

VĂN HÓA TỔ CHỨC KINH DOANH CỦA NGƯỜI HOA TRIỀU CHÂU, THÀNH PHỐ SÓC TRĂNG

Hồ Thanh Hải

Trường Chính trị tỉnh Hậu Giang
Email: hohaihaugiang@gmail.com

Ngày nhận bài: 20/02/2021
Ngày phản biện: 04/3/2021
Ngày tác giả sửa: 14/3/2021
Ngày duyệt đăng: 25/3/2021
Ngày phát hành: 30/3/2021

DOI:
<https://doi.org/10.25073/0866-773X/507>

Đa số người Hoa ở thành phố Sóc Trăng, tỉnh Sóc Trăng sống bằng nghề kinh doanh dịch vụ với loại hình kinh doanh chủ yếu là bán lẻ - tiệm tạp hoá, bán sỉ, doanh nghiệp tư nhân. Với truyền thống kinh doanh lâu đời, hoạt động thương mại của người Hoa ở đây thể hiện rõ nét văn hóa tổ chức kinh doanh hết sức độc đáo, ở đó có sự gắn kết cộng đồng chặt chẽ, có cơ chế quản lý kinh doanh theo gia đình, gia tộc.

Đi sâu phân tích các hình thức kinh doanh, đặc trưng trong văn hóa tổ chức kinh doanh cùng những biến đổi trong văn hóa tổ chức kinh doanh từ xưa cho đến nay, bài viết khẳng định người Hoa ở thành phố Sóc Trăng là trường hợp đại diện rõ nét cho những đặc trưng văn hóa kinh doanh của người Hoa Triều Châu ở Đồng bằng sông Cửu Long.

Từ khóa: Người Hoa Triều Châu, thành phố Sóc Trăng; Văn hóa tổ chức kinh doanh; Cơ chế quản lý kinh doanh theo gia đình; Gắn kết nội bộ cộng đồng.

1. Đặt vấn đề

Theo số liệu tổng điều tra dân số năm 2019 của Tổng cục Thống kê, tỉnh Sóc Trăng có 62.389 người dân tộc Hoa, chiếm gần 42%/tổng số người Hoa ở Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL). Theo số liệu “Báo cáo công tác người Hoa năm 2019” của Ban Dân tộc tỉnh Sóc Trăng, thành phố Sóc Trăng có 17.537 người Hoa, số hộ người Hoa hoạt động thương mại, dịch vụ và mua bán nhỏ là 3440 hộ, chiếm 94,55% tổng số hộ người Hoa ở thành phố Sóc Trăng. Người Hoa ở đây chủ yếu là người Hoa Triều Châu, đa phần sống bằng nghề kinh doanh, có truyền thống kinh doanh lâu đời, văn hoá tổ chức kinh doanh rõ nét, độc đáo.

2. Tổng quan nghiên cứu

Đã có khá nhiều công trình nghiên cứu về đặc thù cư dân và vùng đất Sóc Trăng, trong đó có những phân quan trọng nói về người Hoa Triều Châu ở đây. Điển hình là cuốn “Địa chí tỉnh Sóc Trăng” (Ban Thường vụ tỉnh Sóc Trăng, 2012), gồm 5 phần chính với tổng số 32 chương. Trong đó Chương 1 - Sự hình thành vùng đất Sóc Trăng, trình bày về lịch sử hình thành, phát triển các tộc người, dân cư - dân tộc ở tỉnh Sóc Trăng, trong đó có nội dung viết về người Hoa Triều Châu, tỉnh Sóc Trăng.

Cũng có khá nhiều đề tài, luận văn đi vào nghiên cứu sâu về người Hoa Triều Châu ở Sóc Trăng. Trong số đó, luận văn “Văn hóa ẩm thực của người Hoa Triều Châu tỉnh Sóc Trăng” (Mai, 2015), đã khái

quát tổng quan và nhận diện những đặc trưng tính cách văn hoá ẩm thực của người Hoa Triều Châu, tỉnh Sóc Trăng; luận văn “Sinh hoạt tín ngưỡng của người Hoa Triều Châu (Trường hợp miếu Thanh Minh, thị xã Vĩnh Châu, Sóc Trăng)” (2016) của Phương Duy Loan, Đại học Trà Vinh đi vào phân tích, nhận diện văn hoá nhận thức, văn hoá tổ chức của người Hoa Triều Châu, thị xã Vĩnh Châu trong sinh hoạt tín ngưỡng miếu Thanh Minh và những ý nghĩa, giá trị của các hoạt động tín ngưỡng đó...

Tuy nhiên, đến nay vẫn chưa có đề tài, công trình khoa học nào nghiên cứu chuyên sâu về văn hoá tổ chức kinh doanh của người Hoa Triều Châu, thành phố Sóc Trăng. Vì vậy, việc có một công trình nghiên cứu sâu, có tính hệ thống, làm rõ những đặc trưng văn hoá tổ chức kinh doanh của người Hoa Triều Châu thành phố Sóc Trăng hiện nay là việc làm cần thiết, có ý nghĩa lý luận và thực tiễn cao.

3. Phương pháp nghiên cứu

Bài viết sử dụng một số phương pháp cơ bản như: Kế thừa và phân tích tài liệu sơ cấp, thứ cấp; sử dụng phương pháp điều tra xã hội học để thu thập thông tin, xử lý theo hướng định lượng, nhằm làm sáng tỏ những vấn đề lý luận, thực tiễn cần đi tới kết luận, qua đó cung cấp thêm luận cứ khoa học có giá trị thực tiễn, khách quan cho việc nghiên cứu; sử dụng phương pháp điền dã dân tộc học để nghiên cứu thực tế, tiếp xúc, quan sát - tham dự một số hoạt động kinh doanh của cộng đồng người Hoa Triều

Châu ở thành phố Sóc Trăng để thu thập thông tin, tư liệu, hình ảnh liên quan.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Hình thức, loại hình kinh doanh chủ yếu của người Hoa Triều Châu, thành phố Sóc Trăng

4.1.1. Bán lẻ, tiệm tạp hoá

Bán lẻ là hoạt động bán sản phẩm đến tận tay người tiêu dùng, bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng cuối cùng. Người bán lẻ thường lấy hàng từ những người bán sỉ với giá cả thấp, số lượng lớn và đem bán trực tiếp cho người tiêu dùng với số lượng ít, giá cả cao hơn giá bán sỉ. Buôn bán lẻ của người Hoa Triều Châu hình thành từ khá lâu ở thành phố Sóc Trăng, phát triển rộng khắp từ thành thị đến trung tâm các vùng nông thôn với các tiệm tạp hoá, hàng xén, cửa hiệu. Đặc điểm của loại hình kinh doanh này là hàng hoá đa dạng, nguồn vốn nhỏ. Với đức tính cần cù, nhẫn nại, nhiều người Hoa khởi nghiệp bằng nghề bán lẻ, bán dạo, ngày nay đã trở thành những “đại gia” ở thành phố Sóc Trăng.

Buôn bán lẻ của người Hoa Triều Châu phong phú về chủng loại hàng hoá, sản phẩm, điển hình như: bánh pía, Lạp xưởng, bánh cóng, chạp phô, đồ cúng lễ, bù lông óc vít, điêm ăn tối, tiệm bán gạo, cửa hàng đồng y... Có rất nhiều hình thức buôn bán lẻ, nhưng hình thức buôn bán lẻ phổ biến nhất mà nhiều người Hoa Triều Châu thành phố Sóc Trăng trước đây “khởi nghiệp” là tiệm tạp hoá.

Tiệm tạp hoá là một cửa hàng loại nhỏ theo mô hình cửa hàng bách hoá, là nơi lưu trữ hàng hoá và bày bán nhiều loại hàng hoá khác nhau, trong đó có những thứ cần thiết cho cuộc sống hàng ngày như các mặt hàng đồ ăn, uống khô, đồ gia dụng, kim chỉ, vải vóc, một số loại đồ xây dựng như đinh, ốc, sơn, ống nước, đồ thiết yếu cho sinh hoạt như kem đánh răng, các đồ phục vụ học tập... Đa số hàng hoá đều rẻ và tiện lợi tại các chợ hoặc các sạp hàng, gian hàng theo phương thức bán lẻ thanh toán trực tiếp. Người Hoa Triều Châu kinh doanh tiệm tạp hoá khá nhanh nhạy, năng động trong việc nắm bắt nhu cầu thị trường, nên chủng loại hàng phong phú, đáp ứng kịp thời nhu cầu tiêu dùng thông dụng hằng ngày của khách hàng. Nắm bắt những nhu cầu trong cuộc sống đời thường để kịp thời đưa sản phẩm hàng hoá đến tay người tiêu dùng là một trong các sở trường của người Hoa Triều Châu thành phố Sóc Trăng.

Kinh doanh theo hướng dịch vụ này là một đặc trưng truyền thống của đại đa số người Hoa Triều Châu trước đây và hiện nay vẫn còn phổ biến. Mô hình cửa hàng tạp hoá này phù hợp với quy mô hoạt động buôn bán nhỏ của đa số các chủ thể kinh doanh người Hoa ở đây. Nó gắn với kinh tế cá thể, hộ gia đình, linh hoạt trong lựa chọn mặt hàng và địa điểm, mặt bằng kinh doanh. Sự đa dạng về mặt

hàng, chủng loại kinh doanh thể hiện sự nhanh nhạy của các chủ thể kinh doanh trong nắm bắt nhu cầu, thị hiếu người tiêu dùng. Điều này cho thấy, họ từ lâu đã nắm các quy tắc cơ bản của kinh doanh, từ đó nắm bắt và phản ứng nhanh nhạy trước thông tin, thị hiếu thị trường, chọn mặt hàng kinh doanh theo nhu cầu thị trường.

Tiệm tạp hoá chính là mô hình chứa đựng nét văn hoá kinh doanh của người Hoa Triều Châu. Hoạt động kinh doanh tạp hoá thoạt nhìn, tưởng chừng không tuân theo triết lý kinh doanh gì, nhưng trên thực tế, đa phần người Hoa Triều Châu nơi đây đều có bí quyết, triết lý kinh doanh của riêng mình. Nhiều người Hoa giàu có ở thành phố Sóc Trăng hiện nay, trước đây khởi nghiệp từ các tiệm tạp hoá, từ đó nắm vững nguyên lý thị trường, tích lũy vốn và phát triển kinh doanh lớn hơn, trở thành người bỏ mối, buôn sỉ. Vì thế, loại hình kinh doanh này hiện nay vẫn được nhiều người Hoa Triều Châu lựa chọn để kinh doanh.

Sở dĩ người Hoa Triều Châu, thành phố Sóc Trăng thường lựa chọn loại hình bán lẻ, tiệm tạp hoá để kinh doanh bởi: *Một là*, tổ chức kinh doanh hộ gia đình theo loại hình bán lẻ, tiệm tạp hoá là một trong các hình thức kinh doanh truyền thống của người Hoa trước đây, kể cả người Hoa sau khi rời khỏi đại lục đi lập nghiệp, kinh doanh ở nước khác. *Hai là*, do điều kiện kinh tế và bối cảnh của người Hoa Triều Châu những ngày đầu định cư, lập nghiệp ở Sóc Trăng. Người Hoa Triều Châu xưa đến lập nghiệp ở Sóc Trăng do nhiều nguyên nhân khác nhau, nhưng đều có điểm chung là “với hai bàn tay trắng” hoặc quy mô vốn nhỏ. Trong bối cảnh chưa có tích lũy vốn lớn, môi trường sống mới, chưa có nhiều mối quan hệ với người dân và chính quyền sở tại, thì việc lựa chọn kinh doanh cá thể, hộ gia đình gắn với loại hình bán lẻ, tiệm tạp hoá là phù hợp nhất. Thậm chí nhiều người phải bắt đầu từ nghề trồng lúa, tằm, hành tím, củ cải trắng, sau khi tích lũy được lượng vốn tương đối khá, tạo lập được mối quan hệ với người dân bản địa, mới chuyển sang kinh doanh các mặt hàng thực phẩm, bánh kẹo, các món ăn truyền thống, tiệm tạp hoá... *Ba là*, kinh tế - xã hội thành phố Sóc Trăng trước đây kém phát triển. Đây vốn là vùng nông thôn truyền thống, địa bàn kinh doanh nhỏ, chưa có điều kiện để các loại hình kinh doanh hiện đại quy mô vốn lớn xuất hiện. Trong bối cảnh đó, loại hình kinh doanh bán lẻ, tiệm tạp hoá gắn với nhu cầu sinh hoạt thiết yếu của người dân vùng nông thôn là phù hợp, nên người Hoa Triều Châu đã lựa chọn.

Ở thành phố Sóc Trăng, ngoài người Hoa gốc Triều Châu, còn có người Hoa gốc Quảng Đông, Phúc Kiến, Hải Nam, nhưng do tính gắn kết nội bộ cộng đồng người Hoa, cùng có chung cội nguồn truyền thống thương nghiệp Trung Hoa, cùng hệ

toạ độ không gian văn hoá, thời gian văn hoá kinh doanh ở thành phố Sóc Trăng, nên văn hoá tổ chức kinh doanh của người Hoa nhóm ngôn ngữ Triều Châu và người Hoa nhóm ngôn ngữ Quảng Đông, Phúc Kiến, Hải Nam ở thành phố Sóc Trăng không có sự khác biệt đáng kể. Chỉ có ở thời gian đầu mới đến lập nghiệp ở Sóc Trăng, giữa người Hoa Triều Châu và người Hoa Quảng Đông có một số điểm khác nhau nhất định trong lựa chọn loại hình kinh doanh. Nhưng sự khác biệt đó mất dần trong quá trình cùng sinh sống, trao đổi, buôn bán, kinh doanh ở thành phố Sóc Trăng trong một không gian, thời gian và chủ thể văn hoá kinh doanh chung là cộng đồng người Hoa thành phố Sóc Trăng. Sau nhiều đợt di cư - biến động của cộng đồng người Hoa, hiện nay người Hoa thành phố Sóc Trăng chủ yếu là người Hoa nhóm ngôn ngữ Triều Châu, văn hoá kinh doanh của họ là sự đại diện cho những đặc trưng tính cách văn hoá kinh doanh chung của cộng đồng người Hoa thành phố Sóc Trăng. Vì vậy, ở nội dung này chúng tôi không tách văn hoá kinh doanh người Hoa Triều Châu khỏi cộng đồng người Hoa thành phố Sóc Trăng để so sánh, đối chiếu với người Hoa gốc Quảng Đông, Phúc Kiến, hay Hải Nam.

Ở góc nhìn tổng thể, thành phố Sóc Trăng hiện nay có ba chủ thể văn hoá chính là người Kinh, Hoa, Khmer. Trong đó hoạt động kinh doanh hiện nay chủ yếu là người Kinh và người Hoa, người Khmer cư trú ở vùng nông thôn, mưu sinh chủ yếu là sản xuất nông nghiệp, làm thuê, số người Khmer tham gia buôn bán, kinh doanh không đáng kể, nên chưa có văn hoá kinh doanh rõ nét. Người Kinh tham gia kinh doanh, buôn bán ở thành phố Sóc Trăng hiện nay khá đông và loại hình kinh doanh bán lẻ, tiệm tạp hoá cũng là sự lựa chọn phổ biến. Tuy nhiên, lịch sử buôn bán, kinh doanh của người Kinh ở vùng đất này không lâu đời như người Hoa Triều Châu. Người Kinh trước đây chủ yếu mưu sinh bằng nghề nông, xem nhẹ kinh doanh, chỉ sau năm 1986 hoạt động kinh doanh, buôn bán của người Kinh ở thành phố Sóc Trăng mới thực sự rõ nét. Do vậy, dù cùng loại hình kinh doanh bán lẻ, tiệm tạp hoá nhưng văn hoá kinh doanh loại hình này của người Kinh ở thành phố Sóc Trăng chưa tập trung, rõ nét và đặc sắc như người Hoa Triều Châu.

4.1.2. Buôn bán sỉ (bán buôn)

Bán sỉ là hình thức bán hàng với số lượng lớn, tiêu thụ số lượng lớn sản phẩm trong thời gian ngắn, giá thành thấp, có chiết khấu hoa hồng từ nhà cung ứng. Hoạt động bán hàng hoá này không bao gồm hoạt động bán hàng trực tiếp tới người tiêu dùng cuối cùng.

Buôn bán sỉ chủ yếu phổ biến ở lớp thương nhân lớn và vừa, vì loại hình kinh doanh này yêu cầu

nguồn vốn lớn. Buôn sỉ gần như là phương thức kinh doanh độc quyền của người Hoa Triều Châu thành phố Sóc Trăng trong nhiều năm trước đây. Họ là những đại lý độc quyền phân phối một, hoặc một số sản phẩm trên địa bàn thành phố. Các chủ tiệm buôn sỉ người Hoa Triều Châu có nhiều vốn, kinh nghiệm, nghiệp vụ kinh doanh giỏi, năng động, lại có sự liên kết chặt chẽ với nhau, tạo nên mạng lưới phân phối hàng hoá rất hiệu quả. Buôn sỉ là hoạt động kinh doanh được tổ chức khá chặt chẽ mang lại hiệu quả kinh tế cao cho người Hoa Triều Châu, thành phố Sóc Trăng. Do đó, các chủ thể kinh doanh người Hoa khi có sự vững chắc trong làm ăn, tích lũy được lượng vốn kha khá thì rất muốn trở thành người bán sỉ, nhà phân phối.

4.1.3. Doanh nghiệp tư nhân

Doanh nghiệp tư nhân là doanh nghiệp do một cá nhân làm chủ, có tài sản, có trụ sở giao dịch và tự chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về mọi hoạt động của doanh nghiệp. Chủ doanh nghiệp tư nhân là đại diện theo pháp luật, có toàn quyền quyết định tất cả hoạt động kinh doanh của công ty. Thông thường, chủ doanh nghiệp tư nhân sẽ trực tiếp quản lý và điều hành hoạt động của công ty, tuy nhiên người chủ vẫn có thể thuê người khác để thay mình làm công việc này.

Sở dĩ người Hoa Triều Châu, thành phố Sóc Trăng thường lựa chọn loại hình doanh nghiệp tư nhân vì loại hình này có ưu điểm là người kinh doanh hoàn toàn chủ động quyết định các vấn đề liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp. Mặt khác, những đặc điểm và ưu điểm của loại hình doanh nghiệp tư nhân rất phù hợp với đặc trưng tính cách của các chủ thể kinh doanh người Hoa Triều Châu thành phố Sóc Trăng. Đa phần người Hoa nơi này trước đây đều lập nghiệp từ buôn bán nhỏ, kinh doanh hộ gia đình, ý thức về thành phần xuất thân của mình, nên để yên ổn làm ăn, họ chọn cách quan hệ hài hòa với chính quyền địa phương sở tại. Tính cách này phù hợp với ưu điểm của doanh nghiệp tư nhân là ít chịu sự ràng buộc chặt chẽ của pháp luật, chủ động trong việc quyết định các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Hơn nữa, doanh nghiệp tư nhân tạo sự tin tưởng cho đối tác, khách hàng bằng chế độ trách nhiệm vô hạn. Điều này phù hợp với triết lý kinh doanh lấy chữ tín làm đầu của các chủ thể kinh doanh người Hoa Triều Châu, thành phố Sóc Trăng.

Tuy nhiên, những năm gần đây số người Hoa Triều Châu, thành phố Sóc Trăng kinh doanh loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần ngày càng nhiều. Theo số liệu của Ban Dân tộc tỉnh Sóc Trăng năm 2019, người Hoa Triều Châu, thành phố Sóc Trăng kinh doanh loại hình doanh nghiệp như sau: 170/942 tổng số doanh nghiệp tư nhân của

tỉnh, chiếm 18,05%; có 137/1152 tổng số công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên của tỉnh, chiếm 11,89%; 44/398 tổng số công ty trách nhiệm hữu hạn 2 thành viên của tỉnh, chiếm 11,06%; 11/145 tổng số công ty cổ phần của tỉnh, chiếm 7,59%. Các doanh nghiệp trên chủ yếu tập trung ở thành phố Sóc Trăng.

4.2. Tính đặc trưng trong văn hoá tổ chức kinh doanh của người Hoa Triều Châu, thành phố Sóc Trăng

4.2.1. Tổ chức kinh doanh hộ gia đình (tính cá thể trong tổ chức kinh doanh)

Kinh doanh cá thể hộ gia đình là cơ sở kinh tế phổ biến, mang tính truyền thống của đại bộ phận người Hoa Triều Châu ở nơi đây - tính cách truyền thống thương nghiệp Trung Hoa cổ xưa. Trong quá trình nghiên cứu, chúng tôi đã phát 100 phiếu điều tra xã hội học, đối tượng trả lời là người Hoa nhóm ngôn ngữ Triều Châu kinh doanh ở thành phố Sóc Trăng. Đối với câu hỏi “Ông/Bà hiện nay đang kinh doanh theo loại hình nào?”, có 87% người chọn loại hình kinh doanh cá thể hộ gia đình. Mặc dù trải qua nhiều biến động xã hội, những đặc tính truyền thống của hình thức kinh doanh cá thể này vẫn tồn tại và phát triển mạnh mẽ. Vì người Hoa Triều Châu, thành phố Sóc Trăng trước đây phải dựa vào buôn bán nhỏ, cá thể hộ gia đình để sống và đảm bảo sự tồn tại của gia đình trên vùng đất vốn không phải quê hương, cội nguồn của mình. Người Hoa Triều Châu, thành phố Sóc Trăng chịu ảnh hưởng sâu sắc của truyền thống Nho giáo, cách thức tổ chức gia đình chặt chẽ, nên kinh doanh cá thể hộ gia đình là lựa chọn đầu tiên trong kinh doanh của họ.

Kinh doanh hộ gia đình là hình thức kinh doanh chủ yếu của người Hoa Triều Châu, bởi những lý do sau:

- Kinh doanh hộ gia đình gọn, nhẹ, dễ quản lý vì người Hoa Triều Châu thành phố Sóc Trăng thường sử dụng một số người trong gia tộc giúp việc hoặc làm thuê, một khi phát triển lên thì gia đình dễ dàng trở thành đơn vị kinh doanh. Do vậy, họ luôn duy trì và phát triển, nhân rộng mô hình kinh doanh hộ gia đình, thậm chí khi quy mô kinh doanh mở rộng hơn, họ vẫn có xu hướng duy trì mô hình kinh doanh này dựa trên nguyên tắc trọng tình, trọng quan hệ truyền thống theo mô hình quản trị truyền thống phương Đông. Ngoài ra, hầu hết các gia đình người Hoa Triều Châu nơi đây hiện nay vẫn duy trì phương thức tổ chức gia đình nhiều thế hệ đồng trú theo kiểu truyền thống. Người lớn tuổi được nể trọng và giữ vai trò quyết định những vấn đề quan trọng của gia đình, dòng họ. Từ tổ chức kinh tế hộ gia đình, họ dần phát triển, mở rộng kinh doanh và lập ra những đơn vị kinh doanh gia đình quy mô lớn hơn.

- Kinh doanh hộ gia đình linh hoạt trong tạo vốn

thông qua hình thức tín dụng gia đình dựa vào chữ tín, nhất là “chơi hụi”. Đây là hình thức tín dụng gắn với tập quán của người Hoa ĐBSCL nói chung, người Hoa Triều Châu thành phố Sóc Trăng nói riêng. Đó là cách tích lũy vốn, tạo lập vốn gia đình nhờ vào sự góp vốn, giúp vốn kinh doanh kín đáo trong nội bộ người Hoa. Trên cơ sở tạo vốn theo phương thức tín dụng hộ gia đình, họ mạnh dạn mở rộng địa bàn, mặt bằng kinh doanh. Phương thức tạo vốn này tạo ra cơ hội cho những người Hoa Triều Châu mới khởi nghiệp kinh doanh, hoặc khi công việc kinh doanh gặp khó khăn. Nhiều người Hoa hiện nay đã chuyển sang mô hình doanh nghiệp, nhưng đa phần vẫn là doanh nghiệp tư nhân, ít tổ chức kinh doanh loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, tập đoàn.

Gia đình là nền tảng của cuộc sống, là mục tiêu phấn đấu đối với mỗi người Hoa Triều Châu. Trong kinh tế hộ gia đình của họ, con trai có vị trí đặc biệt và trách nhiệm lớn, là những người tiếp thu nghề nghiệp gia truyền, tiếp tục phát triển mô hình kinh tế cá thể hoặc phát triển ngành kinh doanh mới. Tính cách văn hoá kinh doanh này cũng là nét đặc trưng chung của các nhóm người Hoa ngôn ngữ Quảng Đông, Phúc Kiến, Hải Nam ở Sóc Trăng, thậm chí cả người Kinh ở miền Bắc và Bắc Trung Bộ Việt Nam. Nhưng với người Kinh ở thành phố Sóc Trăng, tính cách văn hoá kinh doanh này không rõ nét, do họ không chịu ảnh hưởng nhiều bởi những tư tưởng của Nho giáo.

4.2.2. Tính gắn kết cộng đồng trong tổ chức kinh doanh

Tổ chức kinh doanh của người Hoa Triều Châu có tính cá thể, do chủ yếu lựa chọn mô hình kinh doanh hộ gia đình. Tuy nhiên, ở góc độ gắn kết trong văn hoá tổ chức kinh doanh của nội bộ cộng đồng người Hoa với nhau, kinh doanh theo hình thức gia đình một khi đã tích lũy được lượng vốn đủ lớn, hộ gia đình đó sẽ phát triển thành một mạng lưới kinh doanh gia đình rộng lớn, tạo thành sợi dây gắn kết trong cộng đồng người Hoa ở đây.

Gắn kết cộng đồng chính là nét độc đáo trong văn hoá kinh doanh của người Hoa Triều Châu ở đây, vừa có tính kế thừa những tập quán kinh doanh truyền thống Trung Hoa, vừa chịu sự tác động của điều kiện môi trường tự nhiên, tình hình kinh tế, văn hoá, xã hội ở Sóc Trăng qua nhiều năm. Tính gắn kết cộng đồng này thể hiện trên các phương diện sau:

Thứ nhất, gắn kết gia đình, gia tộc

Kinh tế hộ gia đình là nền tảng cơ bản cho sự tồn tại, phát triển trong kinh doanh của người Hoa Triều Châu, thành phố Sóc Trăng. Mô hình kinh doanh này có ưu điểm bởi sự tổ chức linh động, bám sát nhu cầu cuộc sống thường ngày trên địa bàn sinh

sống để chọn các mặt hàng kinh doanh và hướng tới chuyên nghiệp, chuyên môn hoá các mặt hàng. Ngoài ra, nó còn được bảo trợ chặt chẽ bởi những quan hệ thân nhân, đồng tộc trong cộng đồng người Hoa Triều Châu trên địa bàn tỉnh Sóc Trăng và cả ở các tỉnh, thành thuộc ĐBSCL, Nam bộ. Trong gia đình người Hoa Triều Châu, thành phố Sóc Trăng, người lớn có trách nhiệm bảo vệ và chăm sóc, giúp đỡ người ít tuổi kinh doanh. Cá nhân phải đặt lợi ích của mình trong quyền lợi chung của gia đình. Gia đình, đồng họ, thân tộc trở thành chỗ dựa, nền tảng trong kinh doanh của họ. Do xem trọng gia đình, nên họ có sự gắn kết cộng đồng chặt chẽ, thậm chí đưa tình cảm gia đình vào trong cơ chế quản lý kinh doanh. Các mối quan hệ giữa chủ với thợ, vay - mượn tín dụng, tuyển chọn nhân viên hoặc trao đổi hàng hoá được thể chế hoá hay lồng ghép bằng tình cảm gia đình, họ hàng thân tộc, đồng hương.

Thứ hai, gắn kết về địa bàn cư trú, kinh doanh

Từ kinh doanh nhỏ lẻ một số mặt hàng, các hộ gia đình người Hoa Triều Châu đã mở rộng mặt hàng kinh doanh theo nhu cầu người dân. Người kinh doanh trước truyền lại cho con, cháu, cho những người đồng tộc, đồng hương... dần dần hình thành những khu phố chuyên doanh những mặt hàng nhất định. Các khu phố này trở thành sự liên kết cộng đồng trong kinh doanh, sinh hoạt vật chất cũng như đời sống tinh thần của người Hoa Triều Châu.

Sự gắn kết cộng đồng trong kinh doanh thể hiện rõ nét ở những khu phố chuyên kinh doanh các mặt hàng nhất định. Ví dụ: Khu phố kinh doanh đồ sắt, chơi trẻ em; khu phố kinh doanh dày dép, quần áo - vải, hàng mã; khu phố kinh doanh bánh kẹo, thực phẩm tiêu dùng, các món ăn truyền thống của người Hoa Sóc Trăng... Ở những khu phố này, các chủ tiệm bán hàng phần lớn là người gốc Hoa Triều Châu. Dù việc phân chia khu phố chuyên kinh doanh những mặt hàng cụ thể còn mang tính tương đối, sự phân công, chuyên môn hoá chưa sâu, nhưng điều này cũng phần nào minh chứng cho sự gắn kết về địa bàn kinh doanh của người Hoa Triều Châu nơi đây.

Người Hoa Triều Châu ở thành phố Sóc Trăng hiện nay sống tập trung đông nhất ở Phường 1, Phường 4 và Phường 9. Đây là các trung tâm thương mại phát triển sớm và sôi động nhất hiện nay ở thành phố Sóc Trăng, mà trong đó, hoạt động kinh doanh của người Hoa Triều Châu góp một phần rất quan trọng.

Thứ ba, gắn kết cộng đồng thông qua các hình thức tổ chức hội của người Hoa

Ở thành phố Sóc Trăng hiện nay có Hội Tương tế người Hoa thành phố Sóc Trăng. Hội là tổ chức thành viên của Ủy ban Mặt trận Tổ quốc Việt Nam thành phố Sóc Trăng. Hội Tương tế người Hoa gồm

13 thành viên, là 4 hội tôn thân họ tộc và 9 hội chùa, miếu Hoa trên địa bàn thành phố. Mặc dù mỗi tổ chức hội có chức năng nhiệm vụ riêng, nhưng về cơ bản đều hướng tới chăm lo cho đời sống cho cộng đồng người Hoa thành phố Sóc Trăng, đồng thực hiện trách nhiệm với cộng đồng, xã hội nơi cư trú, kinh doanh. Trong các hội của người Hoa thành phố Sóc Trăng, Hội Tương tế người Hoa là tổ chức lớn nhất, có vai trò chăm lo tất cả các mặt đời sống vật chất, tinh thần của cộng đồng người Hoa ở đây. Các Hội khác thuộc sự giám sát, quản lý chung của Hội Tương tế người Hoa.

Thông qua các tổ chức hội, người Hoa Triều Châu tạo được các mạng lưới kinh doanh ổn định và rộng rãi trong nội bộ gia đình, đồng tộc, cộng đồng kinh doanh. Đó là mạng lưới có tính ổn định từ các yếu tố đầu vào, đến các khâu phân phối và tiêu thụ, thậm chí là tín dụng vốn. Sự liên kết, gắn bó cộng đồng thể hiện ở trách nhiệm và nghĩa vụ của mỗi cá nhân và toàn cộng đồng người Hoa. Sự thành công trong kinh doanh của từng chủ thể có vai trò rất lớn từ sự hỗ trợ cộng đồng người Hoa thông qua hoạt động của các tổ chức hội, đặc biệt là Hội Tương tế người Hoa thành phố Sóc Trăng.

Tính gắn kết cộng đồng kinh doanh của người Hoa Triều Châu, thành phố Sóc Trăng mang tính đặc thù cao. Họ không những hỗ trợ nhau về vốn, kinh nghiệm kinh doanh, mà còn quy định những khung giá chung chính thức hoặc phi chính thức nhằm không chèn giá cả một số mặt hàng ở thành phố Sóc Trăng. Trong mối quan hệ buôn bán, họ liên kết, hỗ trợ nhau từ việc giữ giá, đến việc tôn kho, phân phối hàng hoá. Hầu hết các cửa tiệm từ nhỏ tới lớn của người Hoa Triều Châu đều có mạng lưới phân phối hàng hoá của người đồng hương, đồng tộc. Sự gắn kết cộng đồng trở thành nhân tố tạo nên sự ổn định và phát triển trong hoạt động kinh doanh. Người Hoa Triều Châu buôn bán nhỏ, hoặc gặp khó khăn trong kinh doanh thường phải tìm cách gắn kết với cộng đồng người Hoa để được cộng đồng giúp đỡ, bao bọc.

5. Thảo luận

Bên cạnh những yếu tố tích cực, văn hoá tổ chức kinh doanh của người Hoa Triều Châu thành phố Sóc Trăng cũng tồn tại một số hạn chế, như: cơ chế quản lý kinh doanh theo gia đình, thân tộc dẫn đến tính gia đình trị cao, nhiều trường hợp đến mức cực đoan. Họ chỉ tin tưởng những người trong gia đình, thân tộc, ý kiến của người trong gia đình, người bà con kém năng lực vẫn được tin cậy, được xem trọng hơn ý kiến của người lạ có năng lực, có kinh nghiệm. Người đứng đầu gia đình, gia tộc khi đã quyết định các vấn đề liên quan đến kinh doanh thì mọi thành viên trong gia đình phải tuân theo. Điều này không phát huy được tối đa nguồn lực trí tuệ tập thể trong kinh doanh, dễ mắc sai sót vì sự chủ quan,

bảo thủ cá nhân. Kinh doanh cá thể hộ gia đình - hình thức kinh doanh phổ biến của người Hoa Triều Châu thành phố Sóc Trăng, mang tính nhỏ lẻ, phân tán nên khó tập trung và phát huy tốt nhất các nguồn lực, đặc biệt là vốn để kinh doanh ở quy mô lớn và mở rộng thị trường.

Trong mô hình kinh doanh hộ gia đình, người lớn tuổi trong gia đình có tiếng nói rất quan trọng, gần như quyết định tất cả các hoạt động liên quan đến kinh doanh của gia đình. Việc để người lớn tuổi quyết định các vấn đề kinh doanh trong bối cảnh hiện nay rất dễ dẫn đến tư tưởng bảo thủ, lạc hậu, thiếu những kiến thức nền và kỹ năng cần thiết trong môi trường kinh doanh hiện đại, dẫn đến dễ sai sót trong lựa chọn chiến lược kinh doanh, cách thức tổ chức kinh doanh. Từ đó, làm cho văn hoá kinh doanh của người Hoa Triều Châu thành phố Sóc Trăng có phần kém năng động, chậm hoà đồng trong điều kiện kinh doanh hiện đại ngày nay.

Hiện nay, văn hoá tổ chức kinh doanh của người Hoa Triều Châu, thành phố Sóc Trăng đã có sự biến đổi. Sự biến đổi này thể hiện như sau:

- Loại hình, hình thức tổ chức kinh doanh phong phú hơn, đa dạng hơn

Môi trường kinh doanh được mở rộng, sôi động là xu thế chung của cả nước hiện nay và kinh doanh ở ĐBSCL cũng nằm trong sự vận động đó. Điều này tạo điều kiện cho các chủ thể kinh doanh người Hoa Triều Châu thành phố Sóc Trăng có cơ hội phát huy tốt nhất các nguồn lực, thế mạnh của mình, nâng cao trình độ và quy mô kinh doanh phù hợp với yêu cầu của thị trường. Các chủ thể kinh doanh người Hoa Triều Châu có nhiều cơ hội tiếp xúc các kỹ năng mới về marketing, xây dựng thương hiệu, đăng ký bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ... từ đó làm phong phú thêm loại hình, cách thức tổ chức kinh doanh. Nếu trước đây loại hình kinh doanh chủ yếu của họ là kinh doanh cá thể hộ gia đình, quy mô nhỏ, khép kín, thì ngày nay xuất hiện nhiều loại hình, cách thức tổ chức kinh doanh mới với quy mô vốn, thị trường, địa bàn lớn hơn cùng sự đa dạng của loại hình doanh nghiệp, cơ sở sản xuất kết hợp dịch vụ. Ngoài các doanh nghiệp tư nhân, các loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần xuất hiện ngày càng nhiều.

- Trách nhiệm cộng đồng, xã hội hơn cao hơn

Xã hội ngày nay thừa nhận và coi trọng vai trò của nghề kinh doanh hơn, thay cho quan niệm truyền thống “nhất sĩ, nhì nông” trước đây. Xu hướng đó ảnh hưởng nhất định đến thái độ, nhận thức, cách thức tổ chức kinh doanh của người Hoa Triều Châu, thành phố Sóc Trăng. Kinh doanh của người Hoa ở đây ngày nay không chỉ đơn thuần là công việc mưu sinh thuần tuý gắn với cuộc sống cơm áo, gạo tiền

vì cá nhân, gia đình như thời gian đầu lập nghiệp. Thay vào đó họ ý thức về vai trò, trách nhiệm xã hội của mình đối với cộng đồng, xã hội ngày một cao hơn. Từ nhận thức đó, người Hoa Triều Châu mạnh dạn hơn trong hoạt động kinh doanh của mình. Họ tích cực, linh hoạt hơn trong việc mở rộng quy mô vốn, loại hình, lĩnh vực, địa bàn kinh doanh. Các hoạt động quảng bá hình ảnh, tham gia thực hiện trách nhiệm cộng đồng, trách nhiệm xã hội, với chính quyền địa phương được thực hiện nhiều hơn, thay cho tư duy khép kín, thái độ cẩn trọng trước chính quyền, người dân địa phương như trước đây.

- Hình thức huy động vốn phong phú, đa dạng hơn

Các chủ thể kinh doanh người Hoa Triều Châu trước đây huy động vốn để kinh doanh thường thông qua hình thức tín dụng gia đình, đồng hương, đồng tộc, bạn hàng. Điều kiện kinh doanh hiện nay đòi hỏi quy mô và tốc độ huy động vốn lớn hơn, nhanh hơn, do đó, cách huy động vốn theo kiểu truyền thống của người Hoa Triều Châu, thành phố Sóc Trăng không đáp ứng được yêu cầu của các mô hình kinh doanh hiện đại. Vì vậy, họ buộc phải đa dạng hoá hình thức huy động vốn: vay vốn từ ngân hàng, vốn đầu tư các chương trình, chính sách xã hội, vốn đầu tư từ nước ngoài, vốn từ nhà tài trợ cộng đồng, huy động vốn theo hình thức công ty cổ phần... Tóm lại, cách huy động vốn của người Hoa Triều Châu ngày nay tiếp cận đa chiều hơn, theo hướng tận dụng các cơ hội, các nguồn lực từ xã hội, chứ không bó hẹp trong phạm vi nguồn lực riêng của gia đình, dòng họ hay nội bộ cộng đồng người Hoa Triều Châu như trước đây. Cách tiếp cận đó giúp người Hoa huy động vốn với quy mô lớn hơn, nhanh hơn, linh hoạt, kịp thời hơn.

6. Kết luận

Qua tìm hiểu và phân tích thực tế, có thể thấy, loại hình kinh doanh chủ yếu của người Hoa Triều Châu ở thành phố Sóc Trăng là bán lẻ - tiệm tạp hoá, buôn bán sỉ, doanh nghiệp tư nhân. Văn hoá tổ chức kinh doanh có sự gắn kết nội bộ cộng đồng người Hoa rất chặt chẽ, biểu hiện qua sự gắn kết tình đồng hương, đồng họ, đồng tộc. Cơ chế quản lý kinh doanh của người Hoa Triều Châu thành phố Sóc Trăng chủ yếu theo gia đình, dòng họ, đồng tộc. Bên cạnh các yếu tố tích cực, văn hoá tổ chức kinh doanh của họ cũng tồn tại một số hạn chế. Dù vẫn giữ được những giá trị văn hoá kinh doanh truyền thống của cộng đồng, song văn hoá tổ chức kinh doanh đang có những biến đổi theo xu hướng vận động chung của kinh doanh trong nước và quốc tế. Kết quả nghiên cứu này có ý nghĩa thực tế lớn đối với việc quản lý cư dân, tìm hiểu văn hoá cũng như kinh doanh thương mại của vùng đất Sóc Trăng nói riêng, vùng ĐBSCL nói chung.

Tài liệu tham khảo

- Ban Thường vụ tỉnh Sóc Trăng. (2012). *Địa chí tỉnh Sóc Trăng*. Hà Nội: Nxb. Chính trị quốc gia - Sự thật.
- Hùng, V. T. Vai trò của người Hoa trong việc phát triển cảng Bãi Xàu (Ba Xuyên) - Sóc Trăng. <https://sites.google.com/site/vothanhhunginfo/nghien-cuu-khoa-hoc/bai-viet/vai-tro-nguoi-hoa-trong-viec-phat-trien-cang-bai-xau-ba-xuyen---soc-trang>
- Liều, D. T. (2012). *Giáo trình văn hoá kinh doanh* (Chủ biên). Hà Nội: Nxb. Đại học Kinh tế Quốc dân.
- Mai, N. T. N. (2015). *Văn hoá ẩm thực của người Hoa Triều Châu tỉnh Sóc Trăng*. Luận văn thạc sĩ, Đại học Trà Vinh, Trà Vinh.
- Quân, N. M. (2013). *Đạo đức kinh doanh và văn hoá công ty*. Hà Nội: Nxb. Đại học Kinh tế Quốc dân.
- Toàn, P. Q. (2007). *Đạo đức kinh doanh và Văn hoá doanh nghiệp*. Hà Nội: Nxb. Lao động - Xã hội.
- Ủy ban nhân dân thành phố Sóc Trăng. (2019). *Báo cáo Về tình hình công tác người Hoa năm 2019 trên địa bàn thành phố Sóc Trăng, Sóc Trăng*.
- Vân, V. T. H. (2007). *Văn hoá kinh doanh của người Hoa ở Thành phố Hồ Chí Minh*. Luận văn thạc sĩ chuyên ngành Văn hoá học, Đại học Khoa học xã hội và Nhân văn, thuộc Đại học quốc gia Thành phố Hồ Chí Minh.

BUSINESS ORGANIZATION CULTURE OF THE CHAOZHOU CHINESE, SOC TRANG CITY

Ho Thanh Hai

Political School of Hau Giang Province
Email: hohaihaugiang@gmail.com

Received: 20/02/2021
Reviewed: 04/3/2021
Revised: 14/3/2021
Accepted: 25/3/2021
Released: 30/3/2021

DOI:
<https://doi.org/10.25073/0866-773X/507>

Abstract

Most of the Chinese in Soc Trang city, Soc Trang province live on service business with the main type of business being retail - grocery stores, wholesalers, private enterprises. With a long tradition of business, the commercial activities of the Chinese here clearly show a very unique culture of business organization, there is a close community connection, and a business management mechanism according to family, clan.

In-depth analysis of business forms, characteristics of business organization culture and changes in business organization culture from the past to the present, the article affirms that the Chinese people in Soc Trang city are clear representative case for the business culture characteristics of the Chaozhou Chinese in the Mekong Delta.

Keywords

The Chaozhou Chinese Chinese, Soc Trang city; Business organization culture; Business management mechanism by family; Engage within the community.