

ĐÁNH GIÁ CỦA NGƯỜI DÂN VỀ NĂNG LỰC KINH DOANH CỦA CÁC CHỦ DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN

Nguyễn Thị Lan
Viện Tâm lý học.

Nhiều nghiên cứu của các nhà tâm lý học trong và ngoài nước cho rằng, năng lực kinh doanh là những phẩm chất tâm lý của cá nhân con người đáp ứng những yêu cầu của công việc kinh doanh và đảm bảo cho hoạt động kinh doanh đạt được hiệu quả. Trên thực tế, việc đánh giá năng lực kinh doanh (NLKD) của một nhóm người nói riêng hay của một dân tộc nói chung là một việc làm vô cùng khó khăn, đòi hỏi sự nỗ lực lâu dài của nhiều công trình nghiên cứu thuộc nhiều ngành khoa học xã hội khác nhau. Tuy vậy, trong nghiên cứu này, chúng tôi cũng mạnh dạn giới thiệu những kết quả khảo sát bước đầu liên quan đến cảm nhận của người dân Hà Nội về NLKD của một nhóm nghề nghiệp xã hội mới hình thành trong những năm gần đây ở nước ta, đó là các chủ doanh nghiệp tư nhân (DNTN)⁽¹⁾.

Để tiến hành tìm hiểu cụ thể việc người dân Hà Nội nhìn nhận về năng lực kinh doanh của các chủ DNTN trong giai đoạn phát triển kinh tế hiện nay ở nước ta, chúng tôi đã xây dựng một thang đánh giá bao gồm 39 mệnh đề. Các mệnh đề này được phân chia thành 5 nhóm dựa trên cơ sở nội dung của chúng - phản ánh những khía cạnh khác nhau xoay quanh vấn đề NLKD: Nhóm thứ nhất bao gồm 6 mệnh đề phản ánh khả năng nhạy bén và phản ứng nhanh với thông tin trên thị trường; Nhóm thứ hai gồm 7 mệnh đề xoay quanh khả năng tính toán và xây dựng chiến lược kinh doanh; Nhóm thứ ba bao gồm 9 mệnh đề liên quan đến khả năng cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh; Nhóm thứ tư gồm 6 mệnh đề phản ánh trình độ hiểu biết và khả năng ứng dụng tri thức vào hoạt động kinh doanh; Nhóm thứ năm bao gồm 11 mệnh đề liên quan đến khả năng quản trị và giao tiếp.

Bảng 1: Đánh giá của người dân về năng lực kinh doanh
của các chủ doanh nghiệp tư nhân

	Nội dung các mệnh đề	ĐTB	ĐLC
	Nhóm 1. Nhạy bén và phản ứng nhanh với thông tin trên thị trường	3.87	0.57
1	Phần lớn chủ DNTN phản ứng nhanh với những biến động trên thị trường	4.13	0.83

2	Phần lớn chủ DNTN luôn thích ứng với hoàn cảnh mới trong kinh doanh hiện đại	3,99	0,86
3	Phần lớn chủ DNTN thích ứng kịp với những thay đổi trong chính sách kinh tế của Nhà nước	3,83	0,86
4	Phần lớn chủ DNTN tiếp cận nhanh thông tin trên thị trường	3,99	0,83
5	Phần lớn chủ DNTN biết chọn lọc, xử lý nhanh thông tin trên thị trường	3,75	0,89
6	Phần lớn chủ DNTN biết phán đoán và đón đầu những cơ hội kinh doanh	3,53	0,84
	Nhóm 2. Tính toán và xây dựng chiến lược kinh doanh	2,72	0,63
1*	Phần lớn chủ DNTN không dám mở rộng kinh doanh, bàng lòng với quy mô hiện có	3,31	1,07
2*	Phần lớn chủ DNTN có tư tưởng ăn chắc, chưa dám mạo hiểm khi cần thiết	2,66	0,98
3*	Phần lớn chủ DNTN còn thiếu kế hoạch tài chính	2,83	1,01
4*	Phần lớn chủ DNTN còn thiếu phương án kinh doanh	2,83	1,05
5*	Phần lớn chủ DNTN quen làm ăn nhỏ	2,58	1,14
6*	Phần lớn chủ DNTN chưa có chiến lược làm ăn lâu dài	2,48	1,05
7*	Phần lớn chủ DNTN chưa có tầm nhìn rộng lớn vượt qua khuôn khổ quốc gia	2,38	1,00
	Nhóm 3. Cạnh tranh	2,49	0,59
1*	Phần lớn chủ DNTN chưa biết tạo ra thị trường mới	3,16	1,02
2*	Phần lớn chủ DNTN còn hạn chế khả năng tiếp cận thị trường thế giới	2,53	1,07
3*	Phần lớn chủ DNTN chưa nâng động tìm tòi các lĩnh vực kinh doanh mới	3,09	1,00
4*	Phần lớn chủ DNTN nước ta còn đầu tư quá ít cho quảng cáo sản phẩm	2,33	1,03
5*	Phần lớn chủ DNTN chưa có chiến lược cạnh tranh đa dạng hoá mẫu mã sản phẩm	2,51	1,02
6*	Phần lớn chủ DNTN chưa có chiến lược phát triển thương hiệu sản phẩm	2,33	1,08
7*	Về cơ bản, các chủ DNTN chưa có chiến lược cạnh tranh dựa trên chất lượng sản phẩm	2,42	1,03
8*	Mức độ cạnh tranh giữa các chủ DNTN nước ta thường không quyết liệt và gay gắt như các nhà đầu tư nước ngoài	2,11	1,12
9*	Nhìn chung, phần lớn các chủ DNTN ở nước ta hiện nay vẫn hành động riêng lẻ, chưa biết hợp tác với nhau để tăng cường năng lực cạnh tranh	1,96	1,00
	Nhóm 4. Học hỏi và ứng dụng tri thức	3,51	0,57
1	Phần lớn chủ DNTN là những người ham học hỏi và hiểu biết	3,84	0,88
2	Phần lớn chủ DNTN nắm vững quyền lợi và nghĩa vụ trong luật doanh nghiệp	3,46	0,96
3	Phần lớn chủ DNTN hiểu biết về nghệ thuật kinh doanh	3,47	0,86
4	Phần lớn chủ DNTN thông thạo trong lĩnh vực mình kinh doanh	3,79	0,90
5	Phần lớn chủ DNTN có đủ tri thức để hoàn thành công việc kinh doanh	3,34	0,87
6	Phần lớn chủ DNTN biết đầu tư thiết bị hiện đại vào kinh doanh	3,15	0,94
	Nhóm 5. Quản trị và giao tiếp	3,52	0,53
1	Phần lớn chủ DNTN biết đặt ra nguyên tắc hoạt động cho mọi người thực hiện	3,72	0,86
2	Người lao động trong phần lớn DNTN được sử dụng đúng vị trí và khả năng	3,48	0,98
3	Phần lớn chủ DNTN biết quản lý các nguồn tài sản của doanh nghiệp	3,82	0,91
4	Phần lớn chủ DNTN biết cách thu hút nguồn chất xám ngoài xã hội	3,64	0,88

5	Phần lớn chủ DNTN biết định ra mức lương hợp lý cho người lao động	3,54	0,97
6	Phần lớn chủ DNTN biết thưởng phạt công minh, khen chê đúng mức	3,33	0,93
7	Phần lớn chủ DNTN biết lắng nghe và biết ra lệnh	3,46	0,91
8	Phần lớn chủ DNTN biết gây ảnh hưởng đến người khác	3,46	0,88
9	Phần lớn chủ DNTN lịch thiệp trong giao tiếp	3,48	0,90
10	Phần lớn chủ DNTN biết hợp tác với bạn hàng, cộng sự, người dưới quyền	3,44	0,98
11	Phần lớn chủ DNTN biết cách giải quyết mâu thuẫn trong doanh nghiệp	3,42	0,85

*Ghi chú: Những mệnh đề có dấu * khi xử lý phải đổi ngược điểm*

Kết quả khảo sát (bảng 1) cho thấy, điểm trung bình (ĐTB) cho khả năng nhạy bén và phản ứng nhanh với thông tin trên thị trường; khả năng học hỏi và ứng dụng tri thức; quản trị và giao tiếp đạt mức trung bình khá. Trong đó, khả năng nhạy bén và phản ứng nhanh với thông tin trên thị trường được người dân đánh giá cao nhất, song giá trị ĐTB cũng còn cách khá xa ngưỡng dưới của mức cao. Các khả năng còn lại như tính toán và xây dựng chiến lược kinh doanh; cạnh tranh chỉ được nhìn nhận ở mức trung bình yếu.

Xem xét một cách chi tiết hơn những đánh giá về các khía cạnh khác nhau của NLKD có thể thấy rằng, các biểu hiện cho khía cạnh nhạy bén và phản ứng nhanh với thông tin trên thị trường đều được đánh giá ở mức trung bình khá, trong đó có một số khả năng được đánh giá ở mức cao hoặc gần sát với ngưỡng dưới của mức cao. Chẳng hạn, "Phần lớn các chủ DNTN có phản ứng nhanh, nhạy với những biến động trên thị trường" được đánh giá cao nhất trong những biểu hiện về NLKD với ĐTB là 4,13. Ngoài ra, 2 khả năng khác trong nhóm này là thích ứng với hoàn cảnh mới trong môi trường kinh doanh hiện đại và tiếp cận nhanh thông tin trên thị trường kinh doanh cũng được các khách thể nhìn nhận sát với ngưỡng dưới của mức cao (ĐTB = 3,99). Trong khi đó, những khả năng biểu hiện cho NLKD được đánh giá ở mức trung bình yếu hầu như đều rơi vào các nhóm tính toán - xây dựng chiến lược kinh doanh và cạnh tranh. Thậm chí, khả năng phản ánh sự hợp tác giữa các chủ DNTN để tăng cường năng lực cạnh tranh (thuộc nhóm cạnh tranh) còn bị các khách thể đánh giá chỉ ở mức thấp (ĐTB = 1,96). Đây là điểm mà các chủ DNTN cũng như các nhà quản lý, các tổ chức hỗ trợ cho phát triển doanh nghiệp cần chú ý nếu thực sự mong muốn cải thiện và nâng cao năng lực xây dựng chiến lược kinh doanh và năng lực cạnh tranh cho khu vực kinh doanh tư nhân.

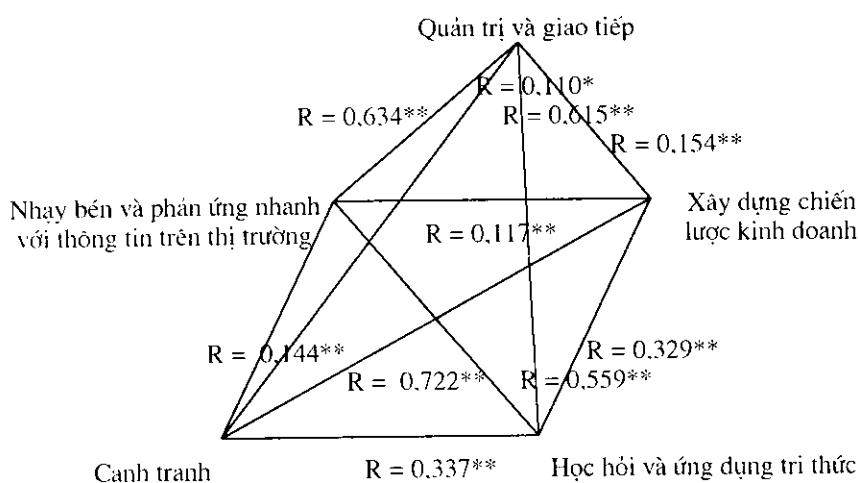
Sau khi đã có hiểu biết sơ bộ kết quả đánh giá chung của các khách thể tham gia nghiên cứu về NLKD của các chủ DNTN như trên, chúng tôi tiếp tục xem xét các nhóm khách thể khác nhau có đánh giá như thế nào về NLKD của các chủ DNTN biểu hiện theo các chiều cạnh khác nhau. Giữa họ có những tương đồng hay khác biệt gì trong những đánh giá đó? Kết quả cho thấy, không có sự khác biệt trong đánh giá NLKD giữa các khách thể nam và nữ, nhưng có sự khác biệt có ý nghĩa về mặt thống kê giữa những người ở các độ tuổi khác nhau, có trình độ học vấn khác nhau, có mức thu nhập khác nhau, làm ở những nơi khác nhau và những nghề khác nhau. Chẳng hạn, những người ở độ tuổi dưới 30 nhìn nhận tích cực hơn những người ở các độ tuổi khác, đặc biệt so với những người trên 45 tuổi, về khả năng tính toán và xây dựng

chiến lược kinh doanh của các chủ DNTN. Sự khác biệt này thể hiện qua ĐTB mà hai nhóm tuổi đạt được trong đánh giá là 2,82 so với 2,66 ($p < 0,05$, $F = 2,87$). Trong khi đó, nhóm tuổi dưới 30 này lại đánh giá âm tính hơn các nhóm tuổi khác, đặc biệt so với nhóm tuổi từ 30 đến 44, về năng lực học hỏi và ứng dụng tri thức thể hiện qua ĐTB mà họ đạt được là 2,51 so với 3,59 ($p < 0,05$, $F = 2,86$). So sánh theo tiêu chí học vấn, chúng tôi cũng tìm thấy có sự khác biệt trong đánh giá: những người có trình độ trung cấp đánh giá cao hơn các nhóm học vấn khác, đặc biệt so với nhóm đại học, về khả năng học hỏi và ứng dụng tri thức. Sự khác biệt này giữa hai nhóm học vấn thể hiện qua ĐTB mà họ đạt được là 3,70 so với 3,46 ($p < 0,01$, $F = 5,08$). Bên cạnh đó, những người có thu nhập từ 1 triệu đến 2 triệu/tháng cho đánh giá âm tính hơn so với các nhóm thu nhập khác, đặc biệt so với nhóm từ 500 ngàn đến 1 triệu/tháng về năng lực cạnh tranh của các chủ DNTN (ĐTB là 2,39 so với 2,60, với $p < 0,05$, $F = 2,68$).

Số liệu điều tra còn chỉ ra rằng, những người làm ở các nơi khác nhau và các nghề khác nhau cũng cho đánh giá khác nhau về một số biểu hiện NLKD. Cụ thể là: nhóm công chức đánh giá thấp nhất so với những khách thể khác, đặc biệt so với nhóm lực lượng vũ trang về năng lực nhạy bén và phản ứng nhanh với thông tin trên thị trường, với ĐTB đạt được là 3,75 so với 4,01 ($p < 0,05$, $F = 2,99$). Trong khi đó, những người hành nghề kinh doanh đánh giá dương tính nhất, đặc biệt so với công chức, viên chức về năng lực quản trị và giao tiếp. Sự khác biệt này thể hiện qua ĐTB mà họ đạt được là 3,62 so với 3,25 ($p < 0,05$, $F = 2,35$). Những khách thể làm việc trong khu vực kinh tế tư nhân đánh giá cao hơn các khu vực khác, đặc biệt so với những người làm trong khu vực nhà nước về khả năng học hỏi và ứng dụng tri thức (ĐTB là 3,66 so với 3,42, với $p < 0,05$, $F = 2,77$), về năng lực quản trị và giao tiếp (ĐTB là 3,66 so với 3,47, với $p < 0,05$, $F = 2,37$). Sự khác biệt trong những đánh giá này có thể giải thích như sau: do gần gũi hơn về mặt không gian và điều kiện giao tiếp trực tiếp thuận lợi hơn, hiểu rõ công việc và nhân thân của các chủ DNTN mà những người làm nghề kinh doanh và làm việc trong khu vực kinh tế tư nhân đánh giá cao hơn những người khác về một số biểu hiện NLKD.

Phân tích tương quan (xem sơ đồ 1) cho thấy, tất cả các biểu hiện NLKD của giới chủ DNTN đều có mối liên hệ thuận với nhau ở mức độ có nghĩa về mặt thống kê. Chẳng hạn, biểu hiện nhạy bén và phản ứng nhanh với thông tin trên thị trường tương quan theo chiều thuận khá chặt chẽ với tính toán và xây dựng chiến lược kinh doanh ($R = 0,117$, $p < 0,01$), với cạnh tranh ($R = 0,144$, $p < 0,01$), với học hỏi và ứng dụng tri thức ($R = 0,559$, $p < 0,01$), với quản trị và giao tiếp ($R = 0,634$, $p < 0,01$). Điều này có nghĩa là, những ai đánh giá cao biểu hiện NLKD trên phương diện nhạy bén và phản ứng nhanh với thông tin trên thị trường thì cũng đồng thời là những người đánh giá cao khả năng tính toán và xây dựng chiến lược kinh doanh; cạnh tranh; học hỏi - ứng dụng tri thức; quản trị - giao tiếp. Và ngược lại, những ai đánh giá thấp biểu hiện NLKD này của các chủ DNTN cũng đồng thời đánh giá thấp tất cả các biểu hiện khác về NLKD của họ.

Sơ đồ 1: Tương quan giữa những đánh giá về NLKD của các chủ DNTN



Ghi chú: **: $p < 0,01$

Tóm lại, từ các số liệu khảo sát trên đây của chúng tôi cho thấy, NLKD của các chủ DNTN hiện nay ở nước ta mới chỉ được người dân Hà Nội đánh giá ở mức trung bình. Trong đó, một số biểu hiện NLKD rất quan trọng đối với các nhà doanh nghiệp như tính toán và xây dựng chiến lược kinh doanh; khả năng cạnh tranh (là những năng lực góp phần quan trọng đem lại thành công cho các nhà doanh nghiệp) được xếp ở mức trung bình yếu. Theo quan điểm của chúng tôi, kết quả đánh giá này của người dân hoàn toàn có cơ sở và phản ánh khá trung thực về NLKD của các chủ DNTN hiện nay. Để kinh doanh thành công, bên cạnh khả năng thích ứng và xử lý nhanh thông tin trên thị trường v.v... các chủ DNTN cần phải biết xây dựng chiến lược làm ăn lâu dài và chiến lược cạnh tranh. NLKD này của các chủ DNTN không chỉ thể hiện qua việc tìm tòi các lĩnh vực kinh doanh mới, đa dạng hoá mẫu mã sản phẩm v.v... mà còn được thể hiện cả ở khả năng hợp tác giữa các doanh nghiệp với nhau để tăng cường năng lực cạnh tranh. Trên thực tế, đây lại là điểm yếu của các chủ DNTN ở nước ta hiện nay.

Chú thích

1. Về mẫu điều tra của nghiên cứu này, chúng tôi đã mô tả trong bài "Đánh giá của người dân Hà Nội về vị thế xã hội của các chủ doanh nghiệp tư nhân", đăng trên tạp chí Tâm lý học số 1/2005. Bài viết này tiếp tục giới thiệu những kết quả nghiên cứu thực tiễn về chủ đề nói trên.