

Đầu cơ tiền tệ và cuộc khủng hoảng

Võ Tá Hân

Singapore

Trong những bài trước chúng ta đã phân tích về các sự kiện đã làm suy yếu cơ cấu kinh tế các nước trong vùng. Như một đoàn lữ hành lạc lối, đuối dần với từng bước đi mà trên đầu có một đàn điều hâu bay vờn, chờ đợi... nền kinh tế của những nước này dần biến thành mồi ngon cho những nhóm đầu cơ tiền tệ (ở đây xin mạn phép vì là... đàn điều hâu)! Những con “điều hâu” đã làm cách nào để tấn công đồng tiền các nước này chớp nhoáng như vậy? Để tìm hiểu vấn đề, chúng ta hãy bắt đầu bằng một thí dụ nhỏ.

Bán trước, giao sau : chiến thuật của các “điều hâu”

Nếu là một nhà buôn, công việc của bạn là mua đi bán lại để kiếm lời và điều quan trọng nhất đối với bạn là làm sao đoán biết giá hàng trong tương lai. Nếu nghĩ rằng giá năm tới sẽ lên thì chỉ cần áp dụng nguyên tắc “mua rẻ, bán đắt”. Bạn đổ tiền ra mua thật nhiều hàng để sang năm sẽ tung ra bán.

Nhưng nếu bạn nghĩ rằng giá hàng năm tới sẽ xuống thì làm sao để kiếm lời? Trong trường hợp này, bạn chỉ cần đảo ngược nguyên tắc trên thành “bán đắt, mua rẻ” và áp dụng phương thức “bán khống” còn có thể gọi là “bán trước, giao sau” (sell short). Chẳng hạn, một lái buôn gạo tính rằng năm tới gạo sẽ xuống giá. Tuy chưa có gạo trong tay, anh ta sẽ ký một hợp đồng “bán khống”, giá dụ như bán 10.000 tấn gạo vào năm tới cho công ty A với giá 400 USD/tấn. Đến hạn giao hàng, nếu lúc ấy giá gạo xuống tỷ dụ như còn 300 USD/tấn, anh ta sẽ đến công ty B đặt mua ngay 10.000 tấn gạo với giá 3 triệu USD và buộc họ chuyển thẳng đến công ty A. Sau khi nhận 4 triệu USD từ công ty A theo hợp đồng, anh lái sẽ trả 3 triệu USD cho công ty B và bỏ túi 1 triệu USD tiền lời. Đại khái nguyên tắc là như vậy nhưng dĩ nhiên trên thực tế thì vấn đề sẽ phức tạp hơn vì cần qua trung gian của công ty môi giới, ngân hàng để tài trợ, và cần ký kết các hợp đồng bảo vệ quyền lợi và xác định bốn phận của hai bên.

Điểm cần nhớ trong thí dụ này là muốn kiếm lời khi hàng xuống giá thì “bán

khống” mặt hàng đó. Phương thức “bán khống” này nghe thật giản dị nhưng chính là chiến thuật mà các “điều hâu” đã dùng và là đầu mối đưa đến cuộc khủng hoảng tiền tệ trong vùng.

Từ chuyện lúa gạo bước sang lĩnh vực tiền tệ. Thị trường tiền tệ nói nôm na chỉ là một cái “chợ” mà hàng hóa bày bán là tiền bạc các nước. Nếu bạn là một nhà buôn cần đô-la Mỹ để trả cho một lô hàng nhập, thì chỉ cần mang nội tệ đến “chợ tiền tệ” (các ngân hàng) mua số đô-la Mỹ cần thiết. Ngược lại một công ty nước ngoài cần nội tệ để trang trải các chi phí dịch vụ, mua bán trong nước, sẽ mang ngoại tệ của họ đến “chợ” để mua nội tệ về xài. Vấn đề chỉ đơn giản có thế.

Nhưng vì giá ngoại tệ biến động bất thường, tuy biết giá đô-la Mỹ hôm nay nhưng nếu bạn nhập hàng và trong 3 tháng nữa cần phải trả một số tiền đô-la Mỹ, lúc bấy giờ rui mà đô-la lên giá thì... từ! Không riêng gì bạn mà nhiều nhà buôn khác trong hoàn cảnh này đều ước muốn có thể “mua trước” đô-la Mỹ với giá nhất định, tuy có đắt hơn giá hôm nay chút đỉnh nhưng đầu sao cũng yên tâm hơn. Vì có nhu cầu cho nên sau đó tại “chợ” này xuất hiện một cửa hàng chuyên bán một “sản phẩm” mới. Tại đây bạn có thể dùng nội tệ để mua đô-la Mỹ nhưng thay vì nhận ngay đô-la Mỹ, bạn sẽ nhận một hợp đồng bảo đảm là cửa hàng sẽ giao cho bạn đúng số tiền đô-la Mỹ đó trong 3 tháng tới.

Ngược lại, lấy thí dụ một công ty nước ngoài bán sản phẩm của họ tại Indonesia và tính rằng họ sẽ nhận được 3 tỉ rupiah trong 6 tháng tới chẳng hạn. Nếu đổi số tiền ấy với hối suất 3.000 rupiah/USD thì họ được 1 triệu USD. Nhưng nếu chờ 6 tháng sau, tỷ dụ như khi ấy chẳng may đồng rupiah xuống còn 6.000 rupiah/USD, mang 3 tỉ rupiah đi đổi thì chỉ được 500.000 USD mà thôi! Dĩ nhiên là nếu đồng rupiah lên giá thì họ có lời. Nhưng vì là công ty chuyên sản xuất hàng hóa, họ không muốn liêu lĩnh để có thể mất tiền vào những chuyện ngoài phạm vi hoạt động của mình như vậy. Để yên tâm hơn, công ty này sẽ đến “chợ tiền tệ” để “bán trước, giao sau” 3 tỉ rupiah này với một hối suất mà đôi bên đồng ý vào hôm ấy.

Kể từ đó “chợ” tiền tệ được phân ra thành hai chợ nhỏ : một bên chuyên thanh

toán theo lối “tiền trao cháo múc” gọi là “chợ hiện tại” (spot market) và bên kia thì mua bán tiền tệ theo lối giao sau gọi là “chợ tương lai” (future market). Hoạt động căn bản của thị trường tiền tệ thật ra chỉ đơn giản như vậy nhưng giờ đây bỗng xuất hiện một nhóm người chuyên mua bán tiền tệ. Không như những nhà buôn hàng hóa chỉ “đi chợ” khi cần ngoại tệ để thanh toán các dịch vụ xuất nhập khẩu, các “lái buôn tiền tệ” chuyên nghiệp này hàng ngày kiếm sống bằng cách mua đi bán lại ngoại tệ!

Tương tự như các công ty trên, tỷ dụ như lái buôn này đến ngân hàng để rao bán 10 tỉ rupiah trong 1 tháng và tỷ dụ ngân hàng đồng ý sẽ trả 1 triệu USD (hối suất 10.000 rupiah/USD) khi anh ta giao rupiah. Để bảo đảm là anh lái sẽ có 10 tỉ rupiah để giao cho ngân hàng, cách hay nhất là ngân hàng cho anh ta vay trước số rupiah đó. Giả dụ chỉ số thế chấp (margin) là 20%, ngân hàng sẽ bắt anh ta bỏ ra 2 tỉ rupiah và cho vay thêm 8 tỉ rupiah với phân lãi tỷ dụ như 1%/tháng (12%/năm) cho đủ số. Thế là lái buôn có trong tay hợp đồng và ngân hàng cũng yên lòng vì ít ra đã có 2 tỉ rupiah làm thế chấp.

Qua tháng sau, tỷ dụ như đồng rupiah trượt giá còn 12.000 rupiah/USD như anh lái tiên đoán. Đến ngân hàng, anh ta dùng 10 tỉ rupiah đã vay để giao cho ngân hàng và nhận 1 triệu USD theo hợp đồng, rồi trích ra 830.000 USD để mua 10 tỉ rupiah, trả nợ ngân hàng 8 tỉ rupiah vay thẳng trước và lấy lại 2 tỉ rupiah. Tất cả những việc này đều xảy ra cùng lúc cho nên có thể nói rằng không cần phải mua bán số tiền rupiah mà ngân hàng chỉ trả cho anh ta số tiền sai biệt là 170.000 USD. Và sau khi trừ đi 8.000 USD tiền lãi đi vay thì anh lái lời 162.000 USD. Dĩ nhiên là nếu hối suất không thay đổi thì anh lái chỉ lỗ 8.000 USD tiền lời vay nợ. Và nếu đồng rupiah lên giá thì lái buôn sẽ lỗ nặng vì phải mua rupiah trên thị trường với giá đắt để trả nợ ngân hàng. Tương tự như thí dụ về gạo nói trên, muốn kiếm lời khi giá tiền tệ xuống thì “bán trước, giao sau” đồng tiền đó. Và số dĩ lái buôn thực hiện được hợp đồng là nhờ ngân hàng đã cho vay trước số nội tệ đó. Đây là điểm đầu tiên cần lưu ý vì sau này ta sẽ thấy là chính phủ sẽ nhắm vào hai yếu tố chỉ số thế chấp và phân lãi để chống lại “điều hâu”.

Xem tiếp kỳ sau