
CH-ÔNG VIII

PHÂN TÍCH TỔNG HỢP VỀ CÁC TỈNH THÀNH NGOẠI VI

Chương này rà soát lại các bài học có thể rút ra từ các chương trước, thông qua việc xem xét lần lượt từng tỉnh thành ngoại vi. Xin tham chiếu cả phụ lục 5 và 6 về ma trận bảng tính điểm đối với các tỉnh thành ngoại vi và các tỉnh thành phát triển cao.

8.1. HẢI PHÒNG:

Thành phố loại hai này là thành phố phát triển thấp nhất trong số các địa phương cấp thành phố, nhưng vẫn có nhiều lợi thế của đô thị hóa và cơ sở hạ tầng. Thành phố bắt đầu quỹ đạo phát triển với các điều kiện ban đầu thuận lợi hơn bất kỳ tỉnh thành ngoại vi nào khác. Những điều kiện phát triển ban đầu của Hải Phòng được kế thừa từ ngành công nghiệp của thành phố trước năm 1997 với vai trò quan trọng của khối kinh tế nhà nước. Các doanh nghiệp ở thành phố này thường có quy mô lớn hơn, và chủ yếu là các công ty TNHH. Các doanh nghiệp này có xu hướng quan hệ với thị trường quốc tế nhiều hơn các doanh nghiệp khác, cả về thị trường hàng xuất khẩu và nguồn nguyên vật liệu đầu vào. Các điểm số về kết quả hoạt động của các doanh nghiệp ở Hải Phòng không xuất sắc, với lợi nhuận thấp, mặc dù có tăng trưởng doanh thu. Một phần của vấn đề là ở chỗ các doanh nghiệp ở Hải Phòng đã đến giới hạn của năng lực sản xuất, cộng thêm khó khăn trong việc xin cấp đất đai. Các vấn đề cốt lõi của Hải Phòng là các yếu tố về quản lý tại địa phương, với bằng chứng trực tiếp là việc các doanh nghiệp không sẵn lòng trả lời các câu hỏi về các vấn đề nhạy cảm, ví dụ hoạt động thanh tra có diễn ra thường xuyên hay không. Các doanh nghiệp ở Hải Phòng xếp thành phố ở vị trí gần cuối về mức độ minh bạch và chi phí giao dịch của doanh nghiệp phát sinh từ thời gian chờ đợi và thủ tục hải quan. Cuối cùng, độ năng động của Hải Phòng chỉ ở mức trung bình.

8.2. LONG AN:

Long An ban đầu là một tỉnh khó giải thích. Các điều kiện ban đầu của tỉnh không thuận lợi, nhưng cũng không đến nỗi rất khó khăn, và theo thời gian tình hình đã được cải thiện đáng kể, do các tỉnh liền kề là Bình Dương và Đồng Nai trở nên các địa bàn ngày càng đất đỏ. Long An có điểm số về quản lý địa phương cao hơn các tỉnh thành khác, với điều kiện cấp đất đai thuận lợi, độ minh bạch cao, và chi phí giao dịch thấp cả về hoạt động thanh tra và thời gian chờ đợi. Long An cũng có đội ngũ lãnh đạo tỉnh rất năng động, sẵn sàng hỗ trợ phát triển. Các doanh nghiệp ở Long An thậm chí đã có thể tiếp cận vay vốn của các ngân hàng thương mại tư nhân. Các doanh nghiệp ở tỉnh này ít phải dựa vào gia đình và bạn bè nhất để giải quyết các khiếm khuyết thị trường. Tuy nhiên, kết quả hoạt động của các doanh nghiệp ở Long An không dẫn đầu trong số các tỉnh thành được điều tra trong năm trước. Lợi nhuận trên đầu lao động rất cao, nhưng tốc độ tăng trưởng về lao động và doanh thu trong năm qua còn hạn chế. Có một

số dự đoán cho rằng có sự cạnh tranh gay gắt với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, nhưng chỉ 9% các doanh nghiệp ở Long An nói rằng đối thủ cạnh tranh chính của họ là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Con số này không nhiều để có thể giải thích cho kết quả hoạt động không mấy khả quan kể trên.

8.3. HÀ TÂY:

Cũng như Long An, Hà Tây khởi đầu với các điều kiện ban đầu khó khăn nhưng cũng không đến nỗi rất tồi. Tỉnh nằm gần thị trường Hà Nội và có cơ sở hạ tầng tương đối tốt. Các bất lợi chính của Hà Tây bao gồm khó khăn khi chuyển đổi từ nền kinh tế nông nghiệp, và trình độ lao động thấp. Từ khi Luật Doanh nghiệp được thực thi, khu vực kinh tế tư nhân năng động của Hà Tây đã có sự tăng trưởng nhanh chóng về quy mô, một phần do các nhà đầu tư trong và ngoài nước tìm kiếm địa bàn gần Hà Nội. Khả năng tiếp tục tăng trưởng của các doanh nghiệp ở Hà Tây bị hạn chế bởi quỹ đất và nguồn vốn hạn hẹp. Trên 53% các doanh nghiệp đang “trong quá trình” xin hợp thức hóa đất đai của mình. Cộng thêm vào vấn đề này là thực tế trên 50% sản phẩm đầu ra của các doanh nghiệp ở Hà Tây được bán cho các DNNN đang gặp khó khăn. Các doanh nghiệp ở Hà Tây cũng cảm thấy bị bất lợi do hai yếu tố gây ảnh hưởng đến lợi nhuận: cạnh tranh từ hàng hóa nhập lậu giá rẻ, và nhu cầu nguyên vật liệu đầu vào nhập khẩu với giá cao. Các doanh nghiệp ở Hà Tây phàn nàn về cạnh tranh với các DNNN và các doanh nghiệp có quan hệ gần gũi với các cán bộ địa phương. Điều này khiến các doanh nhân ở Hà Tây cảm thấy sự bất công trong hỗ trợ của Chính phủ về nguồn vốn và tìm kiếm hợp đồng. Các điểm số về quản lý địa phương ở tỉnh này tương đối tốt, mặc dù nhiều câu hỏi không được trả lời cho thấy các doanh nhân ở đây ngần ngại nói về các vấn đề này một cách tự do. Tuy nhiên, các doanh nghiệp ở Hà Tây chỉ bị bất lợi do quản lý địa phương ít năng động, nguyên nhân có thể do địa bàn quá gần Hà Nội. Các cán bộ lãnh đạo địa phương ở Hà Tây thường có nhiều mối liên hệ với chính quyền trung ương, và thường bị hạn chế trong việc mạnh dạn đưa ra đề xuất cho bất kỳ thay đổi nào. Yếu tố quan trọng cuối cùng cần xét tới trong việc thiết kế một chương trình hỗ trợ sự phát triển của khu vực kinh tế tư nhân ở Hà Tây là số lượng lớn các doanh nghiệp dựa vào họ hàng cho việc cung cấp các dịch vụ kinh doanh, đặc biệt là xúc tiến bán hàng.

8.4. THỪA THIÊN HUẾ:

TT Huế là một tỉnh đặc biệt thú vị trong nghiên cứu này do các doanh nghiệp hồi âm chủ yếu là các doanh nghiệp tư nhân có quy mô nhỏ. Trên thực tế, sau khi Luật Doanh nghiệp ra đời, ở TT Huế có sự bùng nổ đăng ký kinh doanh và hoạt động trong chính khu vực này. Mặc dù là một cố đô, nhưng Huế lại gặp rào cản lớn nhất bởi những vấn đề ban đầu về cơ sở hạ tầng và khoảng cách tới thị trường. Hoạt động kinh doanh của tỉnh tập trung chủ yếu tại địa phương, với ít hoạt động bán hàng hay cạnh tranh quốc tế. Trường hợp ngoại lệ duy nhất là tầm quan trọng của các luật về hải quan đối với các doanh nghiệp ở Huế do ngành du lịch. Trên thực tế, sự tách biệt tương đối của Huế có

thể do cạnh tranh đặc biệt lành mạnh giữa các doanh nghiệp tư nhân. Việc thực thi Luật Doanh nghiệp ở Huế đặc biệt tốt, và quỹ đất đai không là một rào cản cho sự phát triển. Tuy nhiên, chúng ta không hoàn toàn tin tưởng vào các kết quả của chính sách đất đai của TT Huế, do 45% các doanh nghiệp ở Huế lựa chọn không trả lời câu hỏi liệu doanh nghiệp có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất hay không. Chính quyền địa phương tại Huế gây ra chi phí giao dịch cao cho các doanh nghiệp qua việc kéo dài thời gian chờ đợi. Thanh toán không chính thức cho các cán bộ địa phương ở mức 7% doanh thu - mức cao nhất trong số các doanh nghiệp được điều tra. Chính quyền địa phương ở TT Huế chỉ năng động ở mức trung bình, mặc dù có một số bằng chứng cho thấy điều này đang thay đổi. Các doanh nghiệp ở TT Huế dựa nhiều vào gia đình và bạn bè về vốn, và không thể xin vay vốn ngân hàng do bị rào cản bởi các yêu cầu cao về tài sản đảm bảo. Thêm vào đó, gia đình và bạn bè ở TT Huế tham gia nhiều vào hoạt động xúc tiến bán hàng và cung cấp dịch vụ kinh doanh.

8.5. THANH HÓA:

Các giám đốc doanh nghiệp ở Thanh Hóa trả lời tiêu cực nhất trong số các tỉnh thành được chọn mẫu về môi trường kinh doanh nói chung và quản lý địa phương, mặc dù trên thực tế họ có thu nhập từ đầu tư cao nhất trong toàn bộ các doanh nghiệp được điều tra. Cũng như TT Huế, Thanh Hóa có các điều kiện ban đầu rất khó khăn, nhưng tác động của những điều kiện này đã giảm đi theo thời gian, chủ yếu là nhờ các dự án nâng cấp đường quốc lộ và cảng. Các doanh nghiệp ở Thanh Hóa, mặc dù số lượng nhỏ, thường có quy mô lớn hơn một chút so với một doanh nghiệp trung bình. Tăng trưởng về lao động trong các doanh nghiệp này khả quan và tăng trưởng doanh thu ở mức cao nhất trong các doanh nghiệp được chọn mẫu. Một vấn đề gây quan tâm đối với các doanh nghiệp ở Thanh Hóa là việc các doanh nghiệp này có công nợ tài chính cao. Điều này có thể bắt nguồn từ ba yếu tố sau: 1) thu nhập cao trong các giai đoạn trước khiến Thanh Hóa trở thành một địa điểm đầu tư tốt; 2) mức độ sử dụng các nguồn vốn vay không chính thức của doanh nghiệp là cao nhất; hay 3) một thực tế là 67% các doanh nghiệp ở Thanh Hóa cấp tín dụng cho khách hàng. (Trên thực tế, trị số trung vị của tín dụng đã tăng 183% kể từ năm 1998.) Việc cung cấp tín dụng hào phóng là kết quả của sự phụ thuộc nhiều vào khách hàng tiêu thụ sản phẩm là các DNNN và chính quyền địa phương. Cạnh tranh ở Thanh Hóa chủ yếu diễn ra trong khu vực kinh tế tư nhân, nhưng sự hỗ trợ của chính quyền về nguồn tài chính là yếu tố quan trọng quyết định thành công. Các vấn đề với DNNN cũng phổ biến ở Thanh Hóa; 80% các doanh nghiệp cạnh tranh với các DNNN tin rằng chính quyền đang hỗ trợ cho đối thủ của mình. Đất đai rẻ và nhiều ở Thanh Hóa, nhưng các nhân tố khác về quản lý tại tỉnh này rõ ràng gây cản trở. Tính minh là một vấn đề lớn cho các doanh nghiệp, cũng như chi phí giao dịch do có nhiều hoạt động thanh tra. Rõ ràng là, vấn đề tồi tệ nhất là việc 74% các doanh nghiệp ở Thanh Hóa cho rằng chính quyền lợi dụng sự không tuân thủ luật lệ của doanh nghiệp để thu các khoản tiền không chính thức từ doanh nghiệp, và điều này làm cản trở các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

8.6. NAM ĐỊNH:

Giống như những người thường xuyên theo dõi về Nam Định có thể dự đoán trước khi điều tra, vấn đề về phát triển lớn nhất là sự thừa kế của khu vực kinh tế nhà nước, vốn từng là niềm tự hào của thành phố và cả nước. Phỏng vấn với các cán bộ địa phương xác nhận những phát hiện trong số liệu điều tra; rằng số phận của khu vực kinh tế tư nhân gắn liền với số phận của khu vực DNNN về doanh thu, nguyên vật liệu đầu vào, và cạnh tranh. Các doanh nghiệp ở Nam Định thậm chí có tỷ lệ phần trăm liên doanh với khu vực kinh tế nhà nước cao nhất. Chính sự thật này, hơn bất cứ điều kiện ban đầu khiêm tốn (nhưng không tồi tệ) nào khác, đã làm chậm tốc độ phát triển của các doanh nghiệp tư nhân. Các doanh nghiệp ở Nam Định đang phải chật vật; với thu nhập từ đầu tư thấp và doanh thu thấp, nhưng lại có mức công nợ tài chính cao (cũng do mức tín dụng hiện thời cấp cho khách hàng, chủ yếu là các DNNN). Các doanh nghiệp này có sự tăng trưởng trong việc khai thác nguồn lực cao, nhưng không thể mở rộng năng lực sản xuất do bị hạn chế về đất đai và nguồn tài trợ. Các DNNN là các khách hàng chính cho các doanh nghiệp tư nhân ở Nam Định và cũng là các nhà cung cấp nguyên vật liệu đầu vào. Các DNNN cũng là đối thủ cạnh tranh lớn nhất đối với khu vực kinh tế tư nhân của Nam Định, và theo 72% các doanh nghiệp ở Nam Định, các DNNN này nhận được hỗ trợ về tìm kiếm hợp đồng và nguồn tài chính, tạo ra sự bất lợi trong cạnh tranh cho các doanh nghiệp tư nhân. Thêm vào đó, chính quyền Nam Định thường xuyên xếp thứ hạng thấp về nhiều chỉ số về hoạt động. Chính quyền ở đây đặc biệt thiếu minh bạch, và gây ra chi phí cao cho doanh nghiệp qua hoạt động thanh tra quá thường xuyên, mặc dù độ năng động của chính quyền được xếp ở vị trí cao nhất trong số các tỉnh thành hạng ba. Điều thú vị là các giám đốc doanh nghiệp ở Nam Định báo cáo tỷ lệ phần trăm doanh thu cho cơ quan thuế thấp nhất trong số các tỉnh thành - một dấu hiệu rõ ràng rằng họ sợ đưa ra quá nhiều thông tin. Các doanh nghiệp ở Nam Định không thể vay vốn ngân hàng do các yêu cầu về tài sản đảm bảo quá cao và quy mô nguồn tín dụng được cấp thì nhỏ, và quay sang gia đình và bạn bè với số lượng lớn hơn ở bất kỳ tỉnh thành nào khác. Các doanh nghiệp ở thành phố này gặp nhiều rào cản nhất về nguồn tài trợ vốn hạn hẹp. Một điều lưu ý khả quan cho phát triển là việc các doanh nghiệp ở Nam Định là những đối tượng lớn nhất sử dụng các dịch vụ kinh doanh từ các mối quan hệ gần gũi, mặc dù các doanh nghiệp này rất nhạy cảm với giá cả khi sử dụng các dịch vụ này.