

TRUNG TÂM THÔNG TIN PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP NÔNG THÔN

agroinfo

11-2006

ENews

Cam kết



ENEWS tháng monthly

www.agro.gov.vn/news/

ENEWS

11/2006

ENEWS tháng của Trung tâm Thông tin Phát triển Nông nghiệp Nông thôn (Agroinfo), Viện Chính sách và Chiến lược Phát triển Nông nghiệp Nông thôn (Ipsard) được phát hành mỗi tháng một kỳ tới đông đảo độc giả là các doanh nghiệp, các nhà hoạch định chính sách, các nhà nghiên cứu và quý vị độc giả quan tâm.

Nội dung thông tin trong bản tin ENEWS tháng có thể được in ấn, tái sử dụng vào các mục đích phi thương mại mà không cần phải có sự đồng ý của Trung tâm Thông tin Phát triển Nông nghiệp Nông thôn (Agroinfo). Khi trích dẫn thông tin trong ENEWS tháng đề nghị nêu rõ nguồn: Bản tin ENEWS/AGROINFO.

BAN BIÊN TẬP

NỘI DUNG:

Phạm Quang Diệu (Trưởng ban)
Ngô Vi Dũng
Nguyễn Trang Nhung
An Thị Thu Hằng
Trần Lan Phương

KỸ, MỸ THUẬT:

Phan Văn Dân
Nguyễn Việt Hòa

Mọi ý kiến đóng góp, câu hỏi, và yêu cầu xin vui lòng liên hệ: Trung tâm Thông tin Phát triển Nông nghiệp Nông thôn (Agroinfo), 16 Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội. Điện thoại: (84-4)-7280490. Fax: (84-4)-7280494. Email: agroinfo@ipsard.gov.vn.



TIN TRONG THÁNG

4 Thị trường và ngành hàng

Sản lượng đường Việt Nam niên vụ 2006/07 sẽ tăng 27%
 Năm 2006: Kim ngạch xuất khẩu cà phê 950 triệu USD

5 Kinh doanh nông sản

Thái Lan-Việt Nam ký Biên bản ghi nhớ chia sẻ thông tin gạo
 Thị trường phân bón trong nước tháng 10/2006.

6 Phát triển nông thôn

Lâm Đồng: Triển khai mô hình nuôi gà an toàn sinh học
 Hỗ trợ nông dân trừ dịch rầy nâu, bệnh vàng lùn, xoắn lùn
 Năm 2006, Đắk Lắk đạt sản lượng lương thực gần 827
 ngàn tấn

SỰ KIỆN - VẤN ĐỀ

8 Cam kết WTO - Khả năng tác động đến Nông Nghiệp Việt Nam

Việt Nam đã hoàn tất nỗ lực 11 năm của mình để trở thành thành viên thứ 151 của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) vào ngày 7/11/2006. Việc gia nhập WTO sẽ góp phần đưa vị thế của Việt Nam lên ngang tầm với 149 quốc gia thành viên khác chiếm trên 85% tổng giá trị thương mại toàn cầu. Các quy tắc của WTO được xây dựng dựa trên cơ sở đàm phán thương mại đa phương và song phương. Các quy tắc này được thể hiện trong bộ văn kiện gia nhập WTO.

DOANH NGHIỆP

11 Tài chính

Bộ tài chính công bố cam kết biểu thuế khi gia nhập WTO

12 Marketing

Tuyệt chiêu PR

13 Ứng dụng công nghệ

14 Quản trị

Nhà kinh doanh chứng khoán kỳ tài

XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI

16 Hội chợ ngành Rau, Hoa và Quả tại Berlin

Hội thảo giao dịch thương mại các doanh nghiệp Á - Âu (Europasia)

tin trong tháng

Sản lượng đường Việt Nam niên vụ 2006/07 sẽ tăng 27% đạt 1,4 triệu tấn.

Hiệp hội các nhà sản xuất đường Việt Nam (VASP), dự kiến sản lượng đường của cả nước niên vụ 2006/07 sẽ tăng 27%, đạt 1,4 triệu tấn. Trong niên vụ trước giá mía đường cao đã khuyến khích nông dân mở rộng diện tích trồng mía, với sản lượng đường như dự kiến sẽ thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng trong nước năm 2007 và không cần nhập khẩu. Thậm chí, trong mấy tuần mới đây, giá mía đường giảm một cách đáng kể, nhưng người trồng mía vẫn có lãi. Hiện tại



giá đường tinh luyện của nhà máy được bán với giá 7,4 triệu đồng/tấn, giảm so với mức giá 9 triệu đồng/tấn vào hồi tháng 9 năm 2006.

www.vnnet.vn

Kim ngạch xuất khẩu nông sản tăng gần 22%.

Kim ngạch xuất khẩu nông sản tăng gần 22%. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (NN&PTNT) cho biết, tổng kim ngạch xuất khẩu nông lâm sản cả nước trong tháng 10/2006 đạt trên 592 triệu USD, nâng mức xuất khẩu mặt hàng này 10 tháng qua lên 5,952 tỷ USD, tăng 21,9% so với cùng kỳ năm 2005. Trong đó, các mặt hàng nông sản đạt 4,224 tỷ USD, tăng 21,4% so với cùng kỳ. Riêng các mặt hàng lâm sản đạt gần 1,728 tỷ USD, tăng 23,3% so với cùng kỳ. Các chuyên gia dự đoán, với đà tăng trưởng này, kim ngạch xuất khẩu các sản phẩm gỗ chắc chắn vượt kế hoạch 2 tỷ USD đề ra.

Theo Trung tâm Thông tin (Bộ NN&PTNT), hiện nay giá xuất khẩu các mặt hàng chè, hạt điều giảm nhưng do lượng xuất khẩu tăng mạnh, nên kim ngạch xuất khẩu vẫn tăng so với năm trước. Tuy nhiên, vẫn còn một số mặt hàng như: Lạc nhân, dầu mỡ động thực vật... kim ngạch xuất khẩu giảm đáng kể do ảnh hưởng của thị trường thế giới. Bộ NN&PTNT đang tập trung hỗ trợ các doanh nghiệp nông nghiệp tháo gỡ những khó khăn trong việc xúc tiến thương mại, quảng bá thương hiệu nông sản Việt Nam, nhằm tìm kiếm thêm các hợp đồng xuất khẩu mới, đảm bảo hoàn thành chỉ tiêu xuất khẩu cả năm và gối đầu cho năm 2007./.

(Nguồn tin: TTXVN)

Năm 2006: Kim ngạch xuất khẩu cà phê 950 triệu USD.

Trung tâm Thông tin thương mại (Bộ Thương mại) vừa cho biết: sau khi giảm nhẹ vào giữa tháng 10, từ đầu tháng 11 đến nay, giá cà phê xuất khẩu Việt Nam đã tăng khoảng 40 USD/tấn. Hiện nay, giá cà phê xuất khẩu 5% đen và vỡ, loại 2 được giao dịch ở mức 1.425-1.430 USD/tấn. Như vậy, giá xuất khẩu cà phê của nước ta đã bám sát giá thế giới, hiện chỉ thấp hơn 20 USD/tấn so với giá giao dịch tại thị trường London, so với mức chênh lệch có lúc lên đến trên 400 USD/tấn hồi tháng 8. Trên thị trường nội địa, giá thu mua cà phê nhìn chung vẫn ổn định. Theo dự báo, xuất khẩu cà phê của Việt Nam năm 2006 sẽ đạt kim ngạch 950 triệu USD, tăng trên

5% so với năm 2005. Đây cũng là năm giá cà phê trở lại thời kỳ "hoàng kim" với mức tăng giá bình quân cao thứ hai sau cao su, tăng tới 46,8% (tương ứng tăng khoảng 370 USD/tấn) so với cùng kỳ năm trước.

(Nguồn tin: SGGP)



Sản lượng cao su thế giới sẽ tăng khoảng 3% trong năm 2006 và 2007.

Philip Pondikou, chủ tịch Hiệp hội các nước sản xuất Cao su Quốc tế (ANRPC), dự báo sản lượng cao su tự nhiên thế giới sẽ tăng khoảng 3% trong năm 2006 và 2007. Việt Nam và Indonexia sẽ tăng đều đặn sản lượng trong những năm tới, và sản lượng của những nước sản xuất lớn khác cũng sẽ tăng. Dự báo sản lượng

cao su tự nhiên thế giới sẽ tăng 3,18% trong năm nay, đạt 9,08 triệu tấn, và tăng 3,08% năm 2007 đạt 9,36 triệu tấn. Sản lượng tăng mấy năm gần đây chủ yếu nhờ năng suất sản xuất tăng lên. Những năm tới, những nước sản xuất có chi phí thấp sẽ nổi lên thành những nước sản xuất lớn, trong khi những nước sản xuất lớn như Thái Lan và Ấn Độ cũng sẽ tăng diện tích trồng cây.

(Nguồn Vinanet)

Thái Lan-Việt Nam ký Biên bản ghi nhớ về chia sẻ thông tin gạo.

Tháng 11/2006, các nhà xuất khẩu gạo lớn của Thái Lan và Việt Nam đã cùng nhau ký biên bản ghi nhớ về hợp tác trao đổi thông tin về gạo và mức giá gạo theo ngày. Mục đích của biên bản này là nhằm hạn chế tối đa tình trạng cạnh tranh làm giảm giá gạo trên thị trường đồng thời cho phép hai bên có thể kiểm soát và quản lý lượng dự trữ gạo của mình. Gần đây, xuất khẩu gạo của Thái Lan và Việt Nam chiếm hơn 50% thương mại gạo của toàn thế giới, có nghĩa là hai nước này có khả năng kiểm soát giá gạo thế giới. Trong khi đó, các nhà xuất khẩu tư nhân ở cả hai nước đang nhảy vào cuộc cạnh tranh khốc liệt, hạ giá chào thầu gạo để giành hợp đồng xuất khẩu gạo lẫn nhau. Sau khi thỏa thuận này được ký kết, các nhà xuất khẩu gạo của hai nước sẽ cùng nhau bàn thảo để xuất khẩu được với mức giá cao

(Theo TTXVN)

Chưa nhập khẩu điều thô vì bất lợi về giá và thị trường.

Hiện nay, các nhà nhập khẩu hạt điều lớn trên thế giới đều rất quan tâm đến việc giảm sút sức mua của hạt điều (điều nhân), dẫn đến việc thua lỗ lớn của nhiều nhà nhập khẩu, có doanh nghiệp tuyên bố phá sản. Vì vậy, cũng như Việt Nam các nhà sản xuất và chế biến Ấn Độ, Brasil cho rằng cần có các biện pháp để



cứu vãn tình hình hiện nay và đã thống nhất sẽ có cuộc họp (dự kiến tổ chức tại TPHCM trong thời gian tới) để có biện pháp giải quyết các khó khăn cho việc xuất khẩu điều nhân hiện nay. Theo Hiệp hội Cây điều VN, với giá xuất khẩu điều nhân bình quân 3-3,3 USD/kg, giá nhập khẩu điều thô của các DN trong nước hiện nay đều trên mức 11.000

Gần 116.000 tấn gạo được tiếp tục xuất khẩu.

Thủ tướng Chính phủ vừa cho phép xuất khẩu gần 116.000 tấn gạo đã có tàu cập cảng trước ngày 12-11 (ngày Thủ tướng Chính phủ ký công điện khẩn 1845/CD-TTg, quyết định dừng xuất khẩu gạo). Hiệp hội Lương thực VN cho biết hiện có hơn 53.000 tấn gạo còn đang "vướng", chưa được phép xuất vì tàu cập cảng ngay và sau ngày 12-11. Một số doanh nghiệp cho biết, hiện nay họ đang rất lúng túng, mỗi ngày chi phí neo đậu tàu tại cảng lên đến 5.000 USD, nếu không thực hiện hợp đồng vận chuyển sẽ bị phạt 20-90 USD/tấn (tùy từng thị trường nhập khẩu). Mặt khác, nếu xuất hàng trễ, doanh nghiệp sẽ phải tốn thêm chi phí tái chế 6-7 USD/tấn.

(Theo Bao Thuong mai)

Thị trường phân bón trong nước tháng 10/2006.

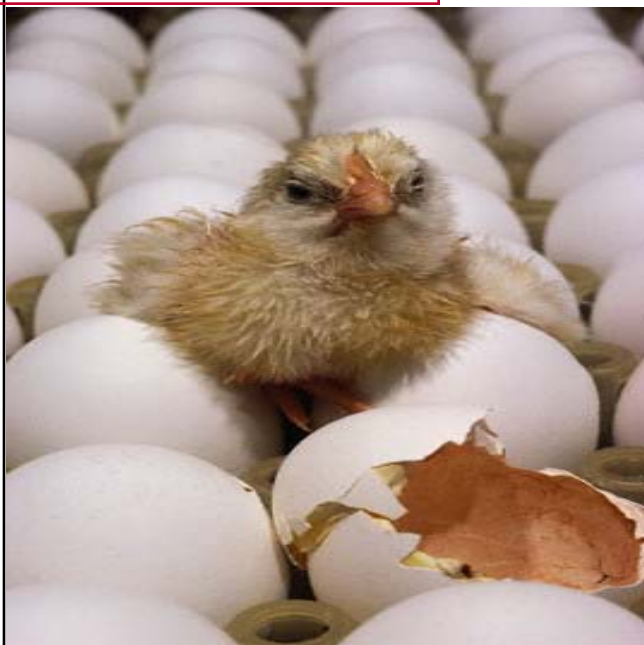
Do nguồn cung phân urê trong nước và nhập khẩu đáp ứng đủ và kịp thời yêu cầu sản xuất vụ Mùa, nên giá phân bón trong tháng khá ổn định. Giá phân urê nhập khẩu phổ biến ở mức 4.850 đ/kg-4.800 đ/kg phân urê rời tại các tỉnh phía Bắc. Tuy nhiên, tại các tỉnh ĐBSCL do nước lũ còn ở mức cao nên nhu cầu phân bón chưa tăng, nên giá urê giảm từ 30-50 đ/kg và đạt ở mức 4.200-4.500 đ/kg; giá bán lẻ bán lẻ phân urê nhập khẩu trên thị trường phổ biến 4.500-4.650 đ/kg. Tính từ đầu năm đến ngày 31/10/2006, lượng phân bón nhập khẩu về đạt 2.565.823 tấn với trị giá 568.579.037USD.

(Theo TTXVN)



tin trong tháng

Năm 2006, Đắk Lắk đạt sản lượng lương thực gần 827 ngàn tấn



Lâm Đồng: Triển khai mô hình nuôi gà an toàn sinh học.

Trung tâm khuyến nông Lâm Đồng cho biết sau thời gian nuôi thử nghiệm ở tỉnh Lâm Đồng, mô hình nuôi gà an toàn sinh học đã khẳng định được nhiều ưu điểm vượt trội so với cách nuôi gà thả vườn truyền thống. Vì vậy Trung tâm đang hướng dẫn nông dân ở nhiều địa phương trong tỉnh triển khai mô hình nuôi gà an toàn sinh học trên diện rộng. Từ 10 mô hình nuôi thử nghiệm (mỗi mô hình 500 con gà) tại Đà Lạt, Đức Trọng, Lạc Dương... cho thấy, nếu nuôi đúng quy trình kỹ thuật thì cách nuôi gà an toàn sinh học không những cho tỉ lệ sống trong đàn cao, tốc độ tăng trọng nhanh, đạt hiệu quả kinh tế lớn mà đặc biệt là cho ra thị trường những sản phẩm gia cầm sạch, có chất lượng thịt cao hơn nhiều so với thịt gà nuôi công nghiệp. Theo Trung tâm khuyến nông Lâm Đồng thì việc nuôi gà theo mô hình an toàn sinh học này không khó (nhất là với những gia đình đã nuôi gà theo mô hình trang trại) cả về kỹ thuật cũng như về vốn đầu tư. Lâm Đồng có điều kiện thuận lợi trong việc xây dựng các mô hình nuôi gà an toàn sinh học (có vườn rộng, nằm xa khu dân cư...). Vì vậy việc nhân rộng mô hình này là một hướng đi thích hợp để người dân phát triển chăn nuôi gia cầm trong tình hình vẫn còn nhiều nguy cơ về dịch cúm gia cầm hiện nay./

(Nguồn: TTXVN)

Năm 2006, tỉnh Đắk Lắk ước đạt tổng sản lượng lương thực gần 827.000 tấn, đạt 103% kế hoạch. Trong đó sản lượng lúa cả năm đạt gần 354.000 tấn và ngô hạt đạt trên 460 ngàn tấn. Bình quân lương thực đầu người toàn tỉnh đạt trên 483 kg.

Nhờ tích trữ đủ nguồn nước và sản xuất gặp thời tiết thuận lợi, vụ đông xuân 2005-2006, toàn tỉnh đã gieo cấy 25.095 ha, năng suất đạt 62 tạ/ha, đạt sản lượng 157.977 tấn, vượt sản lượng vụ đông xuân năm trước trên 94 ngàn tấn thóc. Nông dân đã sử dụng các giống lúa có thời gian sinh trưởng tương đối ngắn và trung bình như IR64, IR 59606, V13/2, OMCS 2000, VND 95-19,

VND 95-20; đồng thời áp dụng tiến bộ kỹ thuật vào sản xuất. Đối với các huyện Ea Kar, M'Đrăc và Krông Buk đã sử dụng giống lúa lai Nhị ưu 838 sản xuất đã đạt năng suất từ 66,62 tạ đến trên 70,75 tạ/ha. Đối với cây ngô, ngoài việc mở rộng diện tích canh tác cả vụ hè thu và vụ thu đông, nông dân trong tỉnh đã sử dụng giống ngô lai thay thế cho giống ngô nếp trắng của địa phương. Nhờ đầu tư chăm bón tốt, năng suất ngô lai trong tỉnh đạt bình quân trên 45,5 tạ/ha. Một số vùng đất phù sa bãi bồi, vùng đất mới khai hoang năng suất ngô đạt trên 60 tạ/ha./

(Nguồn: TTXVN)

Hỗ trợ nông dân trừ dịch rầy nâu, bệnh vàng lùn, xoắn lá.

Thủ tướng Chính phủ ngày 7-11, ban hành Quyết định 1459-TTg về Chính sách hỗ trợ phòng, trừ, dập dịch rầy nâu, bệnh vàng lùn, lùn xoắn lá trên lúa đối với các tỉnh phía nam (từ Lào Nắng trở vào). Theo đó sẽ hỗ trợ 100% kinh phí mua thuốc bảo vệ thực vật để phòng, trừ, dập dịch rầy nâu, bệnh vàng lùn, lùn xoắn lá trên lúa; hỗ trợ 2 triệu đồng/ha cho các hộ nông dân có diện tích lúa đông xuân 2006 - 2007 phải tiêu hủy do bị nhiễm bệnh vàng lùn, lùn xoắn lá theo quy định của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn áp dụng từ ngày 1-10-2006. Nguồn kinh phí hỗ trợ này được trích từ ngân sách Trung ương.

Cũng theo Quyết định này, các nguồn ngân sách địa phương tập trung sử dụng cho công tác tuyên truyền, tập huấn, giám sát việc phòng, trừ, dập dịch và tiêu hủy sâu bệnh;

đồng thời hỗ trợ 12 kg gạo/người/tháng (trong thời gian tối đa là sáu tháng) để cứu đói cho các hộ nông dân bị thiệt hại do sâu bệnh gây ra.

Ngoài ra, quyết định cũng nêu rõ việc khoan nợ vay trong thời hạn sáu tháng đối với số dư nợ đến ngày 1-11-2006 của các khoản vay từ ngày 1-3-2006 mà các hộ nông dân đã vay vốn các ngân hàng thương mại Nhà nước để trồng lúa nhưng có diện tích bị tiêu hủy do nhiễm bệnh vàng lùn, lùn xoắn lá.

Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn có trách nhiệm quy định cụ thể về việc công bố dịch bệnh, các biện pháp phòng trừ, mùa vụ, cơ cấu giống và phối hợp các bộ, ngành liên quan báo cáo kết quả với Thủ tướng Chính phủ. Theo Nhân Dân

Cam kết WTO

Khả năng tác động đến
Nông nghiệp Việt Nam

Việt Nam đã hoàn tất nỗ lực 11 năm của mình để trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) vào ngày 7/11/2006. Việc gia nhập WTO sẽ góp phần đưa vị thế của Việt Nam lên ngang tầm với 149 quốc gia thành viên khác chiếm trên 85% tổng giá trị thương mại toàn cầu. Các quy tắc của WTO được xây dựng dựa trên cơ sở đàm phán thương mại đa phương và song phương. Các quy tắc này được thể hiện trong bộ văn kiện gia nhập WTO.



WTO có một bộ nguyên tắc khổng lồ điều tiết toàn bộ hoạt động kinh tế, thương mại, trong đó có năm nguyên tắc lớn như sau :

- Minh bạch hoá chính sách: rõ ràng, minh bạch, cụ thể, dễ dự đoán để giúp các nhà doanh nghiệp nắm được và thực hiện tốt công việc kinh doanh của mình;
- Nguyên tắc đối xử tối huệ quốc: đối xử cho nước này không kém hơn đối xử của nước thứ ba;
- Không phân biệt đối xử;
- Đối xử quốc gia: dành cho doanh nghiệp nước ngoài đối xử không kém hơn đối xử doanh nghiệp trong nước của nước sở tại;
- Mở cửa thị trường hàng hoá, dịch vụ giúp cho thương mại toàn cầu phát triển, kinh tế phát triển.

WTO có khoảng 18 hiệp định lớn và 1 bộ quy tắc. Trong đó có hiệp định về vấn đề hàng nông nghiệp, chống bán phá giá và chống trợ cấp trong ngành nông nghiệp nông thôn.

Gia nhập WTO ngành nông nghiệp

sẽ có một số cơ hội lớn như:

Việt Nam là nước dân số chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp. Nông nghiệp Việt Nam còn lạc hậu, nhưng lại xuất khẩu được nhiều. Hiện nay, Việt Nam có nhiều mặt hàng nông sản xuất khẩu được xếp hạng trên thế giới. Đây là một sự thật: gạo (có lúc xếp thứ 2 hoặc xếp thứ 3 thế giới); cà phê (đứng thứ 2 thế giới); hồ tiêu (đứng số 1 thế giới); điều (số 2 thế giới); chè chúng ta có sản lượng đứng thứ 8 thế giới. Trong cam kết gia nhập WTO, Việt Nam vẫn được hưởng đầy đủ 10% đối với hộp xanh (trợ cấp trong nước). Mức 10% lâu nay chúng ta sử dụng rất ít. Chúng ta bỏ trợ cấp xuất khẩu, nhưng chúng ta chuyển tiếp vào cho người nông dân, người sản xuất và chế biến nông sản, không trợ cấp vào xuất khẩu nữa. 10% đối với ngành nông nghiệp Việt Nam vào khoảng 11 tỷ USD. Nên nếu chúng ta có 1,1 tỷ USD/năm, để phục vụ hỗ trợ cho nông dân trong nước, mức đó đảm bảo nền nông nghiệp ổn định phát triển trong hiện tại và tương lai sau này.

Khả năng tiếp cận thị trường của ngành nông nghiệp Việt Nam được mở rộng. Nông nghiệp Việt Nam sẽ được hưởng chính sách tối huệ quốc (MFN) của 149 nước thành viên, chiếm trên 90% khối lượng và giá trị thương mại thế giới. Việt Nam là thành viên của WTO đồng nghĩa với việc phải điều chỉnh hệ thống chính sách trong nước theo hướng phù hợp với thông lệ quốc tế. Điều đó hướng đến xây dựng một môi trường kinh doanh trong nước bình đẳng, khuyến khích được mọi thành phần kinh tế; thu hút được nhiều nhà đầu tư và thương mại nước ngoài. Chính những điều đó sẽ tạo sức ép khá lớn cho các nhà sản xuất kinh doanh hàng nông sản trong nước, thúc đẩy họ buộc phải phát triển để tồn tại.

Ngành nông nghiệp Việt Nam cũng phải đối mặt với những thách thức

Đầu tiên đó là khả năng cạnh tranh. Hiện nay, ngành nông nghiệp Việt Nam đang ở trong trình độ phát triển thấp, năng suất lao động rất thấp. Chất lượng hàng hoá nông sản còn chưa cao, không đồng đều. Một số ngành trong nông nghiệp có ít lợi thế so sánh và những ngành mà Việt Nam có chủ trương phát triển để thay thế nhập khẩu sẽ bị sức ép nhiều hơn như mía đường, sữa, bông và chăn nuôi...Lúc này, các mặt hàng nông sản chế biến sẽ chịu sức ép nhiều hơn so với nông sản thô.

Việt Nam muốn có thị trường toàn cầu thì đồng nghĩa phải mở cửa thị trường cho các nước. Đây là thách thức lớn nhất mà ngành nông nghiệp Việt Nam phải đối mặt. Hơn nữa, rất

nhiều chính sách liên quan đến kinh tế thương mại sẽ thay đổi. Ví dụ, phần liên quan trợ cấp cũ mà không phù hợp, WTO sẽ bỏ hạn ngạch, cấp phép, rồi cũng sẽ bỏ hết. Như thế một phần là tạo thuận lợi cho doanh nghiệp nhưng đồng thời cũng làm cho các doanh nghiệp lâu nay hoạt động dựa trên phân bổ hạn ngạch thì phải chuyển sang hình thức kinh doanh không được bảo hộ hoặc mức bảo hộ thấp. Hỗ trợ trong nước và trợ cấp xuất khẩu phải phù hợp với quy định của WTO: chuyển từ hỗ trợ doanh nghiệp sang hỗ trợ nông dân; chuyển từ chính sách can thiệp thị trường, trợ cấp xuất khẩu sang hỗ trợ nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp.

Cam kết về thương mại hàng hoá

Việt Nam cũng như các nước khác khi gia nhập WTO phải cam kết: (i) ràng buộc mức trần cho các tất cả các dòng thuế trong biểu thuế nhập khẩu của mình; (ii) chỉ dùng thuế nhập khẩu làm công cụ bảo hộ; (iii) tại cửa khẩu, ngoài thuế nhập khẩu, không sử dụng phí, lệ phí và các khoản thu khác nhằm mục đích thu ngân sách. Việt Nam giảm mức thuế bình quân từ mức hiện hành 17,4% xuống còn 13,4%, thực hiện dần trong vòng 5-7 năm. Mức thuế bình quân hàng nông sản giảm từ mức hiện hành 23,5% xuống còn 20,9%, thực hiện trong khoảng 5 năm.

Đối với lĩnh vực nông nghiệp, mức cam kết bình quân là 25,2% vào thời điểm gia nhập và 21,0% sẽ là mức cắt giảm cuối cùng. So sánh với mức thuế MFN bình quân đối với lĩnh vực nông nghiệp hiện nay là 23,5% thì mức cắt giảm đi sẽ là 10%. Việt Nam bảo lưu quyền áp dụng hạn ngạch thuế quan với đường, trứng, gia cầm. Đối với những mặt hàng này, mức thuế quan trong hạn ngạch là tương đương mức thuế MFN hiện hành (trứng 40%, đường thô 25%, đường tinh 40-50%). Mức thuế

ngoài hạn ngạch cao hơn rất nhiều.

Mức độ cam kết và cắt giảm thuế của Việt Nam tổng hợp theo một số nhóm ngành hàng và nhóm mặt hàng chính với thời gian thực hiện được cụ thể hoá trong bảng sau:

Bảng 1: Mức cam kết bình quân theo nhóm ngành hàng chính:

Nhóm mặt hàng	Thuế suất cam kết tại thời điểm gia nhập WTO(%)	Thuế suất cắt giảm cuối cùng cho WTO (%)
1. Nông sản	25,2	21,0
2. Cá, sản phẩm cá	29,1	18,0
3. Gỗ, giấy	14,6	10,5
4. Da, cao su	19,1	14,6
5. Hoá chất	11,1	6,9

Nguồn: Văn kiện gia nhập WTO - Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế

Bảng 2: Cam kết cắt giảm thuế nhập khẩu theo một số nhóm mặt hàng nông nghiệp chính như sau:

TT	Mặt hàng	Thuế suất MFN (%)	Cam kết với WTO		
			Thuế suất khi gia nhập (%)	Thuế suất cuối cùng (%)	Thời gian thực hiện
	Một số sản phẩm nông nghiệp				
1	Thịt bò	20	20	14	5 năm
2	Thịt lợn	30	30	15	5 năm
3	Sữa nguyên liệu	20	20	18	2 năm
4	Sữa thành phẩm	30	30	25	5 năm
5	Thịt chế biến	50	40	22	5 năm
6	Thức ăn gia súc	10	10	7	2 năm
7	Bia	80	65	35	5 năm
8	Rượu	65	65	45-50	5-6 năm
9	Thuốc lá điều	100	150	100	5 năm

Do những cam kết cắt giảm thuế và trợ cấp xuất khẩu nên để tạo sân chơi bình đẳng cho mọi thành phần kinh tế, phù hợp với điều kiện, hoàn cảnh của Việt Nam thì việc có định hướng điều chỉnh chính sách nông nghiệp là quan trọng và cần thiết. Các định hướng cụ thể như sau:

- Thuế: Trên cơ sở phân loại khả năng cạnh tranh của từng ngành hàng, xây dựng chính sách hỗ trợ và

bảo hộ hợp lý.

- Phi thuế: đơn giản hoá các thủ tục quản lý xuất nhập khẩu đối với mặt hàng thuộc diện quản lý chuyên ngành Nông nghiệp; củng cố tăng



cường năng lực bộ máy quản lý chuyên ngành đảm bảo các tiêu chuẩn vệ sinh chất lượng (SPS); xây dựng một số công cụ quản lý mới: chống bán phá giá, chống trợ cấp và cơ chế tự vệ; tăng cường bộ máy và năng lực theo dõi tình hình nhập khẩu nông sản nhằm có khả năng đưa ra các cảnh báo sớm.

- Hỗ trợ trong nước: khuyến khích Chính phủ tăng cường hỗ trợ cho nông nghiệp qua các nhóm chính sách hộp xanh; hộp đỏ; ưu tiên các chính sách hỗ trợ nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành hàng và tạo sân chơi bình đẳng cho mọi thành phần kinh tế hơn là chính sách bảo hộ

- Trợ cấp xuất khẩu: điều chỉnh quỹ hỗ trợ xuất khẩu và quỹ tín dụng hỗ trợ xuất khẩu; chuyển sang các hình thức hỗ trợ được phép áp dụng như

xúc tiến thương mại, ưu đãi cước phí vận tải hàng hoá; đa dạng hoá thị trường để tránh bị đánh thuế chống bán phá giá.

Song song với những hoạt động điều chỉnh trên thì việc nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp như thông qua hợp tác liên kết 4 nhà, thông qua các hợp tác xã, hiệp hội hay thông báo kịp thời đến các cơ quan nhà nước để nghiên cứu hình thức bảo hộ khi hàng nhập khẩu tràn vào qua nhiều, gây ảnh hưởng đến sản xuất trong nước là quan trọng và cần thiết... Đây chính là yếu tố cơ bản để nền nông nghiệp Việt Nam có thể tận dụng tốt những lợi thế trong sân chơi WTO.

Tài liệu tham khảo:

- USAID- Uỷ Ban Quốc Gia về Hợp tác Kinh tế Quốc tế (2006), Các văn kiện gia nhập tổ chức thương mại thế giới - WTO của Việt Nam, Hà nội..
- Tài liệu tham khảo tại Hội nghị phổ biến các cam kết WTO của Việt Nam, Hà nội tháng 12 năm 2006.
- Nguyễn Thị Bích (2006), Những tác động của việc thực hiện cam kết về thuế và các dịch vụ tài chính phi ngân hàng, Vụ hợp tác Quốc tế - Bộ Tài chính.
- Phạm Thị Tước (2006), Những cam kết WTO và khả năng tác động đến nông nghiệp Việt Nam, Vụ kế hoạch
- Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn.

Nguyễn Trang Nhung

Bộ tài chính công bố cam kết biểu thuế khi gia nhập WTO



Bộ Tài chính mới đây đã có một bản báo cáo công bố những nội dung cam kết trong quá trình gia nhập WTO, trong đó đề cập khá chi tiết việc mở cửa thị trường dịch vụ tài chính theo lộ trình.

Gần 300 trang tài liệu báo cáo gia nhập và 900 trang chứa biểu cam kết thuế quan của các văn kiện liên quan đến cam kết của Việt Nam khi gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), bao gồm Nghị định thư gia nhập, Báo cáo của Ban Công tác, Biểu cam kết về thương mại hàng hoá và Biểu cam kết về thương mại dịch vụ.

Trong đó, bộ tài liệu thứ nhất dài 294 trang, bao gồm phần giới thiệu chung; danh sách các tài liệu mà Việt Nam đã cung cấp cho Ban Công tác; các chính sách kinh tế (tiền tệ, ngân sách, ngoại hối, thanh toán, đầu tư, tư nhân hoá và cổ phần hoá, chính sách giá cả...); các chính sách ảnh hưởng đến thương mại hàng hoá (quyền kinh doanh, nhập khẩu, thuế quan, phí và lệ phí, hải quan, mua sắm Chính phủ, mua bán máy bay dân dụng...); quyền sở hữu trí tuệ liên quan tới thương mại; các hiệp định thương mại...

Bộ tài liệu thứ hai dày 880 trang, liệt

kê chi tiết thuế nhập khẩu của gần 10.000 nhóm hàng hoá. Có thể tham khảo toàn bộ thuế hàng nông sản (file PDF) chi tiết tại địa chỉ website <http://www.mot.gov.vn>.

Việt Nam sẽ cắt giảm thuế với khoảng 3.800 dòng thuế; ràng buộc ở mức thuế hiện hành với khoảng 3.700 dòng và ràng buộc theo mức thuế trần - cao hơn mức thuế suất hiện hành với 3.170 dòng thuế.

Thuế suất cam kết cuối cùng của tất cả các nhóm hàng có mức bình quân giảm đi 23% so với mức thuế bình quân hiện hành (từ 17,4% xuống còn 13,4%). Lộ trình thực hiện dài nhất là 5-7 năm sau khi Việt Nam gia nhập tổ chức thương mại thế giới. Một số mặt hàng đang có thuế suất cao từ trên 20%, 30% sẽ được cắt giảm thuế ngay khi gia nhập.

Nhóm mặt hàng có cam kết cắt giảm thuế nhiều nhất gồm dệt may, cá và sản phẩm cá, gỗ và giấy, hàng chế

tạo khác, máy móc thiết bị điện tử.

Đối với lĩnh vực nông nghiệp, mức cam kết bình quân là 25,2% vào thời điểm gia nhập và 21,0% sẽ là mức cắt giảm cuối cùng. Trong lĩnh vực nông nghiệp, Việt Nam sẽ được áp dụng cơ chế hạn ngạch thuế quan đối với 4 mặt hàng, gồm trứng, đường, thuốc lá, muối. Mức thuế trong hạn ngạch là tương đương mức thuế MFN hiện hành (trứng 40%, đường thô 25%, đường tinh 50-60%, thuốc lá 30%, muối ăn 30%), thấp hơn nhiều so với mức thuế ngoài hạn ngạch đang áp dụng hiện nay.

Đối với lĩnh vực công nghiệp, mức cam kết bình quân vào thời điểm gia nhập là 16,1%, và mức cắt giảm cuối cùng sẽ là 12,6%. So sánh với mức thuế MFN bình quân của hàng công nghiệp hiện nay là 16,6% thì mức cắt giảm trong biểu thuế là 23,9%.

Nguyễn Trang Nhung
(tổng hợp theo vnmedia)

Tuyệt chiêu PR

PR (Public Relation - Quan hệ công chúng) đang trở thành công cụ không thể thiếu trong hoạt động Marketing của các doanh nghiệp. PR phải kết hợp sự sáng tạo với sự thật được công chúng chấp nhận. Và việc vận dụng những "tuyệt chiêu" PR để đạt hiệu quả cao nhất còn tùy thuộc vào chiến lược của từng doanh nghiệp.

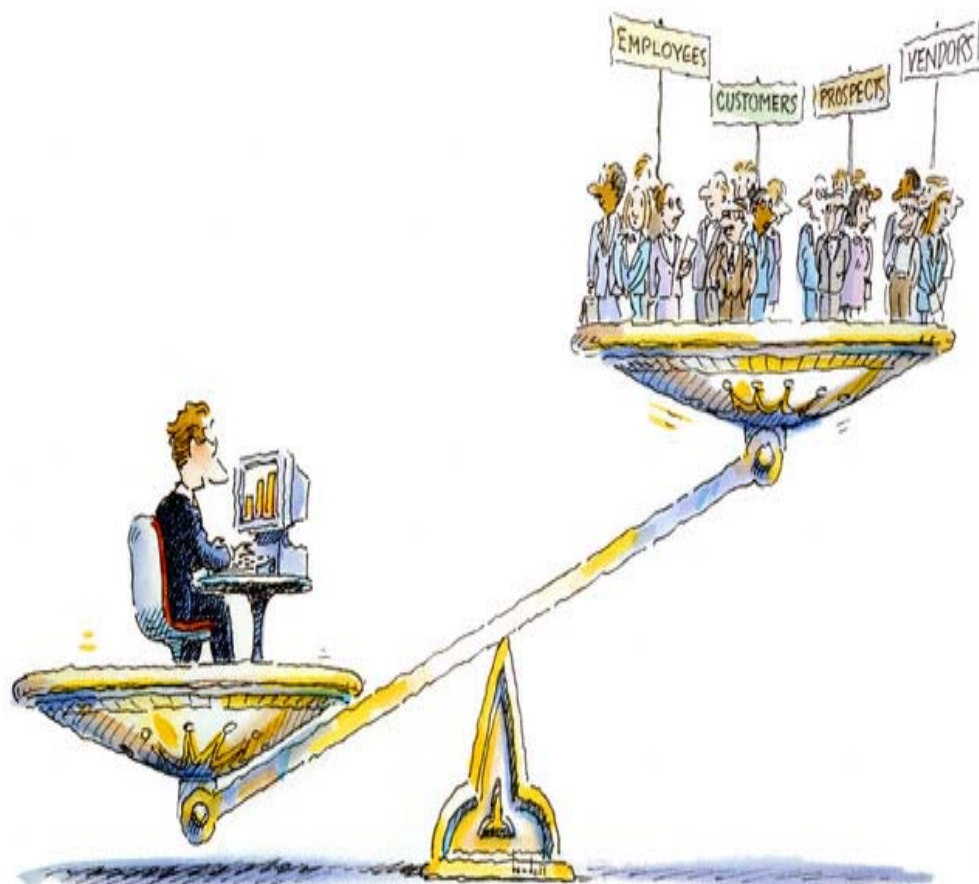
"Giương đông kích tây"

Một trong các ví dụ điển hình của "tuyệt chiêu PR mà nhiều nhà kinh doanh nhắc đến đó là cuộc tuyên chiến giữa G7 và Nescafé. Thực ra, Vinacafé mới là đối thủ chính của G7 nhưng công ty này đã thực hiện chiêu "Giương đông kích tây", lấy Nescafé làm đối thủ chính của mình. G7 không thể so sánh với Nescafé về danh tiếng lẫn truyền thống lịch sử lâu đời nhưng có một yếu tố quan trọng mà G7 đã lấy làm đối trọng chính là lòng tự hào dân tộc đối với những sản phẩm của họ.

Bằng các hoạt động truyền thông, G7 đã tạo dựng được hình ảnh đại diện tiêu biểu cho sự phát triển mạnh mẽ của thương hiệu Việt Nam và đã nhận được ủng hộ mạnh mẽ của cả giới báo chí và người tiêu dùng. Mặt khác, có một yếu tố ảnh hưởng to lớn đến sự thành công trong chiến lược tung sản phẩm của G7, đó là Nescafé thực ra không hợp khẩu vị và thói quen uống cà phê của hầu hết người Việt Nam nên không được ưa chuộng. Do đó, ngay khi có một sản phẩm thay thế khác thì yếu tố tình cảm sẽ tác động mạnh đến người tiêu dùng để chọn mua và tiêu dùng sản phẩm G7.

"Cộng sinh" các bên cùng có lợi

Một khía cạnh sáng tạo khác của PR là hình thức "cộng sinh" giữa các doanh nghiệp hoặc sản phẩm để có thể mang lợi ích đến cho cả đôi bên. Theo ý kiến của một số doanh nghiệp thì đây là hình thức



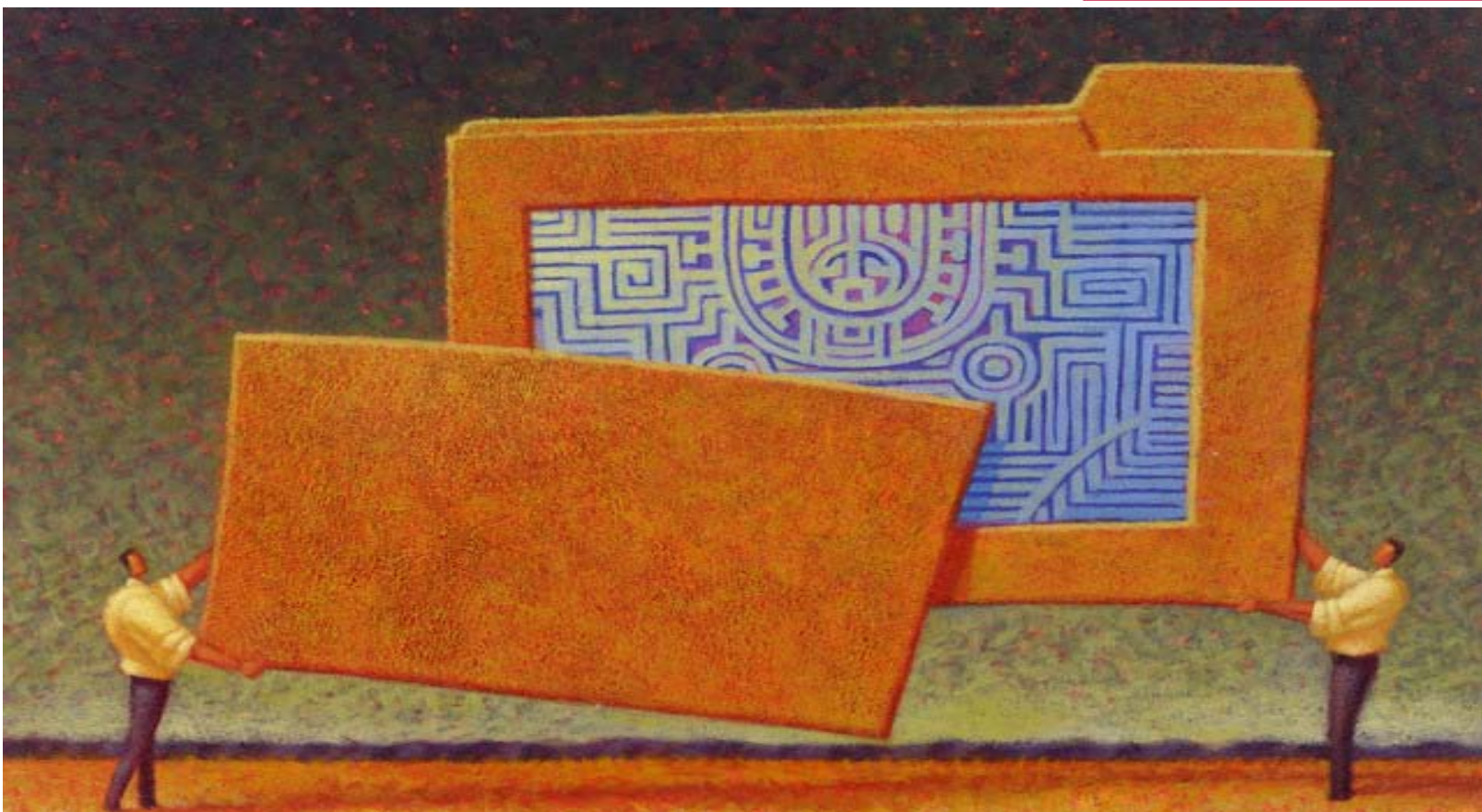
lý tưởng để phổ biến sản phẩm đến mọi người rộng rãi hơn. Tuy nhiên cũng nên chú ý cẩn thận trong việc lựa chọn đối tác và cách thực hiện để không gây nhầm lẫn cho khách hàng hoặc những người tiêu dùng.

"Xoay chuyển tình thế"

Đây là hoạt động quan trọng đối với hoạt động PR. Ví dụ, trong trường hợp sản phẩm của Enfa Grow, khi các chuyên gia dinh dưỡng hàng đầu nước ngoài đứng ra

tuyên bố sản phẩm Enfa Grow không chứa hàm lượng Acid folic quá quy định cũng là những lời đảm bảo "bằng vàng" giúp họ dần vượt qua khủng hoảng. Tương lai, PR sẽ là một trong những nghề "nóng" trên thị trường lao động bởi tính sáng tạo và năng động của nó. Đó cũng chính là lý do ngày càng nhiều bạn trẻ lựa chọn PR là công việc yêu thích của mình.

Theo Lantabrand



Phần mềm miễn phí cho đính kèm file...1GB

Bạn sẽ có thể gửi đi nhạc, album ảnh, văn bản tài liệu với dung lượng lớn và thậm chí nguyên một bộ phim mà không cần phải lo liệu hệ thống email có kham nổi (gửi được) hay không.

Phần mềm miễn phí mới từ Pando Networks sẽ tự động chuyển đổi file đính kèm của bạn thành một file nhỏ hơn rất nhiều mà người nhận có thể click vào để tải file gốc từ máy chủ của Pando. Phần mềm plug-in này sẽ chính thức ra mắt và tương thích với gần như tất cả các dịch vụ mail trên nền Web đang có trên thị trường hiện nay.

Đại bộ phận các dịch vụ e-mail không cho phép bạn gửi hoặc nhận file đính kèm quá 10MB. Dung lượng này là đủ, thậm chí thừa cho văn bản hoặc ảnh nhỏ, nhưng nếu như bạn muốn gửi những file đính kèm văn bản có kèm theo rất nhiều ảnh rất lớn là việc khó khăn. Mà kể cả khi dịch vụ mail của bạn cho phép gửi file dung lượng lớn đi chăng nữa, thì chưa chắc dịch vụ mail của người nhận đã cho qua.

Với Pando, bất cứ file nào có kích cỡ lớn hơn bình thường cũng sẽ được tự động chuyển đổi. Một bản sao của file đó sẽ được gửi về máy chủ

Pando và chỉ có một phần rất nhỏ được gửi tới cho người nhận mà thôi. Tất nhiên, người nhận cũng phải cài đặt phần mềm của Pando. File đính kèm sẽ được xóa khỏi máy chủ trong thời hạn 14 ngày.

Dung lượng tối đa của file đính kèm khi bạn dùng Pando là 1 GB - cao gấp 10 lần so với YouSendIt.com. Pando dự định kiếm tiền từ quảng cáo và một phiên bản cao cấp có giới hạn dung lượng lớn hơn và thời gian lưu trữ lâu hơn.

Theo khoahoc.com

doanh nghiệp

Nhà kinh doanh chứng khoán kỳ tài

Chỉ trong vòng chưa đầy 18 tháng, từ 36.000 USD ban đầu, Nicolas Darvas đã thu về hơn 2 triệu USD.

Đó là vào đầu những năm 1950, khi con số hàng triệu USD đã là những tài sản khổng lồ. Tính ra tỉ suất lợi nhuận mà Nicolas Darvas đã đầu tư là 60 lần. Tất cả là nhờ kinh doanh chứng khoán.

Từ một người được coi là ngoại đạo, Nicolas Darvas đã được công nhận là một bậc thầy trong thế giới những nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp. Những nguyên lý kinh doanh chứng khoán mà Nicolas Darvas đã kỳ công thử nghiệm và đúc kết đến nay vẫn là những kiến thức và bài học quan trọng cho tất cả những ai muốn thử mình với thị trường chứng khoán.

Nicolas Darvas đã trở thành triệu phú từ tay trắng chỉ nhờ kinh doanh chứng khoán. Từ một anh vũ công chuyên đi nhảy múa minh họa trong các chương trình biểu diễn ông đã trở thành nhà đầu tư chứng khoán khét tiếng.

Nicolas Darvas không chỉ là nhà kinh doanh rất thành công với chứng khoán. Ông đam mê tột cùng với "trò chơi" cùng các loại cổ phiếu, trái phiếu. Và ông đã trở thành chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực chứng khoán đầy ma lực mà cũng rất bí hiểm này.

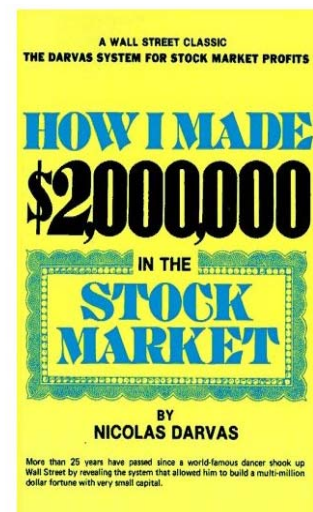
Nicolas Darvas không chỉ có thành công. Ông cũng trải qua nhiều thất bại. Trong đó có cả những "quả đắng" lớn mà ông không bao giờ quên. Thế nhưng Nicolas Darvas dường như không bao giờ nản chí,

không bỏ cuộc mỗi khi thất bại. Cứ mỗi lần như thế, Nicolas Darvas lại càng thêm quyết tâm tìm hiểu những qui luật của thị trường, những thói quen của nhà đầu tư chứng khoán. Tất cả những kinh nghiệm đó đã được Nicolas Darvas đúc kết và áp dụng rất thành công cho những phi vụ kinh doanh chứng khoán mới của mình.

Khi mới thành công trên thị trường chứng khoán, giới nhà nghề vẫn còn chưa biết đến ông. Đa số các nhà kinh doanh chứng khoán chuyên nghiệp và giới chuyên gia chứng khoán vẫn chưa hẳn tâm phục khẩu phục đối với một người "ngoại đạo" như Nicolas Darvas. Mặc dù rất ngạc nhiên và ghen tị bởi những "quả trúng đậm" của Nicolas Darvas, những phần lớn họ cho rằng Nicolas Darvas cực kỳ may mắn hay "số đỏ" gì đó.

Thậm chí, có kẻ ghen tị đến mức gọi Nicolas Darvas là "ma giáo" hay "phù thủy" trên thị trường chứng khoán. Chỉ đến khi Nicolas Darvas viết sách, công bố những kinh nghiệm, chiến lược kinh doanh của mình thì lúc đó mọi định kiến mới thay đổi.

Cuốn sách huyền thoại "Tôi đã kiếm 2 triệu USD trên thị trường chứng khoán như thế nào?" của Nicolas Darvas bán chạy như tôm tươi. Trong vòng hai tháng từ khi xuất bản, đã có hơn 200.000 cuốn sách được bán. Và Nicolas Darvas lại một lần nữa làm giàu từ những kinh nghiệm kinh



doanh chứng khoán vô cùng quý giá của mình.

Tất cả những kinh nghiệm này nay đã trở thành kinh điển và trở thành một trong những nội dung đào tạo và tham khảo không thể thiếu được cho những người muốn kinh doanh chứng khoán. Các nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp không ai không biết đến nguyên lý hình hộp trong kinh doanh chứng khoán mà Nicolas Darvas là tác giả và áp dụng thành công.

Tình cờ biết đến chứng khoán

Nicolas Darvas sinh sống và thành danh tại Mỹ nhưng ông thực ra lại là người Hungari, đồng hương của Soros, tỉ phú chuyên kinh doanh và đầu cơ chứng khoán nổi tiếng thế giới những năm 1990. Nicolas Darvas sinh năm 1920 tại thành phố Budapest. Năm 1944, ông tốt nghiệp đại học kinh tế tại Đại học Tổng hợp

Budapest.

Sau chiến tranh thế giới thứ hai, Nicolas Darvas sang định cư ở Mỹ với hai bàn tay trắng. Không tìm được việc, để kiếm sống, Nicolas Darvas đã chấp nhận đi nhảy thuê. Với biệt tài khiêu vũ khéo léo và thể hình lý tưởng, Nicolas Darvas đã được mời tham gia vào một nhóm khiêu vũ quốc tế. Nicolas Darvas trở thành một vũ công gần như chuyên nghiệp. Ông sống nhờ cát-sê đi nhảy múa, diễn tại các câu lạc bộ, nhà hát, vũ trường. Tầm bằng cử nhân kinh tế ngày nào coi như chẳng còn giá trị gì nữa. Và dường như Nicolas Darvas đã chấp nhận cuộc sống nhọc nhằn của một anh vũ công lãng tử chuyên đi lưu diễn ở khắp nơi nếu được mời. Cho đến một ngày, rất tình cờ mà Nicolas Darvas đã đến với thế giới cổ phần, cổ phiếu. Số là, trong một lần đi diễn ở Canada, bên tổ chức đã không có tiền mặt trả cho nhóm vũ đạo. Họ chỉ có thể trả cho Nicolas Darvas và đồng nghiệp của ông 6.000 cổ phiếu của một công ty và nói rằng giá một cổ phiếu là 50 cent. Nicolas Darvas không biết gì về cổ phiếu lúc đó nhưng buộc phải nhận. Sau đó Nicolas Darvas coi như mình đã múa không công và gần như quên hẳn mở cổ phiếu mà ông cũng chẳng nhớ là của công ty nào.

Chỉ đến một thời gian sau, đang lúc túng tiền, Nicolas Darvas mới nhớ đến số cổ phiếu đang nắm giữ. Hỏi ra, Nicolas Darvas mới biết đây là cổ phiếu của một công ty khai khoáng có tên là Brilund. Và điều Nicolas Darvas rất ngạc nhiên và bất ngờ khi được thông báo rằng mỗi cổ phiếu Brilund mà ông đang nắm giữ này đã có giá 1,9 USD.

Không chần chừ gì nữa, Nicolas Darvas bán tất ngay số cổ phiếu

mình có và thu về 11.400 USD. Đây là một số tiền rất lớn với Nicolas Darvas. Và ông đã kịp nhắm ngay rằng chỉ có chưa đầy nửa năm giá trị cổ phiếu của mình đã tăng tới gần 4 lần, một con số chỉ nằm mơ mới có. Kể từ đó, Nicolas Darvas đã bị cuốn hút bởi ma lực hấp dẫn của thị trường chứng khoán. Cuộc đời của ông cũng bắt đầu đổi thay từ đây.

Ăn, ngủ cùng với chứng khoán



Với số vốn có được từ phi vụ may mắn đầu tiên, Nicolas Darvas quyết tâm lao vào thị trường chứng khoán. Lúc bấy giờ ông mới tìm hiểu các thuật ngữ và khái niệm về chứng khoán. Vốn đã học về kinh tế nên Nicolas Darvas tìm hiểu rất nhanh. Càng tìm hiểu, Nicolas Darvas càng say mê với thị trường chứng khoán. Ông như ăn ngủ cùng với chứng khoán.

Hàng ngày, trên sàn chứng khoán và các quán cà phê gần đó người ta thấy xuất hiện một gã điển trai luôn đến sớm và la cà khắp nơi. Đó chính là Nicolas Darvas. Ông quyết tâm gia nhập làng chứng khoán, ông đã tìm cách tiếp xúc những nhà đầu tư có

kinh nghiệm để mong học hỏi kinh nghiệm của họ. Nicolas Darvas rất hi vọng sẽ chóng học hỏi để tìm ra các bí quyết kinh doanh chứng khoán thành công cho mình.

Với các nhà đầu tư cá nhân nhỏ, thì Nicolas Darvas rồi cũng nhận ra họ không phải là các nhà đầu tư chuyên nghiệp. Kiểu đầu tư theo phong trào và có tính "bầy đàn" của họ rất rõ. Nicolas Darvas quyết không theo kiểu đầu tư đó vì chỉ nghe ngóng

theo tâm lý số đông chứ không hề dựa vào các chỉ số kỹ thuật, các phân tích tài chính của công ty. Nicolas Darvas tính kế đầu tư theo lời khuyên của một số nhà đầu tư lớn, được coi là đại gia hay chuyên gia kinh doanh chứng khoán. Tuy nhiên, trên thực tế ông đã không thành công. Một thời

gian ngắn cứ đầu tư theo lời khuyên của đại gia này hay chuyên gia kia, nhưng cuối cùng Nicolas Darvas thấy mình thường lỗ nhiều hơn được. Tuy nhiên, Nicolas Darvas xác định là thử nghiệm, ông đầu tư không nhiều và không tập trung nên thiệt hại chỉ là vài ba trăm USD mỗi tháng.

Nicolas Darvas đã sớm nhận thấy rằng bản thân lời khuyên của chính các bậc được coi là đại gia, là nhà đầu tư lớn này cũng rất khác nhau. Cùng một thời điểm, cùng một loại cổ phiếu nhưng người bảo mua, người bảo bán. Rất nhiều lời khuyên của các nhà đầu tư đi trước có thể là thiện chí.

Tuy nhiên, sau này khi đã trở thành

doanh nghiệp



bậc cao thủ trong làng chứng khoán, Nicolas Darvas cũng biết rằng các đại gia nhiều khi cũng có nhiều mẹo "chơi" nhau. Họ có thể xúi bán giá thấp để dim giá và tranh thủ mua vào hoặc xúi mua giá cao để nâng giá nhằm bán được cổ phiếu của mình. Những thất bại đầu tiên khi bắt đầu cuộc chơi chứng khoán thật sự đã giúp Nicolas Darvas có thêm những bài học quý giá. Mặc dù không còn coi việc kiếm tiền từ kinh doanh chứng khoán "dễ ợt" như khi ông mới bán được lô cổ phiếu Brilund với giá trị gần 12.000 USD nhưng Nicolas Darvas vẫn rất tin vào cơ hội của mình. Nicolas Darvas không hề nản chí và quyết tâm tự mình tìm ra các bí quyết để đầu tư chứng khoán.

Không quên những kiến thức cơ bản về kinh tế, Nicolas Darvas ngày ngày mua báo chí và bản tin chứng khoán chuyên ngành để tự phân tích tình hình chứng khoán. Ông cũng tìm đến các nhà môi giới chuyên nghiệp để học hỏi kiến thức. Các cuốn sách cơ bản về chứng khoán cũng được Nicolas Darvas tìm đọc và nghiên

cứu. Về sau, Nicolas Darvas đã nói lại rằng, không kể những bản tin, bài báo hay tạp chí hàng ngày, ông đã đọc ngày, đọc đêm tới gần 200 cuốn sách viết về chứng khoán. Một con số khá lớn và đáng khâm phục.

Nicolas Darvas cho rằng mình là người ngoại đạo và để có thể nhập cuộc vào sân chơi chứng khoán hấp dẫn và cũng bí hiểm này thì cũng phải biết đến những luật chơi cùng tất cả các kinh nghiệm khác.

Thành công với phương pháp Darvas

Sự quyết tâm và khổ luyện học hỏi của Nicolas Darvas đã dần dần được đền đáp xứng đáng. Qua một số thất bại tuy không lớn nhưng lại là bài học kinh nghiệm rất có giá trị, qua những hệ thống phân tích và biểu đồ do ông tự thiết kế, Nicolas Darvas đã dường như có một sự chuẩn bị rất lớn cho một chiến dịch đánh lớn trên thị trường chứng khoán.

Nicolas Darvas phân tích cổ phiếu niêm yết thành những nhóm khác nhau, nhóm cổ phiếu dẫn dắt thị trường và nhóm cổ phiếu ăn theo. Có những cổ phiếu tăng mạnh nhưng thất thường và nhất là không có ảnh hưởng nhiều đến các cổ phiếu khác. Có những cổ phiếu số lượng lớn, lại có tính thanh khoản cao nên có khả năng tác động rất lớn đến cổ phiếu nhiều ngành khác.

Một điểm mấu chốt mà Nicolas Darvas đã phát hiện là giá trị của một cổ phiếu không hoàn toàn phản ánh theo đúng các chỉ số tài chính như tỉ lệ P/E, tỉ lệ ROA... Mà quan trọng hơn là nhà đầu tư phải theo dõi diễn biến của chính cổ phiếu đó trên thị trường trong một khoảng thời

gian nhất định.

Phương pháp đầu tư đó của Nicolas Darvas sau này đã được đặt theo tên ông là "phương pháp Darvas". Cùng với đó Nicolas Darvas còn phát triển hàng loạt nguyên tắc kinh doanh chứng khoán mà ông cho rằng phải bắt buộc tuân thủ nếu muốn thành công.

Nicolas Darvas áp dụng thành công các nguyên tắc này và trở thành giàu có nhanh chóng. Ông không còn là anh vũ công nghèo khó chuyên đi nhảy thuê trong vũ trường mà trở thành nhà đầu tư khét tiếng. Nicolas Darvas đầu tư cùng lúc nhiều cổ phiếu khác nhau. Mỗi lần mua sau bán lại ông đều có lời. Khi ít là 5.000-7.000 USD. Khi nhiều lên tới cả gần trăm nghìn USD.

Từ 36.000 USD, Nicolas Darvas gia tăng tài sản của mình lên tới hơn 2 triệu USD. Và cứ thế trong vòng có vài năm, Nicolas Darvas đã trở thành triệu phú chỉ nhờ kinh doanh chứng khoán.

Những năm 1955-1960, Nicolas Darvas được coi là hiện tượng kỳ lạ trên thị trường chứng khoán. Báo chí lúc đó đã tốn không ít giấy mực để viết về ông. Bên cạnh phương pháp Darvas và các nguyên tắc đầu tư chứng khoán, Nicolas Darvas còn được biết nhiều trong giới nghiên cứu chứng khoán bởi nguyên lý hình hộp rất nổi tiếng cũng do ông phát minh.

Những kinh nghiệm và nguyên lý kinh doanh chứng khoán này của Nicolas Darvas cho đến nay vẫn được áp dụng trên thực tế và được dùng giảng dạy, giới thiệu về kinh doanh chứng khoán.

(Theo TBKT)



Hội chợ ngành Rau, Hoa và Quả tại Berlin

Hội chợ số một thế giới cho ngành kinh doanh Rau, Hoa và Quả 2007 (Fruit Logistica) sẽ được tổ chức từ ngày 8 - 10.2.2007 tại Berlin, CHLB Đức. Mỗi năm lại đánh dấu thêm những thành công mới của Fruit Logistica.

Theo con số thống kê chính thức của Messe Berlin, số lượng nhà triển lãm tham dự Fruit Logistica năm 2006 là 1.613 đã tăng lên vượt bậc so với năm 2005 có 1.373. Do số lượng DN đăng ký tham gia triển lãm tăng lên không ngừng, năm nay Ban tổ chức Messe Berlin đã quyết định mở thêm một sảnh trưng bày nữa để đáp ứng thêm nhu cầu của DN. Năm 2006, số khách tham quan thương mại đến Fruit Logistica cũng tăng lên một cách rõ rệt (gần 7.000 người so với năm 2005), đạt con số kỷ lục 36.000 người đến từ 112 quốc gia khắp mọi nơi trên thế giới.

Đối tượng tham gia và tham quan Hội chợ Fruit Logistica 2007 bao gồm tất cả các DN hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu, trồng trọt, kinh doanh, buôn bán, bán lẻ, các nhà phân phối, dịch vụ, kho vận, sản xuất bao bì... cho ngành rau và hoa quả. Sản phẩm trưng bày bao gồm từ các loại rau, hoa, quả tươi đến các sản phẩm hữu cơ, quả sấy khô như mít khô, vải khô, các loại hạt như điều, đậu phộng, các loại cỏ thảo dược,...v.v.

Mọi thông tin chi tiết liên hệ:

C.Hoàng Lan, Phòng Công nghiệp và Thương mại Đức tại VN - 198 Trần Quang Khải, Hà Nội - ĐT: 04.8251420/ 0904050975; Fax: 04.8251422; Email: lan.tranhoang@vietnam.ahk.de ; Website: www.vietnam.ahk.de

Hội thảo Giao dịch thương mại các doanh nghiệp Á Âu (Europasia)

Từ ngày 2 đến 4/4/2007, Phòng Thương mại và Công nghiệp Lyon, Pháp sẽ tổ chức cuộc gặp gỡ giao dịch thương mại giữa các doanh nghiệp Châu Á và Châu Âu mang tên Europasia tại Lyon. Mục đích của các cuộc gặp gỡ này nhằm tăng cường sự trao đổi giữa các doanh nghiệp Châu Á và Châu Âu. Phòng Thương mại và Công nghiệp Pháp tại Việt Nam sẽ phối hợp với Phòng Thương mại và Công nghiệp Lyon tổ chức tham gia sự kiện này cho các doanh nghiệp Việt Nam.

Europasia năm 2007 dự kiến sẽ có hơn 200 doanh nghiệp Châu Âu và rất nhiều doanh nghiệp Châu Á tham dự đến từ Trung Quốc, Việt Nam, Thái Lan, Ấn Độ và Malaysia với hàng trăm cuộc gặp gỡ trực tiếp giữa các doanh nghiệp của hai châu lục. Có thể nói đây là một cơ hội rất tốt để các doanh nghiệp Việt Nam gặp gỡ và phát triển các mối quan hệ kinh tế với các đối tác trong khu vực và các đối tác tại các nước trong khu vực Châu Âu.

Các lĩnh vực chủ yếu tại Europasia bao gồm: hệ thống giao thông (trong lĩnh vực ô tô như sản xuất các thiết bị phụ tùng ô tô, hàng không, đường sắt), môi trường (bao gồm xử lý nước, xử lý không khí, xử lý chất thải, năng lượng tái tạo, các công nghệ tái chế...), y tế (trang thiết bị y tế, dược phẩm và công nghệ sinh học)...v.v..

Chi tiết đề nghị liên hệ:

Phòng Thương mại và Công nghiệp Pháp tại Việt Nam
Văn phòng tại Hà Nội

Chị Hoàng Cẩm Vân

#506-4, 56 Lý Thái Tổ, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Tel: (04) 934 7148

Fax: (04) 934 5177

Email: ccifv.hn@ccifv.org

Văn phòng tại Tp Hồ Chí Minh

Chị Nguyễn Đắc Bội Quỳnh

Eurovilla, 257 Hoàng Văn Thụ, Tân Bình, TP HCM

Tel: (08) 997 3928

Fax: (08) 997 4827

Email: bqquynh.nguyendac@ccifv.org

