

MONG MUỐN VÀ NGUYỆN VỌNG CỦA DOANH NHÂN TRONG DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN

TS. Vũ Quỳnh Châu

Trưởng phòng Phòng Tâm lý học lứa tuổi, Viện Tâm lý học.

TÓM TẮT

Bài viết tập trung vào hai phần chính: Phần 1: Những phẩm chất mà các doanh nhân mong muốn có ở bản thân mình. Trong đó, những phẩm chất được các doanh nhân cho là cần thiết, phải có đối với họ lần lượt là: có tài thức, say mê kinh doanh, giữ chữ tín, nhạy cảm trong kinh doanh, biết dùng người, tự tin... Phần 2: phân tích những nguyện vọng của họ đối với Nhà nước về các vấn đề liên quan đến: vốn; đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ; cơ chế chính sách và môi trường kinh doanh; dài dai; xây dựng liên hiệp. Kết quả phân tích cho thấy, các nguyện vọng liên quan đến cơ chế, chính sách và môi trường kinh doanh có tỷ lệ doanh nhân tham gia ý kiến nhiều nhất; tiếp đến là nguyện vọng liên quan đến vốn; xếp thứ ba là các nguyện vọng liên quan đến đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ...

1. Đặt vấn đề

Chúng ta phải thừa nhận rằng, ngày nay toàn cầu hóa và khu vực hóa là một xu thế khách quan, một xu thế phát triển chủ yếu của quan hệ quốc tế hiện đại mà mọi dân tộc, mọi quốc gia dù muốn hay không cũng phải tham gia vào tiến trình này và chịu mọi tác động của nó, nếu không muốn bị gạt ra bên lề của sự phát triển. Vì thế, tất cả các nước đều nỗ lực hội nhập vào xu thế chung, ra sức cạnh tranh kinh tế vì sự tồn tại và phát triển của mình.

Không nằm ngoài xu thế chung đó, nước ta bước vào thời kỳ mang tính chiến lược mới trong bối cảnh thế giới đang thay đổi rất nhanh, phức tạp và khó lường. Trong thập niên tới, hòa bình, hợp tác và phát triển tiếp tục là xu thế lớn... Toàn cầu hóa kinh tế tiếp tục diễn ra về quy mô, mức độ và hình thức biểu hiện với những tác động tích cực và tiêu cực, cơ hội và thách thức đan xen rất phức tạp. Có thể nói rằng, bối cảnh quốc tế như nêu trên tạo cho nước ta vị thế mới với những thuận lợi và cơ hội to lớn cùng những khó khăn và thách

thức gay gắt trong việc thực hiện các mục tiêu phát triển kinh tế xã hội và bảo vệ độc lập, chủ quyền, thống nhất và toàn vẹn lãnh thổ trong những năm tiếp theo.

Thực tế cho thấy, quá trình phát triển kinh tế thị trường và hội nhập ngày càng sâu của đất nước ta vào nền kinh tế thế giới trong những năm gần đây đã, đang và sẽ có những tác động to lớn đến hoạt động sống của mọi bộ phận dân cư, trong đó, doanh nhân được xem là một trong những đối tượng chịu tác động trực tiếp và nhiều nhất kể cả những đặc điểm tâm lý xã hội, trước hết là tư duy và ý thức của họ.

Với mục đích khuyến khích phát triển kinh doanh tư nhân và đội ngũ doanh nhân ngày càng có đủ khả năng đáp ứng được những đòi hỏi ngày càng cao của xã hội trong giai đoạn phát triển mới của đất nước, bên cạnh việc tìm hiểu các đặc điểm tâm lý xã hội của doanh nhân, chúng tôi muốn nghiên cứu tâm tư, nguyện vọng của doanh nhân theo hai hướng cụ thể, đó là: những nguyện vọng, mong muốn của họ đối với chính bản thân họ và những nguyện vọng, mong ước của họ đối với các cấp chính quyền và rộng hơn là đối với Đảng và Nhà nước.

2. Khách thể và phương pháp nghiên cứu:

- Khách thể nghiên cứu:

Để tìm hiểu những mong muốn và nguyện vọng của doanh nhân trong các đơn vị kinh doanh tư nhân hiện nay, chúng tôi đã tiến hành thu thập ý kiến của 636 doanh nhân thuộc các doanh nghiệp tư nhân ở ba thành phố lớn là Hà Nội, Đà Nẵng và thành phố Hồ Chí Minh. Các doanh nghiệp này thuộc nhiều lĩnh vực kinh doanh khác nhau như dịch vụ, sản xuất, xây dựng, thương mại...

- Phương pháp nghiên cứu:

Trong nghiên cứu này, chúng tôi sử dụng phối hợp các phương pháp khác nhau như: khảo sát bằng bảng hỏi, phỏng vấn sâu, nghiên cứu các tài liệu, sách, báo, các báo cáo của doanh nghiệp để thu thập số liệu. Bảng hỏi được thiết kế dưới dạng các câu hỏi đóng và câu hỏi mở. Số liệu định lượng được xử lý theo chương trình SPSS trong môi trường window, phiên bản 17.0.

3. Kết quả nghiên cứu

3.1. Những nguyện vọng, mong muốn của doanh nhân đối với bản thân

Để tìm hiểu nguyện vọng và mong muốn của doanh nhân đối với bản thân, 21 phương án trả lời dưới dạng “đóng” đã được thiết kế tương ứng với những phẩm chất mà theo quan niệm chủ quan của chúng tôi, các doanh nhân cần thiết phải có để có thể thành công trong hoạt động kinh doanh đương đại.

Những người tham gia nghiên cứu được đề nghị lựa chọn những phẩm chất mà theo họ là cần thiết phải có đối với một doanh nhân. Kết quả trả lời được trình bày như trong bảng 1.

Bảng 1: Những phẩm chất mong muốn có ở doanh nhân

Nội dung	Số lượng	Tỷ lệ %	Thứ hạng
1. Có nhu cầu cao về sự thành đạt	296	46,5	20
2. Dám chấp nhận mạo hiểm	393	61,8	10
3. Có khả năng ra quyết định	433	68,1	9
4. Nhạy cảm trong kinh doanh	467	73,4	4
5. Có khả năng hợp tác làm ăn	364	57,2	15
6. Có trách nhiệm cá nhân cao	371	58,3	13
7. Say mê kinh doanh	497	78,1	2
8. Tự tin	444	69,8	6
9. Có tri thức	523	82,2	1
10. Bền bỉ	307	48,3	18
11. Tự lực	267	42,0	21
12. Giữ chữ tín	497	78,1	2
13. Chấp nhận rủi ro	339	53,3	17
14. Giao thiệp rộng	383	60,2	12
15. Kinh doanh theo pháp luật	363	57,1	16
16. Có đầu óc kinh doanh	434	68,2	8
17. Biết dùng người	457	71,9	5
18. Có khả năng chịu đựng căng thẳng	385	60,5	11
19. Có khả năng dự báo thị trường	365	57,4	14
20. Có khả năng cạnh tranh cao	303	47,6	19
21. Sáng tạo, linh hoạt trong tư duy	436	68,6	7

Số liệu trình bày trong bảng 1 cho thấy, “Có tri thức” là phẩm chất đầu tiên được phần lớn các doanh nhân hiện nay mong muốn hướng đến với 523 khách thể, chiếm 82,2% những người tham gia nghiên cứu trong toàn mẫu lựa chọn. Điều này nói lên rằng, để thành công trong nghề nghiệp nói chung, cũng

như trong sự nghiệp kinh doanh của các doanh nhân nói riêng thì việc “Có tri thức” trở thành yêu cầu tiên quyết và cũng mong muốn đối với tất cả mọi người. Bởi vì, trong xu thế toàn cầu hóa và quốc tế hóa, đặc biệt trong điều kiện kinh tế tri thức đang phát triển như hiện nay thì việc “có tri thức” được xem như là chìa khóa dẫn đến thành công trong mọi lĩnh vực hoạt động.

Đứng hàng thứ hai trong số những phẩm chất được nhiều doanh nhân mong ước nhất phải kể đến “Say mê kinh doanh” và “Giữ chữ tín” cùng có tới 78,1% khách thể trong toàn mẫu lựa chọn. Tiếp theo sau là “Nhạy cảm trong kinh doanh” và “Biết dùng người” cũng đạt được tỷ lệ tương ứng là 73,4% và 71,9% khách thể tham gia nghiên cứu lựa chọn.

Một số phẩm chất khác như: “Tự tin”, “Sáng tạo, linh hoạt trong tư duy”, “Có đầu óc kinh doanh”, “Có khả năng ra quyết định”, “Dám chấp nhận mạo hiểm” cũng được xếp trong top 10 những thành tố quan trọng nhất cần có để đem lại thành công trong hoạt động kinh doanh và cũng đạt được một tỷ lệ đáng kể (trên 60%) các doanh nhân trong toàn mẫu đề cập đến.

Bên cạnh đó, những phẩm chất khác như: “Có khả năng chịu đựng căng thẳng”, “Giao thiệp rộng”, “Có trách nhiệm cá nhân cao”, “Có khả năng dự báo thị trường”, “Có khả năng hợp tác làm ăn”, “Kinh doanh theo pháp luật”, “Chấp nhận rủi ro” cũng đạt được mức trên 1/2 khách thể lựa chọn.

Ngoài ra, những yếu tố còn lại khác như: “Bền bỉ”, “Có khả năng cạnh tranh cao”, “Có nhu cầu cao về sự thành đạt”, “Tự lực” chỉ có dưới 50% khách thể lựa chọn. Trong đó, phẩm chất “Tự lực” có số người được hỏi lựa chọn thấp nhất, tuy nhiên cũng đạt tỷ lệ là 42%.

Kiểm tra tương quan chéo theo các tiêu chí nhân khẩu và tiêu chí doanh nghiệp, chúng tôi thấy, có sự khác biệt giữa các nhóm khách thể trong việc lựa chọn các phẩm chất cần có để đem lại thành công cho doanh nhân trong hoạt động kinh doanh của họ. Cụ thể như sau:

- Có sự khác biệt khá lớn giữa doanh nhân ở các tỉnh thành trong việc lựa chọn tất cả các phẩm chất. Trong đó, nhóm doanh nhân ở Đà Nẵng dường như có tỷ lệ lựa chọn thấp nhất đối với hầu hết các phẩm chất so với nhóm doanh nhân ở Hà Nội và nhóm doanh nhân ở thành phố Hồ Chí Minh. Chẳng hạn, có tới 86,8% những người tham gia khảo sát ở Hà Nội và 88,8% những người được hỏi ở Hồ Chí Minh lựa chọn phẩm chất “Có tri thức”, trong khi đó, ở Đà Nẵng tỷ lệ khách thể đánh giá cao phẩm chất này chỉ đạt 69,3% ($p < 0,001$). Hoặc, đối với phẩm chất “Giữ chữ tín”, cũng có tới 90,8% khách thể ở Hà Nội và 88,8% khách thể ở thành phố Hồ Chí Minh lựa chọn, trong khi Đà Nẵng chỉ có 50,3% khách thể lựa chọn phẩm chất này ($p < 0,001$). Đối với những phẩm chất khác còn lại việc lựa chọn cũng diễn ra tình trạng tương tự (bảng 2).

Bảng 2: So sánh mức độ lựa chọn các phẩm chất mong muốn ở doanh nhân theo tiêu chí tỉnh/thành ($p < 0,001$)

Các phẩm chất	Mức độ lựa chọn theo tỉnh (%)		
	Hà Nội	Đà Nẵng	Hồ Chí Minh
1. Có nhu cầu cao về sự thành đạt	62,8	12,7	58,4
2. Dám chấp nhận mạo hiểm	71,6	41,8	68,5
3. Có khả năng ra quyết định	75,6	51,3	74,6
4. Nhạy cảm trong kinh doanh	79,6	57,7	80,7
5. Có khả năng hợp tác làm ăn	69,6	34,4	63,5
6. Có trách nhiệm cá nhân cao	65,2	33,3	73,6
7. Say mê kinh doanh	84,4	64,0	83,8
8. Tự tin	78,4	43,9	83,8
9. Có tri thức	86,8	69,3	88,8
10. Bền bỉ	57,2	31,7	52,8
11. Tự lực	53,6	21,2	47,2
12. Giữ chữ tín	90,8	50,3	88,8
13. Chấp nhận rủi ro	64,4	36,5	55,3
14. Giao thiệp rộng	71,2	24,3	80,7
15. Kinh doanh theo pháp luật	77,2	22,8	64,5
16. Có dấu ố kinh doanh	76,8	57,7	67,5
17. Biết dùng người	81,6	41,3	88,8
18. Có khả năng chịu đựng căng thẳng	67,6	31,2	79,7
19. Có khả năng dự báo thị trường	66,0	24,9	77,7
20. Có khả năng cạnh tranh cao	57,2	20,1	61,9
21. Sáng tạo, linh hoạt trong tư duy	84,8	30,2	84,8

- Khi phân tích bằng chéo theo tiêu chí nhóm tuổi tại bảng 3, chúng tôi cũng tìm thấy có sự khác biệt có ý nghĩa thống kê (với $p < 0,05$) trong việc lựa chọn một số phẩm chất giữa những doanh nhân ở các độ tuổi khác nhau. Sự khác biệt cụ thể ở đây được phát hiện là đối với các phẩm chất “Có nhu cầu cao về sự thành đạt”, “Say mê kinh doanh”, “Tự lực”, “Chấp nhận rủi ro”, “Biết

dùng người” và “Có khả năng chịu đựng căng thẳng”. Chẳng hạn, nhóm tuổi từ 36 đến 50 có tỷ lệ khách thể lựa chọn cao nhất (52,2%) đối với phẩm chất “Có nhu cầu cao về sự thành đạt”, trong khi nhóm dưới 35 tuổi và trên 50 tuổi lại có tỷ lệ lựa chọn thấp hơn rất nhiều, tương ứng với 41,8% và 31,8% (với $p < 0,001$). Còn đối với phẩm chất “Say mê kinh doanh” có tới trên 80% những người dưới 50 tuổi lựa chọn, trong khi đó, những khách thể ở độ tuổi trên 50 chỉ đạt tỷ lệ 65% (với $p < 0,01$). Tương tự, đối với thành tố “Chấp nhận rủi ro”, tỷ lệ lựa chọn cao nhất cũng thuộc về nhóm tuổi từ 36 đến 50 (58,7%). Trong khi đó, nhóm tuổi dưới 35 và trên 50 chỉ có tỷ lệ lựa chọn là 46% và 43%. Điều này có thể giải thích như sau: Tùy vào mức độ chín chắn và thời gian trải nghiệm cuộc sống mà con người ở mỗi độ tuổi có những cách nhìn nhận và lựa chọn khác nhau đối với các phẩm chất khác nhau cần có ở các doanh nhân trong hoạt động nghề nghiệp của mình.

Bảng 3: So sánh mức độ lựa chọn các phẩm chất mong muốn cần có ở doanh nhân theo tiêu chí lứa tuổi ($p < 0,05$)

Các phẩm chất	Mức độ lựa chọn theo nhóm tuổi (%)		
	Dưới 35 tuổi	Từ 36 đến 50 tuổi	Trên 50 tuổi
1. Có nhu cầu cao về sự thành đạt	41,8	52,2	31,8
2. Có khả năng ra quyết định	76,6	65,7	68,2
3. Say mê kinh doanh	80,9	80,3	65,9
4. Tự lực	32,6	46,0	43,2
5. Chấp nhận rủi ro	46,1	58,7	43,2
6. Biết dùng người	78,0	72,5	61,4
7. Có khả năng chịu đựng căng thẳng	58,9	64,4	50,0
8. Có khả năng dự báo thị trường	63,8	56,4	47,7

- So sánh theo giới tính, chúng tôi cũng phát hiện thấy, có sự khác biệt giữa nam và nữ trong lựa chọn một số phẩm chất (theo thứ tự như trình bày trong bảng 1 là các đức tính: 1, 5, 6, 7, 8, 9, 11, 17, 18, 19, 20 và 21). Nhìn chung, đối với tất cả các phẩm chất nêu trên đây, nam giới là những người có tỷ lệ lựa chọn cao hơn nữ giới.

Ngoài ra, xem xét kết quả phân tích bảng chéo cũng thấy rằng, còn có rất nhiều sự khác biệt trong lựa chọn các phẩm chất cần có ở doanh nhân khi so sánh theo các tiêu chí học vấn, chức vụ trong doanh nghiệp, nguồn gốc doanh

ng nghiệp, loại hình doanh nghiệp và quy mô doanh nghiệp v.v... Tuy nhiên, trong giới hạn của bài viết này, chúng tôi không liệt kê tỉ mỉ và đầy đủ tất cả những kết quả so sánh đó.

3.2. Những nguyện vọng của doanh nhân đối với Nhà nước

Trong phần tìm hiểu này, chúng tôi đã thiết kế câu hỏi dưới dạng “mở” hoàn toàn để những người tham gia nghiên cứu có thể tự do nói lên những suy nghĩ, tâm tư và ước muốn của mình. Tuy nhiên, trong quá trình xử lý bảng hỏi, tất cả những ý kiến, nguyện vọng của các khách thể đã được chúng tôi phân tích và quy gom vào một số nội dung cụ thể như trình bày trong bảng 4.

Bảng 4: Những nguyện vọng của doanh nhân đối với Nhà nước

Các nguyện vọng	Tỷ lệ %	Thứ hạng
1. Các nguyện vọng liên quan đến vốn	28,8	2
2. Các nguyện vọng liên quan đến đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ	25,3	3
3. Các nguyện vọng liên quan đến cơ chế, chính sách và môi trường kinh doanh	33,9	1
4. Các nguyện vọng liên quan đến đất đai	13,0	4
5. Các nguyện vọng liên quan đến xây dựng hiệp hội	3,7	5

** Về các nguyện vọng liên quan đến cơ chế, chính sách và môi trường kinh doanh*

Đây là nhóm nguyện vọng có tỷ lệ doanh nhân tham gia ý kiến đồng đạo nhất, bao gồm 214 người, chiếm 33,9% khách thể trong toàn mẫu.

Những vấn đề được các doanh nhân quan tâm và mong muốn đề nghị với Đảng và Chính phủ bao gồm: 1. Xóa bỏ các điều luật gây khó khăn, cản trở cho hoạt động kinh doanh và phát triển của doanh nghiệp; 2. Cơ chế chính sách cần phải hợp lý, không chống chéo theo hướng đơn giản hóa thủ tục hành chính; 3. Xây dựng cơ chế, môi trường cạnh tranh lành mạnh, bình đẳng trước mọi thành phần kinh tế trong mọi lĩnh vực, tạo điều kiện để các doanh nghiệp được tiếp cận các nguồn lực xã hội và cơ hội phát triển bình đẳng; 4. Hỗ trợ, giúp đỡ doanh nghiệp tiếp xúc với thị trường, mở rộng điều kiện kinh doanh. Có chính sách bảo vệ và hỗ trợ kịp thời, tạo điều kiện để các doanh nghiệp vượt qua thời kỳ khủng hoảng hoặc khi doanh nghiệp gặp khó khăn; 5. Quản lý Nhà nước cần chặt chẽ hơn, nghiêm trị và nghiêm khắc với những trường hợp vi

phạm pháp luật; 6. Cần thay đổi chính sách ở tầm vĩ mô. Nhìn chung, là cần quan tâm hơn nữa tới mọi mặt cho doanh nghiệp tư nhân, vì đây là nơi tạo dựng sự phồn vinh cho đất nước.

Trong phỏng vấn sâu của chúng tôi, anh Nguyễn Cảnh H., một chủ doanh nghiệp bất động sản ở thành phố Hồ Chí Minh cho rằng: “Nếu được hưởng ưu đãi như doanh nghiệp nước ngoài (ví dụ Phú Mỹ Hưng v.v...) thì các doanh nghiệp tư nhân như anh sẽ nhàn và phát đạt hơn nhiều. Chỉ mong sao cơ chế thoáng hơn cho bọn anh một chút là mừng rồi, chứ chưa nói mong được ngang bằng”

Còn bà Nguyễn Thu H., phó giám đốc tập đoàn K.B. thì đề nghị: “... Nhà nước cần có chính sách cho doanh nghiệp tư nhân được tiếp cận nguồn tài nguyên thông qua các dự án chế biến khoáng sản để mang lại giá trị gia tăng cao hơn cho xuất khẩu và Nhà nước cũng nên có cơ chế hỗ trợ doanh nghiệp tư nhân phát triển công nghiệp phụ trợ bằng ưu đãi thuế để giảm nhập khẩu v.v...”

Từ các đề nghị, nguyện vọng mà những người tham gia nghiên cứu đề cập đến cho thấy rằng, để các doanh nghiệp tư nhân có thể đóng góp nhiều hơn nữa cho phát triển kinh tế xã hội và trở thành động lực phát triển của nền kinh tế đất nước trong giai đoạn công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập quốc tế thì trước hết Nhà nước cần thực sự nghiêm túc thực hiện việc tiếp tục đổi mới cơ chế, chính sách khuyến khích và tạo điều kiện cho kinh tế tư nhân như Nghị quyết Trung ương 5 (khóa IX) đã xác định.

** Về các nguyện vọng liên quan đến vốn*

Đây là nhóm nguyện vọng có tỷ lệ khách thể tham gia cho ý kiến cao thứ 2, bao gồm 182 khách thể, chiếm 28,8% những người được hỏi trong toàn mẫu.

Nội dung của nhóm nguyện vọng này được các doanh nhân nhắc đến chủ yếu là: 1. Có chính sách công bằng về vốn giữa các loại hình doanh nghiệp; 2. Hỗ trợ vay vốn nhằm giúp các doanh nghiệp vượt qua khủng hoảng; 3. Cởi mở hơn trong chính sách tiếp cận vốn để doanh nghiệp tư nhân có điều kiện vay vốn từ các ngân hàng; 4. Nhà nước cần có chính sách ưu đãi đối với việc vay vốn kinh doanh và thời hạn vay vốn; Tạo điều kiện để doanh nghiệp tiếp xúc và sử dụng các nguồn vốn ưu đãi của Nhà nước, nhất là khu vực nông nghiệp, nông thôn, lâm nghiệp, môi trường, chế biến thủy hải sản.

Trong phỏng vấn sâu của chúng tôi, chị Nguyễn Thị Kim L., 55 tuổi, chủ một doanh nghiệp buôn bán lớp ô tô ở Đà Nẵng cho rằng: “Những năm qua Nhà nước cũng có chính sách tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiếp cận vay vốn ngân hàng cởi mở hơn. Đặc biệt, đợt hỗ trợ lãi suất 4% vừa qua doanh nghiệp của chị cũng được vay với số lượng khá lớn. Doanh nghiệp chị có uy tín, có thể chấp lớn với ngân hàng nên không gặp khó khăn gì. Nhưng thực ra vẫn chưa

bình đẳng, nhất là các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ còn rất khó khăn, “rất tội nghiệp” trong việc tiếp cận vốn vay”.

Còn anh Phạm Mạnh H., lãnh đạo một công ty cổ phần nhóm kính ở Đà Nẵng cũng xác nhận rằng, để vay được tiền trong đợt hỗ trợ 4% lãi suất vừa qua, doanh nghiệp của anh cũng phải “làm luật” với ngân hàng mới kịp chuẩn bị thủ tục hồ sơ vay vốn. Và kết quả cuối cùng thì các doanh nghiệp cũng chỉ được hưởng khoảng 2% là tối đa.

Thực tế hoạt động kinh doanh ở nước ta trong những năm qua cho thấy, cơ chế, chính sách liên quan đến vấn đề vốn của các doanh nghiệp tư nhân vẫn còn nhiều bất cập. Có quá nhiều quy định ràng buộc làm cho các doanh nghiệp nhỏ rất khó tiếp cận được nguồn vốn ngân hàng. Vì vậy, trong các cuộc phỏng vấn sâu trực tiếp của chúng tôi, hầu hết các chủ doanh nghiệp tư nhân đều phản nản rất nhiều về quy chế vay vốn hiện nay đối với các doanh nghiệp tư nhân và đề đạt mong ước sớm được hưởng chính sách công bằng đối với các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế khác nhau.

** Về các nguyện vọng liên quan đến đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ*

Đây là nhóm nguyện vọng có tỷ lệ khách thể tham gia cao thứ ba, gồm 160 người, chiếm 25,3% những người tham gia khảo sát.

Nội dung của nhóm nguyện vọng này bao gồm các điểm chính sau đây: Có chiến lược nâng cao trình độ chuyên môn và quản lý, cụ thể là mở nhiều lớp đào tạo chuyên môn, nghiệp vụ cho doanh nghiệp và tăng cường các lớp đào tạo kiến thức pháp luật cho doanh nhân; Mở rộng hệ thống thông tin thông qua hình thức Hiệp hội Doanh nghiệp tổ chức các sự kiện nhằm tạo điều kiện cho doanh nghiệp gặp gỡ trao đổi kinh nghiệm với nhau.

Trong phỏng vấn sâu của chúng tôi, nhiều doanh nhân được hỏi đều cho rằng, họ rất khát các lớp nâng cao chuyên môn, nghiệp vụ quản lý, kiến thức pháp luật, đặc biệt là các lớp đào tạo kỹ năng mềm. Các doanh nhân sẵn sàng trả tiền để được theo học các lớp phù hợp với nghiệp vụ và thời gian mong muốn. Chẳng hạn, chị Nguyễn Thị Kim L. ở Đà Nẵng cho biết, xuất thân từ giáo viên dạy môn văn, do hoàn cảnh gia đình buộc chị phải kế tục sự nghiệp của chồng. Chị đã từng bước trải qua các lớp học ngắn hạn trong nước, rồi nước ngoài. Tuy nhiên, chị vẫn ao ước được theo một vài khóa học bài bản hơn về nghiệp vụ quản lý doanh nghiệp v.v...

Có cùng nguyện vọng với nhiều doanh nhân ở Đà Nẵng, anh Trần Minh C., cho rằng: “Về phía doanh nghiệp là mong muốn Chính phủ có chính sách đầu tư, nhất là đầu tư về con người. Đa số các giám đốc doanh nghiệp rất muốn được đi học, tranh thủ thời gian để được tham gia học hỏi. Nhưng thực chất, những khóa đào tạo để giúp cho doanh nghiệp lại rất ít. Ví dụ, đơn giản như các khóa học về những kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng quản lý, kỹ năng điều hành, kỹ

năng giao tiếp, đàm phán hay những khóa học về quản lý bậc cao là không có. Đơn cử như mình đây mỗi mắt chờ hàng năm để xem có khóa nào gần nhất không để đi học nhưng hầu như không có. Mình biết, muốn hòa nhập, hội nhập được thì phải học, phải có kiến thức... Hiện nay, Chính phủ có rất nhiều chương trình nhưng những chương trình đó không hợp lý. Thực chất, không ít khóa học bây giờ ở các trường, các trung tâm làm công tác đào tạo giống như kiếm tiền thôi, tức là vụ lợi là chính, mình mà không đi sâu phân tích thực tiễn cho những người làm công tác lãnh đạo, quản lý doanh nghiệp, không giúp cho các doanh nghiệp nắm bắt được cái chìa khóa lãnh đạo để hỗ trợ công việc của người ta. Vì vậy, nhiều người cũng muốn học một điều gì đó hay muốn cập nhật một cái gì đó cũng rất khó, mặc dù họ rất ham học, rất chịu khó học. Gần đây, cũng có một số khóa học mở tại Đà Nẵng, nhưng không chất lượng như ở thành phố Hồ Chí Minh, nên nhiều khi học xong cảm thấy thất vọng”

** Về các nguyện vọng liên quan đến đất đai*

Nhóm đề đạt nguyện vọng thuộc lĩnh vực này gồm 82 người, chiếm 8,6% khách thể tham gia khảo sát.

Về các nguyện vọng này, các doanh nhân đề cập đến một số nét chính như sau: 1. Tạo điều kiện cho doanh nghiệp được thuê đất dài hạn để phục vụ sản xuất kinh doanh, nhất là doanh nghiệp ở nông thôn, miền núi khó khăn; 2. Bình đẳng trong việc cho thuê đất đối với tất cả các thành phần kinh tế; 3. Cần có chính sách thuế hợp lý, ổn định trong thời gian dài để khuyến khích doanh nghiệp ổn định hoạt động kinh doanh và tránh thất thu thuế cho Nhà nước; 4. Các chính sách cần minh bạch, rõ ràng về quản lý đất công.

Ông Nguyễn Cảnh H., giám đốc một doanh nghiệp bất động sản ở thành phố Hồ Chí Minh, trong phỏng vấn sâu của chúng tôi cũng nhận xét rằng: “Thị trường bất động sản trong mấy năm gần đây có nhiều biến động mạnh, phát triển không bền vững, các nhà đầu tư luôn đối mặt với những rủi ro và thách thức, nên rất khó tính toán được chiến lược kinh doanh”. Vì vậy, để giúp cho các doanh nghiệp có thể ổn định kinh doanh, ông H. nêu lên một số ý kiến đề nghị như sau:

Thứ nhất, việc quy hoạch phải được thực hiện sớm, những nơi chưa có quy hoạch tổng thể thì quy hoạch cục bộ phải được duyệt và các cơ quan hữu quan phải có quyết định kịp thời khi doanh nghiệp đề trình. Hiện nay, tình trạng này quá trì trệ, doanh nghiệp chẳng biết kêu ai.

Thứ hai, chính sách đất đai phải nhất quán và đồng bộ, cách diễn đạt trong các chính sách phải nhất quán, rõ ràng để doanh nghiệp đỡ khổ.

Thứ ba, giá đất tính thuế phải ổn định ít nhất ba năm, cho doanh nghiệp chậm nộp thuế chuyển quyền sử dụng đất và chịu lãi, cách tính thuế ở từng vị trí đất cũng phải hợp lý.

Cuối cùng, chính quyền phải hỗ trợ doanh nghiệp thu hồi đất, kiên quyết cưỡng chế các hộ dân bất hợp tác với nhà đầu tư khi diện tích đất đã được thỏa thuận 80% của dự án.

** Về các nguyện vọng liên quan đến việc xây dựng các hiệp hội*

Đây là nhóm các nguyện vọng có tỷ lệ khách thể tham gia ý kiến thấp nhất. Cụ thể là chỉ có 20 người, chiếm 3,7% khách thể trong toàn mẫu. Những người tham gia nghiên cứu để đạt mong muốn được tạo điều kiện thuận lợi để thành lập các hiệp hội doanh nghiệp theo từng chuyên ngành và lĩnh vực cụ thể để có thể hỗ trợ cho nhau nhiều hơn trong hoạt động kinh doanh.

Trên thực tế, đã có một số hiệp hội doanh nghiệp được thành lập được theo chuyên ngành và đang hoạt động khá hiệu quả, tuy nhiên con số này còn khá khiêm tốn. Vì vậy, để thúc đẩy hoạt động kinh doanh tư nhân và phát triển đội ngũ doanh nhân ở nước ta, chúng tôi cho rằng, cần phải đơn giản hóa hơn nữa thủ tục và các quy định thành lập các hiệp hội nghề nghiệp để những người có cùng ngành nghề kinh doanh có thể trao đổi thông tin và hỗ trợ nhau nhiều mặt trong hoạt động kinh doanh, đặc biệt trong điều kiện cạnh tranh với các loại hình doanh nghiệp khác có cùng ngành nghề.

Tóm lại, từ kết quả xử lý và phân tích số liệu trên đây, chúng tôi nhận thấy rằng, các mong ước, nguyện vọng của doanh nhân rất đa dạng và nhiều màu sắc. Vậy, khả năng chúng trở thành hiện thực đến mức nào, theo chúng tôi, bên cạnh sự nỗ lực của bản thân mỗi doanh nhân, cũng còn tùy thuộc một phần rất lớn vào chính các chính sách của Đảng và Nhà nước đối với khu vực kinh tế tư nhân và đội ngũ doanh nhân cũng như việc thực thi các chính sách này trong cuộc sống. Cuối cùng, như một quy luật tất yếu, những mong muốn, nguyện vọng nói trên của doanh nhân lại là nhân tố có vai trò chi phối và điều chỉnh các đặc điểm tâm lý xã hội của họ.

Tài liệu tham khảo

1. Nguyễn Thị Phương Anh, *Một số đặc điểm tâm lý xã hội của nhà doanh nghiệp*, Luận án tiến sĩ tâm lý học, Hà Nội, 1996.
2. Nguyễn Công Bình, *Doanh nhân Việt Nam và dân tộc trong phát triển*, Tạp chí Khoa học xã hội, số 3 (49)/2001.
3. *Dự thảo chiến lược kinh tế xã hội 2011 - 2020*, TuanVietNam, 15/9/2010.
4. Phạm Gia Khiêm, *Việt Nam tự tin vững bước trên con đường hội nhập*, Tạp chí Cộng sản số 780 (10/2007).
5. ThS. Nguyễn Thị Lan và TS. Đỗ Ngọc Khanh, *Đề tài cấp Bộ năm 2009 - 2010 của Viện Tâm lý học: Nghiên cứu một số đặc điểm tâm lý xã hội của tầng lớp doanh nhân nước ta*.