

Nghiên cứu của CEPR

Mối quan hệ giữa tự do kinh tế, hành vi doanh nhân và tăng trưởng kinh tế: Trường hợp Việt Nam

Th.S Hoàng Xuân Trung

Email: hoang.xuantrung@cepr.org.vn

Tóm tắt

Bài viết này xem xét ảnh hưởng của tự do hoá kinh tế đến hành vi doanh nhân, tiếp đến phân tích các ảnh hưởng của hành vi doanh nhân đến tăng trưởng kinh tế và xem xét thực tiễn ở Việt nam. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng, khi mở rộng tự do hoá kinh tế sẽ tạo điều kiện cho hành vi doanh nhân phát triển, từ đó tạo động lực cho sự phát triển kinh tế. Đồng thời, việc xem xét cụ thể giai đoạn Việt nam mở cửa, tức là mở rộng tự do hoá kinh tế, cho thấy nếu Việt nam áp dụng các thể chế và các chính sách phù hợp với tự do kinh tế sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của hành vi doanh nhân, sự phát triển hành vi doanh nhân, đến lượt nó, lại tạo ra nhiều đột phá mới trong nền kinh tế. Điều này sẽ thúc đẩy kinh tế tăng trưởng. Ngược lại, nếu chính phủ dựng lên các rào cản để giảm tự do hoá kinh tế, đồng nghĩa với cản trở việc phát triển của hành vi doanh nhân, thì sẽ khiến nền kinh tế Việt Nam trở nên đình trệ.

Từ khoá: *tự do hoá kinh tế, hành vi doanh nhân, tăng trưởng kinh tế.*

Quan điểm được trình bày trong bài nghiên cứu này là của (các) tác giả và không nhất thiết phản ánh quan điểm của CEPR.

Mục lục

Tóm tắt.....	1
Mục lục	2
Giới thiệu	3
1. Tự do kinh tế và hành vi doanh nhân.....	3
1.1. Khái niệm về tự do kinh tế.....	3
1.2. Khái niệm hành vi doanh nhân	5
1.3. Vai trò của hành vi doanh nhân đối với tăng trưởng kinh tế	5
1.4. Sự ảnh hưởng của tự do kinh tế đến hành vi doanh nhân	7
2. Mối liên quan giữa tự do kinh tế, phát triển hành vi doanh nhân và tăng trưởng kinh tế.....	9
3. Trường hợp của Việt Nam	10
3.1. Quá trình hướng đến tự do kinh tế.....	10
3.2. Ảnh hưởng của tự do hoá kinh tế.....	10
Kết luận.....	13

Giới thiệu

Tăng trưởng kinh tế là rất quan trọng đối với các nước đang phát triển. Một vài nghiên cứu thực tế đã xem xét các ảnh hưởng của hành vi doanh nhân đến tăng trưởng kinh tế, nhưng rất ít các nghiên cứu thực hiện nhằm để xem xét ảnh hưởng của tự do kinh tế đến doanh nhân. Đồng thời việc nghiên cứu tự do kinh tế cũng quan trọng bởi vì nó có mối quan hệ với hành vi doanh nhân. Một số nghiên cứu thực tế khẳng định mối quan hệ tỷ lệ thuận giữa tự do kinh tế và tăng trưởng kinh tế. Ví dụ, James D. Gwartney và Robert A. Lawson và Erik Gartzke (2005), *Báo cáo Hàng năm 2005 của Thế giới về Tự do Kinh tế*, Johnson, B. và Sheehy, T. (1998) *Phát triển Kinh tế và Tự do Kinh tế, Cách mạng Trong Kinh tế Phát triển*; Anisha Madan (2002), *Mối quan hệ giữa Tự do Kinh tế và Phát triển Kinh tế Xã hội*. Và có một số nghiên cứu thực tế về mối quan hệ giữa hành vi doanh nhân và tăng trưởng kinh tế, ví dụ: Charlie Karlsson, Christian, Christian Friis và Thomas Paulsson (Tháng 9/2004), *Mối Quan hệ Hành vi Doanh nhân với Tăng trưởng Kinh tế*; Daniel Berkowitz và David N.Dejong (Tháng 5/2004), *Hành vi Doanh nhân và Tăng trưởng Sau Thời Chủ nghĩa Xã hội*; M.A. Carree và A.R. Thurik, *Ảnh hưởng của Hành vi Doanh nhân đến Tăng trưởng Kinh tế*. Tất cả nghiên cứu này khẳng định mối quan hệ tỷ lệ thuận giữa hành vi doanh nhân và tăng trưởng kinh tế. Mục đích của bài viết này là xem xét mối quan hệ giữa tự do kinh tế và hành vi doanh nhân, và mối quan hệ giữa hành vi doanh nhân và tăng trưởng kinh tế. và sau đó xem xét trường hợp thực tế ở Việt nam.

1. Tự do kinh tế và hành vi doanh nhân

1.1. Khái niệm về tự do kinh tế

Khái niệm về tự do kinh tế không phải là một khái niệm mới trong lý thuyết kinh tế. Kể từ thời Adam Smith, nếu không phải trước đây, các nhà kinh tế học đã tin rằng tự do lựa chọn nguồn cung và cầu, cạnh tranh trong kinh doanh, thương mại với các nước khác, và đảm bảo quyền tài sản là thành phần thiết yếu của tiến bộ kinh tế (North and Thomas, 1973). Smith (1776-1937) nhấn mạnh bàn tay vô hình của thị trường trong việc làm gia tăng sự giàu có của các quốc gia. David Ricardo (1821-1912) ủng hộ tự do thương mại như là phương tiện của việc tạo ra tăng trưởng kinh tế. Milton Friedman khẳng định "Tôi tin rằng các xã hội tự do xuất hiện và tồn tại chỉ bởi vì tự do kinh tế là hiệu quả về mặt kinh tế nhiều hơn nhiều so với các phương pháp khác trong việc kiểm soát hoạt động kinh tế" (Lời tựa trong Gwartney et al., 1996).

Mặc dù các học giả vẫn chưa thống nhất về một định nghĩa duy nhất, có ý nghĩa về tự do kinh tế, dường như nhiều người đã nhất trí về các yếu tố trọng tâm của nó (xem Rabushka 1991)

- Các quyền đảm bảo đối với tài sản (có được một cách hợp pháp);
- Tự do tham gia vào các giao dịch tự nguyện, bên trong và bên ngoài biên giới của một quốc gia;
- Tự do khỏi sự kiểm soát của chính phủ về các điều khoản giao dịch đối với các cá nhân; và
- Tự do khỏi sự trưng thu tài sản của chính phủ (chẳng hạn, bằng thuế trưng thu hay lạm phát không được tính trước).

Rõ ràng, các yếu tố này mô tả vai trò quan trọng nhưng không cần xúng của chính phủ. Các thể chế của chính phủ sẽ tạo lập và củng cố tự do kinh tế thông qua xây dựng và cưỡng chế thực thi thu các quy định điều tiết hành vi trong lĩnh vực kinh tế.

Theo báo cáo hàng năm về tự do kinh tế thế giới (2005), có bốn nền tảng - thành phần chủ yếu của tự do kinh tế là:

- Sự lựa chọn của cá nhân chứ không phải sự lựa chọn của tập thể,
- Sự trao đổi tự nguyện do các thị trường điều phối chứ không phải sự phân bổ thông qua quá trình chính trị.

Từ đó xâm nhập và cạnh tranh trên các thị trường

- Bảo vệ con người và tài sản khỏi sự chiếm đoạt của những người khác.

Bốn nền tảng liên quan đến hành động của chính phủ, chính phủ nên thiết lập một khung khổ luật pháp vì sự phát triển kinh tế, và bảo vệ quyền sở hữu của cá nhân, giảm bớt việc can thiệp vào sự lựa chọn của cá nhân, sự trao đổi tự nguyện. Nói chung, khái niệm về tự do kinh tế có liên quan đến chi tiêu của công cộng, hệ thống thuế, tỷ giá hối đoái cạnh tranh, tự do hóa thương mại, quyền sở hữu, thị trường mở. Khi chi tiêu của chính phủ lớn hơn chi tiêu của hộ gia đình, nghĩa là, sự lựa chọn của cá nhân bị hạn chế và tự do kinh tế bị giảm bớt. Sự đảm bảo quyền sở hữu là một thành phần rất quan trọng của tự do kinh tế bởi vì nó cần thiết để các cá nhân bảo vệ thành quả lao động của họ.

Tóm lại, tự do kinh tế liên quan đến: Tự do lựa chọn của cá nhân, quyền tài sản cá nhân, tự do tham gia các giao dịch tự nguyện.

1.2. Khái niệm hành vi doanh nhân

Hành vi doanh nhân là một khái niệm đa nghĩa. Nó rất khó để định nghĩa. Glancey và McQuaid (2000) đề cập đến năm định nghĩa về hành vi doanh nhân, trong khi đó Wennekers và Thurik (1999) đề cập đến mười ba định nghĩa. Ví dụ, hành vi doanh nhân có thể ý muốn nói một hoạt động kinh tế, như là một người gánh chịu sự bất trắc, một người phân bổ nguồn lực, hoặc một người sáng tạo. Nó cũng có thể liên quan đến một hành vi cụ thể, những đặc điểm bản chất, sự tạo ra các tổ chức mới, hoặc vai trò của nhà quản lý - chủ sở hữu của một công ty. Baumol (1993) và tiếp theo là Dejardin (2000), nhấn mạnh rằng các hành vi doanh nhân cũng có thể biến đổi từ việc trở thành hiệu quả đối với xã hội nói chung đến việc tìm kiếm lợi nhuận thặng dư kèm theo hậu quả tiêu cực, tất cả hành vi này phụ thuộc vào cơ cấu của việc kích lệ và các khả năng có thể.

Theo Kirzner (1973, 1987), hành vi doanh nhân là quá trình của việc phát hiện ra các cơ hội lợi nhuận không được chú ý trước đó. Các doanh nhân, tình thần mà họ có và sự liều lĩnh mà họ dám là các thành phần quan trọng của quá trình kinh tế. Wennekers and Thurik (1999) đưa ra định nghĩa: hành vi doanh nhân là khả năng bộc lộ và sự sẵn sàng của các cá nhân, bản thân họ, trong các nhóm, bên trong và bên ngoài các tổ chức đang tồn tại để nắm bắt và tạo ra các cơ hội kinh tế mới (các sản phẩm mới, các phương pháp mới, các kế hoạch tổ chức mới, và các cách kết hợp thị trường - sản phẩm mới), và đưa ra các ý tưởng mới vào thị trường, trong khi đối mặt với bất trắc và các trở ngại khác, bằng việc ra quyết định về vị trí, hình thức và các sử dụng các nguồn lực và các thể chế. Việc đổi mới này hoặc các ý tưởng mới này tạo ra cầu mới, và do đó dẫn đến sự giàu có. Từ quan điểm này, chúng ta thấy rằng hoạt động của doanh nhân là để kết hợp các đầu vào để tạo ra đầu ra, đầu ra này đáp cầu trên thị trường, với chi phí ít hơn chi phí đầu vào và do đó tạo ra sự giàu có.

Theo Schumpeter, doanh nhân không nhất thiết phải là người chủ doanh nghiệp, hoặc người quản lý, doanh nhân có thể là người thợ thủ công hoặc nông dân. Theo khái niệm của Schumpeter, "người hành động như các doanh nhân chỉ khi họ thực sự thực hiện các kết hợp mới, và làm mất đi tính cách của người kinh doanh ngay khi họ tạo dựng lên sự nghiệp kinh doanh, sau đó họ quan tâm đến việc quản lý kinh doanh như người khác quản lý hoạt động kinh doanh của họ" (Ekelund and Hébert, 1990: 569).

1.3. Vai trò của hành vi doanh nhân đối với tăng trưởng kinh tế

Như Schumpeter (1934 [1911], 1942) nhấn mạnh, hành vi doanh nhân có thể dễ bị phá vỡ. Việc giới thiệu thành công một sản phẩm mới có thể dẫn đến các sản phẩm khác trở nên lỗi

thời, một quá trình mà Schumpeter gọi là "phá vỡ sáng tạo". Joseph Schumpeter giúp chúng ta hiểu về cơ chế tiến bộ công nghệ và phát triển kinh tế. Trong *Lý thuyết Phát triển Kinh tế*, ông ta khẳng định rằng hành vi doanh nhân là một nguyên nhân quan trọng của việc phát triển kinh tế. Ông ta mô tả cách thức mà một doanh nhân sáng tạo loại bỏ các hãng yếu kém và các công nghệ, sản phẩm lạc hậu, bằng việc áp dụng các phát minh mới.

Đóng góp chủ yếu của hành vi doanh nhân vào tăng trưởng kinh tế có thể được coi như là "sự đổi mới". Theo Baumol (1993, trang 198), sự đổi mới này bao gồm việc hình thành các hãng mới nhưng đồng thời cũng chuyển các phát minh và các ý tưởng vào các thực thể kinh tế thiết yếu, trong quá trình làm như vậy, có chăng, nó sẽ tạo ra hoặc lập ra một hãng.

Vai trò quan trọng đầu tiên của hành vi doanh nhân là vai trò của người đổi mới. hành vi doanh nhân phá vỡ cân bằng thị trường bằng việc tạo ra cầu và cung mới hoàn toàn, nghĩa là, tạo ra các thị trường mới thông qua việc giới thiệu sản phẩm mới, công nghệ mới, và phương pháp sản xuất mới. Sự phá vỡ cân bằng này thông qua quá trình mà Schumpeter gọi là "phá vỡ sáng tạo".

Vai trò thứ hai là vai trò của việc nắm bắt các cơ hội lợi nhuận.

Vai trò thứ ba là vai trò giảm sự rủi ro liên quan đến sự bất trắc. Khi một cá nhân áp dụng một sản phẩm mới và thành lập một hãng mới, anh ta có thể có rủi ro nếu sản phẩm mới của anh ta không đáp ứng được yêu cầu của thị trường hoặc sự liều lĩnh có thể thất bại. Do đó, chúng ta có thể nói rằng doanh nhân là người mà quyết định của họ là bất trắc.

Chúng ta thấy rằng hành vi doanh nhân có mối quan hệ với tăng trưởng kinh tế. Việc ảnh hưởng của hành vi doanh nhân đối tăng trưởng kinh tế có thể diễn đạt thông qua sự cạnh tranh, sự đổi mới.

Sự cạnh tranh và tăng trưởng kinh tế

Acs (1996) đưa ra một cách giải thích cho sự gia tăng việc làm ở Mỹ là sự cạnh tranh tăng lên. Một nghiên cứu kinh tế lượng của Gerosky (1994, trang 88) đưa đến kết luận rằng " sự cạnh tranh đóng một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy năng suất, với cả các hãng mới và các ý tưởng mới gây ra sự di chuyển đến, và sự di chuyển ra phía ngoài của đường biên sản xuất mà dữ liệu cho thấy, sẽ không xuất hiện khi không có chúng."

Một nghiên cứu kinh tế lượng của ngành điện thoại Mỹ của Gort và Sung (1999) đưa ra kết luận rằng sự cạnh tranh gia tăng dẫn đến hiệu quả lớn hơn trong các ngành.

Nickell (1996) cho thấy, trong một nghiên cứu về các hãng ở Anh, rằng có rất ít bằng chứng thực tế ủng hộ giả thuyết rằng sự cạnh tranh cải thiện hoạt động của doanh nghiệp. Mặt khác, khi đo lường sự cạnh tranh, khi sự số lượng các nhà cạnh tranh tăng lên, hoặc mức lợi nhuận thặng dư thấp hơn, có vẻ rằng có một mối quan hệ tương quan dương giữa mức cạnh tranh và năng suất nhân tố tổng hợp.

Sự đổi mới và tăng trưởng kinh tế

Sự đổi mới cũng đóng vai trò quan trọng trong việc tăng trưởng kinh tế. Acs và Audrétch (2001) kết luận rằng có sự khác nhau có ý nghĩa về tầm quan trọng của các hãng nhỏ liên quan đến hoạt động đổi mới ở các lĩnh vực. Acs (1996) đưa ra một thước đo về sự đổi mới, được định nghĩa là tổng số lượng sự đổi mới trên 1000 người lao động ở các lĩnh vực ngành khác nhau. Áp dụng thước đo này đối với dữ liệu về thị trường Mỹ năm 1982 cho thấy rằng các hãng nhỏ (dưới 500 lao động) tạo ra sự đổi mới nhiều hơn trong các lĩnh vực thiết bị máy tính điện tử, các công cụ sử lý, các linh kiện điện tử, các công cụ khoa học và kỹ thuật và các sản phẩm nhựa.

Một nghiên cứu của Audretsch và Vivarelli (1996), bao gồm 15 khu vực ở Italy trong 9 năm, đưa đến kết luận rằng đầu ra đổi mới của các hãng nhỏ tăng lên ở gần các trường đại học.

Các nghiên cứu về ngành bán dẫn thông qua dữ liệu sáng chế trong năm 1977-1989 của Almeida và Kogut (1997) và Almeida (1999) lập luận rằng các hãng nhỏ có xu hướng đổi mới trong các lĩnh vực về công nghệ chủ yếu chưa được phát hiện. Tuy nhiên, các công ty lớn là khác so với các công ty nhỏ. Rothwell và Zegveld (1982) thực hiện một nghiên cứu về 380 sự đổi mới được thực hiện ở Mỹ, Anh, B.R.D, Nhật bản và Pháp trong các năm 1953-1973. Họ thấy rằng các hãng nhỏ đóng góp 31% và các hãng lớn đóng góp 54% trong tất cả sự đổi mới.

Một nghiên cứu về sự gia tăng của các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ ở Canada trong năm 1984-1988 của Baldwin (1995) thấy rằng các hãng thành công hơn, trung bình tập trung ở mức độ lớn hơn vào các hoạt động và các chiến lược đổi mới hơn là các doanh nghiệp kém thành công hơn.

1.4. Sự ảnh hưởng của tự do kinh tế đến hành vi doanh nhân

Tự do kinh tế tạo ra cơ hội lớn hơn cho sự phát triển của doanh nhân. Mức sống của chúng ta được cải thiện thông qua sự phát hiện của các doanh nhân. Họ áp dụng công nghệ mới và sản phẩm mới. Do đó, các doanh nhân là một lực lượng to lớn cho sự tiến bộ kinh tế.

Ngày nay, kinh tế thị trường vẫn còn đang tồn tại vì nó chấp nhận tự do của con người để hành động dựa trên thông tin của bản thân họ nhằm đưa ra quyết định về sự đổi mới hoặc, khởi nghiệp. Và các nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung sụp đổ bởi vì chúng loại bỏ tự do kinh tế, việc phân bổ nguồn lực trong nền kinh tế được thực hiện bởi chính phủ. Các cá nhân không được phép ra quyết định dựa trên thông tin của bản thân họ. Một nền kinh tế hiệu quả đòi hỏi rằng các cá nhân tự do hành động trên thị trường. Việc phá huỷ tự do kinh tế nghĩa là phá huỷ các quyết định kinh tế lành mạnh.

Một nền kinh tế thị trường đóng vai trò quan trọng trong việc quyết định tự do kinh tế khi các thị trường bị suy yếu, các nguyên tắc cho sự tự do tồn tại là cần thiết. Không có thị trường, nguyên tắc này sẽ xuất phát từ chính phủ hoặc lực lượng chính trị và sự quan liêu.

Trong nền kinh tế thị trường tự do cơ bản, sự hạn chế về tự do có thể làm tăng lợi ích của các nhóm xác định. Nếu chúng ta so sánh chi phí của sự hạn chế này với các lợi ích, chúng ta thấy rằng lợi ích là nhỏ hơn chi phí. Nhưng không thể thấy được chi phí này. Ví dụ, để bảo vệ lợi ích của người trồng mía ở Mỹ, chính phủ Mỹ hạn chế việc nhập khẩu đường. Về mặt lợi ích, những người trồng mía này sẽ nhận được hàng triệu đôla từ sự hạn chế này. Nhưng những hạn chế này thúc đẩy các công ty yếu kém tham gia vào thay vì bị loại ra và chi phí của việc hạn chế này đối với người tiêu dùng là lớn hơn so với các lợi ích đối với người trồng mía. Rất ít người chú ý đến vấn đề này. Do đó, mỗi sự hạn chế về tự do kinh tế sẽ làm suy yếu sự thịnh vượng và sự phát triển của hành vi doanh nhân.

Hệ thống luật pháp và toà án được thiết lập và bảo vệ quyền tài sản và thực hiện hợp đồng là rất quan trọng trong việc tạo ra môi trường thuận lợi cho sự phát triển của hành vi doanh nhân. Một khung pháp lý lành mạnh sẽ tạo ra động lực cho sự cạnh tranh và đổi mới trong nền kinh tế. Khung pháp lý này cũng khuyến khích sự khởi nghiệp mới. Trong môi trường như vậy, các doanh nhân có sự khích lệ mạnh mẽ để áp dụng các sản phẩm mới, công nghệ mới. Cuối cùng, nguồn lực của xã hội sẽ được hướng vào các khu vực hiệu quả nhất.

Chúng ta có thể thấy bảng dưới đây, thể hiện mối quan hệ tỷ lệ thuận giữa điểm tự do kinh tế vào năm 1996 và các hành vi doanh nhân trong thời kỳ 1996-2001. Bảng dưới đây thể hiện mối quan hệ tỷ lệ thuận giữa điểm tự do kinh tế vào năm 1996 và tăng trưởng của hành vi doanh nhân trong thời kỳ 1996-2001

	Điểm Tự do Kinh tế 1996 (0-19)	Tăng trưởng của Hành vi Doanh nhân 1996-2001 (%)
Năm điểm Cao nhất		
Delaware	7.7	12.2
Colorado	7.4	7.9
Wyoming	7.4	4.6
South Dakota	7.3	5.5
Georgia	7.2	7.2
Trung bình	7.4	7.5
Năm điểm Trung bình		
Washington	6.0	0.5
Maine	5.7	6.8
Rhode Island	5.7	6.0
West Virginia	5.7	8.2
Montana	5.6	5.0
Trung bình	5.7	5.3

Bảng 1: Điểm tự do hoá kinh tế và Tăng trưởng của hành vi doanh nhân

Nguồn: Sole proprietorships: Bureau of Economic Analysis. Population: intercensal estimates of population. Bureau of the Census, Economic Freedom Index: the Fraser Institute.

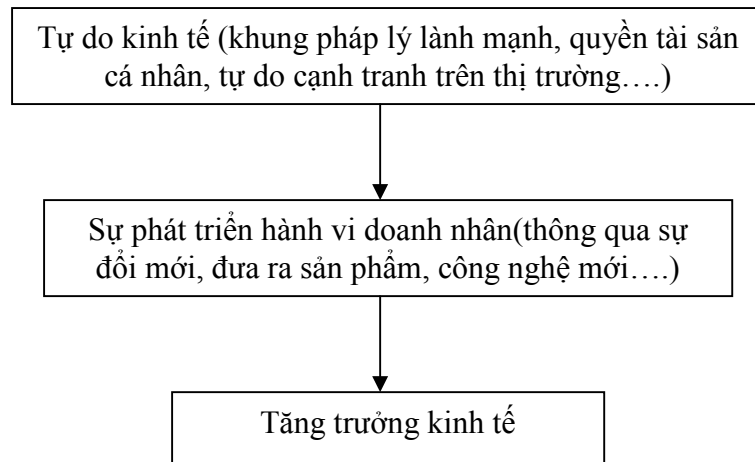
Về mặt trung bình năm, điểm cao nhất về tự do kinh tế có tăng trưởng cao hơn về tốc độ hành vi doanh nhân so với năm điểm thấp nhất về tự do kinh tế.

2. Mối liên quan giữa tự do kinh tế, phát triển hành vi doanh nhân và tăng trưởng kinh tế

Tự do kinh tế tạo ra môi trường thuận lợi cho sự phát triển hành vi doanh nhân và mối quan hệ trung gian (sự đổi mới, sự cạnh tranh, các nỗ lực hành vi doanh nhân, ...) dẫn đến tăng trưởng kinh tế. Mối quan hệ giữa tự do kinh tế và hành vi doanh nhân là rõ ràng. Tự do kinh tế thúc đẩy hành vi doanh nhân. Chúng ta thấy rằng mức độ cao hơn của hành vi doanh nhân làm cho thất nghiệp giảm, việc làm tăng và tăng trưởng kinh tế cao.

Rõ ràng rằng tự do kinh tế của quốc gia là nhân tố quan trọng để tạo ra và thu hút hành vi doanh nhân. Điều này thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Ở các nước có khung pháp lý lành mạnh, khung pháp lý này đảm bảo quyền tài sản, và hệ thống toà án công bằng, doanh nhân sẽ có môi trường thuận lợi để phát triển. Ở các nước không có khung pháp lý lành mạnh, thì doanh nhân sẽ bị hạn chế trong việc đưa ra các sản phẩm và công nghệ mới.

Chúng ta có thể thấy mối quan hệ giữa tự do kinh tế, phát triển hành vi doanh nhân và tăng trưởng kinh tế như sau:



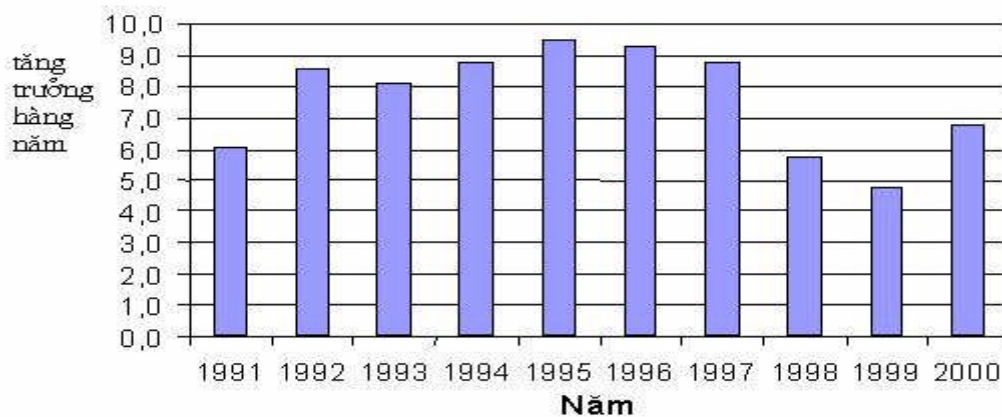
3. Trường hợp của Việt Nam

3.1. Quá trình hướng đến tự do kinh tế

Vào giữa năm 1986, Việt nam bắt đầu chuyển từ nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung sang nền kinh tế thị trường. Các mục tiêu về cải cách này là tự do hoá giá cả, loại bỏ sự trợ cấp cho người sản xuất, cho phép doanh nghiệp đặt giá và tự do hoá thương mại; ủng hộ quyền tài sản cá nhân, phát triển nền kinh tế nhiều thành phần và khu vực tư nhân, tự do hoá các doanh nghiệp nhà nước, khuyến khích đầu tư trực tiếp nước ngoài, đa dạng hoá các mối quan hệ kinh tế với nước ngoài.

3.2. Ảnh hưởng của tự do hoá kinh tế

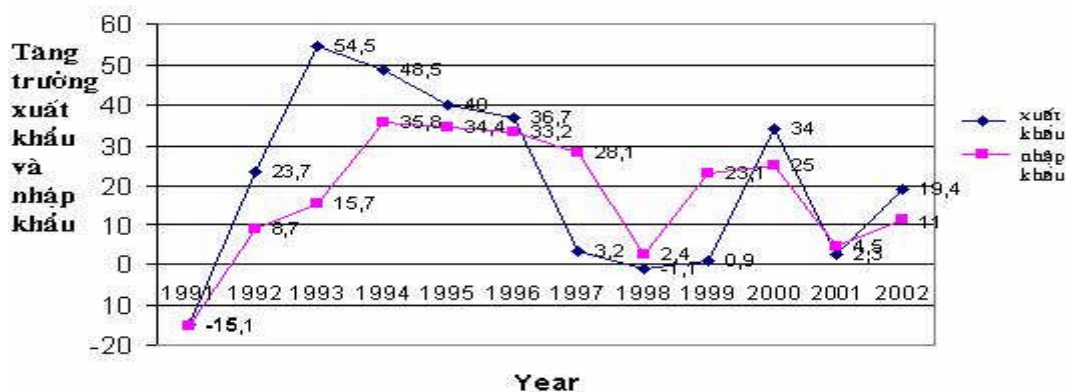
Từ năm 1922 đến năm 1996, thực trạng kinh tế bắt đầu thể hiện dấu hiệu tích cực. GDP tăng bình quân 8.9 % mỗi năm. Năm 1996 nền kinh tế Việt nam thể hiện dấu hiệu tốc độ tăng trưởng kinh tế giảm bởi vì chính phủ vẫn coi các doanh nghiệp nhà nước như là lực lượng quan trọng trong nền kinh tế. Khung hoảng tài chính Châu Á năm 1997 diễn ra, điều này đã ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng kinh tế trong các năm sau. Chúng ta có thể thấy trong hình sau:



Hình 1: Tăng trưởng hàng năm trong thời kỳ 1991 - 2000

Nguồn: Tổng cục Thống kê (2000), Niên giám Thống kê

Tự do hoá thương mại đã đóng góp vào tăng trưởng nhanh của hàng hoá xuất khẩu trong giai đoạn 1993-1997, thương mại quốc tế đã mở rộng mạnh mẽ kể từ năm 1990. Hàng hoá xuất khẩu tăng với tốc độ trung bình hàng năm là 24,7% trong giai đoạn từ 1990 đến 2001, trong khi đó hàng hoá nhập khẩu tăng 92,2% cùng kỳ. Tổng hàng hoá xuất khẩu đạt 15.027 triệu đôla vào năm 2001 và tổng hàng hóa nhập khẩu đạt 16.200 triệu đôla trong cùng năm.

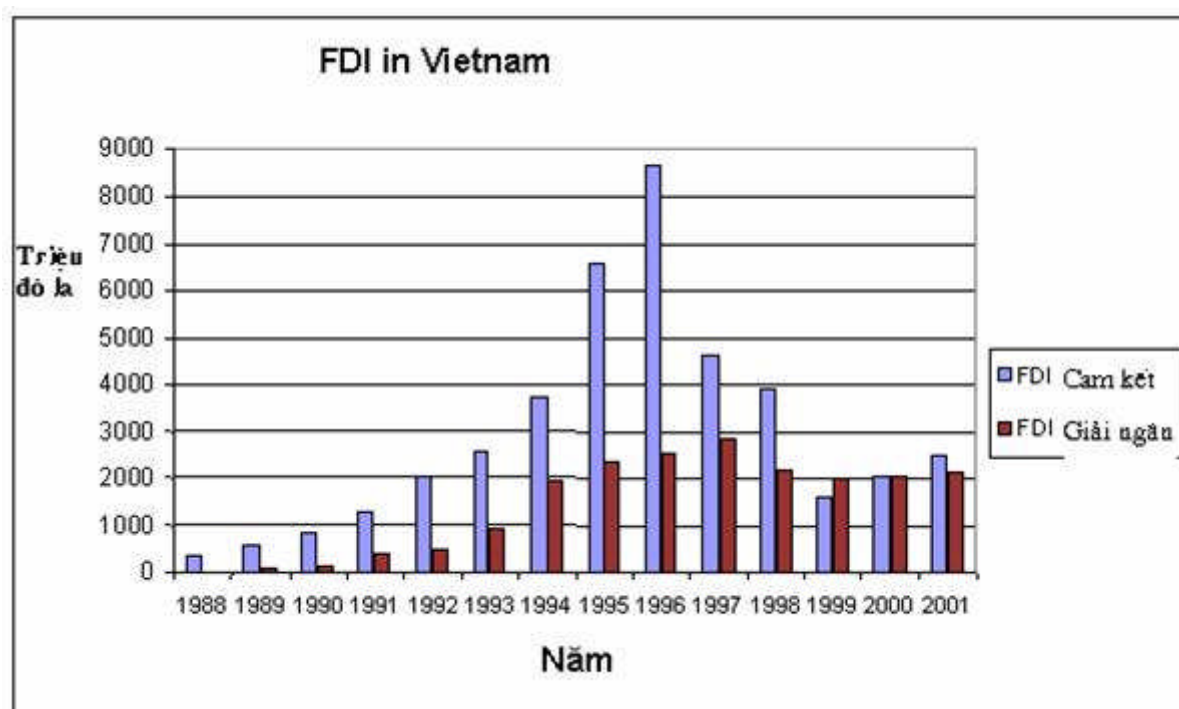


Hình 2: Tăng trưởng xuất khẩu và nhập khẩu trong thời kỳ 1991 - 2002

Nguồn: Tổng cục Thống kê (2002), Niên giám Thống kê

Luật đầu tiên về Đầu tư Trực tiếp Nước ngoài đã được ban hành ngày 29/12/1987. Kể từ đó đến nay Luật này đã được sửa đổi nhiều lần vào năm 1990, 1992, và trước khi Luật mới về Đầu tư Trực tiếp Nước ngoài được Quốc hội Việt nam thông qua vào tháng 6/2000. Các tổ chức tư nhân được phép thành lập liên doanh với nhà đầu tư nước ngoài kể từ năm 1992. Các thủ tục cấp giấy phép đầu tư dần dần được hoàn thiện, thời gian để nhận được giấy phép đầu

tư ngắn hơn từ một vài năm xuống còn một vài tháng, kể từ ngày nhận được hồ sơ xin cấp đầy đủ. Nhằm thu hút nhiều hơn FDI, nhiều cản trở đối với nhà đầu tư nước ngoài đã được dỡ bỏ và môi trường đầu tư thuận lợi hơn. Do đó, Việt nam đã thu hút được một lượng đáng kể dòng FDI chảy vào Việt nam. FDI ở Việt nam đã tăng trưởng rất nhanh từ năm 1988 đến năm 1995. Vào năm 1997, khủng hoảng tài chính Châu Á xảy ra, dòng FDI chảy vào Việt nam giảm. Để ngăn cản sự giảm sút của dòng vốn FDI chảy vào, chính phủ Việt nam đã ban hành Luật Đầu tư Trực tiếp Nước ngoài mới vào tháng 6/2000. Chúng ta có thể thấy điều này dưới hình sau:



Hình 3: Đầu tư trực tiếp nước ngoài ở Việt Nam

Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư Việt nam, dựa trên Bảng 3, cột A và B

Vào năm 1986, Việt nam thực hiện cải cách khu vực nông nghiệp. Đất đai được trả lại các hộ gia đình nông dân và được phép sử dụng trong thời gian dài, các hợp tác xã nông nghiệp được giải thể. Điều này đã khuyến khích nông dân tăng gia sản xuất nông nghiệp và đóng góp vào sự gia tăng nhanh chóng của xuất khẩu gạo. Trong thời kỳ 1977-1980, Việt nam phải nhập khẩu 3 triệu tấn gạo hàng năm. Đến năm 1988, Việt nam đã trở thành nước xuất khẩu gạo đứng thứ ba trên thế giới. Trong suốt cơ chế hợp tác, sản xuất gạo bị đình trệ, đặc biệt vào năm 1977 và 1978. Mặc dù sản xuất gạo vào năm 1979 đã phục hồi, nhưng vẫn không đạt được mức 1976. Để đáp ứng nhu cầu trong nước, Việt nam buộc phải nhập khẩu một lượng lớn gạo. Từ hình dưới, chúng ta thấy rằng cơ chế hợp tác xã đã thất bại

Năm	Sản lượng (1,000 tấn)	Tăng trưởng hàng năm (%)	Năm	Sản lượng (1,000 tấn)	Tăng trưởng hàng năm (%)
1977	10,597	-10.4	1987	15,103	-5.6
1978	9,789	7.6	1988	17,000	12.6
1979	11,363	16.1	1989	18,996	11.7
1980	11,647	2.5	1990	19,225	1.2
1981	12,415	6.6	1991	19,622	2.1
1982	14,390	15.9	1992	21,590	10.0
1983	14,743	2.5	1993	22,837	5.8
1984	15,506	5.2	1994	23,528	3.0
1985	15,875	2.4	1995	24,964	6.1
1986	16,003	0.8	1996	26,379	5.7

Bảng 2: Sản lượng và tăng trưởng hàng năm của gạo trong thời kỳ 1977 - 1996

Nguồn: GSO

Trong năm 1988 chính phủ Việt nam chính thức công nhận tầm quan trọng của khu vực tư nhân và phát triển nó. Vào năm 1990 Luật Doanh nghiệp có hiệu lực, đã đưa ra khung pháp lý cho sự phát triển của khu vực tư nhân. Vào năm 1992 Hiến pháp mới khẳng định lại sự hợp pháp của khu vực tư nhân. Kết quả là, số lượng các doanh nghiệp tư nhân tăng mạnh mẽ. Tuy nhiên, các doanh nghiệp tư nhân ở Việt nam không được đối xử công bằng so với các doanh nghiệp nhà nước. Các doanh nghiệp tư nhân vẫn gặp khó khăn trong việc tiếp cận thị trường, tiếp cận ngân hàng. Vào năm 1997 khủng hoảng tài chính khu vực xảy ra. Nền kinh tế Việt nam gặp khó khăn. Phản ứng lại trước tình hình này, chính phủ Việt nam đã ban hành Luật Doanh nghiệp mới vào 1/1/2000. Luật mới này dỡ bỏ rào cản tham gia đối với các doanh nghiệp tư nhân, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tư nhân tham gia dễ dàng hơn. Chi phí đăng ký kinh doanh đã giảm mạnh mẽ; thời gian đăng ký kinh doanh cũng được rút ngắn lại. Đồng thời luật này công nhận sự tự do kinh doanh, huỷ bỏ 180 giấy phép trong lĩnh vực kinh doanh. Kết quả là, số lượng các doanh nghiệp vừa và nhỏ gia tăng mạnh mẽ từ tháng 1/2000 đến tháng 8/2001. Trong suốt năm 2000, 14.400 doanh nghiệp vừa và nhỏ mới và 140.000 hộ kinh doanh được đăng ký.

Kết luận

Những phát hiện được trình bày ở đây cho thấy nếu Việt nam áp dụng các thể chế và chính sách phù hợp với tự do kinh tế, thì sẽ tạo ra môi trường thuận lợi cho sự phát triển của hành vi doanh nhân và sự phát triển hành vi doanh nhân này lại tạo ra những phát hiện mới, điều này sẽ tạo ra động lực cho sự tăng trưởng kinh tế. Ngược lại, nền kinh tế Việt nam đình trệ khi chính phủ dựng lên rào cản để giảm tự do kinh tế và do đó là cản trở hành vi kinh doanh.

Tài liệu tham khảo

- Acs ZJ (1996), "Small Firms and Economic Growth," in Acs ZJ, Carlsson B, Thurik R (eds) *Small Business in the Modern Economy*, Blackwell Publishers, Oxford, pp. 1-62.
- Acs ZJ, Audretsch DB (1990), *Innovation and Small Firms*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Audretsch DB, Vivarelli M (1996), "Firms Size and R&D Spillovers: Evidence from Italy," *Small Business Economics*, 8: 249-58.
- Baldwin J, Picot G (1995), "Employment Generation by Small Producers in the Canadian Manufacturing Sector," *Small Business Economics*, 7: 317-31.
- Baumol, W.J. (1993), "Formal entrepreneurship theory in economics; existence and bounds," *Journal of Business Venturing* 8, 197-210.
- Baumol WJ (1993), *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*, MIT Press, Cambridge, MA
- Bui Tat Thang (2002), "After the War: 25 Years of Economic Development in Vietnam," *NIRA Review*.
- Charlie Karlsson, Christian, Christian Friis and Thomas Paulsson (2004), "Relating entrepreneurship to economic growth" [/www.infra.kth.se/cesis/documents/WP13.pdf](http://www.infra.kth.se/cesis/documents/WP13.pdf)>
- Dejardin M (2000), "Entrepreneurship and Economic Growth: An Obvious Conjunction?", DP 2000-08, Indiana University, Bloomington
- Glancey KS, McQuaid RW (2000), *Entrepreneurial Economics*, MacMillan, London
- Geroski P (1994), *Market Structure, Corporate Performance, and Innovative Activity*, Oxford University Press, Oxford
- Gort M, Sung N (1999), "Competition and Productivity Growth: The Case of the U.S. Telephone Industry," *Economic Inquiry* 37: 678-691
- Gwartney, J. and Lawson. R. (1997), *Economic Freedom of the World 1997*, Annual Report. Vancouver, B.C.: Fraser Institute.
- Ekelund, Robert B., Jr., and Robert F. Hébert. 1990, *A History of Economic Thought and Method*, third edition. New York: McGraw-Hill.

- James D. Gwartney and Robert A. Lawson and Erik Gartzke (2005), *Economic Freedom of the World 2005*, Annual Report
- Kirzner, Israel M, *Competition and Entrepreneurship*, Chicago: University of Chicago, Press, 1973.
- M.A. Carree and A.R. Thurik (2002), "The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth"
 <<http://www.wiwi.tu-freiberg.de/wipol/pdf/semnar2003/CareeThurik2002.pdf>>
- Nickell SJ (1996), "Competition and Corporate Performance," *Journal of Political Economy* 104: 724-46
- North, D. and Thomas, R.P., (1973), *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge University Press.
- Rabushka, A. (1991), "Preliminary Definition of Economic Freedom," in W. Block (ed.) *Economic Freedom: Toward a Theory of Measurement*. Vancouver, B.C., Canada: The Fraser Institute.
- Rothwell R, Zegveld W (1982), *Innovation and the Small and Medium Sized Firm*, Pinter Publishers, London
- Russell S. Sobel and J. R. Clark and Dwight R. Lee (2005), "Freedom, Barriers to Entry, Entrepreneurship, and Economic Progress,"
 <www2.sjsu.edu/depts/economics/faculty/powell/docs/econ206/Growth-Entrepreneurship.pdf>
- Schumpeter, J.A. (1934), *The Theory of Economic Development*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Thurik, A.R. (1999), "Entrepreneurship, industrial transformation and growth," in: G.D. Libecap (ed.), *The Sources of Entrepreneurial Activity: Vol. 11, Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation, and Economic Growth*, pp. 29-65, Stamford, CT: JAI Press.
- Wennekers S, Thurik R (1999), "Linking Entrepreneurship and Economic Growth," *Small Business Economics* 13: 27-55
- Russell S. Sobel and J. R. Clark and Dwight R. Lee (2005), "Freedom, Barriers to Entry, Entrepreneurship," and *Economic Progress*.



TRUNG TÂM NGHIÊN CỨU KINH TẾ VÀ CHÍNH SÁCH

LIÊN HỆ:

Trung tâm Nghiên cứu Kinh tế và Chính sách (CEPR)

Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà nội

Địa chỉ:

Phòng 704, Nhà E4,
144 Đường Xuân Thủy, Quận Cầu Giấy
Hà nội, Việt nam

Tel: (84) 4 3754 7506/ext 704 -714

Fax: (84) 4 3704 9921

Email: Info@cepr.org.vn

Website: www.cepr.org.vn