

Xây dựng văn hóa doanh nghiệp - hướng đi mới để phát triển khu vực tư nhân

LÝ HOÀNG MAI

Ngày 29-11-2005 Quốc hội đã ban hành Luật Doanh nghiệp, phạm vi điều chỉnh của Bộ luật này đã vươn rộng tới tất cả các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, trong đó có khu vực kinh tế tư nhân. Luật Doanh nghiệp ra đời một lần nữa đã tạo ra những hành lang pháp lý thông thoáng hơn nữa cho khu vực kinh tế tư nhân phát triển. Nhìn lại cả một chặng đường phát triển khu vực kinh tế tư nhân, từ chỗ không được thừa nhận thì ngày nay Nhà nước đã ngày càng coi trọng và có nhiều chính sách khuyến khích khu vực này phát triển. Tuy nhiên, để khu vực kinh tế tư nhân trở thành một động lực phát triển thực sự thì doanh nghiệp và Nhà nước cần phải có mối quan hệ hai chiều. Bên cạnh các biện pháp hỗ trợ của Nhà nước, bản thân khu vực kinh tế tư nhân cũng phải có nhiều giải pháp “tự mình nâng mình lên” để khẳng định được vai trò của mình trong nền kinh tế.

1. Khu vực kinh tế tư nhân - các chặng đường phát triển

Trước thời kỳ đổi mới Việt Nam áp dụng mô hình kinh tế kế hoạch hóa trực tiếp theo kiểu Liên Xô với các đặc điểm: biến nền kinh tế nhiều thành phần thành nền kinh tế XHCN thuần nhất dựa trên 2 hình thức sở hữu là: sở hữu nhà nước (quốc doanh) và sở hữu tập thể (hợp tác xã). Chính vì vậy mà khu vực kinh tế tư nhân không có cơ hội để phát triển, sở hữu tư nhân bị phủ nhận. Tại miền Bắc từ năm 1958 - 1960, Nhà nước đã tiến hành cải tạo công thương nghiệp tư bản tư doanh.

Hội nghị trung ương lần thứ 16 diễn ra vào tháng 4 năm 1959 đã coi vấn đề cải tạo công thương nghiệp tư nhân là một trong

những nhiệm vụ then chốt trong quá trình cách mạng XHCN: “*Làm cách mạng XHCN là xoá bỏ kinh tế tư bản tư doanh, xoá bỏ chế độ chiếm hữu tư bản chủ nghĩa..., xoá bỏ giai cấp tư sản. Đó là một nhiệm vụ lịch sử của Nhà nước dân chủ nhân dân, thực chất là chuyên chính vô sản...*”¹.

Sau 3 năm tiến hành cải tạo công thương nghiệp, thành phần thương nghiệp tư doanh chỉ còn là một con số rất nhỏ bé: 6,4% (năm 1955 thành phần này chiếm 71,9%)².

Trong lĩnh vực ngoại thương, trước năm 1957, Nhà nước còn để một tỷ lệ nhất định cho tư nhân trong các hoạt động ngoại thương. Từ năm 1957 đến năm 1960, Nhà nước đã dần hạn chế vai trò của tư nhân trong các hoạt động ngoại thương và đi tới xoá bỏ hoàn toàn ngoại thương của tư nhân vào năm 1960. Kể từ năm 1960, mọi hoạt động ngoại thương đều do Nhà nước độc quyền.

Nếu như trong năm 1955, ngoại thương quốc doanh chiếm 77%, tư doanh chiếm 23%, thì đến các năm 1956, 1957, 1958, tư doanh giảm dần cho đến năm 1960 quốc doanh chiếm 100%³.

Tại miền Nam sau khi giải phóng hoàn toàn vào năm 1975, việc cải tạo XHCN đã được tiến hành. Trong vòng 2 năm (1977-1978), giai cấp tư sản đã bị xoá bỏ, đại bộ phận

Lý Hoàng Mai, Ths, Viện Kinh tế Việt Nam.

1. Nghị quyết Hội nghị trung ương lần thứ 16. Văn kiện Đảng Toàn tập, T 20, tr 467. Nxb Chính trị quốc gia, 1959.
2. Bộ Nội thương, 15 năm thương nghiệp Việt Nam 1945- 1960, tr 26. Tình hình khôi phục, cải tạo, phát triển văn hóa của Hà Nội, 1960. Cục Thống kê trung ương, tr 7.
3. 15 năm hoạt động ngoại thương 1945- 1959- Tư liệu lưu trữ Bộ Thương mại, tr 8.

nông dân và những người sản xuất nhỏ được đưa vào con đường làm ăn tập thể với hình thức là các tập đoàn sản xuất như ở miền Bắc.

Việc phủ nhận kinh tế thị trường, phân biệt đối xử với các thành phần kinh tế đã khiến cho nền kinh tế đất nước rơi vào trạng thái khủng hoảng và thiếu hụt trầm trọng. Sau này, khi Việt Nam tiến hành đổi mới kinh tế, nhiều bài học đã được rút ra, trong đó bài học “phân biệt đối xử” với các thành phần kinh tế cũng đã được ghi nhận trong bộ sách Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam: “*Khuyết điểm phổ biến của công cuộc cải tạo xã hội chủ nghĩa (1958- 1960) là nóng vội, không nắm chắc phương châm tốt, vững gọn, muốn xoá bỏ ngay nền kinh tế nhiều thành phần...*”⁴.

Năm 1986, Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI diễn ra, nhiều tư duy kinh tế đã được đổi mới và hàng loạt các chính sách kinh tế mới được thi hành, thành phần kinh tế tư nhân có cơ hội “cất cánh” trở lại. Kể từ thời điểm này, thành phần kinh tế

qua hai giai đoạn phát triển: giai đoạn thứ nhất từ những năm 1986 - 1999, giai đoạn sau từ năm 2000 cho đến nay.

- Giai đoạn thứ nhất (1986 - 1999)

Ngày 9-3-1988, Chính Phủ ban hành 2 Nghị định quan trọng thừa nhận sự tồn tại của thành phần kinh tế tư nhân: Nghị định số 27/NĐ về kinh tế tư doanh và Nghị định 29/NĐ về kinh tế gia đình.

Địa vị pháp lý của các doanh nghiệp tư nhân được chính thức xác nhận qua việc Quốc hội ban hành Luật Công ty, Luật Doanh nghiệp tư nhân năm 1990. Hiến pháp 1992 trong Điều 57 đã ghi “*Công dân Việt Nam có quyền tự do kinh doanh theo quy định của pháp luật*”. Những sự xác nhận về pháp lý này đã thực sự khơi dậy sự gia tăng số lượng của các doanh nghiệp tư nhân. Nếu như năm 1991 chỉ có 414 doanh nghiệp tư nhân tham gia vào các hoạt động kinh tế, đến năm 1998 con số này đã là 20.002 doanh nghiệp, gấp 62 lần so với năm 1991⁵.

BIỂU1: Số lượng cơ sở kinh tế tư nhân giai đoạn 1991- 1998

Loại hình	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Tổng số	414	5198	6808	10881	15276	18894	25002	26021
- DNTN	270	3676	5812	7794	10916	12464	17500	18750
- CT TNHH	122	1444	1607	2968	4242	6303	7350	7100
- CTCP	22	78	19	119	118	127	152	171

Nguồn: Nguyễn Hữu Đạt- Động thái phát triển kinh tế tư nhân Việt Nam giai đoạn 1990- 2000, Tạp chí Nghiên cứu Kinh tế, số 262, tháng3-2000, tr 24.

Khu vực kinh tế tư nhân (KTTN) sau một thời gian phát triển đã khẳng định được vai trò và vị trí của mình trong nền kinh tế. Năm 1995 toàn bộ khu vực KTTN đóng góp 43,50% GDP trong đó hộ gia đình nông dân và cá thể tiểu chủ chiếm tỷ trọng 35,95%, kinh tế tư nhân chiếm 7,5% GDP. Đối với ngân sách nhà nước năm 1991, KTTN đóng góp 51 tỷ đồng, năm 1996 tăng gần 300 lần (1.457 tỷ)⁶.

Luật Khuyến khích đầu tư trong nước được ban hành năm 1998 một lần nữa đã khẳng định những nỗ lực của Chính phủ trong việc khuyến khích khu vực KTTN phát

4. Lịch sử Đảng Cộng sản Việt Nam, T 2. Nxb Chính trị quốc gia, 1995, tr 129.

5. Nguyễn Hữu Đạt- Động thái phát triển kinh tế tư nhân Việt Nam giai đoạn 1990- 2000, Tạp chí Nghiên cứu kinh tế số 262- tháng3-2000, tr 13.

6. Tlđđ, tr 13.

triển. Bộ luật này đã thể hiện các biện pháp khuyến khích các hoạt động đầu tư và xuất khẩu, Điều 10 quy định: *“Nhà nước lập và khuyến khích lập các Quỹ hỗ trợ đầu tư, Quỹ hỗ trợ xuất khẩu từ nguồn ngân sách nhà nước, từ nguồn góp của các tổ chức tín dụng, các doanh nghiệp, các tổ chức, cá nhân trong nước và ngoài nước. Quỹ hỗ trợ đầu tư cho vay đầu tư trung hạn và dài hạn với lãi suất ưu đãi, trợ cấp một phần lãi suất cho các dự án đầu tư được ưu đãi, bảo lãnh tín dụng đầu tư.*

*Quỹ hỗ trợ xuất khẩu cấp tín dụng với lãi suất ưu đãi nhằm hỗ trợ cho doanh nghiệp phát triển sản xuất hàng xuất khẩu, kinh doanh hàng xuất khẩu, mở rộng thị trường xuất khẩu và bảo lãnh tín dụng xuất khẩu...”*⁷.

- *Giai đoạn thứ hai từ năm 2000 cho tới nay.*

Giai đoạn phát triển thứ hai của khu vực KTTN được đánh dấu bằng việc ra đời hai bộ luật: Luật Doanh nghiệp năm 1999 và Luật Doanh nghiệp chung thống nhất ban hành năm 2005.

Từ khi Luật Doanh nghiệp năm 1999 được thi hành với các quy định phù hợp hơn trước, số lượng các doanh nghiệp tư nhân đã tăng lên nhanh chóng. Tính đến hết quý III-2003 đã có 72.601 doanh nghiệp mới đăng ký kinh doanh với tổng số vốn đăng ký khoảng 9,5 tỷ USD, nhiều hơn tổng số vốn đầu tư nước ngoài đăng ký trong cùng thời kỳ. Số doanh nghiệp đăng ký mới trong 4 năm (2000- 2003) cao gấp 2 lần so với 9 năm trước đó. Riêng trong năm 2004, đã có thêm 35.000 doanh nghiệp ra đời với tổng số vốn đăng ký khoảng 72.100 tỷ đồng. Bên cạnh đó, gần 6.200 doanh nghiệp đăng ký bổ sung vốn khoảng 23.200 tỷ đồng, tăng 31,1% về vốn đăng ký bổ sung so với năm 2003.⁸

Mặc dù đã có nhiều tiến bộ trong việc tạo dựng khung pháp lý thông thoáng hơn cho khu vực kinh tế tư nhân phát triển, quyền tự do kinh doanh của các chủ thể ngày càng được khẳng định nhưng Luật Doanh nghiệp năm 1999 vẫn còn nhiều bất cập. Trước khi

có Luật Doanh nghiệp năm 2005 ra đời vẫn có sự phân biệt giữa các thành phần kinh tế: Luật Doanh nghiệp năm 1999 điều chỉnh hoạt động doanh nghiệp ngoài quốc doanh, Luật Doanh nghiệp nhà nước (2003) điều chỉnh hoạt động của các doanh nghiệp nhà nước, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài lại chịu sự điều chỉnh của Luật Đầu tư nước ngoài tại Việt Nam (1996).

Các chủ thể vẫn bị giới hạn trong một số quyền như: lựa chọn các loại hình doanh nghiệp, ngành nghề kinh doanh, loại hình sở hữu... Chính vì vậy việc ra đời Luật Doanh nghiệp (2005) đã phần nào khắc phục được các bất cập này.

Luật Doanh nghiệp đã điều chỉnh chung cho tất cả các loại hình doanh nghiệp (tư nhân, nhà nước, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các loại hình công ty), điều 2: *“Đối tượng áp dụng: 1. Các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế. 2. Tổ chức cá nhân có liên quan đến việc thành lập, tổ chức quản lý và hoạt động của các doanh nghiệp”*⁹.

Luật Doanh nghiệp đã đơn giản hóa, giảm bớt các rào cản trong việc gia nhập thị trường cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, thời gian đăng ký kinh doanh được rút ngắn. Việc thực hiện quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp cũng được coi trọng hơn, Luật quy định các yêu cầu về cung cấp thông tin giữa các cơ quan nhà nước. Điều 27, khoản 3 quy định: *“Cơ quan đăng ký kinh doanh có nghĩa vụ cung cấp đầy đủ và kịp thời các thông tin về nội dung đăng ký kinh doanh theo yêu cầu của tổ chức, cá nhân quy định tại khoản 2 Điều này”*¹⁰.

Năm 2005, đã có 38.100 doanh nghiệp mới được thành lập, hiện nay cả nước đã có

7. Luật của Quốc hội khoá X. Nxb Chính trị quốc gia, 2002, tr 78.

8. Nguyễn Lê Hoa- Một số vấn đề trong phát triển kinh tế tư nhân ở Việt Nam. Tạp chí Tài chính, tháng 4-2005, tr 19.

9, 10. Luật Doanh nghiệp năm 2005 được Quốc hội khoá XI kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29-11-2005.

200.000 doanh nghiệp tư nhân với tổng số vốn đăng ký khoảng 19 tỷ USD.¹¹ Việc lớn mạnh về số lượng doanh nghiệp tư nhân đã thể hiện nỗ lực của Chính phủ Việt Nam trong việc cải thiện môi trường kinh doanh. Khu vực KTTN ngày càng phát triển như là một khu vực năng động nhất của nền kinh tế.

2. Kinh tế tư nhân - một trong những động lực của tăng trưởng kinh tế

Kể từ cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ châu Á (1997- 1998), nền kinh tế Việt Nam đã chịu tác động trể của cuộc khủng hoảng. Tốc độ tăng trưởng giảm sút từ 9,54% năm 1995 giảm xuống còn 8,15% (1998) và năm 1999 rơi xuống “đáy” của sự sụt giảm 4,77%. Rất nhiều chuyên gia kinh tế lo ngại rằng

Việt Nam không thể khôi phục và lấy lại đà tăng trưởng nếu như không có những nỗ lực cải cách đồng bộ và có những chính sách “thích nghi” khi bước vào sân chơi chung của nền kinh tế thế giới. Thực tế đã chứng minh rằng Chính phủ đã có những nỗ lực rất lớn trong việc cải cách thể chế và chính sách để khắc phục khủng hoảng và lấy lại đà tăng trưởng. Sự trỗi dậy của khu vực KTTN là một trong những bằng chứng xác đáng ghi nhận những nỗ lực của Chính phủ trong việc đổi mới các chính sách. Thành tựu 8,5% (2005) ngoài sự tác động của 3 yếu tố (FDI, cán cân xuất nhập khẩu, quan hệ thương mại Việt - Mỹ) thì KTTN chính là yếu tố thứ tư đem đến những thành công trong nỗ lực khôi phục tăng trưởng của Việt Nam.

BIỂU 2: Cơ cấu và tốc độ tăng trưởng theo thành phần kinh tế (2001- 2005). Đơn vị: %

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Cơ cấu GDP (giá hiện hành)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Kinh tế nhà nước	38,52	38,40	38,38	39,08	39,23	38,42
Kinh tế ngoài quốc doanh	48,20	47,84	47,86	46,45	45,61	45,68
Kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài	13,27	13,76	13,76	14,47	15,17	15,89
Tốc độ tăng GDP (giá so sánh)	6,79	6,89	7,08	7,34	7,79	8,43
Kinh tế nhà nước	7,72	7,44	7,11	7,65	7,75	7,36
Kinh tế ngoài quốc doanh	5,04	6,36	7,04	6,36	6,95	8,19
Kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài	11,44	7,21	7,16	10,52	11,51	13,20

Nguồn: Kinh tế Việt Nam 2005, Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương, Nxb Lý luận chính trị, 2006, tr 17.

Khu vực KTTN từ chỗ bị xóa bỏ và không được Nhà nước thừa nhận, khi khôi phục lại địa vị pháp lý đã trở thành một trong thành phần kinh tế đóng góp nhiều nhất vào sự tăng trưởng kinh tế chung của cả nước. Thông qua các kênh: xuất nhập khẩu, đầu tư, ngân sách, lao động, KTTN đã góp phần cho nền kinh tế phát triển ngày càng năng động hơn.

Tính trong giai đoạn 2000-2004, mỗi năm khu vực KTTN nộp vào ngân sách nhà nước hơn 6000 tỷ đồng tiền thuế (tính riêng năm 2002 là 7.400 tỷ đồng, chưa kể thuế nhập khẩu, phí và lệ phí), chiếm khoảng 14,75% tổng thu ngân sách, tỷ trọng KTTN chiếm

42,3% GDP. Tính đến năm 2004, khu vực KTTN đã giải quyết việc làm cho trên 21 triệu lao động, chiếm 56,3% lực lượng lao động (trong khi đó khu vực DNNN chỉ giải quyết việc làm cho 3,4 triệu lao động)¹².

Trong lĩnh vực thương mại, theo thống kê của Bộ Thương mại tính đến năm 2005, khu vực KTTN đóng góp 21,5% kim ngạch xuất khẩu, khu vực nhà nước đóng góp 21%, đầu tư nước ngoài kể cả dầu thô 57,5% (riêng dầu

11. Việt Nam tăng trưởng 8% trong năm 2006, trang Web của Bộ Tài chính: <http://www.mof.gov.vn/>. Ngày 13-6-2006.

12. Tạp chí Tài chính, tháng 4-2005, tr 19.

thô là 23%)¹³. Một số địa phương như Hà Giang, Quảng Ngãi, Bình Thuận... tỷ lệ tạo hàng xuất khẩu của các doanh nghiệp dân doanh chiếm tỷ lệ từ 35% - 60% giá trị xuất khẩu của địa phương. Đã xuất hiện một số doanh nghiệp tư nhân có kim ngạch xuất khẩu trên 100 triệu USD/ năm¹⁴.

3. Doanh nghiệp và Nhà nước - mối quan hệ hai chiều để phát triển

Kể từ năm 1990 Luật Doanh nghiệp tư nhân được ban hành khu vực KTTN đã trải qua hơn 15 năm hình thành và phát triển, khu vực này ngày càng khẳng định được vai trò quan trọng của mình trong sự nghiệp phát triển kinh tế của đất nước. Một trong những mục tiêu kinh tế quan trọng của Việt Nam trong năm 2006 là cải cách các chính sách kinh tế để cho Việt Nam hội nhập "thực sự" vào nền kinh tế thế giới thông qua việc ra nhập WTO. Việc cải cách hệ thống ngân hàng tài chính, chính sách thuế, khuyến khích các hoạt động đầu tư và thương mại là những nhân tố thúc đẩy nhanh quá trình Việt Nam gia nhập WTO tuy nhiên *thúc đẩy khu vực KTTN phát triển* cũng nên là một trong những mục tiêu hàng đầu của Chính phủ.

Luật Doanh nghiệp ra đời như một bằng chứng xác đáng rằng: Nhà nước ngày càng coi trọng và có nhiều chính sách khuyến khích khu vực KTTN phát triển. Tuy nhiên có một vấn đề đặt ra là trên phương diện ban hành luật, Nhà nước đã thực hiện tốt vai trò của mình, nhưng để cho những chế tài này có thể đi vào cuộc sống thì khâu thi hành Luật cũng không kém phần quan trọng. Luật Doanh nghiệp ra đời được nhiều chuyên gia, các học giả, giới nghiên cứu và các doanh nhân kỳ vọng rằng sẽ đem lại *sức sống mới cho các doanh nghiệp tư nhân*. Tuy nhiên những rào cản cho việc thực thi Luật này không phải là ít.

Rào cản thứ nhất, không dễ gì xoá bỏ được những tiềm thức đã in sâu vào trong "đầu óc" của một số nhà quản lý và một số những công chức, viên chức trong bộ máy

nhà nước về cái gọi là vị trí then chốt của doanh nghiệp nhà nước, sự phân biệt đối xử với các thành phần kinh tế. Doanh nghiệp tư nhân mặc dù đã được tháo bỏ nhiều trói buộc qua việc Nhà nước ban hành Luật Doanh nghiệp 2005, nhưng liệu những người thực thi pháp luật có thực sự coi trọng khu vực này không? Trong tương lai, các doanh nghiệp tư nhân có được tham gia vào các dự án đầu tư lớn, các công trình trọng điểm của Nhà nước hay không? Đó là một câu hỏi không dễ tìm lời giải.

Rào cản thứ hai, phải kể đến đó là tiến trình cải cách sâu rộng ắt sẽ gặp phải những "lực cản" từ chính những đối tượng bị mất quyền và lợi ích khi tham gia vào các mối quan hệ này. Làm thế nào để giải quyết mâu thuẫn giữa việc cải cách bộ máy hành chính (tinh giảm biên chế) với việc khối lượng công việc hành chính sẽ tiếp tục tăng lên khi Việt Nam ngày càng hội nhập sâu rộng hơn vào nền kinh tế thế giới thông qua việc gia nhập WTO. Chính vì vậy, việc tuyển dụng những người có tài có đức, có khả năng làm việc hiệu quả trong bộ máy nhà nước thiết nghĩ cũng là một trong những yêu cầu cấp bách hiện nay.

Rào cản thứ ba, là do chính khu vực KTTN tạo nên, tuy đã hình thành và phát triển hơn 15 năm nhưng khu vực KTTN còn nhỏ yếu, thiếu các nguồn lực cần thiết và thiếu các sự liên kết để phát triển. Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam "thiếu bề dày kinh nghiệm", thiếu vốn, công nghệ lạc hậu, trình độ quản lý thấp.

Việc xã hội vẫn còn nhiều cách nhìn "phân biệt đối xử" với khu vực KTTN ngoài những yếu tố khách quan thì còn có những yếu tố chủ quan do chính khu vực kinh tế này

13. Báo cáo kết quả giao ban sản xuất kinh doanh đầu tư và tình hình kinh tế xã hội năm 2005. Trích báo cáo Bộ Kế hoạch - Đầu tư trình Chính phủ.

14. Nguyễn Văn Chiến. Thi hành Luật Doanh nghiệp thành tựu về những bài học về quản lý nhà nước. Tạp chí Phát triển kinh tế, tháng 6-2004, tr 30.

mang lại. Đó chính là tình trạng gian lận trong kinh doanh và làm ăn theo kiểu cò con của khu vực kinh tế này. Vẫn còn tình trạng nhiều doanh nghiệp tư nhân không có những hoài bão lớn trong kinh doanh, họ chỉ quen thói làm ăn theo kiểu nhỏ lẻ, chộp giật, chạy theo cái lợi trước mắt mà không có ý định tạo dựng một sự nghiệp lâu dài, bền vững.

Còn tồn tại tình trạng một số chủ doanh nghiệp tư nhân cố tình vi phạm pháp luật, làm những việc phi pháp như làm hàng giả, hàng cấm, rửa tiền hoặc làm ăn gian lận, trốn thuế. Nhiều doanh nghiệp tìm cách rút tiền của Nhà nước thông qua việc khai man thuế, buôn bán hóa đơn, chứng từ hay thậm chí còn cấu kết, móc ngoặc với các cán bộ hải quan, thuế vụ, ngân hàng để tiến hành những “phi vụ” hoàn thuế giá trị gia tăng gây thiệt hại cho ngân sách nhà nước nói riêng và cho xã hội nói chung.

Chính vì vậy để xóa bỏ được những rào cản này khiến cho khu vực KTTN trở thành động lực thật sự của nền kinh tế thì doanh nghiệp và Nhà nước cần có mối quan hệ hai chiều.

- *Về phía Nhà nước:* cần coi trọng yếu tố thi hành luật và ban hành kịp thời các văn bản dưới luật để cho luật có thể đi vào cuộc sống. Tuyển chọn và sử dụng hiệu quả đội ngũ công chức những người thay mặt Nhà nước thực thi luật. Trao quyền tự chủ hơn nữa cho các cơ quan địa phương để họ có thể trực tiếp giải quyết những vướng mắc phát sinh. Thành lập các tổ chức hỗ trợ các doanh nghiệp trong buổi đầu “lập nghiệp” như hỗ trợ về mặt tài chính, thị trường, mặt bằng sản xuất, thông tin... Có các chính sách khuyến khích các doanh nghiệp liên kết sáp nhập thành những tập đoàn lớn, thành lập hiệp hội để giúp đỡ nhau vượt qua những “sóng gió của cơ chế thị trường”...

- *Về phía doanh nghiệp:* nếu nhìn lại cả một quá trình lịch sử thì doanh nghiệp tư nhân ngày càng được Nhà nước “ưu ái” hơn trong quá trình phát triển. Tuy nhiên có

một thực tế không thể phủ nhận, đó là các doanh nghiệp tư nhân vẫn còn nhiều tư tưởng dựa dẫm trông chờ vào sự bảo hộ của Nhà nước. Để cho mối quan hệ giữa doanh nghiệp và Nhà nước phát triển tốt thì doanh nghiệp và Nhà nước cần phải có mối quan hệ hai chiều. Bên cạnh sự hỗ trợ của Nhà nước thì các doanh nghiệp cần phải có các giải pháp để “tự mình nâng mình lên”. Nhiều nhà nghiên cứu cho rằng, sự yếu kém của doanh nghiệp tư nhân có rất nhiều nguyên nhân, song một trong những nguyên nhân sâu xa là do khu vực KTTN có một lịch sử quá mỏng về kinh tế thị trường, chưa trải qua giai đoạn phát triển kinh tế tư bản và chưa hình thành nền văn minh kinh doanh (như văn minh công nghiệp, văn minh thương nghiệp...). Đặng Phong (1999): “*Với một quá khứ như thế luôn là marginal, giai cấp tư sản công nghiệp Việt Nam thiếu cả vốn, kinh nghiệm, cả quan hệ với thị trường trong và ngoài nước và đặc biệt là thiếu hẳn một truyền thống bản thân. Số tư sản công nghiệp “vào đời” trong 20 năm qua phần lớn là parvenue, nhờ những cơ may chộp giật được vốn, được thị trường, được một cái ô quyền lực nào đó. Khó có thể tìm được một ai trong số họ có 2, 3 hoặc 4 đời là những doanh nhân nổi tiếng trong một ngành nghề như thường thấy trên thế giới xưa nay (một hoặc hai thế hệ hoàn toàn chưa thể đủ để tạo ra truyền thống của một hăng). Sự hẫng hụt đó không thể không để lại những khuyết tật trong tính cách của những nhà tư sản công nghiệp: thiếu chữ tín, thiếu hiểu biết về thị trường và môi trường kinh doanh... nói chung là thiếu văn hóa kinh doanh. Có lẽ vì thế tỷ lệ “lưu manh” ở đây khá cao, số phá sản cũng nhiều, số đi tù cũng không ít*”¹⁴.

Chính vì vậy một trong những giải pháp hàng đầu là doanh nghiệp muốn vươn lên thì phải xây dựng cho mình văn hóa kinh doanh.

14. Đặng Phong. Việt Nam's Undersized Engine: A Survey of 95 Larger Private Manufacturers, World Bank xuất bản năm 1999, tr 89.

Có rất nhiều quan điểm khác nhau về việc tạo lập văn hóa doanh nghiệp, bài viết này chỉ bàn đến hai vấn đề: *coi trọng chữ tín và đạo đức nghề nghiệp*.

Xuất thân từ nền kinh tế tiểu nông, con người Việt Nam thường có tầm nhìn thấp hay thay đổi và muốn có đường tắt thay vì kiên nhẫn chờ đợi kết quả lâu dài. Vì vậy, theo nhiều nhà kinh tế nước ngoài, bối cảnh và môi trường kinh tế Việt Nam thuộc loại “xã hội thiếu chữ tín”(low trust society). Điều này được thể hiện rất rõ qua các hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, từ những người kinh doanh nhỏ cho tới những người kinh doanh lớn. Có rất nhiều doanh nghiệp trong buổi đầu làm ăn họ tạo ra những sản phẩm rất tốt, có nhiều hình thức để lôi kéo khách hàng, thế nhưng khi “khách hàng đã đặt niềm tin” vào họ rồi thì họ lại “thay đổi”, thực hiện nhiều chiến lược “gian lận” trong kinh doanh để chạy theo lợi nhuận trước mắt. Khẩu khí và cách suy nghĩ điển hình của những doanh nghiệp này là “cứ có lợi cho mình là làm”. Không ít doanh nghiệp tự biết việc làm của mình là sai trái (về pháp lý và đạo lý) nhưng vẫn làm với lời biện hộ đơn giản “mình không làm thì người khác làm”. Vấn đề vệ sinh thực phẩm và an toàn giao thông hiện nay là những minh họa điển hình gây nên gánh nặng tâm lý và nỗi lo lắng cho toàn xã hội. Chừng nào các doanh nhân Việt Nam còn chưa nhận ra tầm quan trọng của chữ tín trong mọi mối quan hệ thì chúng ta khó có thể có những cơ hội và triển vọng lớn trong kinh doanh. Thậm chí về lâu dài, chúng ta sẽ bị mất đi nhiều đối tác quan trọng (nhất là đối tác nước ngoài lớn như: Mỹ, Nhật, các nước EU...). Chính vì vậy việc coi trọng chữ “tín” nên là một trong những mục tiêu hàng đầu của doanh nghiệp khi xây dựng văn hóa kinh doanh.

Các doanh nghiệp nên tự ý thức xây dựng cho mình đạo đức nghề nghiệp để giữ được uy tín trong kinh doanh. Nếu như doanh nghiệp nào cũng ý thức được rằng khi thực hiện các hành vi kinh doanh, ngoài việc

tuân thủ các quy định của pháp luật, còn cần phải có bốn phạm trung thực, công bằng và chính đáng, luôn luôn “tránh làm hại tới người khác” thì sân chơi của nền kinh tế thị trường sẽ là một sân chơi đẹp trong đó các doanh nghiệp cùng nhau hợp tác và ngày một phát triển.

Có nhiều tiêu thức để phân chia các cung bậc văn hóa, song tiêu thức đầu tiên và có lẽ cũng là phổ biến nhất là mức độ tuân theo pháp luật và đạo lý. Theo đó văn hóa doanh nghiệp được phân thành bốn bậc¹⁵.

Văn hóa hạng bốn: đây là cách kinh doanh của những người cứ có lợi cho mình là làm, không cần biết đến sự vi phạm pháp luật hay các quy tắc đạo đức.

Văn hóa hạng ba: mục đích kinh doanh nhằm có lợi có lãi nhưng phải hợp pháp (hợp với các quy định của pháp luật).

Văn hóa hạng nhì: cái lợi của doanh nghiệp đạt được ở đây không chỉ hợp pháp mà còn phải tuân theo những quy tắc đạo đức, “tránh làm hại tới người khác”.

Văn hóa hạng nhất: những doanh nghiệp này khi thực hiện hành vi kinh doanh luôn phấn đấu trở thành những “công dân doanh nghiệp” tốt bằng cách tỏa sáng ra bên ngoài thông qua đóng góp cho sự phát triển của cộng đồng và góp phần cải thiện chất lượng cuộc sống. Đối với các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam, việc bước từ nấc thang hạng 4 lên hạng 3 cũng là một sự cố gắng lớn.

Trong mối quan hệ hai chiều giữa Nhà nước và doanh nghiệp, bản thân Nhà nước muốn các doanh nghiệp thực hiện các hành vi kinh doanh “đúng luật” thì Nhà nước cũng phải ban hành ra các “điều luật khả thi”. Có một quy luật là: “Khi nhà nước bắt nhân dân phải tuân theo những điều không đúng thì sẽ được nhân dân đáp lại bằng sự gian dối”. Đặng Phong (1999): “*Trong quan hệ với luật pháp, có một hội chứng khá phức tạp. Đúng là những nhà kinh doanh Việt Nam có ít năng lực hiểu biết và chấp hành*

15. Tạp chí Kinh tế và Phát triển, 2004, số 80.

luật pháp hơn là năng lực lẫn tránh luật pháp hoặc phạm pháp. Nếu lần giở lại quá khứ của họ thì thấy lý do của nó: đã có những thời kỳ luật pháp cũng sai hoặc quá nghiêm ngặt, buộc con người phải không chấp hành nó mới có thể tồn tại, tức là phá rào. Phản ứng đó đã phát triển thành một thói quen phổ biến, thậm chí là bản năng. Sửa nó không chỉ ở từ một phía, mà hai phía và hơn nữa. Luật pháp phải như thế nào để việc chấp hành luật pháp trở thành lý do và điều kiện tồn tại. Cũng cần phải có những sự hỗ trợ về giáo dục, về thông tin, về vốn, phải có những partner để cuốn hút các doanh nhân vào thế giới đương đại mà ở đó họ dần dần tìm thấy cả sự tự tin, cả nhu cầu được tin và bằng con đường đó, họ sẽ được trau dồi về văn hóa kinh doanh”¹⁶.

Trong điều kiện hội nhập như hiện nay, việc mỗi doanh nghiệp tự thành lập và xây dựng văn hóa kinh doanh cho mình là điều hết sức quan trọng. Văn hóa kinh doanh là một tất yếu, một xu thế khách quan trong xã hội thông tin và nền kinh tế dựa trên tri thức làm động lực phát triển. Các nhà nghiên cứu đã tổng kết rằng trong quá trình vận động và phát triển của kinh tế thị trường có 3 thể hệ cạnh tranh. Thể hệ cạnh tranh thứ nhất dựa trên cơ sở cạnh tranh về chất lượng, giá cả, kiểu dáng. Thể

hệ cạnh tranh thứ hai là cạnh tranh tiêu thụ chủ yếu là thông qua tuyên truyền, quảng cáo, tiếp thị, khuyến mại, đánh vào thị hiếu tâm lý người tiêu dùng. Phương thức cạnh tranh của thể hệ thứ ba là văn hóa kinh doanh, tức là sắc thái kinh doanh đặc sắc dựa trên nền tảng phương thức tác động tổng hợp tới hành vi ứng xử, tới quyết định lựa chọn của người tiêu dùng.

Các bậc thang của văn hóa có hình tháp, bởi vì con đường đi tới đạo đức thì rất hẹp, còn con đường đi tới thói hư tật xấu thì rộng thênh thang. Xây dựng văn hóa doanh nghiệp mạnh không mất nhiều tiền, nhưng mất nhiều thời gian và công sức, vì thế được coi là thứ lợi thế cạnh tranh lợi hại nhất mà đối thủ không dễ gì bắt chước được. Nếu mỗi doanh nghiệp đều có ý thức vươn lên những bậc cao hơn của văn hóa thì khu vực KTTN sẽ thực sự trở thành động lực của sự phát triển. Nhà nước và thị trường sẽ ngày càng “cần đến” và coi trọng khu vực này hơn. Như vậy “tính thiết yếu” của khu vực KTTN sẽ là một xu thế phát triển tất yếu của thời đại./.

16. Đặng Phong, sdd, tr 90.