

XÂY DỰNG NHỮNG NỀN KINH TẾ ỦNG HỘ KINH DOANH RỦI RO

Carl J. Schramm

Chủ tịch Quỹ Ewing Marion Kauffman

Một sự bất chước tồi

Thông qua việc sử dụng các chương trình viện trợ trực tiếp và ảnh hưởng của mình tới các tổ chức phát triển, Mỹ đang nỗ lực khuyến khích các quốc gia khác trên thế giới chấp nhận và thuận theo những đặc tính và các thể chế của Chủ nghĩa tư bản Mỹ thời hậu Chiến tranh lạnh. Tuy nhiên cách tiếp cận này, hay còn gọi là Quan điểm Washington, thường lại đưa đến những kết quả đáng thất vọng. Nhiều nền kinh tế ở Mỹ La tinh, Đông Âu, và nhiều nơi khác vẫn đang trì trệ hay tụt hậu, và hầu hết các nền kinh tế nghèo nhất cũng không cho thấy những dấu hiệu khả quan. Tuy nhiên, theo một số nhà kinh tế phát triển thì không vì thế mà chúng ta chối bỏ mô hình kinh tế Mỹ, và điều cần phải làm là cải thiện cho mô hình này tốt hơn. Có thể thấy khuôn mẫu kinh tế Mỹ hiện nay là chưa hoàn thiện. Chẳng hạn như khuôn mẫu này đã thất bại trong việc tái tạo lại một thành tố có tính sống còn đối với nền kinh tế Mỹ: đó chính là sự ủng hộ cho kinh doanh rủi ro.

Nước Mỹ không chỉ có một tỷ lệ cao các doanh nghiệp mới được thành lập, mà nó còn đang nuôi dưỡng một nguồn liên tục các công ty mới có ảnh hưởng cao, những công ty mang lại những giá trị và kích thích tăng trưởng kinh tế thông qua việc đưa vào thị trường những ý tưởng kinh doanh mới, những

công nghệ mới, và các phương pháp kinh doanh mới, hay nói một cách đơn giản họ đưa vào thị trường các cách hoạt động mới hơn và tốt hơn. Các công ty này không tự động xuất hiện như là một sản phẩm tất yếu của các thể chế thị trường tự do. Chúng cũng không phải là kết quả của bất kỳ nhân tố cá biệt nào, mà là vì nước Mỹ đã phát triển một "hệ thống" đa diện nuôi dưỡng các hoạt động kinh doanh rủi ro có ảnh hưởng cao bằng cách đưa ra những chính sách phát triển hợp lý. Một hệ thống mà nhiều quốc gia khác cũng có thể học hỏi.

Tuy nhiên cho đến nay, một cách tiếp cận như trên vẫn chưa thực sự xuất hiện. Quan điểm Washington chủ yếu tập trung vào các vấn đề kinh tế vĩ mô, như thương mại và tài chính, cùng với việc xây dựng một thể chế chung cho các vấn đề này. Các quốc gia được thúc giục nên thiết lập các hệ thống ngân hàng tốt, các tỷ lệ lãi suất và ngoại hối hợp lý, và các hệ thống thuế ổn định. Người ta cũng mong đợi các quốc gia này tiến hành tư nhân hoá, giảm bớt các thủ tục hành chính, đầu tư phát triển vào cơ sở hạ tầng và giáo dục cơ bản. Trong khi đó, vấn đề về khuyến khích kinh doanh rủi ro chỉ là vấn đề thứ yếu. Chẳng hạn như, một vài nhà hoạch định chính sách gợi ý rằng các công ty đầu tư rủi ro nên được xếp vào danh sách các công

ty tài chính mà các quốc gia phát triển nên có. Tuy nhiên, vốn đầu tư rủi ro sẽ chẳng thể làm tốt nếu không có dự án nào để đầu tư vào. Ngoài ra các doanh nghiệp vi mô cũng không có nhiều. Mặc dù, hiện nay các chương trình hỗ trợ cho các hoạt động kinh doanh nhỏ đã và đang đem lại thu nhập cho nhiều người, như các chương trình đang được xúc tiến bởi Tổ chức Phát triển Quốc tế Mỹ (USAID) và các tổ chức phi chính phủ khác, nhưng những đầu tư kiểu này có xu hướng nhằm vào các ngành nghề thủ công mang tính chất gia đình không có khả năng đem lại năng suất hay tăng trưởng cho nền kinh tế. Thậm trí kể cả các doanh nghiệp vi mô rất tiềm năng cũng không thể thành công nếu thiếu những cơ chế nuôi dưỡng và trợ giúp của chính phủ. Về dài hạn, một quốc gia đang phát triển không thể trở nên thịnh vượng chỉ bằng cách thu hút việc đầu tư chuyển giao từ bên ngoài vào, bởi việc đầu tư này luôn có xu thế chuyển sang những nơi có chi phí thấp hơn. Các cơ hội thực sự chỉ xuất hiện khi một quốc gia chính là người kiến tạo ra cơ hội, nghĩa là nhà nước chính là người nuôi dưỡng các doanh nghiệp mới ra đời, dựa trên những ý tưởng mới của họ để đem lại những giá trị đặc biệt cho nền kinh tế.

Vai trò tiên phong của các doanh nghiệp mới

Thật đáng ngạc nhiên là một hệ thống kiến tạo và hỗ trợ rủi ro kinh doanh lại không được quan tâm nhiều ở Mỹ. Có lẽ bởi vì ngay từ khi những tư tưởng kinh tế hiện đại đầu tiên được hình thành vào đầu và giữa thế kỷ XX, thì phương Tây đã có một nền kinh tế công nghiệp chín muồi. Trong thế giới của các tập đoàn lớn, của các thị trường cổ phiếu hiện đại, thì các tư tưởng của

các nhà kinh tế học chủ yếu chỉ quan tâm tới những lực lượng thị trường, các chu kỳ kinh doanh, các thị trường vốn, cũng như các biện pháp kích thích của chính phủ thông qua các chính sách về tài chính và tiền tệ. Các tư tưởng kinh tế vi mô cũng chủ yếu tập trung vào hành vi của các tập đoàn lớn, hơn là các doanh nghiệp mới thành lập.

Ít người nhận ra rằng có bao nhiêu người Mỹ hiện nay vẫn kiếm kế sinh nhai trong môi trường kinh doanh rủi ro. Hàng năm ở Mỹ có hơn 500,000 công ty mới được thành lập và đi vào hoạt động. Theo nghiên cứu mới nhất của Tổ chức Giám sát Doanh Nghiệp Toàn cầu (GEM), trong năm 2003, cứ trong 100 người làm việc ở Mỹ thì có khoảng 11 người tham gia vào hoạt động kinh doanh rủi ro, chẳng hạn như bắt đầu một công việc kinh doanh hay đóng một vai trò là người lãnh đạo trong một doanh nghiệp hoạt động dưới 3 năm rưỡi. Tỷ lệ này cao hơn bất cứ nơi nào ở châu Âu và gấp khoảng 2 lần ở Đức hay ở Anh. Theo điều tra từ Cục Điều tra Dân số Mỹ và một số tổ chức khác thì mặc dù hầu hết người Mỹ làm việc trong các công ty lớn và vừa, nhưng hầu hết các công việc mới lại được tạo ra từ các doanh nghiệp mới thành lập hoặc là từ các doanh nghiệp đang trong giai đoạn mở rộng sản xuất. Ngoài việc tạo ra các công việc mới, các doanh nghiệp mới thành lập còn giúp cho các doanh nghiệp đã phát triển khỏi gánh nặng trách nhiệm phải đảm bảo việc làm cho người làm công của họ. Thay vì phải duy trì việc làm một cách không tự nhiên, các doanh nghiệp đã phát triển có thể cắt giảm số nhân công của họ nếu thấy cần thiết để đảm bảo khả năng cạnh tranh, bởi vì các doanh nghiệp mới thành lập có thể giúp họ giảm gánh nặng trách nhiệm đối với

nhân công một cách gián tiếp bằng cách tạo ra một nguồn cung vững chắc những công việc mới.

Nước Mỹ cũng là một quốc gia rất đặc biệt với việc nhiều công ty lớn, có tầm quan trọng chiến lược lại là những công ty mới được thành lập rất gần đây, như công ty Dell và công ty Cisco Systems được thành lập vào năm 1985 và 1984. Những công ty mới như hai công ty trên hiện là những công ty hàng đầu trong việc tạo ra của cải vật chất và góp phần làm tăng các chuẩn mực cuộc sống: Charles Schwab đang đi tiên phong trong việc mua bán các cổ phiếu chi phí thấp, điều này cho phép nhiều người tham gia vào thị trường cổ phiếu hơn. Trong khi đó, các công ty bán lẻ lớn như Wal-Mart đang tái đầu tư vào các mô hình kinh doanh mà thông qua đó có thể giảm được chi phí hàng hoá cho người tiêu dùng.

Nói chung, các công ty mới đóng hai vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế Mỹ. Thứ nhất, các công ty này là động lực cho công cuộc đổi mới. Mặc dù các công ty lớn hoạt động nhiều năm cũng tiến hành đổi mới, nhưng họ có xu hướng chỉ tiến hành theo một số hướng nhất định, không dám mạo hiểm vượt ra ngoài các hoạt động kinh doanh hiện có của họ. So sánh việc ra đời của hai ngành: năng lượng hạt nhân và phần mềm. Đổi mới trong ngành năng lượng hạt nhân được tiến hành chủ yếu bởi các công ty lớn như Westinghouse Electric, công ty đã hoạt động trong ngành năng lượng nhiều thế hệ. Ngược lại, trong những ngày đầu máy tính hoá, vẫn chưa có ngành công nghiệp phần mềm. Các chương trình máy tính được viết theo nhu cầu của khách hàng hoặc được bán kèm với máy đã từng không được xem như là một chiến lược kinh doanh

khả thi; do vậy việc viết và bán các chương trình máy tính cho sử dụng đại chúng là hoàn toàn tách biệt. Nhưng những con người như John Swanson, một kỹ sư đã quyết định rời Westinghouse Electric năm 1969 để trở thành một doanh nhân, đã làm thay đổi lối suy xét thông thường này. Ông nhận ra rằng công việc thiết kế mà ông đang làm có thể được thúc đẩy rất nhiều nếu có một chương trình tổng quát tái tạo lại trên máy tính được viết ra. Chính vì vậy, ông đã quyết định thành lập ra công ty phần mềm Ansys. Các phần mềm công ty ông viết ra được sử dụng để hỗ trợ thiết kế ra các sản phẩm hàng hoá từ ô tô, xe máy cho đến giày dép. Nhờ nỗ lực của hàng nghìn các công ty như Ansys, ngành công nghiệp phần mềm đã làm được cái điều mà ngành năng lượng hạt nhân đã từng mong muốn, đó là đem lại lợi ích cho tất cả các khu vực của nền kinh tế và thúc đẩy tăng trưởng mạnh mẽ.

Vai trò quan trọng thứ hai của các công ty mới đối với nền kinh tế Mỹ là làm trơn tru các đòi hỏi cấp bách của chu kỳ kinh doanh. Một lần nữa, việc xuất hiện những công ty mới, công việc mới, và những ngành mới đã và đang góp phần kéo nền kinh tế Mỹ thoát ra khỏi tình trạng trì trệ và kích thích phục hồi tăng trưởng - giống như sự phục hồi đã xuất hiện sau giai đoạn trì trệ đầu những năm 1990. Ngược lại, nước Nhật với nhiều công ty lớn tiến hành đổi mới nhưng lại có tỷ lệ hoạt động kinh doanh tính trên đầu người thấp nhất trong số 37 quốc gia được GEM tiến hành điều tra nghiên cứu. Đây có thể được xem như là lời giải thích cho tình trạng trì trệ kéo dài của nền kinh tế Nhật.

Như vậy, chấp nhận rủi ro kinh doanh chính là cái có thể cho phép

Chủ nghĩa Tư bản kiểu Mỹ nảy nở và tự tái tạo lại. Tuy nhiên, vấn đề mà các nhà hoạch định chính sách hiện nay đang phải đối mặt là phải làm sao mô hình hoá được khía cạnh kinh doanh chấp nhận rủi ro trong nền kinh tế Mỹ một cách tổng quát đủ để nắm bắt được tất cả những động lực quan trọng và mô hình này có thể chuyển giao cho các nền kinh tế khác, giống như mô hình được đề xuất dưới đây.

Mô hình bốn khu vực

Hệ thống ủng hộ kinh doanh rủi ro kiểu Mỹ liên quan đến 4 khu vực trong nền kinh tế: thứ nhất, các doanh nhân có ảnh hưởng lớn; thứ hai, các công ty lớn đã phát triển; thứ ba, chính phủ và cuối cùng là các trường đại học.

Khu vực thứ nhất nằm chính trong các công ty mới. Những người vận hành các công ty mới không nhất thiết chính bản thân họ phải là các nhà khoa học hay các nhà sáng chế ra các sản phẩm mới. Henry Ford không phát minh ra ô tô hay Michael Dell không phát minh ra bất cứ công nghệ máy tính nào. Cả hai đã xây dựng công ty của họ phần lớn dựa vào các ý tưởng hay khái niệm đã hiện hữu về sản phẩm và thị trường, (ý tưởng dây chuyền lắp ráp nổi tiếng của Ford là bắt nguồn từ một nhà máy đóng thịt hộp). Ford đã thêm vào mô hình này một mạng lưới đại lý mạnh mẽ, làm cho ô tô trở thành một sản phẩm được sản xuất hàng loạt trên thị trường. Dell đã hạ thấp được chi phí máy tính cá nhân bằng cách lắp đặt chúng theo đơn đặt hàng thay vì phải lưu trữ sản phẩm tồn kho và bán trực tiếp cho khách hàng thay vì các đại lý trung gian - hai ý tưởng này đã từng được sử dụng trong các ngành khác.)

Tuy nhiên các công ty mới đòi hỏi nhiều hơn đơn thuần chỉ là vấn đề về ý tưởng. Tiên, những con người có năng lực, và các nguồn lực khác đều cần thiết cho các công ty mới. Ở Mỹ, các doanh nhân thường nhận được những nguồn lực trên từ các công ty lớn đã phát triển - khu vực thứ hai. Câu chuyện kinh doanh miêu tả các công ty mới như là những đối thủ của các công ty đã phát triển lâu đời, giống như chuyện thần thoại về việc những người mới đến thông minh lanh lợi cố gắng đánh bại những con khổng long nặng nề, và những con khổng long này đến lượt mình cũng cố gắng san bằng những kẻ mới phát này. Những điều như vậy có thể xảy ra bất cứ lúc nào, nhưng một mối quan hệ mạnh mẽ có tính cộng sinh lại thường là phổ biến hơn.

Có nhiều cách trong đó các công ty mới và các công ty đã phát triển có thể làm việc cùng nhau. *Thứ nhất*, và rõ ràng nhất, là các công ty đã phát triển thường trở thành khách hàng của các công ty mới. Các tập đoàn lớn ở Mỹ rất có kinh nghiệm trong việc sử dụng các công ty mới như là nguồn lực tin cậy cho quá trình đổi mới của mình, bằng cách mua lại những sáng kiến từ các công ty mới. Ví dụ, các phần mềm có tính chuyên môn cao, hoặc các dịch vụ kinh doanh từ các công ty mới có thể được các công ty phát triển mua về và sau đó gắn thêm vào các sản phẩm của họ. *Thứ hai*, các công ty lớn ở Mỹ ngày nay thường chuyển giao một cách hết sức hiệu quả những nghiên cứu và phát triển của họ ra ngoài cho các công ty mới. Thay vì phải tự nỗ lực hết mình và gánh chịu mọi rủi ro trong việc phát triển một ý tưởng, các công ty lớn sẽ giúp các công ty mới làm việc này, thông qua những khoản đầu tư chiến

lược hay trở thành đối tác của các công ty mới. Có nhiều sự đan xen trong chiến lược này. Chẳng hạn, Intel đã nỗ lực phát triển một thị trường rộng lớn cho các con Chip của nó bằng cách đầu tư vào các công ty đang tiến hành xây dựng các hệ thống và các sản phẩm mới sẽ sử dụng các con Chip của Intel; Intel đã đầu tư vào hàng ngàn các công ty mới như vậy. *Thứ ba*, một khi một công ty mới đã phát triển được một sản phẩm tốt, một công ty lớn hơn thường đơn giản mua lại công ty mới này, như là một sát nhập trọn gói những kỹ thuật và công nghệ đã được đảm bảo. Hiện nay, thực tiễn này trở nên rất thông dụng trong ngành dược phẩm và chăm sóc sức khỏe. *Cuối cùng*, các công ty đã phát triển giúp đỡ các công ty mới thông qua việc cung cấp nguồn nhân lực cho các công ty mới. Những con người trẻ tuổi, thông minh thường phát triển các kỹ năng và học hỏi về một ngành nghề cụ thể nào đó thông qua quá trình làm việc cho một công ty lớn và sau đó rời công ty này để bắt đầu hay tham gia vào một công ty mới.

Nhân tố quan trọng thứ ba cho việc thúc đẩy kinh doanh rủi ro đó chính là chính phủ. ở Mỹ, chính phủ sử dụng một phần thu nhập từ thuế để thúc đẩy các hoạt động kinh doanh mới. Một cách để chính phủ thực hiện điều này là thông qua việc tài trợ cho các chương trình lớn liên quan đến việc đổi mới, chẳng hạn như trong lĩnh vực quốc phòng và vũ trụ. Bộ quốc phòng luôn tìm kiếm trên thị trường những hệ thống, công nghệ mới không chỉ cho việc phát triển vũ khí, mà còn cho phát triển viễn thông, tình báo, hậu cần, và trợ giúp. Các tổ chức chính phủ cũng đầu tư trực tiếp vào các công ty mới thông qua các kênh khác nhau như thông qua Chương trình Nghiên cứu Đổi mới cho

các doanh nghiệp nhỏ hay Quỹ đầu tư In-Q-Tel của CIA. Gián tiếp hơn, Chính phủ Mỹ thúc đẩy các hoạt động kinh doanh rủi ro bằng cách tài trợ nghiên cứu cho các lĩnh vực tri thức từ công nghệ thông tin tới dược phẩm, và các khoa học về cơ thể và con người. Tổng chi của chính quyền Liên bang cho nghiên cứu và phát triển chiếm khoảng 1% GDP. Mặc dù một phần khoản chi tiêu này được dành cho chính các phòng thí nghiệm của chính phủ hay cho các công ty tư nhân và các tập đoàn lớn, nhưng phần lớn là dành cho các trường đại học quốc gia-khu vực thứ tư trong hệ thống kinh doanh chấp nhận rủi ro kiểu Mỹ.

Các trường đại học Mỹ luôn tạo ra một dòng liên tục các ý tưởng mới cho hoạt động kinh doanh. Kể từ năm 1960, số lượng các giảng viên và các sinh viên làm công việc nghiên cứu đã phát triển mạnh mẽ do nhận được các khoản đầu tư từ chính quyền Liên bang và chính quyền bang. Một phát kiến hay phát hiện mới từ các trường đại học được chuyển vào khu vực doanh nhân (khu vực thứ nhất) khi những nhà đầu tư hay các doanh nhân trợ giúp thành lập ra một công ty có thể thương mại hoá phát kiến mới này. Về đặc thù, các trường đại học sở hữu một phần quyền sáng chế trong bất cứ phát kiến nào được phát triển dựa trên các tiền đề nghiên cứu của họ và sau đó sẽ chuyển nhượng những quyền sáng chế này để đổi lấy số cổ phần nhất định trong công ty mới. (Đạo luật Bayh-Dole 1980 đã thúc đẩy mạnh mẽ quá trình chuyển giao công nghệ từ các trường đại học vào nền kinh tế Mỹ. Thậm chí đạo luật này còn cho phép quá trình này được áp dụng cho cả những khám phá và phát minh từ những nghiên cứu sử dụng tiền tài trợ từ liên bang.)

Kết quả thu được cho tăng trưởng kinh tế là rất lớn. Người ta ước tính rằng, các công ty được tạo ra chỉ từ một trường đại học, Viện Công nghệ Massachusetts (MIT), có thể sẽ tạo nên một quốc gia với GDP lớn thứ 24 trên thế giới. Những khoản thu về cho các trường đại học cũng rất lớn. Những khoản thu từ một công ty nhỏ như Lycos cũng đủ để cho phép trường đại học Carnegie Mellon xây một toà nhà mới và trả lương cho 3 trưởng khoa. Các giáo sư nghiên cứu thường rời các trường đại học ra ngoài để giúp đỡ thành lập các công ty mới, họ thường giữ một chức danh như là “trưởng phòng công nghệ”, trong khi một nhà doanh nghiệp có kinh nghiệm sẽ quản lý công ty này.

Các bước hành động

Mô hình bốn khu vực của nền kinh tế Mỹ đã đưa ra một khuôn khổ rất hữu ích cho việc định hướng các chính sách thúc đẩy kinh doanh rủi ro ở các quốc gia đang phát triển. Liên quan đến khu vực thứ nhất, các quốc gia đang phát triển cần phải thiết lập ra những điều kiện căn bản nhất định cho phép quá trình kinh doanh rủi ro được nảy nở: chẳng hạn như các chính sách và qui định ưu đãi cho các hoạt động kinh doanh rủi ro, giúp các doanh nhân chấp nhận rủi ro tiếp cận được các nguồn đầu tư và nguồn nhân lực. Luật pháp Mỹ tạo điều kiện dễ dàng cho việc thành lập, đầu tư, phát triển, và bán một công ty. Một công dân Mỹ có thể thành lập một doanh nghiệp mới theo luật nhà nước và nhận được giấy chứng nhận của chính quyền liên bang từ Sở Thuế Quốc nội (IRS) trong một buổi chiều. Luật thuế ở Mỹ khuyến khích đầu tư tư nhân vào các công ty mới, và luật phá sản đem lại một kết thúc yên ổn cho một doanh nghiệp phá

sản, như vậy làm giảm bớt rủi ro cho những nhà cho vay vốn và cho phép các doanh nhân bắt đầu một công việc kinh doanh mới khác.

Ngược lại ở nhiều quốc gia đang phát triển, bắt đầu một công việc kinh doanh là phải đối mặt với nạn quan liêu tốn nhiều thời gian và tiền bạc. Hernando Desoto, một nhà kinh tế học người Peru, nhận xét rằng các doanh nhân và những người có tài sản ở các quốc gia đang phát triển sẽ thường phải thích nghi với điều này bằng cách thiết lập ra một nền kinh tế ngoài pháp luật, với những nguyên tắc và hợp đồng phức tạp của riêng nó, tồn tại song song với nền kinh tế chính thức. Một điểm yếu thường được nhắc đến của cách tiếp cận này là chính phủ không thu được thuế. Nhưng có lẽ, cái mất lớn hơn rất nhiều đó chính là việc các doanh nghiệp liên quan bị hạn chế nghiêm trọng trong việc tiếp cận các nguồn lực bởi những thực tiễn trong thế giới ngầm của họ. Họ không thể thu hút được các nguồn đầu tư, tuyển dụng những nhà quản lý có năng lực, và các nhà kỹ thuật từ bên ngoài, hay được luật pháp bảo vệ, chuyển đổi, chuyển giao các tài sản của họ. Trong khi đó, nền kinh tế chính thức vẫn duy trì ưu đãi, bảo trợ cho một số “người trong cuộc”, một số công ty và các doanh nghiệp có quan hệ với nhà nước.

Một nhân tố quan trọng khác đối với khu vực thứ nhất (khu vực doanh nhân) đó chính là các nguồn vốn cho các doanh nghiệp mới. Các chuyên gia phát triển có xu hướng tập trung sao chép lại hệ thống đầu tư rủi ro của Mỹ. Hệ thống này là một hệ thống có ảnh hưởng rất lớn, tuy nhiên nhiều nhà doanh nghiệp thậm chí không muốn nhận vốn đầu tư bởi họ sẽ phải mất một phần quyền sở hữu và kiểm soát để đổi lấy khoản đầu tư. Hầu hết

các công ty trong danh sách 500 công nhỏ tăng trưởng nhanh nhất ở Mỹ theo tạp chí Inc. đã không sử dụng nguồn vốn từ các quỹ đầu tư rủi ro. Và cho dù quan niệm sai lệch này là phổ biến, thì các nhà đầu tư rủi ro cũng thường không cung cấp tiền cho các doanh nghiệp mới. Năm 1996, theo Hiệp hội các nhà đầu tư rủi ro quốc gia (NVCA), 77% các công ty nhận được vốn đầu tư rủi ro là những công ty đã có ít nhất 3 năm hoạt động. Điều này đã thay đổi trong thời kỳ đầu của kỷ nguyên Internet, tuy nhiên những khuôn mẫu thông thường trên lại quay trở lại ngay sau đó. Trong Quý I năm 2004, theo các con số của NVCA, chỉ có 17% nguồn vốn từ các quỹ đầu tư rủi ro ở Mỹ là được đầu tư vào các công ty ở “giai đoạn đầu” hoạt động, trong khi phần còn lại là cho các công ty ở “giai đoạn mở rộng” và “giai đoạn sau”.

Những người chấp nhận kinh doanh rủi ro ở Mỹ lấy vốn cho giai đoạn đầu hoạt động của mình từ nhiều nguồn khác nhau. Một số lấy vốn từ việc thế chấp nhà của họ, giống như những người sáng lập của Cisco System đã làm. Một số sử dụng các thẻ tín dụng như là các quỹ vận hành ngắn hạn. Gần như mọi người đều xoay sở các nguồn đầu tư hay các khoản vay nợ cá nhân từ gia đình và bạn bè. Một số người tìm đến các nhân vật giàu có, thường là những doanh nhân thành đạt, những người có thể cho họ lời khuyên, mối quan hệ và tiền bạc. Và một khi các công ty mới được hoạt động, nhiều nhà doanh nghiệp rủi ro lại tiếp tục tự nỗ lực bản thân để phát triển công ty của mình, sử dụng lợi nhuận thu được để tái đầu tư hay nhận được tín dụng ngân hàng.

Ở những quốc gia nơi mà sự giàu có cá nhân không nhiều như ở Mỹ, thì việc huy động các nguồn vốn không

phải đơn giản. Nhưng quá trình huy động này có thể bắt đầu bằng cách thuyết phục những cá nhân giàu hơn đầu tư vào các hoạt động kinh doanh mới (có lẽ thông qua các ưu đãi về thuế), hay khuyến khích các ngân hàng và các quỹ trợ cấp cam kết một phần tài sản của họ sẽ dành cho các hoạt động kinh doanh rủi ro. Ngoài ra, chính sách lao động của các quốc gia không nên gán an ninh kinh tế với việc tuyển dụng dài hạn. Người Mỹ có nhiều cách dễ dàng để nhận được hỗ trợ cho việc thành lập ra một công ty, và cùng lúc đó họ vẫn được khích lệ chút ít ở lại một công ty lớn để có thể đảm bảo về việc làm.

Cách tiếp cận theo Quan điểm Washington đối với vấn đề phát triển - nhấn mạnh tư nhân hoá các doanh nghiệp nhà nước và tự do hoá môi trường kinh doanh địa phương để giúp đỡ các doanh nghiệp đang hoạt động - đã có một tác động tích cực lên khu vực thứ hai, khu vực các doanh nghiệp lớn. Tuy nhiên cần phải làm nhiều hơn để tạo ra một sự cộng sinh thực sự giữa các doanh nghiệp lâu năm với các doanh nhân mới dám chấp nhận kinh doanh rủi ro. Các nước đang phát triển phải đảm bảo một sân chơi bình đẳng cho cả doanh nghiệp cũ và mới. Nước Mỹ đang nỗ lực đạt được điều này bằng nhiều cách, chẳng hạn như bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ và không khuyến khích độc quyền cũng như buôn bán thương mại bất bình đẳng. Các quốc gia đang phát triển cần phải chống lại những sức ép từ các hoạt động hiện hữu chỉ chú trọng đến bảo toàn thị trường và ngăn trở đổi mới. Và “hiệp ước” giữa các công ty nhỏ và các công ty lớn phải được xây dựng trên một nhận thức rằng các công ty lớn sẽ hưởng lợi từ các hoạt động kinh doanh chấp

nhận rủi ro. Các nhà kinh doanh rủi ro triển vọng nhất phải được giúp đỡ để tìm được các đối tác là các công ty lớn. Trong nền kinh tế toàn cầu hiện nay, thì các công ty lớn có thể gồm cả các công ty có trụ sở ở Mỹ hay bất cứ nơi nào khác. Các công ty lớn của nhà nước ở các quốc gia đang phát triển và các cơ quan chính phủ của họ cũng cần phải được khuyến khích “trao việc” và ủng hộ các nhân viên có những ý tưởng tốt cho việc thành lập những công ty mới được tách ra từ các công ty lớn nhà nước.

Trong khu vực thứ ba (chính phủ), các quốc gia cần phải đầu tư càng nhiều càng tốt vào cơ sở hạ tầng hỗ trợ cho kinh doanh rủi ro. Hàn Quốc là một ví dụ tốt về nỗ lực của chính phủ trong việc thúc đẩy việc sử dụng Internet. Ước tính khoảng 60 đến 70% dân số nước này đã sử dụng đường truyền tốc độ cao. Một sự hợp lý của việc đầu tư này là làm cho chính phủ trở nên hiệu quả hơn và phản ứng nhanh nhạy hơn khi các công dân đều tương tác trên mạng. Chính sách này cũng đang trợ giúp tạo ra một sân ga toàn quốc cho việc đầu tư kinh doanh rủi ro: tất cả các công dân Hàn Quốc sẽ sớm được kết nối tới những nguồn tri thức mạng khổng lồ và các thị trường trên mạng.

Một cách đầu tư khác vào cơ sở hạ tầng để có thể hỗ trợ cho các nhà kinh doanh mới là trợ cấp cho các phòng thí nghiệm và các thiết bị thí nghiệm có thể sử dụng chung, những thiết bị mà các công ty công nghệ trẻ thường rất cần nhưng không thể tự lo được. Các thiết bị có thể chia sẻ này cũng khuyến khích các nhà doanh nghiệp chụm lại theo vùng địa lý, giống như các công ty ở Mỹ tập trung ở các thành phố nhất định hay xung quanh các trường đại học nghiên cứu, như

vậy họ có thể nhận được một mạng lưới dày đặc những người tương đồng để hợp tác làm ăn và tư vấn.

Trong khu vực thứ tư, Quan điểm Washington kêu gọi các quốc gia đầu tư vào giáo dục, nhưng nó nhấn mạnh vào giáo dục tiểu học. Song giáo dục trung học và đại học cũng cần phải được ưu tiên. Xét trường hợp Ấn Độ, ngay sau khi giành được độc lập năm 1951, nước này đã thành lập Viện Công nghệ Ấn Độ (IIT), và cho nó hoạt động theo mô hình của các trường đại học hàng đầu thế giới như MIT. Đây có thể xem là một trong những quyết định tốt nhất từ trước đến nay mà một quốc gia vừa mới độc lập đã làm được. Hiện nay, IIT có 7 cơ sở trên khắp Ấn Độ. Sinh viên của IIT hình thành nên một tầng lớp những nhà chuyên môn đáng gờm của Ấn Độ (từ nhóm này nhiều nhà doanh nghiệp có ảnh hưởng lớn đã xuất hiện). IIT cũng đã kích thích sự quan tâm đối với giáo dục tiểu học bởi đã đem đến cho những người trẻ tuổi Ấn Độ và cha mẹ họ một trường đại học cực tốt mà họ mong muốn được vào học. Một cách tiếp cận như vậy cũng có lợi cho các quốc gia công nghiệp lâu đời hơn nhưng kinh tế thì đang trì trệ. Trong những thập kỷ gần đây, chính phủ Ailen đã đầu tư mạnh vào giáo dục cao học, điều này đã góp phần tạo ra một một giai đoạn tăng trưởng cao hay còn gọi là “Sự thần kỳ Ailen”, với một sự gia tăng mạnh mẽ các công ty kinh doanh sản phẩm công nghệ cao. Các trường đại học không chỉ đào tạo ra những người có kỹ năng mà còn thu hút họ. Ví dụ ở Mỹ, kể từ năm 1980, 1/4 các hoạt động kinh doanh mới ở Thung lũng Silicon là được tiến hành bởi những người nhập cư, nhiều người trong số họ lúc đầu đến đây để học hay dạy trong các trường đại học ở khu vực này.

Việc đầu tư kinh doanh có ảnh hưởng cao sẽ trở nên thịnh vượng trên hầu hết các quốc gia biết quan tâm thích đáng đến cả bốn khu vực của hệ thống kinh doanh chấp nhận rủi ro. Trung Quốc là một ví dụ của các quốc gia đang phát triển đang thực hiện điều này gần đây. Ví dụ, trong khi thông qua các chính sách khuyến khích mạnh mẽ đầu tư kinh doanh, Bắc Kinh đang đẩy mạnh số người dân ở độ tuổi trung học đăng ký vào các trường đại học. Và Trung Quốc đang nỗ lực phát triển những ngành đòi hỏi tay nghề cao và công nghệ cao song song với những ngành chế tạo trả lương thấp, sản xuất thép và các ngành cơ bản khác. Trung Quốc dường như hiểu rằng, các mặt hàng nó đang sản xuất hiện nay có thể có được từ các quốc gia ít phát triển hơn - và rằng nhiều hàng hoá thế giới đang tìm kiếm sẽ đến từ các phòng thí nghiệm, những con người có trình độ, và các doanh nhân dám chấp nhận rủi ro kinh doanh. Nhờ thế, Trung Quốc có thể tiến tới giai đoạn hậu công nghiệp một cách nhanh chóng.

Những nhìn nhận không đúng về khía cạnh văn hoá

Những người chỉ trích mô hình này có thể cho rằng cách tiếp cận bốn khu vực này đã không quan tâm nhiều đến khía cạnh văn hoá. Ví dụ, người ta lập luận rằng, trong khi những nền văn hoá “Cá nhân chủ nghĩa” như ở Mỹ sẽ thuận lợi cho kinh doanh chấp nhận rủi ro, thì những nền văn hoá “Cộng đồng” hơn lại không cho phép điều này. Tuy nhiên ví dụ về Trung Quốc, một quốc gia với những di sản văn hoá của chủ nghĩa cộng sản, cho thấy rằng những chỉ trích kiểu này là không mấy thuyết phục. Lập luận về văn hoá xem ra cũng nông cạn dưới

ánh sáng của lịch sử nước Mỹ. Văn hoá Mỹ những năm 1950 cũng không ủng hộ cho hoạt động kinh doanh rủi ro. Những con người thông minh, trẻ tuổi của thời kỳ đó được người ta mong đợi vào làm việc trong một công ty phát triển và leo lên từng nấc thang nghề nghiệp trong khi những người vợ của họ thì ở nhà chăm sóc cho những đứa con. Cuốn sách “Tổ chức con người” của William Whyte đã cảnh báo rằng nước Mỹ đang trở thành “Một quốc gia của những viên chức”, với một “Kế hoạch xoàng”, đe dọa cản trở đổi mới. Tuy nhiên đến những năm 1980, một thế hệ mới các nhà doanh nhân đầy tiềm năng đã xuất hiện, và những con người như Steve Jobs và Bill Gates đã nhanh chóng trở thành biểu tượng của quốc gia.

Khi ấy, các quốc gia đang phát triển và các tổ chức phát triển không nên quá lo lắng đến những cái vô hình về văn hoá, mà nên cố gắng áp dụng tốt những đặc điểm thực tiễn của hệ thống kinh doanh chấp nhận rủi ro của Mỹ, như được miêu tả trong mô hình bốn khu vực, với một nhận thức rằng văn hoá có thể thay đổi khi động cơ và điều kiện thay đổi. Về dài hạn, khuyến khích chấp nhận kinh doanh rủi ro có thể làm cho các quốc gia đang phát triển trở nên tốt hơn trong tăng trưởng và tăng năng suất, so với những chính sách tập trung phát triển ngắn hạn. Và khi những cá nhân bước vào thị trường, đánh giá rủi ro, và hành động biến mong ước của họ vào việc kinh doanh, họ sẽ tự yêu cầu tự do hoá kinh tế và chính trị - những mục tiêu ưu tiên hàng đầu của Quan điểm Washington. Thật nực cười, những doanh nhân, những người về bản chất là những tác nhân của sự thay đổi, có thể xem ra lại là những lực lượng quan trọng nhất cho sự ổn định toàn cầu ■

Bản dịch của Viện Nghiên cứu Châu Mỹ.
Nguồn: Foreign Affairs, July-August 2004.