NGHIÊN CỨU VIỆT NAM VÀ SỰ PHÁT TRIỂN HỢP TÁC QUỐC TẾ

NGUYỄN ĐỨC NHUẬN*

1. Sự chuyển tiếp chủ doanh nghiệp trong thời kì 3 chuyển tiếp về dân số, kinh tế-xã hội và đô thị ở Việt Nam (1975-1995)

Cho đến nay, hai cuộc điều tra dân số quốc gia và hàng chục cuộc điều tra dân số được tổ chức Liên hợp quốc tài trợ, chỉ mới làm cho quá trình quá độ nhân khẩu học được khởi đầu tốt đẹp. Quá độ này được nhận thức như một sự chuyển từ mô hình truyền thống sang mô hình hiện đại về tăng trưởng dân số. Tuy vậy, sự chuyển tiếp này đã đẻ ra một sự bùng nổ nhân khẩu học mạnh, kéo theo một cách khó nhận thấy những thay đổi liên tiếp trong tổ chức và cấu trúc kinh tế xã hội, để cuối cùng đi tới chính sách *đổi mới*, hoặc đổi mới về kinh tế trong những năm 90. Do gia tăng, trẻ hoá và nữ hoá dân số hoạt động, quá độ nhân khẩu học làm đảo lộn quan hệ giữa các giới và giữa các thế hệ, và tác động vào các thế hệ không trực tiếp tham gia hai cuộc chiến tranh giải phóng và thống nhất đất nước. Quá độ này làm thay đổi sự phân bố dân số giữa các vùng khác nhau của miền Bắc với miền Nam, vùng đồng bằng với vùng núi, kèm theo sự phá vỡ cân bằng sinh thái. Sự gia tăng mật độ dân cư ở nông thôn đã cách mạng hoá quan hệ sản xuất nông nghiệp, làm thay đổi các hoạt động ở môi trường nông thôn và đã đóng góp nhiều cho sự tăng trưởng của các thành phố lớn. Các thành phố này được thúc đẩy mở rộng cửa đón nhận nguồn vốn, kỹ thuật, công nghệ và các chủ doanh nghiệp của thế giới bên ngoài, với sự hình thành, lần đầu tiên trong lịch sử Việt Nam, nhiều cộng đồng người di cư có học vấn và năng động. Sự tăng trưởng mạnh mẽ dân số có học vấn và có bằng cấp đã tạo nên thay

* Phòng nghiên cứu SEDET. Đại học Paris 7/CNRS. Pháp.

đổi tính cách và đã góp phần làm cho sự chuyển đổi chính sách trở nên nhẹ nhàng, dân chủ hơn.

Bản tham luận này giới hạn vào sự phân tích tầm vóc của vấn đề chủ doanh nghiệp trong ba chuyển tiếp về dân số kinh tế-xã hội và đô thị, như là sự xuất hiện và hình thành các chủ doanh nghiệp tư nhân ở Việt Nam từ năm 1975.

Năm 1992, sáu năm sau các nghị quyết đầu tiên của Đảng Cộng sản Việt Nam về giải phóng nền kinh tế và ba năm sau khi bắt đầu cải cách có hiệu quả, Viện Nghiên cứu và Quản lý Kinh tế Trung ương đã tiến hành một cuộc điều tra sâu rộng trên một mẫu gồm 300 doanh nghiệp tư nhân nhỏ và vừa, trong đó 100 doanh nghiệp ở Hà Nội và 200 doanh nghiệp ở thành phố Hồ Chí Minh.

Viện Nghiên cứu và Quản lý kinh tế Trung ương (VNCQLKTTW) năm 1992 đã phân biệt ba loại doanh nghiệp tư nhân: doanh nghiệp rất nhỏ có dưới 5 công nhân, với vốn dưới 25 triệu đồng VN ; doanh nghiệp nhỏ có từ 5 đến 50 công nhân, với vốn từ 25 đến 250 triệu đồng VN, và doanh nghiệp vừa có từ 50 đến 300 công nhân, với vốn từ 250 triệu đến 5 tỉ đồng VN. Cho đến nay tất cả các doanh nghiệp lớn đa số thuộc sở hữu nhà nước, trung ương hoặc của tập thể, địa phương, hoặc thuộc liên doanh với các công ty nước ngoài, hoặc thuộc doanh nghiệp nước ngoài. Hàng triệu các tổ thủ công nghiệp, buôn bán nhỏ độc lập không được đăng kí hoặc hoạch toán như các doanh nghiệp. Khu vực rộng lớn này thuộc về nền kinh tế không chính thức, hoặc theo như thuật ngữ bình dân là "kinh tế vỉa hè", để chỉ hoạt động của 6 đến 7 triệu người không đăng ký hoặc của nhóm nhỏ dưới 5 người, không những trong các dịch vụ lưu động hoặc lân cận, mà còn trong xây dựng, vận tải, tiểu thủ công, đấu thầu lại theo đánh giá của Tổng cục Thống kê Việt Nam trong lượng kinh tế của khu vực này, ngày càng tăng và đóng góp 30% của khu vực này vào PIB năm 1993 đã vượt đóng góp của khu vực nông lâm nghiệp (28,80%) và đã tiến lên 33,8% năm 1995; từ 1985 đến 1994, khu vực không chính thức đã tạo ra 2,3 triệu công việc làm mới ở các thành phố. Nhưng nếu người ta thêm vào khu vực này những hoạt động ngầm và bất hợp pháp, buôn lậu và ma tuý, thì sự đóng góp vào PIB sẽ tăng lên gần 50% (*Thời báo Kinh tế Sài gòn* 12-12-1996)

Chúng tôi loại khỏi nghiên cứu này các doanh nghiệp lớn thuộc nhà nước hoặc liên doanh nhà nước - nước ngoài, và tất cả khu vực rộng lớn kinh tế không chính thức.

2. Gia sản của gia đình và vốn doanh nghiệp

Các điều tra liên tiếp đã cho thấy là các doanh nghiệp trẻ Việt Nam, bắt đầu bằng số vốn khiêm tốn, thường được khai dưới mức thực tế, và cũng cho thấy những khác nhau đáng kể giữa 2 thành phố lớn và sự tiến bộ rõ ràng từ 1992 đến 1995.

Bảng 1. *Vốn của các nhà doanh nghiệp tư nhân, năm 1992*

Vốn (triệu đồng V.N)	Hà Nội	Thành phố HCM	Cả hai
25 đến 50	36,00	2,00	
25 – 50	19,00	3,50	8,67
50 – 75	9,00	4,00	5,67
75 – 100	6,00	7,50	7,00
100 – 250	10,00	24,50	19,67
250 – 500	5,00	21,00	15,67
500 – 1000	6,00	15,50	12,33
1000 – 5000	7,00	16,50	13,33
5000 – 10.000	1,00	4,00	3,00
10.000 – 20.000	1,00	0,50	0,67
Trên 20.000		1,00	0,67
Cộng	100,00	100,00	100,00

Nguồn: Viện NCQLKTTW. Điều tra năm 1992.

Điều tra năm 1992 cũng cho thấy Hà Nội là thủ đô của các doanh nghiệp rất nhỏ và nhỏ tương ứng với 36% và 43%; thành phố Hồ Chí Minh tập trung phần lớn các doanh nghiệp trung bình với 52%. Một vài doanh nghiệp lớn hiếm hoi xuất hiện ở thành phố Hồ Chí Minh, và hiếm hơn nữa ở Hà Nội. Điều tra cho thấy một khía cạnh khác của tinh thần sáng tạo và táo bạo của các nhà doanh nghiệp mới, trong bối cảnh một nước Việt Nam vừa mới được giải phóng. Ở Hà Nội, 68% doanh nghiệp dưới 100 triệu đồng VN tiền vốn là gia sản hoặc tài sản cá nhân của người lãnh đạo doanh nghiệp, ở thành phố HCM, 47,5% doanh nghiệp có từ 100 đến 500 triệu đồng VN tiền vốn là tài sản cá nhân của người lãnh đạo doanh nghiệp. Trên 500 triệu đồng VN tiền vốn, tất cả các doanh nghiệp đều phải dựa vào vay mượn tư nhân với lãi suất cao, chứ không vay các ngân hàng nhà nước (là những ngân hàng độc nhất cho đến năm 1995 có đủ tư cách giao dịch, kêu gọi vốn và cho vay công quĩ), vì các ngân hàng này còn chưa tin họ.

Một điều tra của cùng Viện Nghiên cứu nói trên, năm 1995 cho thấy rõ hơn về doanh nghiệp có tài sản cá nhân (doanh nghiệp tư nhân một chủ, và các công ty trách nhiệm hữu hạn và các công ty cổ phần).

Bảng 2. *Phần vốn của những người lãnh đạo trong doanh nghiệp tư nhân*

Kiểu loại / Vốn (triệu đồng)	Doanh nghiệp cá thể	Công ty
Ít hơn 300	69,30	22,96
300 đến 500	16,23	21,85

Kiểu loại / Vốn (triệu đồng)	Doanh nghiệp cá thể	Công ty
500 đến 1000	9,65	28,15
1000 đến 5000	4,39	25,56
5000 và hơn	0,43	1,48
Cộng	100,00	100,00

Nguồn: Viện NCQLKTTW. Điều tra năm 1995

Bảng trên cho thấy các nhà lãnh đạo các công ty vô danh hoặc cổ phần, đã đầu tư vốn cá nhân trung bình gấp 3 lần so với đa số các chủ doanh nghiệp tư nhân một chủ. Các cơ sở có sở hữu cá nhân đại bộ phận là những doanh nghiệp nhỏ (dưới 500 triệu đồng VN tiền vốn) và hầu như toàn bộ doanh nghiệp trung bình (từ 500 triệu đến 5 tỉ đồng VN tiền vốn) và các doanh nghiệp lớn là những công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc các tổ chức kinh tế không tên. Vốn đầu tư vào các doanh nghiệp tư nhân năm 1995 tăng tới 66,1% so với năm 1992, một bằng chứng của tính năng động của các nhà doanh nghiệp mới, nhưng các vốn đó vẫn còn khiêm tốn so với các doanh nghiệp nhỏ và vừa của các nước trong vùng. Ngay cả trong các doanh nghiệp vừa, công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc tổ chức kinh tế không tên, vốn tất cả là từ tài sản gia đình hoặc vay mượn tư nhân với lãi suất cao, chứ không vay ngân hàng nhà nước. Hầu như chỉ có các doanh nghiệp lớn nhà nước mới có thể vay từ ngân hàng nhà nước.

3. Tuổi các nhà doanh nghiệp và cỡ các doanh nghiệp

Các điều tra của Viện NCQLKTTW cho thấy vào năm 1992 đa số các nhà kinh doanh Việt Nam đang ở tuổi sung sức (từ 31 đến 50 tuổi). Người trẻ nhất (dưới 30 tuổi) thì còn ít tiền tích luỹ, người nhiều hơn 50 tuổi thì bị thiếu thốn do nhiều năm dài khắc nghiệt của chế độ tập thể hoá. Các nhà doanh nghiệp ở TP Hồ Chí Minh nói chung, trẻ hơn (79,5% dưới 50 tuổi) và giầu có hơn các nhà doanh nghiệp Hà Nội (58%).

Xin nhớ là điều tra này làm trên mẫu gồm 100 nhà doanh nghiệp ở Hà Nội và 200 ở TP Hồ Chí Minh.

Bảng 3. *Tuổi và vốn đầu tư*

Vốn (đồng V.N)	Lứa tuổi									
	Hà Nội					TP Hồ Chí Minh				
	20-30	31-40	41-50	51-60	61 và +	20-30	31-40	41-50	51-60	61 và +
20 tỉ và +	-	-	1,00	-	-	-	-	1,00	-	-
10-20 tỉ	-	-	-	-	-	-	-	0,50	-	-

Vốn (đồng V.N)	Lứa tuổi									
	Hà Nội					TP Hồ Chí Minh				
	20-30	31-40	41-50	51-60	61 và +	20-30	31-40	41-50	51-60	61 và +
5-10 tỉ		1,00	-	-	-	0,50	2,50	-	1,00	-
1-5 tỉ	-	1,00	-	-	-	2,5	2,5	-	1	-
500 triệu 1 tỉ	-	2,00	1,00	3,00	-	2,00	4,00	8,00	1,50	-
100-500 triệu	-	2,00	5,00	6,00	2,00	3,50	14,5	16,5	6,00	5,00
< 100 triệu	6,000	17,0	21,0	16,0	10,0	1,00	6,50	6,50	1,00	2,00
Cộng	6,0	23,0	29,0	27,0	15,0	7,5	35,0	37,0	12,5	8,00

Nguồn: Viện NCQLKTTW. Điều tra năm 1992

Năm 1992, chỉ ba năm sau mở cửa, ở Hà Nội cũng như ở TP Hồ Chí Minh, có những nhà doanh nghiệp 40 tuổi rất táo bạo, tất nhiên còn hiếm, đã đầu tư số vốn rất lớn, trên 20 tỉ đồng VN, nhiều gấp 20 lần một số lớn các nhà doanh nghiệp có vốn dưới 100 triệu đồng VN. Tuy vậy, điều đáng khích lệ là đại đa số đã đầu tư vào việc thành lập các doanh nghiệp một số tiền lớn, trên 100 triệu đồng VN.

4. Các nhà doanh nghiệp nữ

Điều tra của Viện NCQLKTTW năm 1995 cho thấy mặc dù phụ nữ đầu tư rất nhiều vào kinh tế hàng triệu xưởng và quán hàng gia đình, nhưng họ còn ít được đại diện trong nhóm các chủ doanh nghiệp nhỏ và vừa (chỉ có 15,30%). Tuy vậy, báo chí vẫn giới thiệu các gương mặt sinh động và thành đạt của các nhà doanh nghiệp nữ đã thành công bằng chiến lược "tín dụng" hoặc tin cậy.

5.Vốn đầu tư và nguồn gốc xã hội

Tương quan giữa vốn đầu tư và nguồn gốc xã hội của các nhà doanh nghiệp mới ở Việt Nam cho thấy nhiều nét độc đáo. Trước tiên, ngay sau khi đổi mới, những người công nhân Việt Nam đã trở thành đội ngũ mạnh nhất trong các nhà doanh nghiệp (40%), ít nhất là theo các câu trả lời của những người có liên quan. Trong cuộc thăm dò dư luận, cách làm này còn quá mới mẻ ở nước ta, sau đó đến các nhà "trí thức", những người có bằng cấp tốt nghiệp của các trường cao đẳng hay đại học (34,7%), thứ ba là đến các nghề buôn bán (15,6%), cuối cùng là nông dân chỉ chiếm 1% trong đội ngũ các nhà doanh nghiệp mới. Đó là một con số chưa tổng quát vì cuộc điều tra năm 1992 chỉ tiến hành tại hai thành phố là Hà Nội (với 50% là dân thành thị) và ở TP Hồ Chí Minh (với 80% là dân thành thị). Các chủ doanh nghiệp ở Hà Nội nhiều người tự khai có nguồn gốc công nhân (57% ở Hà Nội so với 32% ở TP Hồ Chí Minh) còn các chủ doanh nghiệp

ở TP Hồ Chí Minh lại thích tự khai là có nguồn gốc trí thức (40,5%) hoặc buôn bán (20%).

Bảng 4. *Vốn đầu tư và nguồn gốc xã hội của các nhà doanh nghiệp*

Vốn / Nguồn gốc xã hội	<100 triệu	100-500 triệu	500-1000 triệu	1-5 tỉ	5-10 tỉ	10-20 tỉ	>20 tỉ	cộng
Công nhân	20,67	12, 33	1,67	0,66	0,66	-	0,33	40,33
- Hà Nội	46,00	7,00	1,00	3,00	0,00	-	-	57,00
- TP Hồ Chí Minh	8,00	15,00	1,50	4,00	1,00	-	0,50	32,00
Nông dân	0,34	-	-	0,33	0,33	-	-	1,00
- Hà Nội	1,00	-	-	-	-	-	-	1,00
- TP Hồ Chí Minh	-	-	-	0,50	0,50	-	-	1,00
Thương nhân	4,33	6,33	1,67	2,67	0,33	-	0,33	15,67
- Hà Nội	5,00	2,00	-	-	-	-	-	7,00
- TP Hồ Chí Minh	4,00	8,50	2,50	4,00	0,50	-	0,50	20,00
Trí thức	5,00	13,67	7,33	6,33	1,67	-	0,67	34,67
- Hà Nội	6,00	6,00	5,00	4,00	1,00	-	1,00	23,00
- TP Hồ Chí Minh	4,50	17,50	8,50	7,50	2,00	-	0,50	40,50
Không thể định hạng	4,33	3,00	0,67	0,33	-	-	-	8,33
- Hà Nội	12,00	-	-	-	-	-	-	12,00
- TP Hồ Chí Minh	0,50	4,50	1,00	0,50	-	-	-	6,50

Nguồn: Viện NCQLKTTW. Điều tra năm 1992.

Bảng trên cho thấy đa số các chủ doanh nghiệp nhỏ có dưới 100 triệu đồng VN tiền vốn (46% ở Hà Nội), một tỉ lệ lớn doanh nghiệp vừa ở TP Hồ Chí Minh. (15%), và điều ngạc nhiên, có cả chục ông chủ tư nhân lớn tự khai có nguồn gốc công nhân.

Nhóm các nhà doanh nghiệp có nguồn gốc trí thức (tốt nghiệp đại học, nguyên cán bộ Đảng hoặc Nhà nước) có vẻ rất thoải mái trong các doanh nghiệp vừa, và nhất là trong ban lãnh đạo các doanh nghiệp lớn. Nếu họ không tích luỹ được nhiều của cải vật chất, tuy vậy họ đã tích luỹ được vốn tri thức, vốn quan hệ và hiểu biết vì vậy họ có khả năng thành lập và lãnh đạo các doanh nghiệp lớn. Trong số họ, người ta đã đếm được nhiều "tỷ phú mới" của chế độ.

Một điều ngạc nhiên khác trong điều tra là nhóm các nhà buôn cũ, ít có mặt trong số các nhà doanh nghiệp công nghiệp, mặc dù trước kia họ đã tích luỹ được nhiều vốn hơn là các công nhân hoặc các nhà trí thức. Có vẻ họ vẫn còn lo sợ và vẫn còn chưa dám xây dựng doanh nghiệp, trừ khi dưới những tên cho mượn, có tính chất bình dân hơn. Tuy vậy, nếu nhà buôn nào đã dám đầu tư thì họ đã bỏ ra nhiều vốn cả trong các doanh nghiệp lớn và vừa.

Hai chủ doanh nghiệp có nguồn gốc nông dân hiếm hoi (2/300) là những chủ trang trại cũ đã thông minh đầu tư vào xây dựng các doanh nghiệp công nghiệp

bằng những món tiền lớn thu được từ việc bán đất ở ngoại ô với giá rất cao do cơn sốt nhà đất gần đây.

Tuy nhiên, việc khảo sát trình độ học vấn của các nhà doanh nghiệp tư nhân đã sửa được những điều khai sai lệch của nhóm các chủ "nguyên là công nhân". Với câu hỏi về tiền sử xã hội, đa số các nhà doanh nghiệp trả lời là có quá khứ là công nhân (40%), chỉ có 35% trả lời là có quá khứ là "trí thức". Nhưng các câu trả lời cho câu hỏi về trình độ học vấn, cho thấy đại đa số họ đã đào được tạo tại các trường đại học hoặc trường kỹ thuật (65%) cấp quốc gia, đặc biệt là ở TP Hồ Chí Minh (75,5%). Ở Hà Nội, số các ông chủ tốt nghiệp đại học tăng một cách ngoạn mục từ 1992 đến 1995, một phần là do sự tiến bộ của sự thành thực trong lời khai. Nhưng nói chung, đi vào kinh tế thị trường đòi hỏi ở các nhà doanh nghiệp mới Việt Nam những trình độ học vấn cao.

Bảng 5. *Trình độ học vấn của các chủ doanh nghiệp tư nhân (%)*

	1992			1995		
Trình độ học vấn	Hà Nội	HCM	cả 2 nơi	Hà Nội	HCM	cả hai nơi
Đại học và + Trung học và -	45,00 55,00	75,50 24,50	65,33 34,67	73,01 26,99	54,41 45,59	62,85 37,15
Cộng	100	100	100	100	100	100

Nguồn: Viện NCQLKTTW. Điều tra năm 1992 và 1995.

Một khảo sát chi tiết hơn cho thấy những người có bằng cấp, tập trung vào ban lãnh đạo các doanh nghiệp vừa, và nhất là các doanh nghiệp lớn, mà về mặt pháp lý hầu như tất cả là các công ty không định danh hoặc cổ phần đều đòi hỏi không những vốn tài chính mà còn cả vốn quan hệ và biết làm quản lý.

Bảng 6. *So sánh trình độ học vấn của các chủ doanh nghiệp tư nhân (%)*

	Doanh nghiệp sở hữu cá nhân			Công ty		
Trình độ học vấn	Hà Nội	HCM	cả 2 nơi	Hà Nội	HCM	cả hai nơi
Đại học và + Trung học và -	43,18 56,82	44,21 55,79	43,86 56,14	82,6 17,4	72,7 27,3	78,89 21,11
Cộng	100	100	100	100	100	100

Nguồn: đã dẫn 1995.

6. Giới chủ tư nhân và bộ máy nhà nước

Ở Việt Nam, chuyển sang kinh tế thị trường cũng có nghĩa là chuyển của cải vật chất và nhân lực từ khu vực nhà nước sang khu vực tư nhân, cũng như phát triển các mối liên quan chặt chẽ giữa hai khu vực công chức và buôn bán.

Bảng 7. *Vốn đầu tư và cương vị nguồn gốc các nhà doanh nghiệp tư nhân*

Cương vị nguồn gốc các nhà doanh nghiệp	Công chức			Không là công chức		
Vốn (đồng)	Hà Nội	HCM	Cả 2 nơi	Hà Nội	HCM	Cả 2 nơi
<100 triệu	45,00	7,00	19,67	25,00	5,00	15,00
100-500 triệu	9,00	21,50	17,33	6,00	24,00	18,00
500-1 tỉ	5,00	8,00	7,00	1,00	7,50	5,34
1-5 tỉ	5,00	9,00	7,67	2,00	7,50	5,67
5-10 tỉ	1,00	2,00	1,67	-	2,00	1,33
10-20 tỉ	-	0,50	0,33	-	-	-
20 tỉ	1,00	0,50	0,66	-	0,50	0,33
Cộng	66,00	48,50	54,33	34,00	51,50	45,67

Nguồn: Viện NC QLKTTW. Điều tra năm 1992.

Nói chung, các nhà doanh nghiệp là cựu công chức có đầu tư vốn nhiều hơn các đồng nghiệp không phải là cựu công chức. Ở Hà Nội, đại đa số nhà doanh nghiệp mới là các cựu công chức (66%); ở TP Hồ Chí Minh, tình hình này cân đối hơn. Đời sống trước đây trong khu vực công, hành chính và nhất là doanh nghiệp, tỏ ra là một trường đào tạo để trở thành các nhà doanh nghiệp đảm đang và có phương pháp, và là một thời gian quí báu để dệt nên một mạng lưới dầy đặc các mối quan hệ công tác cho các công việc làm ăn hiện nay. Mặc khác, qui chế cựu công chức tỏ ra là một sự bảo vệ tốt cho doanh nghiệp tư nhân xuất hiện chống lại các phiền nhiễu của đồng nghiệp quan liêu cũ. Bảng trên cho thấy rõ ở Hà Nội hầu như tất cả các "tỷ phú đảm đang" (từ 1 đến trên 20 tỷ đồng VN tiền vốn) là những cựu cán bộ nhà nước. Ở TP Hồ Chí Minh hầu như có bao nhiêu tỷ phú doanh nghiệp "dân sự" không phải là cựu công chức là có bấy nhiêu tỷ phú doanh nghiệp cựu công chức.

Bảng 8. *Các tầng lớp xã hội và cương vị gốc của các chủ doanh nghiệp (1992)*

Cương vị / Tầng lớp	Công chức			Không là công chức		
	Hà Nội	HCM	Cả 2 nơi	Hà Nội	HCM	Cả 2 nơi
Công nhân	41,00	14,00	23,00	16,00	18,00	17,33
Nông dân	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00
Thương nhân	1,00	1,00	1,00	6,00	19,00	14,67
Trí thức	20,00	32,00	28,00	3,00	8,50	6,67
Không thể định hạng	4,00	1,50	2,33	8,00	5,00	6,00
Cộng	66,00	48,50	54,33	34,00	51,50	45,67

Nguồn: Viện NCQLKTTW. Điều tra năm 1992.

Như vậy ở Hà Nội các công chức, công nhân cũng như cán bộ quản lý là những người đông nhất đi vào việc thành lập các doanh nghiệp tư nhân. Các công nhân thành lập các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ, còn các cán bộ đi vào ban lãnh đạo các công ty lớn.

Bảng 9. *Doanh số các doanh nghiệp và nguồn gốc xã hội của các người lãnh đạo*

Doanh số / Nguồn gốc xã hội	<10 triệu (đồng)	10-50 triệu (đồng)	50-100 triệu (đồng)	100-300 triệu (đồng)	300-500 triệu (đồng)	500 và + (đồng)
Công nhân	13,67	10,00	5,33	8,00	2,00	6,33
- Hà Nội	7,00	21,00	14,00	13,00	-	2,00
- TP Hồ Chí Minh	17,00	4,50	1,00	5,50	3,00	8,500
Nông dân	0,33	-	-	0,67	-	-
- Hà Nội	1,00	-	-	-	-	-
- TP Hồ Chí Minh	-	-	-	1,00	-	-
Thương nhân	-	1,67	0,33	4,67	4,67	4,67
- Hà Nội	-	2,00	1,00	3,00	1,00	-
- TP Hồ Chí Minh	-	1,50	-	5,50	2,00	7,00
Trí thức	2,00	2,33	3,00	6,33	3,00	10,33
- Hà Nội	5,00	2,00	2,00	6,00	3,00	5,00
- TP Hồ Chí Minh	0,50	2,50	3,50	6,50	3,00	13,00
Không thể định hạng	0,33	2,00	1,33	2,00	0,67	0,67
- Hà Nội	1,00	6,00	3,00	2,00	-	-
- TP Hồ Chí Minh	-	-	-	2,00	1,00	1,00

Nguồn: đã dẫn.

Như đã thấy ở trên, các nhà doanh nghiệp TP Hồ Chí Minh đã đầu tư nhiều tiền nhất vào các doanh nghiệp của họ, các doanh nghiệp này đa số lớn hơn các doanh nghiệp ở Hà Nội. Có thể TP Hồ Chí Minh còn giữ được óc kinh doanh tốt

hơn là ở Hà Nội đã trải qua 30 năm kinh tế nhà nước theo tỉ lệ, chưa có nguồn gốc trí thức hoặc là cựu cán bộ nhà nước.

Thu nhập nhiều hơn, hẳn là nhờ vào vốn hiểu biết quản lý nhưng cũng còn nhờ vào sự duy trì và phát triển các mối quan hệ với chính quyền cấp trên. Nhưng có cả chục ông chủ tự khai có nguồn gốc công nhân cũng thu được các doanh số lớn, trên 500 triệu đồng VN.

Nói chung thu nhập của các doanh nghiệp phụ thuộc vào vốn đầu tư, tức là vào tầm cỡ doanh nghiệp. Tuy nhiên, trong thời kỳ đầu chuyển tiếp kinh tế, nhiều doanh nghiệp nhỏ và vừa đã gặt hái được những doanh số lớn nhất, như cho thấy ở bảng sau đây:

Bảng 10. *Vốn và doanh số - D.S (%)*

Doanh số (triệu đồng)/tháng	<10		10-50		50-100		100-300		300-500		>500	
Vốn (triệu đồng)	HN	HCM	HN	HCM	HN	HCM	HN	HCM	HN	HCM	HN	HCM
<100	-	0,5	29	4	17	1	13	6	1	1	1	2
100-500	1	-	2	3	3	3,5	7	8,5	1	5,5	1	12
500-1000	3	0,5	-	0,5	-	0,5	1	2,5	1	1,5	1	5,5
1000-5000	3	0,5	-	0,5	-	0,5	1	2,5	1	1,5	1	5,5
5000-10000	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	1	1,5
100000-20000	-	-	-	-	-	-	-	0,5	-	-	-	-
>20000	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	1
Cộng	5	1,5	31	8,5	20	5	24	20,5	4	9	7	30,5

Nguồn: Viện NCQLKTTW. Điều tra năm 1992.

Bảng này cho thấy ở Hà Nội, 13% các nhà doanh nghiệp, với vốn dưới 100 triệu đồng VN đã có doanh số từ 100 đến 300 triệu đồng VN mỗi tháng; 1% nhóm này có doanh số giữa 300 và 500 triệu đồng hàng tháng. Một điều ngạc nhiên khác là ở TP Hồ Chí Minh 12% các chủ có vốn dưới 500 triệu, đã có được doanh số mỗi tháng trên 500 triệu. Các nhà doanh nghiệp năng động và tài ba của thời kỳ quá độ có thể kiếm được nhiều, với số vốn khiêm tốn, vào lúc khởi đầu.

7. Các nhà doanh nghiệp và môi trường pháp lý-chính sách

Những thông tin và kiến thức mà các nhà doanh nghiệp sẵn có về khuôn khổ pháp lý và chính sách, đã có tầm quan trọng lớn đến sự tiến triển và vận hành doanh nghiệp. Các thông tin và kiến thức đó cũng biểu hiện tính thuận lợi hoặc bất thuận lợi của các chính sách nhà nước đối với hoạt động kinh tế.

Bảng 11. *Chất lượng thông tin về pháp lý của các nhà doanh nghiệp tư nhân (%)*

Thông tin chất lượng trong các lĩnh vực	Tốt		Xấu		Không có thông tin nào		Không có ý kiến	
	HN	HCM	HN	HCM	HN	HCM	HN	HCM
Thuế nghề nghiệp	82	89	12	11	4	-	2	-
Thuế trên doanh số	76	82	18	16	5	1,5	1	0,5
Thuế thu nhập	33	29	21	45,5	43	25,5	3	-
Thuế lợi nhuận	71	76,5	19	20	9	3,5	1	-
Thuế nhà đất	33	14,5	19	30	45	52,5	3	-
Thuế xuất nhập khẩu	18	30,5	18	43	61	26	3	0,5
Qui tắc kế toán	47	63	24	30,5	27	6,5	2	-
Pháp luật lao động	45	50	26	36,5	26	13	3	0,5

Nguồn: Viện NCQLKTTW. Điều tra năm 1992.

Bảng trên cho thấy các chủ doanh nghiệp nhỏ và vừa biết rõ các thuế thông thường nhất (về nghề nghiệp, về doanh số, về lãi...), các qui tắc kế toán. Họ biết kém hơn về pháp chế ngoại thương và lao động, các vấn đề này đến năm 1992 vẫn còn chưa rõ ràng. Có nhiều nhà doanh nghiệp (30%) không hiểu các luật về công ty trách nhiệm hữu hạn và các công ty. Năm 1992 còn thiếu các cơ sở đào tạo cấp tốc và các đợt thực tập tham quan học hỏi cho các chủ doanh nghiệp mới.

Kết quả điều tra năm 1995 cũng của Viện nghiên cứu kể trên, cho thấy một phần lớn các chủ doanh nghiệp mới (55% ở Hà Nội và 32% ở TP Hồ Chí Minh) chưa thoả mãn với chính sách của chính phủ về kinh tế vĩ mô cũng như về tín dụng đối với các doanh nghiệp tư nhân. Tư nhân vẫn còn phải chịu sự cư xử bất công và các biện pháp phân biệt đối xử về phía Nhà nước và nhất là của các tổ chức tín dụng của Nhà nước.

Bảng 12. *Nguyên nhân khó khăn của các doanh nghiệp (%)*

	Hà Nội	TP Hồ Chí Minh	Cả hai nơi
Thiếu vốn	74,93	33,33	29,62
Chính sách không thuận lợi	54,97	32,32	46,67
Thị trường nội địa khó khăn	34,50	21,21	29,62
Cạnh tranh nhập khẩu	25,73	9,09	19,62
Khả năng kỹ thuật hạn chế	19,88	27,27	22,59
Thiếu vật liệu	11,70	4,04	8,89
Giá thành cao	5,26	32,32	15,19
Nguyên nhân khác	18,71	10,00	15,56

Nguồn: Viện NCQLKTTW. Điều tra năm 1995.

Hầu hết các nhà doanh nghiệp than phiền không được hưởng bất cứ khoản vay lãi nào của ngân hàng nhà nước (94% ở Hà Nội và 90% ở TP Hồ Chí Minh) và bắt buộc phải vay tư nhân với lãi suất cao. Thí dụ như đã có một doanh nghiệp nhỏ và vừa ở TP Hồ Chí Minh, chuyên xuất khẩu các sản phẩm mỹ nghệ thủ công, đã phải mất 12 tháng mới vay được 10 triệu đồng VN (=1000 đô la Mỹ) ở một ngân hàng nhà nước. Các nhà doanh nghiệp còn than phiền về các phiền nhiễu, quan liêu, trái với yêu cầu thành lập các doanh nghiệp (59%) và về thiếu tư vấn và thông tin của Nhà nước (60%).

Các chủ doanh nghiệp than phiền cả về việc kiểm tra quá tỉ mỉ (54%) và sự thiếu chính xác của các biện pháp chính quyền nhà nước (46%). Ở Hà Nội, 3 trên 10 doanh nghiệp phải chịu sự can thiệp trực tiếp và thường xuyên của chính quyền địa phương. Theo lời các nhà doanh nghiệp, công tác kiểm tra thuế đã gây một nỗi "lo lắng" thường xuyên trong các doanh nghiệp thành công mà họ gọi là "vừa làm vừa run". Chính sách thuế vẫn còn phân biệt đối xử đối với các doanh nghiệp tư nhân và sản xuất nội địa, làm lợi cho các doanh nghiệp nhà nước, các doanh nghiệp lớn liên doanh nhà nước-nước ngoài, và các sản phẩm nhập khẩu.

8. Các lý do kinh doanh

Bảng 13. *Lý do/ Động cơ thành lập doanh nghiệp của các chủ tư nhân*

Chủ, xuất thân / Lý do/động cơ	Công chức			Không là công chức		
	Hà Nội	TP HCM	Cả 2 nơi	Hà Nội	TP HCM	Cả 2 nơi
Say mê kinh doanh	29,00	18,50	22,00	17,00	24,00	21,67
Yêu nước	23,00	26,50	25,33	10,00	22,50	18.33
Gia đình yêu cầu	40,00	14,00	22,67	20,00	14,00	16,00
Bạn bè thúc ép	7,00	3,00	4,33	4,00	5,00	3,33
Lý do khác	4,00	3,00	3,33	2,00	1,50	1,67

Nguồn: Viện NCQLKTTW. Điều tra năm 1992.

Nói chung, các chủ doanh nghiệp ở TP Hồ Chí Minh đã tỏ ra "yêu nước" hơn (49%) trong quyết định kinh doanh của mình, so với các chủ doanh nghiệp ở Hà Nội (33%). Cho tới 1986, các nhà đầu tư ở TP Hồ Chí Minh đã nghe theo tiếng gọi của Nhà nước: "Hãy làm giầu cho bản thân để làm giầu cho đất nước" (dân có giầu thì nước mới mạnh). Ngược lại, các chủ doanh nghiệp ở Hà Nội, nhất là trong số các cán bộ cũ của Nhà nước, có một tinh thần nhậy bén hơn về sự thịnh vượng cho gia đình và về hậu thế (60%): một cuộc sống thịnh vượng với "ăn tiêu tốt và để dành nhiều" (của ăn, của để), bảo đảm giáo dục tốt cho con cái, tích luỹ nhiều gia sản để lại cho người hưởng gia tài.

Ra khỏi mùa đông của chủ nghĩa tập thể, một niềm say mê lớn kinh doanh hình như đã xâm chiếm đa số các chủ doanh nghiệp (43,67% các câu trả lời), đặc biệt các cựu công chức của Hà Nội (29%), bị mê hoặc bởi thế giới của rủi ro và lợi nhuận.

Việc thành lập các doanh nghiệp mới thường là một hiện tượng thi đua hoặc bắt chước các bạn bè thành đạt (9%).

Trong thực tế, hình như các chủ doanh nghiệp tư nhân mới đã quyết định kinh doanh, không phải chỉ do một động cơ duy nhất, mà do sự phối hợp khác nhau của nhiều lí do.

Dù thế nào đi nữa, trong những năm 1990-1995, đại đa số chủ doanh nghiệp mới, nhất là ở TP Hồ Chí Minh, đều lạc quan về tương lai của mình và về tương lai của doanh nghiệp tư nhân nói chung ở Việt Nam. Ở Hà Nội, thủ đô của nền kinh tế thị trường xã hội chủ nghĩa, các nhà doanh nghiệp hoài nghi nhiều hơn (40%).

Bảng 14. *Ý kiến các nhà doanh nghiệp về tương lai các doanh nghiệp tư nhỏ và vừa ở Việt Nam (%)*

	Hànội	TP Hồ Chí Minh	Cả 2 thành phố
Các doanh nghiệp tư nhỏ và vừa có tương lai tốt đẹp	60,00	79,50	73,00
Các doanh nghiệp tư nhỏ và vừa có ít tương lai	15,00	5,00	8,33
Không có ý kiến	25,00	15,50	18,67
Cộng	100,00	100,00	100,00

Nguồn: Viện NCQLKTTW, điều tra 1992.

TÀI LIỆU TRÍCH DẪN

- Chamber of Commerce and Industry of the Socialist Republic of Vietnam, *Vietnam Business Handbook*. 1991.
- Statistical Publishing House, *The Population of Vietnam*. 1992.
- General Statistical Office,
  - Industrial Data 1989-1993, Hanoi 1994
  - Statistical Data of Agriculture, Forestry and Fisheries, 1985-93. Hanoi 1994.
- *The Statistical Yearbook* (Nien Giam Thong Ke) 1991-1997.
- 1992. Tran Hoang Kim, *Economy of Vietnam, Reviews ands Statistics*. Statistical Publishing House. Hanoi.
- 1993. Dang Thu, Do Thinh, Nguyen Thi Thuy Anh, *Danh gia muc sinh va bien thien cua cac vung, cac tinh, cac quan huyen, cac dan toc* (Fertility Transition in all districts and ethnic groups of Vietnam). Social Science Publishing House. Hanoi.
- 1994. Vu Tuan Anh (ed.). *The Role of State in Economic Development*. Social Science Publishing House. Hanoi.
- 1996. Dang Duc Dam, *Vietnam's Economy* 1986-1995. Hanoi.
- 1997. Truong Sy Anh, GUBRY Patrick, Vu Thi Hong, HUGUET J. *Ho Chi Minh Ville: de la migration à l'emploi*. CEPED. Paris.
- 1996. National Institute for Urban and Rural Planning, *Population and Urban Living Environment in Hanoi City*. National Political Pulitical Publishing House, Hanoi.