

ĐỊNH HƯỚNG CÁC MÔ HÌNH KINH DOANH ĐỂ PHÁT TRIỂN KINH TẾ TƯ NHÂN GIAI ĐOẠN HỘI NHẬP QUỐC TẾ

ORIENTATION OF BUSINESS MODELS FOR PRIVATE ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE PERIOD OF INTERNATIONAL INTERGRATION

Ngày nhận bài: 23/05/2018

Ngày chấp nhận đăng: 17/08/2018

Nguyễn Vinh Hưng

TÓM TẮT

Kinh tế tư nhân là một bộ phận quan trọng không thể tách rời của nền kinh tế Việt Nam. Thực tiễn trong nhiều năm qua cho thấy, kinh tế tư nhân luôn mang lại hiệu quả và đóng góp trực tiếp đến sự ổn định và phát triển bền vững của nền kinh tế Việt Nam. Để tạo điều kiện cho sự phát triển của kinh tế tư nhân, khá nhiều mô hình kinh doanh đã được pháp luật quy định. Tuy nhiên, mỗi mô hình kinh doanh đều có đặc thù riêng và để chúng có thể thúc đẩy sự phát triển mạnh mẽ của kinh tế tư nhân trong giai đoạn hội nhập quốc tế sâu rộng tại Việt Nam hiện nay thì cần thiết xem xét đến vấn đề định hướng hoạt động cho các mô hình kinh doanh này.

Từ khóa: Kinh tế tư nhân, doanh nghiệp, kinh tế, hội nhập quốc tế, kinh tế thị trường.

ABSTRACT

Private economy plays an important and integral part to the Vietnam economy. Over the past years, the private economy has always shown effectiveness and directly contributed to the stability and sustainable development of the Vietnam economy. To facilitate the development of private economy, many business models are stipulated in the law of Vietnam. However, each business models has its own unique features, therefore in order to promote the strong development of the private economy over the course of international integration in Vietnam nowadays, it is necessary to take into account the issues concerning operational orientation of such business models.

Keywords: Private economy, enterprise, economy, international integration, market economy.

1. Đặt vấn đề

Kinh tế tư nhân là thành phần kinh tế được tổ chức đơn giản, quy mô tồn tại, phạm vi hoạt động khá nhỏ nên dễ dàng được triển khai và phổ biến tại mọi địa bàn khác nhau. Điều này càng phù hợp với một quốc gia vốn dĩ có truyền thống sản xuất nông nghiệp lâu đời như Việt Nam.

Hiện nay, hội nhập quốc tế đang là xu hướng phát triển tất yếu của hầu hết các quốc gia trên thế giới. Khi tham gia hội nhập sâu rộng với quốc tế thì lĩnh vực kinh tế là một trong các lĩnh vực đầu tiên chịu tác động và ảnh hưởng mạnh mẽ. Nhằm tạo thuận lợi cho sự phát triển của thành phần kinh tế tư nhân trong giai đoạn hội nhập quốc tế, từ khá lâu, Đảng và Nhà nước đã chủ trương và phát triển đa dạng các mô hình kinh doanh để phục vụ

nhu cầu đầu tư, sản xuất, kinh doanh. Mặc dù vậy, từ thực tiễn kinh doanh cho thấy các mô hình kinh doanh vẫn đang tồn tại khá nhiều hạn chế, bất cập và chưa thật sự phù hợp với đặc thù của thành phần kinh tế tư nhân. Bài viết nghiên cứu về những hạn chế, bất cập của các mô hình kinh doanh tại Việt Nam hiện nay, từ đó, góp phần định hướng các mô hình kinh doanh cho phù hợp để thúc đẩy sự phát triển của thành phần kinh tế tư nhân trong giai đoạn hội nhập quốc tế.

2. Thực trạng hoạt động của các mô hình kinh doanh tại Việt Nam

2.1. Đặc trưng của kinh tế tư nhân tại Việt Nam

Nguyễn Vinh Hưng, Khoa Luật – Trường Đại học Quốc gia Hà Nội

Hiện nay, “hầu hết các nước trên thế giới đều có nền kinh tế mở... nền kinh tế thế giới hiện đại ngày càng gắn kết chặt chẽ các quốc gia với nhau” (Phạm Quang Vinh, 2011, 135). Mặt khác, việc “phát triển đa dạng các thành phần kinh tế đang là nhiệm vụ rất quan trọng của từng quốc gia trên thế giới. Bởi chỉ có đa dạng các thành phần kinh tế mới có thể tạo điều kiện tốt nhất để khơi thông, thu hút đầu tư và nguồn vốn trong xã hội. Từ đó, góp phần xây dựng, phát triển nền kinh tế và mở rộng sự giao lưu hợp tác kinh tế với nước ngoài” (Nguyễn Vinh Hưng, 2018, 72).

Trong thời kỳ kinh tế kế hoạch hóa tập trung, Việt Nam chỉ tồn tại hai thành phần kinh tế chủ đạo: kinh tế nhà nước và kinh tế tập thể. Phải kể từ Đại hội Đảng lần thứ VI (12/1986), kinh tế tư nhân mới được thừa nhận. Khác với kinh tế nhà nước hay kinh tế tập thể, kinh tế tư nhân là thành phần kinh tế do tư nhân trực tiếp tham gia các hoạt động sản xuất, kinh doanh, thương mại. Trên thực tế hiện nay, thành phần kinh tế tư nhân đang phát triển rất mạnh mẽ và là một bộ phận không thể thiếu của nền kinh tế thị trường tại Việt Nam.

Theo thống kê trong năm 2017, “kinh tế tư nhân đã đóng góp 42,9% tỷ trọng nền kinh tế, tăng thêm 4% so với năm 2016. Đồng thời, dự báo, năm 2020 đạt khoảng 50%, năm 2025 đạt 55% và đến năm 2030 chiếm 60-65% tỷ trọng nền kinh tế” (Báo điện tử Dân trí, 2018).

Nghiên cứu gần đây cho thấy: “theo số liệu của Tổng cục Thống kê, khu vực kinh tế tư nhân hiện có khoảng 500 nghìn doanh nghiệp, chiếm gần 90% số doanh nghiệp của cả nước. Trong giai đoạn 2006 - 2015, so với khu vực kinh tế nhà nước và khu vực có vốn đầu tư nước ngoài (FDI), khu vực kinh tế tư nhân đóng góp hơn 40% GDP cả nước, 30% giá trị tổng sản lượng công nghiệp, gần 80% tổng mức lưu chuyển hàng hóa bán lẻ và dịch

vụ, 64% tổng lượng hàng hóa và 100% giá trị sản lượng hàng hóa vận chuyển. Trong thời gian tới, khu vực kinh tế tư nhân sẽ tiếp tục đóng góp khoảng 30% ngân sách và khoảng 40% GDP của cả nước. Đặc biệt, khu vực kinh tế tư nhân thu hút khoảng 51% lực lượng lao động cả nước và tạo khoảng 1,2 triệu việc làm cho người lao động mỗi năm, góp phần không nhỏ tái cấu trúc nền kinh tế, tăng thu nhập cho người dân...” (Khánh Nam, 2016). Nghiên cứu khác cho rằng, “thành phần kinh tế tư nhân và kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài luôn đạt tốc độ tăng trưởng cao hơn thành phần kinh tế nhà nước; đóng góp phần chủ yếu vào mức tăng trưởng của nền kinh tế” (Phạm Văn Dũng, 2011, 5).

Có thể nhận thấy, “từ khi đất nước thực hiện đường lối đổi mới toàn diện sau Đại hội Đảng lần thứ VI (12/1986) và nhất là khi Việt Nam mở cửa thị trường để tiến hành hội nhập sâu rộng với nền kinh tế thế giới thì thành phần kinh tế tư nhân ngày càng phát triển mạnh mẽ” (Nguyễn Vinh Hưng, 2018, 72). Kinh tế tư nhân đã và đang có những đóng góp rất lớn vào sự phát triển chung của nền kinh tế Việt Nam. Trên thực tế cho thấy, quy mô, tỷ trọng của kinh tế tư nhân ngày càng lớn mạnh và có vị trí, vai trò ngày càng quan trọng trong tổng thể nền kinh tế Việt Nam. Từ đó có thể đi đến khẳng định, trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam hiện nay, kinh tế tư nhân vẫn đang là thành phần kinh tế chủ đạo và trực tiếp mang lại đóng góp rất lớn cho sự phát triển kinh tế.

Liên quan trực tiếp đến vấn đề phát triển kinh tế tư nhân không thể không đề cập đến yếu tố tâm lý kinh doanh và truyền thống thương mại tại Việt Nam. Với đặc điểm và truyền thống của Việt Nam vốn là một quốc gia chuyên về sản xuất nông nghiệp. “Suốt thời kỳ phong kiến, nền kinh tế Việt Nam kéo dài trong tình trạng tự nhiên, tự cấp, tự túc. Ở đó, nông nghiệp là nền tảng kinh tế, công thương nghiệp phát triển phụ thuộc vào

nông nghiệp và là hoạt động kinh tế phụ trợ cho nông nghiệp. Tầng lớp công thương chuyên nghiệp còn quá ít so với dân cư cả nước” (Nguyễn Trí Dĩnh và cộng sự, 2007, 285). Chính vì vậy, hiểu biết về kinh doanh của người Việt xưa nay khá hạn hẹp vì vốn dĩ chỉ quen với các hoạt động sản xuất nông nghiệp manh mún, nhỏ lẻ. Điều này đã gây tác động và ảnh hưởng không nhỏ đến yếu tố tâm lý kinh doanh của các nhà đầu tư hiện nay.

Đến khi Việt Nam phát triển thành phần kinh tế tư nhân và mở cửa thị trường hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng thì các hoạt động sản xuất, kinh doanh, thương mại tại Việt Nam mới thực sự phát triển. Thế nhưng do chịu ảnh hưởng nặng nề của tâm lý kinh doanh truyền thống, khi các nhà đầu tư của Việt Nam tiến hành các hoạt động kinh doanh, thương mại thì yếu tố quen biết, sự tin cậy giữa các thành viên lại làm ảnh hưởng đến khá nhiều quyết định của họ. Mặt khác, với hiểu biết, kinh nghiệm làm kinh doanh thương mại còn khá hạn chế nên một bộ phận không nhỏ người Việt thường chỉ muốn kinh doanh trong phạm vi vừa hoặc nhỏ và lấy công làm lãi là chủ yếu. Những yếu tố này góp phần làm cho kinh tế tư nhân tại Việt Nam thường phát triển theo khuynh hướng tự phát, manh mún, nhỏ lẻ hoặc không có sự tổ chức, bài bản cụ thể.

Từ yếu tố tâm lý kinh doanh như vậy, nên dẫn đến việc khá nhiều người thường hay quyết định đầu tư, kinh doanh nhưng lại thiếu sự cân nhắc, tính toán hoặc chọn lọc cẩn thận. Khi phân tích truyền thống thương mại của Việt Nam trong khá nhiều năm thì cần phải nói đến thói quen kinh doanh theo kiểu “bầy đàn”, “phong trào”, “chộp giật” hay “thân quen”... vốn dĩ đã bám sâu trong suy nghĩ và ảnh hưởng tới sự quyết định của một bộ phận không nhỏ người Việt Nam. Điều này được minh chứng qua các thời kỳ bùng nổ của thị trường vàng, chứng khoán, bất

động sản, tiền ảo hay kinh doanh các nghề mới lạ nổi lên mạnh mẽ trong từng giai đoạn ngắn tại Việt Nam. Trong các thời kỳ phát triển “nóng” của các loại thị trường trên đã tạo sức hút và lôi kéo khá đông đảo các tầng lớp nhân dân hưởng ứng tham gia. Một bộ phận không nhỏ người dân đã vô tình biến mình thành những “người làm theo” để gia nhập trào lưu “chộp giật” mà thường thiếu sự hiểu biết cân nhắc và tính toán lâu dài. Vì trên thực tế, nhiều người tham gia hoàn toàn do từ sự tham lam và bị những người xung quanh dụ dỗ, lôi kéo hoặc bị ảnh hưởng từ yếu tố phong trào. Gần đây, nghiên cứu cho biết “kinh doanh theo kiểu phong trào lại đang diễn ra rất phổ biến” (Trường Đại học Kinh tế quốc dân, 2011, 27). Đến khi các loại thị trường trên suy thoái thì rất nhiều người tham gia bị mất tài sản cũng chỉ vì sự nóng nổi, thiếu hiểu biết và từ lòng tham của chính họ. Điều này là minh chứng cho thấy, tâm lý kinh doanh của một bộ phận không nhỏ người Việt hiện nay vẫn còn dễ dàng bị lôi kéo, dụ dỗ từ những người xung quanh. Cũng có thể nói, người Việt thường có xu hướng “đầu tư theo tâm lý đám đông” (Báo Tiền phong, 2017). Qua đó, sự tin tưởng và thân quen đã ảnh hưởng không nhỏ đến các quyết định kinh doanh của người Việt. Vì thế, “nhiều khi người Việt kinh doanh khá mạo hiểm nhưng lại luôn tin tưởng từ những người cùng phường, cùng hội” (Nguyễn Vinh Hưng, 2017, 74 - 76).

Còn đối với các doanh nghiệp kinh doanh tại Việt Nam, có nhận xét cho rằng: “doanh nghiệp Việt Nam hiện nay đa phần là bầy đàn, thấy người ta làm sao thì mình làm vậy, không biết sáng tạo...” (Alan Phan, 2013). Nhận định trên có vẻ hơi khắt khe nhưng cũng phải thừa nhận trong một chừng mực, điều đó lại khá phù hợp với thực tế của các doanh nghiệp đang kinh doanh hiện nay của Việt Nam. Vì vậy, có thể nhận xét, yếu tố tâm lý kinh doanh và truyền thống thương

mai đã ảnh hưởng không nhỏ đến quyết định lựa chọn các loại hình doanh nghiệp kinh doanh của thành phần kinh tế tư nhân tại Việt Nam.

2.2. *Thực trạng các mô hình kinh doanh tại Việt Nam hiện nay*

Hiện nay, ngoài các loại hình doanh nghiệp được quy định trong Luật Doanh nghiệp năm 2014, tại Việt Nam hiện còn tồn tại một số mô hình kinh doanh như:

+ Cá nhân kinh doanh hay còn được gọi là thương nhân đơn lẻ (*sole trader* hay *sole proprietorship*): xét về lịch sử, “đây là thành phần kinh doanh cổ xưa nhất và cũng là chủ thể kinh doanh đơn giản nhất” (Ngô Huy Cương, 2013, 119). Bởi lẽ, đây là thành phần kinh doanh chỉ do một cá nhân làm chủ và tự chịu trách nhiệm. Tại Việt Nam hiện nay, cá nhân kinh doanh là thành phần kinh doanh phổ biến và phạm vi hoạt động cũng khá đa dạng. Loại hình chủ thể kinh doanh này tồn tại ở khắp mọi nơi và trong khá nhiều lĩnh vực ngành, nghề khác nhau.

+ Chủ thể tham gia sản xuất, kinh doanh Hộ gia đình: có thể nói, Hộ gia đình tham gia sản xuất, kinh doanh là một mô hình chủ thể kinh doanh khá đặc thù của Việt Nam. Điều này xuất phát từ nền tảng kinh tế Việt Nam còn khó khăn, lạc hậu nên việc cả gia đình cùng nhau làm sản xuất, kinh doanh thường khá phổ biến tại nhiều vùng nông thôn, miền núi. Khác với các mô hình doanh nghiệp, Hộ gia đình là loại hình chủ thể kinh doanh không được quy định trong luật Doanh nghiệp mà được quy định trong Bộ luật Dân sự. Theo đó, Điều 106 của Bộ luật Dân sự năm 2005 định nghĩa Hộ gia đình như sau: “Hộ gia đình mà các thành viên có tài sản chung, cùng đóng góp công sức để hoạt động kinh tế chung trong sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp hoặc một số lĩnh vực sản xuất, kinh doanh khác do pháp luật quy định là chủ thể khi tham gia quan hệ dân sự thuộc các lĩnh

vực này” (Quốc Hội, 2005). Tương tự mô hình cá nhân kinh doanh thì Hộ gia đình cũng phát triển rộng rãi ở các vùng nông thôn và hoạt động trong khá nhiều lĩnh vực, ngành, nghề kinh doanh khác nhau.

+ Loại hình chủ thể kinh doanh Tổ hợp tác: khá giống với mô hình kinh doanh Hộ gia đình, Tổ hợp tác cũng là mô hình chủ thể sản xuất, kinh doanh tương đối đặc thù của Việt Nam. Bởi đây cũng là mô hình sản xuất, kinh doanh nhỏ, lẻ và thường phổ biến tại các vùng nông thôn trong các lĩnh vực sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp. Mặc dù Tổ hợp tác tiếp tục được Bộ luật Dân sự năm 2015 quy định thể nhưng Bộ luật này lại không đưa ra định nghĩa về Tổ hợp tác. Tuy nhiên, căn cứ khoản 1, Điều 111 của Bộ luật Dân sự năm 2005 trước đây quy định về Tổ hợp tác như sau: “Tổ hợp tác được hình thành trên cơ sở hợp đồng hợp tác có chứng thực của Ủy ban nhân dân xã, phường, thị trấn của từ ba cá nhân trở lên, cùng đóng góp tài sản, công sức để thực hiện những công việc nhất định, cùng hưởng lợi và cùng chịu trách nhiệm là chủ thể trong các quan hệ dân sự”. Trên thực tế, mô hình Tổ hợp tác khá thích hợp khi sản xuất, kinh doanh trong các lĩnh vực, ngành nghề không đòi hỏi phải có nhiều vốn cũng như nhiều lao động tham gia.

Bên cạnh các mô hình kinh doanh trên thì pháp luật của Việt Nam hiện nay quy định chính thức các loại hình doanh nghiệp sau:

+ Doanh nghiệp tư nhân (*private enterprise*): “đây là loại hình doanh nghiệp dân doanh và do một chủ sở hữu duy nhất” (Nguyễn Vinh Hưng, 2017). Ngay từ khi Việt Nam bắt đầu xây dựng nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, Luật Doanh nghiệp tư nhân năm 1990 đã được ban hành. Thời kỳ mới xuất hiện, loại hình doanh nghiệp tư nhân khá gần gũi với tầng lớp thương nhân tại Việt Nam thời kỳ đầu đổi mới. Tuy nhiên, cho đến nay, loại hình doanh

ng nghiệp tư nhân ngày càng kém thu hút nhà đầu tư lựa chọn bởi loại hình doanh nghiệp này tồn tại khá nhiều hạn chế. Vì thế, một số năm gần đây, nếu so với loại hình công ty

một chủ sở hữu khác điển hình như công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên thì khả năng thu hút, cạnh tranh của doanh nghiệp tư nhân thậm chí còn kém hơn.

TT	Loại hình doanh nghiệp	Tháng 01 năm 2017			Tháng 01 năm 2018		
		Đăng ký thành lập			Đăng ký thành lập		
		Số lượng doanh nghiệp	Vốn đăng ký (tỷ đồng)	Lao động (người)	Số lượng doanh nghiệp	Vốn đăng ký (tỷ đồng)	Lao động (Nghìn người)
Tổng số		8.990	90.283	104.062	10.839	98.272	85.289
1	Công ty TNHH 1TV	5.042	26.811	63.688	6471	32443	45.928
2	Công ty TNHH 2TV	2.122	14.666	19.713	2426	18191	18.055
3	Doanh nghiệp tư nhân	298	418	1.651	182	205	778
4	Công ty Cổ phần	1.527	48.388	19.006	1758	47433	20.519
5	Công ty hợp danh	1	1	4	2	1	9

Nguồn: (Cổng thông tin đăng ký doanh nghiệp quốc gia, 2018), Tình hình chung về đăng ký doanh nghiệp tháng 01/2018.

+ Công ty cổ phần (*joint stock company*): là loại hình công ty rất phổ biến trên thế giới và ngay tại Việt Nam hiện nay. Công ty cổ phần có khả năng thu hút nguồn vốn rộng rãi và là công ty lý tưởng khi kinh doanh trong phạm vi lớn hoặc thậm chí rất lớn. Theo quy định tại khoản 3, Điều 110 của Luật Doanh nghiệp năm 2014 thì công ty cổ phần là loại hình công ty duy nhất tại Việt Nam có khả năng phát hành cổ phần các loại trên thị trường chứng khoán. Từ những lý do trên, có thể thấy loại hình công ty cổ phần là công ty có khả năng thu hút đầu tư mạnh mẽ và rất phù hợp với các nhà đầu tư có dự định kinh doanh lớn và luôn cần huy động nguồn vốn rộng rãi. Vì vậy, hầu hết các quốc gia trên thế giới đều quy định sự tồn tại của công ty cổ phần và thường tạo nhiều chính sách hỗ trợ cho sự phát triển của loại hình công ty này.

+ Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên (*one member limited liability company*) là loại hình công ty một chủ sở hữu. Tuy nhiên, khác với doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên là loại hình công ty thuộc hình thức của công ty đối

vốn. Vì thế, chủ sở hữu của công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên được hưởng chế độ chịu trách nhiệm hữu hạn về mặt tài sản. Điều này có nghĩa, chủ sở hữu của công ty này chỉ phải chịu trách nhiệm trong phạm vi số vốn góp của họ tại công ty. So với chủ doanh nghiệp tư nhân phải chịu trách nhiệm bằng tất cả tài sản thì rõ ràng loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên có sự đảm bảo an toàn cho chủ sở hữu của nó. Vì thế, loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên được đa số nhà đầu tư khi dự định kinh doanh một mình lựa chọn. Đây là xu hướng không chỉ tại Việt Nam mà đang diễn ra tại một số quốc gia khác, “lịch sử phát triển của các công ty thời gian gần đây cho thấy công ty trách nhiệm hữu hạn một người chiếm vị trí khá quan trọng ở các nước châu Âu” (Bùi Ngọc Cường, 2010, 59).

+ Công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên là loại hình doanh nghiệp rất phổ biến tại Việt Nam trong một số năm gần đây. Về cơ bản, công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên có “cơ cấu tổ chức khá gọn gàng vì chỉ tồn tại trong khoảng từ 2 thành

viên đến tối đa 50 thành viên. Mặt khác, thành viên của công ty còn được hưởng chế độ trách nhiệm hữu hạn về tài sản” (Nguyễn Vinh Hưng, 2016, 40 - 42). Đây là lợi thế rất lớn của công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên. Chính vì thế, công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên có khá nhiều thuận lợi để phát triển và thu hút mạnh mẽ các nhà đầu tư tham gia. So với các yêu cầu, đòi hỏi của thành phần kinh tế tư nhân tại Việt Nam hiện nay thì loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên về cơ bản có thể đáp ứng được.

+ Công ty hợp danh (*general partnership*) là loại hình công ty có nhiều điểm khác biệt so với tất cả các loại hình công ty còn lại. Về bản chất, công ty hợp danh là công ty thuộc loại hình của công ty đối nhân. Vì vậy, công ty hợp danh đề cao các mối quan hệ hợp tác và sự gắn bó mật thiết, chặt chẽ giữa các thành viên với nhau. Nguyên tắc pháp định, “các thành viên hợp danh của công ty hợp danh phải chịu trách nhiệm vô hạn và liên đới trước mọi khoản nợ của công ty” (Nguyễn Vinh Hưng, 2016, 22). Vì thế, các thành viên hợp danh phải thực sự tin tưởng đến mức sống chết có nhau. Cũng chính vì vậy, vấn đề vốn góp trong công ty hợp danh chỉ là yếu tố thứ yếu. Mặc dù công ty này có khá nhiều điểm phù hợp với tâm lý kinh doanh và truyền thống thương mại của giới đầu tư tại Việt Nam thế nhưng trên thực tế, hiện nay loại hình công ty hợp danh khá ít.

3. Định hướng các mô hình kinh doanh để phát triển thành phần kinh tế tư nhân tại Việt Nam trong giai đoạn hội nhập quốc tế

Hội nhập kinh tế quốc tế ảnh hưởng và tác động rất mạnh mẽ lên các thành phần kinh tế của từng quốc gia. Bởi lẽ, các quan hệ kinh tế trong thời kỳ hội nhập khá đa dạng, phong phú nhưng cũng rất cạnh tranh. Điều này đòi hỏi từng thành phần kinh tế phải không ngừng nỗ lực để tồn tại và phát triển. Đối với

thành phần kinh tế tư nhân của Việt Nam, điểm yếu của thành phần kinh tế này là thường không có sự liên kết, nhỏ lẻ, rời rạc. Đến khi phải cạnh tranh với các công ty hoặc thậm chí với các tập đoàn kinh tế lớn của nước ngoài thì thành phần kinh tế tư nhân của Việt Nam sẽ rất khó khăn. Điều này đòi hỏi hệ thống pháp luật về mô hình kinh doanh của Việt Nam hiện nay phải tạo ra hành lang pháp lý phù hợp để hỗ trợ cho sự phát triển của các thành phần kinh tế tư nhân.

Thời gian gần đây, có nghiên cứu cho rằng: “Qua nghiên cứu truyền thống thương mại của người Việt Nam cho thấy, cơ sở để một loại hình doanh nghiệp có thể phát triển tốt tại Việt Nam thì loại hình doanh nghiệp đó phải thỏa mãn các điều kiện như: (i) quy mô của doanh nghiệp không quá lớn nhưng lại có thể dễ dàng mở rộng quy mô trong dài hạn; (ii) Giữa các thành viên của doanh nghiệp phải luôn tồn tại sự tin tưởng lẫn nhau; (iii) Doanh nghiệp phải đảm bảo sự an toàn về mặt pháp lý trước pháp luật, tạo niềm tin cho các khách hàng và cơ cấu tổ chức, quản trị điều hành không quá phức tạp” (Nguyễn Vinh Hưng, 2015, 33). Ngoài ra, nghiên cứu khác cũng chỉ rõ: “doanh nghiệp vừa và nhỏ chiếm 95% tổng số doanh nghiệp ở Việt Nam, được đánh giá là lực lượng năng động, có đóng góp nhiều cho tăng trưởng GDP” (Đỗ Thị Kim Tiên, 2013, 42). Hay trong báo cáo của Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam (VCCI) thì: “trong số hơn 500.000 doanh nghiệp đang hoạt động, các doanh nghiệp cỡ lớn chỉ chiếm khoảng 2% và cũng gần ấy phần trăm các doanh nghiệp cỡ vừa. Còn lại 95 - 96% là các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ. Riêng doanh nghiệp siêu nhỏ (dưới 10 lao động) đã chiếm tới 66 - 67%. Nếu tính cả các hộ kinh doanh cá thể đang hoạt động trong nền kinh tế thì tỷ lệ doanh nghiệp siêu nhỏ có thể chiếm tới 99,9%” (Báo điện tử Dân trí, 2014). Đồng thời, theo nghiên cứu của Viện nghiên cứu

quản lý kinh tế Trung Ương: “Nhiều nghiên cứu và thực tế đã chỉ ra rằng chính các doanh nghiệp nhỏ và vừa là một động lực quan trọng thúc đẩy phát triển và đổi mới kinh tế - xã hội... Doanh nghiệp nhỏ và vừa đã thực sự định nghĩa lại những thị trường hoàn toàn mới, khởi đầu làn sóng sáng tạo - đổi mới không chỉ cho quốc gia mà cả thế giới” (Viện nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương, 2010).

Theo chúng tôi, các nhận định trên là phù hợp với điều kiện và hoàn cảnh của nền kinh tế tại Việt Nam hiện nay. Đồng thời, trong một chừng mực nhất định thì các tiêu chí trên cũng khá phù hợp để thúc đẩy thành phần kinh tế tư nhân phát triển. Cũng từ đó, có thể dự báo mô hình kinh doanh nhỏ, vừa và đề cao sự tin cậy giữa các thành viên sẽ có thể tồn tại và phát triển hiệu quả, mạnh mẽ tại Việt Nam và rất phù hợp với thành phần kinh tế tư nhân. Bên cạnh đó, nếu xét đến các yếu tố như tâm lý kinh doanh, truyền thống thương mại hay đặc điểm của thành phần kinh tế tư nhân và đồng thời đối chiếu với các mô hình kinh doanh hiện nay, có thể đưa đến các nhận định:

+ Mô hình cá nhân kinh doanh có lợi thế là việc thành lập đơn giản và đồng thời mọi lợi nhuận thu được từ kết quả sản xuất, kinh doanh sẽ chỉ thuộc về bản thân người chủ kinh doanh. Hơn nữa, nguồn vốn để đầu tư sản xuất, kinh doanh thường không lớn, nên điều này tạo thuận lợi cho hầu hết các chủ thể kinh doanh. Tuy nhiên, mô hình kinh doanh này còn khá nhiều hạn chế như không có khả năng thu hút nguồn vốn lớn để mở rộng phạm vi sản xuất, kinh doanh. Hay do phải kinh doanh một mình và tự chịu trách nhiệm nên bản thân người chủ kinh doanh không thể điều tiết, san sẻ rủi ro kinh doanh cho người khác. Đồng thời, mô hình kinh doanh này thường có khuynh hướng phát triển tự phát nên thời gian tồn tại khá ngắn. Bên cạnh

đó, về phía pháp luật thì việc quản lý hoạt động kinh doanh của các cá nhân kinh doanh thường gặp rất nhiều khó khăn, phức tạp. Bởi trên thực tế, các chủ thể kinh doanh hoạt động khá tùy tiện và thường thay đổi địa điểm kinh doanh hay thay đổi lĩnh vực kinh doanh mà rất ít khi thông báo cho các cơ quan quản lý. Vì vậy, nếu để mô hình cá nhân kinh doanh phát triển ổn định, bền vững, hiệu quả lâu dài thì Nhà nước cần phải tổ chức và quản lý chặt chẽ hơn mô hình kinh doanh này. Như vậy, khi xem xét triển vọng dài lâu thì mô hình cá nhân kinh doanh không thực sự là mô hình kinh doanh phù hợp để phát triển thành phần kinh tế tư nhân.

+ Về mô hình kinh doanh Tổ hợp tác và Hộ gia đình thì có điểm chung đây đều là các chủ thể kinh doanh với quy mô hoạt động tương đối nhỏ, sản xuất giản đơn và sử dụng ít lao động. Hai mô hình kinh doanh này chỉ thực sự phù hợp ở các vùng nông thôn và thường gặp khó khăn về vốn do khó cạnh tranh với các loại hình doanh nghiệp, khó mở rộng quy mô phát triển (Nguyễn Vinh Hưng, 2018, 74). Bởi, thông thường tại các vùng này, các chủ thể kinh doanh hay có sự liên kết hoặc tổ chức hợp tác trong phạm vi gia đình, họ hàng, làng xóm với nhau để cùng tiến hành các hoạt động sản xuất, kinh doanh nhỏ lẻ. Tuy nhiên, để cạnh tranh với các loại hình doanh nghiệp hay khi có nhu cầu mở rộng quy mô phát triển thì các chủ thể kinh doanh trên đều gặp phải rất nhiều khó khăn. Bên cạnh đó, hiện nay, quy định tại Điều 101 của Bộ luật Dân sự năm 2015 thì cả Tổ hợp tác và Hộ gia đình đều không có tư cách pháp nhân trong các quan hệ dân sự (Quốc Hội, 2015). Điều này càng gây khó khăn cho các mô hình kinh doanh trên trong trường hợp nếu phải tham gia vào các quan hệ dân sự, thương mại yêu cầu chủ thể kinh doanh bắt buộc phải có tư cách pháp nhân như: căn cứ điểm a, mục 3.1.1 quy định về tư cách

pháp lý của tổ chức thiết kế tại Thông tư của Bộ xây dựng số 01/BXD-CSXD ngày 15 - 4 - 1997: “tổ chức tư vấn, thiết kế thực hiện công trình của dự án đầu tư phải có tư cách pháp nhân”; hay khoản 1, Điều 15 của Nghị định số 52/1999/NĐ-CP ngày 8 - 7 - 1999 về Quy chế quản lý đầu tư và xây dựng: “Tổ chức tư vấn đầu tư và xây dựng là các tổ chức nghề nghiệp thuộc các thành phần kinh tế, có tư cách pháp nhân”; Hoặc khi muốn tham gia vào quỹ thành viên của loại hình quỹ đầu tư chứng khoán “bắt buộc tất cả các thành viên góp vốn phải là pháp nhân. Vốn của quỹ loại hình này, không phải do công chúng đầu tư đóng góp mà do các thành viên của quỹ, gồm những tổ chức có tư cách pháp nhân đóng góp” (Phạm Thị Giang Thu, 2012, 272). Vì thế, để phát triển thành phần kinh tế tư nhân thì cả hai chủ thể kinh doanh Tổ hợp tác và Hộ gia đình đều chưa phải là các chủ thể kinh doanh phù hợp.

+ Đối với loại hình doanh nghiệp tư nhân và công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên thì điểm chung giữa chúng đều thuộc loại hình công ty một chủ sở hữu duy nhất. Điểm mạnh của các công ty một chủ sở hữu là người chủ kinh doanh hoàn toàn có quyền tự quyết định mọi vấn đề của công ty. Nói cách khác, quyền lực của người chủ sở hữu không bị chia sẻ cho bất cứ thành viên nào khác. Đồng thời với đó là việc quản lý điều hành công ty khá đơn giản, dễ dàng. Tuy nhiên, khó khăn chung của cả hai loại hình công ty này đó là đều bị giới hạn, bó hẹp trong quy mô kinh doanh nhỏ lẻ. Đến giai đoạn đòi hỏi nguồn vốn lớn thì các loại hình công ty một thành viên này càng gặp phải khó khăn. Hơn nữa, tâm lý chung của các nhà đầu tư hiện nay thường mong muốn mở rộng hợp tác, liên kết nhằm để san sẻ bớt rủi ro kinh doanh hoặc tìm kiếm, chia sẻ thêm cơ hội phát triển thì các loại hình công ty một chủ sở hữu càng trở nên khó cạnh tranh với

các loại hình công ty có nhiều chủ sở hữu. Vì thế, trên thực tiễn kinh doanh cho thấy, cả hai loại hình công ty này hiện chỉ tồn tại trong phạm vi kinh doanh nhỏ lẻ. Thế nên, khi xem xét khả năng phát triển lâu dài thì cả hai loại hình công ty này đều chưa thực sự là các lựa chọn thích hợp để phát triển thành phần kinh tế tư nhân trong giai đoạn hội nhập quốc tế.

+ Về loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên thì có thể nhận định, đây là một loại hình công ty có nhiều điểm khá phù hợp với yêu cầu và đòi hỏi của thành phần kinh tế tư nhân tại Việt Nam trong giai đoạn hội nhập quốc tế. Bởi lẽ, khi xem xét từ yếu tố tâm lý kinh doanh của các nhà đầu tư hiện nay cho thấy, các nhà đầu tư của Việt Nam vẫn chưa thật sự thoát khỏi thói quen kinh doanh theo kiểu thân thiết, quen biết hay tin tưởng, phụ thuộc lẫn nhau. Hơn nữa, đại đa số các chủ thể kinh tế tư nhân vẫn còn giản đơn nên chưa thể đạt tới quy mô, trình độ tổ chức và tính chuyên nghiệp cao. Vì thế, mô hình của công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên khá phù hợp với thành phần kinh tế tư nhân. Bởi công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên là loại hình công ty chỉ giới hạn trong phạm vi từ 2 đến 50 thành viên nên vẫn là loại hình công ty có cơ cấu tổ chức, quản trị điều hành hay quy mô hoạt động chưa thật sự lớn. Hơn nữa, khác với công ty cổ phần, thành viên của công ty này thường vẫn duy trì mối quan hệ thân thiết với nhau. Nói cách khác, “công ty tồn tại dựa trên sự quen biết và tin tưởng giữa các thành viên. Mối quan hệ cá nhân giữa họ là nền tảng cho công ty trách nhiệm hữu hạn” (Phạm Duy Nghĩa, 2004, 267). Tất cả những điều này tạo ra những thuận lợi nhất định cho công ty cũng như cho các thành viên của công ty.

Tuy nhiên, công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên còn tồn tại khá nhiều hạn chế như việc chuyển nhượng phần vốn

của các thành viên luôn bị pháp luật hạn chế hay tính chất trách nhiệm hữu hạn về tài sản đôi khi có thể làm giảm trách nhiệm của các thành viên với khách hàng. Chính vì vậy, có nhận định cho rằng: “đôi khi các công ty này chỉ là tấm bình phong để một số thương nhân sử dụng để hạn chế rủi ro. Vì thế, các chủ ngân hàng và cả người dân thường, khi thỏa thuận cho công ty trách nhiệm hữu hạn vay mượn thường đòi hỏi sự bảo lãnh của thành viên chính của công ty” (Francis Lemeunier, 1993, 247). Hay “khi làm ăn với công ty trách nhiệm hữu hạn khách hàng có nhiều lý do để cẩn trọng” (Phạm Duy Nghĩa, 2009, 71). Từ đó, chúng tôi cho rằng, để loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên phù hợp và thúc đẩy sự phát triển của thành phần kinh tế tư nhân và có thể hạn chế bớt các hậu quả bất lợi cho xã hội thì cần xem xét đến vấn đề các ngành, nghề, lĩnh vực kinh doanh của công ty này. Cụ thể, các ngành, nghề, lĩnh vực kinh doanh có thể gây hậu quả hay có khả năng nguy hại, ảnh hưởng lớn cho xã hội như y tế (mở phòng khám chữa bệnh tư, cửa hàng bán thuốc chữa bệnh và các vật tư ngành y tế), dịch vụ pháp lý (văn phòng, công ty luật hay dịch vụ công chứng tư, dịch vụ thừa phát lại)... thì không nên cho phép các chủ thể kinh doanh được tổ chức hoạt động theo mô hình của công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên hoặc ngay cả công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên. Vì đây đều là các ngành, nghề, lĩnh vực kinh doanh có khả năng gây tổn hại, ảnh hưởng rất lớn cho người sử dụng các dịch vụ của chúng nên rất cần đòi hỏi các chủ thể kinh doanh các dịch vụ kể trên phải chịu trách nhiệm vô hạn về tài sản. Có như vậy, khi kinh doanh các dịch vụ trên, những người chủ kinh doanh mới có thể tự nâng cao ý thức cũng như tinh thần trách nhiệm tốt hơn. Từ đó, đối với công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên thì nên khuyến khích và tạo nhiều điều kiện để loại hình

công ty này phát triển tại Việt Nam nhưng cần đặc biệt chú ý đến vấn đề cho phép kinh doanh các ngành, nghề kể trên.

+ Đối với loại hình công ty cổ phần, có thể khẳng định, đây là loại hình công ty rất thích hợp trong nền kinh tế thị trường hiện đại và khá phù hợp với thành phần kinh tế tư nhân tại Việt Nam (Nguyễn Vinh Hung, 2018, 74). Bởi như đã phân tích, công ty cổ phần có khả năng thu hút đầu tư mạnh mẽ và giới hạn rủi ro tài chính cho các cổ đông. Tuy vậy, trên thực tế thì kinh nghiệm kinh doanh, quản lý hay hiểu biết về pháp luật của đại bộ phận không nhỏ người tham gia kinh doanh hiện vẫn rất hạn chế. Điều này gây ra không ít khó khăn cho các nhà đầu tư khi kinh doanh theo mô hình của công ty cổ phần. Bởi công ty cổ phần lại là loại hình công ty được tổ chức và vận hành rất chặt chẽ và khoa học. Vì thế, để kinh doanh loại hình công ty này đòi hỏi phải có sự am hiểu các quy định pháp luật tương đối tốt. Tuy nhiên, như đã trình bày, việc am hiểu pháp luật của công ty cổ phần thực sự không phải là điều dễ dàng, thuận lợi đối với hầu hết nhà kinh doanh của Việt Nam hiện nay. Ngoài ra, liên quan đến công ty cổ phần thì cần phải xem xét thêm vấn đề “đạo đức kinh doanh của một bộ phận người tham gia kinh doanh hiện nay rất yếu kém” (Thu Thùy, 2013). Trong thời gian gần đây, những vụ lừa đảo, hay kinh doanh thiếu đạo đức, vi phạm pháp luật vẫn diễn ra và ngày càng có khuynh hướng nhiều và tinh vi hơn trước. Trong đó, điều đáng nói là phần lớn những chủ thể kinh doanh này đang tồn tại dưới hình thức của công ty cổ phần. Bởi khi tham gia vào công ty cổ phần thì các cổ đông được hưởng chế độ trách nhiệm hữu hạn về tài sản. Cổ đông có thể giới hạn trước khả năng thua lỗ và khoản lỗ không bao giờ ảnh hưởng đến các nguồn tài sản khác của cổ đông. Chính vì thế, không ít cổ đông lợi dụng tính chất chịu trách nhiệm hữu hạn để kinh doanh chủ quan, thiếu tinh thần trách nhiệm

và đã gây ra các hậu quả nghiêm trọng cho khách hàng.

Chúng tôi cho rằng, để loại hình công ty cổ phần có thể phù hợp và thúc đẩy sự phát triển của thành phần kinh tế tư nhân thì pháp luật cần sửa đổi, bổ sung và xây dựng thêm nhiều chế tài xử phạt mạnh mẽ, nghiêm khắc đối với các hoạt động kinh doanh vi phạm pháp luật của công ty cổ phần. Ngoài ra, cũng giống với các lĩnh vực, ngành, nghề kinh doanh của loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn thì đối với công ty cổ phần, pháp luật cũng nên xem xét đến phạm vi các lĩnh vực hoạt động kinh doanh của cả công ty này. Trên thực tế, thời gian trước đây, Điều 17 và Điều 19 của Pháp lệnh Luật sư năm 2001 từng có quy định, khi kinh doanh các dịch vụ pháp lý thì bắt buộc phải kinh doanh dưới hình thức là các văn phòng luật hoặc phải thành lập theo mô hình công ty luật hợp danh và mô hình này được tổ chức gần như theo mô hình công ty hợp danh trong Luật Doanh nghiệp. Hoặc quy định hiện nay đối với Văn phòng Thừa phát lại, nếu do một Thừa phát lại thành lập thì được tổ chức và hoạt động theo loại hình doanh nghiệp tư nhân, còn nếu do hai Thừa phát lại trở lên thành lập thì sẽ tổ chức và hoạt động theo mô hình công ty hợp danh (Thủ tướng Chính phủ, 2009, khoản 4, Điều 1 của Quyết định số 224). Điều này chứng tỏ, pháp luật ngày càng quan tâm hơn đến vấn đề định hướng ngành, nghề, lĩnh vực kinh doanh theo đặc thù của từng loại hình công ty. Như vậy, càng cần thiết phải định hướng các ngành, nghề, lĩnh vực kinh doanh của loại hình công ty cổ phần.

Theo chúng tôi nên quy định các ngành, nghề, lĩnh vực kinh doanh với quy mô lớn và thường xuyên cần huy động nguồn vốn (ngân hàng, xây dựng, chứng khoán, vui chơi giải trí, hàng không, vận tải, hoặc lĩnh vực may mặc với quy mô sản xuất kinh doanh rất lớn...) thì mới được phép thành lập với mô

hình của công ty cổ phần. Đây đều là những ngành, nghề, lĩnh vực kinh doanh lớn và yêu cầu mở rộng quy mô hoạt động diễn ra rất nhanh chóng. Cổ phiếu của các ngành này thường thu hút được đông đảo giới đầu tư mua, bán nên đó còn là nguồn hàng hóa giá trị trên thị trường chứng khoán. Nếu các ngành, nghề, lĩnh vực kinh doanh trên tổ chức theo hình thức của công ty cổ phần thì mới thật sự hiệu quả và phát huy hết khả năng của loại hình công ty này.

+ Về công ty hợp danh, khác với tất cả các loại hình công ty khác, công ty hợp danh là công ty duy nhất thuộc hình thức của loại hình công ty đối nhân. Điểm mạnh của công ty hợp danh chính là công ty này luôn đảm bảo an toàn về mặt pháp lý rất cao cho các khách hàng và chủ nợ. Nguyên tắc pháp định các thành viên hợp danh của công ty hợp danh phải liên đới và chịu trách nhiệm vô hạn về mọi nghĩa vụ tài sản của công ty. Điều đó có nghĩa, đến khi công ty hợp danh không thể thanh toán nợ thì chủ nợ có thể yêu cầu từng thành viên hợp danh phải thanh toán các khoản nợ của công ty. Trong các trường hợp này, tài sản của từng thành viên hợp danh có thể khánh kiệt cùng với sự thua lỗ của công ty hợp danh. Công ty hợp danh có thể gây ra nhiều bất lợi cho thành viên của nó nhưng bù lại, đây lại là sự yên tâm và bảo đảm rất cao cho các khách hàng hay chủ nợ khi giao dịch với công ty. Các ngân hàng hoặc các chủ nợ thường dễ dàng cho công ty hợp danh vay mượn hơn so với các loại hình công ty khác. Bên cạnh đó, do đặc thù là công ty đối nhân nên mối quan hệ thân thiết, quen biết và tin tưởng giữa các thành viên luôn được coi trọng. Đây cũng là các yếu tố then chốt, quyết định dẫn tới sự thành lập và tồn tại của công ty này. Quy mô của công ty hợp danh thường không quá lớn nên đây lại là thuận lợi đối với các nhà kinh doanh chỉ với dự định kinh doanh với quy mô vừa hoặc nhỏ và lại muốn duy trì mối quan hệ thân thiết giữa các thành viên với nhau.

Phù hợp với nhận định này, thời gian trước cũng đã có ý kiến cho rằng: “Trong điều kiện của nước ta hiện nay, việc pháp luật ghi nhận loại hình công ty đối nhân cũng là cần thiết, phù hợp với truyền thống của người Việt Nam là quan hệ họ hàng bền chặt. Với tư tưởng, “một giọt máu đào hơn ao nước lã” những người họ hàng với nhau họ tin tưởng vào nhau hơn. Đặc biệt là trong điều kiện, có ít vốn, họ chỉ muốn liên kết lại với nhau để kinh doanh chung, lấy công ty làm lõi là chủ yếu, do đó rất thích hợp với loại hình công ty đối nhân” (Nguyễn Thị Khế và cộng sự, 1999, 195). Nghiên cứu trong thời gian gần đây: “từ niềm tin, thói quen, các thiết chế cho đến khả năng quản lý... có nhiều cơ sở để dự báo mô hình kinh doanh chủ yếu của người Việt Nam trong một tương lai gần vẫn là doanh nghiệp vừa và nhỏ, sức mạnh của họ chủ yếu là niềm tin giữa những người trong gia đình, dòng họ, bạn bè” (Phạm Duy Nghĩa, 2004, 338). Điều này càng khẳng định tầm quan trọng, vai trò của các doanh nghiệp vừa hoặc nhỏ tại Việt Nam và cũng như triển vọng phát triển của chúng thời gian tới. Từ đó cho thấy công ty hợp danh cũng là loại hình công ty khá phù hợp để thúc đẩy sự phát triển của thành phần kinh tế tư nhân tại Việt Nam trong giai đoạn hiện tại và cả lâu dài.

Chúng tôi cho rằng, để công ty hợp danh có thể phù hợp và thúc đẩy sự phát triển của thành phần kinh tế tư nhân hơn nữa thì cần thiết nên quy định những ngành, nghề, lĩnh vực kinh doanh với quy mô vừa hoặc nhỏ và luôn đòi hỏi trách nhiệm rất cao về mặt pháp lý thì phải bắt buộc đăng ký hoạt động dưới mô hình của công ty hợp danh. Bởi như đã phân tích, công ty này có sự đảm bảo an toàn về mặt pháp lý rất cao. Khi kinh doanh trong các lĩnh vực vốn đòi hỏi sự đảm bảo rất cao về chất lượng và dịch vụ, những người chủ kinh doanh sẽ luôn ý thức và tự nâng cao trách nhiệm khi cung cấp các dịch vụ đó cho

khách hàng. Nhờ đó, khách hàng sử dụng dịch vụ có thể yên tâm và được bảo vệ tốt hơn. Có như vậy, chúng ta mới phát huy tốt nhất các thế mạnh của loại hình công ty hợp danh và góp phần thúc đẩy sự phát triển của thành phần kinh tế tư nhân.

4. Kết luận

Kinh tế tư nhân là một bộ phận không thể tách rời của nền kinh tế Việt Nam trong giai đoạn toàn cầu hóa và hội nhập quốc tế. Trên thực tế, kinh tế tư nhân ngày càng thể hiện vị trí, vai trò cũng như ảnh hưởng, đóng góp to lớn. Có thể khẳng định, kinh tế tư nhân là một trong những động lực chủ đạo để phát triển nền kinh tế và đồng thời, kinh tế tư nhân có phát triển thì mới góp phần giúp cho kinh tế Việt Nam hội nhập sâu rộng với kinh tế quốc tế. Vì vậy, nhằm khơi thông, thu hút nguồn vốn đầu tư để tăng trưởng và phát triển kinh tế thì việc quan tâm, hỗ trợ thành phần kinh tế tư nhân là rất cần thiết. Trong đó, việc mở rộng, đa dạng hóa các mô hình chủ thể kinh doanh và định hướng các loại hình doanh nghiệp phù hợp để thúc đẩy kinh tế tư nhân là vấn đề rất quan trọng. Sau khi nghiên cứu thực trạng môi trường kinh doanh tại Việt Nam, hay đặc điểm của thành phần kinh tế tư nhân cũng như điểm mạnh, điểm yếu của từng mô hình chủ thể kinh doanh thì có thể khẳng định, công ty hợp danh, công ty cổ phần và công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên đều là các loại hình công ty khá phù hợp trong nền kinh tế thị trường hội nhập quốc tế tại Việt Nam hiện nay và hơn nữa, các loại hình công ty này đều có thể thúc đẩy sự phát triển của thành phần kinh tế tư nhân. Tuy nhiên, để các loại hình công ty này phát triển ổn định, bền vững và góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế tư nhân thì cần chú ý đến vấn đề định hướng kinh doanh các loại hình công ty trên. Thiết nghĩ, việc quy định cụ thể các ngành, nghề, lĩnh vực kinh doanh dưới hình thức công ty hợp danh, công

ty cổ phần và công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên đều không làm hạn chế quyền tự do, sáng tạo trong kinh doanh. Bởi chỉ với mục đích định hướng các ngành, nghề, lĩnh vực kinh doanh đi theo đúng trật tự, hoạt động an toàn, hiệu quả và để phù hợp

với thể mạnh của từng loại hình công ty và còn nhằm góp phần thúc đẩy sự phát triển ổn định, bền vững, lâu dài của thành phần kinh tế tư nhân tại Việt Nam trong giai đoạn phát triển kinh tế thị trường hội nhập quốc tế./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Báo điện tử Dân trí (2014). 99,9% doanh nghiệp Việt Nam là... siêu nhỏ?!. Nguồn truy cập: <http://dantri.com.vn/kinh-doanh/999-doanh-nghiep-viet-nam-la-sieu-nho-868243.htm> , truy cập ngày 22/3/2018.
- Báo điện tử Dân trí (2018). Tăng trưởng GDP năm 2017 đạt 6.81% nhờ kinh tế tư nhân. Nguồn truy cập: <http://dantri.com.vn/kinh-doanh/tang-truong-gdp-2017-dat-681-nho-kinh-te-tu-nhan-2017122906400637.htm> , truy cập ngày 17/8/2018.
- Báo điện tử Tiền phong (2017). “Chết” vì mua nhà đất theo... tin đồn. Nguồn truy cập: <http://m.tienphong.vn/dia-oc/chet-vi-mua-nha-dat-theo-tin-don-1158837.tpo> , truy cập ngày 16/6/2018.
- Cổng thông tin đăng ký doanh nghiệp quốc gia (2018). Tình hình chung về đăng ký doanh nghiệp tháng 01/2018. Nguồn truy cập: <https://dangkykinhdoanh.gov.vn/Default.aspx?tabid=91&ArticleID=3149&language=vi-VN>, truy cập: 17/8/2018.
- Ngô Huy Cương (2013). Giáo trình Luật Thương mại phần chung và thương nhân. Nhà xuất bản Đại học Quốc gia Hà Nội, tr. 119.
- Bùi Ngọc Cường (2010). Giáo trình Luật Thương mại, tập 1. Nhà xuất bản giáo dục Việt Nam, tr. 59.
- Phạm Văn Dũng (2011). Các thành phần kinh tế nhận thức lý luận và thực tiễn Việt Nam. Tạp chí Khoa học ĐHQGHN, Kinh tế và Kinh doanh 27, tr. 5.
- Nguyễn Trí Dĩnh và cộng sự (2007). Giáo trình lịch sử kinh tế. Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, tr. 285.
- Nguyễn Thị Khế và cộng sự (1999). Luật kinh doanh. NXB Thống kê, tr. 195.
- Nguyễn Vinh Hưng (2015). Cần xây dựng loại hình doanh nghiệp phù hợp với nền kinh tế Việt Nam. Tạp chí Dân chủ pháp luật, 08/2015, tr. 33.
- Nguyễn Vinh Hưng (2016). Các nguyên tắc của công ty hợp danh theo Luật Doanh nghiệp năm 2014. Tạp chí Dân chủ pháp luật, 05/2016, tr. 22.
- Nguyễn Vinh Hưng (2016). Công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên trong môi trường kinh doanh hiện nay. Tạp chí Nghiên cứu lập pháp, số 16/2016, tr. 40 - 42.
- Nguyễn Vinh Hưng (2017). Doanh nghiệp tư nhân và sự phù hợp với môi trường thương mại tại Việt Nam. Tạp chí Nghề Luật, số 02, tr. 11 - 15.
- Nguyễn Vinh Hưng (2017). Từ truyền thống thương mại đến việc định hướng loại hình doanh nghiệp tham gia kinh doanh tại Việt Nam. Tạp chí Quản lý Kinh tế, số 83, tháng 7+8/2017, tr. 74 - 76.

- Nguyễn Vinh Hưng (2018). Phát triển loại hình doanh nghiệp phù hợp để thúc đẩy kinh tế tư nhân tại Việt Nam, Tạp chí Quản lý Nhà nước, số 264, tháng 01/2018, tr. 72 - 75.
- Francis Lemeunier (1993). Nguyên lý và thực hành Luật thương mại, Luật kinh doanh. Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, tr. 247.
- Khánh Nam (2016). Tầm quan trọng của khu vực kinh tế tư nhân trong phát triển kinh tế đất nước. Nguồn truy cập từ địa chỉ: <https://goo.gl/2Uhj2M>, ngày truy cập 22/3/2018.
- Phạm Duy Nghĩa (2004). Chuyên khảo Luật Kinh tế. Khoa Luật - Đại học Quốc gia Hà Nội, Nhà xuất bản Đại học Quốc gia Hà Nội, tr 338.
- Phạm Duy Nghĩa (2009). Luật Doanh nghiệp: tình huống - phân tích - bình luận. Nhà xuất bản Đại học Quốc gia Hà Nội, tr. 71.
- Alan Phan (2013). Muốn khuyến khích đầu tư phải củng cố niềm tin. Nguồn: <https://goo.gl/fRdnqa>, truy cập ngày 15/3/2018.
- Phạm Thị Giang Thu (chủ biên 2012). Giáo trình Luật chứng khoán. Trường Đại học Luật Hà Nội, Nhà xuất bản Công an nhân dân, tr. 272.
- Thu Thùy (2013). Khi lương tâm chỉ bằng những chai rượu giả. Nguồn truy cập: <http://vov.vn/vov-binh-luan/khi-luong-tam-chi-bang-nhung-chai-ruou-gia-297753.vov> , truy cập ngày 24/3/2018.
- Trường Đại học Kinh tế quốc dân (2011). Giáo trình Quản trị kinh doanh. Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân, tr. 27.
- Đỗ Thị Kim Tiên (2013), Hoàn thiện hệ thống pháp luật bảo đảm quyền bình đẳng doanh nghiệp ở Việt Nam, Tạp chí Dân chủ & pháp luật, số 09, tr. 42.
- Thủ tướng Chính phủ (2009). Quyết định số 224/QĐ-TTg ngày 19/2/2009 của Thủ tướng Chính phủ về Phê duyệt đề án “Thực hiện thí điểm chế định Thừa phát lại tại thành phố Hồ Chí Minh”. Khoản 4, Điều 1.
- Tổng cục Thống kê (2016). Động thái và thực trạng kinh tế - xã hội Việt Nam 5 năm 2011 - 2015. Nhà xuất bản Thống kê, tr. 165.
- Phạm Quang Vinh (2011). Giáo trình Kinh tế học Vĩ mô. Đại học kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội, tr. 135.
- Viện nghiên cứu quản lý kinh tế Trung Ương - Cổng thông tin kinh tế Việt Nam (2010). Phát triển Doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam. Nguồn truy cập: <http://www.vnep.org.vn/vi-vn/Cac-loai-hinh-doanh-nghiep/Phat-trien-Doanh-nghiep-nho-va-vua-o-Viet-Nam.html> , truy cập: 23/3/2018.