

V. CÁC QUAN ĐIỂM KINH DOANH

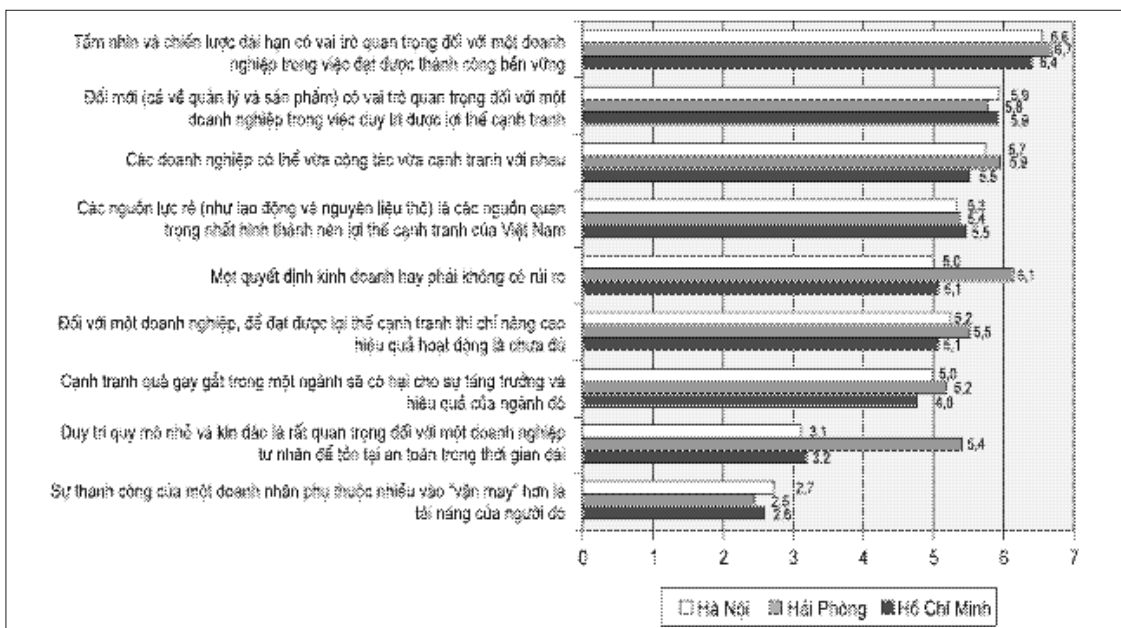
Mặc dù thường không được đưa vào như một yếu tố quyết định tính cạnh tranh, nhưng quan điểm của các giám đốc doanh nghiệp rất quan trọng. Nếu doanh nhân ủng hộ chế độ bảo hộ, họ sẽ hướng thời gian và các nguồn lực khan hiếm vào việc vận động cho chế độ bảo hộ, đây là một “hoạt động tìm kiếm lợi nhuận trực tiếp không sinh lợi” (Bhagwati 1982). Mặt khác, nếu họ thể hiện quan điểm “có thể làm được”, họ sẽ tập trung nỗ lực vào các hoạt động sinh lợi.

1. CÁC QUAN ĐIỂM VỀ KINH DOANH

Các doanh nghiệp tại cả ba thành phố đều nhận thức sâu sắc nhu cầu có chiến lược và tầm nhìn kinh doanh, và tầm quan trọng của đổi mới, như Hình 5.1 thể hiện. Nhiều người tin tưởng mạnh mẽ rằng thành công trong kinh doanh không dựa trên may mắn. Thay vì đó, thành công phải trên cơ sở làm việc miệt mài và tư duy có tính chiến lược và rõ ràng.

Một điểm nổi bật gây chú ý là doanh nhân ở Hải Phòng không thích chấp nhận rủi ro (Hình 5.1). Phần lớn những người trả lời ở Hải Phòng tán thành mạnh mẽ lời tuyên bố rằng “một quyết định kinh doanh hay là phải không có rủi ro”, trong khi ý kiến ủng hộ tuyên bố này yếu hơn rất nhiều ở Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh. Thậm chí còn đáng chú ý hơn là những người trả lời ở Hải Phòng còn tán thành mạnh mẽ ý tưởng “duy trì quy mô nhỏ và kín đáo là điều quan trọng để các doanh nghiệp tư nhân được an toàn về lâu dài”, trong khi ở hai thành phố còn lại hầu hết những người trả lời đều phản đối lời tuyên bố này. Tâm lý hay lo lắng và không thích chấp nhận rủi ro của các doanh nhân có thể là một trong những trở lực chính đối với sự phát triển kinh tế mạnh mẽ của Hải Phòng.

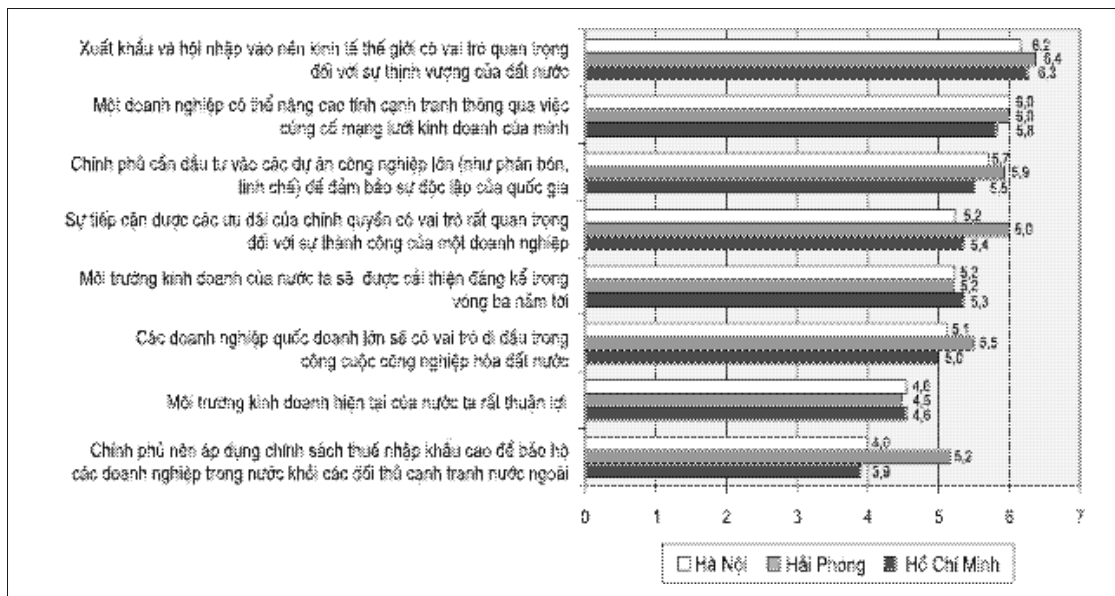
Hình 5.1: Các quan điểm kinh doanh



2. QUAN ĐIỂM ĐỐI VỚI PHÁT TRIỂN KINH TẾ

Theo kết quả trả lời của cuộc điều tra, các giám đốc doanh nghiệp là những người tin tưởng vững chắc vào sự cần thiết phải hội nhập Việt Nam với nền kinh tế thế giới (xem Hình 5.2). Nhất quán với quan điểm này, những người trả lời ở Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh nói chung không ủng hộ chế độ bảo hộ bằng thuế quan cao. Ngược lại, doanh nhân ở Hải Phòng lại tin tưởng vào chế độ bảo hộ bằng thuế quan. Thậm chí họ còn đánh giá cao tầm quan trọng của việc tiếp cận được chính quyền đối với thành công của doanh nghiệp hơn so với các đồng sự tại thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội. Dường như sự tiến triển trong tư duy kinh doanh vượt khỏi cách nhìn tĩnh của người ủng hộ chế độ bảo hộ công nghiệp trong nước diễn ra chậm chạp nhất ở Hải Phòng.

Hình 5.2: Các quan điểm về phát triển kinh tế



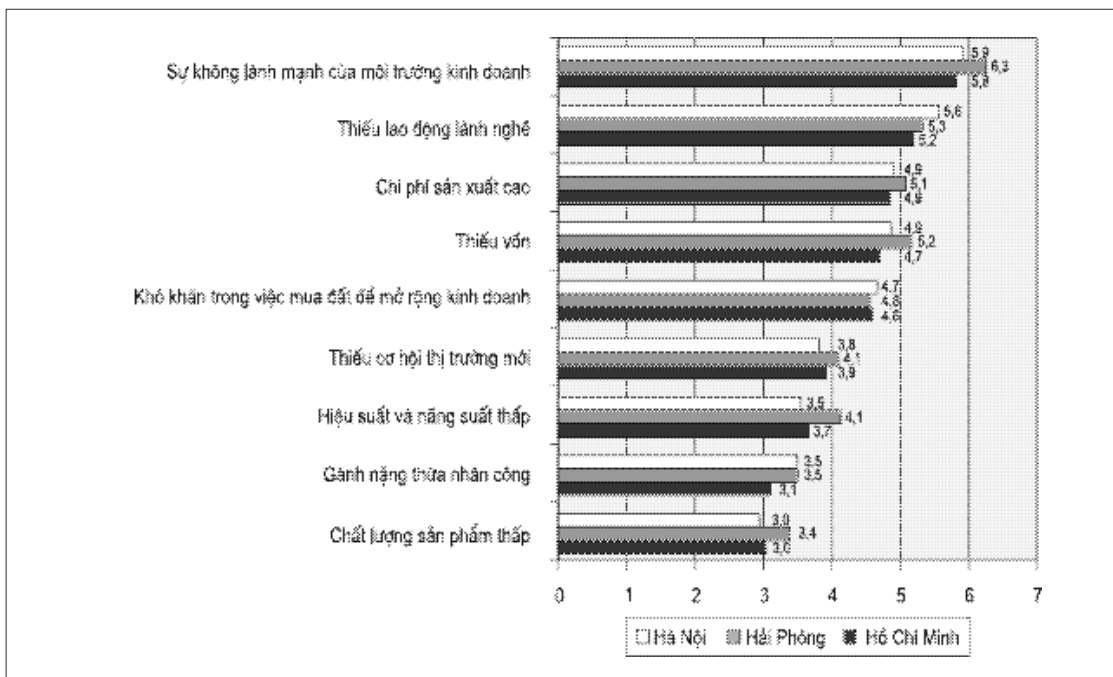
Các doanh nghiệp tại cả ba thành phố đều lạc quan về sự cải thiện trong môi trường kinh doanh của đất nước trong ba năm tới, mặc dù họ có thái độ tích cực vừa phải về tình hình hiện tại. Điều này có thể diễn giải như một sự tin tưởng vào định hướng tương lai của chính sách kinh tế.

3. CÁC VẤN ĐỀ CẤP THIẾT NHẤT

Điều gì được các doanh nghiệp coi là vấn đề cấp thiết nhất mà họ đang gặp phải? Đứng đầu danh sách là mối lo ngại sâu sắc về “sự không lành mạnh của môi trường kinh doanh” (xem Bảng 5.3). Điều mà những người trả lời muốn nói đến ở đây là môi trường kinh doanh không tạo điều kiện cho họ, bằng cách đặt ra những phiền phức cản trở họ hoạt động hiệu quả như họ mong muốn. Cụ thể như tham nhũng, những

thay đổi bất ngờ trong chính sách và quy định, và sự thiếu trình độ của các công chức hành pháp là một số ví dụ về những mối lo ngại nổi bật nhất. Ngoài ra, liệt kê theo thứ tự mức độ quan trọng giảm dần, các doanh nghiệp còn gặp phải khó khăn về: tìm kiếm lao động lành nghề; chi phí sản xuất cao, và khó khăn trong việc tăng vốn và mua đất. Đáng chú ý là các vấn đề về thừa nhân công và chất lượng sản phẩm thấp, từng là những vấn đề nghiêm trọng đầu những năm 1990 thì nay lại được đánh giá là ít gay gắt đối với các doanh nghiệp tại cả ba thành phố. Điều này cho thấy quá trình cải cách kinh tế đã giúp các doanh nghiệp còn tồn tại cải thiện đáng kể tính hiệu quả và chất lượng của họ trong thập kỷ vừa qua.

Hình 5.3: Các vấn đề cấp bách nhất



4. CÁC ƯU TIÊN TRUNG HẠN

Các doanh nghiệp tại cả ba thành phố đều rất tham vọng trong việc đặt ra các ưu tiên của họ cho 18 tháng tới. Các ưu tiên hàng đầu được các doanh nghiệp tại cả ba thành phố chia sẻ là nâng cao năng lực quản lý doanh nghiệp, hiểu thị trường và khách hàng tốt hơn, tăng cường các hoạt động marketing, tìm kiếm đối tác nước ngoài, giảm chi phí sản xuất, tuyển dụng nhân viên có năng lực và mua thiết bị sản xuất mới (xếp hạng các ưu tiên này thay đổi từ 5,2 đến 6,3), như Hình 5.4 thể hiện. Ngược lại, ưu tiên ở mức độ thấp nhất, trừ Hải Phòng, là “tìm kiếm hỗ trợ đặc biệt từ chính quyền”. Tuy nhiên, ngay cả ở Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh, có một con số đáng kể những người trả lời vẫn yêu cầu thêm sự hỗ trợ của chính quyền. Như vậy, tâm lý trông chờ vào sự can thiệp của chính quyền vẫn còn khá phổ biến trong các doanh nghiệp.

Hình 5.4: Các vấn đề ưu tiên hàng đầu của các doanh nghiệp trong 18 tháng tới

