

## Học phần 4.2. Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

### Nội dung chính

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh là những nhân tố quan trọng đối với sự thành công của các doanh nghiệp nhỏ. So với nam giới, doanh nhân nữ gặp phải những trở ngại lớn hơn trong hoạt động kinh tế, mặc dù đóng góp của họ đối với gia đình cũng như nền kinh tế đã được công nhận. Đặc biệt đối với phụ nữ, vấn đề thiếu thời gian, không được tự do đi lại, không có khả năng chi trả dịch vụ hỗ trợ có thể được khắc phục bằng cách nâng cao kiến thức và cải thiện khả năng tiếp cận đối với các dịch vụ phát triển kinh doanh. Người phụ nữ khi tự tổ chức và tham gia các hoạt động xây dựng mạng lưới sẽ tự tin hơn và nâng cao được năng lực khởi sự và quản lý một công việc kinh doanh của riêng mình, hoặc cùng với gia đình hay nhóm kinh doanh.

### Mục tiêu

Học phần 4.2 nêu hướng giải quyết những nhu cầu và trở ngại nêu trên nhằm khuyến khích doanh nhân nữ tổ chức và tham gia hợp tác kinh doanh vì hoặc không vì mục đích kinh tế trên cơ sở cùng chia sẻ rủi ro hoặc không. Bằng việc chỉ ra phương thức xây dựng mạng lưới hợp tác cùng kinh doanh, học phần này còn giúp người phụ nữ nhận ra những ưu điểm của hợp tác trên cơ sở nhất trí về mục tiêu và lợi ích, nhờ đó mà củng cố các hoạt động kinh tế.

### Bài tập

28. Mạng lưới kinh doanh
29. Các tổ chức và dịch vụ dành cho doanh nhân nữ
30. Thành lập nhóm (không bắt buộc)



## Phần 2

### Chương 4

#### Học phần 4.2

#### Bài tập 28

Con người, tổ chức và quản lý

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

**Mạng lưới kinh doanh**

## Bài tập 28. Mạng lưới kinh doanh



### Mục tiêu

Sau bài học, học viên sẽ:

- Nắm được khái niệm mạng lưới và hợp tác;
- Nêu được những lợi ích của việc thành lập nhóm nhằm đạt mục tiêu chung.



### Thời gian

90 phút



### Dụng cụ

- Giấy A0
- Bút viết bảng
- Băng dính



### Giáo cụ

- Giáo cụ 28.1: Điều kiện thành lập nhóm và mạng lưới kinh doanh
- Giáo cụ 28.2: Ví dụ về mạng lưới kinh doanh
- Giáo cụ 28.3: Đặc tính của mạng lưới hợp tác
- Giáo cụ 28.4: Bài tập nhóm – Trao đổi kinh nghiệm và lập kế hoạch liên kết mạng lưới trong tương lai
- Giáo cụ 28.5: Thành công và rủi ro khi làm việc cùng nhau



### Chuẩn bị

Cập nhật thông tin về các hiệp hội kinh doanh và mạng lưới hỗ trợ trong nước. Đó là các tổ chức dành cho nam giới, phụ nữ hay cả hai giới? Các doanh nhân nữ là đối tượng của chương trình đào tạo này có thể tiếp cận những tổ chức đó ở mức độ nào?

## Phần 2

### Chương 4

#### Học phần 4.2

#### Bài tập 28

Con người, tổ chức và quản lý

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

**Mạng lưới kinh doanh**

#### Các bước tiến hành

##### Bước 1 - 30 phút

- Giới thiệu mục tiêu bài học viết trên giấy trong hoặc giấy A0.
- Giới thiệu ý tưởng thành lập mạng lưới và nhóm kinh doanh: đó là hợp tác vì mục tiêu chung giữa một nhóm người vào đúng không gian và thời điểm. Nhắc học viên nhớ lại mạng lưới cuộn bóng dây trong bài tập số 9 và mạng lưới các mối quan hệ trong bài tập 10, học phần 2.2. Nếu học viên chưa làm bài tập 9 thì bây giờ cho làm.
- Mời học viên nêu ngắn gọn những kinh nghiệm của mình về hợp tác, làm việc và thống nhất hành động theo nhóm để cải tiến việc kinh doanh của mình. Sau khi 1-2 ví dụ được đưa ra, cho thảo luận những câu hỏi sau:
  - Những nhóm đó là nhóm toàn phụ nữ, toàn nam giới hay có cả hai giới?
  - Đối với doanh nhân nữ việc tham gia những nhóm có cả hai giới có thể thực hiện được không? Thực hiện dễ hay khó?
  - Có khó khăn nào đối với doanh nhân nữ (đặc biệt là người mới kinh doanh) trong việc tham gia và hưởng lợi từ những mạng lưới hay nhóm hợp tác không? Nếu có thì những khó khăn đó là gì?
  - Tham gia mạng lưới hoặc nhóm hợp tác có ưu nhược điểm gì?
- Hỏi học viên:
  - Để hợp tác tốt cần có những điều kiện gì?

Ghi ý kiến trả lời của học viên lên bảng theo từng nhóm. Dán Giáo cụ 28.1 (Điều kiện thành lập nhóm và mạng lưới kinh doanh) và tổng kết thành:

- **Có lợi ích chung và khả năng liên kết** (ví dụ: làm việc chung một chỗ hoặc một lĩnh vực, biết nhau từ trước, trở thành bạn bè sau khóa đào tạo).
- **Có chung mục đích** (ví dụ: để làm kinh tế, tìm kiếm thông tin, tìm người trông con cái, tìm phương thức vận tải chung).
- **Có một lý do hoặc hoàn cảnh cụ thể** (ví dụ: có một cơ hội làm kinh tế mà một người không đáp ứng nổi, có cơ hội cung cấp hàng hóa dịch vụ nhân một sự kiện xã hội lớn, có cơ hội sử dụng một nguồn vốn quỹ kinh tế – xã hội mới để phát triển kinh tế địa phương).
- Mở rộng thêm như sau:
  - Ý định của từng người khi gia nhập nhóm hoặc mạng lưới hợp tác có thể khác nhau. Đối với một số người thì cùng nhau làm marketing là nhu cầu cấp bách nhất, còn đối với những người khác thì lý do chủ yếu gia nhập nhóm chỉ là tìm kiếm một ý tưởng

## Phần 2

### Chương 4

#### Học phần 4.2

#### Bài tập 28

Con người, tổ chức và quản lý

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

**Mạng lưới kinh doanh**

*kinh doanh tốt hay giao lưu trao đổi kinh nghiệm. Điều tối cần thiết là mọi người thống nhất được những mục đích chung.*

- *Có thể liên kết hợp tác dưới nhiều hình thức khác nhau. Về hình thức tổ chức có thể gặp gỡ theo nhóm phi chính thức mang tính chất giao tiếp xã hội hoặc đăng ký chính thức thành lập hiệp hội có kết nạp hội viên. Về hình thức pháp lý có thể ký kết thỏa thuận hợp tác hoặc hợp đồng liên danh. Một số hiệp hội chuyên nghiệp chỉ tập trung vào hoạt động kinh tế trong khi nhiều tổ chức khác lại chú trọng chức năng xã hội.*

Hãy lấy ví dụ cụ thể. Phòng thương mại và công nghiệp và các hiệp hội doanh nghiệp là ví dụ về những hiệp hội kinh doanh chuyên nghiệp. Những hội nhóm của doanh nhân nữ không thực hiện các hoạt động kinh tế chung nhưng có chức năng xã hội và vận động chính sách mạnh là điển hình của loại tổ chức thứ hai. Treo Giáo cụ 28.2 (ví dụ về mạng lưới kinh doanh) và giải thích những quan hệ hợp tác kinh doanh “Tất cả ở quanh ngôi nhà của bạn” và “Trung tâm thủ công mỹ nghệ của phụ nữ”.

- Phát Giáo cụ 28.3 (Đặc tính của mạng lưới hợp tác) để học viên đọc thêm.

#### Bước 2 – 30 phút

- Chia học viên thành các nhóm theo ngành nghề kinh doanh. Giao bài tập theo Giáo cụ 28.4 (Bài tập nhóm – Trao đổi kinh nghiệm và lập kế hoạch liên kết mạng lưới trong tương lai) và thông báo các nhóm có 20 phút để làm bài tập.
- Trong khi các nhóm làm việc, tập huấn viên bao quát hỗ trợ các nhóm nếu cần.

#### Bước 3 – 25 phút

- Sau 20 phút, để nghị các nhóm tập trung lại. Cho từng nhóm trình bày vấn đề về kết quả làm việc của mình. Kết luận như sau:
  - *Nếu phụ nữ nói rằng nhìn chung họ khó tham gia các mạng lưới kinh doanh mà nam giới chiếm phần đông, ví dụ như tham gia Phòng Thương mại, thì giải thích rằng những tổ chức đó có thể quan trọng đối với họ, vì vậy họ nên khảo sát kỹ điều kiện gia nhập và lợi ích của mình khi trở thành hội viên.*
- Nếu ở địa phương không có mạng lưới kinh doanh nào cho phụ nữ thì cho thảo luận tính khả thi và lợi ích của việc thành lập mới một Mạng lưới kinh doanh của doanh nhân nữ với thành viên là học viên của lớp và các doanh nghiệp nữ trong vùng họ sinh sống. Tổ chức này cũng có thể trở thành hội viên của những tổ chức kinh doanh quy mô lớn hơn.
- Tổng kết những nội dung chính của bài theo Giáo cụ 28.5 (Thành công và rủi ro khi làm việc cùng nhau). Phát tài liệu cho học viên nếu phù hợp.
- Mời học viên chia sẻ những gì đã rút ra qua bài học.

**Phần 2**

**Chương 4** Con người, tổ chức và quản lý

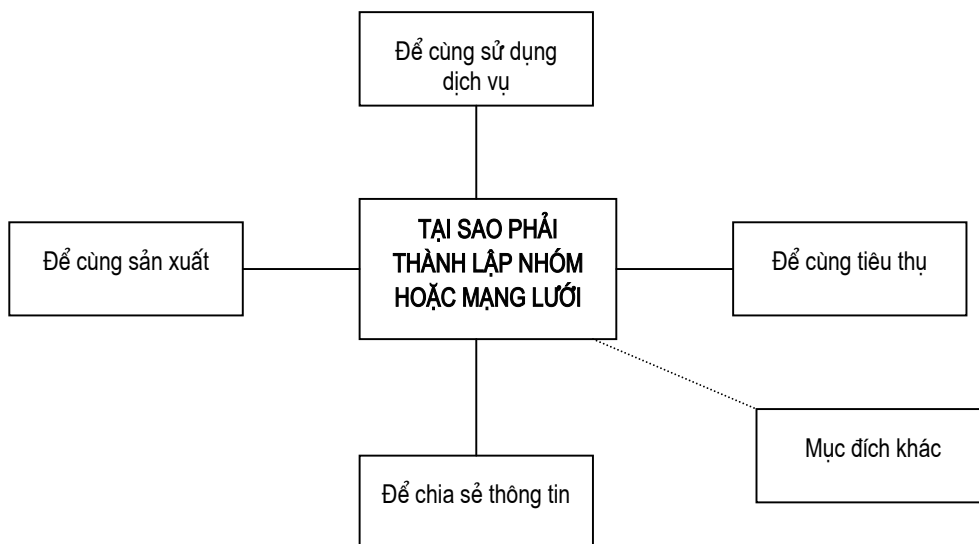
**Học phần 4.2** Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

**Bài tập 28** **Mạng lưới kinh doanh**

**Giáo cụ 28.1**

**Điều kiện thành lập nhóm và mạng lưới kinh doanh**

- Có lợi ích chung và khả năng liên kết
- Có chung mục đích
- Có một lý do hoặc hoàn cảnh cụ thể



**Phần 2**

**Chương 4**

**Học phần 4.2**

**Bài tập 28**

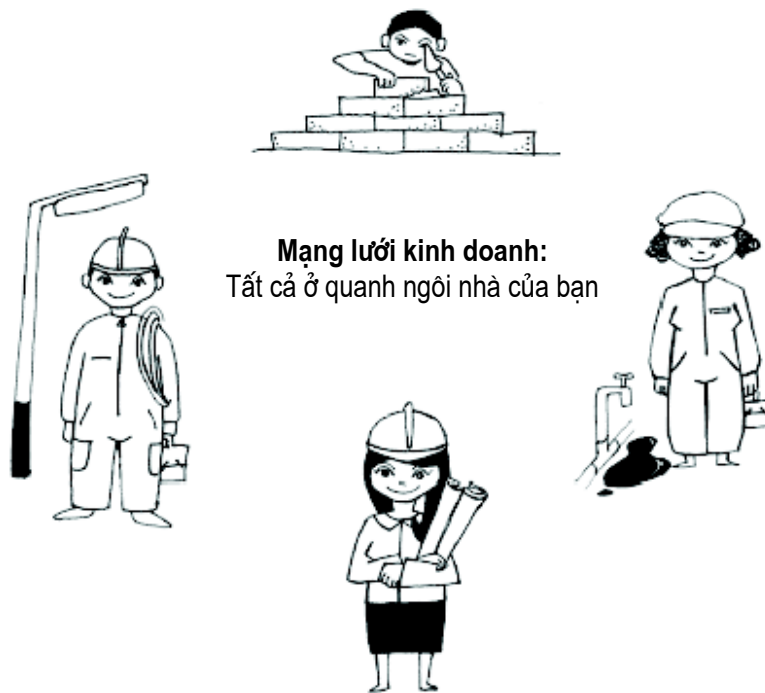
**Giáo cụ 28.2**

Con người, tổ chức và quản lý

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

**Mạng lưới kinh doanh**

**Ví dụ về mạng lưới kinh doanh**



Mục đích của mạng lưới kinh doanh “Tất cả ở quanh ngôi nhà của bạn” là tập trung việc cung ứng một số dịch vụ về cùng một mái nhà hợp tác kinh doanh.

**Phần 2**

**Chương 4**

**Học phần 4.2**

**Bài tập 28**

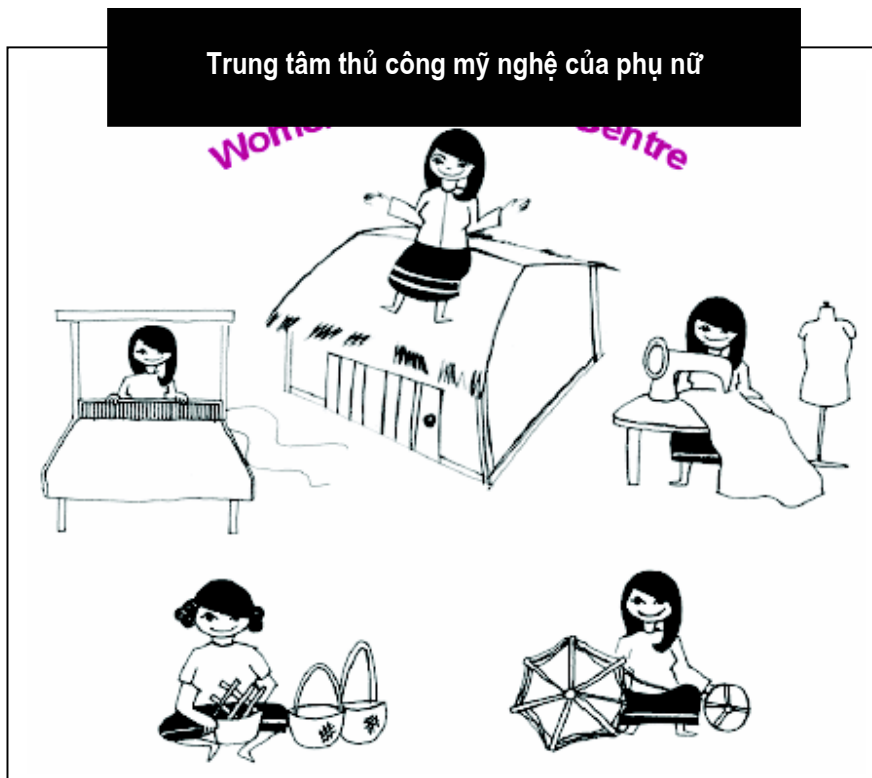
**Giáo cụ 28.2**

Con người, tổ chức và quản lý

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

**Mạng lưới kinh doanh**

**Trung tâm thủ công mỹ nghệ của phụ nữ**



Mục đích của mạng lưới kinh doanh “Trung tâm thủ công mỹ nghệ của phụ nữ” là tìm kiếm thị trường tiêu thụ cho các nhóm phụ nữ sản xuất trong làng.

## Phần 2

### Chương 4

#### Học phần 4.2

#### Bài tập 28

#### Giáo cụ 28.3

Con người, tổ chức và quản lý

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

**Mạng lưới kinh doanh**

### Đặc tính của mạng lưới hợp tác

- Đó là một **tổ chức xã hội** dựa trên sự giao tiếp và trao đổi giữa người và người nhằm thực hiện hoạt động nào đó bằng các nỗ lực chung. Thành công ở khía cạnh này phụ thuộc vào cam kết của các thành viên trong việc cùng trao đổi, hành động và học hỏi lẫn nhau.
- Nó tạo ra **diễn đàn trao đổi xã hội** từ đó hình thành các mối quan hệ mới và tạo điều kiện cho mọi người phân công công việc theo một phương thức nhất định. Thành công ở khía cạnh này phụ thuộc vào quan hệ tương tác trực tiếp giữa các thành viên trong đó họ thường xuyên phản ánh tư duy và hành động nhờ vậy mà hình thành nên “văn hóa liên kết” cũng như cảm giác cùng làm chủ.
- Nó mang lại **cơ hội mở**, liên kết những sáng kiến đơn lẻ của các bên tham gia để bổ khuyết cho nhau vì lợi ích chung, hoặc tạo điều kiện cho các bên huy động nguồn lực tập thể và nguồn lực bên ngoài phục vụ mục tiêu chung.
- Nó **nâng cao năng lực** cá nhân các thành viên bằng cách xác định nhu cầu và tạo ra cơ hội học hỏi lẫn nhau.
- Nó **khuyến khích tinh thần sáng tạo** và chấp nhận rủi ro bằng cách giúp hội viên vượt qua những hạn chế về mặt thể chế và tạo ra giới hạn an toàn khi chấp nhận rủi ro. Vì vậy mạng lưới là nơi tư duy theo phương thức mới và tham gia vào các hoạt động vượt quá khuôn khổ hoạt động đơn lẻ của mỗi hội viên.

**Phần 2**

**Chương 4**

**Học phần 4.2**

**Bài tập 28**

**Giáo cụ 28.4**

Con người, tổ chức và quản lý

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

**Mạng lưới kinh doanh**

**Bài tập nhóm**

**Trao đổi kinh nghiệm và lập kế hoạch liên kết mạng lưới trong tương lai**

1. Hãy điểm lại những kinh nghiệm của bạn trong tham gia mạng lưới và hợp tác kinh doanh và nêu lên những thành công và thất bại.
2. Lập kế hoạch cho tương lai:
  - Bạn muốn hợp tác về lĩnh vực gì? Tại sao?
  - Hợp tác có thể gặp những khó khăn nào?
  - Những hành động thực tiễn nào bạn dự định tiến hành sau khóa đào tạo này?
    - Cho bản thân bạn?
    - Cho công việc kinh doanh của cá nhân bạn, của gia đình và nhóm bạn?

## Phần 2

### Chương 4

#### Học phần 4.2

#### Bài tập 28

#### Giáo cụ 28.5

Con người, tổ chức và quản lý

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

**Mạng lưới kinh doanh**

## Thành công và rủi ro khi làm việc cùng nhau

### Các tiêu chí để mối quan hệ hợp tác trở nên thuận lợi và tốt đẹp:

- Có đủ số cá nhân và tổ chức cùng muốn hợp tác và có năng lực cần thiết để hợp tác.
- Tạo ra được giá trị gia tăng khi hợp tác và thực hiện những công việc mà một cá nhân không thể hoàn thành được.
- Chắp nối các nguồn lực tương thích (kỹ thuật, tài chính, nhân sự) phù hợp với năng lực và lợi ích của các thành viên.
- Điều phối chặt chẽ và lãnh đạo tốt để bảo đảm hợp tác nội bộ, đồng thời duy trì tính linh hoạt trong quản lý hội viên, liên minh, đối tác đáp ứng nhu cầu và cơ hội phát sinh.
- Phát triển hài hòa lợi ích cá nhân và lợi ích nhóm theo thỏa thuận hợp tác.
- Có cơ chế tự đào thải trong đó tạo ra những nhân tố khuyến khích các hội viên muốn hưởng lợi nhiều hơn đóng góp tự rút lui khỏi mạng lưới.

### Rủi ro khi làm việc cùng nhau:

- Thiếu sự điều phối và cam kết giữa các thành viên.
- Thiếu năng lực do thông tin kém, nền móng thể chế yếu, nguồn nhân lực, tài chính và cơ sở hạ tầng hạn chế.
- Lựa chọn hội viên không phù hợp, thường do đặc tính mở của tổ chức.
- Buông lỏng quản lý đối với tính động của hoạt động liên kết.
- Có những can thiệp bên ngoài đối với hoạt động, hình thức và chức năng của tổ chức.
- Cần có cơ chế giám sát sử dụng nhiều lao động mới quản lý và duy trì được mạng lưới (ai là động lực chính?)
- Có xu hướng hình thành nhóm thiểu số “đặc quyền đặc lợi” trong mạng lưới để chiếm hữu nguồn lực và quyền ra quyết định.

## Phần 2

### Chương 4

#### Học phần 4.2

#### Bài tập 29

Con người, tổ chức và quản lý

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

Các tổ chức và dịch vụ hỗ trợ doanh nhân nữ

### Bài tập 29. Các tổ chức và dịch vụ hỗ trợ doanh nhân nữ



#### Mục tiêu

Sau bài học, học viên sẽ:

- Nắm được có những tổ chức và chương trình nào hỗ trợ doanh nhân nữ, vai trò và chức năng của chúng;
- Nhận biết những cơ hội mở rộng mạng lưới kinh doanh của mình.



#### Thời gian

105 phút



#### Dụng cụ

- Giấy A0
- Bút viết bảng
- Băng dính



#### Chuẩn bị

- Lựa chọn và mời 4-5 đại diện của các tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp tham gia phần Tọa đàm về hỗ trợ kinh doanh dành cho nữ doanh nhân. Nên chú ý:
  - Mời những người có thể trao đổi kinh nghiệm hoặc tiến hành hỗ trợ về các lĩnh vực như hợp tác kinh doanh, dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS), dịch vụ tài chính, marketing, tiếp cận nguồn nguyên vật liệu, máy móc, trang thiết bị, giải quyết vấn đề đất đai và nhà xưởng, đăng ký kinh doanh và/hoặc các dịch vụ trợ giúp pháp lý khác.
  - Mời đại diện các hiệp hội kinh doanh và doanh nhân nữ thành đạt có quan hệ rộng.
  - Khách mời Tọa đàm cần có cả nam và nữ.
  - Trước khi mời cần cân nhắc kỹ xem kinh nghiệm của khách mời có phù hợp với học viên của mình không và có chênh lệch quá nhiều so với kinh nghiệm của học viên không. Ví dụ: những nhà đầu tư hoặc nhà quản lý các doanh nghiệp lớn có mối quan tâm rất khác so với người khởi sự kinh doanh nhỏ. Ngân hàng chuyên tài trợ dự án lớn có thể không cung cấp được những thông tin phù hợp với đối tượng vay tín dụng nhỏ hoặc sẽ đưa ra những ý kiến làm học viên nản chí.

## Phần 2

### Chương 4

Con người, tổ chức và quản lý

#### Học phần 4.2

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

#### Bài tập 29

**Các tổ chức và dịch vụ hỗ trợ doanh nhân nữ**

- Giới thiệu cho khách mời về chương trình đào tạo “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh” và cung cấp cho họ thông tin về học viên. Nêu các nội dung tọa đàm để khách mời chuẩn bị trong thư mời và nhắc lại trước khi vào bài học.
- Đề nghị tất cả các khách mời, đặc biệt là đại diện các tổ chức phát triển kinh doanh và tổ chức tài chính, trình bày một cách thực tiễn về các cơ hội tiếp cận dịch vụ đối với nữ doanh nhân. Tránh để học viên mong đợi hảo huyền mà không đáp ứng được sau khóa học.
- Viết thông tin tóm tắt trên giấy A0 và lấy tờ rơi, tài liệu giới thiệu về các tổ chức hỗ trợ để phát cho học viên.
- Thu xếp thời gian và địa điểm cho học viên gặp gỡ trao đổi với tư cách cá nhân với các khách mời sau khi kết thúc tọa đàm. Qua đó học viên có thể tạo dựng những mối quan hệ mới và thực hành các kỹ năng giao tiếp và liên kết hợp tác. Có thể kết hợp với giờ giải lao hoặc bố trí vào sau giờ học.

#### Các bài học liên quan

Bài tập 11. Mạng lưới các mối quan hệ, Học phần 2.2

## Phần 2

### Chương 4

#### Học phần 4.2

#### Bài tập 29

Con người, tổ chức và quản lý

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

Các tổ chức và dịch vụ hỗ trợ doanh nhân nữ

### Các bước tiến hành

#### Bước 1 – 60 phút

- Giới thiệu mục tiêu bài học viết trên giấy trong hoặc giấy A0.
- Giới thiệu khách mời và chủ đề chính của cuộc tọa đàm:
  - *Những chương trình và kinh nghiệm hỗ trợ và hợp tác kinh doanh của các tổ chức và cá nhân (uy tín về lĩnh vực hợp tác, kinh nghiệm thành công và thất bại, yêu cầu khác biệt đối với khách hàng phụ nữ và nam giới)*
  - *Những loại hình và nguồn lực trợ giúp dành cho doanh nhân nữ trong các hoạt động kinh tế cá thể hoặc theo nhóm?*
  - *Để tham gia cần tiêu chuẩn gì (đối tượng hưởng lợi, điều kiện, thủ tục và yêu cầu)? Có yêu cầu khác nhau đối với nam và nữ không?*
  - *Những lời khuyên và nhận xét của khách mời dành cho học viên chương trình đào tạo “Giới và kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh” dựa trên kinh nghiệm làm việc doanh nhân nữ?*
- Giới thiệu từng khách mời trình bày ngắn (tối đa 15 - 20 phút/ người), sau đó là phần thảo luận. Tập huấn viên cần giữ vai trò hậu trường. Nên hạn chế can thiệp, dành cơ hội cho giao tiếp trực tiếp với đại diện của các tổ chức và hiệp hội hỗ trợ. Tập huấn viên chỉ cần kiểm soát thời gian: nếu khách mời nói quá dài hoặc đi lệch chủ đề chính thì lưu ý người đó về thời gian dành cho mình.

#### Bước 2 – 30 phút

- Cho nghỉ giải lao (có bánh kẹo, trà nước) để tạo cơ hội giao lưu thoải mái giữa khách mời và học viên.

#### Bước 3 – 15 phút

- Để tổng kết bài, hãy hỏi học viên họ đã thu hoạch được gì cho mình sau buổi tọa đàm. Tóm lược về các đối tác hoặc nhóm hợp tác tiềm năng tại địa phương và mối quan hệ giữa họ, ví dụ, có thể sử dụng sơ đồ sau:

**Phần 2**

**Chương 4**

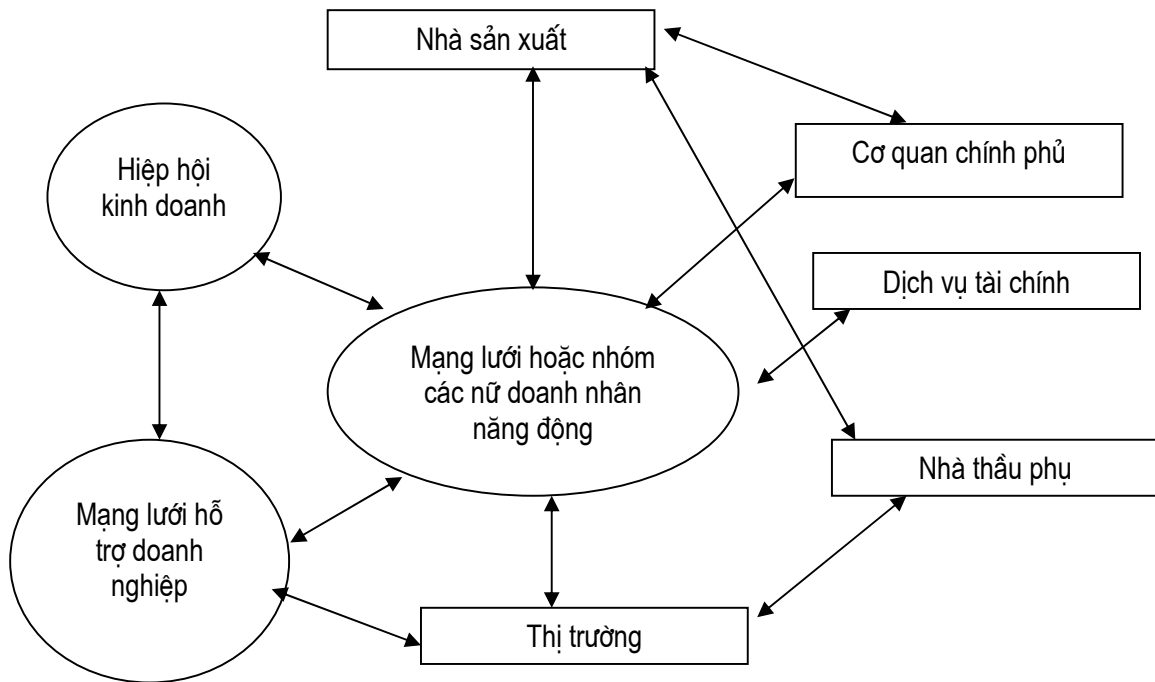
**Học phần 4.2**

**Bài tập 29**

Con người, tổ chức và quản lý

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

**Các tổ chức và dịch vụ hỗ trợ doanh nhân nữ**



- Cuối cùng cho thảo luận và tổng kết các nội dung chính sau:
  - Các dịch vụ và chương trình nào có ích nhất đối với doanh nhân nữ?
  - Chúng ta có thể tiếp cận các dịch vụ và chương trình này không? Nếu không, cần phải thay đổi gì?
  - Các anh chị đã tìm hiểu được điều gì về các hiệp hội dành cho doanh nhân nữ và doanh nhân nam? Gia nhập các hiệp hội đó có lợi không? Có gia nhập được không? Có cần thành lập hiệp hội cho riêng mình không?

## Phần 2

### Chương 4

#### Học phần 4.2

#### Bài tập 30

Con người, tổ chức và quản lý

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

**Thành lập nhóm**

## Bài tập 30. Thành lập nhóm



### Mục tiêu

Sau bài học, học viên sẽ:

- Nêu được những ưu nhược điểm của việc gia nhập nhóm;
- Nắm được các bước thành lập nhóm.



### Thời gian

90 - 120 phút



### Dụng cụ

- Giấy A0
- Bút viết bảng
- Băng dính
- Thẻ bìa 4 màu: đủ cho mỗi học viên 3 thẻ/màu (để dùng trong bước 1) và mỗi nhóm 30 thẻ/nhóm (để dùng trong bước 2)



### Giáo cụ

- Giáo cụ 30.1: Gợi ý các nội dung dự thảo điều lệ nhóm
- Giáo cụ 30.2: Điều lệ mẫu



### Chuẩn bị

- Hiệu chỉnh sơ đồ minh họa ý tưởng về “Động cơ thành lập nhóm” cho phù hợp với yêu cầu và mối quan tâm của học viên, lựa chọn những nhân tố và nhóm cần đưa vào bài tập này. Phác họa sơ đồ trên giấy A0 (bước 1).
- Sửa Điều lệ mẫu (Giáo cụ 30.1) cho sát với yêu cầu của học viên và tuân thủ quy định của Nhà nước về đăng ký thành lập (hiệp hội, nhóm tiết kiệm và tín dụng, nhóm các nhà sản xuất, hợp tác xã).
- Lựa chọn những đề mục lớn của điều lệ để cho nhóm làm bài tập động não “Làm việc cùng nhau: Xác định mục tiêu, nhiệm vụ và nguyên tắc” và viết lên thẻ bìa để dính lên giấy A0 (bước 2)

## Phần 2

### Chương 4

Con người, tổ chức và quản lý

#### Học phần 4.2

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

#### Bài tập 30

**Thành lập nhóm**



#### Lưu ý đối với tập huấn viên

Bài tập này phù hợp với những học viên đã hoặc sắp tham gia nhóm hoạt động vì mục đích kinh tế. Các bài tập trong học phần 4.1 và 4.2 đã nêu lên những thuận lợi và khó khăn khi hợp tác theo nhóm. Hãy sử dụng kết quả của các bài tập đó trong bước 1.

**Phần 2**

**Chương 4**

**Học phần 4.2**

**Bài tập 30**

Con người, tổ chức và quản lý

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

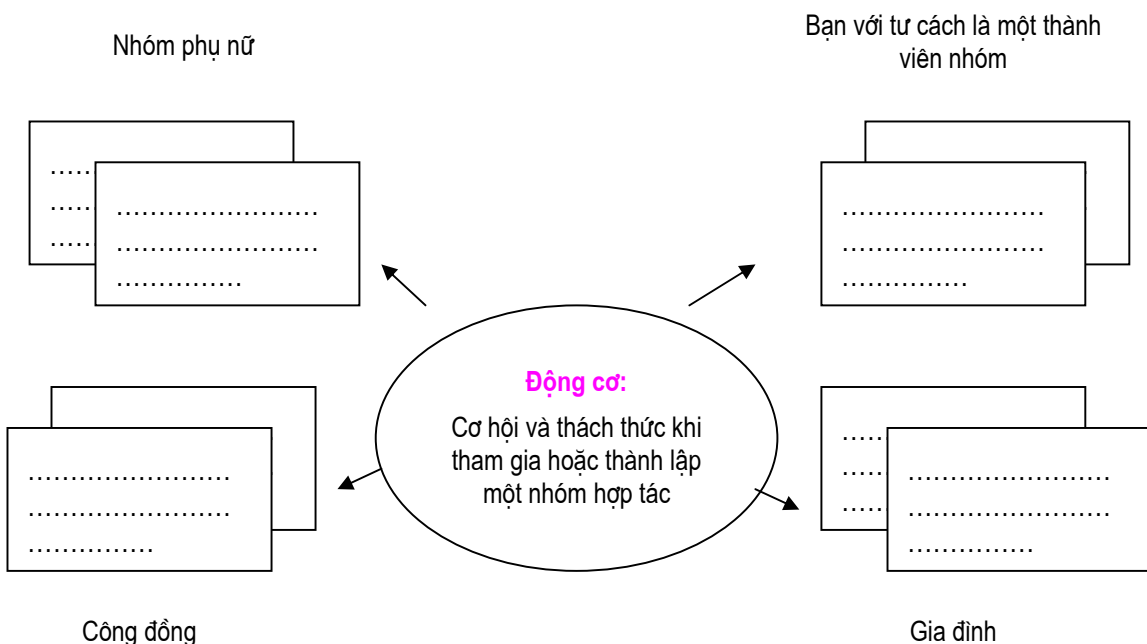
**Thành lập nhóm**

**Các bước tiến hành**

**Bước 1 – 30 phút**

- Giới thiệu mục tiêu bài học viết trên giấy trong hoặc giấy A0.
- Hỏi học viên ai đã tham gia vào nhóm, tổ hoặc một hình thức hợp tác nào khác và đề nghị người đó trao đổi kinh nghiệm bản thân về tham gia nhóm.
- Đề nghị học viên nhớ lại những thuận lợi, khó khăn, thành công và rủi ro khi hợp tác kinh doanh và tham gia mạng lưới đã nêu trong các bài trước.
- Treo khung sơ đồ ý tưởng “Động cơ thành lập nhóm”, viết chữ “Bạn với tư cách một cá nhân” vào hình bầu dục ở giữa. Giới thiệu với học viên rằng bài tập này nhằm mục đích hình ảnh hóa thành sơ đồ suy nghĩ của họ về động lực cũng như về cơ hội và thách thức khi gia nhập nhóm.
- Phát thẻ bìa 4 màu cho học viên, mỗi học viên được 3 thẻ/màu. Giải thích rằng mỗi màu tương ứng với một nhóm mà học viên có thể tham gia (gia đình hoặc công việc kinh doanh gia đình, nhóm phụ nữ, cộng đồng). Chọn ra một màu (ví dụ: màu vàng) để biểu hiện cho “Bạn với tư cách là một thành viên nhóm”.
- Đề nghị học viên trả lời cho các câu hỏi:
  - Những cơ hội khi tham gia vào nhóm này là gì?
  - Những thách thức khi tham gia nhóm này là gì?

Hướng dẫn họ ghi lại mỗi ý kiến trả lời vào một thẻ bìa rồi và phân loại theo các nhóm trong sơ đồ.



## Phần 2

### Chương 4

#### Học phần 4.2

##### Bài tập 30

Con người, tổ chức và quản lý

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

**Thành lập nhóm**

- Làm mẫu ghi một thẻ bìa và dính vào nhóm tương ứng.

**Chú ý:** nên viết tên nhóm ý tưởng lên thẻ bìa khác màu và dán lên sơ đồ để giúp học viên nhớ thẻ màu nào thì ghi ý tưởng về nhóm nào.

- Tổng hợp ý kiến của học viên thành những cơ hội và thách thức khi tham gia nhóm:

Cơ hội có thể là:

- *Một cá nhân sẽ trở nên mạnh mẽ hơn đối với gia đình, làng xóm hoặc đối với nhóm khác.*
- *Có thể dựa vào thành viên khác thực hiện một khâu nào đó của công việc.*
- *Nhóm có thể làm được nhiều việc hơn từng cá nhân đơn lẻ cộng lại.*
- *Các thành viên vượt lên trên lợi ích cá nhân mà đóng góp cho lợi ích chung của nhóm.*
- *Các thành viên mạnh và yếu trong nhóm đoàn kết tương trợ lẫn nhau.*

Thách thức có thể là:

- *Không đạt được sự tin tưởng và đoàn kết nhất trí trong nhóm.*
- *Các thành viên mạnh có thể lợi dụng những người yếu hơn.*
- *Không phân chia trách nhiệm hợp lý khiến phát sinh mâu thuẫn.*

Nếu như có nhiều cơ hội hơn thách thức hoặc học viên cho rằng những thách thức đó có thể khắc phục được thì kết luận là có động cơ để tiếp tục xây dựng và củng cố nhóm.

### Bước 2 – 45 phút

- Giới thiệu với học viên rằng:
  - *Chủ đề thảo luận tiếp theo sẽ là “Làm việc cùng nhau: Xác định mục tiêu, nhiệm vụ và nguyên tắc”. Để một nhóm hợp tác kinh doanh thành công thì tất cả các thành viên của nhóm phải nhất trí và quán triệt các mục tiêu, nhiệm vụ và nguyên tắc phân công công việc, quyền ra quyết định cũng như thu nhập.*
- Dính các thẻ bìa ghi tên đề mục của điều lệ nhóm. Giới thiệu rằng đây là những đề mục thông thường trong điều lệ của bất kỳ một nhóm hội nào và điếm qua những nội dung cụ thể thường được đưa từng đề mục (tham khảo Giáo cụ 30.1: Gợi ý các nội dung dự thảo điều lệ nhóm và 30.2: Điều lệ mẫu).
- Chia học viên làm 3-4 nhóm nhỏ theo địa bàn, loại hình doanh nghiệp, ý tưởng kinh doanh hoặc loại hoạt động mà họ muốn thực hiện chung trong nhóm. Phát cho mỗi nhóm một màu thẻ bìa khác nhau. Giao nhiệm vụ cho các nhóm:

## Phần 2

### Chương 4

Con người, tổ chức và quản lý

#### Học phần 4.2

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

#### Bài tập 30

#### Thành lập nhóm

- *Hãy nêu ra những mục tiêu, nhiệm vụ và quy định mà các anh chị muốn đưa vào từng mục trong bản dự thảo điều lệ nhóm nhằm đảm bảo lợi ích và phù hợp với kinh nghiệm của từng người.*

Nhắc học viên ghi mỗi ý lên một thẻ bìa để dễ phân loại theo đề mục trên giấy A0.

- Cho các nhóm 30 phút thảo luận. Trong khi các nhóm làm việc, tập huấn viên bao quát hỗ trợ các nhóm nếu cần.

#### Bước 3 – 45 phút

- Khi hết thời gian thảo luận, đề nghị các nhóm dán dự thảo điều lệ của nhóm mình lên tường.
- Cho từng nhóm trình bày ngắn gọn dự thảo điều lệ.
- Khẳng định rằng trong thực tế tất cả các điểm nêu trên đều phải được nghiên cứu kỹ lưỡng, thảo luận và thống nhất trong toàn thể hội viên trong từng bối cảnh cụ thể để có thể hợp tác thành công và suôn sẻ.
- Tổng kết bài bằng cách cho học viên điểm lại những nội dung chính trong việc thành lập nhóm, nhấn mạnh đặc tính gắn kết và nêu bật những cơ hội hoặc lợi ích chung khi hợp tác kinh doanh theo nhóm. Giới thiệu rằng trong các bài tập sau của học phần 4.3 học viên sẽ sử dụng các công cụ lập kế hoạch hành động nhằm tiếp tục triển khai các kết quả vừa thu được. Nhấn mạnh tầm quan trọng của việc soạn thảo điều lệ nhóm khi thực tế cùng bắt tay hợp tác kinh doanh. Phát Giáo cụ 30.1 (Gợi ý các nội dung dự thảo điều lệ nhóm) và 30.2 (Điều lệ mẫu) cho học viên đọc thêm.

## Phần 2

### Chương 4

#### Học phần 4.2

#### Bài tập 30

#### Giáo cụ 30.1

Con người, tổ chức và quản lý

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

**Thành lập nhóm**

### Gợi ý các nội dung dự thảo điều lệ nhóm

#### 1. Thông tin chung

- Tên hiệp hội/nhóm/mạng lưới:
- Địa chỉ:
- Lĩnh vực hoạt động:
- Mục đích (ví dụ như dự án liên doanh tạo thu nhập, nhóm tiết kiệm, mục đích khác):

#### 2. Điều kiện tham gia nhóm

- Tiêu chuẩn thành viên (các tiêu chuẩn đối với những người muốn gia nhập nhóm, số lượng thành viên tối đa)
- Phí gia nhập (quyết định về mức phí phù hợp với hoàn cảnh và địa bàn)
- Mức góp vốn cổ phần của mỗi thành viên khi gia nhập (nếu thấy cần thiết)
- Thời gian làm việc của một thành viên trong tuần/tháng (nếu là tổ chức có nguồn thu)
- Quy định và thủ tục về vắng mặt (nghỉ phép, nghỉ ốm, nghỉ không lý do)
- Quy định và thủ tục đình chỉ tư cách thành viên, khai trừ thành viên không tuân thủ nội quy
- Quy định và thủ tục xin ra khỏi nhóm

#### 3. Ban quản trị

- Thành phần và thủ tục bầu ban quản trị (chẳng hạn như chủ tịch, phó chủ tịch, thư ký, thủ quỹ, ủy viên). Việc bầu cử có thể được tiến hành theo hình thức bỏ phiếu hoặc các hình thức khác, mỗi năm một lần.
- Thẩm quyền ký văn bản của chủ tịch, thư ký và những người khác (đối với các thỏa thuận và hợp đồng chính thức). Thông thường nên có hai ủy viên cùng ký hoặc có cơ chế kiểm tra chéo để tránh việc sử dụng tiền quỹ sai mục đích.

#### 4. Các cuộc họp

- Đại hội toàn thể hàng năm

## Phần 2

### Chương 4

Con người, tổ chức và quản lý

#### Học phần 4.2

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

#### Bài tập 30

**Thành lập nhóm**

#### Giáo cụ 30.1

- Tỷ lệ phần trăm tối thiểu thành viên tham dự vào quá trình ra nghị quyết trong đại hội toàn thể hàng năm
- Tần số các cuộc họp của ban quản trị và các nhóm công tác (theo tháng, ...)

### 5. Ghi chép số liệu lợi nhuận và quản lý lợi nhuận

- Có mở tài khoản ngân hàng hay không?
- Có lập quỹ dự phòng không?
- Phân chia lợi nhuận cho thành viên (như thế nào, khi nào, bao lâu một lần)

### 6. Trang thiết bị

- Quy định về mua sắm, bảo dưỡng, sửa chữa, bảo vệ trang thiết bị của nhóm

### 7. Vay nợ

- Thành viên nhóm được nhóm bảo lãnh khi vay vốn hay không?
- Thành viên nhóm được thuận lợi hơn khi thành lập nhóm tiết kiệm và tín dụng không?

### 8. Giải thể

- Phải giải quyết nghĩa vụ nợ tồn đọng như thế nào? Nhóm khác hoặc cá nhân khác có thể tiếp nhận nợ được không?
- Phải xử lý trang thiết bị như thế nào? Có thể chuyển giao trang thiết bị cho nhóm khác được không?
- Phải xử lý số tiền còn lại sau khi đã hoàn trả toàn bộ nợ đọng? Có thể chia lại cho thành viên sau khi đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ thanh toán hay không?

## Phần 2

### Chương 4

#### Học phần 4.2

#### Bài tập 30

#### Giáo cụ 30.2

Con người, tổ chức và quản lý

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

**Thành lập nhóm**

### Điều lệ mẫu<sup>1</sup>

Tên hiệp hội/ nhóm/ mạng lưới:

Địa chỉ:

Điện thoại:.....Fax:.....Email:.....

Lĩnh vực hoạt động:

Mục đích (ví dụ như dự án liên doanh tạo thu nhập, nhóm tiết kiệm, mục đích khác):

#### I. Điều kiện tham gia nhóm

1. Tiêu chuẩn thành viên:
2. Phí gia nhập:
3. Mức góp vốn cổ phần của mỗi thành viên khi gia nhập:
4. Số thành viên tối đa:
5. Thời gian làm việc của một thành viên trong tuần (tháng):
6. Số ngày nghỉ phép của một thành viên trong tháng (năm):
7. Số ngày nghỉ ốm tối đa không có chẩn đoán của bác sĩ trong tháng (năm):
8. Mức phạt trên một ngày nghỉ không có lý do chính đáng:
9. Số ngày (tuần, tháng) tối đa có thể đình chỉ tư cách thành viên tại phiên họp toàn thể đối với một thành viên bị đa số phiếu phản đối vì lý do chưa tuân thủ chặt chẽ điều lệ.
10. Một thành viên có thể bị khai trừ khỏi nhóm nếu bị đa số phiếu phản đối tại phiên họp (toàn thể) vì lý do vi phạm điều lệ.
11. Thành viên bị khai trừ sẽ được nhận lại vốn cổ phần đã đóng.
12. Thành viên mới có thể được kết nạp vào nhóm nếu nhận được đa số phiếu đồng ý tại phiên họp toàn thể đối với đơn xin gia nhập.
13. Thành viên xin ra khỏi nhóm sẽ được nhận lại ... trong vốn cổ phần đã đóng.

#### II. Ban quản trị

1. Nhóm sẽ bầu ban quản trị gồm: một chủ tịch, một phó chủ tịch, một thư ký, một thủ quỹ, ... và ... ủy viên.
2. Thành viên ban quản trị được bầu bằng bỏ phiếu trong kỳ Đại hội toàn thể hàng năm (Đại hội).

<sup>1</sup> Nguồn: Hiệu chỉnh từ Phụ nữ nông thôn trong phát triển doanh nghiệp cực nhỏ. Giáo trình đào tạo và chương trình hỗ trợ tư vấn công nhân, ILO Geneva 1996

## Phần 2

### Chương 4

#### Học phần 4.2

#### Bài tập 30

#### Giáo cụ 30.2

Con người, tổ chức và quản lý

Hỗ trợ và hợp tác kinh doanh

**Thành lập nhóm**

3. Các thỏa thuận và hợp đồng chính thức của nhóm phải do chủ tịch/thư ký/thủ quỹ/.... ký.

### III. Các cuộc họp

1. Nhóm sẽ tiến hành tối thiểu mỗi năm một kỳ Đại hội toàn thể.
2. Cần tối thiểu ... % thành viên tham dự để thông qua các nghị quyết của Đại hội (gọi là số đại biểu quy định).
3. Chủ tịch phải thông báo ngày Đại hội tối thiểu ... ngày trước ngày diễn ra Đại hội.
4. Ban quản trị phải nhóm họp tối thiểu ... lần một tháng.

### IV. Lợi nhuận

1. ... tháng một lần nhóm sẽ trích tối thiểu ... % lợi nhuận nộp quỹ dự phòng tại ... (tài khoản tiết kiệm, tài khoản ngân hàng, dạng quỹ khác ...), Chi nhánh ..., Tài khoản số ...
2. Tại Đại hội toàn thể, nhóm sẽ quyết định phương thức phân chia lợi nhuận trong 12 tháng vừa qua cho hội viên.

### V. Trang thiết bị

1. Ban quản trị chịu trách nhiệm về việc bảo dưỡng, sửa chữa, đảm bảo an toàn cho trang thiết bị của nhóm.
2. ....

### VI. Vay nợ

1. Thành viên chịu trách nhiệm hoàn trả những khoản vay của mình và liên đới trách nhiệm đối với những khoản vay có bảo lãnh của nhóm cho các hội viên khác. Phần góp vốn của thành viên không được dùng để thanh toán nợ cá nhân của thành viên.
2. ....

### VII. Giải thể

1. Nhóm chỉ được phép giải thể sau khi đã giải quyết toàn bộ nợ tồn đọng.
2. Nếu tự giải thể, nhóm sẽ thanh lý trang thiết bị để hoàn trả nợ nếu có. Số tiền còn lại sau khi hoàn trả toàn bộ nợ sẽ được xử lý như sau .....