

đa dạng

xã hội nào danh nhân ấy

Phan Chánh Dưỡng

Trong bất cứ xã hội nào cũng có người sản xuất, người làm công tác dịch vụ, người buôn kẻ bán, nhưng tùy theo xã hội, trình độ phát triển của nền kinh tế và sự quản lý của Nhà nước mà các thành phần trên có những danh xưng khác nhau, nghiệp vụ khác nhau, địa vị trọng khinh trong xã hội khác nhau. Với vai trò là người chủ, người chịu trách nhiệm cho việc sản xuất, kinh doanh hay dịch vụ luôn luôn là một tế bào của nền kinh tế. Nếu tế bào đó không thích nghi được với nền kinh tế, hay nền kinh tế vì một lý do phi kinh tế nào đó phủ nhận nó, thì bản thân nó khó có thể tồn tại và nền kinh tế cũng bị tổn thương, khập khiễng, không phát triển. Tế bào đó ngày nay ta gọi là Doanh Nhân - Doanh Nghiệp. Sự thích nghi của doanh nhân đối với mọi xã hội cũng thật sự là kỳ diệu, nếu lấy một số sự kiện của bạn bè và bản thân tôi từng gặp phải thì kinh doanh sản xuất thực sự là một nghề lý thú.

Năm 15 tuổi (khoảng năm 1964), do đời sống khó khăn, tôi phải rời mái trường để bước vào nghề buôn bán ngay tại xóm làng. Quán tạp hóa của nhà tôi không lớn nhưng tôi bán tất cả những thứ gì người nông dân xóm tôi cần dùng hàng ngày và mua lại những gì họ sản xuất ra hay có được. Trong thời kỳ mà thuốc hút Rubi 3 đồng 4 đồng điếu, đường mía 6 đồng/cân, gạo 6 đồng/ký, thịt heo 30 đồng/ký, trứng vịt 10 đồng/chục. Trong các mặt hàng mua lẫn bán, không phải mặt hàng nào cũng có lãi. Khách hàng thường là bà con xóm giềng, họ có một buồng chuối đem ra bán để mua lại nửa ký đường hoặc nửa lít dầu lửa, nếu ta không mua chuối, thì họ không có tiền để mua hàng của ta. Quày chuối có khi treo hai ngày không ai mua, lại đem đi cho xóm giềng và đôi khi bữa sau họ đem cho lại một con cá. Làm ăn buôn bán, thiếu tiền nhau là tự nhiên, nhưng chẳng ai dám đối trá nhau. Tuy nhiên việc trốn thuế mua bán hàng lậu cũng có làm, hàng nông sản đánh thuế theo ký nhưng lại đếm bao, do đó loại bao 20kg, 60kg, 100kg nếu cân ra đều dư khoảng 5% - 10%. Trạm thuế xem cũng bình thường, chỉ có điều muốn mỗi bao hàng tăng thêm thì khi vô bao phải kỹ, tốn công hơn. Đá lửa, pin đèn, thuốc tây đều cấm lưu thông nhưng tiệm buôn đầu làng nào cũng bán buôn chút ít để kiếm lời. Nếu tập trung buôn nhiều mà bị bắt mới thành tội.

Gia đình anh bạn tôi làm nghề vừa heo (tôi cũng là khách hàng bán heo của ông ta) tại thị xã và vừa có xe chuyên chở heo lên bán tại thành phố. Chuyển xe về chợ tạp hóa, hàng

công nghệ phẩm cho các nhà buôn. Khi làm ăn phát đạt mỗi ngày đều có hai chuyến xe lên xuống và sau đó phải thuê thêm xe khi vừa heo thu mua được nhiều, nhưng nếu chuyến xe không có hàng về, tiền thuê xe sẽ rất đắt. Ông ta bèn gặp các nhà buôn, xin được chở hàng với giá rẻ, mặt khác nếu nhà buôn nào kẹt tiền ông có thể lấy tiền bán heo ứng trước một chuyến, sau đó chở hàng về sẽ thanh toán lại. Cách làm này làm cho các nhà buôn nhỏ ở thị xã có thể quay vòng vốn nhanh, mặt hàng nhiều hơn. Mặt khác do nhiều nhà buôn nhờ ông ta chở hàng, nên ông tìm các nhà buôn lớn, nhà đại lý xuất nhập cảng để giao dịch, có cơ hội giá hàng rẻ hơn. Từ đó ông ta trở thành một khách hàng lớn, mua giùm hàng cho các nhà buôn thị xã. Thế thì đội xe của ông ta càng lúc càng nhiều lên, tuy mang tên hiệu của ông, nhưng kỳ thực mỗi xe là một chủ riêng rẽ, họ chỉ mượn tên hiệu của ông để đảm bảo có hàng chở hai chiều, với một phí hoa hồng thỏa đáng. Do ông đứng tên bảo đảm với khách hàng nếu bị mất mát hàng hóa, nên nhiều khách hàng đều phải nhờ ông, những xe hàng không được mang tên ông thì rất ít được khách hàng giao cho chuyên chở. Đội xe do ông ta đứng tên hiệu lúc phát đạt lên đến 40 chiếc (trong khi đó ông chỉ có hai chiếc). Và hàng hóa ông mua bán giùm cũng vô cùng lớn, ông ta vừa làm chủ vừa heo nhưng kiêm luôn nhà vận tải, nhà buôn và cả công tác tín dụng cho mượn vốn như ngân hàng. Chứng từ thanh toán tiền và giao nhận hàng của họ chỉ và một mẫu giấy viết tay, còn hóa đơn pháp lý để đóng thuế có dán tem thì chỉ ghi số lượng với giá đại khái trên dưới 80% giá thật. Thật ra đây cũng là bản chất tự phát, tự xây dựng mạng lưới lưu thông hàng hóa, tín dụng vô hình của kinh tế thị trường, trong một nền kinh tế từ sản xuất nhỏ đi lên, mà mỗi chủ nhân kinh doanh (doanh nhân) họ không hiểu nhiều về lý luận kinh tế, họ chỉ biết làm sao giảm phí, vòng vốn quay nhanh theo nguyên tắc "giảm tỷ lệ lợi nhuận, tăng doanh số chiếm lĩnh thị trường, giảm phí, tăng lợi nhuận ròng, tái đầu tư mở rộng". Thế là họ thành công, một điều nữa là khi làm ăn khá lên không quên cúng chùa, tham gia xây bệnh viện, trường học v.v... để đức cho con cháu, sự nghiệp được vững bền.

Sau đợt cải tạo công thương nghiệp, việc định lại vị trí chức năng và phạm vi hoạt động của từng cơ sở sản xuất, kinh doanh, dịch vụ rõ ràng và qui củ hơn. Mỗi người tham gia vào hoạt động kinh tế đều được phân loại như cá thể, tổ hợp, hợp tác xã, công tư hợp doanh, quốc doanh. Và mọi hệ thống tổ chức đều được quy định về chức năng, phạm vi hoạt động, người lãnh đạo không còn phải năng nổ, lo toan nhiều về giá cả, chi phí, thị trường, nơi cung cấp nguyên liệu, hàng hóa đều được lên kế hoạch. Nền kinh tế không còn là một đấu trường kẻ thắng người thua, mà là buổi liên hoan có văn nghệ giúp vui, ai ai cũng được cả. Chữ "kế hoạch" ngự trị toàn bộ đời sống kinh tế xã hội, vào đến từng nhà từng người, từ buổi sáng thức dậy cho đến lúc đi ngủ mọi người đều sinh hoạt theo kế hoạch, kết quả: "nói chung", "cơ bản" là "tốt, Cuộc sống diễn ra như một dòng sông yên lặng trong mùa hè. Doanh nghiệp, đại bộ phận là quốc doanh, từ giám đốc đến cán bộ, nhân viên trong doanh nghiệp đều được xem là cán bộ hưởng lương theo qui định của Nhà nước, nên sự thành bại của doanh nghiệp chỉ liên quan với chức vụ lãnh đạo xí nghiệp. Và tiêu chuẩn của người lãnh đạo doanh nghiệp (BGĐ) giỏi là cuối năm doanh nghiệp đạt chỉ tiêu cấp trên giao. Do đó, nếu biết làm kế hoạch tốt thì việc đạt chỉ tiêu sẽ dễ dàng. Nếu muốn ghi nhận đơn vị có lời thì phải có người am tường chạy xin chỉ tiêu phân phối vật tư, xin được duyệt giá mua, giá bán, phí v.v... mọi cái đều xin cả - và nếu được cho thì xem như đạt.

Mười năm vừa qua với chủ trương cải cách và đổi mới, đất nước ta từ vực thẳm kinh tế kém phát triển đã vươn lên như Phù Đổng, như một kỳ tích. Đất nước đang trên đường công nghiệp hóa, hiện đại hóa, không còn nơm nớp lo thiếu lương thực, thiếu cái ăn cái mặc như xưa. Nhà nước đã tạo nên môi trường làm ăn thông thoáng, mọi người đều tin vào tương lai. Các doanh nhân ở mọi tầng lớp, ở mọi qui mô đã tích cực tham gia vào các hình thức làm ăn, từ hình thức tư nhân, cá thể cho đến hình thức tổ chức sản xuất kinh doanh lớn, công ty trang trại với tính chất tư doanh hay quốc doanh, liên doanh hay hợp doanh với nước ngoài. Doanh nhân đã góp phần to lớn cho công cuộc xây dựng đất nước.

Tuy nhiên bên cạnh những thành quả to lớn đó trong 10 năm qua, những vụ án tiêu cực tham nhũng lớn cũng cùng xảy ra và hình như diễn ra ngày càng nhiều. Luật lệ từng bước bổ sung đầy đủ, nhưng việc triển khai gặp nhiều khó khăn ách tắc. Công tác cải cách hành chính vẫn ì ạch vì đụng đến cơ chế "Xin - Cho", thành trì của tư tưởng quan liêu bao cấp cửa quyền và cũng là nguồn gốc của mọi vụ án tham nhũng lớn đã xảy ra. Cơ chế "Xin - Cho" đã tạo ra một thị trường "Xin - Cho". Vùng đất vô chính phủ, nơi mà luật lệ được tùy nghi lý giải, tùy nghi áp dụng, là vùng đất béo bở cho cặp "Quan - Thương" cấu kết nhau trục lợi.

Thị trường "Xin - Cho" làm rối loạn luật lệ xã hội, làm tổn hại tính tích cực của nền kinh tế thị trường và khuếch đại tính tiêu cực của cặp bài trùng "Quan - Thương" cấu kết. Trong nền kinh tế thị trường, doanh nhân là người hoạt động kinh doanh sản xuất để truy tìm lợi nhuận nếu được hoạt động trên một thương trường công bằng, luật pháp rõ ràng, trong suốt.

Doanh nhân biết được những gì được làm những gì không được làm như qui định của luật pháp và chọn điều luật pháp không cấm để đăng ký hoạt động mà không phải xin xỏ ai (xe gặp đèn đỏ thì dừng, đèn xanh thì chạy không phải xin thêm với anh cảnh sát giao thông). Lợi nhuận sẽ có được từ những yếu tố sau:

- Khối lượng sản xuất kinh doanh : Nhiều
- Vòng quay vốn : Nhanh
- Chất lượng sản phẩm cung ứng : Tốt
- Giá phí : Rẻ

Doanh nhân ngày nay, dù quốc doanh hay tư doanh không những phải có đủ khả năng đương đầu với mọi sự cạnh tranh trên thị trường trong cũng như ngoài nước, mà còn phải nắm bắt kịp thời tình hình thị trường "Xin - Cho". Do đó, trong bộ máy doanh nghiệp phải có người chuyên lo quan hệ nắm bắt tình hình này, hoặc ít ra cũng có một vài "chuyên viên" chạy giấy phép thì mới có thể hoạt động được.

Với tư cách một doanh nhân, chúng tôi nhiệt liệt ủng hộ lãnh đạo nhà nước cương quyết xóa cơ chế "Xin - Cho" để thị trường "Xin - Cho" không còn cơ sở tồn tại. Nếu không, Trường đại học kinh tế phải mở thêm một môn học mới "môn thị trường Xin - Cho" trang bị cho các sinh viên, để các em sau khi tốt nghiệp vào đời làm kinh doanh không bỡ ngỡ với đặc thù nền kinh tế đó.