

CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP DO PHỤ NỮ LÀM CHỦ (Nghiên cứu trường hợp tỉnh An Giang)

• Đàm Đức Dương^(*)

Tóm tắt

Bài viết là kết quả nghiên cứu của đề tài “Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất, kinh doanh do phụ nữ làm chủ ở An Giang hiện nay” thực hiện năm 2017. Các phương pháp nghiên cứu được sử dụng bao gồm phương pháp định lượng và định tính. Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra rằng các nữ doanh nhân lựa chọn người tham vấn ý kiến phụ thuộc nhiều vào nguồn vốn, trình độ học vấn của nữ doanh nhân. Các nữ doanh nhân kinh doanh thường chịu tác động từ công việc gia đình, bên cạnh đó các doanh nghiệp do nữ làm chủ khó tiếp cận được vốn vay từ các ngân hàng, tổ chức tín dụng. Sự trợ giúp từ chính quyền được đánh giá cao nhưng mới chỉ dừng ở việc hướng dẫn, tư vấn còn về mặt môi trường pháp lý còn nhiều hạn chế. Tuy nhiên, các nữ doanh nhân đã tự khẳng định họ là người sở hữu tài sản.

Từ khóa: Doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ, vốn, nữ doanh nhân.

1. Đặt vấn đề

Trong những năm gần đây số lượng các doanh nghiệp vừa và nhỏ đăng ký mới tăng (năm 2016 có 110.100 doanh nghiệp đăng ký mới - Sách trắng doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam 2017) và có những doanh nghiệp quy mô nghìn tỷ đồng. Trong số các doanh nghiệp này có sự đóng góp không nhỏ của các nữ doanh nhân vừa tham gia kinh doanh vừa chăm lo công việc gia đình.

Những doanh nghiệp do nữ doanh nhân làm chủ ngày càng khẳng định vị thế, vai trò của phụ nữ, các doanh nghiệp do nữ doanh nhân làm chủ đã giải quyết cho hàng ngàn lao động, đóng góp cho ngân sách của địa phương. Các nữ doanh nhân là thành phần không thể thiếu trong độ ngũ doanh nghiệp, doanh nhân Việt Nam. Bên cạnh đó các nữ doanh nhân còn góp phần ổn định kinh tế gia đình thay đổi các giá trị truyền thống trong gia đình.

Việt Nam là quốc gia được đánh giá tốt về quyền bình đẳng giới so với các quốc gia khác có cùng trình độ phát triển, đặc biệt tỷ lệ nữ giới làm chủ các doanh nghiệp cao hơn các nước trong khu vực và thế giới. Tuy nhiên một số hạn chế liên quan đến giới vẫn còn tồn tại, ngay trong kinh doanh phụ nữ thường ít được sự ủng hộ từ gia đình, trách nhiệm của phụ nữ được gắn với việc lấy chồng, công việc nhà, sinh con, chăm sóc con, việc kinh doanh do người chồng đảm nhận và họ chỉ được tham gia kinh doanh nhiều hơn khi con cái đã lớn.

Chính vì vậy, việc xem xét các doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ trở nên quan trọng hơn nhằm tìm ra các nguyên nhân để giải quyết những vấn đề mà các doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ gặp phải. Nhận biết được những nhu cầu và những rào cản mà họ đối mặt, để từ đó có những chính sách hỗ trợ. Tạo cơ chế bình đẳng giữa các loại hình doanh nghiệp và xem xét trên các phương diện liên quan đến giới.

2. Phương pháp và địa bàn nghiên cứu

Mục tiêu: Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ.

Phương pháp định lượng: Phân tích dữ liệu thứ cấp, số liệu danh sách doanh nghiệp do nữ làm chủ trên các địa bàn huyện, thành phố. Điều tra khảo sát 288 doanh nghiệp trên địa bàn bốn huyện và hai thành phố của tỉnh An Giang.

Phương pháp định tính: Thảo luận nhóm tập trung, chia 2 nhóm, thành phố Long Xuyên 15 nữ doanh nghiệp và thành phố Châu Đốc 15 nữ doanh nghiệp. Phỏng vấn sâu: 20 nữ doanh nghiệp.

Địa bàn nghiên cứu: Nghiên cứu được thực hiện tại các huyện Tịnh Biên, Phú Tân, Thoại Sơn, Chợ Mới và thành phố Châu Đốc, Long Xuyên.

Đối tượng nghiên cứu: Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ.

3. Kết quả nghiên cứu

3.1. Sở hữu tài sản và tham vấn ý kiến

Việc sở hữu tài sản có những tác động đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp

^(*) Trường Đại học An Giang.

do phụ nữ làm chủ rất nhiều. Qua kết quả khảo sát 288 mẫu, các nữ doanh nhân cho rằng là người chủ sở hữu tài sản chiếm tỷ lệ cao nhất 59,4%, kế đến là hai vợ chồng 35,8%, người khác và tổ chức sở hữu chiếm 3,5%, thấp nhất là chồng 1,4%. Như vậy, tính chủ động của người phụ nữ kinh doanh có xu hướng tăng lên khi khẳng định giá trị bản thân tạo dựng được thông qua việc sở hữu tài sản. Sự biến đổi này cũng phản ánh sự thay đổi vai trò của người phụ nữ trong xã hội; từ hình ảnh người phụ nữ truyền thống chỉ biết nội trợ, kinh tế phụ thuộc vào người chồng và việc nắm quyền sở hữu tài sản đối với doanh nghiệp nữ tác động đến lý do quyết định kinh doanh của họ hơn so với người khác nắm giữ.

Tuy nhiên, từ khi bắt đầu khởi sự kinh doanh đến các hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp đã đi vào hoạt động thì các nữ doanh nhân không thể giải quyết được mọi vấn đề phát sinh xảy ra, vì vậy tham vấn ý kiến từ người khác là giải pháp thực sự có ý nghĩa quan trọng những người tham vấn ý kiến với vai trò làm trung gian, cầu nối giải quyết những khó khăn mà các nữ doanh nhân gặp phải trong hoạt động sản xuất, kinh doanh. Có 63,2% chồng và 24,3% các thành viên khác trong gia đình được các nữ doanh nhân tham vấn ý kiến. Như vậy, việc tham vấn ý kiến trong kinh doanh cao nhất vẫn là chồng, mặc dù người vợ thực hiện hết các công việc liên quan đến sản xuất, kinh doanh, bởi vì kinh tế là trách nhiệm không chỉ của vợ mà còn là trách nhiệm của người chồng, bên cạnh đó chồng cũng là người sống chung. Việc ở gần, có trách nhiệm cho gia đình, con cái giúp họ có điều kiện về khoảng cách thời gian và không gian cũng như hiểu nhau khi bàn bạc giải quyết những khó khăn trong công việc của các nữ doanh nhân.

Tuy nhiên, cũng có 12,5% các nữ doanh nhân

tham vấn ý kiến từ người khác, bởi nhiều trường hợp các nữ doanh nhân đã ly hôn, chồng mất sớm, nữ doanh nhân đơn thân, các nữ doanh nhân có mối quan hệ từ bạn bè, các chuyên gia kinh tế.

Có sự khác biệt đáng kể trong việc lựa chọn người tham vấn ý kiến liên quan đến trình độ học vấn của các nữ doanh nhân. Đáng chú ý, khi tách biệt nhóm có trình độ học vấn cao đẳng và đại học với nhóm có trình độ trung học phổ thông liên quan đến người được tham vấn ý kiến là thành viên khác trong gia đình có một sự chênh lệch khá rõ giữa những doanh nhân có trình độ cao đẳng và đại học so với trung học phổ thông (42,9% và 57,1% so với 0%) và trình độ học vấn càng cao thì càng có sự khác biệt về người được tham vấn ý kiến (Bảng 1). Có lẽ những người có học vấn cao hơn dẫn đến độ tuổi kết hôn muộn hơn do đó họ có thời gian cho học tập và mối quan hệ trong mạng lưới xã hội rộng lớn hơn, vì vậy có cơ hội lựa chọn người tham vấn nhiều hơn.

Bảng 1. Trình độ học vấn và người được tham vấn ý kiến

Trình độ học vấn	Người được tham vấn ý kiến					
	Chồng		Thành viên khác trong gia đình		Khác	
	Số lượng	Tỷ lệ (%)	Số lượng	Tỷ lệ (%)	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Tiểu học	4	2,2	0	0,0	0	0,0
THCS	34	18,7	0	0,0	0	0,0
THPT	111	61,0	0	0,0	0	0,0
Trung cấp	24	13,2	0	0,0	0	0,0
Cao đẳng	9	4,9	30	42,9	0	0,0
Đại học	0	0,0	40	57,1	33	91,7
Sau đại học	0	0,0	0	0,0	3	8,3
Tổng	182	100	70	100	36	100

Nguồn: Kết quả khảo sát của đề tài năm 2017.

Vấn đề hoạt động sản xuất, kinh doanh của các nữ doanh nhân có mối liên quan đến người được tham vấn ý kiến. Ví dụ, 48,9% tham vấn ý kiến từ chồng xuất phát từ vốn của hai vợ chồng. Tuy nhiên, có 58% quyết định tham vấn ý kiến từ các thành viên khác trong gia đình liên quan đến vốn của bản thân nữ doanh nhân và bên cạnh đó có 49,3% quyết định tham vấn ý kiến từ các thành

viên khác trong gia đình liên quan đến vốn vay từ bạn bè, người thân khác. Điều này cho thấy, có thể do các nữ doanh nhân phụ thuộc vào vốn, do đó mọi quyết định cũng phải thông qua người có liên quan đến nguồn cho vay vốn, đơn cử vốn của hai vợ chồng, vốn vay từ ngân hàng điều đó có liên quan đến người chồng. Ngược lại vốn tự có bản thân và vốn từ bên ngoài không liên quan đến chồng thì người tham vấn cũng phụ thuộc vào nguồn vốn người cung cấp. Hiện nay, nhiều doanh nghiệp được thành lập từ sự góp vốn của nhiều thành viên, có thể là gia đình bên nội hay bên ngoài, cũng như các công ty cổ phần dẫn đến việc tham vấn ý kiến liên quan đến những người góp vốn đó.

Vì vậy, việc quyết định chọn người tham vấn ý kiến của các nữ doanh nhân có nhiều khó khăn, phụ thuộc vào nhiều yếu tố.

3.2. Những yếu tố gia đình

Thông qua đóng góp cho thu nhập gia đình của các nữ doanh nhân cho thấy mức độ hiệu quả của hoạt động sản xuất, kinh doanh bên cạnh đó kinh tế gia đình cũng có những tác động trở lại đến hoạt động sản xuất, kinh doanh. Qua kết quả khảo sát cho thấy có 22,9% hoạt động sản xuất, kinh doanh của các nữ doanh nhân đóng góp cho thu nhập của gia đình nhiều hơn 50%. Điều này có thể lý giải hoạt động sản xuất, kinh doanh của các nữ doanh nhân còn nhỏ so với các nguồn thu nhập khác cho gia đình các nữ doanh nhân. Thực tế nhiều doanh nghiệp ở An Giang xuất phát từ các cơ sở hoạt động kinh doanh nhỏ chuyển đổi lên công ty, bên cạnh đó việc kinh tế gia đình phụ thuộc từ nhiều nguồn khó tái đầu tư vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các nữ doanh nhân (Bảng 2).

Bảng 2. Đóng góp cho thu nhập gia đình của các nữ doanh nhân

Đóng góp cho thu nhập gia đình	Tần suất	Phần trăm
Không đóng góp	8	2,8
Đến 25%	52	18,1
Đến 50%	162	56,3
Nhiều hơn 50%	66	22,9
Tổng	288	100

Nguồn: Kết quả khảo sát của đề tài năm 2017.

Thời gian dành cho công việc gia đình trung bình các nữ doanh nhân dành cho công việc gia

đình dưới 4 tiếng trong ngày chiếm tỷ lệ cao nhất 75%, kể đến từ 5 tiếng đến 8 tiếng trong ngày chiếm 16,3%, thấp nhất trên 9 tiếng chiếm 8,7%. Kết quả này cho thấy thời gian các nữ doanh nhân dành cho công việc gia đình còn lớn. Tuy nhiên, nghiên cứu cũng gặp khó khăn khi đánh giá thời gian các nữ doanh nhân dành cho công việc gia đình bởi thực tế nhiều doanh nghiệp nữ hoạt động tại nhà, đặc biệt là ngành thương mại - dịch vụ phụ thuộc lượng khách ít hay nhiều, vào mùa cao điểm hay mùa thấp điểm của lượng khách du lịch đến An Giang.

Bên cạnh thời gian làm việc gia đình, việc chăm sóc con cái tác động không nhỏ đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của các nữ doanh nhân. Qua số liệu khảo sát cho thấy có 190 trả lời của các nữ doanh nhân đã có con lớn không cần chăm sóc cả ngày, kể đến có 39 trả lời được lựa chọn gửi con cho các thành viên khác chăm sóc chiếm 20,5% và được các thành viên trong gia đình chăm sóc 19,5%, được chồng chăm sóc chiếm tỷ lệ thấp, tuy nhiên vẫn cao hơn mang theo cùng (4,2% so với 2,1%). Việc không cần chăm sóc con cái cả ngày chiếm tỷ lệ cao bởi lẽ các nữ doanh nhân có độ tuổi trung bình cao từ 31 tuổi đến 45 tuổi chiếm 62,8% và từ 46 tuổi đến 60 tuổi chiếm 26% trong thời điểm khảo sát do đó con cái các nữ doanh nhân ở độ tuổi này đã lớn.

Khi xem xét mối liên hệ giữa việc chăm sóc con và lĩnh vực kinh doanh với các nữ doanh nhân có con đã lớn không cần chăm sóc cả ngày đối với tất cả các lĩnh vực ngành nghề kinh doanh. Tuy nhiên có sự khác biệt trong mỗi lĩnh vực kinh doanh, cụ thể các nữ doanh nhân kinh doanh lĩnh vực thương mại - dịch vụ, con cái được các thành viên khác trong gia đình chăm sóc và gửi cho người khác chăm sóc lần lượt là 16,5% và 18,3%. Tuy nhiên, vẫn còn một bộ phận nhỏ nữ doanh nhân con cái được chồng chăm sóc và mang con theo cùng 2,6% và 1,7%. Các nữ doanh nhân trong lĩnh vực công nghiệp - xây dựng con cái được các thành viên khác trong gia đình chăm sóc và gửi cho người khác chăm sóc 21%. Với các nữ doanh nhân lĩnh vực nông lâm - thủy sản, ngoài được các thành viên khác trong gia đình chăm sóc là 38,5% và gửi cho người khác chăm sóc 38,5%, bên cạnh đó con cái của các nữ doanh nhân còn được chồng chăm sóc hay mang theo cùng 15,4%. Như vậy,

do đặc thù của mỗi lĩnh vực sản xuất, kinh doanh mang tính quyết định đến việc chăm sóc con trực tiếp hay gián tiếp. Kết quả cũng cho thấy các nữ doanh nhân trong lĩnh vực nông lâm - thủy sản ít có điều kiện chăm sóc con trực tiếp do ảnh hưởng bởi lĩnh vực kinh doanh.

Kết quả thảo luận nhóm cũng cho thấy “Phụ nữ có thể kiêm nhiệm được cả việc chăm sóc con cái và công việc kinh doanh, thời gian dành cho kinh doanh trong lĩnh vực thương mại - dịch vụ và thời gian chăm con được xen kẽ trong ngày làm việc” - Thảo luận nhóm nữ các doanh nhân.

Theo chị NTP kinh doanh nông sản cho biết “Thời gian ở bên con ít lắm em, như em thấy có lúc nào chị nghỉ đâu dậy từ sớm cần, kiểm hàng cả người mua lẫn người bán về đến nhà cũng mệt rồi, chủ yếu nhờ người nhà trông con”. (Phỏng vấn sâu nữ doanh nhân kinh doanh nông sản vùng biên).

3.3. Vốn

Vốn hoạt động của doanh nghiệp có từ nhiều nguồn khác nhau song đối với các doanh nghiệp do các nữ doanh nhân làm chủ thì nguồn vốn của hai vợ chồng chiếm tỷ lệ cao nhất 50%, tiếp đến nguồn vốn từ bản thân của các nữ doanh nhân 33%, vốn vay ngân hàng 26,1%, vay mượn từ các thành viên trong gia đình 25%, vay mượn bạn bè 19,2%. Việc tận dụng vốn của hai vợ chồng, từ bản thân, bạn bè, người thân do không phải thế chấp tài sản, bên cạnh đó là thủ tục giấy tờ...

Nghiên cứu đã đưa ra một số biến liên quan đến việc tiếp cận vay vốn. Qua số liệu khảo sát cho thấy khả năng để được vay vốn từ các ngân hàng, tổ chức tín dụng, các nữ doanh nhân phải có tài sản thế chấp chiếm tỷ lệ cao nhất 67,8%, kế đến không cần thế chấp 24%, có lịch sử vay trả tốt đối với ngân hàng, tổ chức tín dụng 10,3%. Như vậy việc phải có tài sản thế chấp là một trong những rào cản lớn đối với các nữ doanh nhân.

Những khó khăn doanh nghiệp gặp phải khi vay vốn, trong số 288 doanh nghiệp được hỏi thì có 158 nữ doanh nhân đã từng vay vốn cho rằng khó tiếp cận vốn là do lãi suất cho vay cao chiếm 49%, kế đến thủ tục vay quá phức tạp 24,8%. Sự đồng ý ký tên của chồng 14%, bên cạnh đó các nữ doanh nhân còn cho rằng mức cho vay thấp là 11,5%.

Theo chị NTTT, “Vay vốn ngân hàng chị không nghĩ đến bởi mình kinh doanh bên lĩnh vực

dịch vụ, buôn bán sản phẩm linh kiện máy tính vốn cũng nhỏ. Có thể vay được bạn bè, người thân thì vay. Mình vay ngân hàng phải thế chấp tài sản với lại lãi suất ngân hàng cao trong khi đó lĩnh vực của chị đầu dễ chứng minh” (Phỏng vấn sâu nữ doanh nhân ngành thương mại - dịch vụ).

Còn theo chị VDNQ, “Mình cũng có vay ngân hàng nhưng không vay được nhiều bởi phải chứng minh tài sản thế chấp, trong khi đó mình làm kinh doanh bên lĩnh vực thủy sản, tài sản mặt bằng đi thuê đâu có thể chấp được, ngành này rủi ro cao, họ không cho vay nhiều” (Phỏng vấn sâu nữ doanh nghiệp ngành Thủy sản).

Như vậy, vốn để hoạt động sản xuất, kinh doanh tập trung chủ yếu là vốn tự có, tiếp cận nguồn vốn từ các ngân hàng, tổ chức tín dụng đối với các nữ doanh nhân còn gặp nhiều khó khăn. Thực tế việc định giá tài sản thế chấp là khó bởi bên cho vay thường định giá trị tài sản thấp hơn giá trị vay, bên cạnh đó quy mô hoạt động sản xuất, kinh doanh nhỏ nên các nữ doanh nhân cũng ít tiếp cận đến vốn vay từ các ngân hàng, tổ chức tín dụng.

3.4. Trợ giúp từ các tổ chức

Có nhiều tổ chức trợ giúp các doanh nghiệp tuy nhiên trong tổng số 205 số doanh nghiệp được trợ giúp trả lời nhiều nhất vẫn là sự trợ giúp từ chính quyền (hướng dẫn đăng ký kinh doanh, kê khai nộp thuế) 64,9%, kế đến là các tổ chức ngân hàng, tín dụng 34,6%, thấp nhất là các nhà cung cấp dịch vụ khác 9,6%. Việc trợ giúp từ chính quyền địa phương chiếm tỷ lệ cao bởi sự sẵn sàng trong việc hướng dẫn các quy trình thủ tục, hỗ trợ về mặt tư vấn pháp luật hay việc cung cấp thông tin thị trường cho các doanh nghiệp.

Theo chủ doanh nghiệp kinh doanh vận tải N.T.B.P, “Mình kinh doanh vận tải liên vận sang Campuchia và Lào việc cấp các thủ tục thông quan tương đối đơn giản, không có khó khăn trong thủ tục. Lúc đầu kinh doanh không rành về thủ tục cấp phép thì hỏi cơ quan phụ trách hướng dẫn” - (Phỏng vấn sâu nữ doanh nghiệp kinh doanh vận tải).

Lĩnh vực kinh doanh có mối liên hệ với sự trợ giúp từ các tổ chức, cụ thể đối với lĩnh vực thương mại - dịch vụ nhận sự trợ giúp từ chính quyền 53,8%, kế đến các ngân hàng, tổ chức tín dụng 37,5%, tuy nhiên các nhà cung cấp dịch vụ chỉ có 9,2%. Với lĩnh vực công nghiệp - xây dựng nhận

sự trợ giúp từ chính quyền 79,3%, kể đến các ngân hàng, tổ chức tín dụng 27,6%, bên cạnh đó các nhà cung cấp dịch vụ 12,1%. Với lĩnh vực nông lâm - thủy sản nhận sự trợ giúp từ chính quyền 60%, kể đến các ngân hàng, tổ chức tín dụng 40%, đặc biệt với lĩnh vực nông lâm - thủy sản không nhận được sự trợ giúp nào từ các nhà cung cấp dịch vụ khác. Nhìn chung, các lĩnh vực kinh doanh điều nhận được sự trợ giúp từ chính quyền cao, kể đến các tổ chức ngân hàng, tín dụng nguyên nhân do sự trợ giúp chỉ là việc hướng dẫn và các ngân hàng hay các tổ chức tín dụng kinh doanh chủ yếu do đó việc tiếp cận các nữ doanh nhân là những khách hàng để tư vấn (Bảng 3).

Bảng 3. Các tổ chức hỗ trợ và lĩnh vực kinh doanh

Các tổ chức trợ giúp	Lĩnh vực kinh doanh					
	Thương mại - dịch vụ		Công nghiệp - xây dựng		Nông lâm - thủy sản	
	N	Tỷ lệ %	N	Tỷ lệ %	N	Tỷ lệ %
Chính quyền	70	58,3	46	79,3	6	60
Ngân hàng, tổ chức tín dụng	45	37,5	16	27,6	4	40
Các nhà cung cấp dịch vụ khác	11	9,2	7	12,1		
Tổng	126	105	69	119	10	100

Nguồn: Kết quả khảo sát của đề tài năm 2017.

Các tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp dưới nhiều hình thức, trong đó hỗ trợ về mặt tư vấn pháp luật 53,7%, kể đến loại hình tư vấn kinh doanh được các nữ doanh nhân chọn đứng thứ hai với tỷ lệ 25,1%, tư vấn tiếp thị và tư vấn về an toàn lao động (16% và 12,1%). Tuy nhiên, có một sự khác biệt loại hình hỗ trợ có tỷ lệ thấp như tư vấn thị trường xuất khẩu 7,4% và sở hữu trí tuệ 5,2%. Đây là những lĩnh vực hỗ trợ cho việc mở rộng thị trường đối với các doanh nghiệp thì nhận sự hỗ trợ thấp, đây là một nghịch lý trong quá trình hội nhập của các doanh nghiệp. Có lẽ phần lớn các doanh nghiệp do các nữ doanh nhân làm chủ là các doanh nghiệp nhỏ và thực tế nhiều hộ sản xuất, kinh doanh lên doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh vẫn chỉ là thị trường trong tỉnh và các tỉnh lân cận điều này dẫn đến hỗ trợ về tư vấn thị trường xuất khẩu thấp đồng thời chưa quan tâm nhiều đến sở hữu trí tuệ.

Thông qua việc đánh giá của doanh nghiệp đến việc cung cấp dịch vụ, qua số liệu khảo sát cho thấy các doanh nghiệp hầu hết phải trả phí cho các loại dịch vụ 49,7%, bên cạnh đó một số doanh nghiệp cho rằng thỉnh thoảng được miễn phí từ các dịch vụ chiếm 39,6%. Hầu hết được miễn phí chiếm tỷ lệ thấp nhất 10,8%. Việc các doanh nghiệp phải trả nhiều phí cho các loại dịch vụ sẽ ảnh hưởng đến tính cạnh tranh của các doanh nghiệp trên thị trường, làm tăng chi phí cho doanh nghiệp.

3.5. Những nhu cầu của các nữ doanh nhân

Các nữ doanh nhân có nhiều nhu cầu để cải thiện kinh doanh và bản thân các nữ doanh nhân là những người biết chính xác những nhu cầu liên quan đến công việc sản xuất, kinh doanh của các nữ doanh nhân. Tuy nhiên, có một số nhu cầu chính đưa ra cho các doanh nghiệp lựa chọn. Nhu cầu hợp tác được các doanh nghiệp lựa chọn cao nhất 43,7%, nhu cầu về các yếu tố pháp lý 30,7%, bên cạnh đó nhu cầu liên quan đến tiếp thị đối với các doanh nghiệp

29,5%, nhu cầu về tài chính 27,6%. Như vậy, những lĩnh vực doanh nghiệp được hỗ trợ trước đây chưa phù hợp với nhu cầu thực sự của doanh nghiệp. Đặc biệt nhu cầu hợp tác đang là xu thế hiện nay của các doanh nghiệp.

Những nhu cầu của các nữ doanh nhân có sự liên quan đến lĩnh vực kinh doanh bởi những lĩnh vực kinh doanh khác nhau dẫn đến những nhu cầu khác nhau. Cụ thể nhu cầu liên kết hợp tác, đối với lĩnh vực kinh doanh công nghiệp - xây dựng lựa chọn là 55,3%, kể đến là các lĩnh vực tài chính tiếp thị 30,3%, nhu cầu về các vấn đề pháp lý 27,6%. Đối với lĩnh vực thương mại - dịch vụ nhu cầu liên kết hợp tác chiếm tỷ lệ 39,4%, kể đến là nhu cầu về các vấn đề pháp lý 32,7% và nhu cầu tiếp thị 30,9%. Tuy nhiên đối với lĩnh vực nông lâm - thủy sản nhu cầu cao nhất về quản lý 38,5%, kể đến là liên kết hợp tác 30,8%, thấp nhất là nhu

cầu về tiếp thị 7,7%. Các lĩnh vực khác nhau dẫn đến có những nhu cầu khác nhau, Nếu như lĩnh vực thương mại - dịch vụ và công nghiệp - xây dựng có nhu cầu cao về liên kết hợp tác thì ngược lại lĩnh vực nông lâm - thủy sản có nhu cầu cao về quản lý.

Bên cạnh nhu cầu bên ngoài còn có những nhu cầu liên quan đến gia đình tác động đến hoạt động sản xuất, kinh doanh. Qua số liệu khảo sát cho thấy có đến 63,9% các nữ doanh nhân có sự trợ giúp từ phía gia đình. Hoạt động trợ giúp từ gia đình có nhiều hình thức từ tài chính đến động viên về mặt tinh thần cho các nữ doanh nhân. Tuy nhiên bên cạnh đó cũng có một tỷ lệ nữ doanh nhân không có được sự hỗ trợ từ phía gia đình chiếm 36,1%. Có lẽ gia đình là những người gần gũi nhất. Điều này đặt ra trong việc tuyên truyền, phổ biến trách nhiệm quan tâm, động viên từ phía gia đình khi các nữ doanh nhân kinh doanh là sự cần thiết.

Theo chị NTNP chủ cơ sở xay xát sinh năm 1988 cho biết “Mình làm chủ doanh nghiệp tất cả là nhờ ba mẹ từ vốn kinh doanh, hỏi ý kiến cũng từ ba, chăm sóc con thì mẹ bởi mình đã ly hôn nên không nhờ ai khác được” (Phỏng vấn sâu nữ doanh nhân kinh doanh xay xát).

3.6. Các yếu tố gây trở ngại cho doanh nghiệp

Nếu như các doanh nghiệp do nữ giới làm chủ có sự trợ giúp từ chính quyền liên quan đến hoạt động kinh doanh như hướng dẫn quy trình đăng ký kinh doanh, quy trình kê khai thuế... và thuận lợi với các doanh nghiệp xuất khẩu. Tuy nhiên, trong hoạt động sản xuất, kinh doanh các doanh nghiệp nữ gặp một số trở ngại trong đó môi trường pháp lý chiếm tỷ lệ cao nhất 34,3% và yếu tố cơ sở hạ tầng là 28,5% là những nguyên nhân gây trở ngại cho doanh nghiệp, bên cạnh đó kinh tế phát triển chậm 20,4%. Thực tế môi trường pháp lý bao gồm các văn bản luật còn nhiều chồng chéo dẫn đến sự hạn chế cho doanh nghiệp bởi địa phương chỉ có thể nắm vững văn bản để hướng dẫn, nhưng không thể ban hành văn bản luật chung liên quan đến doanh nghiệp. An Giang là tỉnh nông nghiệp số lượng doanh nghiệp quy mô nhỏ, chủ yếu là cơ sở kinh doanh, doanh nghiệp phần lớn từ các cơ sở chuyển lên doanh nghiệp họ phải thêm kế

toán, phải thuê thêm người, thêm giấy tờ trong khi đó trước đây hoạt động diễn ra do các thành viên gia đình. Vậy nên doanh nghiệp chỉ thuận lợi với những cơ sở kinh doanh trước đây muốn xuất khẩu do những mặt hàng được định danh về pháp lý nhưng ở An Giang số doanh nghiệp này còn nhỏ về số lượng và quy mô.

Khi xem xét các yếu tố gây trở ngại liên quan đến các loại hình doanh nghiệp có những đánh giá khác nhau. Yếu tố môi trường pháp lý được các doanh nghiệp tự nhận xét là yếu tố gây trở ngại cao nhất 43,2%, tuy nhiên không có sự khác biệt nhiều về đánh giá cơ sở hạ tầng giữa các loại hình doanh nghiệp tự nhận và công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên (27% và 28,3%). Yếu tố kinh tế phát triển chậm có sự khác biệt đáng kể về việc đánh giá giữa loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên và loại hình doanh nghiệp tự nhận (24,2% so với 10,8%).

Nhìn chung các doanh nghiệp còn gặp trở ngại về môi trường pháp lý (các văn bản liên quan đến luật doanh nghiệp) cụ thể đối với từng loại hình doanh nghiệp. Vì vậy, cần có những cải thiện về luật cho các doanh nghiệp.

4. Kết luận

Các doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ hiện nay vẫn còn gặp nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất, kinh doanh. Do các nữ doanh nhân chịu sự tác động bởi nhiều yếu tố như lựa chọn người tham vấn trong kinh doanh, vốn, trình độ học vấn... Trong thế kỷ XXI phụ nữ đã được giải phóng nhiều bởi công việc nhà tuy nhiên thời gian dành cho công việc nhà, chăm sóc cho con cái vẫn là gánh nặng đối với phụ nữ kinh doanh trong đó các lĩnh vực phụ nữ kinh doanh tác động nhiều như công nghiệp - xây dựng, nông lâm - thủy sản. Các nữ doanh nhân còn hạn chế trong việc tiếp cận nguồn vốn vay do việc đứng tên chủ sở hữu, việc định giá tài sản của các ngân hàng và các văn bản luật liên quan đến kinh doanh còn chưa tạo ra sức bật. Bên cạnh đó các nữ doanh nhân cũng cần các nhu cầu như về hợp tác, sự trợ giúp từ phía gia đình về vật chất cũng như tinh thần khi tham gia kinh doanh./.

Tài liệu tham khảo

[1]. Abdi Ibrahim Farah (2014), *Factors influencing women participation in entrepreneurial activities in Mandera township, Mandera Central Division, Kenya*. (A research project for the degree of master of arts, School of Continuing and Distance Education, University of Nairobi).

[2]. Aimée Hampel-Milagrosa, Phạm Văn Hồng, Nguyễn Anh Quốc, Nguyễn Trí Thanh (2010), *Những trở ngại xét từ góc độ giới đối với doanh nhân nữ Việt Nam*, Báo cáo kỹ thuật theo yêu cầu của Chương trình chung giữa Chính phủ và Liên hiệp quốc về Bình đẳng giới, www.genic.molisa.gov.vn

[3]. Nguyễn Vũ Hùng và Lê Quang Cảnh (2016), *Báo cáo nghiên cứu Doanh nghiệp nhỏ và vừa do phụ nữ làm chủ tại Việt Nam: Thực trạng và khuyến nghị chính sách*, Hiệp hội nữ doanh nghiệp nhỏ và vừa thành phố Hà Nội, Dự án Sáng kiến hỗ trợ khu vực tư nhân vùng Mê Kông và Ngân hàng Phát triển Châu Á.

[4]. Claudia Muller (2006), *Factors affecting women entrepreneurs in establishing and expanding their businesses in NAD province*, Jakarta: International Labour Office.

[5]. Joanna Romero, Neil Ramsden, Rubin Japhta và Huỳnh Mai Hương (2017), *Doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ tại Việt Nam: Nhận thức và tiềm năng*. IFC, Chương trình Goldman Sách 10.000 phụ nữ và Quỹ bảo vệ Bình đẳng giới, tr. 29 - 30.

**FACTORS AFFECTING BUSINESS AND PRODUCTION OPERATION OF
WOMEN- OWNED ENTREPRENEURS
(A case study of An Giang province)**

Summary

This paper is based on the thesis titled “Factors affecting business and production operation of women owned entrepreneur in An Giang Province” in 2017. The study methods were both quantitative and qualitative. The results show that female entrepreneurs opting for consultations relied on their education levels and capitals. They were often affected by houseworks and had difficulty accessing loans from banks and credit institutions. The support of the local government was highly appreciated but only confined to guidance and advice, and the legal environment was still limited. However, this study also shows that female entrepreneurs did confirm their ownerships.

Keywords: Capital, women - owned enterprise, female entrepreneur.

Ngày nhận bài: 13/11/2018; Ngày nhận lại: 12/2/2019; Ngày duyệt đăng: 16/10/2019.