

# MỘT SỐ SUY NGHĨ CỦA CHỦ DOANH NGHIỆP KINH TẾ TƯ NHÂN TRONG GIAI ĐOẠN HIỆN NAY

Văn Thị Kim Cúc và Nguyễn Cao Minh.

*Viện Tâm lý học.*

Phải khẳng định rằng, doanh nghiệp kinh tế tư nhân<sup>(1)</sup> (DN KTTN) có vai trò to lớn đối với nền kinh tế nước nhà, là lực lượng sản xuất quan trọng không thể thiếu được trong nền kinh tế thị trường XHCN ở nước ta. Sau 20 năm đổi mới, đặc biệt trong những năm gần đây, khu vực KTTN, nhất là các doanh nghiệp tư nhân (DNTN) không những đóng góp tích cực vào công cuộc xoá đói, giảm nghèo, mà còn tạo nhiều việc làm cho công nhân lao động. Trong bối cảnh hội nhập và cạnh tranh vào nền kinh tế thế giới hiện nay, vai trò của DN KTTN, chủ DN KTTN tỏ ra quan trọng hơn lúc nào hết. Chính vì thế, việc cập nhật những suy nghĩ, trăn trở của giới chủ DN KTTN là việc làm hết sức cần thiết nhằm hiểu thực tế của họ, những thuận lợi và đặc biệt là các khó khăn, để từ đó có các biện pháp, giải pháp giúp họ ngày một phát huy tiềm năng, tiềm lực của mình trên con đường phát triển.

Những số liệu trong bài viết này được rút ra từ một công trình nghiên cứu năm 2005 của Viện Tâm lý học trên 151 chủ DN KTTN Hà Nội<sup>(2)</sup>.

## **1. Tự đánh giá của các chủ DN KTTN về mức độ thành công của DN mình**

Khi được đề nghị đánh giá về mức độ thành công của DN mình, 3 chủ DN (chiếm 2%) đánh giá DN của họ thành công ở mức cao, 95 chủ DN (chiếm 64,2%) đánh giá DN của họ thành công ở mức độ vừa và có 50 chủ DN (chiếm 33,8%) đánh giá DN của họ chưa được thành công lắm. Có thể thấy rằng, đa số các chủ DN đánh giá DN mình thành công ở mức độ vừa phải.

Tìm hiểu mối liên quan giữa yếu tố thành công và yếu tố ổn định, chúng tôi nhận thấy: với mức ý nghĩa rất cao ( $p < 0,001$ ) có thể kết luận mức độ ổn định hoạt động của DN ảnh hưởng đến cách đánh giá mức độ thành công của chủ DN. Trong số những DN hoạt động ổn định có 89,1% đánh giá DN đó

thành công ở mức vừa, còn tỉ lệ này thấp hơn ở những DN hoạt động tương đối ổn định (53,8%). Sự khác biệt còn thể hiện rõ hơn ở những chủ DN đánh giá DN mình chưa thành công lắm. Chỉ có 6,5% những DN hoạt động ổn định tự đánh giá là chưa thành công lắm, trong khi đó có tới 45,2% chủ DN của những DN hoạt động tương đối ổn định đánh giá DN mình chưa thành công lắm. Vậy là mức độ hoạt động của DN càng ổn định thì chủ DN nghiệp đó càng cảm thấy rằng họ đã kinh doanh thành công.

Xem xét mối liên hệ giữa sự đánh giá của chủ DN về sự thành công và hoạt động có lãi hay không có lãi của doanh nghiệp, kết quả cho thấy: 82,1% DN hoạt động có lãi được chủ DN tự đánh giá DN của mình thành công ở mức độ vừa phải, trong khi đó tỉ lệ này ở những DN hoạt động lãi không đáng kể là 44,1%. Ngược lại, 54,2% trong số những DN có lãi không đáng kể đánh giá DN mình hoạt động chưa được thành công lắm, còn đối với những DN hoạt động có lãi là 16,4%. Có thể thấy rằng, đối với những DN hoạt động có lãi, tỉ lệ chủ DN đánh giá DN đó thành công vừa cao hơn và tỉ lệ chủ DN đánh giá DN đó chưa thành công thấp hơn so với những DN hoạt động có lãi không đáng kể. Như vậy, mức độ có lãi của DN là một yếu tố ảnh hưởng rất lớn đến việc đánh giá DN hoạt động có thành công hay không. Đây là một điều tất yếu, bởi vì mục đích cuối cùng của hoạt động kinh doanh chính là lợi nhuận.

Vấn đề cần xem xét ở đây là giữa yếu tố ổn định và yếu tố có lãi, yếu tố nào ảnh hưởng mạnh hơn đến việc đánh giá của chủ DN về sự thành công của DN. Chúng ta hãy quan sát bảng 1 dưới đây:

**Bảng 1: Mối liên quan ba yếu tố “ổn định”, “có lãi”, mức độ “thành công”**

(Phần trăm tương ứng với từng nhóm)

	Ổn định			Tương đối			Không ổn định		
	Có lãi (1)	Lãi không đáng (2)	Không có lãi (3)	Có lãi (1)	Lãi không đáng (2)	Không có lãi (3)	Có lãi (1)	Lãi không đáng (2)	Không có lãi (3)
TC cao		0.8%	0.8%	0.8%					
TC vừa	27.9%	1.6%	0.8%	14.0%	17.8%	0.8%			
Chưa TC lắm	1.6%			6.2%	23.3%		0.8%	1.6%	1.6%

Bảng trên cho chúng ta thấy: nếu một DN không hoạt động ổn định thì DN đó sẽ bị đánh giá là chưa thành công bất kể DN đó có lãi hay không. Nhưng nếu DN hoạt động không có lãi thì DN đó vẫn được đánh giá là thành

công nếu DN đó hoạt động ổn định (số này chiếm 0,8% trên tổng số), và nếu DN đó chỉ hoạt động tương đối ổn định thì nó sẽ được đánh giá là thành công vừa (số này cũng chiếm 0,8% trên tổng số). Ngược lại, có 0,8% DN làm ăn có lãi và 1,6% DN làm ăn có lãi không đáng kể và các DN này làm ăn không ổn định lại bị các chủ DN đánh giá là không thành công. Như vậy, có thể kết luận: *so với yếu tố lãi, yếu tố ổn định đóng vai trò nền tảng hơn trong việc chủ DN đánh giá mức độ thành công của DN.* Nếu hoạt động của DN không ổn định hay chỉ là ổn định tương đối, thì DN đó được coi là không thành công dưới cách nhìn của chủ DN không cần quan tâm đến mức độ có lãi của DN.

Như vậy, điều mà chúng ta dễ dàng nhận thấy là đối với giới chủ DN KTTN, dường như sự ổn định trong hoạt động của DN quan trọng hơn là việc có lợi nhuận. Chính vì thế mà chúng ta thấy, trong hoạt động của giới chủ DN KTTN Việt Nam nói chung và đặc biệt là giới chủ DN KTTN Hà Nội nói riêng, duy trì một hoạt động cầm chừng như các nhà kinh tế vẫn thường nhận xét, chưa thật sự tạo ra những đột phá, những bứt phá. Tuy nhiên, bên cạnh đó bao giờ cũng có mặt hay của nó, tức là không vì lợi nhuận mà chủ DN KTTN sẵn sàng coi nhẹ các yếu tố khác, họ vẫn cho sự ổn định là yếu tố quan trọng hàng đầu. Việc làm này có thể nói tuy không đầy nhanh mạnh được sự cạnh tranh, nhưng lại tránh được nhiều sự tiêu cực trong kinh doanh, đặc biệt có lợi cho quan hệ người - người.

## **2. Hứng thú của các chủ DN KTTN với hoạt động kinh doanh**

Tìm hiểu hứng thú của chủ DN với hoạt động kinh doanh của mình, kết quả cho thấy: đa số các chủ DN (81 người chiếm 53,6%) cảm thấy thích thú một cách vừa phải với hoạt động kinh doanh, bên cạnh đó có một lượng không nhỏ những chủ DN (67 người chiếm 44,4%) cảm thấy rất thích thú hoạt động kinh doanh, còn lại chỉ có một số ít người (3 người chiếm 2%) cảm thấy không thích hoạt động kinh doanh.

Tương ứng với sự hứng thú cao đối với hoạt động kinh doanh của các chủ DN, nghiên cứu cho thấy hầu hết các chủ DN (107 chiếm 70,9%) đều cho rằng, nếu được chọn lựa lại nghề, họ cũng vẫn sẽ chọn hoạt động kinh doanh. Trong khi đó chỉ có 6 người (chiếm 4%) sẽ chọn lại nghề khác. Một số còn lại (34 người chiếm 22,5%) thì không biết rõ về quyết định của mình.

Kết quả trên cho thấy, phần lớn các chủ DN KTTN có hứng thú với công việc kinh doanh của mình và đây là con số lạc quan, bởi chúng ta vẫn biết, hoạt động kinh doanh ở Việt Nam hiện nay còn gặp nhiều khó khăn khách quan. Kinh doanh vốn không phải là hoạt động được trân trọng trong xã hội cổ truyền, hơn nữa, một số nhà kinh doanh do những suy nghĩ còn nông cạn hoặc do quá tham lam làm mất uy tín của giới kinh doanh đối với người tiêu dùng.

Đó là chưa nói những khó khăn khác như vốn, mặt bằng sản xuất, kinh doanh, sự hay thay đổi của đội ngũ công nhân viên, sự chưa hoàn thiện của pháp luật cũng như những bất cập từ phía những người thi hành pháp luật.

### 3. Tinh thần lạc quan và mức độ hài lòng của các chủ DN

Tìm hiểu mức độ lạc quan của chủ DN đối với hoạt động kinh doanh của mình, chúng tôi thấy: Không có một chủ DN nào cảm thấy rất bi quan, 9 các chủ DN (chiếm 6%) cảm thấy bi quan chừng mực nào đấy, 110 chủ DN (chiếm 79,1%) cảm thấy lạc quan chừng mực nào đấy và có 20 chủ DN (chiếm 14,4%) cảm thấy rất lạc quan. Như vậy, có thể thấy, đa số chủ DN có thái độ lạc quan đối với hoạt động kinh doanh của mình.

Xem xét về mức độ hài lòng của chủ DN đối với hoạt động kinh doanh của mình, chúng tôi nhận thấy, 17 người (chiếm 13,3%) trong số những người tham gia phỏng vấn cảm thấy hoàn toàn hài lòng đối với hoạt động kinh doanh của mình, 98 người (chiếm 76,6%) cảm thấy tương đối hài lòng. Một số ít các chủ DN (13 người chiếm 10,2%) còn lại cảm thấy không hài lòng với hoạt động kinh doanh của mình.

Kết quả của hoạt động kinh doanh chính là cơ sở của sự hài lòng hay không hài lòng của chủ DN. Như trên đã trình bày, trong nghiên cứu này, kết quả hoạt động kinh doanh được xem xét trên hai khía cạnh: có ổn định không và có lãi không. Vậy câu hỏi đặt ra là liệu mối liên hệ giữa mức độ hài lòng với hai yếu tố ổn định và có lãi là như thế nào? Kiểm tra mối liên quan giữa ba yếu tố này, chúng tôi thấy:

Với mức độ tin cậy đủ tiêu chuẩn ( $p < 0,001$ ), có sự khác biệt rõ ràng về mức độ hài lòng ở những chủ DN đánh giá sự ổn định của DN mình theo những mức độ khác nhau. 64,7% trên tổng số những DN hoạt động ổn định mang lại cho chủ DN nghiệp đó cảm giác hài lòng và không có DN nào hoạt động không ổn định lại đem lại cho chủ DN đó cảm giác hài lòng. Ngược lại, không có DN nào hoạt động ổn định lại làm cho chủ DN đó cảm thấy không hài lòng. Ở mức độ tương đối hài lòng là mức độ có tỉ lệ cao nhất, ta thấy chỉ có 1,1% trong tổng số những DN hoạt động không ổn định, còn lại là 98,9% những DN này hoạt động ổn định hoặc là tương đối ổn định. Như vậy, có thể thấy rằng, có một sự tương quan tỉ lệ thuận giữa mức độ hoạt động ổn định của DN và mức độ hài lòng của chủ DN. DN hoạt động càng ổn định thì càng có khả năng mang lại cho chủ DN cảm giác hài lòng. Tóm lại, có thể thấy sự hài lòng của chủ DN có mối liên hệ chặt chẽ với hoạt động ổn định của DN.

Tìm hiểu mối liên quan giữa mức độ hài lòng của chủ DN và lãi suất của DN, chúng tôi nhận thấy: Với mức ý nghĩa đủ tiêu chuẩn ( $p = 0,014$ ), có sự khác biệt rõ ràng về mức độ hài lòng của chủ DN ở những DN có mức độ lãi

suất khác nhau. Trong số những DN làm ăn có lãi thì có 15,3% trong số họ cảm thấy hài lòng và 81,4% cảm thấy tương đối hài lòng. Đối với những DN làm ăn lãi không đáng kể thì tỉ lệ này giảm đi một chút, 10,2% cảm thấy hài lòng và 75,5% cảm thấy tương đối hài lòng. Nếu quan sát ở hàng “Không hài lòng” ta dễ dàng nhận thấy tỉ lệ tăng dần từ cột có lãi đến cột không có lãi. Như vậy, có thể kết luận rằng, DN càng có lãi thì chủ DN càng cảm thấy hài lòng. Nhưng sự liên hệ có vẻ như không chặt chẽ.

Như trên đã phân tích, mức độ hài lòng của chủ DN có liên hệ chặt chẽ với yếu tố ổn định và/hoặc yếu tố lãi suất. Nhưng so sánh hai mối liên hệ, chúng tôi nhận thấy: mối liên hệ giữa mức độ hài lòng và yếu tố ổn định chặt chẽ hơn so với mối liên hệ giữa mức độ hài lòng và yếu tố lãi suất. Hay nói cách khác, *yếu tố ổn định ảnh hưởng mạnh hơn đến mức độ hài lòng của chủ DN so với yếu tố lãi suất*. Chúng ta sẽ thấy rõ kết quả này khi xem xét bảng 2:

**Bảng 2: Mối liên hệ giữa ba yếu tố ổn định, có lãi và mức độ hài lòng**

(Phần trăm tương ứng với từng nhóm)

	Ổn định			Tương đối			Không ổn định		
	Có lãi (1)	Lãi không đáng (2)	Không có lãi (3)	Có lãi (1)	Lãi không đáng (2)	Không có lãi (3)	Có lãi (1)	Lãi không đáng (2)	Không có lãi (3)
Hài lòng	6.4%	1.8%	0.9%	1.8%	2.7%				
Tương đối hài lòng	22.7%	0.9%		19.1%	31.8%	0.9%	0.9%		
Không hài lòng				1.8%	4.5%			1.8%	1.8%

Nhìn vào hàng "Hài lòng" ta thấy rằng: nếu chủ DN đánh giá DN hoạt động ổn định thì bất chấp việc có lãi hay không nó cũng đem lại cảm giác hài lòng cho chủ DN. Ngược lại, quan sát hàng “Không hài lòng” thấy rằng có 1,8% trên tổng số chủ DN cảm thấy không hài lòng khi đánh giá DN mình hoạt động có lãi nhưng chỉ ở mức độ tương đối ổn định. Vậy có thể kết luận: các chủ DN KTTN coi trọng sự ổn định hơn là việc làm ăn có lãi. Kết quả này phù hợp với kết quả trên, tức là chủ DN KTTN cảm thấy hài lòng với hoạt động của DN mình hay đánh giá DN của mình thành công ra sao phụ thuộc nhiều vào yếu tố ổn định của DN hơn là yếu tố lãi suất.

#### 4. Những điều thích, ghét của chủ DN KTTN

Chúng tôi đặt ra câu hỏi “Điều mà anh (chị) thích nhất ở công việc mình đang làm là gì và điều mà anh (chị) ghét nhất là gì” nhằm tìm hiểu một cách gián tiếp những thuận lợi và khó khăn thật sự mà các chủ DN KTTN đang gặp phải.

Tổng hợp các ý kiến “Thích nhất” chúng tôi thu được kết quả như sau: 1. Được thể hiện khả năng của mình; 2. Đam mê khi tạo ra sản phẩm mới; 3. Hợp với khả năng và sở thích; 4. Có thu nhập, cải thiện cuộc sống gia đình; 5. Tạo việc làm cho nhiều người; 6. Tạo niềm phấn khởi vì góp phần phát triển kinh tế gia đình, đất nước; 7. Có lợi nhuận; 8. Môi trường làm việc tốt, tự do, không bị lệ thuộc vào ai; 9. Có việc làm ổn định, thu nhập ổn định; 10. Không quá vất vả; 11. Phát triển làng nghề truyền thống; 12. Trưởng thành lên nhiều qua kinh doanh; 13. Thích vì tính cạnh tranh trong công việc.

Trên đây, chúng tôi sắp xếp những điều các chủ DN cho là thích nhất theo sự giảm dần của tần suất xuất hiện các câu trả lời trên tổng mẫu nghiên cứu. Kết quả này cho thấy mong được thể hiện, được khẳng định mình và hoạt động vì đam mê là những lý do cơ bản nhất khiến cho các chủ DN cảm thấy, thích nhất trong hoạt động của mình. Cũng qua kết quả trên đây, chúng tôi nhận thấy, so với các ý thích khác, thì tính cạnh tranh trong công việc lại được các chủ DN ít nói đến nhất. Phải chăng đây là nét tính cách cố hữu của con người Việt Nam “Dĩ hoà vi quý”, “Thêm bạn bớt thù”, vốn luôn được xã hội ta đề cao và coi trọng? Để làm rõ điều này, chúng tôi thiết nghĩ phải có các nghiên cứu sâu hơn.

Tổng hợp các ý kiến “Ghét nhất”, chúng tôi có được kết quả như sau: 1. Thị trường biến động quá nhanh; 2. Bất tín trong kinh doanh; 3. Vắng khách; 4. Công việc buộc phải dùng hoá chất độc hại; 5. Cạnh tranh quá khốc liệt; 6. Không có nhiều thời gian dành cho gia đình; 7. Thời tiết không thuận tiện; 8. Công nhân không lành nghề; 9. Vì lợi nhuận phải quay mặt với rủi ro của người khác; 10. Lợi nhuận thấp, hay bị lỗ; 11. Dư luận không tốt về chủ DNTN; 12. Phụ thuộc vào người khác; 13. Sức ép về công việc; 14. Sụt giá; 15. Thị trường không ổn định; 16. Chính sách Nhà nước hay thay đổi.

Qua đó chúng ta có thể khái quát những gì mà chủ DN ghét nhất: 1. Hoàn cảnh kinh doanh (thị trường biến động, không ổn định, vắng khách, thời tiết, thời gian, chính sách Nhà nước hay thay đổi); 2. Yếu tố con người (bất tín, chạy theo lợi nhuận, dư luận không tốt, công nhân không lành nghề, phụ thuộc vào người khác); 3. Tính chất công việc (cạnh tranh, sức ép về công việc, sụt giá, lợi nhuận thấp, hay bị lỗ, không có nhiều thời gian dành cho gia đình) và 4. Yếu tố đạo đức (vì lợi nhuận phải quay mặt với rủi ro của người khác). Trong

ba yếu tố trên, yếu tố đạo đức có thể nói là yếu tố chủ quan, còn ba yếu tố kia là các yếu tố khách quan. Điều khiến chúng tôi suy nghĩ nhất chính là điều mà các chủ DN không thích liên quan đến vấn đề đạo đức, đến quan hệ người - người. Rõ ràng, cạnh tranh là một trong những khâu then chốt để phát triển lợi nhuận, nhưng làm sao để có được cạnh tranh lành mạnh, để không có cảnh “cá lớn nuốt cá bé” hay “người giàu lại giàu lên, người nghèo lại nghèo đi” mà làm sao để được như Bác Hồ từng mong muốn “Làm sao để người giàu thì giàu lên, người khá thì khá hơn lên và người nghèo thì bớt nghèo đi”. Liên quan đến các yếu tố khách quan trên, chúng ta thấy nổi lên những vấn đề mà có thể khắc phục được, đó là chính sách Nhà nước, là thị trường (cần có sự điều tiết thị trường một cách chủ động và tích cực hơn, nâng cao hơn nữa phạm vi và năng lực quản lý Nhà nước về vấn đề thị trường) hay là yếu tố con người, về phía chủ DN phải tạo cho mình uy tín thương trường, phải biết gây dựng cho DN mình thương hiệu sản phẩm và đây chính là điều kiện để cải thiện những dư luận còn chưa tích cực về những nhà kinh doanh. Mặt khác, phải được bồi dưỡng về cách thức ứng xử với người lao động, làm sao để họ cảm thấy sức lao động của họ được trả công một cách thoả đáng trên mặt bằng chung, để họ gắn bó với công việc, với doanh nghiệp.

Để làm rõ hơn nữa những khó khăn của chủ DN KTTN hiện nay, chúng tôi đặt câu hỏi “Anh chị đã từng có tâm trạng loay hoay thậm chí bất lực, không thể triển khai ý định kinh doanh vì lý do khách quan hay chủ quan nào đó hay không?” Kết quả cho thấy, chỉ có 1/3 trong số họ là chưa bao giờ có tâm trạng này, như thế có nghĩa là có đến 2/3 số DN đã gặp phải khó khăn kể cả chủ quan lẫn khách quan trong việc triển khai các ý định kinh doanh. Trong một bài viết tiếp theo, chúng tôi xin trình bày những khó khăn này của họ.

Trên đây chúng tôi trình bày một vài suy nghĩ của 151 chủ DN KTTN Hà Nội. Điều chúng ta có thể thấy rõ qua những suy nghĩ này chính là bức thông điệp của họ muốn gửi gắm với Đảng và Nhà nước, rằng họ muốn có được một môi trường pháp lý an toàn cho các hoạt động của mình, cũng như làm sao các chính sách Nhà nước thay đổi ít nhất có thể để họ tiến hành các hoạt động kinh doanh của mình một cách ổn định lâu dài. Thông qua những suy nghĩ của họ, chúng tôi có thể tiên lượng về khả năng cạnh tranh hạn chế của giới chủ DN nước ta cũng như những khó khăn mà họ đang gặp phải trong quan hệ với những người lao động, với khách hàng, trong việc sắp xếp thời gian giữa gia đình và công việc. Điều đấy cho thấy sự cần thiết của các lớp bồi dưỡng nghiệp vụ về lãnh đạo, tổ chức, quản lý, nghệ thuật ứng xử trong kinh doanh đối với các nhà kinh doanh nói chung và với đội ngũ các chủ DN nói riêng.

## Chú thích

1. Chúng tôi nhấn mạnh việc sử dụng thuật ngữ “chủ DNKTTN” để phân biệt với chủ DN tư nhân, là chủ của một loại hình DN trong các loại hình DN thuộc KTTN.
2. Đề tài cấp Bộ Viện Tâm lý học (2005). *Những vấn đề cơ bản về tâm lý của chủ DNKTTN trong quá trình kinh doanh*. (Do TS. Văn Thị Kim Cúc làm chủ nhiệm).