

BÀN VỀ KHÁI NIỆM DOANH NHÂN

**TS. Hồ Anh Dũng^(*)
Hồ Việt Hà^(**)**

Sau 25 năm thực hiện đường lối đổi mới của Đảng Cộng sản Việt Nam, đất nước ta đã đạt được những thành tựu đáng khích lệ trên nhiều lĩnh vực, nhất là lĩnh vực kinh tế. Cùng với quá trình phát triển nền kinh tế hàng hóa nhiều thành phần có sự quản lý của Nhà nước, theo định hướng XHCN, đội ngũ doanh nhân Việt Nam ngày càng phát triển cả về số lượng lẫn chất lượng, đã và đang đóng góp ngày càng nhiều cho sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Tuy nhiên, doanh nhân Việt Nam vẫn chưa đáp ứng được đòi hỏi ngày càng tăng của quá trình phát triển đất nước, đặc biệt là khi chúng ta hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới. Một trong những vấn đề quan trọng là phải hiểu đúng về doanh nhân, tạo điều kiện cho đội ngũ này phát triển hơn nữa, để ngày càng có nhiều doanh nghiệp được thành lập và phát triển nhanh chóng, đóng góp có hiệu quả vào quá trình CNH, HĐH đất nước. Vì vậy, cần tiến hành nghiên cứu đội ngũ doanh nhân một cách nghiêm túc, cẩn trọng và có hệ thống.

Ở các nước phát triển, với bề dày hàng nghìn năm của nền sản xuất hàng hóa, hàng trăm năm phát triển kinh tế hàng hóa TBCN, việc nghiên cứu về doanh nhân và doanh nghiệp khá thuận lợi. Do vậy, khối lượng sách, báo viết về kinh doanh, doanh nhân, doanh nghiệp khá đồ sộ và các nhà lý luận kinh tế đã đề cập vấn đề doanh nhân từ nhiều khía cạnh, nhiều chiều kích khác nhau. Ở Việt Nam, vấn đề doanh nhân và doanh nghiệp mới được bàn luận từ khi có đường lối đổi mới của Đảng (từ năm 1986 đến nay). Thời gian gần đây, xuất hiện ngày càng nhiều các cuốn sách, bài viết về doanh nhân, doanh nghiệp đăng trên các tờ báo, tạp chí. Nhưng chủ yếu là đề cập đến văn hóa doanh nghiệp, vấn đề doanh nhân chỉ chiếm một phần rất khiêm tốn. Bài viết này nhằm góp thêm ý kiến bàn về khái niệm doanh nhân, về các đức tính chung cơ bản của doanh nhân.

1. Doanh nhân là ai?

Đây là câu hỏi đang thu hút sự quan tâm của rất nhiều nhà nghiên cứu Việt Nam. Câu hỏi này cũng đang được luận giải theo nhiều cách khác nhau, trong khi chúng ta lại rất cần có sự nhìn nhận, đánh giá thống nhất

^(*) Trường Đại học Quốc gia Tp. Hồ Chí Minh

^(**) Trường Cao đẳng Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh

để tạo sự đồng thuận trong việc phát triển đội ngũ doanh nhân vững mạnh, có năng lực kinh doanh giỏi và nhân cách tốt, đáp ứng sự nghiệp CNH, HĐH, trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập quốc tế...

Trong *Từ điển tiếng Việt* do Viện Ngôn ngữ học Việt Nam ấn hành năm 2003 có nêu: người làm nghề kinh doanh thì được gọi là doanh nhân. Quan niệm này mới nghe có vẻ rất dễ chấp nhận, nhưng xem xét kỹ thì không ổn, vì nó bao quát phạm vi đối tượng rất rộng. Nếu quan niệm: “Kinh doanh là việc thực hiện liên tục một, một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lợi”⁽¹⁾; thì doanh nhân sẽ không chỉ là những chủ doanh nghiệp lớn, mà cả những người là tiểu thương, tiểu chủ. Như vậy, những nước mà nền kinh tế còn phổ biến là sản xuất nhỏ như Việt Nam cũng có rất nhiều doanh nhân. Điều đó không tương hợp với một nền kinh tế thị trường mới phát triển. Đội ngũ doanh nhân được quy định bởi trình độ phát triển của lực lượng sản xuất và hoàn cảnh xã hội. Đội ngũ này ra đời và phát triển cùng với sự phát triển của nền sản xuất hàng hóa. Do ở Việt Nam, kinh tế hàng hóa chưa phát triển như các nước trong khu vực và thế giới nên đội ngũ doanh nhân chưa thể nhiều như ở các nước có nền kinh tế thị trường phát triển.

Điều đơn giản dễ nhận thấy nhất là doanh nhân thì đương nhiên phải hoạt động kinh doanh, hay có thể nói, kinh doanh vì mục tiêu lợi nhuận là hoạt động cơ bản của các doanh nhân. Không hoạt động kinh doanh thì không thể là doanh nhân, nhưng không phải ai hoạt động kinh doanh đều trở thành doanh nhân, hay được gọi là doanh

nhân. Chúng tôi cho rằng: những người làm ăn buôn bán nhỏ, mà chúng ta vẫn gọi là tiểu thương, tiểu chủ và doanh nhân giống nhau ở chỗ: họ đều hoạt động kinh doanh nhằm mục đích sinh lợi và hầu hết doanh nhân trưởng thành lên từ những người làm ăn buôn bán nhỏ, nhưng không thể coi những người tiểu thương, tiểu chủ là doanh nhân.

Điểm khác nhau căn bản giữa doanh nhân với những người hoạt động kinh doanh là ở chỗ, doanh nhân có doanh nghiệp và hoạt động kinh doanh của họ gắn bó chặt chẽ với doanh nghiệp. Trong tác phẩm *Doanh nghiệp, doanh nhân và văn hóa*, tác giả Trần Quốc Dân có nêu quan niệm về doanh nghiệp khá hợp lý như sau: “Doanh nghiệp là một loại hình tổ chức kinh tế được hình thành trong quá trình phát triển của xã hội loài người. Nó là sản phẩm của nền kinh tế sản xuất hàng hóa và trao đổi hàng hóa. Trong nền kinh tế thị trường, doanh nghiệp là thuật ngữ để chỉ các tổ chức kinh tế nói chung như công ty, xí nghiệp, nhà máy... Chúng có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm thực hiện các hoạt động kinh doanh. Doanh nghiệp tồn tại và phát triển là để sản xuất của cải vật chất và cung cấp các dịch vụ nhằm thỏa mãn nhu cầu của xã hội”⁽²⁾. Điều đó giải thích vì sao, hầu hết quan niệm về doanh nhân hiện nay đều gắn thuật ngữ này với doanh nghiệp.

Tác giả Nguyễn Đức Thạc, trong bài *Doanh nhân, anh là ai?*, đăng trên Tạp chí Tâm lý học, cho rằng: Doanh nhân là người chủ sở hữu cá nhân đối với vốn - tiền bạc, tài sản, trí tuệ (và cả quyền lực) trong hoạt động chủ đạo - sản xuất, buôn bán, để đạt được sự gia tăng không ngừng về lợi nhuận - sở hữu tư nhân. Doanh nhân là những ai coi lợi nhuận - sở hữu tư nhân gia tăng không ngừng, là định hướng giá trị cơ bản của hoạt động và quan hệ của bản thân, cũng là lợi

⁽¹⁾ *Luật Doanh nghiệp*, Nxb CTQG, HN. 2007, tr.9

⁽²⁾ Trần Quốc Dân, *Doanh nghiệp, doanh nhân và văn hóa*, Nxb CTQG, HN. 2008, tr.11

ích sống còn của bản thân mình. Tuy nhiên, khi nhấn mạnh vai trò chủ sở hữu tư nhân của doanh nhân thì quan niệm này vô hình trung đã gạt một bộ phận khá lớn ra khỏi đội ngũ doanh nhân. Đó là các giám đốc, phó giám đốc trong các công ty, xí nghiệp quốc doanh, các công ty có vốn đầu tư nước ngoài, các công ty cổ phần... mà ở đó họ không có quyền sở hữu, thậm chí không hề có tài sản góp vốn. Trong thực tế, các giám đốc, phó giám đốc công ty tuy không phải là chủ sở hữu tư nhân, mà chỉ được chủ sở hữu thuê, nhưng họ coi hoạt động kinh doanh tìm kiếm lợi nhuận là sự nghiệp theo đuổi suốt đời, trong đó có nhiều người được đào tạo bài bản, có hệ thống và có tài kinh doanh. Đội ngũ này đang là lực lượng chủ đạo trong các doanh nghiệp mà họ đang hoạt động kinh doanh và có vị trí, vai trò quan trọng, là những người đứng đầu, trực tiếp lãnh đạo, quản lý, điều hành, chịu trách nhiệm chính về toàn bộ tài sản và quá trình hoạt động kinh doanh sinh lợi của các doanh nghiệp đó. Chủ sở hữu của doanh nghiệp đúng là doanh nhân, nhưng doanh nhân chỉ gồm các chủ sở hữu doanh nghiệp thì quá hẹp, không hợp lý. Vì thế, theo chúng tôi, những giám đốc, phó giám đốc như đã nói ở trên cũng là doanh nhân.

Trong cuốn *Chuyện doanh nhân*, tác giả Vũ Quốc Tuấn có quan niệm rộng hơn, doanh nhân không chỉ những người sở hữu tư nhân, mà cả những người được người khác giao tài sản để hoạt động kinh doanh. Theo ông, “doanh nhân là những người trực tiếp điều hành các hoạt động sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp, họ có trách nhiệm kinh doanh những tài sản được giao (hoặc của bản thân họ), làm ra được nhiều lợi nhuận”. Trong bài viết khác mang tựa

đề *Tiêu chuẩn doanh nhân theo quan niệm phương Đông*, đăng trên tờ Diễn đàn Doanh nghiệp, tác giả Vũ Quốc Tuấn phân tích tiêu chuẩn doanh nhân dựa trên những phạm trù đạo đức của Nho giáo. Theo ông, doanh nhân phải là người mà nhân cách có đủ năm đức tính: nhân, nghĩa, lễ, trí, tín:

“*Nhân* trong quan hệ với con người (đối tác, khách hàng, người cộng sự, công nhân...), luôn thể hiện sự tôn trọng nhân phẩm, lấy nhân đạo, nhân bản làm kim chỉ nam trong giao dịch, lấy con người làm gốc mà không lấy đồng tiền làm thước đo giá trị.

Nghĩa lấy lòng nhân hậu, thủy chung, có trước có sau mà đối xử với đối tác; dù thương trường được quan niệm như chiến trường nhưng trong mọi giao dịch luôn trung thực, chân thành, thiện chí và hữu nghị.

Lễ thể hiện sự bình đẳng trong quan hệ nhân sự, giao dịch kinh doanh, giữ thái độ ôn tồn, hòa nhã, không chủ trương “cá lớn nuốt cá bé”.

Trí thông minh, khéo léo, trong mọi tình huống, dám mạo hiểm và dám chịu rủi ro; giỏi chèo chống, khéo léo vượt qua mọi hiểm nghèo, vượt qua rủi ro thử thách.

Tín là điều kiện của thành công, không có chữ tín chắc chắn sẽ thất bại; sự thất bại đối với doanh nhân không giữ chữ tín là sự thất bại báo trước, thời gian chỉ có thể là sớm hay muộn mà thôi”⁽¹⁾.

Phải chăng, cứ là doanh nhân thì có toàn những phẩm chất tốt đẹp mà không hề có hạn chế gì? Trên thực tế, doanh nhân cũng là những con người bằng xương bằng thịt, họ cũng có những đức tính tốt, xấu, những mâu thuẫn nội tại như mọi người khác. Do đó, Đảng, Nhà nước, xã hội và nhân dân ta luôn mong muốn phát triển đội ngũ doanh nhân ngày càng có nhiều những phẩm chất tốt đẹp của con người Việt Nam mới, nhằm đẩy nhanh quá trình CNH, HĐH. Cách nhìn nhận này rất đáng được quan tâm, là một trong những tiêu chí có tính định hướng trong việc

⁽¹⁾ Vũ Quốc Tuấn, *Tiêu chuẩn doanh nhân theo quan niệm phương Đông*, Diễn đàn Doanh nghiệp, ngày 26/01/2005

xây dựng, phát triển đội ngũ doanh nhân ở Việt Nam hiện nay.

Một số người khác lại nhấn mạnh đến những phẩm chất của doanh nhân. Chẳng hạn, theo tiến sĩ Nguyễn Sỹ Dũng: doanh nhân là những con người có thiên chất đặc biệt. Đó là những con người *nhìn thấy* được cơ hội làm giàu, có tính *nhạy cảm thị trường tốt*; là người biết kết hợp những nguồn lực để làm ra những sản phẩm cần thiết cho thị trường; là người dám chấp nhận rủi ro và khả năng chấp nhận rủi ro là yêu cầu quan trọng trong nhân cách của doanh nhân. Tác giả Nguyễn Trần Khanh trong bài *Doanh nghiệp, doanh nhân - Đôi điều trần trở*, đăng trên Thời báo Kinh tế Sài Gòn cho rằng: “doanh nhân là người có đầu óc sáng tạo không những làm ra tiền bạc, của cải vật chất cho xã hội, mà còn tạo ra các giá trị gia tăng cho xã hội; là người có khát vọng làm giàu; lấy doanh nghiệp và thương trường để khẳng định mình”⁽¹⁾.

Trên thế giới, khi bàn về doanh nhân, người ta nhấn mạnh đến tinh thần doanh nghiệp và phẩm chất đạo đức, sự đóng góp làm lợi cho xã hội của các doanh nhân. Trên *Vietnamese Students' Association in Korea - VSAK* có nêu tư tưởng đạo đức kinh doanh được dạy trong các trường kinh tế rằng, “đã là doanh nhân thì không được gây hại cho cộng đồng và xã hội. Mà đã gây hại cho xã hội thì không phải là doanh nhân”. Theo hướng này, nhà nghiên cứu Trần Quốc Dân, trong cuốn *Doanh nghiệp, doanh nhân và văn hóa* đã nhấn mạnh tinh thần doanh nghiệp như là tiêu chuẩn đầu tiên và có ý nghĩa quyết định để một người trở thành doanh nhân, đồng thời chỉ ra những phẩm chất phải có của mọi doanh nhân: “Doanh nhân trước hết phải là người có tinh thần doanh nghiệp mạnh mẽ. Họ là những người

khởi nghiệp và đứng đầu doanh nghiệp, giữ quyền sở hữu và quản lý, điều hành doanh nghiệp. Họ là những người có khát vọng làm giàu cháy bỏng, có đầu óc sáng tạo và đổi mới, sẵn sàng đương đầu với những thách thức khi theo đuổi các cơ hội, sẵn sàng chấp nhận mọi rủi ro, tự chịu trách nhiệm về vật chất và tinh thần đối với kết quả sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp... là con người có tinh thần doanh nghiệp mạnh mẽ và hiến thân cho sự nghiệp. Đó là tiêu chí đầu tiên và quyết định để một người có thể trở thành doanh nhân”⁽²⁾.

Quả thật, đã là doanh nhân thì phải có tinh thần doanh nghiệp mạnh mẽ, nhưng tinh thần doanh nghiệp không phải là “tiêu chí đầu tiên và quyết định để một người có thể trở thành doanh nhân”. Để trở thành doanh nhân, tiêu chí đầu tiên quyết định là: khát vọng làm giàu, ý chí vươn lên làm giàu mạnh mẽ, có đầu óc sáng tạo, tích cực tìm kiếm, nắm bắt cơ hội làm giàu, dám đương đầu với rủi ro, thử thách. Nhờ vậy mà họ mới kinh doanh thành công và có được doanh nghiệp. Họ trở thành doanh nhân, có doanh nghiệp rồi mới có tinh thần doanh nghiệp. Tinh thần doanh nghiệp không thể xuất hiện khi chưa có doanh nghiệp.

Quan niệm của các nhà nghiên cứu, nhà hoạt động xã hội trên tuy chưa thật đầy đủ, chuẩn xác, do mỗi người tiếp cận, lý giải vấn đề ở những góc độ, khía cạnh khác nhau, nhưng đều có nhiều ý đúng, hợp lý, rất đáng quan tâm. Tổng hợp các quan điểm khác nhau sẽ giúp chúng ta có cái nhìn ngày càng đúng đắn, đầy đủ và hợp lý hơn về doanh nhân.

Trên cơ sở tiếp thu, kế thừa các quan niệm của những người đi trước trong lĩnh vực nghiên cứu doanh nhân, chúng tôi quan niệm:

Doanh nhân là những người có khát vọng, có ý chí vươn lên làm giàu mạnh mẽ; dám đương đầu với khó khăn thử thách, dám chấp nhận rủi ro; coi hoạt động kinh doanh

(1) và (2) Trần Quốc Dân, *Sđd*, tr.127 và 127-128

nhằm không ngừng nâng cao lợi nhuận là mục tiêu theo đuổi suốt đời; có đầu óc sáng tạo, tích cực tìm kiếm cơ hội làm giàu; là những người giữ vai trò chủ chốt trong các doanh nghiệp mà họ sáng lập, làm chủ, hoặc được các tổ chức, cá nhân giao lãnh đạo, quản lý, điều hành, có trách nhiệm giữ gìn và làm cho tài sản của doanh nghiệp không ngừng sinh lợi, đóng góp tích cực cho sự phát triển của cộng đồng, xã hội.

2. Các đức tính chung cơ bản của doanh nhân

Từ quan niệm khái quát trên đây về doanh nhân, chúng tôi cho rằng mọi doanh nhân đều có những **đức tính hay phẩm chất chung cơ bản** sau:

Thứ nhất, họ có khát vọng làm giàu cháy bỏng, có ý chí vươn lên làm giàu mạnh mẽ. Đây là đức tính đầu tiên thúc đẩy mọi doanh nhân dấn thân vào con đường kinh doanh làm giàu. Không có khát vọng làm giàu thì người ta không tham gia hoạt động kinh doanh, hoặc tiến hành kinh doanh một cách cầm chừng, nửa vời và như thế sẽ không có cơ may để trở thành người giàu có. Khát vọng làm giàu càng lớn bao nhiêu thì tinh thần dấn thân, ý chí vươn lên làm giàu càng mạnh mẽ bấy nhiêu. Nhờ có ý chí mạnh mẽ, tinh thần quyết tâm cao doanh nhân mới có đủ nghị lực để đương đầu với những khó khăn, thử thách, mới dám chấp nhận rủi ro.

Thứ hai, dám đương đầu với những khó khăn, thách thức, dám chấp nhận rủi ro. Đây là đức tính không thể thiếu để một người có thể trở thành doanh nhân. Khát vọng làm giàu thì nhiều người có, song không phải ai cũng dám đương đầu với những khó khăn, thách thức. Kinh doanh là một lĩnh vực cực kỳ khó khăn, phức tạp, hàng ngày, hàng giờ phải đối mặt với những tình huống gay gắt, biến động khó lường của thị trường. Thị trường là nơi gặp gỡ của rất nhiều người hoạt động kinh doanh, họ đều có quyết tâm

làm giàu cháy bỏng và tinh thần theo đuổi lợi nhuận quyết liệt; có nhiều người tài giỏi, nhưng lại có thể đối lập với nhau về lợi ích. Vì thế, nó cũng là nơi diễn ra sự cạnh tranh quyết liệt và tiềm ẩn rất nhiều rủi ro, thách thức. Nếu không có tinh thần táo bạo, không dám chấp nhận rủi ro, thách thức thì có thể để tuột đi những cơ hội vàng, bỏ qua những cơ may. Như thế, có thể làm cho một khối lượng tài sản lớn do vay mượn, hay do tích lũy cả đời mất đi trong chốc lát. Vì thế, giới thương nhân có câu nói: “thương trường là chiến trường”, hay “có chí làm quan, có gan làm giàu”. Do vậy, muốn thành công, doanh nhân phải có tinh thần dám đương đầu với những khó khăn, thách thức, dám chấp nhận rủi ro mới có đủ bản lĩnh, nghị lực để theo đuổi sự nghiệp kinh doanh suốt đời.

Thứ ba, coi hoạt động kinh doanh nhằm không ngừng nâng cao lợi nhuận là mục tiêu theo đuổi suốt đời. Do tính phức tạp của thị trường, sự phát triển không ngừng của kinh tế và đời sống xã hội, nên bất cứ ai đã theo đuổi nghiệp kinh doanh, muốn làm giàu vững chắc đều phải kiên định theo đuổi mục tiêu lợi nhuận suốt đời. Tái sản xuất mở rộng là quy luật vận động của nền kinh tế thị trường, do đó chỉ có thể nâng cao năng lực cạnh tranh, tăng cường tiềm lực kinh doanh khi doanh nhân biết không ngừng nâng cao lợi nhuận để mở rộng đầu tư một cách thường xuyên, liên tục. Trong nền kinh tế hàng hóa của xã hội hiện đại, những người có tầm nhìn ngắn hạn, tính toán thiệt cận, thường dễ gặp rủi ro và thất bại hơn những người biết nhìn xa, trông rộng. Đồng thời, những người dễ nản chí, hay bỏ cuộc giữa chừng thì không thể giàu to, thắng lớn được.

Thứ tư, có đầu óc sáng tạo, tích cực tìm kiếm cơ hội làm giàu. Chính vì hoạt động kinh doanh cực kỳ khó khăn, phức tạp, thị trường biến động không ngừng mà tất yếu đòi hỏi các doanh nhân phải có đầu óc sáng tạo, nhạy bén để có thể ứng phó mau lẹ,

kip thời với sự biến đổi của thị trường. Nếu doanh nhân chỉ có khát vọng làm giàu chầy chểnh chàng, có ý chí mạnh mẽ, dám chấp nhận rủi ro, mà không có đầu óc sáng tạo, nhạy bén thì dễ sa vào sự liều lĩnh, mù quáng, hoặc làm giàu bằng mọi giá bất chấp pháp luật, coi thường đạo lý, gây tổn hại cho người khác và cho xã hội. Như vậy, cũng sẽ không tránh khỏi sự thất bại và phải trả giá đắt cho những hoạt động làm giàu phi pháp của mình. Do đó, muốn trở thành doanh nhân thành đạt, bên cạnh những yếu tố như: cơ may, vận hội và tiềm lực (vật lực và trí lực) thì yếu tố mang tính quyết định là trí tuệ, óc sáng tạo, linh hoạt, chủ động, vì cơ hội làm giàu thường không tự đến một cách dễ dàng, mà thường là kết quả của hoạt động chủ động, tích cực tìm kiếm, tận dụng cơ hội của doanh nhân. Tuy nhiên, cơ hội làm giàu đến thường rất nhanh, rất ngắn ngủi và không dễ nhận thấy, nếu để vụt mất thời cơ làm giàu thì thường khó gặp lại và đã mất một cơ hội nào đó thì có thể mất đi những cơ hội khác lớn hơn sau đó. Doanh nhân giỏi phải thể hiện ở tinh thần nhạy bén, biết nhận rõ thời cơ hơn người khác, đồng thời phải biết chớp thời cơ khi nó xuất hiện.

Thứ năm, doanh nhân là những người có đủ phẩm chất và năng lực giữ vai trò chủ chốt, lãnh đạo, quản lý, điều hành doanh nghiệp, có trách nhiệm làm cho tài sản của doanh nghiệp không ngừng tăng lên. Nói ngắn gọn, đã là doanh nhân thì phải có tinh thần doanh nghiệp. Bất kể doanh nghiệp ấy do họ tự bỏ vốn hoàn toàn, góp vốn với người khác để lập ra, hay doanh nghiệp của Nhà nước, của một tổ chức, cá nhân khác giao cho họ quản lý, điều hành thì họ đều có trách nhiệm đưa doanh nghiệp phát triển, không ngừng làm tăng lợi nhuận doanh nghiệp, nâng cao đời sống của nhân viên; có năng lực lãnh đạo, tổ chức, quản lý điều hành, là trung tâm đoàn kết, tập hợp tất cả nhân viên dưới quyền, hướng họ vào những mục tiêu chung

của doanh nghiệp để làm cho doanh nghiệp phát triển nhanh và bền vững. Đồng thời, tinh thần doanh nghiệp còn đòi hỏi doanh nhân phải biết duy trì doanh nghiệp tuân thủ nghiêm minh pháp luật, duy trì những truyền thống đạo lý tốt đẹp của dân tộc, hướng tới làm giàu chính đáng, đóng góp tích cực cho sự phát triển của cộng đồng và xã hội. Có như vậy, doanh nhân mới đứng vững trên thương trường, mới phát triển doanh nghiệp một cách bền vững.

Các đức tính trên đây có quan hệ thống nhất, biện chứng, tác động qua lại tạo nên nhân cách, bản lĩnh của doanh nhân. Tùy theo hoàn cảnh sống và môi trường hoạt động kinh doanh mà ở mỗi doanh nhân, ở từng đức tính có sự biểu hiện khác nhau, hình thành nên tính phong phú, đa dạng của đội ngũ doanh nhân ở các quốc gia, vùng miền, địa phương, trong những giai đoạn lịch sử khác nhau. Song, tất cả các doanh nhân đều có các đức tính chung trên. Đây là những đức tính chung cần có để một người hoạt động kinh doanh trở thành doanh nhân, hay được coi là doanh nhân.

Dẫu còn non trẻ, cùng với đặc điểm riêng có của nền kinh tế Việt Nam là phát triển kinh tế hàng hóa nhiều thành phần, định hướng XHCN nên doanh nhân Việt Nam cần có thêm những phẩm chất riêng để có thể đáp ứng yêu cầu của sự nghiệp xây dựng đất nước theo định hướng XHCN. Đó là, vừa phải biết giữ gìn và phát huy những giá trị truyền thống tốt đẹp của dân tộc Việt Nam, vừa phải biết tiếp thu những giá trị mới của nhân loại để trở thành những doanh nhân giỏi và có nhân cách tốt đẹp; không những biết làm giàu cho bản thân, gia đình mà còn đóng góp ngày càng nhiều cho sự nghiệp phát triển đất nước, trước tiên là vì thương hiệu Việt, sau nữa và cao cả hơn là góp phần cùng toàn Đảng, toàn dân phấn đấu cho mục tiêu “dân giàu, nước mạnh, dân chủ, công bằng, văn minh”. □