

PETER F. DRUCKER

**TINH THẦN
DOANH NHÂN
KHỞI NGHIỆP
VÀ
SỰ ĐỔI MỚI**

BỘ SÁCH
KINH ĐIỂN
VỀ
QUẢN TRỊ

Innovation and Entrepreneurship

Tinh thần doanh nhân khởi nghiệp – đổi mới để phát triển không ngừng

Trong kinh doanh, mọi thứ sẽ thay đổi và nếu có một điều bất biến thì đó chính là sự thay đổi. Doanh nghiệp chỉ có thể tồn tại nếu kịp đổi mới để thích ứng với sự vận động của nền kinh tế và những biến động của thị trường. Như thế có nghĩa bản thân khái niệm doanh nghiệp và doanh nhân đã hàm chứa sự đổi mới và là chủ thể của đổi mới, như nhan đề của cuốn sách này.

Cách đây 60 năm có một cậu bé khởi nghiệp bằng nghề bán báo. Nhỏ bé và ốm yếu, để cạnh tranh, cậu ta phải nghĩ ra một cách làm khác. Thay vì gõ cửa, giao báo và lấy tiền rồi hoàn lại tiền thừa, cậu chỉ liệng tờ báo vào nhà này rồi nhanh chân chạy đến nhà khác. Sau khi giao hết báo, cậu ta mới vòng lại để lấy tiền. Khi công việc tiến triển tốt, có chút vốn, thì sau một tuần cậu mới đi thu tiền nhằm tránh phiền toái cho chủ nhà. Chỉ sau vài tháng, các đứa trẻ bán báo khác phải chịu thua và nhường cả khu phố đó lại cho cậu.

Cũng trong những năm ấy, giữa mùa đông lạnh lẽo ở Paris có một gã ăn mày nằm phủ phục ở cửa nhà ga tàu điện ngằm với tấm biển đeo sau lưng “Tôi đói, làm ơn cho tôi ăn”. Người qua kẻ lại chắc cũng động lòng nhưng ít ai dừng lại cho gã vài xu, chỉ đơn giản vì trời quá lạnh khiến việc móc ví tiền và ở lại lâu hơn một phút ngoài trời trở nên phiền toái. Không chịu thua, vài ngày sau, khi không thể chịu nổi những cơn đói cồn cào trong giá lạnh, gã ăn mày bèn nghĩ đến việc thay một tấm biển khác “Ước gì Paris đừng có mùa đông”. Hiệu quả tức thì, thông điệp đưa ra như tìm được sự đồng cảm của nhiều người cũng đang co ro trong gió tuyết: “Mình ăn mặc thế này mà còn cóng thì gã kia sao chịu nổi”. Thế là chiếc lon đựng tiền của gã ăn mày trở nên nhỏ bé để có thể chứa hết những đồng tiền của người đi đường quăng vào.

Cậu bé bán báo năm nào sau này trở thành chủ tịch tập đoàn Daewoo và một thời ông là thần tượng của giới trẻ Hàn Quốc. Còn gã ăn mày ít ai biết đó cũng trở thành triệu phú và được cho là “ông tổ” của nghề marketing khi phát minh ra một chiêu tiếp thị hướng vào khách hàng trong thời kỳ mà nền kinh tế trọng cung đang lên ngôi ở châu Âu, nơi chịu ảnh hưởng của cuộc cách mạng công nghiệp.

Tại Việt Nam, chỉ sau hơn 10 năm thực hiện Luật Doanh nghiệp đã có gần nửa triệu doanh nghiệp đăng ký hoạt động. Những năm gần đây, bình quân có khoảng 80 nghìn doanh nghiệp được thành lập mỗi năm và con số năm sau luôn cao hơn năm trước. Ra đời nhiều như vậy nhưng số thất bại chắc chắn cũng không ít, dù chưa có số liệu thống kê đầy đủ ở Việt Nam. Riêng ở Hoa Kỳ, thống kê cho thấy chỉ có 2/3 số doanh nghiệp mới thành lập tồn tại được hơn 2 năm và 44% trong số đó tiếp tục hoạt động được trên 4 năm.

Có điều gì đó rất bí ẩn vì mỗi người chỉ có một cuộc đời để sống, nhưng lại có những người sẵn sàng hy sinh chừng ấy năm làm việc cật lực hoặc thậm chí đánh đổi một công việc ổn định, một sự nghiệp đang lên để dấn thân vào quá trình khởi nghiệp đầy gian nan, một tương lai đầy rủi ro, một kế hoạch kinh doanh còn quá nhiều yếu tố giả định. Người khởi nghiệp có phải vì tiền hay do muốn đóng góp cho xã hội? Họ tham vọng, đam mê quyền lực hay chỉ muốn khẳng định bản thân? Họ muốn giúp bạn bè và người thân hay chỉ vì tò mò muốn khám phá một thế giới mới lạ? Bất luận vì lý do gì, tôi thấy họ vẫn đáng được ngưỡng mộ.

Tinh thần doanh nhân khởi nghiệp là tinh thần đổi mới. Khởi nghiệp là đổi mới nhưng

đổi mới phải có mục đích và có hệ thống mới dẫn đến thành công. Khái niệm khởi nghiệp không chỉ giới hạn ở việc thành lập một doanh nghiệp mới, thường có quy mô nhỏ mà bạn là ông chủ. Người khởi nghiệp có thể là giám đốc dự án; người chủ trì một dự án tái cấu trúc; người khởi xướng và thực hiện việc phát triển thêm một ngành dịch vụ hoặc sản phẩm mới trong một công ty hiện hành.

Nếu bạn đã sẵn sàng mà không biết phải bắt đầu từ đâu, điều gì nên làm và không nên làm; nếu bạn là một nhà kỹ thuật am hiểu về thiết kế, chế tạo nhưng không biết liệu thị trường sẽ chấp nhận sản phẩm của mình hay không; nếu bạn vừa phải giải quyết những vấn đề nhức đầu hàng ngày vừa ấp ủ một dự tính táo bạo trong tương lai hay nếu bạn cho rằng khởi nghiệp đồng nghĩa với rủi ro và người khởi nghiệp là kẻ mạo hiểm... thì cuốn sách này sẽ giúp bạn hóa giải những vấn đề nói trên, giúp bạn hạn chế những “tai nạn khởi nghiệp” không đáng có và tự tin theo đuổi con đường mình đã lựa chọn.

Bạn đang có trong tay một cuốn sách giá trị của Peter Drucker – người được coi là cha đẻ của ngành Quản trị Kinh doanh hiện đại – về quản lý khởi nghiệp theo tinh thần đổi mới. Có thể nó chưa phải là cuốn cẩm nang chi tiết về thực hành quản trị, nhưng với các chủ doanh nghiệp thì ý tưởng bao giờ cũng quan trọng. Đi từ một ý tưởng, một nguyên tắc chung, mỗi người sẽ tự sáng tạo ra cách làm riêng của mình.

“Người thành công không làm những điều khác biệt, họ làm mọi điều một cách khác biệt”.

Chúc các bạn thành công!

TP. Hồ Chí Minh, tháng 02 năm 2011
LÊ TẤN PHƯỚC
TGĐ CÔNG TY SEAREFICO

Giải thích thuật ngữ

Entrepreneurship is the act of being an entrepreneur, which can be defined as “one who undertakes innovations, finance and business acumen in an effort to transform innovations into economic goods”. This may result in new organizations or may be part of revitalizing mature organizations in response to a perceived opportunity. The most obvious form of entrepreneurship is that of starting new businesses; however, in recent years, the term has been extended to include social and political forms of entrepreneurial activity. When entrepreneurship is describing activities within a firm or large organization it is referred to as intra-preneurship and may include corporate venturing.

Trong cuốn sách này, tinh thần doanh nhân khởi nghiệp được hiểu là hành động của doanh nhân khởi nghiệp – “người tiến hành việc biến những cảm nhận nhạy bén về kinh doanh, tài chính và sự đổi mới thành những sản phẩm hàng hóa mang tính kinh tế. Kết quả của những hành động này là tạo nên những tổ chức mới hoặc góp phần tái tạo lại những tổ chức đã ‘già cỗi’”. Hình thức rõ ràng nhất của tinh thần doanh nhân khởi nghiệp là bắt đầu xây dựng những doanh nghiệp mới. Tuy nhiên, gần đây cụm từ “tinh thần doanh nhân khởi nghiệp” đã được mở rộng sang nhiều lĩnh vực bao gồm cả chính trị, xã hội. Khi tinh thần doanh nhân khởi nghiệp được sử dụng để nói về các đơn vị hoặc tổ chức lớn, nó có nghĩa là xây dựng doanh nghiệp, bao gồm cả việc kinh doanh mạo hiểm.

Lời tựa

Cuốn sách trình bày tinh thần doanh nhân khởi nghiệp và sự đổi mới dưới hình thức sự thực hành và nguyên tắc. Thay vì phân tích yếu tố tâm lý, đặc điểm tính cách của doanh nhân khởi nghiệp, nó đi sâu vào hành động, biểu hiện của họ. Mỗi ví dụ đưa ra đều nhằm mục đích minh họa một luận điểm, một nguyên tắc, một lời cảnh báo nào đó, chứ không đơn thuần chỉ để kể những câu chuyện thành công. Có thể thấy nó khác cả về mục đích lẫn phương pháp so với khá nhiều tài liệu hiện nay viết về chủ đề này. Nó cũng đánh giá cao tầm quan trọng của sự đổi mới và tinh thần doanh nhân qua việc nhìn nhận sự dấy lên của một nền kinh tế doanh nghiệp thực sự ở Mỹ khoảng từ mười đến mười lăm năm trở lại đây như sự kiện nổi bật nhất, hứa hẹn nhất trong suốt toàn bộ lịch sử kinh tế xã hội thời đại này. Thế nhưng khác với quan điểm chung cho rằng khởi nghiệp vẫn còn hàm chứa một điều gì đó bí ẩn, đòi hỏi những phẩm chất phi thường, cuốn sách lại cụ thể hóa khái niệm này thành các khâu riêng biệt, có mục đích và có hệ thống. Trên thực tế, nó coi đổi mới và khởi nghiệp như một phần công việc của nhà điều hành.

Tính thực hành được đặt làm trọng tâm nhưng thay vì đơn thuần vạch ra các bước cần thiết, cuốn sách sẽ thảo luận chi tiết những câu hỏi cái gì, khi nào, tại sao đặt ra đối với những vấn đề thực tế: chính sách và quyết định; cơ hội và rủi ro; cấu trúc và chiến lược; tuyển dụng, tiền thưởng, tiền bồi thường.

Cuốn sách được chia làm ba đề mục chính: Nghiệp vụ Đổi mới, Nghiệp vụ Khởi nghiệp, Chiến lược Khởi nghiệp. Mỗi đề mục đóng một vai trò riêng trong quá trình đổi mới và khởi nghiệp hơn là một khâu trong đó.

Trước hết, phần I, Nghiệp vụ Đổi mới, sẽ trả lời câu hỏi ở đâu và làm thế nào người khởi nghiệp có thể phát hiện ra cơ hội đổi mới, sau đó đi vào những việc nên làm và không nên làm khi phát triển cơ hội này thành một doanh nghiệp, dịch vụ cụ thể.

Phần II, Nghiệp vụ Khởi nghiệp, tập trung vào tổ chức thực thi đổi mới. Tổ chức này có thể là doanh nghiệp hiện hành, dịch vụ công, hoặc công ty mới thành lập. Nên áp dụng các đường lối, phương pháp nào? Nên tuyển dụng, quản lý nhân lực ra sao? Đây là những rào cản, trở ngại và sai lầm thường gặp? Cuối cùng, phần này sẽ thảo luận về một số người khởi nghiệp cụ thể, vai trò và các quyết định của họ.

Phần III, Chiến lược Khởi nghiệp, vạch ra những chiến lược cụ thể khi đưa ý tưởng đổi mới ra thị trường. Suy cho cùng, dù ý tưởng đổi mới có thông minh, sáng tạo đến đâu thì nó cũng sẽ chỉ thực sự có ý nghĩa nếu đem lại thành công cho doanh nghiệp trên thương trường.

Phần mở đầu phân tích mối quan hệ giữa đổi mới và khởi nghiệp đối với nền kinh tế. Phần kết luận phân tích mối quan hệ giữa đổi mới và khởi nghiệp đối với xã hội.

Khởi nghiệp không phải là một môn khoa học và cũng không phải là một môn nghệ thuật. Lẽ đương nhiên, nó sẽ vẫn có một nền tảng lý thuyết nhất định – điều mà cuốn sách cố gắng trình bày một cách có hệ thống. Nhưng như các bộ môn ứng dụng khác, lý thuyết khởi nghiệp chỉ đóng vai trò là phương tiện nhằm phục vụ ứng dụng mà thôi. Việc áp dụng thực hành nghiệp vụ khởi nghiệp trong nhiều năm là điều không thể thiếu sau khi đọc cuốn sách này.

Tôi bắt đầu nghiên cứu đổi mới và khởi nghiệp từ cách đây ba mươi năm, vào khoảng

thập niên 1950. Trong hai năm sau đó, cứ mỗi tuần một tối tôi tổ chức hội thảo về chủ đề đổi mới và khởi nghiệp giữa một nhóm nhỏ người khởi nghiệp – đa số họ đều đã thành công – cùng các nhà điều hành của nhiều công ty, tổ chức có tiếng: hai bệnh viện lớn; IBM, General Electric; vài ngân hàng lớn; một công ty môi giới; một số nhà xuất bản sách, tạp chí; một số công ty dược phẩm; một tổ chức từ thiện toàn cầu; Giáo hội Thiên chúa New York (Catholic Archdiocese of New York), Giáo hội Tin lành (Presbyterian Church).

Các thành viên sẽ chủ động thực hành, kiểm tra những khái niệm, ý tưởng nảy sinh sau mỗi lần nhóm họp thông qua chính công việc hàng ngày của họ. Từ đó tới nay tôi đã liên tục kiểm nghiệm, cải tiến chúng trong suốt hơn hai mươi năm tư vấn cho một diện rộng hơn nữa tổ chức lớn nhỏ khác nhau. Trước hết phải kể đến công ty kinh doanh: từ kỹ thuật cao như dược phẩm, công nghệ; tới công ty bảo hiểm, ngân hàng Mỹ và châu Âu mang tầm cỡ quốc tế; công ty một thành viên; công ty bán buôn theo khu vực; công ty đa quốc gia đến từ Nhật Bản. Ngoài ra còn có tổ chức phi lợi nhuận: vài công đoàn lớn; Hội Nữ Hướng đạo Mỹ (Girl Scouts of the United States of America), Tổ chức Phát triển và Viện trợ Quốc tế C.A.R.E; vài bệnh viện; trường đại học và phòng thí nghiệm; tổ chức tôn giáo từ nhiều giáo phái khác nhau.

Trải qua nhiều năm quan sát, nghiên cứu, thực hành, tôi đã thu được khối lượng tương đối lớn dẫn chứng minh họa cho cả đường lối, phương pháp đúng đắn cũng như sai lầm. Khi tên của một tổ chức được nhắc đến, hoặc nó chưa từng là khách hàng với tôi (ví dụ IBM) và câu chuyện nêu ra thuộc sở hữu công, hoặc bản thân tổ chức này chủ động phơi bày trước công chúng. Nếu không, các tổ chức mà tôi từng tư vấn sẽ được giấu tên như trong tất cả các sách quản lý khác của tôi. Trong mọi trường hợp, bản thân các ví dụ đưa ra đều phản ánh chân thực những sự kiện từng xảy ra trong quá khứ.

Chỉ trong vài năm trở lại đây người ta mới bắt đầu quan tâm tới đổi mới và khởi nghiệp. Tôi đã phân tích nhiều khía cạnh của cả hai vấn đề này ở tất cả các sách quản lý của mình trong suốt nhiều thập kỷ. Tuy nhiên, có thể nói đây là cuốn đầu tiên viết về đổi mới và khởi nghiệp một cách trọn vẹn nhất, hệ thống nhất. Đổi mới và khởi nghiệp là một chủ đề lớn, tôi hy vọng công trình này sẽ làm nền tảng vững chắc cho những phát kiến về sau.

Claremont, California
Christmas 1984

Mở đầu: NỀN KINH TẾ KHỞI NGHIỆP

Khoảng giữa thập niên 1970, nói đến Mỹ là người ta nói đến bối cảnh kinh tế không tăng trưởng, phi công nghiệp hóa, nằm trong giai đoạn suy thoái của chu kỳ Kondratiev. Nhưng các con số thống kê đã cho thấy điều ngược lại. Thật ra giai đoạn này đánh dấu sự chuyển mình sâu sắc từ kinh tế quản lý sang kinh tế doanh nghiệp tại Mỹ.

Giai đoạn hai mươi năm từ 1965 đến 1985, số công dân Mỹ trên độ tuổi 16 (được tính vào lực lượng lao động theo quy ước thống kê Mỹ) tăng 40%, từ 129 lên đến 180 triệu người. Cũng trong giai đoạn này, việc làm tăng 50%, từ 71 lên tới 106 triệu. Lực lượng lao động gia tăng ở mức nhanh nhất trong 5 năm từ 1979 đến 1984, thúc đẩy việc làm thêm 24 triệu.

Chưa có thời kỳ hòa bình nào Mỹ tạo được nhiều việc làm đến thế, dù tính theo tỷ lệ phần trăm tương đối hay theo con số tuyệt đối. Trong khi đó, giai đoạn mười năm kể từ cuối 1973 lại là một thập niên hỗn loạn với cú sốc dầu mỏ, khủng hoảng năng lượng, sự sụp đổ của nhiều ngành công nghiệp nặng, và hai lần suy thoái trầm trọng.

Đây là điều hết sức khác thường, chưa từng xảy ra ở bất kỳ nền kinh tế nào trước đó. Giai đoạn từ 1970 đến 1984, việc làm ở khu vực Tây Âu giảm từ 3 đến 4 triệu. Năm 1870, Tây Âu vẫn còn sở hữu hơn 20 triệu việc làm so với Mỹ; nhưng đến 1984, nó lại có ít hơn tới gần 10 triệu. Ngay cả tốc độ tăng trưởng thị trường việc làm ở Nhật cũng thấp hơn nhiều. Trong 12 năm từ 1970 đến 1982, thị trường việc làm ở Nhật chỉ tăng khoảng 10%, không bằng một nửa so với Mỹ.

Khả năng tạo việc làm của Mỹ trong thập niên 1970 và đầu những năm 1980 hoàn toàn nằm ngoài mọi dự báo kinh tế hai mươi lăm năm trước đó. Theo giới phân tích thị trường lao động bấy giờ, ngay cả vào thời điểm tăng trưởng mạnh mẽ nhất, nền kinh tế Mỹ cũng sẽ không tạo đủ việc làm cho thế hệ *baby boom* – những người sinh ra trong thời kỳ bùng nổ dân số sau Chiến tranh Thế giới thứ Hai, nay bước vào độ tuổi lao động. Trên thực tế, nó đã phải hấp thu thêm gấp đôi con số này khi hàng loạt phụ nữ đã lập gia đình cũng tham gia lực lượng lao động giữa thập niên 1970, điều mà vào năm 1970 thôi người ta thậm chí không dám mơ tới. Kết quả, giữa thập niên 1980, 1/2 số phụ nữ lập gia đình có việc làm, trong khi năm 1970 tỷ lệ này chỉ ở mức 1/5. Có thể nói nền kinh tế Mỹ đã tạo ra nhiều việc làm cho phụ nữ hơn bất kỳ giai đoạn nào trước đó.

Vậy tại sao người ta nói giai đoạn thập niên 1970, đầu thập niên 1980 là thời kỳ kinh tế không tăng trưởng, phi công nghiệp hóa, nằm trong giai đoạn suy thoái của chu kỳ Kondratiev? Đó là vì họ tập trung vào những khu vực tăng trưởng kinh tế theo hiểu biết từ trước 1970, hai mươi lăm năm sau Chiến tranh Thế giới thứ Hai.

Trước 1970, kinh tế Mỹ vận hành xoay quanh các tổ chức vốn đã lớn lại ngày càng lớn: *Fortune 500*; cơ quan nhà nước phạm vi liên bang, bang, khu vực; trường đại học lớn, siêu lớn; trường trung học hợp nhất lớn với hơn 6 nghìn học sinh; bệnh viện lớn. Chúng tạo ra hầu hết việc làm mới cho nền kinh tế Mỹ suốt một phần tư thế kỷ sau Chiến tranh Thế giới thứ Hai. Trong giai đoạn này, suy thoái kinh tế chủ yếu ảnh hưởng tới việc làm khối tổ chức quy mô nhỏ.

Quá trình chuyển đổi bắt đầu từ cuối thập niên 1960. Trong hai mươi năm sau đó, việc

làm khối tổ chức lớn không những không tăng mà còn giảm. Nhân lực dài hạn (không tính thất nghiệp do suy thoái) trong danh sách *Fortune 500* giảm đều mỗi năm từ khoảng 1970, mới đầu còn chậm, sau đó giảm mạnh từ khoảng 1977 hay 1978. Đến 1984, *Fortune 500* đã để mất từ 4 đến 6 triệu nhân viên. Chính phủ Mỹ cũng không tạo thêm nhiều việc làm như mười hay mười lăm năm trước đó. Số giáo viên trung học giảm liên tục cùng với việc ngày càng có ít học sinh đến trường hơn do tỷ lệ sinh đẻ giảm đột ngột trong thời kỳ *baby bust* đầu thập niên 1960 (sau thời kỳ *baby boom*). Đại bộ phận các trường đại học bành trướng đến năm 1980, sau đó ngừng tuyển nhân lực. Đầu thập niên 1980, ngay cả hệ thống bệnh viện cũng ngừng tuyển thêm nhân lực. Nói cách khác chúng ta đã tạo thêm không phải 35 mà là hơn 40 triệu việc làm mới bởi ít nhất 5 triệu việc làm đã bị thất thoát từ khối tổ chức lớn. Con số 40 triệu nhân lực kể trên hẳn phải thuộc về khối tổ chức vừa và nhỏ, phần lớn là doanh nghiệp vừa và nhỏ. Rất nhiều trong số doanh nghiệp này, nếu không muốn nói là hầu hết, chưa hề tồn tại hai mươi năm trước đó. Theo *The Economist*, trung bình mỗi năm ở Mỹ có khoảng 600 nghìn doanh nghiệp mới, gấp khoảng bảy lần giai đoạn phồn vinh kinh tế những năm 1950, 1960.

Đọc đến đây có lẽ bạn sẽ ồ lên, “À, công nghệ cao”. Nhưng mọi chuyện không đơn giản như vậy. Trong số hơn 40 triệu việc làm được tạo ra từ năm 1965, công nghệ cao chiếm khoảng 5 hay 6 triệu, chỉ vừa đủ bù lại thất thoát từ công nghiệp nặng. Hơn nữa chỉ 1 hay 2% trong số doanh nghiệp mới – tương đương 10 nghìn doanh nghiệp mỗi năm – có thể xếp vào hàng “công nghệ cao” theo định nghĩa “lông lẻo” nhất của thuật ngữ này.

Quả thật, chúng ta đang chứng kiến những bước đi đầu tiên của một cuộc đột phá công nghệ sâu sắc với quy mô lớn hơn tất cả những gì các chuyên gia dự đoán trước đó. Nó vĩ đại hơn sự ra đời của *American Megatrends* (tập đoàn chuyên chế tạo phần cứng máy tính) năm 1985, mạnh mẽ hơn cú sốc kinh tế – xã hội Alvin Toffler mô tả trong *Future Shock*, xuất bản năm 1970. Ba trăm năm trước Chiến tranh Thế giới thứ Hai, mô hình phát triển công nghệ mang tính cơ học: những sự kiện xảy ra trong một ngôi sao nào đó, ví dụ mặt trời. Giai đoạn này bắt đầu khi nhà vật lý học Denis Papin phát minh động cơ hơi nước năm 1680, kết thúc khi chúng ta tái tạo những sự kiện xảy ra trong một ngôi sao thông qua vụ nổ hạt nhân. Trong suốt ba trăm năm đó, phát triển công nghệ cũng đồng nghĩa với phát triển cơ học – tốc độ cao hơn, nhiệt độ cao hơn, áp suất cao hơn. Sau Chiến tranh Thế giới thứ Hai, mô hình phát triển công nghệ chuyển dần sang lĩnh vực sinh học: những sự kiện xảy ra trong một cơ thể sinh vật. Trong một cơ thể sinh vật, các quá trình không được tổ chức xung quanh năng lượng theo cách hiểu của các nhà vật lý học nữa, chúng được tổ chức xung quanh thông tin.

Không thể phủ nhận tầm ảnh hưởng của công nghệ cao, từ máy vi tính đến ngành viễn thông, robot trong nhà máy đến tự động hóa trong văn phòng, thuyết phát sinh sinh vật đến ngành công nghệ sinh học. Công nghệ cao là tâm điểm của giới truyền thông, đem lại tầm nhìn cho người khởi nghiệp, khơi dậy nguồn cảm hứng cho cộng đồng. Việc rất nhiều người trẻ tuổi được đào tạo tốt sẵn sàng vào làm cho công ty nhỏ không tên tuổi thay vì ngân hàng khổng lồ hay công ty chế tạo thiết bị điện toàn cầu hẳn có liên quan đến sự hấp dẫn bí ẩn của “công nghệ cao” – ngay cả khi hàm lượng công nghệ ở các công ty nhỏ và không tên tuổi này không cao, nếu không muốn nói là tầm thường. Công nghệ cao cũng góp phần kích thích chuyển biến đáng kinh ngạc của thị trường vốn Mỹ từ tình trạng khan hiếm vốn đầu tư mạo hiểm trong giai đoạn khoảng giữa thập niên 1960 sang đến chỗ dư thừa giữa thập niên 1980. Có thể thấy, nếu đặt trong bộ môn logic học, công nghệ cao sẽ đóng vai trò cơ sở cho vấn đề nhận thức. Nó là nguyên nhân tại sao chúng ta nhận thức và hiểu biết một hiện tượng thay vì giải thích sự tồn tại và nổi lên của chính nó.

Nhưng như đã phân tích, xét về định lượng, công nghệ cao chỉ đóng góp không nhiều hơn 1/8 số việc làm mới. Con số này sẽ không được cải thiện ít nhất trong tương lai gần. Trên thực tế, nếu công nghệ cao chính là trọng tâm khởi nghiệp của nền kinh tế Mỹ như người ta vẫn hình dung thì quả thật chúng ta đang phải đối mặt với giai đoạn suy thoái của chu kỳ Kondratiev.

Giữa thập niên 1930, Stalin tuyên án tử hình nhà kinh tế học người Nga Nikolai Kondratiev do mô hình toán kinh tế của ông chỉ ra rằng sự tập thể hóa nông nghiệp ở Nga sẽ làm sản lượng nông nghiệp nước này sụt giảm nghiêm trọng. Thực tế sau này đã chứng minh rằng ông hoàn toàn đúng. Chu kỳ Kondratiev kéo dài năm mươi năm, dựa trên sự vận động vốn có của công nghệ. Theo Kondratiev, cứ năm mươi năm một lần, một làn sóng công nghệ mới sẽ xuất hiện. Trong hai mươi năm cuối chu kỳ, tiến bộ công nghệ

thúc đẩy một số ngành liên quan tăng trưởng rõ rệt. Nhưng cái gọi là mức lợi nhuận kỷ lục các ngành này thu được thực ra là sự hoàn trả vốn dư thừa từ các ngành ngừng tăng trưởng mà thôi. Giai đoạn hưng thịnh kể trên không bao giờ kéo dài quá hai mươi năm. Sau đó khủng hoảng đột ngột ập đến, thường được báo hiệu bởi một cơn hoảng loạn nào đó. Suốt hai mươi năm tiếp theo, tiến bộ công nghệ mới không tạo đủ việc làm để nền kinh tế tiếp tục tự tăng trưởng nữa. Không một ai, nhất là chính phủ, có thể làm được điều gì để tránh khỏi quy luật này.

Các ngành công nghiệp đặc biệt phát triển trong giai đoạn tăng trưởng kinh tế dài hạn sau Chiến tranh Thế giới thứ Hai – ô tô, thép, cao su, thiết bị điện, điện dân dụng, điện thoại, và cả dầu mỏ – hoàn toàn khớp chu kỳ Kondratiev. Xét về công nghệ, các ngành bắt đầu có những bước tiến đầu tiên mãi từ một phần tư cuối thế kỷ XIX, hoặc gần nhất là trước Chiến tranh Thế giới thứ Nhất. Kể từ thập niên 1920 trở đi, không có bước đột phá đáng kể nào diễn ra ở bất kỳ ngành nào trong số đó, dù về công nghệ hay kinh doanh. Khi nền kinh tế bắt đầu tăng trưởng sau Chiến tranh Thế giới thứ Hai, những ngành này đã đủ độ chín. Chúng có khả năng mở rộng và tạo việc làm chỉ với một lượng nhỏ vốn đầu tư, đồng thời sẵn sàng trả lương cao ngất trời, đãi ngộ nhân viên hậu hĩnh, sinh lời ở mức kỷ lục. Tuy nhiên theo Kondratiev, viễn cảnh kinh tế có vẻ khả quan này kỳ thực lại là tín hiệu không lành. Các ngành đang tự bào mòn ở bên trong. Chúng không dần rơi vào trạng thái trì trệ rồi hoảng loạn mà lập tức sụp đổ ngay sau tác động đầu tiên của “cú sốc dầu mỏ” năm 1973 và 1979. Chỉ trong vài năm, chúng đi từ mức lợi nhuận kỷ lục đến chỗ “sống dở chết dở”. Không lâu sau, người ta thừa nhận sẽ mất một thời gian dài nữa những ngành này mới trở lại mức việc làm như trước kia, hoặc có thể là không bao giờ.

Các ngành công nghệ cao cũng không ngoại lệ. Như Kondratiev tiên đoán, chúng không tạo nhiều việc làm hơn số thất thoát từ các ngành công nghiệp cũ. Mọi dự báo kinh tế đều thống nhất rằng thực trạng này sẽ không cải thiện, ít nhất trong giai đoạn sau của thế kỷ. Ngay cả với mức tăng trưởng bùng nổ của ngành công nghiệp máy tính, người ta vẫn không kỳ vọng đến cuối thập niên 1980, đầu thập niên 1990, các khâu xử lý dữ liệu và xử lý thông tin (thiết kế, xây dựng phần cứng, phần mềm; sản xuất; buôn bán) sẽ tạo được nhiều việc làm hơn số mất đi từ ngành thép và máy móc tự động.

Nhưng học thuyết Kondratiev không lý giải nổi con số 40 triệu việc làm mới của nền kinh tế Mỹ. Tây Âu không tránh khỏi kịch bản Kondratiev nhưng Mỹ là một ngoại lệ, có lẽ cả Nhật cũng vậy. Một nhân tố nào đó đã triệt tiêu những tác động tiêu cực từ “làn sóng công nghệ dài hạn” của Kondratiev và giúp nền kinh tế Mỹ vượt qua giai đoạn suy thoái trong học thuyết của ông.

Các thống kê cũng xác nhận không phải chúng ta chỉ đang trì hoãn chu kỳ Kondratiev. Trong hai mươi năm tới, nhu cầu việc làm trong nền kinh tế Mỹ sẽ giữ ở mức thấp hơn nhiều so với hai mươi năm trước, khiến tăng trưởng kinh tế không còn quá phụ thuộc vào khả năng tạo việc làm. Từ cuối thế kỷ XX tới năm 2010, số thành viên mới của lực lượng lao động Mỹ sẽ giảm đi 1/3 so với giai đoạn từ 1965 đến 1980 khi những người sinh ra vào thời kỳ *baby boom* vừa bước vào độ tuổi lao động. Từ thời kỳ *baby bust* 1960 và 1961 tới nay, tỷ lệ sinh đã giảm 30% so với những năm trong thời kỳ *baby boom*. Với việc tổng số phụ nữ dưới 50 tuổi tham gia lực lượng lao động bằng nam giới, tốc độ tham gia lực lượng lao động của nữ giới sẽ giữ ở mức tự nhiên trong những năm tới, nghĩa là thấp hơn khoảng 30% trước kia.

