

MỘT SỐ KHÓ KHĂN TÂM LÝ LIÊN QUAN ĐẾN VỐN VÀ ĐẤT ĐAI, MẶT BẰNG SẢN XUẤT CỦA CÁC CHỦ DOANH NGHIỆP KINH TẾ TƯ NHÂN

Đỗ Ngọc Khanh
Viện Tâm lý học.

Vốn và đất đai, mặt bằng sản xuất đóng một vai trò quan trọng trong hoạt động của các doanh nghiệp nói chung và nhất là đối với doanh nghiệp kinh tế tư nhân (DN KTTN) nói riêng. Vì vậy, việc tìm hiểu xem các doanh nghiệp kinh tế tư nhân có gặp phải khó khăn tâm lý gì liên quan đến vốn hay đất đai, mặt bằng sản xuất không là một việc làm cần thiết. Nghiên cứu của chúng tôi được tiến hành vào đầu năm 2005 về các khó khăn liên quan đến hoạt động kinh doanh của 151 chủ các doanh nghiệp kinh tế tư nhân trên địa bàn Hà Nội. Vấn đề vốn được đánh giá là có khó khăn nhiều nhất và sau đó là đến đất đai và mặt bằng sản xuất.

1. Khó khăn liên quan đến vốn

- Khi được hỏi doanh nghiệp kinh tế tư nhân có khó khăn về vốn hay không, chỉ có 4,7% chủ các doanh nghiệp cho rằng không có khó khăn về vốn, 42,7% - có chút ít khó khăn, 41,3% - tương đối khó khăn và 11,3% - có rất nhiều khó khăn (bảng 1, trang bên). Điểm trung bình $M = 2,59$ có nghĩa là dao động từ mức “có một ít khó khăn” đến mức “tương đối khó khăn”.

Anh N.V.M., chủ công ty TNHH V.A. chia sẻ nỗi bức xúc của mình: “Việc vay vốn cực kỳ khó khăn, có thể nói là không khả thi. Hầu như doanh nghiệp kinh tế tư nhân nào cũng có khó khăn về vốn”. Cảm giác không được hỗ trợ, không được ủng hộ và giúp đỡ vay vốn đã làm cho những chủ doanh nghiệp kinh tế tư nhân có một tâm lý bất mãn khó chịu gây ảnh hưởng đến công việc kinh doanh.

Khó khăn về vốn của DN KTTN phụ thuộc vào nhiều yếu tố khách quan

lẫn chủ quan. Chủ doanh nghiệp kinh tế tư nhân là nam có xu hướng gặp nhiều khó khăn về vốn hơn nữ (72% so với 28% với chi - square = 0,021). Trong số những DN KTTN không gặp khó khăn về vốn thì doanh nghiệp có nữ là chủ nhiều hơn nam (56,3% so với 43,6%). Đây cũng là vấn đề giới tính, có thể nữ ít mạo hiểm hơn nam nên không dám đầu tư lớn mà chỉ muốn làm trong phạm vi khả năng tài chính cho phép của mình vì vậy họ không có nhu cầu phải vay vốn như nam giới, những người luôn muốn làm ăn lớn và ưa mạo hiểm. Cũng có thể do phụ nữ khéo léo hơn trong các mối quan hệ nên họ dễ dàng chiếm được lòng tin để vay vốn hơn nam giới. Tuy nhiên, muốn khẳng định được yếu tố tâm lý nào giúp phụ nữ có ít khó khăn về vốn hơn nam giới phải cần đến một nghiên cứu khác nữa.

Bảng 1: Mức độ khó khăn của doanh nghiệp có liên quan đến vốn và đất đai, mặt bằng sản xuất kinh doanh

Các khía cạnh khó khăn	Điểm trung bình	Mức độ khó khăn (tần suất và %)			
		Không khó khăn	Khó khăn một ít	Tương đối khó khăn	Rất khó khăn
Liên quan đến vốn	2,59	7 4,7	64 42,7	62 41,3	17 11,3
Liên quan đến đất đai, mặt bằng sản xuất, kinh doanh	2,29	38 25,3	48 32,0	46 30,7	18 12,0

Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy, thời gian bắt đầu kinh doanh có tương quan với việc có khó khăn về vốn. Doanh nghiệp càng mới thành lập càng có xu hướng gặp nhiều khó khăn về vốn (chi - square = 0,048). Điều này cũng hợp lôgic và dễ quan sát thấy trong cuộc sống. Doanh nghiệp mới chưa có uy tín, vì vậy cũng khó vay vốn hơn các doanh nghiệp đã hoạt động từ lâu và được biết đến trong thị trường. Đây là một khó khăn về tâm lý cho các nhà kinh doanh trẻ tuổi ở Việt Nam khi mà những cái mới thường khó được chấp nhận, tin tưởng và chào đón.

Phân tích Anova cho thấy rằng, những chủ doanh nghiệp kinh tế tư nhân càng tham dự nhiều các khóa tập huấn về chuyên môn nghiệp vụ (vốn, marketing, chiến lược kinh doanh...) càng ít có khó khăn về vốn ($F = 3,79$; $p = 0,006$) và ngược lại. Điều này gián tiếp phản ánh một thực tế là muốn phát triển các doanh nghiệp rất cần được đào tạo các kiến thức, kỹ năng kinh doanh. Kết quả này cũng cho thấy rằng các lớp đào tạo, tập huấn không chỉ cung cấp kiến thức, kỹ năng kinh doanh mà còn tạo cơ hội, tạo diễn đàn cho các nhà kinh doanh giao tiếp với nhau và truyền kinh nghiệm cho nhau. Qua các lớp này, họ được tiếp cận nhiều hơn đến các cách thức vay vốn và mối quan hệ của họ cũng được mở rộng để từ đó họ có thể dễ dàng vay vốn hơn.

- Khi vốn là một vấn đề nan giải đối với các DN KTTN và phần lớn họ đều gặp khó khăn về vốn thì câu hỏi tiếp theo là các chủ DN KTTN sẽ làm gì để giải quyết vấn đề này? Kết quả trình bày ở bảng 2 (trang bên) cho thấy, khi có khó khăn về vốn, các chủ doanh nghiệp kinh tế tư nhân ở Việt Nam ít tiếp cận được các nguồn tín dụng của Nhà nước. Chỉ có 13,5% số doanh nghiệp “thường xuyên vay vốn nhà nước”, 66,2% “thỉnh thoảng mới vay” và 20,3% “không bao giờ vay”. Một số chủ doanh nghiệp kinh tế tư nhân cho rằng, khi đi vay vốn Nhà nước thì ngân hàng có nhiều lý do để không cho vay:

- “Ngân hàng không có người làm việc, họ giữ hồ sơ hàng tháng trời rồi lại hẹn hôm khác” (Chi nhánh Bắc Sông Hồng của Ngân hàng Đầu tư và phát triển).

- “Ngân hàng không có tiền, tiền dùng để đầu tư cho bất động sản hết rồi” (Ngân hàng Nông nghiệp chi nhánh Gia Lâm).

Phần lớn các chủ doanh nghiệp cho rằng, thủ tục vay phức tạp, đòi hỏi nhiều giấy tờ liên quan, việc thẩm định lâu, mất nhiều thời gian. Khi vay vốn nhà nước thì phải thế chấp một thứ gì đó tương đương với số tiền mình vay (ví dụ như nhà ở, đất đai), nếu đến hạn mà chưa trả đủ sẽ bị niêm phong theo luật. Trong khi đó, những người định giá tài sản thế chấp nhiều lúc không sát với thực tế giá trị của nó. Kết quả là DN KTTN thường “không thích vay” của Nhà nước mà “vay của tư nhân nhanh hơn nhiều”. Chính thủ tục rườm rà khi vay vốn đã tạo ra một tâm lý e ngại cho các chủ DN KTTN. Tâm lý e ngại này gây cản trở việc đầu tư mở rộng kinh doanh của các doanh nghiệp.

- Hình thức vay vốn của những người trong gia đình được các nhà doanh nghiệp sử dụng nhiều hơn cả: 16,5% thường xuyên vay và 67,7% thỉnh thoảng vay từ anh em trong gia đình. Các nhà doanh nghiệp kinh tế tư nhân cho rằng, vốn vay được theo kênh này không được nhiều, không ổn định, không làm chủ được về mặt thời gian, đôi khi phải hoàn vốn một cách đột xuất nên gây nhiều khó khăn cho hoạt động của doanh nghiệp. Một số chủ doanh nghiệp cho rằng, khi vay vốn của những người trong gia đình thì họ hay bần khoản trong việc trả lãi như thế nào. Đôi khi họ cảm thấy không thoải mái khi vay vốn của người thân trong gia đình vì “phải trả ơn”. Một số ý kiến cho rằng, vay của những người trong gia đình còn tùy thuộc vào họ có tiền cho vay hay không. Dù sao thì các doanh nghiệp kinh tế tư nhân cũng cho rằng, vay của người nhà dễ hơn vì có sự tin tưởng nhau. Tâm lý cục bộ gia đình của người Việt Nam “Một giọt máu đào còn hơn ao nước lã”, nên mặc dù vay vốn của người thân trong gia đình có một số khó khăn như đã nêu ở trên nhưng các chủ DN KTTN vẫn chọn con đường vay vốn này. Cần phải nói thêm rằng, khi nguồn tín dụng ngân hàng nhà nước hạn chế và khó vay, các DN KTTN vay vốn của người nhà là một kênh huy động nguồn vốn nhân rồi trong dân rất tốt, nó bổ sung cho nguồn tín

dụng thiếu hụt trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam đang cần một lượng vốn đầu tư rất lớn.

Bảng 2: Hình thức vay vốn kinh doanh

	Vay vốn Nhà nước	Vay trong gia đình	Vay từ bạn bè	Vay tư nhân	Huy động vốn từ người cùng làm	Phát hành trái phiếu
Không bao giờ	20,3	15,8	26,1	69,7	63,4	94,1
Thỉnh thoảng	66,2	67,7	66,4	21,2	29,9	5,9
Thường xuyên	13,5	16,5	7,5	9,1	6,7	
Tổng	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Khi khó khăn về vốn thì các chủ doanh nghiệp cũng thỉnh thoảng vay của bạn bè (66,4%). Cũng như vay của người thân trong gia đình, vay của bạn bè có một khó khăn là không vay được nhiều, thời gian vay có hạn chế, phải xây dựng được mối quan hệ tin cậy trước, có mặc cảm “nợ nần” (vì không trả lãi, nên phải mang ơn), khó khăn về thời điểm, thời gian vay và thanh toán “nợ nần”. Vì vậy mà chỉ có 7,5% chủ các doanh nghiệp kinh tế tư nhân thường xuyên vay của bạn bè. Đây là một khó khăn về tâm lý, vì theo truyền thống của người Việt Nam “có vay, có trả” có nghĩa là anh cho tôi vay lần này thì lần sau anh cần tôi cũng phải cho anh vay. Đây chính là một lo lắng của nhiều người vì họ sợ rằng, đến lúc người kia cần mà họ không có cho vay thì khó nghĩ và khó ăn nói, đôi khi còn bị mang tiếng. Một lý do khiến các chủ DN KTTN ngại vay của bạn bè là vì tâm lý phải đi vay nợ vẫn còn nặng nề đối với người Việt Nam.

Vay vốn của tư nhân và phát hành trái phiếu cũng như bán cổ phiếu là những hình thức mà các chủ doanh nghiệp kinh tế tư nhân ít dùng nhất. Hơn 60% các chủ doanh nghiệp không bao giờ dùng các hình thức này vì không đủ điều kiện niêm yết cổ phiếu, thiếu lòng tin, uy tín, khó góp vốn và chia lợi nhuận, khó thuyết phục kế hoạch kinh doanh thành công. Vay vốn tư nhân thường phải trả lãi suất cao, nhất là “vay nóng”, nên các chủ DN KTTN cũng hạn chế vay.

2. Khó khăn khách quan liên quan đến đất đai, mặt bằng sản xuất

Kết quả nghiên cứu cho thấy rằng, điểm trung bình của mức độ khó khăn của doanh nghiệp kinh tế tư nhân về đất đai, mặt bằng sản xuất là 2,29 điểm, dao động từ “khó khăn một ít” đến “tương đối khó khăn”. Trong đó, 12% các doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn, 30,7% doanh nghiệp gặp khá nhiều khó khăn, 32% doanh nghiệp gặp khó khăn một ít và chỉ có 25,3% doanh nghiệp là không gặp phải khó khăn nào trong vấn đề đất đai, mặt bằng sản xuất

(bảng 1). Gặp phải các khó khăn về đất đai, mặt bằng sản xuất đã gây nên một tâm lý bất an cho các doanh nghiệp. Tục ngữ Việt Nam có câu “An cư rồi mới lập nghiệp”, vì vậy khi các doanh nghiệp không tự chủ về mặt bằng sản xuất của doanh nghiệp mình thì họ khó có thể yên tâm dành hết tâm trí vào việc phát triển sản xuất, kinh doanh.

Bảng 3: Nhà nước có ưu tiên về quyền sử dụng đất đai cho DN KTTN

Ưu tiên về quyền sử dụng đất	Số DN KTTN	%
Có	61	40,7
Không	31	20,7
Không biết	58	38,7
Tổng	150	100,0

Khi được hỏi về việc Nhà nước có ưu tiên về quyền sử dụng đất đai cho DN KTTN hay không, thì có tới 40,7% số chủ doanh nghiệp nói là có, 20,7% chủ doanh nghiệp nói là không và 38,7% nói là không biết (bảng 3). Các ưu tiên chỉ là cho DN KTTN thuê đất của Nhà nước được miễn thuế trong một số năm nhất định. Điều 60, Luật Đất đai quy định miễn giảm tiền sử dụng đất, tiền thuê đất cho doanh nghiệp sử dụng đất vào mục đích sản xuất, kinh doanh thuộc lĩnh vực địa bàn ưu đãi đầu tư. Khi doanh nghiệp có các dự án khả thi sẽ được tạo điều kiện về giá thành, địa điểm kinh doanh có tính chất ưu đãi của các tỉnh. Nhà nước đã tạo điều kiện thuận lợi cho việc thuê mặt bằng sản xuất, các khu tập trung của cụm công nghiệp vừa và nhỏ, có chính sách ưu đãi cho các doanh nghiệp tư nhân. Các doanh nghiệp kinh tế tư nhân còn được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Tuy nhiên việc áp dụng các chính sách vĩ mô của Nhà nước về quyền ưu tiên đất đai cho các doanh nghiệp kinh tế tư nhân được áp dụng ở từng địa phương còn thiếu thống nhất, bất cập.

Dù được ưu tiên nhưng các doanh nghiệp kinh tế tư nhân vẫn còn gặp một số khó khăn về vấn đề đất đai. Một số các doanh nghiệp bức xúc về một thực tế chưa công bằng:

“Các khu công nghiệp ở một số nơi đất vẫn còn bỏ hoang. Một số doanh nghiệp thực sự đang rất cần mặt bằng để sản xuất thì không có, do họ không có “quan hệ” trong khi DN KTTN khác có mối quan hệ lại xin được đất nhưng không có khả năng kinh doanh. Đây là một bức xúc trong các khu công nghiệp ở nước ta hiện nay”.

Một số khó khăn khác nữa là:

“Đất của Nhà nước không nằm ở địa điểm thuận tiện kinh doanh nên phải thuê của tư nhân với giá tương đối cao và không ổn định. Cần công khai toàn bộ các thủ tục về thuê và cho thuê đất dùng làm mặt bằng sản xuất, kinh doanh cho các DN KTTN có nhu cầu được biết, giúp các doanh nghiệp lựa chọn phương án đầu tư”.

Có sự khác biệt trong ý kiến về việc Nhà nước có ưu tiên về quyền sử dụng đất đai giữa các chủ doanh nghiệp tư nhân và các giám đốc các công ty trách nhiệm hữu hạn. Trong khi có 32% chủ doanh nghiệp tư nhân cho rằng, Nhà nước có ưu tiên về quyền sử dụng đất đai cho các DNTN thì chỉ có 19,7% giám đốc các công ty TNHH cho rằng Nhà nước có ưu tiên. Số giám đốc các công ty TNHH nói là Nhà nước không ưu tiên về quyền sử dụng đất cho các DN KTTN nhiều gấp hai lần so với những chủ doanh nghiệp tư nhân. Sự khác biệt này là có ý nghĩa về mặt thống kê với chi - square nhỏ hơn 0,001 (bảng 4).

Bảng 4: So sánh sự khác biệt giữa ý kiến về quyền ưu tiên và khó khăn về vấn đề đất đai

Loại hình doanh nghiệp	Ưu tiên quyền sử dụng đất cho DN KTTN			Khó khăn về vấn đề đất đai	
	Có	Không	Không biết	Có	Không
DN tư nhân	48 32,0	10 6,7	26 17,3	37 25,5	46 31,7
Công ty TNHH	13 19,7	21 14,0	32 21,3	18 12,4	44 30,3
	Chi - square = 0,00			Chi - square = 0,05	

Số lượng chủ doanh nghiệp tư nhân gặp khó khăn về vấn đề đất đai cũng cao gấp 2 lần số lượng giám đốc công ty TNHH (tương ứng là 25,5% so với 12,4% với chi - square = 0,05).

Bảng 5 dưới đây mô tả sự khác biệt về mức độ khó khăn về đất đai, mặt bằng sản xuất giữa các doanh nghiệp có nguồn gốc khác nhau, có các vấn đề khó khăn về vốn khác nhau. Mức độ khó khăn của các doanh nghiệp không có sự khác biệt giữa các doanh nghiệp vừa, nhỏ và lớn. Tuy nhiên, những nhà doanh nghiệp tự thành lập công ty hay kết hợp với người khác hoặc với doanh nghiệp khác thường có mức độ khó khăn cao hơn so với những doanh nghiệp xuất phát từ thừa kế (Mtlr - Mtk = 0,5 và p = 0,01; Mkh - Mtk = 0,53 và p = 0,02).

Một nguyên nhân dẫn đến việc những doanh nghiệp được thừa kế ít gặp khó khăn về mặt bằng sản xuất hơn các doanh nghiệp mới thành lập là khi được

thừa kế doanh nghiệp, thường họ được thừa kế luôn cả mặt bằng sản xuất, nhà xưởng trong khi các doanh nghiệp mới phải lo từ đầu.

Bảng 5: Sự khác biệt trong mặt bằng sản xuất kinh doanh có liên quan đến vốn

Mức độ khó khăn về đất đai	Trung bình khác biệt	Có ý nghĩa
Tự lập ra > Thừa kế	0,502(*)	0,015
Tương đối khó khăn về vốn > Khó khăn một ít về vốn	0,340(*)	0,038
Rất khó khăn về vốn > Không khó khăn về vốn	1,521(*)	0,000
Rất khó khăn về vốn > Khó khăn một ít về vốn	1,204(*)	0,000
Rất khó khăn về vốn > Tương đối khó khăn về vốn	0,864(*)	0,001

* Sự khác biệt có ý nghĩa với $p < 0,05$;

Một lý do dẫn đến khó khăn về đất đai, mặt bằng sản xuất là khó khăn về vốn. Số liệu ở bảng 5 cho thấy, doanh nghiệp nào càng có khó khăn về vốn thì càng gặp khó khăn trong vấn đề đất đai, mặt bằng sản xuất. Cụ thể, doanh nghiệp có tương đối khó khăn về vốn có mức độ khó khăn về đất đai, mặt bằng sản xuất cao hơn các doanh nghiệp có khó khăn một ít về vốn ($M = 0,34$, $p = 0,03$). Doanh nghiệp rất có khó khăn về vốn có mức độ khó khăn về đất đai, mặt bằng sản xuất cao hơn doanh nghiệp có tương đối khó khăn về vốn ($M = 0,86$; $p = 0,001$), doanh nghiệp có khó khăn một chút về vốn ($M = 1,2$; $p = 0,00$) và doanh nghiệp không có khó khăn về vốn ($M = 1,52$; $p = 0,00$). Điều này thật đơn giản: muốn có đất đai, mặt bằng sản xuất phải có chi phí. Đất đai, mặt bằng sản xuất phụ thuộc vào vốn. Chính những khó khăn về vật chất này là nguyên nhân gây ra những khó khăn về tinh thần cho chủ các DN KTTN, như nhiều người nói là “khó khăn chồng chất khó khăn”, “cái sảy nảy cái ung” và đây là một trong những nguyên nhân làm cho một số các DN KTTN phải đầu hàng.

Từ các kết quả trên đây có thể nói rằng: tuy luật về đất đai đã có những khuyến khích nhất định cho các doanh nghiệp, nhưng vẫn còn nhiều bất cập. Các doanh nghiệp kinh tế tư nhân ở Hà Nội còn gặp rất nhiều khó khăn về vốn và đất đai, mặt bằng sản xuất. Các khó khăn này đã làm cho các chủ DN KTTN có tâm lý khó chịu, bức xúc, cảm giác không an toàn khi sản xuất, kinh doanh. Tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp không thể không giải quyết vấn đề vốn và liên quan đến nó là mặt bằng sản xuất kinh doanh. Thường doanh nghiệp khó khăn về vốn thì cũng khó khăn về đất đai, mặt bằng sản xuất kinh doanh, do đó gây ra các áp lực về tinh thần cho doanh nghiệp này.