đem lại

cho nhân dân Trung Quốc cơ hội sống tốt hơn. Tất cả những gì họ cần là một người có thể cung cấp những sản phẩm họ muốn.

Sau tháng 6 năm 1989, Lý Gia Thành quyết định chinh phục toàn bộ Trung Quốc. Ông làm việc cật lực với các lãnh đạo Trung Quốc. Lúc này, Lý Gia Thành đã là một thành viên quan trọng của CITIC. Với tư cách là một nhà tư vấn, ông đem đến cho Trung Quốc những lời khuyên bổ ích về sự phát triển của châu Á. Là một thành viên của công ty, ông đóng góp tiền của, kinh nghiệm, sự khôn ngoan và đội ngũ nhân viên tài năng. Dù phải trải qua nhiều vụ kinh doanh không thành công nhưng mối quan hệ giữa Lý Gia Thành với Trung Quốc và CITIC vẫn bền chặt, nó chứa đựng những thất bại cũng như thành công thật lạ kỳ.

Năm 1991, hai năm sau sự kiện Thiên An Môn, Lý Gia Thành đã sẵn sàng thâm nhập thị trường Trung Quốc và hợp tác với CITIC Pacific – công ty đầu tư của CITIC. Đầu tiên là việc mua Công ty Đầu tư Hang Chong cùng với CITIC Pacific, Tập đoàn Chow Tai-fok, Công ty Môi giới Peregrine và Công ty thương mại Robert Kuok's Kerry. Công ty Đầu tư Hang Chong là công ty khó mua nhất. Việc đầu tư vào bất động sản và thị trường ô tô Hồng Kông đã đem lại 1 tỷ đô-la Hồng Kông lợi nhuận vào năm 1990. Nhưng hiện tại, với hợp đồng kinh doanh trị giá 6,94 tỷ đô la Hồng Kông, Lý Gia Thành đã sẵn sàng giúp đỡ Trung Quốc gia nhập thị trường thương mại Hồng Kông bằng cách hậu thuẫn, cho phép CITIC Pacific tham gia với tư cách chính và nắm 21 triệu cổ phiếu của Hang Chong, tương đương với 36% cổ phần. Bằng cách này, những doanh nghiệp Trung Quốc giờ đã có đủ lực để đối đầu không chỉ với Jardine Matheson mà còn với cả Hòa Ký Hoàng Phố. Lý Gia Thành muốn tuyên bố với cả thế giới rằng ông đồng lòng với Trung Quốc.

Cho dù tại thời điểm này, các đối tác không thể tận mắt thấy được tương lai của công ty như trước đây nhưng Lý Gia Thành vẫn kiên quyết hỗ trợ

Trung Quốc. Khi CITIC Pacific muốn củng cố quyền kiểm soát Hang Chong, Lý Gia Thành đã giúp đỡ bằng cách bán cổ phiếu của Trường Giang Thực Nghiệp cho CITIC Pacific với giá 1,5 tỷ đô-la Hồng Kông. Cùng lúc đó, CITIC Pacific cũng mua được số lượng cổ phiếu tương tự từ các đối tác khác với giá 390 triệu đô-la Hồng Kông, nâng tổng giá trị đầu tư ở Hang Chong lên 3 tỷ đô-la Hồng Kông. Điều này cho thấy Trung Quốc hiển nhiên sẽ trở thành một nhà hoạt động tài chính lớn. Về phần mình, Lý Gia Thành luôn sẵn sàng hỗ trợ và động viên những doanh nhân Trung Quốc tham gia vào nền tài chính thế giới.

Năm 1992, Lý Gia Thành tin rằng Trung Quốc đang đi đúng đường và sẵn sàng đầu tư tiền của vào đất nước này. Trung Quốc cũng đã sẵn sàng mở rộng cửa chào đón Lý Gia Thành trở về.

Trên tạp chí Thân Bắc Kinh, Hồng Kông, Ta Kung Pao đã viết: Năm 1992, Trường Giang Thực Nghiệp đã chuyển nhượng năm công ty liên doanh thành viên cho Robert Kuok, một doanh nhân Malaysia nổi tiếng với chuỗi khách sạn toàn cầu Shangri-la. Điều mà tập đoàn này mong muốn là bất động sản ở Trung Quốc, đặc biệt là quyền phát triển hơn 5,78 hecta đất ở Thượng Hải trong vòng 50 năm nữa. Việc phát triển này bao gồm khu nhà ở tư nhân, văn phòng, công viên và các trung tâm mua sắm không xa nhà ga trung tâm của thành phố.

Cuối cùng, Trung Quốc đã bật đèn xanh bằng việc Phó Thị trưởng Thượng Hải, Triệu Tề Chinh đồng ý ký hợp đồng. Việc Lý Gia Thành cam kết phát triển bất động sản trị giá gần 10% của 131 triệu đô-la Hồng Kông cho thấy chiến lược đầu tư này khá mạo hiểm. Vụ đánh cược này đã đem lại thành công rực rỡ cho Lý Gia Thành trong đấu trường hội tụ những đối thủ ghê gớm. Những doanh nghiệp giàu có sẵn sàng hợp tác với Lý Gia Thành càng chứng tỏ một điều rõ ràng là danh tiếng có thể có được nhờ cho đi vài đồng

đô-la hay vài tấm thẻ tín dụng.

Năm 1993, việc đầu tư của Lý Gia Thành ở Trung Quốc phát triển vượt bậc. Tháng 6 năm 1992, Trường Giang Thực Nghiệp vẫn hợp tác với CITIC Pacific, đầu tư 8,58 tỷ đô-la Hồng Kông (1,1 tỷ đô-la Mỹ), trong đó có vụ mua lại Khách sạn Miramar ở Cửu Long nhằm mở đường cho các công trình xây dựng nhà ở và trung tâm thương mại.

Vào thời điểm đó, nếu có bất kỳ mối nghi ngờ nào cho rằng Lý Gia Thành chưa hoàn toàn tin tưởng vào tiềm lực cũng như những chủ trương đối xử công bằng với Hồng Kông của Trung Quốc đại lục thì chính Lý sẽ chấm dứt mọi nghi ngờ đó. Lý không còn cách nào khác ngoài lựa chọn đối đầu với Simon Murray, người đại diện kỳ cựu vốn rất được ông tin tưởng. Vụ việc này có liên quan tới lời nhận xét của Thống đốc Hồng Kông Chris Patten về sự cần thiết của một cuộc cải cách dân chủ ở Hồng Kông khi mà những người Anh đang rời đi, nhường chỗ cho chính quyền Trung Quốc. Patten cho rằng cải cách dân chủ ở Hồng Kông giống như “lời khuyên trước khi chia tay” của phe các nước đế quốc.

Lý Gia Thành chỉ thấy một thứ đạo đức giả dối trong những phát biểu chính trị om sòm của Patten. Nếu như những năm trước khi Patten được bổ nhiệm, chính quyền thực dân Anh chưa từng có những thiện chí dân chủ vậy thì vì lý do gì bây giờ họ lại thực hiện nó, và tại sao phải chờ tới trước khi Trung Quốc tiếp quản Hồng Kông? Câu trả lời duy nhất là người Anh đã cảm thấy tức giận khi họ sắp mất quyền kiểm soát Hồng Kông và những động thái này nhằm mục đích khuấy động những người bản địa tạo nên một cục diện chính trị “nóng” cho những nhà lãnh đạo Trung Quốc đến thay thế.

Vấn đề của Simon Murray là ông này lại rất tán thành quan điểm của Patten, thậm chí còn thể hiện nó khá công khai mà không thêm đề ý tới lời nhắc nhở của Lý Gia Thành đối với tất cả các giám đốc của mình rằng họ

nên “cư xử như một con sư tử với móng vuốt hiền lành”. Là một người Anh, tuy nhiên Murray không thể hiểu đầy đủ những tính toán của Patten về thời điểm đưa ra lời kêu gọi cải cách dân chủ, càng không thể hiểu những ảo tưởng tan vỡ của Bắc Kinh với thái độ mới của những nhà cầm quyền dành cho một Hồng Kông dân chủ. Về phần Lý đại gia, ông có quá nhiều những khoản đầu tư khác nhau tại Trung Quốc và vì thế, khó có thể chấp nhận việc một cấp dưới như Murray lại bỏ ngoài tai chỉ thị của ông và “cư xử như một con sư tử với móng vuốt nguy hiểm”.

Bên cạnh khuynh hướng chính trị sai lầm, Murray còn không thể trung thành với những chỉ dẫn của ông chủ Lý về việc đầu tư ở các nước phương Tây. Lý muốn kiềm chế Hòa Kỳ Hoàng Phố và chấm dứt những tiêu cực bắt nguồn từ các khoản đầu tư nước ngoài như vụ dầu Husky ở Canada và dự án điện thoại di động ở Vương quốc Anh. Với việc rút lui khỏi thị trường phương Tây, đế chế của ông có thể tập trung vào Trung Quốc. Về điểm này, Murray tán đồng việc Trung Quốc nên là trọng điểm chính. Tuy vậy, ông này vẫn cho rằng không thể bỏ qua thị trường phương Tây. Lý Gia Thành đã suy nghĩ theo một hướng khác và quyết định cho Murray thôi việc. Kết quả là vào ngày 1 tháng 9 năm 1993, Lý đã chấp nhận việc từ chức không mong muốn của Murray. Một nhà phân tích đã nhận xét về Murray: “Có lẽ anh ta đã sinh nhầm thời”.

Sau khi Murray ra đi, cổ phần của Hòa Kỳ Hoàng Phố tăng vọt ở Hồng Kông. Bước ngoặt này báo hiệu những thay đổi sâu sắc trong đế chế của Lý Gia Thành. Nó không chỉ là việc thay đổi một chức danh giám đốc trong cơ cấu quyền lực vốn luôn biến động của Lý, mà còn là những thay đổi về bộ mặt văn hóa. Theo cách nói của nhà phân tích Viễn Đông Anne Gardini thì “Họ có những kế hoạch đầy tham vọng trên đất Trung Quốc ở tất cả các lĩnh vực kinh doanh, đặc biệt là việc vận chuyển và bán lẻ công-te-nơ. Trong

khuôn khổ đó, hiển nhiên họ mong muốn có một bộ mặt Trung Hoa”. Sau khi Murray ra đi và tìm đến với Ngân hàng Deutsche Bank Asia đặt tại Singapore, ông trở thành người đứng đầu trong các hoạt động của ngân hàng này tại Hồng Kông. Canning Fok đã được bổ nhiệm thay cho Murray.

Với bộ máy lãnh đạo ổn định trở lại, Lý Gia Thành bắt đầu tìm kiếm những cơ hội đầu tư gần sân nhà Hồng Kông hơn và đương nhiên nó nằm trong phạm vi châu Á. Thực tế, trong những năm qua Lý cũng đã đầu tư rất nhiều vào khu vực này, biến nó thành sân chơi của riêng mình. Ví dụ điển hình là vào năm 1992, Tập đoàn Trường Giang Thực Nghiệp đã mua 10,84% cổ phần của Công ty Cổ phần Guoco ở Malaysia và còn dành cho Guoco một khoản vay lên tới 268 triệu đô-la Hồng Kông trong cuộc thương thuyết này. Kwek Leng Chan, một trong những thương nhân hàng đầu ở Malaysia cũng đã đầu tư vào đó và nắm giữ tới 31% lợi nhuận. Điều cốt yếu đối với cả Lý và Chan là với việc có cổ phần ở Guoco, họ có thể tiếp cận với một trong những chi nhánh của nó: Ngân hàng Đào Hằng, Hồng Kông.

Cùng năm đó, ở Sapporo – thành phố của Nhật Bản, nổi tiếng với Thế vận hội mùa đông 1972, Lý Gia Thành cùng trùm tư bản Malaysia Robert Kuok và Liên minh bán lẻ quốc tế Yao Han International đã cấp vốn cho xây dựng khu liên hợp đồ sộ gồm các nhà nghỉ sang trọng, khu văn phòng, trung tâm mua bán và công viên giải trí. Số tiền vốn lên tới 747 triệu đô-la. Cũng trong năm 1992, Tập đoàn Trường Giang Thực Nghiệp đã mua Công ty Trách nhiệm hữu hạn Phát triển Quốc tế EIE từ đại gia bất động sản Nhật Bản Harunori Takahashi, qua đó cũng sở hữu luôn cả cổ phần của EIE tại Hồng Kông bao gồm bến tàu lớn và tòa tháp văn phòng Bond ở khu vực trung tâm. Giải đáp về lý do tại sao Lý lại chỉ quan tâm đến hai cơ sở này tại Hồng Kông, nhà phân tích đầu tư Edward Chan của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Chin Tung kết luận: “Mục đích duy nhất của ông Lý hẳn là đầu tư thật nhiều

tài sản vào EIE và biến nó trở thành một con mãnh thú mới”.

Tuy nhiên, trong số các điểm đầu tư thuộc khu vực châu Á thì ngoài Hồng Kông và Trung Quốc, Singapore có vẻ hấp dẫn ông hơn cả. Thực tế, hầu hết những hoạt động kinh doanh mà ông thu nhiều lợi nhuận nhất đều diễn ra ở đây. Ví dụ như vào năm 1985, Trường Giang Thực Nghiệp đã thu được khoản lợi nhuận 30,2 triệu đô-la nhờ việc bán 40% cổ phần của Công ty Bất động sản Lợi Hưng cho Công ty Cổ phần Trách nhiệm hữu hạn Parkway của Singapore. Trong khi đó, một trong những dự án khổng lồ đầu tiên của Lý Gia Thành trong năm 1988 là dự án xây dựng thành phố Suntec. Lý đã giành được 16% lợi nhuận trong dự án này. Cùng hợp tác với những gương mặt đáng chú ý như Run Run Shaw, Frank Tsao, Lý Triệu Cơ và Trịnh Dụ Đồng, ông đã mở rộng công ty cổ phần tại Singapore, xây dựng thêm trung tâm hội nghị và không gian thương mại. Để đáp lại, Chính phủ Singapore đã trao tặng Lý Gia Thành cương vị “công sứ vĩnh viễn”. Lý nói: “Tôi thật sự rất ngưỡng mộ và kính trọng đất nước Singapore, một đất nước sẵn sàng mở cửa cho những người không giàu có, không được học hành đầy đủ. Cho dù anh là thợ thép, công nhân hay nhân viên văn phòng, họ vẫn cho anh quyền thường trú. Đó là một sự đảm bảo cho người dân Hồng Kông. Khi họ cần, họ biết rằng cánh cửa luôn rộng mở”.

Tuy nhiên, đến tháng 1 năm 1994 mối liên hệ của Lý Gia Thành với Singapore lại trở nên cần thiết không phải vì những đầu tư vào quốc đảo này mà là vào Trung Quốc. Lý đại gia hướng tới một quan hệ hợp tác khác, với sự góp mặt của chính phủ hai nước Trung Quốc và Singapore. Kết quả là sự ra đời của Liên minh Tân Trung Hoa – Hồng Kông, số cổ phần lớn nhất là 55% thuộc về Lý Gia Thành, Trung Quốc đóng góp 32,5% và Singapore 12,5%. Liên minh này không chỉ hoạt động trong lĩnh vực ngân hàng và thị trường chứng khoán Hồng Kông mà còn đầu tư 48 triệu đô-la vào dự án xây

dựng Bắc Kinh. Trong quá trình thực hiện, liên minh này còn nhận thấy một dự án lớn hơn nhiều, đó là xây dựng đường cao tốc chính ở tây Tứ Xuyên và một bến cảng trên đảo Hải Nam.

Chắc chắn rằng từ ngày Simon Murray ra đi, Lý Gia Thành ngày càng tập trung tìm kiếm những cơ hội thích hợp nhất. Một trong số này là vụ đầu tư vào Chu Hải, Thâm Quyển. Tháng 10 năm 1993, Trường Giang Thực Nghiệp ký hợp đồng chung vốn 25 tỷ đô-la Hồng Kông với Công ty Bright World của Stephen Poon Kwok-lim để xây dựng một nhà máy điện mới – Nhà máy Điện Giang Tô.

Một địa điểm khác mà Lý cũng rất quan tâm đó là tỉnh Quảng Tây ở phía nam Trung Quốc. Đây là một tỉnh ít được thế giới biết đến, giáp Quảng Đông và Việt Nam. Vào những năm đầu thập niên 90, Quảng Tây bắt đầu thực hiện chính sách mở. Năm 1992, đầu tư nước ngoài vào Quảng Tây là 237 triệu đô-la. Tám tháng đầu năm 1993, con số này đã tăng vọt lên tới 726 triệu đô la. Đến tháng 7 năm 1993, tổng số 4 nghìn dự án đã cấp vốn, trị giá lên tới 4,6 tỷ đô-la. Tuy nhiên, Quảng Tây còn muốn nhiều hơn thế. Dương Hải Linh, Giám đốc Ủy ban Thương mại và Đối ngoại Kinh tế của Quảng Tây đã nói về tầm quan trọng của ngoại tệ: “Đầu tư nước ngoài sẽ hỗ trợ công cuộc phát triển của Quảng Tây, tập trung vào cơ sở hạ tầng và thương mại. Cơ sở vật chất, khu vực vẫn chịu sự kìm hãm và khống chế của nền kinh tế vĩ mô, vẫn còn tương đối kém phát triển so với một vài tỉnh khác”. Con số dự án ở Quảng Tây lên tới 1.078 dự án và được “tiếp thị” tại một hội chợ quốc tế trong khu vực vào mùa thu năm 1993. Trong số những dự án này, 300 dự án đáng chú ý nhất có giá trị lên tới 36,1 tỷ đô-la. Các dự án này bao gồm đầu tư vào giao thông vận tải, năng lượng, dệt may và nông nghiệp.

Nhận thức được tầm quan trọng ngày càng tăng của Quảng Tây, Lý Gia

Thành ngay lập tức góp cổ phần vào hai thương vụ hợp tác giữa Tập đoàn Quảng Tây và Tập đoàn Châu Cảng Trung Quốc. Một trong hai vụ đầu tư này là việc xây dựng một bến tàu 35 nghìn tấn ở thị xã Thanh Châu với chi phí 200 triệu đô-la. Vụ thứ hai Lý Gia Thành đã đầu tư 4 triệu đô-la vào việc mở rộng nhà máy sắt thép ở nội vi thành phố Liêu Châu, nhờ đó tăng sản lượng hàng năm của nhà máy này từ 500 nghìn tấn lên 1,5 triệu tấn.

Nhờ có Trường Giang Thực Nghiệp, vào thời điểm đó chẳng mấy ngạc nhiên khi Lý đã sở hữu 20% cổ phần trong Công ty Concord International Thu Cảng. Trong một thời gian dài, công ty này vẫn hoạt động dưới tên gọi Công ty Cổ phần Thép Tùng Vĩnh và là một trong những công ty thép hàng đầu ở Trung Quốc. Tâm điểm của những vụ đầu tư quốc tế của Thu Cảng là vụ đầu tư của Concord International Thu Cảng. Là một trong bốn chi nhánh của Tập đoàn Thu Cảng được liệt kê trên thị trường chứng khoán Hồng Kông, tham vọng chính của Concord International Thu Cảng là tiến sâu vào thị trường châu Á, châu Âu và Bắc Mỹ. Đặc biệt, công ty này cũng đề tâm tới thị trường thép ở Đông Nam Á. Năm 1994 công ty này đã tham gia vào thị trường chứng khoán Malaysia và Singapore.

Việc Thu Cảng tự do đầu tư vào nước ngoài đã sinh ra 24 chi nhánh và cơ quan ở 15 quốc gia, bao gồm cả ở Mỹ. Thương vụ đáng chú ý nhất của nó là vụ mua mỏ quặng sắt ở Peru. Vụ này đã ngốn của Bắc Kinh 120 triệu đô-la vào năm 1992. Tất nhiên, tất cả các quặng này sau đó được vận chuyển về Trung Quốc để làm nhiên liệu cho những lò đốt không lò trong các nhà máy thép. Sự lớn mạnh của Tập đoàn Thu Cảng được khẳng định là nhờ có sự ủng hộ của Đặng Tiểu Bình. Thật ra, Đặng Chất Phương, con trai của Đặng Tiểu Bình cũng tham gia trong hội đồng của Concord Grand Thu Cảng, một chi nhánh khác của tập đoàn này tại Hồng Kông. Với sự hỗ trợ đằng sau của ông Đặng, Tập đoàn Thu Cảng không những được phép mở ngân hàng riêng

mà còn được bỏ qua Bộ Công nghiệp Luyện kim, báo cáo trực tiếp với Hội đồng Tư vấn quốc gia. Quan hệ hợp tác giữa Lý Gia Thành và một tập đoàn lớn ở Quảng Tây đã tiếp tục thể hiện mối quan tâm của Lý đối với Trung Quốc. Nó cũng báo hiệu cho cộng đồng doanh nghiệp rằng các mối quan tâm của Lý tại Trung Quốc không chỉ giới hạn ở thành phố quê hương Quảng Đông của ông. Hiển nhiên là tất cả công chúng đều ghi nhận điều đó khi vào ngày 5 tháng 10 năm 1993, cơ quan ngôn luận chính của Trung Quốc ở hải ngoại, tờ Tân Hoa đã cho ra một công bố bất ngờ rằng Lý Gia Thành đã ủng hộ 100 triệu đô-la Hồng Kông cho Quỹ Phúc lợi Trung Quốc dành cho người tàn tật. Số tiền này thực ra đã được chuyển vào quỹ hai năm trước đó. Trong suốt khoảng thời gian này, các bác sĩ đã chữa trị cho các trẻ em bị bại liệt bẩm sinh hay có dị tật về thính giác và thần kinh. Cuối cùng, khi tin tức này lan ra, Đặng Phác Phương, Chủ tịch của quỹ này nói rằng Lý đã không muốn tiết lộ lòng tốt của mình vì muốn tránh công luận.

Trong khi đó, trên thương trường, Lý Gia Thành cũng đang khám phá một lĩnh vực mới. Thực tế, ông đang tập trung vào một ngành công nghiệp hứa hẹn sẽ nở rộ cùng sự lớn mạnh của nền kinh tế Trung Quốc. Với việc mua Tập đoàn Hòa Ký Hoàng Phố năm 1979 thì bản thân ông cũng đã có một lượng lớn cổ phần trong ngành này, đó là lĩnh vực kinh doanh bến cảng. Là một hải cảng khổng lồ với bến cảng sâu và lớn nhất nằm giữa Thượng Hải và Singapore, Hồng Kông đã lớn mạnh khởi nguồn từ thương mại quốc tế. Ngay cả khi Hồng Kông đã bắt đầu phát triển các ngành công nghiệp dịch vụ lớn mạnh như ngân hàng hay viễn thông thì các bến cảng từ thời thực dân này vẫn là nhân tố quan trọng trong quá trình Hồng Kông tìm kiếm con đường kinh doanh. Bản thân nó đã tạo nên nền tảng cho nền kinh tế của thuộc địa này. Nhận thấy điều đó, Lý Gia Thành muốn các công ty của ông tham gia nhiều hơn vào các hoạt động hàng ngày của các trạm phục vụ hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa Hồng Kông và nước ngoài.

Nếu như cảng Hồng Kông đã bắt đầu hoạt động kinh doanh công-te-nơ vào năm 1968 thì ý tưởng xây dựng một hệ thống các trạm công te nơ đã không thành hiện thực cho tới năm 1971. Năm 1971 Công ty Hồng Kông-Kowloon Godown đã cho xây dựng các trạm công-te-nơ trong giới hạn thành phố của thuộc địa này. Cùng thời gian này, Công ty đóng tàu Hồng Kông-Hoàng Phố Dock đã xây dựng các trạm công-te-nơ ở phía bắc Hồng Khám. Năm 1973, Công ty Modern Terminals thuộc sở hữu của Tập đoàn Oyama & Sea-Land đã đảm nhiệm các trạm ở Quỳ Dũng.

Khi Lý Gia Thành mua Hòa Ký Hoàng Phố, năm năm sau khi nó được thành lập từ việc hợp nhất Công ty đóng tàu Hồng Kông-Hoàng Phố và công ty mẹ là Công ty Quốc tế Hòa Ký, ông đã có trong tay tất cả các yếu tố cần thiết cho việc xây dựng một mạng lưới thông tin rộng lớn về hải cảng và phát triển trạm công-te-nơ. Vào lúc đó, để xúc tiến đầu tư, ông đã thành lập Sân bay Quốc tế Hồng Kông (HIT) như là một chi nhánh của Hòa Ký Hoàng Phố, đảm bảo cho ông một vị trí thuận lợi trong ngành kinh doanh công-te-nơ ở thuộc địa này.

HIT sau này điều hành các cơ sở tại Trạm 4, 6 và 7 nhưng nó cũng từng sở hữu cả Trạm 2 khi Tập đoàn Oyama tuyên bố phá sản. Sau đó, với việc HIT ra giá 4,39 tỷ đô-la Hồng Kông (con số này lên tới 7,5 tỷ đô-la Hồng Kông khi nó hoàn thành vào năm 1991, bao gồm phí tài chính, xây dựng và trang thiết bị) cho quyền điều hành Trạm 7 ở cuối phía nam từ Quỳ Dũng thì Hòa Ký Hoàng Phố đã nhường lại Trạm 2 cho Modern Terminals. Vụ chuyển giao này là một phần trong thỏa thuận với chính phủ, cho phép Modern Terminals điều khiển hoạt động của các trạm công te nơ ở phía bắc Quỳ Dũng trong khi HIT củng cố ảnh hưởng của mình ở phía nam.

Với việc quản lý Trạm 4, 5 và 7 HIT đã kiểm soát tới 63% lưu lượng hàng hóa qua Quỳ Dũng. Tuy vậy, như một đặc điểm trong phong cách đầu tư của

mình, Lý đã phân tán rủi ro bằng việc mời thêm các cộng sự: Ngân hàng Hồng Kông có 5% cổ phần, China Resources 10%, Mitsui O.S.K 5%, Mitsui & Company 1%, Quỹ SAR Land Fund 6% và Ngân hàng Đào Hằng 5%. Tổng cộng HIT có 60,5%. Con số này còn tăng lên 77,5% với việc mua lại Orient Oversea International và một vài công ty nhỏ khác.

Trong nhiều năm, Lý cũng có vị trí quan trọng trong lĩnh vực dịch vụ tàu thủy. Năm 1988, Hồng Kông trở thành trung tâm vận tải chính của khu vực miền nam Trung Quốc với hàng hóa nhập từ các cảng thuộc bờ tây Mỹ, Đông Á và Đông Nam Á. Vì các dịch vụ hàng hải của Hồng Kông hoạt động trong phạm vi tương đối ngắn nên nó có thể vươn tới các cảng thương mại của châu Á như Cao Hùng, Kobe-Osaka, Cơ Long, Pusan, Singapore và Tokyo-Yokohama. Đứng sau tất cả các hoạt động hàng hải từ phương Tây sang châu Á này không ai khác chính là Hòa Kỳ Hoàng Phố của Lý Gia Thành.

Tuy nhiên, sự dàn xếp vận tải đường biển này không tồn tại vĩnh viễn. Trên thực tế, nó quá hấp dẫn khiến cho Trung Quốc hùng mạnh khó có thể bỏ qua. Năm 1990, trong tổng số 120 triệu tấn hàng vận chuyển qua đồng bằng sông Châu Giang, Hồng Kông đóng góp 62 triệu tấn; trong khi Quảng Châu đứng cách xa ở vị trí thứ hai với 36 triệu tấn. Các cảng khác dọc theo đồng bằng này đóng góp 22 triệu tấn còn lại. Trong khi đó, so với con số 3,1 triệu TEU (đơn vị đo tương ứng 6 m theo chuẩn áp dụng cho công-te-nơ 20x8x8) của Hồng Kông thì con số tương ứng của Trung Quốc có vẻ quá nhỏ bé. Trong số 70 hải cảng hiện có hoặc đã được quy hoạch, tính cả các đề án cảng nước sâu tại Sỹ Văn, Sa Giáo và Hoàng Phú Newport, tổng trọng tải hàng hóa chỉ là 350 nghìn TEU. Ở Trung Quốc, Thượng Hải là cảng duy nhất vượt qua được con số đó.

Đứng trước thực tế đó, giới chức Trung Quốc dần tỉnh táo hơn. Họ quyết

định nâng cấp cơ sở vật chất tại các cảng này. Một khi Trung Quốc có được một mạng lưới hải cảng tinh vi của riêng mình thì ngành kinh doanh vận tải của Hồng Kông sẽ là thừa thãi.

Mối đe dọa chính đối với Tập đoàn HIT của Lý Gia Thành là các cảng tại Thâm Quyển với tổng trọng tải 200 nghìn TEU và cảng Chu Hải ở bắc Macao. Đề án cảng nước sâu ở Diêm Điền (Vịnh Đại Khánh) là một thách thức lớn đối với việc thu lợi nhuận trong ngành kinh doanh cảng công-te-nơ của Lý Gia Thành. Trên thực tế, nhờ có một địa thế lý tưởng nên các tàu thuyền rất dễ thâm nhập vào Diêm Điền thông qua đường bộ và đường thủy. Lối vào với mực nước sâu cho phép một số lượng lớn tàu có trọng tải lớn ra vào cảng. Đây là một lợi thế cạnh tranh rất hấp dẫn của Diêm Điền, vì thế đến năm 1991 việc xây dựng các dịch vụ công-te-nơ chuyên dụng đã tăng tổng trọng tải 200 nghìn TEU ban đầu của cảng và cho phép các tàu vào cảng có thể sử dụng cùng một bến đỗ.

Trong khi Diêm Điền luôn sẵn sàng sử dụng nguồn vốn nước ngoài cho việc phát triển – lần mở rộng gần đây nhất của Diêm Điền là dựa vào nguồn vốn vay từ Nhật bản – thì mãi đến năm 1990 Bắc Kinh mới chính thức phê chuẩn cho chính quyền thành phố Thâm Quyển tích cực tìm kiếm nguồn vốn nước ngoài. Và ngay lập tức, các lãnh đạo của Thâm Quyển đã tiếp cận với Tập đoàn Hòa Ký Hoàng Phố. Là một doanh nhân lão luyện, Lý Gia Thành luôn đánh giá chính xác những nguy cơ tiềm ẩn một khi Trung Quốc chiếm được vị trí dẫn đầu trong ngành công nghiệp thương cảng tại Hồng Kông, và hiện tại Diêm Điền dường như đã trở thành một trong những đối thủ cạnh tranh đó. Tuy nhiên khi Thâm Quyển kêu gọi, chính Simon Murray – Giám đốc điều hành người Scotland của Lý Gia Thành là người lên tiếng. Theo Murray, đơn giản là do ông Lý không quan tâm đến điều đó. Sau một thời gian, các quan chức của Thâm Quyển đã chuyển hướng sang tập đoàn Wharf

Holdings của Bao Ngọc Cương. Tập đoàn này đang đeo đuổi ý tưởng “Hong Kong Plus” và tìm kiếm nguồn đầu tư hấp dẫn từ Trung Quốc. Diêm Điền dường như là một cơ hội tốt để Wharf thâm nhập vào lĩnh vực kinh doanh công-te-nơ của Trung Quốc. Thủ tướng Trung Quốc Lý Bằng cho biết Trung Quốc đồng ý cho Wharf một cơ hội cạnh tranh và tham gia. Vấn đề hết sức rõ ràng là Lý Gia Thành sẽ không bao giờ cho phép Wharf, một liên minh thương mại ở Hồng Kông, dễ dàng có được dự án này. Tuy nhiên, trong thời gian chờ đợi, Lý sẽ phải hướng sự chú ý của mình sang một lĩnh vực kinh doanh khác giúp mở rộng hoạt động tại tất cả mọi nơi, kể cả ở Anh.

Điều mà Lý quan tâm là cảng Felixstowe và Công ty Railway Company. Nằm ở phía đông nam bờ biển nước Anh, Felixstowe là cảng công-te-nơ lớn nhất Vương quốc Anh. Với tổng trọng tải hàng hóa 16 triệu tấn/mét năm 1990, cảng có các thiết bị tời hàng lên xuống, nhà kho và cầu tàu dành cho các loại tàu chở dầu. Đầu tư vào Felixstowe, Simon Murray khẳng định nó giúp Tập đoàn Hòa Kỳ Hoàng Phố “tận dụng được các cơ hội kinh doanh đang nổi lên từ thị trường chung châu Âu trong năm 1992. Việc đầu tư này cũng hỗ trợ cho kế hoạch phát triển các dịch vụ cảng công-te-nơ của chúng tôi ở Đông Nam Á và Trung Quốc”.

Lý Gia Thành đã lao vào các cơ hội đầu tư, và vào ngày 13 tháng 6 năm 1991 ông công bố Tập đoàn Hong Kong International Terminals sẽ tăng cường mạng lưới cảng công-te-nơ với việc chi ra 152 triệu đô la Hồng Kông để mua lại 75% cổ phần ở Felixstowe từ Công ty Trách nhiệm hữu hạn Peninsular & Oriental Containers Limited (P&O), công ty mẹ của P&O Containers Limited. Trong khi đó, Công ty Trách nhiệm hữu hạn Quốc tế Orient Overseas Limited – công ty đang sở hữu Orient Overseas Container Line sẽ là chủ nhân của 25% cổ phần còn lại.

Liên kết với Orient Overseas là một chiến lược rõ ràng. Trong khi liên

minh Felixstowe cổ phần hóa Công ty Walton Container Terminal, trước đó thuộc về Orient Overseas, thì Lý Gia Thành lại đang tích cực củng cố quan hệ với không chỉ một công ty công-te-nơ mà với các liên minh thương mại toàn cầu. Đặc biệt, trong khoản lợi nhuận mà Lý Gia Thành có được từ việc liên kết với Orient Overseas phải tính đến ba mươi tàu công-te-nơ đang hoạt động trên tất cả các tuyến chính trên toàn cầu. Orient Overseas cũng sở hữu và điều hành các loại tàu hỏa hai ống khói tại Mỹ và Canada, ngoài ra còn có các sân bay tại Canada, California, New Jersey, Nam Carolina, Italia và Đài Loan. Tất cả các bên đều rất hào hứng với thỏa thuận quốc tế này, đặc biệt là P&O, công ty này đang rất quan tâm đến việc vực dậy các cảng quan trọng tại Southampton và Tilbury. Cũng giống như trường hợp của Orient Overseas, Giám đốc marketing Stanley Shen giải thích, sự kết hợp của Felixstowe và Walton “sẽ biến hoạt động cảng công-te-nơ trở thành một ngành kinh doanh có tầm vóc nhất ở Anh. Quá trình tái cơ cấu đã tạo ra một cơ hội tốt để tổ chức lại hoạt động kinh doanh của tập đoàn tại Felixstowe bằng cách chuyển đổi toàn bộ Công ty Walton để hướng sự quan tâm vào hoạt động liên kết rộng lớn hơn nhiều”.

Tuy nhiên, mối quan tâm hàng đầu của Lý Gia Thành là sự phát triển của cảng Diêm Điền ở Trung Quốc. Thực ra, khi biết Thủ tướng Lý Bằng coi Wharf Holdings là một nhà đầu tư năng động tại Diêm Điền, Lý Gia Thành đã yêu cầu đánh giá lại toàn bộ dự án. Ông sẽ chất vấn thật rõ ràng quan điểm của Murray – một ví dụ cho thấy mối nghi ngờ ngày càng tăng của Lý Gia Thành đối với nhân viên, và chính điều này sẽ góp phần khiến Murray phải ra đi. Đối với Lý, dự án phát triển cảng Diêm Điền không đơn thuần chỉ là một thương vụ, nếu đánh mất Diêm Điền vào tay Wharf Holdings, đó sẽ là một mối đe dọa lớn đối với danh dự và tiếng tăm của ông. Chính xác hơn, với tư cách là cổ vấn quan trọng cho CITIC, Lý Gia Thành lo sợ một khi Wharf giành được hợp đồng này, con rể của Bao Ngọc Cương, Peter Woo

Kwong-ching sẽ thay thế Lý để trở thành cố vấn chính cho các nhà lãnh đạo của Bắc Kinh.

Tất nhiên, Lý hiểu rõ rằng Trung Quốc muốn ông có được dự án này. Thực ra khi Peter đệ trình hồ sơ thầu, giới chức Thâm Quyển đã khuyên ông ta hợp tác với Lý dưới hình thức một dự án chung. Peter đã chấp nhận sự sắp xếp đó nhưng Lý Gia Thành thì không, cuối cùng ông đưa ra một hồ sơ thầu riêng. Mức bỏ thầu hấp dẫn đến mức các nhà chức trách Trung Quốc không thể bỏ qua. Hơn 1,2 tỷ đô-la Hồng Kông trong số tiền đã đăng ký sẽ được đầu tư bởi một hiệp hội các công ty, đứng đầu là Lý Gia Thành. Trong số các dự án được tài trợ bởi nguồn vốn nước ngoài, đây là dự án lớn nhất mà Đặc khu kinh tế Thâm Quyển đã từng thông qua.

“Một nhà ái quốc chân chính” là những lời Chủ tịch Trung Quốc Giang Trạch Dân dành cho Lý hôm mừng 7 tháng 10 năm 1993 trong buổi lễ ký kết hợp đồng tại nhà khách quốc gia Diaoyutai ở Bắc Kinh. Tại buổi lễ, Thủ tướng Lý Bằng đã phát biểu: “Trung Quốc đang phải đối mặt với nhu cầu vận tải ngày càng tăng do sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế. Các “cánh cửa” ngày càng mở rộng hơn, các hoạt động thương mại và kinh tế quốc tế đã trở nên năng động hơn. Việc sử dụng nguồn vốn nước ngoài đang được thúc đẩy nhằm phát triển các dịch vụ cơ bản như hải cảng, đường sắt, cảng hàng không và trạm phát điện. Cảng Diêm Điền, gần với thành phố hiện đại Thâm Quyển, có được rất nhiều điều kiện thuận lợi cũng như những triển vọng vô cùng lớn nhờ các công trình xây dựng. Dự án cảng Diêm Điền đã có một sự khởi đầu tốt đẹp và hy vọng nó sẽ trở thành một trung tâm hiện đại nổi tiếng thế giới”.

Chủ tịch Giang Trạch Dân đã ca ngợi sự dũng cảm của Lý trong việc đầu tư vào Diêm Điền cùng bản hợp đồng có thời hạn năm mươi năm. Tuy nhiên, cho dù đây có vẻ là thời kỳ lợi nhuận giảm sút nhưng Lý Gia Thành

vẫn hầu như không quan tâm. Vì ông đã có những mối quan tâm khác trong đầu: với 70% dự án, Diêm Điền sẽ đóng vai trò như một tấm bình phong một khi Tập đoàn HIT phải hứng chịu bất kỳ tổn thất nào trong những thập niên tiếp theo.

Với Lý, trong vai trò là nhà lãnh đạo, dự án cảng Diêm Điền đang được thực hiện cùng một kế hoạch xây dựng năm cảng công te nơ trọng tải 50 nghìn tấn sẽ góp phần làm tăng trọng tải của cảng này lên đến 1,7 triệu TEU. Nhờ hệ thống đường sắt và đường bộ ở Diêm Điền đã đi vào sử dụng, nên giao thông kết nối với Hồng Kông sẽ trở nên tương đối dễ dàng. Hoạt động giống như một trung tâm vận chuyển, Diêm Điền sẽ là một bến đỗ lý tưởng cho các loại hàng hóa và dịch vụ. John Meredith, Giám đốc điều hành của Tập đoàn Hong Kong International Terminals, nêu rõ: “Tập đoàn sẽ không tiên liệu được những biến động trong tương lai, nhưng sẽ có những động thái trước những nhu cầu hiện có. Khi chúng tôi khảo sát Diêm Điền năm năm về trước, người ta chỉ muốn sử dụng Hồng Kông. Bây giờ nhu cầu đã có”. Thực tế, năm 1992, Hồng Kông sẽ trở thành một cảng công-te-nơ sôi động nhất thế giới với lượng hàng hóa vào cảng tăng 29% so với năm trước đó, tăng trưởng dự kiến hàng năm của cảng trong những năm tiếp theo sẽ giảm xuống mức 8%, một kết quả tất yếu của sự cạnh tranh giữa các cảng.

Ngoài Diêm Điền, Trung Quốc còn có ba dự án cảng nước sâu khác đang chờ đầu tư, đó là vịnh Đại Cỏ ở phía bắc Đại Liên, Bắc Lân ở nam Ninh Ba và vịnh Mỹ Châu ở Phú Châu. Tuy nhiên, không cảng nào trong ba cảng này ảnh hưởng đến việc đầu tư của Lý Gia Thành ở Hồng Kông. Hai cảng duy nhất đe dọa đến việc kinh doanh của Lý là Chu Hải và Thượng Hải, tuy vậy mối đe dọa cũng chỉ đủ khiến Lý đặt cọc 50% kinh phí để mở rộng mỗi cảng. Với tổng số vốn đầu tư khoảng 8-9 tỷ đô-la Hồng Kông ở Diêm Điền, Chu Hải và Thượng Hải, hiện tại Lý Gia Thành là nhà điều hành dịch vụ bến

cảng lớn nhất vùng biển phía nam Trung Quốc. Peter Churchhouse thuộc Công ty Trách nhiệm hữu hạn Morgan Stanley Asia Limited khẳng định: “Nếu Hòa Ký Hoàng Phố có thể thâm nhập vào ngành công nghiệp bến cảng ở lục địa, điều đó đồng nghĩa với việc họ vừa khóa chặt một nền kinh tế đang phát triển mạnh nhất thế giới”.

Đến tháng 1 năm 1994, lợi nhuận từ việc kinh doanh vận tải hàng hải của Hòa Ký Hoàng Phố được công bố là 1,12 tỷ đô-la Hồng Kông. Như vậy, HIT rõ ràng là một vụ đầu tư béo bở nhất của Hòa Ký Hoàng Phố, vượt trên tất cả các mức lợi nhuận thu được từ các hoạt động kinh doanh khác. Giới phân tích chắc chắn rằng giá cổ phiếu của HIT sẽ được đẩy lên cao. Và không còn nghi ngờ gì, chìa khóa dẫn đến khoản lợi nhuận kék xù mà Hòa Ký Hoàng Phố có được từ HIT chính là sự bất lực của Trung Quốc trong việc điều hòa luồng hàng hóa ồ ạt ra vào lục địa. Như Tony Clark, thuộc Ban Phát triển bến cảng của Hồng Kông giải thích: “Điều này sẽ còn kéo dài trong mười năm nữa trước khi các cảng của Trung Quốc có khả năng cạnh tranh do tính quan liêu của các nhà lãnh đạo, cơ sở hạ tầng yếu kém và thiếu các dịch vụ hỗ trợ vận chuyển”. Ông nhận định: “Nhìn vào lượng hàng hóa xuất phát từ các cảng phía nam Trung Quốc, rõ ràng một mình Hồng Kông sẽ không thể đối phó được. Trung Quốc sẽ phải nỗ lực hơn nữa nếu muốn ổn định hoạt động mậu dịch của mình”. Và với các cảng ở Thượng Hải, Chu Hải và Diêm Điền trong tay, HIT sẽ một mình băng băng về đích để giành lấy luồng hàng hóa đang ngày càng gia tăng. Stanchart Securities đã giải thích về sự lạc quan của mình: “Chúng tôi tin rằng sự chuyển hướng của Hòa Ký sang phát triển kinh doanh cảng công te nơ là rất khôn ngoan. Hình thức kinh doanh này rõ ràng đã tạo ra dòng trung chuyển tiền mặt cao, thu về lợi nhuận định kỳ cho tập đoàn. Đây cũng là một hình thức kinh doanh cực kỳ có lợi và mức độ ảnh hưởng bởi sự lỗi thời của công nghệ không giống như ngành kinh doanh viễn thông”.

Những ngày tháng lãng phí tiền bạc ở nước Anh dường như đã lùi xa. Trên thực tế, đến năm 1994, Lý đã tham gia vào một dự án mới cùng Tập đoàn British Airports Authority (BAA). Ý tưởng đằng sau liên minh này là nhằm tận dụng một cơ hội có quy mô rộng lớn và đầy tiềm năng: phát triển cảng hàng không ở Trung Quốc. Với vị thế là một tập đoàn cảng hàng không tư nhân duy nhất trên thế giới, vào năm 1993, BAA đã sở hữu 73% lượng hàng hóa được vận chuyển bằng đường hàng không ở Anh với bảy cơ sở. Gatwick là cơ sở nổi tiếng nhất và Heathrow là cơ sở sôi động nhất. Vì BAA đã độc quyền nắm giữ các cảng hàng không ở phía nam nước Anh nên không thể mở rộng hoạt động của mình sang các vùng nội địa khác. Họ phải tìm kiếm cơ hội ở nước ngoài. Trung Quốc là vùng đất màu mỡ duy nhất chưa được khai thác và có nhiều tiềm năng để thu lợi nhuận trong mười năm tới và BAA muốn nhảy vào.

Năm 1993, Trung Quốc là thị trường hàng không phát triển nhanh nhất thế giới. Lượng hàng hóa vận chuyển bằng đường hàng không hàng năm đã tăng lên mức 18% trong khi lượng vé hành khách bán ra tăng nhảy vọt tới 31,7%. Người đứng đầu của BAA, John Egan, một cựu lãnh đạo của Jaguar, đã nói: Trung Quốc là “một thị trường đầy triển vọng cho hoạt động kinh doanh của chúng tôi”, “đất nước này không đạt được nhiều thành tựu với giải pháp kết nối vận tải, và khi Trung Quốc phát triển, vận tải hàng không sẽ cất cánh. Không một công ty nào khác (ngoại trừ BAA) đã xây dựng và mở rộng các cảng hàng không, bảo trì đường băng và điều hành một cách an toàn các sân bay quốc tế chủ chốt mà không đòi hỏi ở người đóng thuế một xu nào”. Kế hoạch mà BAA dự định là đến năm 2000 sẽ xây dựng và nâng cấp một trăm sân bay.

Bất chấp quy mô và kinh nghiệm trong lĩnh vực bán lẻ và cung cấp thực phẩm, chưa kể đến các kế hoạch tầm cỡ khác, BAA biết rằng thật không đơn

giản để có mặt ở Bắc Kinh và giành lấy các hợp đồng. Họ cần một “chiếc cầu” dẫn đến Trung Quốc và Lý Gia Thành chính là chiếc cầu đó. Với kinh nghiệm trong lĩnh vực vận tải hàng hóa đường hàng không mà Hòa Ký Hoàng Phố có được nhờ 15% cổ phần trong Công ty Trách nhiệm hữu hạn Cảng hàng hóa Hồng Kông và trong ngành công nghiệp bảo dưỡng máy bay thông qua việc đầu tư vào Công ty Bảo dưỡng máy bay Quảng Châu, Lý Gia Thành thật sự rất quan tâm đến việc sử dụng một cách tối ưu những kinh nghiệm này để thu được nguồn lợi nhuận lớn hơn. Theo cách đó, liên minh vừa mới thành lập giữa Hòa Ký Hoàng Phố và BAA dường như là một sự kết hợp tuyệt vời nhất mà Lý có thể tìm thấy.

Đặc biệt với Lý, sự kết hợp này sẽ giúp ông củng cố chỗ đứng đang ngày càng vững chắc trong hoạt động kinh doanh ở Trung Quốc. Trên thực tế, đến giữa những năm 90, khi những thất bại mà Lý phải hứng chịu ở nước Anh đã phai nhạt dần trong ký ức và mọi người hồi hộp chờ đón giây phút Hồng Kông được trao trả về Trung Quốc vào năm 1997, Lý thật sự muốn chứng kiến bước đường tiến vào tương lai từ chính nơi ông được sinh ra.

10. Sự kiện năm 1997 và những năm sau đó

“Những ai còn e dè năm 1997?” – đó là tiêu đề trên trang bìa của tờ Far Eastern Economic Review. Tạp chí này cũng khẳng định đó “chắc chắn không phải là giới kinh doanh Hồng Kông”. Với trang bìa đó có thể thấy rõ ràng giới doanh nhân Hồng Kông luôn tự tin cùng tồn tại với Bắc Kinh, ngay cả khi họ không đồng thuận với nền cộng hòa nhân dân thì vẫn còn Lý Gia Thành sát cánh cùng Châu Nam – chiến sỹ kỳ cựu của Bắc Kinh.

Gần đến ngày Hồng Kông được trao trả về Trung Quốc, áp lực trong những hộ gia đình trung lưu Hồng Kông lại càng gia tăng, gần một nửa số thanh niên Hồng Kông có thể sẽ rời bỏ thành phố cảng trước ngày 1 tháng 7 năm 1997. Với giới lãnh đạo kinh doanh Hồng Kông, sự chuyển giao này có vẻ ít ảm chứa nguy hiểm. Trong số những người sống ở Hồng Kông, chỉ có các trùm tư bản mới có khả năng tự quyết định số phận của mình, hoặc có thể trục lợi từ sự kiện này. Ngày 1 tháng 1 năm 1996, cùng với những nhân vật nổi bật khác trong giới kinh doanh Hồng Kông như Lý Triệu Cơ và Robert Kuok, Lý Gia Thành đã được Bắc Kinh chọn để tham gia Hội đồng Trù bị 150 thành viên với trách nhiệm giám sát sự trở lại với Trung Hoa cộng sản của một Hồng Kông tư bản. Một điều khó tin và cũng là minh chứng cho sức mạnh khi Gia Thành và nhà kinh doanh khác trong Hội đồng sẽ chiếm giữ gần 1/3 tổng giá trị thị trường chứng khoán Hồng Kông.

Nhiệm vụ quan trọng nhất của Hội đồng là xóa bỏ toàn bộ cơ quan lập pháp 60 ghế vừa mới được bầu ra. Trong vòng một năm, một thể chế lập pháp lâm thời mới được bổ nhiệm với sự phê chuẩn của Bắc Kinh sẽ đi vào hoạt động – nhiều tháng trước ngày chuyển giao quyền lực chính thức. Như vậy lần này liệu Chris Patten, Toàn quyền do London bổ nhiệm, có phải lùi

bước để nhường chỗ cho một nhà lãnh đạo mới được Bắc Kinh lựa chọn? Quả đúng như vậy. Ngày 30 tháng 6 năm 1997, khi các ông chủ người Anh cay đắng từ biệt trên boong tàu của ba chiến hạm Hải quân Hoàng gia, dẫn đầu là chiếc HMS Illustrious, và việc khởi động Ocean Wave 97 – một lệnh cho cuộc tháo lui của hơn 1 nghìn lính từ trung đoàn Black Watch, sư đoàn kỵ binh thiết vận Gurkha của Queen và 6/7 của đội kỵ binh kỹ sư chiến trường Hoàng gia Gurkha – Hồng Kông sẽ là một thực thể chính trị rất khác biệt.

Với những người Anh phải rời đi, toàn bộ tiến trình này giống như một minh chứng cho quan điểm của Bắc Kinh đối với chế độ dân chủ phương Tây. Nhưng khi Anh quốc cuối cùng đã xác nhận nền dân chủ của Hồng Kông sau 150 năm thuộc địa, cái gọi là “sự đồng cảm” mà quốc gia này dành cho các cư dân Hồng Kông chỉ là một tấm hộ chiếu cho phép đi lại không cần visa thay vì gia hạn quyền cư trú lâu dài tại Anh. Trong khi đó, vì cơ quan lập pháp vừa được bầu chọn đang phải đối mặt với nguy cơ giải thể, Ủy ban Trù bị chẳng khác gì bù nhìn lên tiếng nhân danh vì người dân. Vấn đề quan trọng hơn là Bắc Kinh vẫn giữ vai trò quyết định về việc lựa chọn một thủ tướng lâm thời, bất chấp chỉ thị của ủy ban về việc thành lập một bộ máy mới gồm 400 thành viên người Hồng Kông để thực hiện lựa chọn ấy (Mặc dù riêng Lý Gia Thành có thể không bày tỏ ý kiến về tổ chức hành pháp. Song với ảnh hưởng đáng kể của mình, ông có thể sắp đặt cho Đồng Kiến Hoa).

Xét về bề ngoài, có thể nhận thấy những thay đổi này không hề ảnh hưởng tới Lý và đồng sự của ông. Chẳng nào Bắc Kinh vẫn còn giữ lời hứa danh dự sẽ không can thiệp đến tư bản Hồng Kông thì việc Trung Quốc thay thế Anh trong vai trò nắm giữ quyền lực chính trị hay việc thay đổi quan điểm phi dân chủ chỉ là những điều chỉnh về mặt hành chính. Thực ra, cái mà người

Hồng Kông theo đuổi, như một thương nhân Hồng Kông nhận định, không phải dân chủ mà là tự do – tự do được kiếm tiền.

Đến giữa năm 1996, Lý đường như hoàn toàn tin vào lời hứa của Bắc Kinh: Để Hồng Kông tự do trong cách thức kiếm tiền. Ông đã nhắc tới điều này trong phần mở đầu bản báo cáo thường niên của Hòa Ký Hoàng Phố vào năm 1997. Với những mối quan hệ về chính trị và kinh tế được củng cố, khi quyền tối cao đối với Hồng Kông trở lại Trung Quốc, tập đoàn của Lý vẫn trung thành với chính sách mở rộng và phát triển các ngành kinh doanh chủ yếu ở Hồng Kông và Trung Quốc.

Mấu chốt cho những quan hệ trên là việc mở rộng cơ sở hạ tầng giao thông vận tải giữa Hồng Kông với Đại lục, đáng chú ý là đường quốc lộ được mở tháng 7 năm 1994 nối liền Hồng Kông với Quảng Châu và sẽ sớm ăn sâu vào nội địa Trung Quốc. Đến trước năm 1997, một hệ thống đường ray cho giao thông công cộng dài 34 km sẽ nối Hồng Kông với một sân bay mới ở Xích Lạp Giác trị giá 20 tỷ đô la. Sân bay này đến năm 2000 sẽ đón 87 triệu du khách mỗi năm. Hồng Kông sẽ dần trở thành cầu nối cho hàng hóa, dịch vụ giữa Trung Quốc và thế giới. Đồng thời nó cũng là nguồn cung cấp những thông tin kinh tế quan trọng cho Đại lục. Một học giả đã nói, Hồng Kông theo một nghĩa nào đó, sẽ trở thành “văn phòng” của phía nam Trung Quốc.

Rõ ràng là bối cảnh đó có ảnh hưởng rất lớn tới quyết định đầu tư và kinh doanh của Lý Gia Thành. Sau việc loại bỏ những nhân vật người Anh ra khỏi tập đoàn vào đầu những năm 90 và cả việc tập trung đầu tư vào quê hương – một động thái mà ông rất tin tưởng với chuyến đi thăm phía nam Trung Quốc của Đặng Tiểu Bình năm 1992 – Lý Gia Thành vẫn tiếp tục chứng tỏ lòng tin vào tương lai quan hệ kinh tế giữa Hồng Kông và Trung Quốc, bắt đầu bằng dự án xây dựng Nhà máy Điện Quảng Đông-Châu Hải. Đây sẽ là

nhà máy nhiệt điện lớn nhất Trung Quốc với các máy phát điện đốt than công suất 700 MW. Dự án sẽ được thực hiện bởi Hòa Kỳ Hoàng Phố và Trường Giang Thực Nghiệp.

Ở Hồng Kông và Trung Quốc, phát triển là một đặc trưng, nhất là đối với đế chế của Lý Gia Thành. Hồng Kông Hilton, khách sạn mà Lý Gia Thành có được thông qua Trường Giang Thực Nghiệp vào đầu những năm 90, đã được sắp xếp để tái xây dựng với chi phí là 8,33 tỷ đô-la Hồng Kông để trở thành một cao ốc chọc trời với một công viên công cộng ở tầng trệt. Tại Bắc Kinh, Trường Giang Thực Nghiệp cũng có kế hoạch biến khách sạn Holiday Inn Lido với 1.300 phòng mà tập đoàn này mua cổ phần vào tháng 1 năm 1996 thành một tháp văn phòng. Còn với khách sạn Great Wall Sheraton, 1.000 phòng được đầu tư vào tháng 1 năm 1995, Trường Giang Thực Nghiệp có ý định để nó tiếp tục phát triển theo hướng kinh doanh khách sạn. (Một vấn đề khiến Lý Gia Thành đau đầu chính là kế hoạch xây dựng Oriental Plaza của ông tại trung tâm phố Vương Phủ Tỉnh ở Thượng Hải. Đây là dự án bất động sản duy nhất ở Bắc Kinh mà Trường Giang Thực Nghiệp, với 64% cổ phần, là nhà đầu tư chính. Oriental Plaza đã bị chỉ trích rất nhiều, đầu tiên là do buộc McDonald phải chuyển địa điểm bất chấp hợp đồng cho thuê 20 năm của họ, sau là vì ý định của Trường Giang Thực Nghiệp muốn xây dựng dự án lớn hơn 50% diện tích quy hoạch cho phép của Thượng Hải, cao hơn các công trình Đại lễ đường Nhân dân hoặc Tử Cấm Thành cạnh đó nhiều. Vào giữa năm 1996, chính quyền quyết định cho phép Trường Giang Thực Nghiệp tiến hành dự án, nhưng với điều kiện là phải thiết kế lại).

Lý Gia Thành vẫn tiếp tục mở rộng sang các lĩnh vực hấp dẫn khác, khởi đầu là hoạt động của hệ thống GMS (hệ thống thông tin di động toàn cầu) vào tháng 6 năm 1995 và Network Eight Service, một công ty điện thoại cố định vào tháng 9 năm 1995. Trong lĩnh vực cảng công te nơ, lúc này Lý Gia

Thành đang phát triển Cảng quốc tế Hồng Kông một cách vững chắc, ấn tượng nhất là việc giành được 50% cổ phần của Công ty Cảng quốc tế Thiên Môn năm 1995. Tại thời điểm tháng 6 năm 1996, Hòa Ký Hoàng Phổ đang đàm phán với Trung Quốc để liên doanh xây dựng một kho chứa công te nơ và phương tiện vận tải rộng 60 nghìn km² gần cửa sông Châu Giang.

Mặc dù luôn dành sự quan tâm lớn tới việc đầu tư vào quê hương, Lý Gia Thành vẫn tiếp tục khám phá các cơ hội ở phương Tây, mở đầu là việc sở hữu 50% cổ phần của Công ty Trách nhiệm hữu hạn Freeport Harbor, một hải cảng vận chuyển hàng hóa và hành khách ở Freeport, thuộc đảo Grand Bahama. Richard Lý, khi đó cũng đang kinh doanh ở nước ngoài, vào cuối năm 1995 đã mua được phần lớn cổ phần trong công ty anh từng làm việc trước đó, Gordon Capital có trụ sở tại Toronto, với ý định bành trướng vào Mỹ. Nhưng chính Anh quốc mới là nơi mà đế chế của Lý tập trung đầu tư, phát triển không chỉ công việc kinh doanh của cảng Felixstowe, còn bao gồm cả lĩnh vực viễn thông mà đế chế này sở hữu. Đáng chú ý là việc đi vào hoạt động của Công ty Sản xuất tổng đài điện thoại di động Orange PLC vào tháng 4 năm 1994. Vào thời điểm đó, giới phê bình đã chết lặng trước quyết định của Hòa Ký Hoàng Phổ khi tập đoàn này tiếp tục rót thêm tiền vào Anh quốc, nối gót thất bại trước đó của Mạng lưới không dây Rabbit. Nhưng đến tháng 12 năm 1995, Orange đã vượt lên trên kỳ vọng, công ty cuối cùng đã niêm yết đại chúng vào tháng 3 năm 1996 với mức chào bán mà các nhà đầu tư hăm hở mua vượt mức tới mười lần. Thật vậy, đến giữa năm 1996, toàn bộ Tập đoàn Hòa Ký Hoàng Phổ đã trở thành “con cưng” của giới đầu tư, đặc biệt là các nhà đầu tư Mỹ, những người đánh giá cao tính thanh khoản đầy hấp dẫn của Hòa Ký Hoàng Phổ.

Vào thời điểm này, đế chế của Lý Gia Thành kinh doanh hiệu quả như thế nào phần lớn sẽ phụ thuộc vào mối quan hệ đang phát triển giữa Hồng Kông

và Trung Quốc. Hoàn toàn nhận thức được về một mối quan hệ mới mang tính nhạy cảm, đồng thời để làm yên lòng các cổ đông về sự đảm trách có tính toán của ông đối với khu vực bất ổn chính trị này, Lý Gia Thành đã nhận xét trong báo cáo thường niên năm 1995 của Hòa Kỳ Hoàng Phố rằng, công ty của ông sẽ tiếp tục một tiến trình bảo thủ trong khi vẫn cẩn thận tìm kiếm những cơ hội xa hơn. Trên thực tế, trong khi một số thương gia dự đoán rằng Hồng Kông sau năm 1997 sẽ còn tốt hơn trước, những người khác lại đánh bạo nói rằng ngay cả khi Hồng Kông vẫn là một nơi tuyệt vời để kiếm tiền thì đây cũng sẽ không phải là một địa điểm lý tưởng để sống.

Tuy nhiên, có vẻ như Lý Gia Thành và các công ty của ông đã đầu tư quá nhiều vào Hồng Kông và Trung Quốc, vì thế ông không thể từ bỏ mảnh đất quê hương. Với giới chức lãnh đạo Bắc Kinh, ông vẫn là một Hoa kiều kiêu mẫu. Chắc chắn rằng, Lý Gia Thành cần Trung Quốc nhiều như Trung Quốc cần ông, hai bên kết hợp nhằm tạo nên một mối quan hệ cộng sinh tối thượng.

Thú vị là, khi năm 1997 đến gần, quan điểm phổ biến ở Hồng Kông cho rằng thuộc địa này cũng sẽ chỉ là một bến cảng nữa của người Trung Quốc tại khu vực Biển Nam Trung Hoa. Tất nhiên, nó vẫn sẽ luôn là thành phố với mức độ tinh vi, tây hóa và cách tân vào bậc nhất, song vẫn giữ nền móng Trung Hoa, thậm chí vượt xa Thượng Hải. Tuy nhiên, có lẽ Hồng Kông sẽ không còn được chú ý nhiều như trong quãng thời gian hơn 150 năm dưới sự cai trị của người Anh. Thâm Quyến và Thượng Hải đang phát triển với tốc độ chóng mặt. Và đó mới là các thành phố đích thực của Trung Quốc. Hồng Kông, ngược lại, từ lâu đã chịu đựng tình trạng của một kẻ mồ côi dưới sự bảo hộ của người Anh. Và bây giờ khi sắp về lại với cha mẹ hợp pháp, những năm tháng thịnh vượng dưới quyền kiểm soát Tây phương cũng chẳng thể mua được cho nó sự chính thống của mình. Thật vậy, khi mà ngày

càng có nhiều mối kinh doanh rơi vào tay những nhà đầu tư tới từ Trung Quốc cùng sự gia tăng của dòng người nhập cư Trung Quốc từ đại lục vào Hồng Kông, ngay cả ngôn ngữ cũng biến đổi thuộc địa này, với sự thay thế tiếng Quảng Đông bằng tiếng Quan Thoại, cũng như chính những người nói tiếng Quảng Đông muốn bày tỏ lòng yêu nước đối với Tổ quốc và sẽ đảm trách nhiệm vụ khó khăn là học thổ ngữ phương Bắc. Rõ ràng rằng, người ta không nên dành quá nhiều niềm tin vào giới chức lãnh đạo Bắc Kinh, những người luôn khẳng định rằng sẽ chẳng có chuyện gì xảy đến với Hồng Kông trong ít nhất là năm mươi năm sau năm 1997. Lúc ấy, sẽ tới lượt các con trai của Lý Gia Thành, Victor và Richard, nghỉ hưu và suy ngẫm về tương lai của một đế chế có lẽ sẽ khác rất xa thứ mà người cha đã để lại cho họ. Việc hai người có thể nắm trong tay những tài sản có giá trị hơn hay không phụ thuộc rất lớn vào khả năng của họ, chắc chắn là như vậy, nhưng điều đó cũng còn phụ thuộc vào xu thế kinh doanh tại Trung Quốc và Đông Nam Á.

Dù sao thì trước thời điểm đó, Victor và Richard sẽ thừa kế một đế chế thương mại đã và đang là sự ghen tị của tất cả mọi người – một đế chế được Lý Gia Thành tạo nên chỉ từ một lời hứa duy nhất của ông với người cha rằng một ngày nào đó ông sẽ kiếm thật nhiều tiền và sẽ không bao giờ quên gốc gác của mình. Cả hai điều ấy ông đều đã giữ lời. Lý Gia Thành đã đặt ra cho các con trai mình nhiệm vụ rất khó khăn. Những điều ông làm được thật quá lớn lao để có thể vượt qua.

Phụ lục

14 bài học thành công của Lý Gia Thành

1. Không thể nói rằng thành công phải do có số mệnh mới đạt được, song nếu làm một việc mà không có sự kết hợp của thiên thời, địa lợi, nhân hòa thì không thể thành công. Làm một việc mà không suy tính kỹ, làm bừa lúc thất bại lại đổ tại số phận là điều sai lầm.

2. Trong quan hệ giao lưu với bạn bè dù cũ, dù mới đều nên tỏ ra thành thực, đáng tin cậy, tránh nói khoác. Nói được phải làm được, không làm được thì đừng nói.

3. Bạn nên tin rằng, trên thế giới này ai cũng có sự khôn ngoan nhưng điều quan trọng là bạn phải làm sao để người khác tin phục và thật sự muốn kết giao với bạn.

4. Mặc dù chỉ cần có 100% năng lượng để giúp bạn làm một việc thành công nhưng bạn nên dự trữ đủ 200% năng lượng để có thể chiến đấu, nhất quyết không nên làm bừa.

5. Đối với những người không nổi tiếng nhưng đã có cống hiến cho nhân loại, trong thâm tâm tôi luôn ngưỡng mộ vì thế tôi thích đọc sách viết về những nhân vật đó. Bất luận là về lĩnh vực y tế, chính trị, giáo dục hay phúc lợi, chỉ cần người đó có đóng góp cho nhân loại, tôi đều rất khâm phục.

6. Bạn đối xử tốt với người khác, sẽ có người đối tốt với bạn. Đó là lẽ tự nhiên, bất cứ ai trên thế giới cũng có thể trở thành người quan trọng với bạn.

7. Ai cũng có ưu điểm và khuyết điểm, cố gắng hết sức mình thì có thể đạt được những gì mong muốn nhưng cũng nên biết lượng sức.

8. Làm người, điều quan trọng là phải khiến cho người khác thật sự khâm

phục, ngưỡng mộ chứ không phải của cái của mình hay về bề ngoài phục tùng mình.

9. Quyết định bất cứ việc gì đầu tiên phải nghiên cứu, tính toán rõ ràng, cẩn thận, sau khi đã quyết định thì phải làm cho được.

10. Trong hoàn cảnh cạnh tranh gay go, quyết liệt, bỏ thêm một chút vốn là có thêm một phần khả năng chiến thắng. Cũng giống như tham gia vào thể vận hội Olympic, bạn nhìn thấy người thứ nhất, người thứ hai, người thứ ba, người chạy đầu tiên thường chỉ nhanh hơn một chút so với hai người kia.

11. Trong cuộc sống ai cũng phải trải qua những sóng gió, bản thân mỗi người nên học cách trải qua những đau thương, chỉ vậy, bạn mới thấu hiểu được cái gì là thành công, cái gì là hạnh phúc chân chính.

12. Trải qua cuộc sống gian khổ là cách rèn luyện tốt nhất trong cuộc sống, đặc biệt là khi làm một nhân viên bán hàng, nó đã giúp tôi học được nhiều thứ, hiểu ra được nhiều lý lẽ.

13. Trên con đường sự nghiệp, mưu cầu thành công chẳng có công thức tuyệt đối nào cả. Nhưng nếu có thể dựa theo một số nguyên tắc nào đó thì khả năng thành công sẽ tăng lên rất nhiều.

14. Mọi người tán dương tôi như một siêu nhân, nhưng thật ra không phải mới sinh ra tôi đã là một doanh nhân ưu tú. Đến nay, tôi chỉ dám nói công việc kinh doanh cũng tạm được, sau khi trải qua nhiều khó khăn, trắc trở mới lĩnh hội được một số bí quyết kinh doanh.

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

Tạo ebook: Tô Hải Triều

Ebook thực hiện dành cho những bạn chưa có điều kiện mua sách.

Nếu bạn có khả năng hãy mua sách gốc để ủng hộ tác giả, người dịch và

Nhà Xuất Bản