

Tác động của chương trình đào tạo khởi sự doanh nghiệp (SYB) đối với nữ doanh nhân ở Việt Nam

S.D. Barua



VĂN PHÒNG ILO TẠI VIỆT NAM TÀI LIỆU NGHIỆP VỤ SỐ 1

**Tác động của chương trình đào tạo khởi
sự doanh nghiệp (SYB)
đối với nữ doanh nhân ở Việt Nam**

S. D. Barwa

Văn phòng Tổ chức Lao động Quốc tế tại Việt Nam

Copyright © International Labour Organization 2003

Xuất bản lần thứ nhất năm 2003

Các ấn phẩm của Tổ chức Lao động Quốc tế được hưởng qui chế bản quyền theo Nghị định Thư số 2 của Công ước Bản quyền Thế giới. Tuy nhiên, một số trích đoạn ngắn từ những ấn phẩm này có thể được tái sử dụng mà không cần xin phép với điều kiện phải nêu rõ nguồn trích dẫn. Mọi hoạt động tái xuất bản hoặc biên dịch toàn bộ ấn phẩm phải được Phòng Xuất bản (Quyền và Giấy phép), Văn phòng Lao động Quốc tế, CH-1211, Geneva 22, Thụy Sĩ thông qua. Văn phòng Lao động Quốc tế sẵn sàng tiếp nhận các yêu cầu xin cấp phép.

Các thư viện, tổ chức và những người sử dụng khác đã đăng ký ở Liên hiệp Vương quốc Anh với Cơ quan Cấp Bản quyền [Copyright Licensing Agency, 90 Tottenham Court Road, London W1T 4LP (Fax: (+44) (0)20 7631 5500; email: cla@cla.co.uk)], ở Mỹ với Trung tâm Cấp Bản Quyền (Copyright Clearance Center, 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923 (Fax: (+1) (978) 750 4470; email: info@copyright.com)], hoặc ở các nước khác có Hiệp hội các Tổ chức Quyền Tái Xuất Bản, có thể sao chụp theo giấy phép đã cấp.

ILO

Tác động của Chương trình đào tạo Khởi sự doanh nghiệp (SYB) đối với nữ doanh nhân ở Việt Nam

Văn phòng ILO tại Việt Nam, 2003

ISSN 1728-3361

Các chỉ định trong các ấn phẩm tuân theo quy định của Liên Hiệp Quốc và không có ý thể hiện bất cứ quan điểm nào của Văn phòng Lao động Quốc tế về quy chế pháp lý hoặc ranh giới lãnh thổ của bất cứ quốc gia, khu vực, lãnh thổ hoặc chính quyền nào.

Các tác giả chịu trách nhiệm hoàn toàn về các ý kiến thể hiện trong các bài viết, nghiên cứu và trong các tài liệu liên quan. Ấn phẩm này không phải là sự xác nhận của Văn phòng Lao động Quốc tế về các quan điểm thể hiện trong đó.

Những dẫn chứng về tên công ty, sản phẩm và qui trình thương mại không ngụ ý thể hiện sự xác nhận của Văn phòng Lao động Quốc tế. Bất cứ công ty, sản phẩm hoặc qui trình thương mại nào không được nêu trong ấn phẩm cũng không nhằm thể hiện sự phản đối của Văn phòng Lao động Quốc tế.

Các ấn phẩm của ILO hiện có mặt ở các cửa hàng sách hoặc tại các Văn phòng ILO ở các nước, hoặc trực tiếp tại Phòng Xuất Bản của ILO, Văn phòng Lao động Quốc tế, CH-1211, Geneva 22, Thụy Sĩ. Catalog hoặc danh mục các ấn phẩm mới có thể lấy miễn phí tại địa chỉ nêu trên hoặc qua email: pubvente@ilo.org.

In tại Việt Nam

BÁO CÁO ĐƯỢC VIẾT DƯỚI SỰ TRỢ GIÚP CỦA

CHƯƠNG TRÌNH HỢP TÁC ILO-IRELAND



GIỚI THIỆU

Đây là báo cáo tóm lược kết quả điều tra tiến hành năm 2000/2001 và được Chương trình Khởi sự Doanh nghiệp và tăng cường Khả năng Kinh doanh (SIYB) của ILO và Oxfam- Québec đánh giá lại năm 2002 tại Hà Nội, Việt Nam. Điều tra nhằm đánh giá tác động của Chương trình đào tạo nữ doanh nhân ở khu vực nông thôn. Đó chính là một phần của Chương trình SIYB do Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) phối hợp với Phòng Thương Mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) thực hiện dưới sự tài trợ của Cơ quan hợp tác phát triển Quốc tế Thụy điển (SIDA). Báo cáo bao gồm kết quả của hàng loạt các cuộc phỏng vấn và trao đổi với các nữ doanh nhân những người được đào tạo trong giai đoạn trước năm 2002.

MỞ ĐẦU

Báo cáo sẽ không được viết nếu không có sự hỗ trợ và đóng góp của những người đã giúp đỡ tôi trong việc hoàn thiện báo cáo này. Tôi xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của Bà RoseMarie Greve, Giám đốc, Văn phòng ILO tại Hà Nội; sự hỗ trợ tích cực về mặt hậu cần của ông Lars Rylander, Cố vấn trưởng (CTA) Dự án SIYB trong thời gian tôi công tác tại Hà Nội; Tôi cũng xin chân thành cảm ơn Bà Mayke Harding, chuyên gia phối hợp, người đã cung cấp cho tôi những thông tin cơ bản vô giá ban đầu về Chương trình SIYB ở Việt Nam. Ngoài ra, Tôi đánh giá rất cao những đóng góp của Bà Sofia Carlsson, Chuyên gia phối hợp của Dự án trong việc chia sẻ các thông tin của cuộc điều tra liên quan đến tác động của Dự án SIYB cũng như sự hỗ trợ của Bà Đặng Hoài Thu trong việc tổ chức các buổi phỏng vấn và các cuộc họp với cán bộ của nhiều tổ chức khác nhau.

Tôi cũng xin ghi nhận sự giúp đỡ tận tình của các cán bộ Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam. Sự sẵn lòng tiếp đón ngay sau khi nhận được thông báo và sự kiên nhẫn của họ trong các buổi phỏng vấn luôn là nguồn cảm hứng cho Tôi làm việc. Tôi xin bày tỏ lòng biết ơn của mình đối với Ông Nguyễn Tiến Lộc - Phó chủ tịch Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam; Bà Phạm Chi Lan, Phó Chủ tịch; Ông Hoàng Văn Dũng, Tổng Thư ký; Tiến Sỹ Đào Duy Chử, Phó Chủ tịch, (Chi nhánh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam tại thành phố Hồ Chí Minh); Bà Hoàng Thị Dương Hà, Chủ tịch Câu lạc Bộ nữ doanh nhân (VWEC, thành phố Hồ Chí Minh); Ông Phùng Quang Huy, Trưởng ban, Văn phòng Giới sử dụng lao động, Giám đốc Dự án Quốc gia Chương trình SIYB; Ông Lê Bình Hùng, Phó Giám đốc Chi nhánh Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, Thành phố Hồ Chí Minh; Ông Nguyễn Văn Tuấn, Phó Ban, Ban Quan hệ Quốc tế (Chi nhánh PTMCNVN tại Thành phố Hồ Chí Minh); và Ông Ngô Lê Thủy. Tôi xin chân thành cảm ơn Bà Tiến sỹ Phạm Thu Hằng, Phó Chủ tịch Câu lạc Bộ nữ doanh nhân (VWEC) kiêm Giám đốc Trung tâm hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ người đã tận tình giúp đỡ Tôi trong việc thu thập các thông tin cơ bản liên quan để thực hiện báo cáo này.

Việc đánh giá tác động của cuộc điều tra sẽ không được hoàn thành nếu không có sự hỗ trợ của các cán bộ Oxfam-Québec tại Hà Nội. Đặc biệt, Tôi xin chân thành cảm ơn Bà Lisa Fancott; Bà Nguyễn Hiền Thi và Bà Hoàng Hà về sự giúp đỡ của họ trong việc thu thập các thông tin cần thiết và tạo điều kiện thuận lợi cho các chuyến công tác của Tôi tới các địa phương.

Xin gửi lời cảm ơn Bà Christine Evans-Klock, Giám đốc, Chương trình Trọng điểm Khuyến khích Việc làm qua Phát triển Doanh nghiệp nhỏ (IFP/SEED), ILO Geneva và Ông Gerry Finnegan, Chuyên gia cấp cao, phát triển nữ Doanh nhân, người trực tiếp hỗ trợ, đưa ra các nhận xét sắc sảo và các thông tin phản hồi đóng vai trò quan trọng trong báo cáo này. Tôi đặc biệt biết ơn Ông Jens Dyring Christensen về những số liệu mà Ông cung cấp, phần lớn các số liệu này đã được thể hiện trong báo cáo. Cuối cùng xin cảm ơn các tổ chức, đặc biệt là các cán bộ của Bộ Lao động-Thương binh và Xã hội (MoLISA), Hội Liên Hiệp Phụ nữ Việt Nam (VWU), và các nữ doanh nhân những người đã dành thời gian tham gia phỏng vấn và giúp Tôi thấy được vai trò của nữ doanh nhân ở Việt Nam, đặc biệt ở khu vực nông thôn-Đây chính là nguồn lực làm phong phú thêm báo cáo này. Những gì còn thiếu sót trong báo cáo hoàn toàn thuộc trách nhiệm của Chuyên gia.

S.D. Barwa
Tháng 1 năm 2003

LỜI TỰA

Chương trình Trọng điểm Khuyến khích Việc làm thông qua phát triển doanh nghiệp nhỏ (IFP/SEED) là một trong các Chương trình của Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO). Nhân tố chủ chốt của chương trình là xúc tiến dịch vụ phát triển kinh doanh hiệu quả (BDS), như tiến hành đào tạo kinh doanh nhỏ thuộc Chương trình Khởi sự Doanh nghiệp và Tăng cường Khả năng Kinh doanh (SIYB) của ILO. Chủ đề xuyên suốt chương trình (IFP/SEED) là nhu cầu tăng cường các cơ hội kinh tế cho phụ nữ. Tuy nhiên, chỉ đơn giản tiến hành đào tạo kinh doanh cho các nhóm đối tượng như phụ nữ nghèo ở nông thôn thì không đủ - điều quan trọng là đánh giá tác động của việc hỗ trợ kinh doanh đến cuộc sống, và hoạt động của các doanh nghiệp. Bản báo cáo cố gắng đưa ra những tác động quan trọng mà chương trình đào tạo khởi sự doanh nghiệp (SYB) đối với phụ nữ nghèo trong các khu vực nông thôn của Việt Nam, dựa vào đào tạo và hỗ trợ của Oxfam-Québec, một trong các tổ chức đối tác của Dự án SIYB ở Việt Nam

Dự án Khởi sự và Tăng cường Doanh nghiệp (SIYB) của ILO ở Việt Nam được triển khai vào năm 1998, đối tác thực hiện là Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) với sự tài trợ của Cơ quan Phát triển Quốc tế Thụy Điển (Sida). Dự án rất năng động và tích cực trong việc tiếp cận nhằm mục tiêu giới thiệu các kỹ năng kinh doanh nhỏ cho các chủ doanh nghiệp vừa và nhỏ-những người đang kinh doanh và những người có ý định thành lập doanh nghiệp. Chi tiết Chương trình dự án, các hoạt động, các ấn phẩm và kết quả của dự án-song ngữ (Tiếng Việt và Tiếng Anh) có thể được xem trên trang web: www.siyb.org.vn. Hiện nay có tới 80 tổ chức đối tác đang thường xuyên sử dụng các tài liệu đào tạo của SIYB. Oxfam-Québec là một tổ chức đối tác của Dự án ngay từ những ngày đầu. Do Oxfam-Québec tập trung chủ yếu hỗ trợ phụ nữ nghèo ở một số tỉnh nông thôn ở Việt Nam nên đã cộng tác với SIYB nhằm trợ giúp các nhóm đối tượng trong việc hình thành và phát triển các doanh nghiệp của chính họ.

ILO đánh giá cao sự trợ giúp liên tục của SIDA đối với Chương trình SIYB ở Việt Nam và một số nước khác. Báo cáo này được viết dưới sự hỗ trợ của Chương trình IFP/SEED thuộc Chương trình hợp tác Hỗ trợ ILO-Ireland.

Chúng tôi xin ghi nhận điều tra ban đầu do Dự án SIYB phối hợp với Oxfam-Québec tiến hành tại Hà Nội trong năm 2001. Ngoài ra, chúng tôi xin chân thành cảm ơn Bà S.D. Barwa, Chuyên gia Quốc tế người được phân công cập nhật kết quả điều tra và viết báo cáo. Bà Kelley Scarneas, chịu trách nhiệm biên tập có sự bổ sung góp ý của Ông Jens Dyring Christensen, Điều phối viên Dự án SIYB tại Việt Nam. Báo cáo được viết dưới sự giám sát kỹ thuật của Ông Gerry Finnegan, chuyên gia cao cấp trong lĩnh vực phát triển nữ doanh nhân thuộc Chương trình IFP/SEED của ILO.

Christine Evans-Klock
Giám đốc
IFP/SEED
ILO Geneva

RoseMarie Greve
Giám đốc
Văn phòng ILO
Hà Nội

MỤC LỤC

LỜI TỰA
LỜI CẢM ƠN
GIỚI THIỆU
VIẾT TẮT
TÓM LƯỢC
TÓM LƯỢC HOẠT ĐỘNG

vi

1. GIỚI THIỆU

- 1.1 Chương trình
- 1.2 Bối cảnh của Chương trình
- 1.3 Mục tiêu của Nghiên cứu
- 1.4 Phương pháp
- 1.5 Hạn chế của Nghiên cứu

2. KẾT QUẢ ĐIỀU TRA BAN ĐẦU

- 2.1 Thông tin cơ bản
- 2.2 Các câu trả lời phần A
- 2.3 Các câu trả lời phần B

3. KẾT QUẢ CỦA PHÒNG VẤN TIẾP THEO

- 3.1 Các xu hướng hỗ trợ và phản đối từ nghiên cứu 2000

4. KẾT LUẬN

- 4.1 Khía cạnh kinh doanh
- 4.2 Khía cạnh công việc/việc làm
- 4.3 Khía cạnh cá nhân/hộ gia đình
- 4.4 Khía cạnh xã hội
- 4.5 Kết luận chung

5. KHUYẾN NGHỊ

- 5.1 Khuyến nghị kỹ thuật
- 5.2 Khuyến nghị phương pháp

TÀI LIỆU THAM KHẢO

PHỤ LỤC

- Phụ lục 1. Danh sách người được phỏng vấn
- Phụ lục 2. Địa điểm và ngày tháng các hoạt động của Oxfam-Québec
- Phụ lục 3. Bảng câu hỏi điều tra của Chương trình ILO/SIYB và Oxfam-Québec

BẢNG BIỂU

<i>Bảng 1</i>	<i>Phân loại các hoạt động kinh doanh</i>	27
<i>Bảng 2</i>	<i>Marketing đầu ra cho các nữ doanh nhân</i>	29
<i>Bảng 3</i>	<i>Thu nhập trung bình hàng tháng</i>	33
<i>Bảng 4</i>	<i>Lợi nhuận trung bình hàng tháng</i>	33

SƠ ĐỒ

<i>Sơ đồ 1</i>	<i>Lý do khởi sự doanh nghiệp</i>	27
<i>Sơ đồ 2</i>	<i>Các hoạt động thương mại của nữ doanh nhân</i>	28
<i>Sơ đồ 3</i>	<i>Các hoạt động sản xuất của doanh nhân nữ</i>	28
<i>Sơ đồ 4</i>	<i>Các hoạt động dịch vụ của doanh nhân nữ</i>	29
<i>Sơ đồ 5</i>	<i>Số giờ hoạt động trong mùa cao điểm và thấp điểm</i>	30
<i>Sơ đồ 6</i>	<i>áp dụng các kỹ năng được đào tạo từ Chương trình SYB</i>	31
<i>Sơ đồ 7</i>	<i>Các chỉ số tăng cường kinh doanh</i>	32

VIẾT TẮT

BDS	Dịch vụ phát triển kinh doanh
CTA	Cố vấn Trưởng
EASMAT	Đội tư vấn Tổng hợp Đông Á
ESCAP	Ủy ban Kinh tế Xã hội Châu Á Thái Bình Dương
ILC	Hội Nghị Lao động Quốc tế
ILO	Tổ chức Lao động Quốc tế
IYB	Tăng cường Khả năng Kinh doanh
MOLISA	Bộ Lao động-Thương binh và Xã hội
MPDF	Dự án Hỗ trợ Phát triển Mê Kông
MSE	Doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ
PO	Tổ chức Đối tác
Sida	Cơ quan Phối hợp Phát triển Quốc tế Thụy Điển
SIYB	Khởi sự Doanh nghiệp và Tăng cường Khả năng Kinh doanh
SME	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
SMEDEC	Trung tâm Phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ
SOE	Doanh nghiệp Nhà nước
SYB	Khởi sự doanh nghiệp
TOT	Đào tạo giảng viên
UNESCO	Tổ chức Văn hoá, Khoa học và Giáo Dục Liên Hợp Quốc
UNIDO	Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên Hợp Quốc
VCCI	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
VND	Đồng Việt Nam
VWU	Hội Liên Hiệp Phụ nữ Việt Nam
WED	Phát triển nữ doanh nhân

TÓM LƯỢC

Chương trình Khởi sự Doanh nghiệp và Tăng cường Khả năng Kinh doanh là một trong các công cụ chủ yếu trong lĩnh vực dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS). Dự án ILO-SIYB được thực hiện vào năm 1998. Oxfam-Québec, là một đối tác chủ chốt của Dự án ILO-SIYB tại Việt Nam trợ giúp đối tượng phụ nữ nghèo ở các tỉnh nông thôn. Báo cáo nêu lên tác động quan trọng của chương trình đào tạo Khởi sự doanh nghiệp (SIB) đối với phụ nữ nghèo ở các khu vực nông thôn của Việt Nam chủ yếu dựa trên các khoá đào tạo SYB của Oxfam-Québec, một trong các tổ chức đối tác của Dự án SIYB ở Việt Nam tiến hành. Báo cáo cũng nêu lên tác động quan trọng của Chương trình đào tạo kỹ năng quản lý kinh doanh đối với các nhóm đối tượng mà thiết kế ban đầu không tính đến đó là đối tượng nữ ở các khu vực nông thôn.

TÓM LƯỢC HOẠT ĐỘNG

Vào năm 1998, ILO phối hợp với phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) giới thiệu Dự án đào tạo Khởi sự Doanh nghiệp và Tăng cường Khả năng Kinh doanh (SIYB) ở Việt Nam. Dự án đào tạo được phát triển nhằm đáp ứng các nhu cầu về kỹ năng quản lý kinh doanh cơ bản trong khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ (MSE), tăng thu nhập và tạo việc làm trong các MSE. Với VCCI là đối tác quốc gia thực hiện dự án, mục tiêu của Chương trình SIYB tại Việt Nam là:

- Phát triển và giới thiệu nguồn đào tạo quốc gia lâu dài và năng lực phát triển kỹ năng có thể đáp ứng được các nhu cầu và khả năng của các chủ doanh nghiệp tư nhân quy mô nhỏ;
- Phát triển và bổ sung sửa đổi nguồn tư liệu thực tế dựa trên các điển hình hiện có trong nước và áp dụng kinh nghiệm từ việc phát triển doanh nghiệp nhỏ trên bình diện quốc tế;
- Tăng cường năng lực thể chế của các tổ chức đối tác (PO) có kinh nghiệm trong lĩnh vực đào tạo kinh doanh và sẽ được giao trọng trách đảm nhận các chương trình đào tạo Khởi sự Doanh nghiệp (SYB) và Tăng cường Khả năng Kinh doanh (IYB).

Oxfam-Québec được phân công là tổ chức đối tác chuyên nghiệp của Chương trình ILO - SIYB cam kết đào tạo cho các nữ doanh nhân hoạt động ở cấp vi mô, đặc biệt là những phụ nữ được khuyến khích phát triển kinh doanh hộ gia đình. Việc hỗ trợ trao quyền kinh tế cho phụ nữ đầu tiên tiến hành ở các tỉnh nông thôn của Việt Nam nơi các nữ doanh nhân cực nhỏ thường không nằm trong các sáng kiến trợ giúp chung.

Từ tháng hai đến tháng sáu năm 2000, Oxfam-Québec tiến hành các Khoá tập huấn SYB cho phụ nữ ở các tỉnh Hà Nội, Quảng Ninh và Hải dương. Trong năm 2000, Dự án SIYB và Oxfam-Québec (Hà Nội) tiến hành một cuộc điều tra toàn diện để đánh giá tác động của chương trình đào tạo đối với các học viên nữ. Cuộc điều tra đã thu thập được rất nhiều thông tin về tác động và mối liên quan của các học phần cụ thể (marketing, định giá hàng bán, lưu chuyển tiền mặt, v.v.) về hoạt động kinh doanh trong các doanh nghiệp mà chủ nhân là phụ nữ.

Tháng bảy/tháng tám năm 2001, đã tiến hành phỏng vấn một số nữ doanh nhân ở xã *Tân Triều và Đại Kim ở huyện Thanh Trì, Hà Nội* và ở xã *Cầu Đất, Đức Chính, Hồng Phong, huyện Đông Triều, Xã Hùng Thắng-Hạ Long Tỉnh Quảng Ninh* để mở rộng thêm một số chủ đề đã được đưa vào trong cuộc điều tra ban đầu. Trong tổng số 20 nữ doanh nhân được phỏng vấn, một nửa đã tham gia khoá đào tạo SYB và nửa còn lại chưa qua đào tạo.

Báo cáo này là sự kết hợp giữa các thông tin từ cuộc điều tra ban đầu, phỏng vấn tiếp theo và các nguồn thông tin sơ cấp và thứ cấp nhằm đánh giá tác động của chương trình SYB đối với phụ nữ ở các tỉnh nông thôn. Bản báo cáo nhấn mạnh những đóng góp tích cực của đào tạo và đưa ra các khuyến nghị cụ thể để tăng cường cải thiện tác động của chương trình SYB đối với các nữ doanh nhân ở Việt Nam.

Kết quả

Kết quả của báo cáo cho thấy đào tạo Khởi sự doanh nghiệp ở Việt Nam đã có tác động tích cực đối với phụ nữ ở các vùng nông thôn trên hai lĩnh vực:

- *Kinh doanh:* Thông qua tăng doanh thu, tạo thu nhập, việc làm và các lĩnh vực khác trong kinh doanh cho phụ nữ;
- *Xã hội:* Thông qua tăng sự tự tin và khả năng ra quyết định của phụ nữ.

Những người tham dự các khoá đào tạo Khởi sự doanh nghiệp đã báo cáo tình hình tăng doanh thu, thu nhập và tăng nguồn để chi tiêu cá nhân. Gần 97% học viên cho biết hoạt động kinh doanh của họ được cải thiện một cách đáng kể, và gần 49% khẳng định thu nhập dành cho chi tiêu cá nhân tăng lên. Sau khi tham gia đào tạo 56 chủ doanh nghiệp tuyển dụng thêm lao động, tạo thêm 185 việc làm mới (trong khuôn khổ số lượng người được điều tra).

Đào tạo SYB tạo cơ hội cho người phụ nữ xây dựng mối quan hệ với những người phụ nữ khác và tạo sự tự tin. Gần 90% khẳng định họ rất thấy tự tin trong kinh doanh hơn trước khi tham gia đào tạo, 80% cảm thấy tự tin hơn trong quản lý tài chính, và 76% cho biết họ cảm thấy độc lập hơn khi ra quyết định. Sau khi đào tạo, 74% học viên tiếp tục duy trì mối liên hệ thường xuyên với các học viên cùng khoá qua trao đổi thông tin.

Khuyến nghị

Để tăng cường năng lực của các khoá đào tạo nhằm đáp ứng nhu cầu của các nhóm đối tượng, như phụ nữ ở khu vực nông thôn và hướng dẫn đánh giá tác động trong tương lai, nghiên cứu đánh giá tác động này đưa ra một số khuyến nghị như sau:

Về mặt kỹ thuật

- Bổ sung sửa đổi lịch đào tạo SYB để đáp ứng tốt hơn các nhu cầu cụ thể của phụ nữ trong điều kiện chị em không thể tham gia một khoá học cả buổi trong 5 ngày. Khoá Đào tạo SYB có thể được kéo dài để giảm bớt mật độ thời gian.
- Bổ sung sửa đổi nội dung của chương trình đào tạo đưa thêm các yếu tố nhạy cảm giới và tổ chức các khoá đào tạo tiếp theo đảm bảo trợ giúp sau đào tạo với các chủ đề về marketing và tài chính.
- Tiếp tục trợ giúp hoạt động mạng lưới thông qua việc thành lập các Hiệp hội doanh nhân và Câu lạc bộ doanh nhân.

Về mặt phương pháp

- Tiến hành các cuộc điều tra tác động có định hướng;
- Tăng quy mô mẫu đối với các đối tượng chưa có doanh nghiệp;
- Sử dụng các mẫu ngẫu nhiên đối với các nghiên cứu tác động trong tương lai.

1. GIỚI THIỆU

1.1 CHƯƠNG TRÌNH SIYB

Chương trình Khởi sự Doanh nghiệp và Tăng cường Khả năng Kinh doanh (SIYB) được Tổ chức lao động Quốc tế (ILO) phối hợp với phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) Giới thiệu tại Việt Nam từ năm 1998. Chương trình đào tạo được dựa trên sản phẩm do Liên đoàn Người Sử dụng Lao động của Các doanh nghiệp nhỏ Thuỵ Điển phát triển và đã được ILO thực hiện một cách thành công ở các nước phát triển nhằm đáp ứng nhu cầu về kỹ năng quản lý doanh nghiệp cơ bản của các chủ doanh nghiệp quy mô nhỏ và cực nhỏ. Cho đến nay, chương trình đã được thực hiện ở trên 80 nước.

Đào tạo được phân loại như sau:

- **Đào tạo Khởi sự doanh nghiệp (SYB) được tiến hành cho các doanh nhân tiềm năng.** Chương trình hướng dẫn các doanh nhân tiềm năng từng bước áp dụng ý tưởng kinh doanh vào kế hoạch kinh doanh thực tế.
- **Đào tạo tăng cường Khả năng kinh doanh (IYB) được tiến hành cho các đối tượng đang là doanh nhân.** Chương trình đào tạo giới thiệu các nguyên tắc cơ bản để quản lý kinh doanh có hiệu quả theo cách đơn giản và thiết thực;

Tính đến thời điểm hiện tại (tháng 1 năm 2003):

- Dự án SIYB ở Việt Nam đã đào tạo được 545 cán bộ và giảng viên từ 171 tổ chức để triển khai các chương trình đào tạo và tập huấn SIYB;
- Dự án SIYB đang làm việc với hơn 80 tổ chức đối năng động để tổ chức các khoá tập huấn SYB và IYB;
- 257 Khoá tập huấn về SYB đã được tiến hành cho 6,988 đối tượng là các doanh nhân và doanh nhân tiềm năng (47.6% là nữ)
- 109 Khoá tập huấn IYB được tiến hành cho tổng số 3,098 doanh nhân (53.2% là nữ).¹

1.1.1 Mục tiêu của Chương trình SIYB

Mục tiêu cơ bản của Chương trình SIYB ở Việt Nam:
<ul style="list-style-type: none">• Phát triển và giới thiệu nguồn đào tạo quốc gia lâu dài và năng lực phát triển kỹ năng có thể đáp ứng được các nhu cầu và khả năng của các chủ doanh nghiệp tư nhân quy mô nhỏ;• Phát triển và bổ sung sửa đổi nguồn tư liệu thực tế dựa trên các điển hình hiện có trong nước và áp dụng kinh nghiệm từ việc phát triển doanh nghiệp nhỏ trên bình diện quốc tế;• Tăng cường năng lực thể chế của các tổ chức đối tác (PO) có kinh nghiệm trong lĩnh vực đào tạo kinh doanh và sẽ được giao trọng trách đảm nhận các chương trình đào tạo Khởi sự doanh nghiệp (SYB) và Tăng cường Khả năng Kinh doanh (IYB).

¹ Trích dẫn từ trang web của SIYB. Số lượng thực tế của các doanh nhân được đào tạo khoảng 50 % do một số Tổ chức Đối tác không báo cáo thường xuyên các hoạt động đào tạo.

1.1.2 Đơn vị đầu mối quốc gia của Chương trình SIYB

Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam

Trước khi giới thiệu Chương trình SIYB ở Việt Nam, ILO đã phát triển mối quan hệ mật thiết với Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) vì đây là tổ chức đại diện cho người sử dụng lao động ở Việt Nam. Là đại diện quốc gia cho khu vực tư nhân ở Việt Nam, VCCI đã thể hiện cam kết đối với việc xúc tiến và phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) trong nước thông qua việc xây dựng một Ủy ban SME chuyên ngành.

Năm 1997, VCCI đề nghị ILO hỗ trợ tiến hành chương trình đào tạo thí điểm dành cho giảng viên (TOT) để thăm dò phạm vi và khả năng tổ chức các khoá đào tạo dựa trên mô hình SIYB. Do có sự tham gia của đại diện các tổ chức khác nhau trong nước, khoá tập huấn đã thể hiện quyết tâm của VCCI và các tổ chức khác trong việc phát triển khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ (MSE). Kết quả là, VCCI trở thành đối tác quốc gia của ILO trong việc thực thi chương trình SIYB.

Để trợ giúp sự phối hợp chặt chẽ giữa các cơ quan tham gia trong chương trình SIYB, VCCI bổ nhiệm biệt phái một Giám đốc Quốc gia Dự án, một cán bộ phát triển doanh nghiệp nhỏ và đã thành lập một Văn phòng SIYB dưới sự điều hành của Ủy ban SME. Ngoài ra, VCCI đã đồng ý cung cấp địa điểm làm việc cho cán bộ Chương trình SIYB và hỗ trợ hành chính để đảm bảo sự thành công công tác đào tạo SIYB. Tháng 3 năm 2001, Ban Chỉ đạo Dự án đã chính thức bổ nhiệm VCCI là Đơn vị Đầu mối Quốc gia của chương trình SIYB.

1.1.3 Các tổ chức đối tác của SIYB (PO)

Với vai trò là các cơ quan tiến hành đào tạo SIYB, Các tổ chức đối tác (PO) có vai trò rất quan trọng. ở Việt Nam Các tổ chức có kiến thức và kỹ năng kinh doanh mới vẫn còn rất ít, mặc dù đang có rất nhiều thay đổi, do đó các tổ chức đối tác SIYB được lựa chọn theo tiêu chuẩn như: có khả năng tổ chức đào tạo sau khi tiếp thu thêm các kỹ năng từ các khoá đào tạo giảng viên, cũng như có khả năng về nguồn nhân lực và tài chính. Sau đó, Các tổ chức này được phân loại theo sự quan tâm và khả năng như:

- **Tổ chức đối tác chuyên nghiệp**, những tổ chức rất quan tâm và có cam kết cao đối với các chương trình đào tạo SIYB, đã triển khai các khoá đào tạo cơ bản và có đủ tiêu chuẩn để tiến hành đào tạo chuyên sâu và tiếp cận với các hỗ trợ xúc tiến khác;
- **Các tổ chức đối tác thường xuyên**, được chứng nhận là các giảng viên chính thức của SIYB và phải tiến hành một số khoá đào tạo SIYB cụ thể hàng năm;
- **Các tổ chức đối tác liên kết**, có mối quan tâm chung đến việc phát triển doanh nghiệp nhưng không được chính thức giao bất kỳ nhiệm vụ nào thuộc chương trình quốc gia SIYB.

Oxfam-Québec

Oxfam-Québec là Tổ chức đối tác có cam kết cao trong việc đào tạo các nữ doanh nhân ở cấp vi mô, đặc biệt là nữ doanh nhân hộ gia đình. Hỗ trợ trong việc nâng cao vị thế của phụ nữ đầu tiên được tiến hành ở các tỉnh Quảng Ninh, Hải Dương, và Hà Nội nơi mà nữ doanh nhân doanh nghiệp cực nhỏ thường bị loại ra khỏi các sáng kiến trợ giúp chung.

Chiến lược trọng điểm đầu tiên của Oxfam-Québec là xây dựng năng lực cho các tổ chức xã hội ở cấp địa phương, các cơ quan nhà nước và các tổ chức tài chính để hiểu biết và quan tâm đến các nhu cầu của phụ nữ trong kinh doanh. Là một phần của chính sách hỗ trợ nâng cao vị thế phụ nữ ở Việt Nam Oxfam-Québec cam kết thực hiện các dự án nhằm mục tiêu phát triển dịch vụ tài chính và phi tài chính để đáp ứng các nhu cầu chiến lược và thực tiễn kinh doanh của phụ nữ. Đó là các dự án:

- Xây dựng cơ cấu kinh doanh tập thể và môi giới cho phụ nữ để trợ giúp nữ doanh nhân tiếp cận vốn vay.
- Đào tạo;
- Phát triển mạng lưới kinh doanh.

Chương trình đào tạo SYB cung cấp cơ hội cho Oxfam-Québec đến với phụ nữ địa phương nhiều hơn và cải thiện sự mất cân đối trong khu vực MSE ở Việt Nam.

Do Oxfam-Québec tập trung vào đối tượng nữ doanh nhân, một số các khoá tập huấn đào tạo cho nhóm đối tượng này đã được tổ chức ở các tỉnh khác nhau (Xem chi tiết phần đào tạo ở phụ lục 2). Hầu hết các chương trình đào tạo được phối hợp thực hiện với Hội Liên Hiệp Phụ nữ Việt Nam (VWU), tổ chức có mối quan hệ rộng rãi ở cấp cơ sở và có thể huy động được số lượng lớn các học viên nữ.

Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam

Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam (VWU) được thành lập vào năm 1930 là một tổ chức đoàn thể quần chúng. Ngay từ những ngày đầu, Hội đã khuyến khích

và hỗ trợ việc nâng cao vị thế kinh tế cho phụ nữ Việt Nam. Một trong năm chương trình ưu tiên của VWU được thực hiện từ năm 1997 đến năm 2002 là tăng cường kỹ năng cho phụ nữ Việt Nam. Do Hội Liên Hiệp Phụ nữ Việt Nam đã tham gia rất lâu trong quá trình hội nhập phụ nữ vào phát triển kinh tế nên sự đóng góp của Hội đóng vai trò sống còn trong việc thực hiện thành công các chương trình đào tạo SIYB, đặc biệt, một trong số các ưu tiên của VWU là cung cấp kỹ năng đào tạo và tư vấn cho nữ doanh nhân quy mô nhỏ ở cấp làng xã.

1.2 BỐI CẢNH CỦA CHƯƠNG TRÌNH

Chương trình đào tạo được giới thiệu ở Việt Nam trong thời điểm hết sức quan trọng. Do nền kinh tế trong nước đang ngày càng quan tâm nhiều hơn tới vai trò sống còn của khu vực MSE, các cơ quan phát triển nhận thấy nhu cầu phát triển các công cụ thích hợp để tăng cường khả năng và tính cạnh tranh của các chủ doanh nghiệp cực nhỏ.

Năm 1986, Chính phủ Việt Nam tiến hành đổi mới tạo bước tiến kinh tế vượt bậc. Với chính sách Đổi mới, những cải cách này là dấu hiệu cho thấy Chính phủ đã nhận biết sự đóng góp của khu vực kinh tế ngoài quốc doanh đối với sự tăng trưởng kinh tế. Đại hội Đảng đã tập trung nhấn mạnh tầm quan trọng của khu vực kinh tế ngoài quốc doanh đánh dấu bước chuyển biến mới. Năm 1991, Chính phủ đã tiến hành cải cách toàn diện, công nhận sự ra đời và có mặt của các doanh nghiệp tư nhân.²

Sự phát triển kinh tế và đổi mới cơ cấu đã mang lại những thành công đáng kể. Trong

những năm tiếp theo trên hai triệu hộ gia đình đã bắt đầu kinh doanh có khoảng 24,000 doanh nghiệp tư nhân được đăng ký.³ Sự đóng góp của khu vực tư nhân đối với nền kinh tế Việt Nam là đáng kể, tạo ra 58 % GDP và 90 % tổng số việc làm. Nền kinh tế

² Trương Thanh Đàm (2002), Giới và sự Phát triển doanh nghiệp ở Việt Nam trong thời kỳ đổi mới: Các vấn đề liên quan đến chính sách, nghiên cứu và Đào tạo, Viện Nghiên cứu Xã hội, The Hague, Hà Lan

³ Dự án Phát triển Mêkông (MPDF), Tờ tin, (Tháng Năm năm 1998), *Kết quả, Số 3*, Hà Nội.

Việt Nam tăng vọt, tỷ lệ tăng trung bình là 8.7% GDP trong giai đoạn 1991-1995, và 9.3 % năm 1996.⁴

Mặc dù đây là những con số đầy ấn tượng, nhưng khi xem xét một cách kỹ hơn sự phát triển của khu vực tư nhân ở Việt nam vẫn thấy còn một số vấn đề cần được xem xét.⁵ Trong khi số lượng các doanh nghiệp hộ gia đình tăng cao thì số lượng các doanh nghiệp đăng ký lại rất thấp đối với một nước có quy mô như ở Việt Nam. Hơn thế nữa, hầu hết sự phát triển của khu vực tư nhân lại tập trung trong khu vực nông nghiệp và bán lẻ, và mặc dù khu vực phi kết cấu cung cấp thu nhập cho trên 2 triệu gia đình ở Việt Nam, Thất nghiệp và việc làm không đầy đủ vẫn ở mức cao.⁶ Từ giữa năm 1997 trở về trước, tỷ lệ tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam bắt đầu giảm xuống. Tỷ lệ tăng trưởng GDP giảm từ 9% xuống 4% trong giai đoạn từ 1992-1997.⁷

Ngày nay Việt Nam đang tiếp tục phải đối mặt với các thách thức kinh tế. Sự cắt giảm sản xuất khiến tỷ lệ tăng trưởng thấp hơn và tỷ lệ thất nghiệp cao hơn. Kết quả là, tỷ lệ thất nghiệp tăng đến con số 7%, việc làm không đầy đủ tăng lên 30%, khoảng cách giàu nghèo giữa các khu vực tăng lên. Để giải quyết tình trạng trên, Chính phủ Việt nam đang nỗ lực khôi phục lại tỷ lệ tăng trưởng trong những năm đầu 1990. Một số sáng kiến được đưa ra nhằm hạn chế sự gia tăng thất nghiệp và việc làm không đầy đủ- các trở ngại chính trong phát triển kinh tế.

1.2.1 Khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ (MSE)

Khi khu vực quốc doanh và kết cấu không thể đáp ứng được sự gia tăng của lực lượng lao động thì khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ là lựa chọn chính để tạo việc làm và thu nhập. Một nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới năm 1993 đã nêu “Sự tăng trưởng mạnh mẽ của mật độ lao động trong sản xuất trong [các doanh nghiệp vừa và nhỏ] giải quyết được số lượng lớn lao động và giảm thất nghiệp.”

Hy vọng với khả năng của khu vực MSE có thể giảm gánh nặng của những thách thức kinh tế và xã hội. Đặc biệt, các MSE phi nông nghiệp sẽ cần được phát triển để tăng GDP.⁸ Sự đóng góp của khu vực MSE đối với sự tăng trưởng kinh tế là rất quan trọng, do khu vực này tạo ra 80% thu nhập từ khu vực tư nhân và 75 % tổng số việc làm. Tầm quan trọng của khu vực này được nhấn mạnh một lần nữa qua tỷ lệ tăng trưởng của các hoạt động kinh doanh mới. Việc giới thiệu Luật doanh nghiệp tháng một năm 2000 giảm rất nhiều chi phí, luật lệ và quy định về việc đăng ký kinh doanh. Dự tính sẽ có khoảng 13,500 doanh nghiệp mới đăng ký trong năm, tương đương với 1/3 tổng số các doanh nghiệp đăng ký giữa năm 1990 và 1999. Khi bổ sung số lượng các doanh nghiệp mới vào con số này, đã có khoảng 80,000 doanh nghiệp mới được thành lập. Giữa tháng 1 và tháng 6 năm 2001, các cơ quan cấp phép thành phố Hồ Chí Minh đã cấp đăng ký kinh doanh cho 3,310 doanh nghiệp mới, với tổng số vốn đăng ký là 3.7 tỷ tỷ đồng (250 triệu đô la mỹ). Tăng 34% số lượng các doanh nghiệp và 26% số vốn đăng ký so với cùng thời gian những năm trước.

⁴ Ngân hàng Thế giới (1997), Thời báo kinh tế về đổi mới phát triển sâu rộng ở Việt Nam, Washington, D.C., USA.

⁵ Trương Thanh Đạm (2002).

⁶ Mallon, Ray (1997), Hướng dẫn lĩnh vực hoạt động: *Lựa chọn tăng khu vực tư nhân ở Việt Nam*.

⁷ Ngân hàng Thế giới (1997).

⁸ Vijverberg, Wim, và Jonathan Haughton (2001), các Doanh nghiệp hộ gia đình ở Việt Nam: *Sự tồn tại, Phát triển, và các Tiêu chuẩn sống*. Tài liệu được trình bày tại Hội nghị về Phát triển kinh tế và Phúc lợi hộ gia đình: Các bài học chính sách ở Việt Nam, Hà nội 16-18 tháng 5 năm 2001.

Mặc dù khu vực MSE đóng góp rất lớn vào nền kinh tế trong nước, song tiềm năng đầy đủ vẫn chưa được phát huy hết. Các doanh nhân trong khu vực MSE đang phải đối mặt với một số khó khăn. Một số trở ngại chính được xác định trong báo cáo của ILO, bao gồm⁹:

- Thiếu hiểu biết về các thị trường và thông tin thị trường;
- Thiếu công nghệ kỹ thuật bao gồm thiết bị và kỹ năng cần có;
- Thiếu khả năng sử dụng vốn, chi phí thấp và các điều kiện thích hợp;
- Cơ sở hạ tầng kém;
- Quan hệ với các cơ quan quản lý kém;
- Chất lượng đào tạo nghề và truyền nghề thấp.

Ngoài ra, còn có các trở ngại cụ thể khác đối với MSE như:

- Khung pháp quy và pháp lý không tạo điều kiện thuận lợi;
- Sự bão hoà của thị trường do hạn chế trong việc đa dạng hoá sản phẩm;
- Thiếu kỹ năng quản lý;
- Chất lượng /hoặc dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS) còn thấp.

Do thiếu tiếp cận với các nguồn lực sản xuất nên đã hạn chế sự phát triển của khu vực MSE. Hơn thế nữa, hoạt động trong môi trường không thuận lợi nên hạn chế sự phát triển, tăng chi phí và giảm tính cạnh tranh. Luật doanh nghiệp ra đời tháng 1 năm 2000 hứa hẹn những thay đổi, tuy nhiên thủ tục đăng ký kinh doanh ở Việt Nam vẫn còn phức tạp và cồng kềnh.¹⁰

Do hạn chế hiểu biết về kinh tế thị trường, nên các chủ doanh nghiệp quy mô nhỏ đang đối mặt với một số khó khăn lớn trong việc tìm kiếm các thị trường, cách làm đơn vay vốn, quản lý tài chính và, kiến thức về lợi nhuận thu được. Quan tâm đến các nhu cầu của họ, đặc biệt là việc thiếu khả năng quản lý cơ bản, có thể đem lại những thay đổi hoạt động của các doanh nghiệp này. Theo VCCI, có hàng triệu hộ kinh doanh gia đình trong toàn quốc.¹¹ Do con số này tăng lên hàng năm nên những can thiệp hỗ trợ như vậy có thể là sống còn cho khu vực- mà nhiều người cho rằng là các yếu tố chủ chốt hồi sinh nền kinh tế Việt Nam.

⁹Finnegan, G.P. (1994), *Dự thảo cuối cùng về Chương trình Kế hoạch Xúc tiến Việc làm ở nông thôn: Tài liệu hỗ trợ phát triển doanh nghiệp nhỏ*, Chương trình ILO / UNDP -VIE/94/005.

¹⁰ Christensen, J, & Lamotte.D (2000), *Đông bào dân tộc thiểu số – Hợp nhất các doanh nhân ở nông thôn Việt Nam, Nghiên cứu về tác động của Đào tạo Kinh doanh đối với Đông bào dân tộc thiểu số*, ILO, Viet Nam.

¹¹ ILO, Chương trình hợp tác kỹ thuật đa phương, (1998), *Tài liệu Dự án SIYB*, Geneva – Số liệu này được đưa vào khoảng 2 triệu theo con số tính toán của Ngân hàng Thế giới và dự tính của VCCI.

1.2.2 Nữ doanh nhân trong khu vực MSE

“Nữ doanh nhân thường điều hành các MSE, đặc biệt trong khu vực phi kết cấu-khu vực mà phụ nữ chiếm tới một nửa và đôi khi cao hơn trong toàn khu vực. Ngoài ra, phần lớn lao động nữ được ưu tiên tuyển dụng trong các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ do nữ doanh nhân quản lý và điều hành.”

- Jaap Voeten 2002

Trước đây phụ nữ đóng vai trò quan trọng ở Việt Nam. Những đóng góp của họ trong sản xuất nhiều hơn so với con số thống kê chính thức, thường chỉ gây ảnh hưởng tới nghề nghiệp cơ bản.¹² Do tác động của các biện pháp tự do hoá của *Đổi Mới*, xuất hiện tình trạng phụ nữ chuyển từ lực lượng lao động chính quy sang khu vực sản xuất kinh doanh hộ gia đình. Theo Bộ Lao động-Thương binh và Xã hội (MOLISA), phụ nữ điều hành khoảng 21% các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trung tâm Xúc tiến SME của VCCI dự tính con số này cao hơn khoảng 30-35%.¹³

Mặc dù đóng góp kinh tế của họ là sống còn, song việc lồng ghép quyền lợi của phụ nữ vào chính sách kinh tế của Việt Nam vẫn còn chậm. Còn tồn tại những trở ngại văn hoá ảnh hưởng tới phụ nữ Việt Nam, mặc dù trong luật đã chính thức quy định sự bình đẳng.¹⁴ Các chỉ số nhân khẩu học cho thấy tỷ lệ phụ nữ là chủ hộ cao, có nghĩa là họ chịu trách nhiệm chính về mặt phúc lợi cho cả gia đình. Để tăng thu nhập hộ gia đình, những người phụ nữ này thường trở thành chủ doanh nghiệp có kỹ năng thấp, các doanh nghiệp có vốn đầu tư thấp với tiền lời thấp. Do thiếu vốn kinh doanh và với hy vọng bằng nỗ lực của chính mình sẽ tăng thu nhập, Các doanh nghiệp gia đình có xu hướng cần nhiều nhân công.

Việc chấp nhận hộ gia đình như một đơn vị sản xuất cơ bản đã giúp tăng thu nhập cho người phụ nữ, nhưng giá trị kinh tế mà người nam giới làm ra lại được coi là có giá trị hơn. Nữ doanh nhân cả ở khu vực thành thị và nông thôn thường làm việc từ 16-18 tiếng trong 1 ngày (so với nam giới chỉ phải làm từ 12-14 tiếng), thời gian nghỉ ngơi và giải trí của họ giảm xuống một cách đáng kể.¹⁵ Mặc dù thời gian người phụ nữ làm việc dài hơn song nam giới vẫn được coi là có vai trò kinh tế quan trọng hơn trong gia đình. Nhận thức về thu nhập và sự tham gia của người phụ nữ trong kinh doanh nêu trên dường như còn tồn tại dai dẳng không tính đến thực tế là một số hộ gia đình, thu nhập của người phụ nữ từ các hoạt động kinh tế hộ gia đình cao hơn thu nhập của các thành viên nam giới trong gia đình.

Người phụ nữ chịu nhiều gánh nặng công việc hơn nam giới, đôi khi phải làm việc gấp đôi.

Mặc dù cả doanh nhân nam và nữ đều phải chạm trán với cùng trở ngại, nhưng phụ nữ phải đối mặt thêm với một số bất lợi do các định kiến và sự bất bình đẳng về giới trong đời sống văn hoá và xã hội. Ví dụ như, những trở ngại mà nữ doanh nhân phải đối mặt khi tiếp cận vốn vay từ các tổ chức chính thống do bị coi là còn hạn chế về mặt giáo dục, về quyền sở hữu tài sản và sự thay đổi xã hội. Các khía cạnh khác liên quan đến

¹² Tài liệu tóm lược trong nước (1995), " *Phụ nữ trong Phát triển: Việt Nam*," Ngân hàng Phát triển Châu Á, Phòng Chương trình (Phương tây), Manila.

¹³ ESCAP (1999) *Phụ nữ trong kinh doanh ở Đông Dương: Các vấn đề và cách tiếp cận chủ chốt*, Nghiên cứu dựa trên báo cáo điều tra ở Căm-pu-chia, CHDC Lào và Việt Nam tiến hành từ 9 đến 22 tháng 2 năm 1998, Băng Cốc.

¹⁴ ESCAP (1999).

¹⁵ UNICEF (1994), *Phân tích thực trạng phụ nữ và trẻ em ở Việt Nam*, Hà Nội.

sự tiếp cận không công bằng đối với các cơ hội và các thị trường bao gồm kinh nghiệm kinh doanh còn hạn chế, kiến thức về chiến lược kinh doanh chưa đủ và các hiệp hội doanh nhân còn yếu, mạng lưới kinh doanh chưa đủ, việc tiếp cận các cơ hội đào tạo và giáo dục còn yếu.

1.2.3 Cấu trúc xã hội ảnh hưởng tới Phụ nữ ở Việt Nam

Phần trình bày bên dưới tập trung vào cấu trúc xã hội ảnh hưởng tới sự tiếp cận của phụ nữ đối với kiến thức và nguồn lực như thế nào.

(a) Cấu trúc Hộ gia đình ở Việt Nam

- Gia đình là thành phần quan trọng trong đời sống của người dân Việt Nam. Do vậy vai trò xã hội của người phụ nữ bị ảnh hưởng bởi các giá trị truyền thống không kể đến khung chính trị xã hội và môi trường.
- Điều tra do Tổ chức Lương thực (FAO) tiến hành đã khám phá ra có 72% hộ gia đình hai thế hệ (chủ hộ, vợ/chồng và con). Trong số hộ còn lại, thì 23% ba thế hệ có nghĩa là sống cùng với ông bà và/ hoặc các cháu.¹⁶
- Cũng theo cuộc điều tra trên, thậm chí trong số các chủ hộ là nữ, chiếm 27% trong tổng số, thì không phải lúc nào người phụ nữ cũng là người đầu tiên ra quyết định.
- Thái độ bảo thủ và cổ hủ về giới đặt người phụ nữ vào tình thế bất lợi. Ví dụ như, nếu người phụ nữ goá chồng hoặc ly dị, bất kể tuổi tác dường như rất khó có thể đi bước nữa còn người nam giới lại rất dễ lập gia đình mới.
- Vẫn còn tư tưởng trọng nam khinh nữ, đặc biệt trong lĩnh vực giáo dục. Tỷ lệ nữ/nam đối với bậc phổ thông trung học là 5:6, Trình độ kỹ năng của phụ nữ nhìn chung thấp hơn so với nam giới.

“Việc loại bỏ các trở ngại về giới và đầu tư nhiều hơn cho phụ nữ có thể trực tiếp mở ra các tiềm năng chưa khai thác, [do đó] tăng năng suất và thu nhập.”

**- Trương Thanh Đàm
2002**

(b) Sự tham gia vào thị trường lao động

- Là thành phần chính của dân số, sự tham gia của phụ nữ vào lực lượng lao động là tương đối cao. Tuy nhiên, cho dù có trình độ cao trong hoạt động kinh tế song sự hiện diện của người phụ nữ ở các cấp ra quyết định vẫn không nhiều.

(c) Lương

- Theo số liệu điều tra Mức sống dân cư ở Việt Nam (VLSS) (1997-98) về lương cho thấy có sự khác nhau đáng kể giữa nam giới và phụ nữ. Lương trung bình của phụ nữ chỉ bằng khoảng 70% so với nam giới.¹⁷

¹⁶ Desai, J (1995), *Việt Nam qua lăng kính về giới: Phân tích kinh nghiệm sử dụng các số liệu điều tra hộ gia đình*. UNDP, Hà Nội.

¹⁷ Fong (1994), *Giới và nghèo đói ở Việt Nam*, Ngân hàng thế giới, Washington.

- Phụ nữ thường tập trung ở các vị trí thấp trong hầu hết các khu vực kinh tế, và thường khó được thăng chức do phải cùng một lúc tiến hành hai nhiệm vụ gia đình và xã hội.
- Trách nhiệm gia đình khiến cho họ gặp phải khó khăn khi tham gia các khoá đào tạo nghề buổi tối để nâng cao tay nghề của mình. Ngoài ra, vị trí phụ thuộc của họ trong gia đình và cộng đồng hạn chế sự tiếp cận thông tin, đào tạo và các chương trình phát triển khác.

(d) Thất nghiệp

- Thực tế cho thấy lao động nữ của Việt Nam đang chịu nhiều ảnh hưởng của vấn đề thất nghiệp gia tăng hơn nam giới. Tỷ lệ thất nghiệp mới của phụ nữ là khoảng 58%.¹⁸
- Lao động dôi dư từ khu vực Nhà nước đã ảnh hưởng đến phụ nữ nhiều hơn nam giới. Điều tra lao động năm 1990 cho thấy khoảng 69 % phụ nữ dôi dư trong khu vực kinh tế nhà nước ở Thành phố Hồ Chí Minh.¹⁹
- Tỷ lệ phụ nữ thất nghiệp ở khu vực nông thôn cao hơn thành thị.

(e) Công nghiệp và dịch vụ

- Trong khu vực công nghiệp, phụ nữ tập trung chủ yếu trong ngành công nghiệp nhẹ, chiếm gần một nửa lực lượng lao động.
- Phụ nữ làm việc chủ yếu trong khu vực tài chính, mặc dù số lượng nắm giữ các vị trí quản lý không nhiều.

(f) Phụ nữ và phát triển doanh nghiệp cực nhỏ

- Sau rất nhiều năm trực thuộc hợp tác xã và hệ thống sản xuất cộng đồng, hộ gia đình quay trở lại đúng vị trí của mình là một đơn vị sản xuất quan trọng. Đây là kết quả của sự phát triển khu vực doanh nghiệp cực nhỏ để tăng tiềm năng tạo nguồn thu độc lập.
- Mặc dù phụ nữ cảm thấy tự tin hơn song họ vẫn yếu thế hơn so với nam giới trong việc phát triển kinh doanh. Một nghiên cứu do ILO tiến hành ở quận 5 Thành phố Hồ Chí Minh, Thanh hoá và Thanh Oai- Hà Tây cho thấy 90% phụ nữ tự tạo việc làm qua kinh doanh hộ gia đình so với 10% nam giới.²⁰ Lý do cơ bản để phụ nữ tập trung cao vào kinh doanh hộ gia đình xuất phát từ sự cần thiết và tiện lợi. Các doanh nghiệp như vậy không cần phải có kỹ năng và trình độ cao có thể được điều hành ngay tại nhà và chi phí đầu vào thấp. Ngoài ra, nó phù hợp hơn với các tiêu chuẩn văn hoá ít gây xung đột giữa công việc và giờ làm việc.

Để Việt Nam hội nhập vào kinh tế khu vực và toàn cầu, điều hết sức quan trọng là tăng cường năng lực của các nữ doanh nhân. Báo cáo gần đây của Ông Trường (2002) kết luận đây là quá trình cần “có sự thay đổi cơ cấu cơ bản trong chế độ sản xuất và thương mại và không thể tránh khỏi sự thay đổi trong quan hệ giới trong các cấp sản xuất”.²¹ Vì vậy, tăng cường khả năng cho các nữ doanh nhân sẽ là mối quan tâm của các nhà làm chính sách đào tạo chịu trách nhiệm phát triển MSE và nữ doanh nhân.

¹⁸ Ngân hàng phát triển Châu Á (1995).

¹⁹ Hội Liên Hiệp Phụ nữ Việt Nam (1990), *Phụ nữ Việt Nam*. Số 4, Hà Nội.

²⁰ ILO (1994), *Lao động ảo ở Việt Nam*, ILO, Geneva.

²¹ Trường, Thanh-Dam (2002).

Jaap Voeten (2002) chỉ rõ có sự thiếu thông tin về năng suất, hiệu quả và tác động đào tạo quản lý trung và dài hạn, đặc biệt liên quan đến vấn đề giới.²² Các chương trình đào tạo doanh nhân như SIYB có thể giúp đáp ứng các nhu cầu của phụ nữ trong khu vực MSE thông qua đánh giá một cách kỹ lưỡng và bổ sung sửa đổi các chương trình cho phù hợp. Các khoá đào tạo do Oxfam-Québec tổ chức dành riêng cho các nữ doanh nhân trong khu vực nông thôn đã cung cấp cơ hội tốt để tiến hành đánh giá trên.

1.3 MỤC TIÊU CỦA NGHIÊN CỨU

Mục tiêu của báo cáo:

- Đánh giá tác động của khoá đào tạo cụ thể SYB đối với phụ nữ ở một số xã nông thôn được lựa chọn ở Việt Nam.
- Xác định đầu vào cần thêm có thể cần cho việc phát triển tư liệu đào tạo dành cho nữ doanh nhân.

Năm 2001, một nghiên cứu tác động chung của chương trình SIYB được tiến hành. Một trong số các khuyến nghị được đưa ra là cần tiến hành các nghiên cứu tác động có quy mô nhỏ và mục tiêu đưa ra cụ thể hơn ở cấp vùng. Đánh giá tác động này tập trung vào các nhóm mục tiêu cụ thể - phụ nữ trong các khu vực nông thôn.

1.4 PHƯƠNG PHÁP

Phương pháp nghiên cứu dựa vào các nguồn số liệu “sơ cấp” và “thứ cấp”:

Bảng câu hỏi tổng hợp

Điều tra do chương trình SIYB và Oxfam-Québec tiến hành với 258 nữ doanh nhân trên địa bàn Hà Nội. Một bảng câu hỏi tổng hợp về nhiều vấn đề như: thông tin chung về người được hỏi, loại hình hoạt động kinh doanh, trách nhiệm của từng thành viên trong gia đình, tiếp cận và kiểm soát các nguồn lực, ra quyết định v.v ... được chuẩn bị cho cuộc điều tra ban đầu này.

Cách tiến hành phỏng vấn

Phỏng vấn được tiến hành sau cuộc điều tra đầu tiên khoảng 9 tháng và 1 năm 6 tháng sau khi học viên tham dự chương trình đào tạo SIYB tập trung vào kỹ năng kinh doanh mà học viên học được từ khoá tập huấn. Tổng số 20 nữ doanh nhân- 10 học viên của SIYB và 10 không phải là học viên đã được phỏng vấn. Phỏng vấn tập trung vào các vấn đề như thành công của việc nâng cao địa vị kinh tế và xã hội, cách ra quyết định, và cách tiếp cận tài chính/tín dụng v.v.

²² Voeten, Jaap (2002). *Những ảnh hưởng của đào tạo quản lý đối với các nữ doanh nhân-chủ doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ*. Trường Quản lý Maastricht, Hà Lan, TW MSE Tài liệu số 3.

1.5 NHỮNG HẠN CHẾ CỦA NGHIÊN CỨU

Bốn hạn chế chủ yếu của báo cáo:

Các thông số của bảng câu hỏi

Do báo cáo dựa vào điều tra trước đây của SIYB, nên kết quả bị giới hạn bởi các thông số đặt ra trong bảng câu hỏi trước và đã không đưa được các vấn đề về giới vào.

Quy mô về mẫu đối với phụ nữ chưa kinh doanh còn nhỏ

Trong số 258 phụ nữ được hỏi chỉ 18 người chưa có doanh nghiệp trước khi tham gia chương trình đào tạo SIYB, và chỉ có 16 trả lời câu hỏi điều tra. Do quy mô mẫu điều tra nhỏ, nên rất khó kết luận về tác động của Chương trình SIYB đối với những phụ nữ này.

Khuynh hướng chỉ định

Trong tổng số 981 phụ nữ được Oxfam-Québec đào tạo thông qua chương trình SIYB, 258 được chỉ định trả lời câu hỏi điều tra. Do tiến hành phương pháp không phải ngẫu nhiên nên nghiên cứu thiên về khuynh hướng chỉ định.

Số lượng các phỏng vấn tiếp theo hạn chế

Do hạn chế về thời gian tiến hành phỏng vấn nên chỉ có một số lượng nhỏ các cuộc phỏng vấn được tiến hành

2. KẾT QUẢ TỪ CUỘC ĐIỀU TRA TRƯỚC (2000)

Tháng 10 năm 2000, Chương trình ILO's SIYB và Oxfam-Québec (Hanoi) đã tiến hành cuộc điều tra này để đánh giá tác động của chương trình đào tạo SYB lên học viên nữ từ các vùng nông thôn ở Việt Nam. Cần lưu ý, đào tạo được tiến hành dựa trên tài liệu chuẩn của SYB (đã được phát triển và bổ sung sửa đổi cho phù hợp với Việt Nam), song vẫn chưa có sửa đổi bổ sung cụ thể về giới và thực tế tất cả các học viên đều là nữ. Đặc điểm của sự hợp tác giữa Dự án SIYB và Oxfam-Québec là chỉ có phụ nữ được đào tạo sử dụng tài liệu SYB— tổng số là 981 tính đến thời điểm tiến hành điều tra.

Câu hỏi điều tra được tiến hành tại ba địa điểm:

Hà Nội : Tại Hà Nội, tiến hành điều tra tại xã *Tân Triều* và *Đại Kim* huyện Thanh Trì.

Tỉnh Quảng Ninh: Tại tỉnh Quảng Ninh, tiến hành điều tra tại Thị xã *Đông Triều* và *Xã Đức Chính* thuộc Huyện Đông Triều; Thị xã *Uông Bí* thuộc huyện Uông Bí; và xã *Hung Thang* thuộc thành phố Hạ Long.

Tỉnh Hải Dương: Tại Tỉnh Hải Dương, điều tra được tiến hành tại thị xã *An Lũu* Huyện Kim Mô; xã *Nam Trung* Huyện Nam Sách; Thị xã *Thanh Hà*, Huyện Thanh Hà ; *Xã Quang Minh* Huyện Gia Lộc; và xã *Tân Hương*, Huyện Ninh Giang.

Nhiều vấn đề có liên quan tới sự phát triển của nữ doanh nhân được đưa vào trong phần câu hỏi điều tra (*Xem toàn bộ phần câu hỏi ở phụ lục 3*). Phần câu hỏi được thiết kế cho phù hợp với cả hai loại học viên thuộc chương trình SYB: học viên đang điều hành doanh nghiệp và học viên chưa có.

Thông tin chung được sử dụng để thu thập thông tin liên quan tới các đặc điểm chung của tất cả các câu trả lời.

Phần A dành học viên đã có doanh nghiệp.

Phần B Dành cho học viên chưa có doanh nghiệp trong thời gian đào tạo.

Trong số 258 nữ doanh nhân được điều tra:

- Tất cả đều được hưởng lợi từ chương trình đào tạo của SIYB và Oxfam-Québec trong giai đoạn từ tháng hai đến tháng sáu năm 2000.
- 240 học viên của SYB đã có doanh nghiệp tại thời điểm phỏng vấn. Tất cả đều tham gia trả lời câu hỏi phỏng vấn Phần A.
- 18 Học viên tham gia chưa có doanh nghiệp. Trong số này, có 16 người trả lời câu hỏi điều tra phần B.

2.1 THÔNG TIN CHUNG

2.1.1 Tuổi, trình độ học vấn và tình trạng hôn nhân

Nữ doanh nhân trong độ tuổi từ 20 đến 61, 83.2 rơi vào nhóm tuổi từ 25-44. Phần lớn học viên (48 %) có trình độ học vấn từ 6-9, rất ít người (6 %) được đào tạo nghề. Chỉ có số lượng rất nhỏ (1%) có trình độ đại học. Khoảng 96% đã có gia đình và 90% có con.

2.1.2 Lý do chính tham gia chương trình đào tạo SYB

Khi được hỏi động cơ tham gia chương trình đào tạo SYB,

- 36 % cho biết mong muốn cải thiện doanh nghiệp của mình;
- 28 % muốn học hỏi thêm về cách điều hành doanh nghiệp;
- 10 % trả lời là do được mời tham dự.

2.1.3 Chất lượng của đào tạo và giáo trình đào tạo

Phần lớn học viên đánh giá cao chất lượng và giáo trình đào tạo:

- 73% học viên đánh giá các chương trình đào tạo có chất lượng tốt.
- 73% học viên đánh giá nội dung tài liệu rất sát với nhu cầu của họ.

Các học viên chưa thật hài lòng với thời gian đào tạo:

- Điểm số cho từ 1-5 (Điểm 5 là điểm cao nhất), 35% cho điểm 5; 40% cho điểm 4, 25% còn lại cho từ điểm 1 đến 3 điểm.

Điều này cho thấy thời gian tập huấn trên 1 tuần có thể gây sức ép lên nữ doanh nhân vì họ phải đảm đương cả trách nhiệm trong công việc và ở nhà.

2.2 CÁC CÂU TRẢ LỜI PHẦN A (DÀNH CHO NHỮNG NGƯỜI CÓ DOANH NGHIỆP)

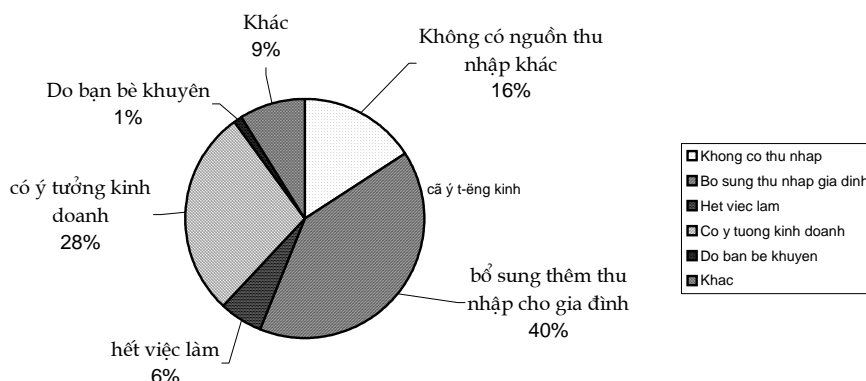
Những phụ nữ trả lời câu hỏi phần A đã có kinh nghiệm trong các hoạt động thương mại. Rất nhiều người có doanh nghiệp riêng khi họ tham gia chương trình đào tạo và đã điều hành doanh nghiệp được trên năm năm (49%). Trong thời điểm điều tra, hầu hết các doanh nhân nữ (73%) có doanh nghiệp riêng; một số lượng nhỏ (20%) làm trong các doanh nghiệp do chồng làm chủ; và rất ít phụ nữ (ít hơn 1 %) làm việc trong các doanh nghiệp do người khác làm chủ. Điều tra cho thấy 77% các doanh nghiệp hoạt động tại nhà.

Hầu hết các nữ doanh nhân (67%) tự mình tiến hành tất cả các hoạt động quản lý kinh doanh, Mặc dù chồng của họ thường quản lý tất cả các vấn đề liên quan tới việc tuyển dụng lao động và các nhu cầu vận chuyển. Các lĩnh vực khác mà phần lớn nữ doanh nhân không tham gia đó là việc lập kế hoạch lưu chuyển tiền mặt (do nhân viên được phân công đảm nhận) và các vấn đề pháp lý.

2.2.1 Động cơ khởi sự doanh nghiệp

Có rất nhiều học viên (40 %) cho biết các lý do chính để khởi sự doanh nghiệp là muốn tăng thu nhập gia đình. Điều này cho thấy phụ nữ có khuynh hướng muốn có thêm thu nhập hơn nam giới nhằm đảm bảo đời sống cho các thành viên trong gia đình, đặc biệt là trẻ em. Chỉ có 16% cho biết họ khởi sự doanh nghiệp vì không có nguồn thu nhập nào khác (Xem sơ đồ 1).

Biểu đồ 1. Lý do chính để khởi sự doanh nghiệp



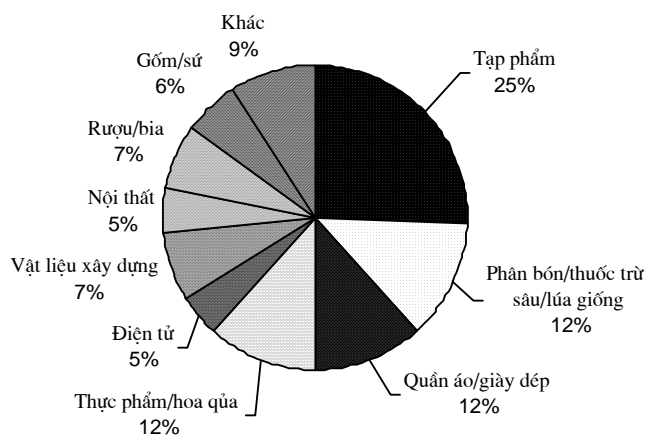
2.2.2 Các hoạt động kinh doanh chính

Nữ doanh nhân hoạt động trong bốn lĩnh vực kinh doanh chính, và rất nhiều nữ doanh nhân tham gia trên hai hoạt động kinh doanh. Có 347 doanh nghiệp được thành lập bởi 240 nữ doanh nhân. Tỷ lệ lớn nhất tập trung trong lĩnh vực hàng hoá thương mại (31 %). Tiếp theo là các hoạt động có liên quan tới sản phẩm nông nghiệp (26%) và sản xuất (25 per cent), Tỷ lệ nữ hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ là nhỏ nhất (18 %)(xem bảng 1).

Hoạt động kinh doanh	Số lượng doanh nghiệp	%
Thương mại	107	31
Sản phẩm nông nghiệp	90	26
Sản xuất	86	25
Dịch vụ	64	18
Tổng số	347	100

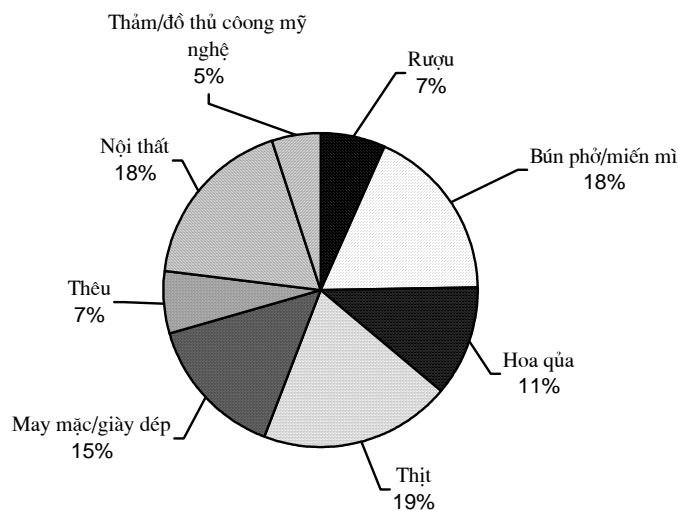
2.2.3 Các hoạt động kinh doanh của nữ doanh nhân chia theo khu vực

Biểu đồ 2. Các hoạt động thương mại của nữ doanh nhân



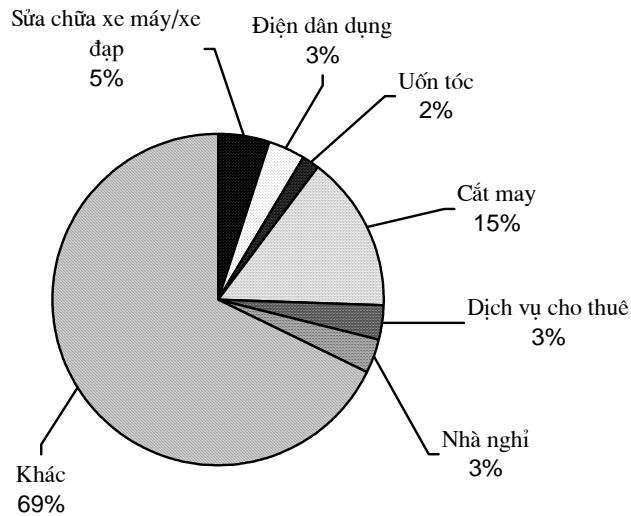
Trong khu vực thương mại, tỷ lệ nữ tập trung nhiều nhất vào kinh doanh tạp phẩm (25%). Tiếp theo là phân bón/thuốc trừ sâu/lúa giống (12%), Quần áo/Giày dép (12%), Thực phẩm/ hoa quả (12%) (xem sơ đồ 2).

Biểu đồ 3. Các hoạt động sản xuất của nữ doanh nhân



Trong khu vực sản xuất, chế biến thịt chiếm tỷ lệ cao nhất (19%), tiếp theo là các sản phẩm thức ăn khác như chế biến mì miến phở (18%), Hoa quả (11%), và nấu rượu (7%). Trong các sản phẩm không thuộc sản phẩm ăn uống, các hoạt động sản xuất tập trung vào sản xuất đồ nội thất (18%), May mặc/sản xuất giày dép (15%), và thêu (7%) – xem sơ đồ 3.

Biểu đồ 4. Hoạt động trong khu vực dịch vụ của nữ doanh nhân



Các hoạt động trong khu vực dịch vụ rất đa dạng, tỷ lệ lớn rơi vào loại hình “khác” (rất tiếc loại hình này không được các nhà nghiên cứu xác định rõ). Trong số các hoạt động được các học viên đưa ra, 15% nữ doanh nhân tập trung vào hoạt động may đo. Các hoạt động khác bao gồm sửa chữa xe máy (5%), dịch vụ nhà trọ (3%), Dịch vụ thuê mướn (3%), Điện dân dụng (3%), và Uốn tóc (2%) – xem sơ đồ 4.

2.2.4 Marketing đầu ra

Khoảng 80% trả lời là bán sản phẩm trực tiếp cho khách hàng, chỉ có 7% là bán buôn. Tuy nhiên, phần trả lời trong khi phỏng vấn khẳng định các nữ doanh nhân xuất khẩu hàng hoá như dây cao su, phéc-mô-tuya và đồ dùng len dạ, không xuất khẩu trực tiếp cho khách hàng nước ngoài mà bán hàng hoá của mình thông qua các nhà xuất khẩu lớn.

Bảng 2. Marketing đầu ra cho các nữ doanh nhân*

Marketing đầu ra	%
Bán hàng trực tiếp cho khách hàng	80.0
Bán ở chợ	2.0
Bán buôn	7.0
Cung cấp cho các cửa hàng ở địa phương	0.4
Sản xuất cho công ty lớn/phối hợp (hợp đồng phụ)	2.0
Khác	0.4

* 8.5% không nhận được câu trả lời từ người được phỏng vấn.

Trong số các doanh nhân trong khu vực sản xuất được phỏng vấn, hầu như tất cả đều cho biết là còn gặp nhiều khó khăn trong việc mua nguyên vật liệu.

2.2.5 Giấy phép kinh doanh

Trước khi tham gia chương trình đào tạo, 31% nữ doanh nhân có giấy phép kinh doanh. Sau khi tham gia đào tạo SYB, thêm 3% nữ doanh nhân có đăng ký kinh doanh. Trong

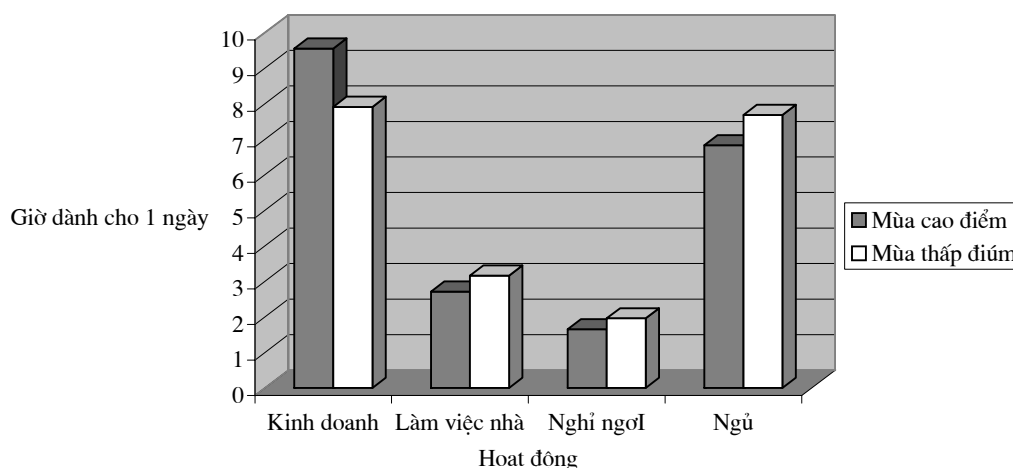
số các nữ doanh nhân có đăng ký kinh doanh, 21 % trả lời là đăng ký kinh doanh theo tên của họ, 12% khẳng định dưới tên của chồng và 3% đăng ký dưới tên của người khác.

2.2.6 Những dao động mùa vụ trong công việc, hộ gia đình và các hoạt động thư giãn

Hầu hết các học viên đều cung cấp những dao động về khối lượng công việc trong mùa cao điểm và mùa thấp điểm, do đó xác định được khối lượng công việc. Do thời gian tập trung cho các hoạt động kinh doanh tăng lên từ 7.91 giờ/ngày trong mùa thấp điểm lên tới 9.55 giờ/ngày trong mùa cao điểm, thời gian dành cho các hoạt động gia đình, thư giãn và ngủ giảm xuống (xem biểu đồ 5).

- **Việc gia đình:** Trong mùa thấp điểm, nữ doanh nhân dành 3.16 giờ một ngày cho công việc gia đình, chăm sóc con cái và cha mẹ. Trong mùa cao điểm, tổng số thời gian dành cho các hoạt động này còn trung bình 2.71 giờ một ngày.
- **Thư giãn:** Trên 32% học viên cho biết trong mùa cao điểm thời gian dành cho thư giãn giảm xuống. Trung bình thời gian dành cho các hoạt động thư giãn giải trí giảm từ 1.96 trong mùa thấp điểm xuống 1.65 trong mùa cao điểm.
- **Ngủ:** Trong mùa thấp điểm, các học viên dành trung bình 7.68 giờ để ngủ. Số giờ dành để ngủ giảm xuống còn 6.83 giờ một tối trong mùa cao điểm.

Biểu đồ 5. Số giờ dành cho các hoạt động trong mùa cao điểm và thấp điểm



2.2.7 Nguồn thu nhập chính

Học viên được hỏi nguồn thu nhập từ kinh doanh có phải là nguồn thu nhập chính của gia đình hay không. Câu trả lời trước và sau đào tạo không có thay đổi nhiều, vì 77% học viên trả lời là đúng trước khi tham gia đào tạo và 74% vẫn trả lời là đúng sau khi tham gia chương trình đào tạo.

2.2.8 Tạo việc làm

Do hầu hết các nữ doanh nhân là chủ các doanh nghiệp gia đình, nên 49% trả lời họ tuyển lao động là các thành viên trong gia đình, rất ít trả lời (21%) là thuê lao động bên ngoài với mức lương cơ bản.

Khi các chủ doanh nghiệp được hỏi họ có tuyển thêm lao động sau khi tham gia chương trình đào tạo của SYB,

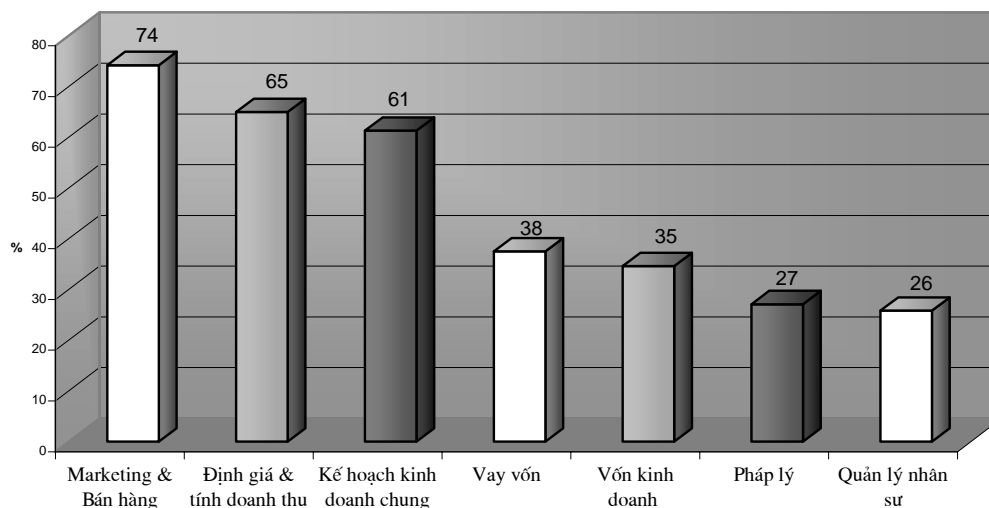
- 170 chủ doanh nghiệp (75%) trả lời không.
- 56 chủ doanh nghiệp (25%) trả lời là có.

Sau khi tham gia chương trình đào tạo, có 185 chỗ việc làm mới được tạo ra, tăng trung bình khoảng từ 3.26 lao động một doanh nghiệp tới 4.04 (gồm cả chủ doanh nghiệp). Ngoài ra, 40 doanh nghiệp có mong muốn tuyển thêm người trong sáu tháng tới.

2.2.9 Các kỹ năng được áp dụng trong kinh doanh

Kỹ năng kinh doanh trong chương trình SYB được các nữ doanh nhân đánh giá là hữu ích và dễ áp dụng trong kinh doanh là: marketing, định giá, cách tính doanh thu và kế hoạch kinh doanh chung. Do các doanh nghiệp tuyển dụng rất ít lao động, nên việc quản lý nhân sự không phải là quá quan trọng. Lập kế hoạch lưu chuyển tiền mặt là bài toán khó và chỉ được tiến hành mỗi quý một lần trong các doanh nghiệp. (xem biểu đồ 6).

Biểu đồ 6. áp dụng các kỹ năng học được qua các khoá đào tạo SYB



2.2.10 Trách nhiệm trong các doanh nghiệp

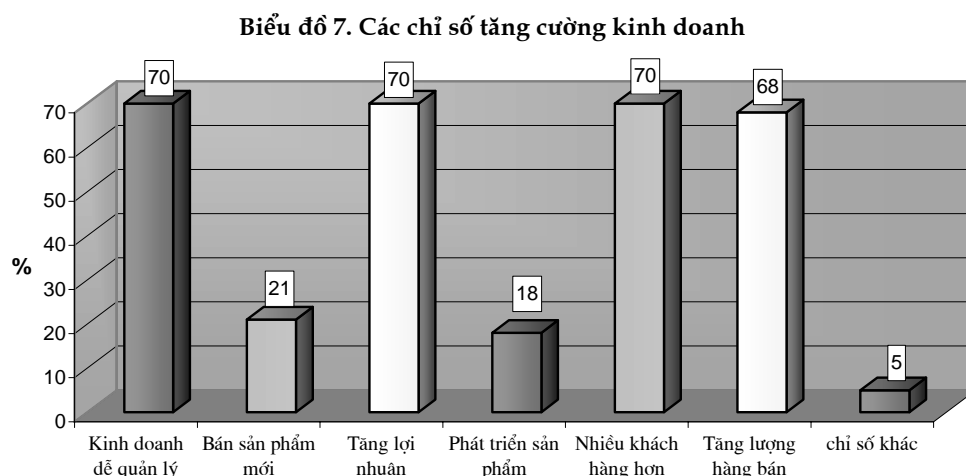
Trách nhiệm điều hành doanh nghiệp thường được chia theo giới. Người chồng thường chịu trách nhiệm quản lý lao động (37%) và vận chuyển (23%), trong khi nữ doanh nhân chịu trách nhiệm về doanh thu (79%), định giá (77%), và mua bán (58%). Hoạt động mà cả hai cùng chịu trách nhiệm chung là lên kế hoạch kinh doanh (15%).

Người lao động nhìn chung được tin cậy giao một phần nhỏ trách nhiệm. Tuy nhiên, qua điều tra cho thấy lĩnh vực chính mà người lao động được tin cậy giao cho là lập kế hoạch sử dụng vốn (27.5%).

Điều đáng chú ý là các nữ doanh nhân tiến hành các hoạt động quản lý kinh doanh một mình. Chỉ có ngoại lệ là trong các lĩnh vực lập kế hoạch sử dụng vốn, các vấn đề liên quan đến pháp lý và quản lý người lao động.

2.2.11 Cải thiện doanh nghiệp

Khoảng 97% chủ doanh nghiệp khẳng định hoạt động kinh doanh của họ tăng lên đáng kể sau khi tham gia chương trình đào tạo SYB. Hầu hết các doanh nghiệp tăng lợi nhuận, khách hàng và bán hàng (xem biểu đồ 7). Chỉ có 3% trả lời hoạt động kinh doanh có chiều xu hướng đi xuống.



2.2.12 Lợi nhuận và thu nhập hàng tháng

Thu nhập trung bình hàng tháng của nữ doanh nhân khoảng từ 2 triệu đồng tới trên 10 triệu đồng một tháng (xem Bảng 3). Lợi nhuận hàng tháng trong khoảng từ dưới 1 triệu đồng tới trên 50 triệu đồng (xem Bảng 4). Trong thời gian phỏng vấn, khoảng 49% chủ doanh nghiệp khẳng định họ có thêm nhiều tiền dành cho chi tiêu cá nhân hơn trước khi tham gia đào tạo SYB. Chỉ có 5% cho biết chi tiêu giảm xuống do thu nhập kém đi.

Bảng 3. Thu nhập bình quân từ bán hàng

Thu nhập tính theo đồng Việt Nam	%
Dưới 2 triệu đồng	21
Từ 2 triệu - 5 triệu	22
5 triệu - 10 triệu	17
10 triệu - 20 triệu	13
20 triệu - 30 triệu	4
30 triệu - 50 triệu	3
Trên 50 triệu	11

Bảng 4. Lợi nhuận bình quân hàng tháng

Lợi nhuận tính theo đồng Việt Nam	%
Dưới 1 triệu	51
1 triệu - 2 triệu	21
2 triệu - 5 triệu	14
5 triệu - 10 triệu	2
10 triệu - 20 triệu	1
20 triệu - 30 triệu	.4
Trên 30 triệu	.4

2.2.13 Các nguồn tài chính

Sau khi hoàn thành đào tạo SYB, 85 % học viên có thể tăng thêm vốn kinh doanh. Trong số các học viên này, 75% vốn là do tiết kiệm cá nhân, và chỉ có 3% vay vốn từ ngân hàng Thương mại – Phần lớn vốn vay này khoảng 1,000,000 đồng, với tỷ lệ vay vốn giảm thì số vốn vay tăng. Phần lớn trả lời chưa bao giờ vay vốn trước khi được đào tạo SYB.

Tỷ lệ được vay vốn là 39%, Nguyên nhân ban đầu do không được duyệt vay vốn là do không đủ thế chấp. Trong hầu hết các trường hợp, vấn đề này có liên quan trực tiếp tới việc chưa bình đẳng giới trong khía cạnh quyền về tài sản.

2.2.14 Nâng cao vị thế xã hội

Gia đình ủng hộ trong khi đào tạo

Trong khi tham gia đào tạo, 84% học viên nhận được sự ủng hộ của các thành viên trong gia đình, và 75% nhận được sự hỗ trợ của chồng. Cả trong lĩnh vực kinh doanh hộ gia đình và quản lý kinh doanh đều nhận được sự ủng hộ. Tuy nhiên, 7% học viên phàn nàn trong thời gian đào tạo họ không nhận được sự ủng hộ của các thành viên trong gia đình.

Tự tin và ra quyết định

Gần 90 % học viên khẳng định, họ thấy tự tin hơn khi tiến hành các lĩnh vực khác nhau trong kinh doanh sau khi tham gia đào tạo SYB. Đặc biệt, 80% thấy tự tin hơn trong quản lý tài chính, và 76% trả lời họ ra quyết định một cách độc lập hơn.

Mạng lưới giữa các học viên SYB

Điều tra cho thấy khoảng 74% học viên vẫn duy trì mối liên hệ với các học viên trong cùng khoá học. Quan hệ giữa các nữ doanh nhân nhằm trao đổi thông tin một cách thường xuyên.

2.3 CÁC CÂU TRẢ LỜI PHẦN B (Dành cho các học viên chưa có doanh nghiệp)

Trong số 258 học viên được điều tra,

- 18 không có doanh nghiệp khi tham gia đào tạo SYB, và chỉ có 16 người trả lời các câu hỏi phần B của cuộc điều tra;
- 3 học viên khởi sự doanh nghiệp mới sau khi tham gia đào tạo

2.3.1 Các nguồn thu nhập

Phần lớn các học viên hiện chưa thành lập doanh nghiệp khẳng định trước khi tham gia đào tạo SYB nguồn thu chủ yếu của họ là làm nông nghiệp. Mười một người làm ruộng, một người là công chức, và một người làm nghề tự do. Trong số 3 chủ doanh nghiệp mới, có hai người có nguồn thu nhập từ làm nông nghiệp, và một kinh doanh cá thể.

2.3.2 Các doanh nghiệp mới

Có ba doanh nghiệp mới được thành lập từ khi có chương trình đào tạo SYB. Một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, doanh nghiệp khác trong lĩnh vực dịch vụ và doanh nghiệp thứ ba trong sản xuất nông nghiệp. Khi các doanh nhân mới được hỏi tại sao lại khởi sự doanh nghiệp, một học viên trả lời do không thể tìm được nguồn thu nhập khác, trong khi hai người khác nói họ khởi sự doanh nghiệp vì có ý tưởng kinh doanh.

2.3.3 Thu nhập và lợi nhuận của doanh nghiệp mới

Lợi nhuận của cả ba doanh nghiệp mới tương đối nhỏ, tổng số nhỏ hơn 2 triệu đồng. Hầu hết nguồn lợi của thu nhập và lợi nhuận được thấy trong khu vực dịch vụ doanh nghiệp có thu nhập khoảng giữa 20-30 triệu đồng và lợi nhuận biên khoảng từ 1-2 triệu đồng. Thu nhập và lợi nhuận biên thấp nhất là trong khu vực sản xuất nông nghiệp, thu nhập hàng tháng thấp hơn 2 triệu đồng và lợi nhuận nhỏ hơn 1 triệu đồng.

2.3.4 Marketing đầu ra

Tất cả các doanh nghiệp đều bán hàng trực tiếp cho khách hàng.

2.3.5 Đăng ký kinh doanh

Không một doanh nghiệp nào có đăng ký kinh doanh.

2.3.6 Việc làm trong các doanh nghiệp mới

Cả ba doanh nghiệp mới đều là kinh doanh hộ gia đình chỉ tuyển 3 hoặc 4 lao động (kể cả chủ doanh nghiệp), Do đó tạo việc làm cho khoảng 10 người. Tất cả người lao động trong các doanh nghiệp trên đều là các thành viên trong gia đình. Không một doanh nghiệp mới nào có kế hoạch tuyển thêm lao động trong 6 tháng tới.

2.3.7 Các nguồn tài chính

Mặc dù chỉ có 3 học viên khởi sự doanh nghiệp, 12 học viên tham gia đào tạo khác cố gắng tăng nguồn vốn từ tiết kiệm cá nhân và các nguồn không chính thức khác, cho thấy họ có thể khởi sự doanh nghiệp ở một thời điểm nào đó trong tương lai. Không ai trong số họ vay vốn ngân hàng. Vốn để thành lập cơ sở sản xuất khoảng 500,000 đồng, đơn vị sản xuất nông nghiệp khoảng 10,000,000 đồng. Đơn vị kinh doanh dịch vụ số vốn không xác định.

2.3.8 Nâng cao vị thế xã hội

Gia đình ủng hộ trong quá trình đào tạo

Trong quá trình đào tạo hầu hết các học viên nhận được sự ủng hộ của gia đình (77.7%). Gần như toàn bộ những người được hỏi cho biết chồng mình đã ủng hộ và hỗ trợ họ trong công việc gia đình và kinh doanh.

Mạng lưới giữa các học viên SYB

Mười một trong số mười sáu người được hỏi có trao đổi thông tin kinh doanh với nhau từ sau khoá học. Họ có xu hướng gặp gỡ nhau để chia sẻ các thông tin và các vấn đề liên quan tới kinh doanh.

3. KẾT QUẢ CỦA CÁC PHÒNG VẤN TIẾP THEO (2001)

Các phỏng vấn tiếp theo được tiến hành vào tháng 7/tháng 8 năm 2001 để xem xét thêm các chủ đề được đưa ra trong điều tra trước. Phỏng vấn được tiến hành tại xã Tân Triều và Đại Kim, xã Cầu Đắc Chính, Đoạn Xá 1- Hồng Phong, Hùng Thắng – Hạ Long và Thành phố Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh (xem phụ lục 1 về danh sách người được phỏng vấn).

Tổng số có 20 nữ doanh nhân được phỏng vấn:

- 10 người đã tham gia đào tạo SYB. Tất cả họ đều có doanh nghiệp khi tham dự khoá học. (xem phụ lục 4 danh sách các câu hỏi).
- 10 người còn lại chưa được tham dự đào tạo SYB. Họ là những phụ nữ được lựa chọn từ hàng xóm của những người được hưởng lợi không tham dự được vì một số lý do (xem phụ lục 5 phần danh sách các câu hỏi).

Bà Nguyễn Thị Thân-hàng thuỷ tinh

“Kiến thức đã làm tăng sự tự tin của Tôi”

Khi Bà Thân bắt đầu kinh doanh vài năm trước đây, Bà Thân tuyển 18 công nhân sản xuất thuỷ tinh. Bà đã được mời tham gia khoá học về Marketing ở thành phố Hồ Chí Minh. Khóa học đã gợi ý cho Bà về sản phẩm mới, thiết kế mới và cải thiện bao bì. Với chất lượng tốt hơn và bao bì đẹp hơn, Bà Thân đã có thể tăng giá cả và lượng hàng bán ra. Doanh nghiệp của Bà Thân hiện có 30 lao động sản xuất 35 tấn thuỷ tinh hàng năm. Doanh nghiệp của Bà tăng 112% trong năm 2000 và theo bà có thể tăng lên 120% trong năm 2001. Do thành công trong hoạt động kinh doanh, Bà Thân được lựa chọn tham dự Hội nghị” anh hùng lao động 10 năm giai đoạn chuyển đổi ở Quảng Ninh”.

Hiện Bà Thân là thành viên của Hiệp Hội kinh doanh và Câu lạc Bộ doanh nhân nữ Hạ Long. Mạng lưới câu lạc bộ giúp Bà có nhiều mối quan hệ và có hội để học hỏi về kinh nghiệm quản lý kinh doanh. Từ cảm giác lo sợ khi phải tự mình điều hành doanh nghiệp nay Bà Thân rất tự tin: *“Kiến thức mà tôi học được từ các khoá đào tạo đã giúp tôi tăng sự tự tin vào bản thân và trong kinh doanh.”*

Các khu vực kinh doanh: Hầu hết các nữ doanh nhân được phỏng vấn đều tham gia trong các hoạt động kinh doanh đòi hỏi rất ít kỹ năng kỹ thuật và đầu tư thấp. Hầu hết các doanh nghiệp đều là các hộ kinh doanh gia đình, thu hút rất ít lao động ngoài số thành viên trong gia đình. Chỉ có ba hoặc bốn doanh nghiệp tuyển lao động bên ngoài.

Trong số người được phỏng vấn, 10 (50%) trong số 20 hoạt động trong lĩnh vực **thương mại**. Các hoạt động này bao gồm các sản phẩm khác nhau như: thức ăn, gốm sứ và vật liệu xây dựng v.v.

Sản xuất gồm 6 trong số 20 doanh nghiệp. Các doanh nghiệp này sản xuất bánh, kẹo, lụa, túi nhựa, dây chun và các sản phẩm len dạ. Hai doanh nghiệp còn lại sản xuất để xuất khẩu và bán buôn cho các thương gia nước ngoài.

Hai doanh nghiệp hoạt động trong **khu vực dịch vụ** kinh doanh khách sạn và nhà hàng. Trong số hai doanh nhân còn lại, một người làm cây cảnh, một người bán lẻ cá giống ở chợ.

Chủ doanh nghiệp: vấn đề chủ doanh nghiệp thể hiện không rõ. Doanh nghiệp thường là doanh nghiệp gia đình, đóng góp vào nguồn thu nhập chính của gia đình. Vì vậy, trong một số trường hợp người chồng tuyên bố là chủ doanh nghiệp (khoảng 20%), trong khi các doanh nghiệp khác tuyên bố cả vợ và chồng đều chịu trách nhiệm điều hành doanh nghiệp. Một trường hợp, cha mẹ chồng là người đầu tư và doanh nghiệp được coi là góp vốn. Vấn đề về chủ doanh nghiệp tương đối phức tạp bởi thực tế là hầu hết các doanh nghiệp không đăng ký chính thức dưới tên cụ thể của người chủ doanh nghiệp.

Tiền lương: Rất nhiều nữ doanh nhân được phỏng vấn không nhận lương. Tuy nhiên, 5 trong số người được tham dự đào tạo SYB cho biết họ bắt đầu tự trả lương cho mình với mức lương từ 500,000 đồng tới 2 triệu đồng một tháng.

Phân chia về giới trong lao động: Một xu hướng khác được nhận biết trong khi phỏng vấn là người chồng thường quản lý các hoạt động marketing, đặc biệt trong các đơn vị sản xuất. Hàng hoá sản xuất ra thường được bán qua các cửa hàng bán buôn nơi có hệ thống khách hàng nhiều hơn, cả ở trong nước và nước ngoài và do nam giới/người chồng có quan hệ chặt chẽ trong việc vận chuyển hàng hoá. Điều này đôi khi dẫn đến việc phân chia rõ ràng về giới. Tuy nhiên, xu hướng này không thể hiện trong các doanh nghiệp thương mại, vì các doanh nghiệp thương mại bán hàng trực tiếp cho khách hàng.

Mở rộng kinh doanh của Bà Vũ Thị Thắm

Bà Thắm bán hàng quần áo và màn chống muỗi tại nhà ở xã Cẩm Vũ, Huyện Cẩm Giang, Tỉnh Hải Dương. Sau khi tham dự khoá tập huấn quản lý kinh doanh SIYB, Bà đã nảy sinh ý tưởng sản phẩm mới và quyết định thành lập doanh nghiệp và bán màn chống muỗi theo thiết kế riêng. Hiện nay Bà sử dụng hai lao động thường xuyên để may màn và 3 hàng xóm giúp bán hàng. Doanh nghiệp của bà tăng về lợi nhuận và cho phép Bà tái đầu tư bằng cách mua thêm máy khâu để nâng cao chất lượng.

Với sự trợ giúp của chương trình SIYB, Bà Thắm đã tham dự Hội chợ Thương mại năm 2000, trong thời gian này bà gặp gỡ với một số khách hàng mới. Đơn vị hỗ trợ ở Hải Dương đã trợ giúp Bà tiếp tục mối quan hệ với những người Bà đã gặp và Bà Thắm ký hợp đồng thầu phụ với hai đối tác kinh doanh mới, mở rộng phạm vi sản phẩm của mình, may ga phủ giường, gối và vỏ đệm.

3.1 CÁC XU HƯỚNG HỖ TRỢ/MÂU THUẦN TỪ NGHIÊN CỨU NĂM 2000

Phỏng vấn đã chứng minh các kết quả của báo cáo tiến hành lần trước, có một số thay đổi trong lĩnh vực nâng cao vị thế xã hội. Xu hướng chính hỗ trợ hoặc mâu thuẫn với các kết quả lần trước như sau::

- **Tăng lượng hàng hoá bán ra và tạo thu nhập:** Hầu hết tất cả các học viên SYB được phỏng vấn khẳng định kết quả điều tra liên quan đến tăng lượng hàng hoá bán hàng tạo thu nhập, và chỉ có một nửa trong số họ đầu tư đa dạng hoá sản phẩm từ khi họ tham gia đào tạo SYB.
- **Tự tin, động cơ thúc đẩy và địa vị xã hội:** Tất cả các học viên của SYB cảm thấy tự tin hơn và cảm thấy có động cơ thúc đẩy khi tiến hành kinh doanh theo hướng dẫn

học được trong khi tham gia đào tạo và họ có thể dành tiền cho việc học hành của con cái và các nhu cầu khác của gia đình. Họ cũng dành được địa vị trong cộng đồng do mở rộng kinh doanh và theo cách mà họ điều hành doanh nghiệp.

- **Sự phân chia trách nhiệm:** Dần dần không có sự phân biệt giữa việc phân công nhiệm vụ quản lý và kinh doanh. Kết quả là, chức năng cơ bản của các doanh nghiệp vẫn dựa trên nền tảng không chính thức.
- **Các trở ngại thời gian:** Trong số 10 doanh nhân đã tham gia chương trình đào tạo SYB, 9 người phàn nàn về sức ép thời gian khiến họ có rất ít thời gian dành cho thư giãn và các hoạt động khác.
- **Mức lương:** Điều tra phát hiện có sự thay đổi. 10 nữ doanh nhân tham gia chương trình đào tạo SYB, 5 trong số họ tự trả lương cho chính mình khoảng từ 500,000 đồng đến 2 triệu đồng.
- **Ra quyết định:** Mặc dù bốn câu trả lời phỏng vấn theo các loại hình được nêu ra cho thấy họ là những người duy nhất ra quyết định trong doanh nghiệp, và những người khác trả lời họ cùng chồng và các thành viên khác trong gia đình ra quyết định, Việc trao đổi thêm với chồng và gia đình nhà chồng đặt ra nghi ngờ về cấp độ ra quyết định đạt được và mức độ trao quyền cho nữ doanh nhân.
- **Kiểm soát và tiếp cận các nguồn lực:** Mặc dù các câu trả lời của nữ doanh nhân là tích cực, song thực tế từ các thành viên khác trong gia đình đưa ra mối nghi ngờ có liên quan tới phạm vi mà người phụ nữ thực sự kiểm soát và tiếp cận các nguồn lực. Chỉ có bốn nữ doanh nhân được vay vốn từ các tổ chức chính thức (ba từ VWU và một từ ngân hàng với sự trợ giúp của chồng), số nữ doanh nhân còn lại chủ yếu dựa vào tiết kiệm và các nguồn tài chính không chính thức (bạn bè và các thành viên trong gia đình). Tất cả các nữ doanh nhân đều chỉ ra sự công kênh của thủ tục vay vốn từ ngân hàng và khó khăn trong thế chấp. Một số người thể hiện mong muốn có tổ chức tài chính phục vụ các nhu cầu của phụ nữ.

Chị Lê Thị Thanh Thảo

Chị Lê Thị Thanh Thảo điều hành doanh nghiệp thủ công mỹ nghệ và gấm thêu kim tuyến ở làng Triều Khúc, xã Tân Triều, Huyện Thanh Trì, Hà Nội. Doanh nghiệp của Chị trước đây là cơ sở sản xuất gấm thêu nhỏ và Chị thảo không biết chắc cách điều hành doanh nghiệp.

Sau đó Chị thảo được mời tham chương trình đào tạo của SIYB kết hợp với khoá tập huấn về xuất khẩu của Phòng Hỗ trợ Dự án Hà Nội. Đào tạo đã giúp Chị hiểu hơn về các nhu cầu của thị trường, yêu cầu về chất lượng, và cách tiếp cận thị trường trong nước và quốc tế. Chị học được cách sản xuất sản phẩm có thể tiêu thụ được bằng cách cải thiện chất lượng và thiết kế. Chị Thảo cũng tham dự khoá đào tạo thiết mẫu thời trang do giám đốc của Viện thiết kế mẫu và thời trang (FADIN) giảng dạy. Khoá học đã giúp cô Chị có sáng kiến, tạo cảm hứng để chị tạo ra các thiết kế riêng của mình.

Tự tin vào khả năng của mình, Chị thảo đã mở rộng doanh nghiệp. Lao động tăng lên từ 3 người lên tới 10 người Chị đã thay khung củi dệt bằng tay bằng 5 máy dệt bằng máy. Chị nói một cách tự hào: *"Bây giờ tôi giữ vai trò quyết định, tôi có thể quản lý toàn bộ doanh nghiệp. Tôi rất tự tin trong kinh doanh"*

- **Kỹ năng:** Hầu như tất các kỹ năng khác nhau được cung cấp trong khoá đào tạo đều sát với các nhu cầu của nữ doanh nhân.
- **Hiệp hội kinh doanh:** Hầu hết các nữ doanh nhân đều có liên hệ với các học viên khác trong các chương trình đào tạo và đã thành lập các câu lạc bộ kinh doanh có cùng các hoạt động kinh doanh.

4. KẾT LUẬN

Kết quả của báo cáo này cho thấy đào tạo SIYB ở Việt Nam đã có tác động tích cực lên các nữ doanh nhân ở các vùng nông thôn theo 4 cấp như sau:

- **Sự thích hợp của đào tạo:** 73% cho biết việc đào tạo và tài liệu rất tốt;
- **Việc áp dụng các kỹ năng:** 74 % cho biết kỹ năng marketing được áp dụng, 65 % kỹ năng đặt giá, và 61% lập kế hoạch kinh doanh;
- **Kinh doanh:** Bằng cách tăng hàng hoá bán ra, thu nhập v.v của doanh nghiệp;
- **Công việc/Việc làm:** Bằng cách tạo thêm nhiều doanh nghiệp và việc làm;
- **Cá nhân/Hộ gia đình:** Bằng cách tăng thu nhập cho chi tiêu của các hộ gia đình;
- **Xã hội:** Bằng cách tăng sự tự tin cho nữ doanh nhân.

4.1 CÁC LĨNH VỰC KINH DOANH

Đào tạo SYB nhìn chung có tác động tích cực lên một số đối tượng phụ nữ được lựa chọn và có liên quan tới hoạt động của doanh nghiệp. Ngoài ra, đào tạo mang lại kết quả là tăng lượng hàng hoá bán ra và thu nhập.

- Khoảng 97% học viên cho biết hoạt động kinh doanh của họ được cải thiện một cách đáng kể sau đào tạo SYB. Phần lớn học viên cho biết doanh nghiệp của họ dễ quản lý hơn (70 %), lợi nhuận tăng (70%), số lượng khách hàng tăng (70%), và hàng hoá bán ra cũng tăng lên (68%).
- Sau khi tham gia đào tạo SYB, 34 % doanh nhân nữ có đăng ký kinh doanh so với 31% trước khi tham gia đào tạo SYB.

Các chủ đề quản lý kinh doanh trong chương trình đào tạo SYB còn có tác động đối với việc điều hành doanh nghiệp hàng ngày, cũng như quản lý các báo cáo kinh doanh và tài chính. Những cải thiện này tạo điều kiện cho nữ doanh nhân nhận biết giá trị của các hoạt động kinh doanh chung theo các hướng dẫn quản lý cơ bản.

4.2 CÁC KHÍA CẠNH CÔNG VIỆC/TẠO VIỆC LÀM

Đào tạo SYB có tác động tích cực lên việc làm. Sau khi được đào tạo SYB, một số lượng việc làm mới được tạo ra và một số lượng nhỏ các doanh nghiệp mới được thành lập.

- 56 chủ doanh nghiệp tuyển lao động mới, tạo ra 185 việc làm mới.
- 40 chủ doanh nghiệp cho biết họ muốn tuyển thêm lao động mới trong vòng 6 tháng.
- Trong số 18 học viên chưa có doanh nghiệp trong thời gian đào tạo SYB, có 3 người đã thành lập doanh nghiệp mới tại thời điểm điều tra, tạo ra việc làm cho khoảng 10 việc làm mới.
- Do không có số việc làm bị giảm được báo cáo, điều đó cho thấy đào tạo SYB đã góp phần duy trì số việc làm hiện có. Khoảng 170 doanh nghiệp có thể duy trì được số việc làm và chắc chắn đào tạo SYB đã góp phần vào việc này.

4.3 CÁC KHÍA CẠNH CÁ NHÂN/ HỘ GIA ĐÌNH

Đào tạo SYB đã có tác động tích cực tới việc tăng các nguồn lực của phụ nữ cho việc chi tiêu cá nhân. Ngoài ra, phụ nữ đã nhận được sự ủng hộ của các thành viên trong gia đình và của chồng trong khi tham gia đào tạo SYB.

- Khoảng 49% khẳng định thu nhập dành cho chi tiêu cá nhân đã tăng lên.
- 75% học viên cho biết thu nhập từ doanh nghiệp là nguồn thu nhập chính của gia đình.
- Phụ nữ cho biết 78% các thành viên trong gia đình và 75% nhận được sự ủng hộ của chồng trong thời gian tham gia đào tạo.

4.4 CÁC KHÍA CẠNH XÃ HỘI

Đào tạo SYB có tác động tích cực đối với việc nâng cao vị thế cho phụ nữ thông qua tăng sự tự tin và đem lại cơ hội để xây dựng mạng lưới liên lạc giữa phụ nữ với nhau.

- Khoảng 90% khẳng định họ thấy tự tin trong việc điều hành doanh nghiệp hơn trước khi tham gia đào tạo mặc dù cuộc điều tra tiếp theo có dự định nâng cao chất lượng của kết quả này.
- 80% cảm thấy tự tin hơn trong việc quản lý tài chính.
- 76% cảm thấy độc lập hơn trong việc ra quyết định.
- 74% duy trì mối quan hệ với các học viên cùng lớp thông qua việc trao đổi thông tin một cách thường xuyên.

“Kiến thức tôi nhận được từ khoá đào tạo đã giúp tôi tự tin vào chính mình và trong kinh doanh.”

- Bà Nguyễn Thị Thân

4.5 KẾT LUẬN CHUNG

Báo cáo tập trung vào thực trạng và một số vấn đề mà các nữ doanh nhân đang phải đối mặt trong các khu vực nông thôn. Trong khi “các nữ doanh nhân” không phải hoạt động trong cùng một loại hình kinh doanh - Có nhiều nhóm nhỏ chia theo ngành, quy mô kinh doanh, địa điểm, mong muốn, tham vọng v.v–đặc tính chung về phát triển con người như giáo dục, tiếp cận các nguồn lực, và các vấn đề khác có liên quan chặt chẽ trong quá trình phát triển kinh doanh, đặc biệt về giới.

Không dễ gì khi đưa ra các giải pháp nâng cao vị thế về kinh tế cho phụ nữ, các chương trình đào tạo quản lý như chương trình SYB – mặc dù không được thiết kế cho đối tượng phụ nữ - có thể giúp tăng cường kỹ năng kinh doanh cho nữ doanh nhân và giúp họ phát triển lợi thế cạnh tranh trong việc quản lý doanh nghiệp, bằng cách này tạo ra các vị trí thuận lợi hơn. Như báo cáo đã nêu, các nữ doanh nhân được lựa chọn từ các tỉnh, thành phố Hà Nội, Quảng Ninh và Hải Dương được hưởng lợi từ đào tạo SYB đã thành công trong việc áp dụng các kỹ năng học được vào các giao dịch kinh doanh hàng ngày.

5. KHUYẾN NGHỊ

Các khuyến nghị về kỹ thuật và phương pháp dưới đây được dựa trên kết quả của câu hỏi điều tra toàn diện và các điều tra tiếp theo:

5.1 CÁC KHUYẾN NGHỊ KỸ THUẬT

5.1.1 Mở rộng nội dung đào tạo

Hầu hết các kỹ năng kinh doanh thu được trong khoá đào tạo SYB được chứng minh là đáp ứng được các yêu cầu của nữ doanh nhân. Tuy nhiên, có một số yêu cầu đào tạo trong các lĩnh vực sau:

- Các yếu tố nhạy cảm giới, như sự tự tin của phụ nữ v.v ;
- Khoá tập huấn nâng cao như Mở rộng doanh nghiệp (EYB) như dự định đang được ILO phát triển;
- Các khoá tiếp theo về các chủ đề cụ thể như marketing, tài chính và cho thuê.

Khuyến nghị chương trình SYB xem xét tập trung đặc biệt vào các lĩnh vực có liên quan tới vấn đề bình đẳng giới và mở rộng đào tạo đáp ứng được các nhu cầu mới của các doanh nhân nữ như thành lập và phát triển doanh nghiệp. Đặc biệt phối hợp với Oxfam-Québec để cung cấp các cơ hội tốt nhằm chính thức hoá và lồng ghép giới vào trong các chương trình đào tạo SYB. Lần lượt, áp dụng vào chương trình đào tạo SYB ở khắp Việt Nam.

5.1.2 Tiếp tục ủng hộ mạng lưới liên lạc của phụ nữ

Hầu hết các doanh nhân vẫn giữ mối liên lạc với các học viên trong các chương trình đào tạo và một số người đã hình thành các câu lạc bộ doanh nhân dựa trên cùng hoạt động kinh doanh. Yêu cầu Dự án SIYB giúp đỡ xây dựng mạng lưới liên lạc thông qua việc hỗ trợ thành lập các Hiệp hội doanh nhân để phát triển và tăng cường doanh nghiệp. Việc hình thành các Hiệp hội như vậy sẽ cho phép các nữ doanh nhân tiếp tục tăng cường doanh nghiệp của mình và mạng lưới xã hội. Ngoài ra, mối liên hệ với các đối tác thực hiện dự án SIYB, VCCI, cũng cần tăng cường.

5.1.3 Bổ sung sửa đổi chương trình đào tạo SYB

Kết quả phỏng vấn cho thấy một số học viên chưa thật nhất trí với lịch đào tạo từ 5 đến 6 ngày. Việc kéo dài thời gian liên tục trên một tuần có thể gây sức ép lên một số nữ doanh nhân vì họ phải tiến hành hai nhiệm vụ cùng một lúc đó là công việc kinh doanh và gia đình.

Vì vậy, cần bổ sung sửa đổi lịch đào tạo để đáp ứng được các yêu cầu của học viên nữ. Cần xem xét một số khả năng như tổ chức đào tạo theo kiểu từng học phần một, trong đó các học phần có thể được dạy độc lập trong khoảng thời gian dài hơn. Cách thứ hai là: có thể tổ chức khoá học vào buổi tối (hoặc vào thời điểm thích hợp) sau khi công việc trong gia đình đã kết thúc.

Ngoài ra, dựa vào kết quả của hai nhóm đào tạo, khuyến nghị dự án SIYB và các tổ chức đối tác tập trung hơn trong việc lựa chọn học viên của các chương trình “Khởi sự doanh nghiệp” và “Tăng cường khả năng kinh doanh” một cách riêng biệt, hỗ trợ họ trước đào tạo và sau đào tạo.

5.2 KHUYẾN NGHỊ VỀ PHƯƠNG PHÁP

5.2.1 Tiếp tục tiến hành các cuộc điều tra đánh giá tác động của chương trình

Cuộc điều tra này góp phần quan trọng trong lĩnh vực đánh giá tác động của chương trình đào tạo SYB bằng cách tập trung vào các nhu cầu cụ thể của nhóm đối tượng nữ doanh nhân trong khu vực nông thôn. Các cuộc điều tra sau cần tập trung vào nhóm đối tượng này, cũng như các nhóm đối tượng khác sẽ giúp tăng cường hiểu biết chung về tác động của đào tạo SYB trong các ngữ cảnh khác nhau và các nhóm đối tượng khác nhau.

5.2.2 Tăng quy mô mẫu điều tra đối với phụ nữ chưa có doanh nghiệp

Trong số 258 mẫu điều tra được hỏi chỉ có 18 người chưa có doanh nghiệp trước khi tham gia đào tạo SYB, trong số đó chỉ có 16 người trả lời câu hỏi điều tra. Do quy mô mẫu nhỏ nên rất khó để đưa ra kết luận về tác động của chương trình đối với những phụ nữ này. Vì vậy, khuyến nghị cần tập trung vào những phụ nữ này ngay từ đầu để giúp cho các cuộc điều tra đánh giá tác động trong tương lai. Cần có sự hiểu biết về các quá trình chủ chốt và các thủ tục có ảnh hưởng và tác động đối với phụ nữ trong quá trình chuyển đổi từ thất nghiệp sang phát triển doanh nghiệp cực nhỏ.

5.2.3 Mẫu ngẫu nhiên và các nhóm giám sát trong các nghiên cứu tác động trong tương lai

Xu hướng chỉ định trong nghiên cứu này khiến cho kết quả có thể không phản ánh đúng sự thực. Ví dụ như, phụ nữ không thật hài lòng với lịch đào tạo hoặc công việc kinh doanh có xu hướng đi xuống. Sự cố gắng nỗ lực ít được đưa vào trong nghiên cứu. Kết quả là nghiên cứu có thể không đánh giá được sự cân bằng của chương trình SYB. Với lý do nêu trên, khuyến nghị sử dụng các nhóm giám sát và sử dụng các mẫu ngẫu nhiên cho các nghiên cứu tác động trong tương lai.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Al-Khaldi, Kholoud (2001), *Chặng đường phía trước: hành trình của một nữ doanh nhân Jordani - (The Way Forward: Journeys of Jordanian Women Entrepreneurs, JOHUD/SBDC and Oxfam-Québec/OCSD, Amman, Jordan)*

Ba, Lợi và các tác giả khác (1999), *Thị trường Lao động ở Việt Nam: Tăng trưởng, xoá đói giảm nghèo và ổn định trong thị trường lao động của các nền kinh tế chuyển đổi ở Đông Nam á và Thái Lan trong mạng lưới Phân tích về Phát triển (1999), với sự tài trợ của Trung tâm Nghiên cứu về Phát triển, Ottawa, Canada. (The Labour market in Vietnam: Growth, Poverty Reduction and Adjustment Crisis, in Labour Markets in Transitional Economies in Southeast Asia and Thailand of Development Analysis Network, (1999), with funding from the International Development Research Centre, Ottawa, Canada).*

Sofia Carlsson và Trần Thị Lan Anh (2001), *Đánh giá ảnh hưởng chương trình SIYB Việt Nam 2001. (Impact Study 2001, SIYB Programme in Viet Nam, ILO/SIYB, PSU, Hanoi)*

Christensen, Jens & Lamotte, David (2000) - *(Ethnic Minorities - Emerging Entrepreneurs in Rural Viet Nam, A study on the Impact of Business Training of Ethnic Minorities," ILO, Viet Nam).*

Country Briefing Paper (1995), *Women in Development : Viet Nam, Asian Development Bank, Programme Department (West), Manila.*

Desai, J (1995), *Việt Nam qua lăng kính giới: Nghiên cứu sử dụng Cơ sở dữ liệu của cuộc điều tra hộ gia đình do UNDP thực hiện, Hà Nội – (Desai, J (1995), Viet Nam through the Lens of Gender: An Empirical Analysis Using Household Survey Data, UNDP, Hanoi).*

Elson, D (1995) *Transition to the Market: Some Implications for Human Resource Development, in P. Cook and F. Nixson (eds), The Move to the Market? Trade and Policy Reforms in Transitional Economics, Macmillan, London.*

ESCAP (1996), *Women Managers and Entrepreneurs in Viet Nam, ECSAP Advisory Assistance to Industry in Export Promotion (Gender Issues) mission report, Ricarda Weidinger, Bangkok.*

ESCAP (1999), *Women in Small Businesses in Indochina: Issues and key approaches, Bangkok.*

Finnegan, Gerry (1994), *Final Report on Planning for Rural Employment Promotion Programme: Programme Support Document on Small Enterprise Development Component, ILO / UNDP Programme VIE/94/005.*

Fong (1994), *Gender and Poverty in Viet Nam, The World Bank, Washington.*

Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam (1990) *Phụ nữ Việt Nam, số 4, Hà Nội – (Viet Nam Women's Union, (1990), Women of Viet Nam, No.4, Hanoi).*

Báo cáo tình hình phát triển của Việt Nam (2001) do Chính phủ Việt Nam và Ủy ban các Nhà tài trợ thực hiện – (Government of Viet Nam and Committee of Donors, (2001), Viet Nam Development Report, Hanoi).

ILO (1994), Lao động ảo ở Việt Nam Invisible Workers in Viet Nam, ILO, Geneva.

ILO (1995), Country Objectives - Viet Nam, ILO, Bangkok.

ILO, Multi-bilateral programme of technical co-operation, (1998), SIYB Project Document, Geneva.

Bản tin tháng 5 năm 1995 của Dự án Phát triển Mê Kông, số 3, Hà Nội (Mekong Project Development Facility (MPDF), Newsletter, (May, 1998), Findings, Issue 3, Hanoi).

Ủy ban Quốc gia vì sự tiến bộ của phụ nữ (2001), Sự tiến bộ của phụ nữ và bình đẳng giới ở Việt Nam, với sự hỗ trợ của UNDO, Đại sứ quán Vương quốc Hà Lan, CIDA, Ngân hàng Thế giới, Quỹ Ford, Hanoi (bản thảo) - (National Committee for the Advancement of Women (2001), Advancement of Women and Gender Equality in Vietnam, with support from the UNDO, the Royal Netherlands Embassy, CIDA, the World Bank, the Ford Foundation, Hanoi. (draft)).

Nguyễn Thị Tuyết Mai (1997), Phụ nữ trong Doanh nghiệp vừa và Nhỏ ở Việt Nam, báo cáo trình bày tại chương trình Khu vực về Văn hoá và hoà bình của UNESCO – (Women in Medium and Small Enterprises in Vietnam, report presented to the UNESCO Culture of peace Programme Regional)

Hội thảo về Nâng cao vị thế phụ nữ trong doanh nghiệp Vừa và Nhỏ, Bangkok – (Workshop on Women's Empowerment in Small and Medium Enterprises, Bangkok).

Oxfam (GB) (2000), Vietnam: New challenges for growth, equity and poverty reduction, (draft)

Project Document (1997), Multi-bilateral programme of technical co-operation, ILO, Geneva.

Tài liệu dự án do Cố vấn trưởng cung cấp tháng 8 năm 2001.

Mallon, Ray (1997), Mapping the Playing Field: Options for Reducing Private Sector Disincentives in Vietnam.

The World Bank (1993), The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy, Oxford University Press, Oxford. U.K.

The World Bank (1997), Vietnam Economic Report on Deepening Reform for Growth, Washington, D.C., U.S.A.

Trần Thị Vân Anh & Lê Ngọc Hùng (2000), Phụ nữ và Đổi mới, Nhà xuất bản Phụ nữ, Hà Nội - (Women and Doi Moi, Women Publishing House, Hanoi).

Trương Thanh Đàm (2002) Giới và sự Phát triển Doanh nghiệp ở Việt Nam dưới thời Đổi Mới: Các vấn đề về chính sách, nghiên cứu và đào tạo. Viện nghiên cứu các vấn đề về Xã Hội, Hague, Hà Lan – (Truong, Thanh-Dam (2002), Gender and Enterprise Development in Vietnam Under Doi Moi: Issues for Policy, Research, and Training. Institute of Social Studies, The Hague, The Netherlands).

United Nations (1999), Promoting Women's Participation in Economic Development in Indo-China: Plans of Action, UN, New York.

Hội Luật gia Việt Nam và Ngân hàng Thế giới, Cơ hội kinh tế bình đẳng cho Phụ nữ theo luật pháp Việt Nam và việc thực hiện trên thực tế, Hà Nội (Vietnam Lawyers' Association (VLA) and the World Bank, (2000), Equality of Economic Opportunity for Women under Vietnam Law and its Implementation in Fact, Hanoi).

Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam (1990), Phụ nữ Việt Nam, số 4, Hà Nội – (Vietnam Women's Union (1990), Women of Vietnam, No.4, Hanoi).

Vijverberg, Wim, and Jonathan Haughton (2001), Doanh nghiệp Hộ gia đình ở Việt Nam: Sự tồn tại, Tăng trưởng, và Mức sống. Tài liệu trình bày tại hội thảo về Phát triển kinh tế và phúc lợi xã hội: Bài học về chính sách từ Việt Nam, 16-18 tháng 5, 2001. (Vijverberg, Wim, and Jonathan Haughton (2001), Household Enterprises in Vietnam: Survival, Growth, and Living Standards. Paper presented at the Conference on Economic Growth and Household Welfare: Policy Lessons from Vietnam, Hanoi May 16-18, 2001).

Voeten, Jaap (2002). Management Training Effects on Women Entrepreneurs Who Own and Manage Micro and Small Enterprises. Maastricht School of Management, the Netherlands, TWMSE2 Project Working Paper 3.

Webster, L (1999), Doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam: trên đường tiến tới thịnh vượng, Tài liệu thảo luận về Khu vực tư nhân số 10, Dự án phát triển Mekong, Hà Nội (Webster, L (1999), SMEs in Vietnam : on the road to prosperity, Private Sector Discussions No.10, Mekong Project Development Facility, Hanoi).

DANH SÁCH PHỤ LỤC

Phụ lục 1.	<i>Danh sách người được phỏng vấn</i>	34
Phụ lục 2.	<i>Địa điểm và ngày tháng diễn ra các hoạt động của Oxfam -Québec</i>	36
Phụ lục 3.	<i>Câu hỏi điều tra của Dự án ILO/SIYB và điều tra của Oxfam -Québec</i>	37

DANH SÁCH NGƯỜI ĐƯỢC PHỎNG VẤN**Thời gian: 26/7/2001**

STT	Thời gian	Người được phỏng vấn	Nghề nghiệp	Địa chỉ
1.	8:00–8:15	Nguyễn Hữu Vị	Đại diện cho UBND xã Tân Triều	Tân Triều
2.	8:15–8:40	Nguyễn Thị Nga	Chủ tịch Hội Phụ nữ Xã Tân Triều	Tân Triều
3.	8:50–9:30	Triệu Thị Lan Chồng và bố chồng	Sản xuất, dệt lụa	Xóm Cầu, Tân Triều
4.	9:30–10:00	Cao Thị Huân + chồng	Sản xuất túi nhựa	Đội 8 – Yên Xá - Tân Triều
5.	10:15–10:40	Triệu Thị Dung	Làm chun	Đội 6 – Yên Xá - Tân Triều
6.	10:50–11:30	Cao Thị Oanh	Buôn bán lật vật	Yên Xá
Thời gian: 27/7/2001				
7.	8:00–8:15	Cung Thị Tươi	Chủ tịch Hội Phụ nữ Xã Đại Kim	
8.	8:15–8:30	Nguyễn Xuân Yến	Đại diện cho UBND Đại Kim	
9.	8:40–9:00	Lê Kim Thuý	Đan len (SYB)	Đại Từ - Đại Kim
10.	9:00-9:15	Nguyễn Thị Hiền	Buôn bán sản xuất nhiều mặt hàng	Đại Từ - Đại Kim
11.	9:20-9:45	Bùi Thị Khoa	Nuôi cá và các dịch vụ về cá	Kim Giang – Đại Kim
12.	9:55-10:30	Nguyễn Thị Thanh Hoa	Công ty TNHH kẹo Thanh Hoa	Kim Giang – Đại Kim
13.	10:30-11:00	Nguyễn Thị Hà	Buôn bán vật liệu xây dựng (SYB)	Đại Từ - Đại Kim
14.	11:00-11:30	Nguyễn Thị Ty	Sản xuất bán ngọt	Đại Từ - Đại Kim
15.	11:30-11:45	Nguyễn Hồng Yến	Buôn bán vật liệu xây dựng	Đại Từ - Đại Kim

ĐỊA ĐIỂM VÀ NGÀY THÁNG DIỄN RA CÁC HOẠT ĐỘNG CỦA OXFAM-QUEBEC

Số lớp	Địa điểm	Ngày tháng năm	Số người được phỏng vấn/ Số học viên trong lớp
1	Xã Tân Triều, Huyện Thanh Trì, Hà Nội	6/5/ 2000	25/25
2	Xã Đại Kim , Huyện Thanh Trì, Hà Nội	1/6/ 2000	24/25
3	Thị trấn Đông Triều, Huyện Đông Triều, Tỉnh Quảng Ninh	20/2/2000	25/25
4	Xã Đức Chính, Huyện Đông Triều, Tỉnh Quảng Ninh	16/5/2000	25/25
5	Xã Hùng Thang, Thành phố Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh	11/3/2000	25/25
6	Thị xã Uông Bí, Huyện Uông Bí, Tỉnh Quảng Ninh	19/3/2000	25/25
7	Xã Nam Trung, Huyện Nam Sách, Tỉnh Hải Dương	18/2/2000	25/25
8	Thị xã An Lũu, Huyện Kinh Môn, Tỉnh Hải Dương	21/2/2000	22/25
9	Thị xã Thanh Hà, Huyện Thanh Hà, Tỉnh Hải Dương	25/2/2000	24/25
10	Xã Quang Minh, Huyện Gia Lộc, Tỉnh Hải Dương	13/3/2000	24/25
11	Xã Tân Hương, Huyện Ninh Giang, Tỉnh Hải Dương	15/3/2000	25/25

Câu hỏi điều tra của Dự án ILO/SIYB và Oxfam-Québec

Điều tra tác động của SIYB đối với phụ nữ do Oxfam tiến hành tại Miền Bắc Việt Nam , 2000

Thông tin chung

Họ và tên: _____
 Tỉnh: _____ Huyện: _____
 Ngày đào tạo _____
 (Ngày/tháng) _____

Câu hỏi 1 Bạn bao nhiêu tuổi? _____ tuổi (Ghi rõ năm sinh 19____)

Câu hỏi 2 Tình trạng hôn nhân?

Chưa lập gia đình Ly hôn
 Có gia đình Goá

Bạn có sống cùng với gia đình không?

Không
 Có Nếu có, có bao nhiêu người sống trong gia đình bạn:

Câu hỏi 3 Bạn có con chưa?

Chưa
 Có Nếu có

	Gái	Trai
Bao nhiêu?		
Bao nhiêu tuổi?		
	1)	1)
	2)	2)
	3)	3)
Bao nhiêu đang đi học?		
Lớp mấy?		
	1)	1)
	2)	2)
	3)	3)

Q4 Trình độ học vấn cao nhất của bạn và chồng bạn?

(Chỉ đánh dấu vào một ô trong mỗi cột)

	Tôi	Chồng tôi
a.) Không được đào tạo chính quy	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Lớp 1-5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Lớp 6-9	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Lớp 10-12	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Trường kỹ thuật/Đào tạo nghề	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) Cao đẳng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) Đại học	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Câu hỏi 5 Lý do bạn tham gia đào tạo là gì? (Chỉ đánh dấu vào một ô)

- Học cách thành lập doanh nghiệp
- Học thêm cách điều hành doanh nghiệp
- Học cách tăng cường khả năng kinh doanh
- Tuyển lao động
- Có thêm thu nhập cho hoạt động kinh tế khác
- Có thêm thu nhập cho công việc đồng áng
- Được Hội Liên Hiệp Phụ nữ Việt Nam mời.
- Lý do khác

Q6 Bạn hãy cho điểm các nội dung đào tạo dưới đây theo thang điểm từ 1 đến 5? (5 là điểm số cao nhất)

	1	2	3	4	5
Chất lượng đào tạo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Thời gian học	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tài liệu giảng dạy SYB	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Câu hỏi Q7 Bạn đã thực hiện kế hoạch kinh doanh mà Bạn chuẩn bị trong khoá tập huấn SYB chưa?

- Đã thực hiện
- Chưa

Câu hỏi 8 Trong thời gian Bạn tham dự khoá tập huấn Bạn đã có doanh nghiệp chưa?

- Có Nếu Có, tiếp tục trả lời tất cả các câu hỏi **Phần A**
- Chưa Nếu chưa xin trả lời tất cả các câu hỏi **Phần B**

PHẦN A DÀNH CHO NHỮNG NGƯỜI ĐÃ CÓ DOANH NGHIỆP

Đây là phần câu hỏi dành riêng cho những phụ nữ đã có doanh nghiệp trong thời điểm tham gia đào tạo SYB

Câu hỏi A1 Ai là chủ/quản lý doanh nghiệp của Bạn? (Đánh dấu vào các ô thích hợp!)

	Tôi	Chồng tôi	Người khác
Chủ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Quản lý	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Q A2 Lý do chính để Bạn khởi sự doanh nghiệp? (Chỉ đánh dấu vào một ô!)

Không có nguồn thu nhập	<input type="checkbox"/>
Bổ sung vào thu nhập của gia đình	<input type="checkbox"/>
Không có việc làm	<input type="checkbox"/>
Có ý tưởng kinh doanh	<input type="checkbox"/>
Do Bạn bè và gia đình khuyên	<input type="checkbox"/>
Không có sự hỗ trợ của gia đình	<input type="checkbox"/>
Khác	<input type="checkbox"/> Nêu rõ lý do:

Câu hỏi A3 Bạn là chủ/quản lý doanh nghiệp được bao lâu rồi?

Dưới 1 năm	<input type="checkbox"/>
Từ 1 đến 3 năm	<input type="checkbox"/>
Trên 3 năm đến 5 năm	<input type="checkbox"/>
Trên 5 năm	<input type="checkbox"/>

Câu hỏi A4 Địa điểm kinh doanh của Bạn?

Tại nhà	<input type="checkbox"/>
ở chợ	<input type="checkbox"/>
ở cửa hàng sử dụng để kinh doanh	<input type="checkbox"/>
ở nơi dùng để kinh doanh chứ không phải ở nhà	<input type="checkbox"/>
Khác	<input type="checkbox"/> Ghi rõ địa điểm:

Câu hỏi A5 Doanh nghiệp của Bạn có mùa cao điểm và thấp điểm không?

Có	<input type="checkbox"/>
Không	<input type="checkbox"/>

ACâu hỏi A6 Bạn dành trung bình bao nhiêu giờ một ngày cho các hoạt động dưới đây?:

	Giờ	
	Mùa thấp điểm	Mùa cao điểm
Việc gia đình, chăm sóc con cái và cha mẹ ...		
Doanh nghiệp của bạn		
Các hoạt động kinh tế phi nông nghiệp		
Các hoạt động sản xuất nông nghiệp		
Nghĩa vụ xã hội bên ngoài		
Thời gian thư giãn		
Ngủ		

Câu hỏi A7 Khối lượng công việc của Bạn có thay đổi trong các công việc dưới đây từ khi bạn tham gia đào tạo?

	Giảm	Không thay đổi	Tăng
Việc gia đình, chăm sóc con cái và cha mẹ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Doanh nghiệp của bạn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Các hoạt động kinh tế phi nông nghiệp	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Các hoạt động sản xuất nông nghiệp	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nghĩa vụ xã hội bên ngoài	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Thời gian thư giãn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ngủ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Câu hỏi A8 Một tuần Bạn làm việc bao nhiêu ngày?

Ngày: _____

Q. A9 Doanh nghiệp/hộ kinh doanh của bạn có phải là nguồn thu nhập chính không?

	Trước đào tạo	Sau đào tạo
Đúng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Không	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Nếu không, hoạt động kinh tế nào mang lại nguồn thu nhập chính cho gia đình bạn?

	Trước đào tạo	Sau đào tạo
Đồng áng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lương	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Khác	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Câu hỏi A10 Doanh nghiệp của bạn có bao nhiêu lao động kể cả bạn trước khi tham gia đào tạo?

Gia đình	Họ hàng	Không phải họ hàng

Từ khi tham gia đào tạo, Bạn có tuyển thêm lao động không?

Không
 Có Nếu có, thêm bao nhiêu lao động:

Gia đình	Họ hàng	Không phải họ hàng

Bạn có tuyển lao động trong mùa cao điểm không?

Không
 Có Nếu có, bao nhiêu lao động: _____

Câu hỏi A11 Bạn có trả lương cho tất cả lao động của bạn không?

Có
 Không Nếu không, bao nhiêu người không được trả lương? _____

Câu hỏi A.12 Nếu không, có bao nhiêu người lao động bạn không trả lương?

Gia đình	Họ hàng	Người ngoài

Câu hỏi A.13 Người lao động làm việc mấy tiếng trong một ngày?

	Giờ làm việc trong một ngày	
	Mùa thấp điểm	Mùa cao điểm
Lao động số 1		
Lao động số 2		
Lao động số 3		
Lao động số 4		
Lao động số 5		
Nếu số lao động nhiều hơn 5 bổ sung thêm giờ làm việc của những người lao động còn lại từ số 6 trở đi		
Tổng số giờ làm việc hàng ngày của người lao động trong doanh nghiệp của bạn		

Câu hỏi A.14 Lao động của Bạn làm việc bao nhiêu ngày trong một tuần?

	Ngày làm việc trong tuần	
	Mùa thấp điểm	Mùa cao điểm
Lao động số 1		
Lao động số 2		
Lao động số 3		
Lao động số 4		
Lao động số 5		
Nếu số lao động nhiều hơn 5 bổ sung thêm giờ làm việc của những người lao động còn lại từ số 6 trở đi		
Tổng số tuần lao động làm việc trong doanh nghiệp của bạn		

Bạn có tuyển thêm lao động làm lâu dài (không theo mùa vụ) trong 6 tháng tới không?

- Không
 Có
 Tôi không biết

Nếu có, Thêm bao nhiêu lao động:

Câu hỏi A.15 Sau khi tham gia đào tạo Bạn có áp dụng kỹ năng học được vào công việc kinh doanh của mình không? (Đánh dấu vào các ô thích hợp, không đọc lựa chọn trả lời cho người được phỏng vấn!)

- Marketing
 Lao động trong doanh nghiệp của Bạn
 Định giá
 Cách tính doanh thu
 Kế hoạch sử dụng vốn
 Vay vốn
 Kế hoạch kinh doanh chung
 Trách nhiệm pháp lý
 Kỹ năng khác
 Ghi cụ thể:

Câu hỏi A16 Ai chịu trách nhiệm các công việc dưới đây trong doanh nghiệp của bạn?
(Chỉ đánh dấu vào một ô ở mỗi hàng!)

	Tôi	Chồng tôi	Chồng tôi và tôi	Người lao động	Không có trong doanh nghiệp của tôi
Bán hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mua nguyên vật liệu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vận tải	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marketing kinh doanh	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Quản lý người lao động	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dự tính giá bán	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dự tính doanh thu của doanh nghiệp	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lập kế hoạch sử dụng vốn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sổ sách kế toán	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vay vốn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Các vấn đề pháp lý (Đăng ký kinh doanh v.v)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lập kế hoạch kinh doanh chung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Câu hỏi A17 Doanh nghiệp của bạn có được cải thiện sau khi bạn được đào tạo không?

Không
Có

Nếu có, Các thay đổi đó là gì? (Đánh dấu vào các ô thích hợp, không đọc lựa chọn trả lời cho người được phỏng vấn!)

Quản lý doanh nghiệp dễ hơn	<input type="checkbox"/>	Bán sản phẩm/ dịch vụ mới	<input type="checkbox"/>
Doanh nghiệp tuyển thêm lao động	<input type="checkbox"/>	Đầu tư tăng	<input type="checkbox"/>
Doanh nghiệp có nhiều lợi nhuận hơn	<input type="checkbox"/>	Các sản phẩm mới được phát triển	<input type="checkbox"/>
Nhiều khách hàng hơn	<input type="checkbox"/>	Những thay đổi khác	<input type="checkbox"/>
Lượng hàng hoá bán ra tăng	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

Giải thích rõ:

Câu hỏi A18 Loại hình kinh doanh của Bạn là gì? (Người phỏng vấn giải thích rõ từ loại hình bằng cách đưa ra bốn loại hình khác nhau.)

		Chỉ liệt kê 5 sản phẩm/ dịch vụ chính
Thương mại <input type="checkbox"/>	Nếu bạn thuộc loại hình thương mại sản phẩm bạn bán ra là gì?	1) _____
(bán lẻ & bán buôn)		2) _____
		3) _____
		4) _____
		5) _____
Sản xuất <input type="checkbox"/>	Nếu bạn là người sản xuất, sản phẩm của Bạn làm ra là gì ?	1) _____
		2) _____
		3) _____
		4) _____
		5) _____

Dịch vụ	<input type="checkbox"/>	Nếu Bạn là người cung ứng dịch vụ, Bạn cung cấp dịch vụ gì ?	1) _____ 2) _____ 3) _____ 4) _____ 5) _____
Sản phẩm nông nghiệp	<input type="checkbox"/>	Nếu Bạn là nông dân, sản phẩm nông nghiệp của Bạn làm ra là gì?	1) _____ 2) _____ 3) _____ 4) _____ 5) _____

Câu hỏi A20 Tại sao bạn lại cung cấp đúng các loại sản phẩm hoặc dịch vụ đó?

- Kinh nghiệm trước đây
- Truyền thống địa phương
- Thấy người khác làm ăn được
- Nguồn cung đảm bảo
- Có nhiều khách hàng
- Do gia đình, bạn bè khuyên
- Do các nhà quản lý khuyên
- Lý do khác

Câu hỏi A21 Bạn có muốn thay đổi sản phẩm/ dịch vụ không?

- Không
- Có

Bạn bán sản phẩm/dịch vụ gì?

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____
- 5) _____

Tại sao bạn lại muốn thay đổi hàng hoá/dịch vụ này?

Xin nêu chi tiết:

Câu hỏi A22 Bạn bán sản phẩm và dịch vụ cho ai?

- Trực tiếp cho khách hàng đến cửa hàng
- Bán ở chợ
- Bán buôn
- Cung cấp cho các cửa hàng ở địa phương
- Sản xuất cho công ty lớn hơn hoặc cùng phối hợp (hợp đồng thầu phụ)
- Tôi cung cấp sản phẩm “thô” cho doanh nghiệp hàng xóm
- Khác

Câu hỏi A23 Doanh thu hàng tháng trung bình của doanh nghiệp?

- Thấp hơn 2 triệu hoặc 2 triệu
- Trên 2 triệu dưới 5 triệu
- 5 triệu hoặc trên 5 triệu dưới 10 triệu
- 10 triệu hoặc trên 10 triệu dưới 20 triệu
- 20 triệu hoặc trên 20 triệu dưới 30 triệu
- 30 triệu hoặc trên 30 triệu dưới 50 triệu
- Trên 50 triệu
- Tôi không biết

Câu hỏi A24 Lợi nhuận hàng tháng trung bình của doanh nghiệp bạn?

- Thấp hơn 1 triệu
- Trên 1 hoặc trên 1 triệu dưới 2 triệu
- 2 triệu hoặc trên 2 triệu dưới 5 triệu
- 5 triệu hoặc trên 5 triệu dưới 10 triệu
- 10 triệu hoặc trên 10 triệu dưới 20 triệu
- 20 triệu hoặc trên 20 triệu dưới 50 triệu
- Trên 30 triệu
- Tôi không biết

Câu hỏi A25 Nguồn chi tiêu cho cá nhân gia đình trong một tháng từ khi tham gia đào tạo như thế nào?

- Số tiền chi tiêu giảm xuống
- Không thay đổi
- Chúng tôi có nhiều tiền hơn

Câu hỏi A26 Bạn có đăng ký kinh doanh không?

- Có, trước khi đào tạo
- Có, sau khi đào tạo
- Không, Tôi không có đăng ký kinh doanh

Nếu bạn có đăng ký kinh doanh thì dưới tên của ai?

Tên tôi	Tên chồng tôi	Tên người khác
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Nếu bạn có đăng ký kinh doanh, Đăng ký của bạn là loại gì?

- Đăng ký kinh doanh
- Giấy phép thành lập doanh nghiệp
- Khác Ghi rõ chi tiết :

Câu hỏi A27 Bạn có cố gắng tăng nguồn vốn (gồm cả của gia đình) để đầu tư cho doanh nghiệp của bạn sau khi đào tạo?

- Có
 Không Nếu không, trả lời trực tiếp câu hỏi số A27

Bạn vay vốn từ nguồn nào?

- Tiết kiệm cá nhân
 Tổ chức phi chính phủ
 Ngân hàng Thương mại
 Chậm trả từ nguồn hàng của các nhà cung cấp
 Hội phụ nữ
 Người cho vay lãi
 Gia đình
 Bạn bè
 Khác Xin giải thích rõ:

Số tiền bạn định vay là bao nhiêu? _____ **Đồng**

Vốn vay của bạn có được duyệt không?

- Có
 Không

Nếu không được chấp nhận lý do là gì?

- Không có lý do gì
 Kế hoạch kinh doanh chưa hoàn chỉnh
 Chất lượng kế hoạch kinh doanh thấp
 Không đủ thế chấp
 Kinh phí quá cao
 Lý do khác Đề nghị giải thích:

Bạn đã bao giờ xin vay vốn kinh doanh chưa?

Không <input type="checkbox"/>	Không <input type="checkbox"/>	Không <input type="checkbox"/>
Có <input type="checkbox"/> Nếu có, bạn là người được vay có phải không?	Có <input type="checkbox"/> Nếu có, bạn có phải là người phải hoàn trả vốn không?	Không <input type="checkbox"/>
		Có <input type="checkbox"/>

Câu hỏi A28 Có ai giúp bạn điều hành doanh nghiệp và làm việc nhà trong thời gian bạn tham gia đào tạo không??

- Không
 Có

Nếu có, Ai đã giúp bạn? (Điền vào các ô thích hợp ở mỗi cột!)

	Việc nhà	Việc kinh doanh
Chồng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Con gái	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Con trai	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Họ hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bạn bè	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Người làm công	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Câu hỏi A29 Thái độ của chồng và gia đình bạn đối với việc bạn tham gia đào tạo? (Chỉ đánh dấu vào một ô mỗi dòng!)

	<i>Chồng</i>	<i>Gia đình</i>
Ứng hộ sự tham gia của Tôi nhưng đã không giúp việc nhà hoặc việc kinh doanh	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ứng hộ sự tham gia và giúp tôi việc nhà và/hoặc việc kinh doanh	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Không khuyến khích Tôi tham gia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Không thể kiên nhẫn do việc vắng nhà của Tôi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Không có phản ứng gì	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Câu hỏi A30 Từ khi được đào tạo bạn cảm thấy kém tự tin hoặc tự tin hơn trong các lĩnh vực dưới đây:

	<i>Tự tin hơn</i>	<i>Kém tự tin</i>	<i>Không có gì thay đổi</i>
Quản lý chung doanh nghiệp của Bạn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Quản lý tài chính	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sự hỗ trợ của chồng Bạn đối với việc kinh doanh của Bạn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sự hỗ trợ của gia đình Bạn đối với công việc kinh doanh	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Khả năng ra quyết định độc lập của Bạn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Câu hỏi Q A30 Bạn quan hệ như thế nào đối với các học viên khác từ khi tham gia đào tạo?

- Trao đổi thông tin về công việc kinh doanh
- Gặp gỡ với các học viên cùng lớp thường xuyên hơn trước khi tham gia đào tạo
- Tôi chưa hề gặp lại bất kỳ bạn học cùng khoá đào tạo
- Bắt đầu buôn bán làm ăn với nhau
- Khác *Giải thích rõ:*

Xin cảm ơn!

PHẦN B KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP

Chỉ dành cho những người chưa có doanh nghiệp trong thời điểm đào tạo.

Câu hỏi B1 Do Bạn chưa có doanh nghiệp trong thời gian tham gia đào tạo, vậy nguồn thu nhập chính của Bạn là gì? (Chỉ đánh dấu vào 1 ô)

- Đồng áng
Làm công ăn lương
Làm cho doanh nghiệp tư nhân khác
Nguồn khác Xin nêu rõ:

Câu hỏi B2 Bạn đã hoàn thành bản kế hoạch kinh doanh mà Bạn chuẩn bị trong khóa tập huấn SYB chưa?

- Có
Không

Câu hỏi B3 Sau khi tham gia đào tạo Bạn đã khởi sự doanh nghiệp của mình chưa?

- Có
Không

Nếu không, Lý do chính khiến bạn chưa khởi sự doanh nghiệp là gì? (Chỉ đánh dấu vào một ô)

- Tôi vẫn chưa hoàn thành kế hoạch kinh doanh
Tôi cho rằng quá khó để khởi sự doanh nghiệp của chính mình
Tôi nghĩ quá mạo hiểm để khởi sự doanh nghiệp của mình
Tôi không thể tăng vốn
Tôi không nghĩ kế hoạch kinh doanh của tôi sẽ hoạt động
Lý do khác Xin giải thích:

Nếu người được phỏng vấn không khởi sự doanh nghiệp xin trả lời thẳng vào câu hỏi B2?

Câu hỏi B4 Bạn khởi sự loại hình doanh nghiệp gì?

- Thương mại
Sản xuất
Dịch vụ
Sản xuất nông nghiệp

Câu hỏi B5 Doanh nghiệp của Bạn khởi sự được bao lâu rồi?

- 1 tháng
2 tháng
3 tháng
4 tháng
5 tháng
6 tháng

Câu hỏi B6 Ai là chủ/quản lý doanh nghiệp của Bạn? (Điền vào các ô thích hợp!)

	Tôi	Chồng tôi	Người khác
Chủ doanh nghiệp	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Quản lý	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Câu hỏi B7 Lý do chính khiến Bạn khởi sự doanh nghiệp? (Chỉ đánh dấu vào một ô!)

- Không có nguồn thu nhập khác
- Hỗ trợ thu nhập của gia đình
- Không có việc làm
- Tôi có ý tưởng kinh doanh
- Do Bạn bè và Gia đình khuyên
- Không có sự hỗ trợ của gia đình
- Lý do khác

Câu hỏi B8 Doanh nghiệp của Bạn có mùa cao điểm và thấp điểm không?

- Có
- Không

Câu hỏi B9 Bạn dành trung bình mấy giờ một ngày cho các hoạt động dưới đây?

	Giờ	
	Mùa thấp điểm	Mùa cao điểm
Nội trợ, chăm sóc con cái và cha mẹ v.v.		
Doanh nghiệp của Bạn		
Các hoạt động phi nông nghiệp khác		
Các hoạt động sản xuất nông nghiệp		
Trách nhiệm xã hội bên ngoài		
Thời gian thư giãn		
Ngủ		

Câu hỏi B10 Thời gian bạn dành cho một số hoạt động có thay đổi từ khi bạn khởi sự doanh nghiệp không?

	Giảm	Không thay đổi	Tăng
Nội trợ, chăm sóc con cái và cha mẹ v.v.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Doanh nghiệp của Bạn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Các hoạt động phi nông nghiệp khác	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Các hoạt động sản xuất nông nghiệp	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trách nhiệm xã hội bên ngoài	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Thời gian thư giãn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ngủ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Câu hỏi B11 Một tuần Bạn làm việc mấy ngày?

Ngày: _____

Câu hỏi B12 Doanh nghiệp của Bạn có phải mang lại nguồn thu chính không?

- Có
- Không

Nếu Không, Hoạt động kinh tế nào mang lại thu nhập chính cho gia đình của bạn?

- Đồng áng
- Lương
- Khác

Câu hỏi B13 Có bao nhiêu lao động trong doanh nghiệp của Bạn, kể cả bản thân bạn?
(Chỉ đánh dấu vào một ô mỗi dòng!)

Từ gia đình

Họ hàng	Người ngoài

Câu hỏi B14 Bạn có trả lương cho tất cả người lao động không?

Có
Không

Câu hỏi B15 Nếu không, có bao nhiêu người bạn không trả lương?

Gia đình	Họ hàng	Người ngoài

Câu hỏi B16 Người lao động làm bao nhiêu giờ trong một ngày?

	Số giờ làm việc trong một ngày trong mùa thấp điểm	Số giờ làm việc trong một ngày trong mùa cao điểm
Lao động số 1		
Lao động số 2		
Lao động số 3		
Lao động số 4		
Lao động số 5		
Nếu số lao động nhiều hơn 5 bổ sung thêm giờ làm việc của những người lao động còn lại từ số 6 trở đi		
Tổng số giờ lao động làm việc trong doanh nghiệp của Bạn		

Câu hỏi B17 Mỗi người lao động làm việc mấy ngày trong một tuần?

	Số ngày trong tuần
Lao động số 1	
Lao động số 2	
Lao động số 3	
Lao động số 4	
Lao động số 5	
Nếu số lao động nhiều hơn 5 bổ sung thêm giờ làm việc của những người lao động còn lại từ số 6 trở đi	
Tổng số giờ ngày làm việc trong doanh nghiệp của Bạn	

Bạn có muốn tuyển thêm hoặc giảm bớt lao động trong 6 tháng tới không?

Thêm lao động **Thêm bao nhiêu:** _____
Giữ nguyên
Giảm lao động **Giảm bao nhiêu:** _____
Tôi không biết

Câu hỏi B18 *Bạn có áp dụng kỹ năng học được vào trong kinh doanh sau khi đào tạo không? (Đánh dấu vào các ô thích hợp không được đọc các lựa chọn trả lời cho người được phỏng vấn!)*

- Marketing
- Quản lý nhân công
- Định giá
- Tính toán doanh thu
- Lập kế hoạch sử dụng vốn
- Cách vay vốn
- Lập kế hoạch kinh doanh
- Kỹ năng khác Xin giải thích:

Câu hỏi B19 *Ai là người chịu trách nhiệm các công việc dưới đây trong doanh nghiệp của Bạn? (Chỉ đánh dấu vào một ô trong mỗi dòng!)*

	<i>Tôi</i>	<i>Chồng tôi</i>	<i>Chúng tôi cùng nhau làm</i>	<i>Nhân viên của tôi</i>	<i>Không áp dụng</i>
Bán hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mua nguyên vật liệu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vận tải	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marketing kinh doanh	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Quản lý người lao động	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dự tính giá bán	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dự tính doanh thu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lập kế hoạch sử dụng vốn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sổ sách kế toán	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vay vốn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Các vấn đề pháp lý (đăng ký kinh doanh)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lập kế hoạch kinh doanh chung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Câu hỏi B22 *Bạn bán sản phẩm/dịch vụ cho ai?*

- Trực tiếp cho khách hàng đến cửa hàng
- Bán ở chợ
- Bán buôn
- Cung cấp cho các cửa hàng ở địa phương
- Sản xuất cho công ty lớn hơn hoặc cùng phối hợp (hợp đồng thầu phụ)
- Tôi cung cấp sản phẩm “thô” cho doanh nghiệp hàng xóm
- Khác

Câu hỏi B23 *Tại sao bạn lại cung cấp đúng các loại sản phẩm hoặc dịch vụ đó?*

- Kinh nghiệm trước đây
- Truyền thống địa phương
- Thấy người khác làm ăn được
- Cung đảm bảo
- Có nhiều khách hàng
- Do gia đình, bạn bè khuyên
- Do các nhà quản lý khuyên
- Khác

Câu hỏi B24 *Doanh thu hàng tháng trung bình của doanh nghiệp?*

- Thấp hơn 2 triệu hoặc 2 triệu
- Trên 2 triệu dưới 5 triệu
- 5 triệu hoặc trên 5 triệu dưới 10 triệu
- 10 triệu hoặc trên 10 triệu dưới 20 triệu
- 20 triệu hoặc trên 20 triệu dưới 30 triệu
- 30 triệu hoặc trên 30 triệu dưới 50 triệu
- Trên 50 triệu

Câu hỏi B25 *Lợi nhuận hàng tháng trung bình của doanh nghiệp bạn?*

- Thấp hơn 1 triệu
- Trên 1 hoặc trên 1 triệu dưới 2 triệu
- 2 triệu hoặc trên 2 triệu dưới 5 triệu
- 5 triệu hoặc trên 5 triệu dưới 10 triệu
- 10 triệu hoặc trên 10 triệu dưới 20 triệu
- 20 triệu hoặc trên 20 triệu dưới 50 triệu
- Trên 30 triệu

Câu hỏi B26 *Tổng thu nhập hàng tháng trung bình của gia đình bạn (tất cả các thành viên) ?*

- Dưới 5 triệu
- Trên 5 dưới 10 triệu
- Trên 10 dưới 15 triệu
- Trên 15 dưới 20 triệu
- Trên 20 dưới 30 triệu
- Trên 30 dưới 50 triệu
- Trên 50 triệu

Câu hỏi B27 *Bạn có xin cấp phép kinh doanh không ?*

- Có
- Không

Nếu bạn có đăng ký kinh doanh, Đăng ký của bạn là loại gì?

Đăng ký kinh doanh

Giấy phép thành lập doanh nghiệp

Câu hỏi B28 Bạn có cố gắng tăng nguồn vốn (Gồm cả của gia đình) để đầu tư cho doanh nghiệp của Bạn sau khi đào tạo?

Có

Không Nếu không, trả lời trực tiếp câu hỏi số B28

Bạn vay vốn từ nguồn nào?

Tổ chức phi chính phủ

Ngân hàng Thương mại

Hội phụ nữ

Người cho vay lãi

Gia đình

Bạn bè

Khác Xin giải thích rõ:

Số tiền Bạn muốn vay là Bao nhiêu? _____ Đồng

Kế hoạch kinh doanh của Bạn có được duyệt không?

Có

Không

Lý do bị từ chối nếu không được duyệt vay vốn?

Không đưa ra lý do

Kế hoạch kinh doanh chưa hoàn chỉnh

Chất lượng kế hoạch kinh doanh thấp

Không đủ thế chấp

Vốn xin vay quá cao

Khác Đề nghị giải thích:

Bạn đã bao giờ xin vay vốn kinh doanh chưa?

Không

Có Nếu có, Bạn là người được vay có phải không?

Không

Có Nếu có, Bạn có phải là người phải hoàn trả vốn không?

Không

Có

Câu hỏi B29 Có ai giúp bạn điều hành doanh nghiệp và làm việc nhà trong thời gian Bạn tham gia đào tạo không?

Không

Có

Nếu có, Ai đã giúp bạn? (Điền vào các ô thích hợp ở mỗi cột!)

	Việc nhà	Việc kinh doanh
Chồng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Con gái	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Con trai	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Họ hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bạn bè	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Người làm công	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Câu hỏi B30 Thái độ của chồng và gia đình đối với việc Bạn tham gia đào tạo? (Chỉ đánh dấu vào một ô mỗi dòng!)

	Chồng	Gia đình
Ủng hộ sự tham gia của tôi nhưng đã không giúp việc nhà hoặc việc kinh doanh	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ủng hộ sự tham gia và giúp tôi việc nhà và/hoặc việc kinh doanh	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Không khuyến khích tôi tham gia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Không thể kiên nhẫn do việc vắng nhà của tôi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Không có phản ứng gì	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Câu hỏi B31 Từ khi được đào tạo Bạn cảm thấy kém tự tin hoặc tự tin hơn trong các lĩnh vực dưới đây:

	Tự tin hơn	Kém tự tin	Không có gì thay đổi
Quản lý chung doanh nghiệp của Bạn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Quản lý tài chính	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sự hỗ trợ của chồng trong công việc kinh doanh của bạn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sự hỗ trợ của gia đình trong công việc kinh doanh	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Khả năng ra quyết định độc lập của bạn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Câu hỏi B32 Bạn quan hệ như thế nào đối với các học viên khác từ khi tham gia đào tạo?

- Trao đổi thông tin về công việc kinh doanh
- Gặp gỡ với các học viên cùng lớp thường xuyên hơn trước khi tham gia đào tạo
- Tôi chưa hề gặp lại bất kỳ bạn học cùng khoá đào tạo
- Bắt đầu buôn bán làm ăn với nhau
- Ý kiến khác *Giải thích rõ:*

Xin cảm ơn!