



TIẾNG NÓI CỦA

## *Nữ doanh nhân*

VIỆT NAM



# KHỞI SỰ - TÀI SẢN VÀ CƠ SỞ HẠ TẦNG

Tiếp cận đất đai và cơ sở hạ tầng tốt là hai vấn đề chính sách quan trọng ảnh hưởng trực tiếp tới sinh kế của phụ nữ ở các nước đang phát triển. Ở nhiều nơi, phụ nữ gặp phải những hạn chế trong sở hữu, sử dụng và thừa kế đất đai, điều đó cản trở họ sử dụng những tài sản đó làm thế chấp để vay tín dụng cho mục đích kinh doanh hoặc thậm chí cho tiêu dùng.<sup>10</sup> Cơ sở hạ tầng yếu kém là gánh nặng đối với các doanh nghiệp và khách hàng vì nó gây ra nhiều chậm trễ và làm tăng chi phí, ảnh hưởng tới lợi nhuận và cơ hội phát triển. Nhất là ở vùng nông thôn, tình trạng thiếu điện, phương tiện thông tin liên lạc, nước và giao thông đường bộ gây ra những khó khăn cho phụ nữ khi thực hiện công việc kinh doanh và cũng như khi đảm đương công việc trong gia đình.

## TIẾP CẬN ĐẤT ĐAI

Tiếp cận đất đai và quyền kiểm soát của phụ nữ đối với đất đai là vấn đề tồn tại từ lâu ở Việt Nam. Về nguyên tắc, Nhà nước sở hữu tất cả đất đai và trao quyền sử dụng đất cho người dân thông qua việc cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho các doanh nghiệp và hộ gia đình.<sup>11</sup> Mãi tới gần đây, một số sửa đổi trong Luật Hôn nhân và Gia đình

(2000) và Luật Đất đai (2003) mới có quy định là Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cấp cho hộ gia đình phải có tên của cả vợ lẫn chồng, và do đó quyền bình đẳng về đất đai của phụ nữ mới bước đầu được bảo đảm. Lẽ ra đã có ít nhất mười triệu Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất được cấp cho từng hộ gia đình có tên cả hai vợ chồng nhưng do mỗi Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất chỉ có đủ chỗ để điền tên một người, nên nhiều giấy được cấp có tên của chủ hộ, thường là nam giới.<sup>12</sup> Ngay hiện nay, phụ nữ tiếp tục gặp phải những trở ngại trong việc được cấp (lại) Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất có tên của họ; có nhiều lý do giải thích tình trạng này trong đó phải kể đến việc thực thi luật khác nhau ở từng địa phương và những yếu tố xã hội như truyền thống và tập quán gia đình.<sup>13</sup> Cuối cùng, tình trạng thiếu đất và thiếu nhà xưởng gây ra những hạn chế nghiêm trọng đối với các doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ, nhất là những doanh nghiệp trong lĩnh vực nông nghiệp và sản xuất:

*“Đất đai thực sự là một vấn đề rất khó khăn cho các doanh nghiệp tư nhân như doanh nghiệp tôi. Nhiều chị em doanh nhân vẫn còn hoạt động doanh nghiệp mình tại nhà. Nhưng khi phát triển lớn lên nữa thì họ sẽ phải đương đầu với việc tìm đất”.*

## CƠ SỞ HẠ TẦNG

Một vấn đề liên quan khác, nhất là ở vùng nông thôn, là tiếp cận dịch vụ cơ sở hạ tầng. Ngay cả các doanh nghiệp ở thành phố cũng mong muốn chất lượng đường sá, cầu cảng được cải thiện hơn. Tình trạng cơ sở hạ tầng còn thiếu và chất lượng kém đang hạn chế sản xuất và khả năng mở rộng doanh nghiệp của một số nữ doanh nhân:

*"Doanh nghiệp tôi bán sản phẩm điện công nghiệp và gia dụng nhập khẩu. Một trong những khó khăn tôi gặp phải là tàu chở hàng không thể vào được cảng Đà Nẵng. Nên tôi thường phải lên thành phố Hồ Chí Minh để nhận hàng".*

Trong những năm gần đây, chính phủ đã xây dựng các khu công nghiệp ở những vị trí then chốt, như dọc theo đường quốc lộ hoặc gần sân bay. Trong khi những khu này tỏ ra là những thỏi nam châm thu hút được một số nhà đầu tư lớn, tiền thuê đất cao và vị trí xa trung tâm thành phố khiến các nữ doanh nhân khó tiếp cận những khu công nghiệp:

*"Không phải doanh nghiệp nào cũng vào khu công nghiệp được. Và có những ngành mà khi vào khu công nghiệp thì sẽ không có khách hàng, mà phải ở khu trung tâm thì người ta mới biết tới mình. Doanh nghiệp tôi cung cấp và bán lẻ các loại bao bì nên cần phải ở những khu trung tâm để tiếp xúc thường xuyên với khách hàng".*

**Chị Phan Thị Minh Tuệ**, 49 tuổi, là giám đốc Công ty trách nhiệm hữu hạn Phú Thành, một doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu hải sản ở Cần Thơ. Trước khi cùng chồng khởi lập doanh nghiệp, chị Tuệ đã có 17 năm kinh nghiệm làm việc cho các công ty chế biến hải sản của Nhà nước. Hiện nay, công ty của chị Tuệ có 280 nhân viên, và doanh thu từ xuất khẩu trị giá khoảng 4 triệu USD một năm.



Mặc dù Cần Thơ được xem là thủ phủ của khu vực đồng bằng sông Cửu Long ở Việt Nam, chị Tuệ cho biết tình trạng thiếu đầu tư vào xây dựng cơ sở hạ tầng đã cản trở sự phát triển của các doanh nghiệp địa phương:

*"Cầu đường xập xệ, còn đầu tư cơ sở hạ tầng thì rất chậm. Chúng tôi phải chở hàng lên thành phố Hồ Chí Minh trước, lo lưu trữ rồi mới xuất được. Những bước phụ này tốn kém nên làm giảm lợi nhuận của chúng tôi."*

## KHUYẾN NGHỊ

Theo chủ doanh nghiệp nữ ở Việt Nam, cải cách quan trọng nhất về đất đai mà Chính phủ có thể thực hiện là cải thiện cơ hội tiếp cận đất đai cho phụ nữ. Như đã nêu ở trên, mặc dù hiện nay theo luật pháp quy định phụ nữ có quyền kiểm soát đối với đất, trên thực tế có được Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất vẫn còn khó khăn. Năm 2003 và 2004, sau khi sửa đổi Luật Đất đai, một dự án thí điểm do Ngân hàng Thế giới tài trợ được thực hiện ở một số xã với mục tiêu tái ban hành lại Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất có cả tên vợ và tên chồng. Kết quả là không chỉ có một tỷ lệ đáng kể các giấy chứng nhận quyền sử dụng đất được cấp hoặc sửa đổi, mà dự án còn tạo ra được nhận thức tốt hơn trong cán bộ địa phương và người dân nói chung về quyền của phụ nữ đối với đất. Việc cấp lại

Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất có tên cả vợ lẫn chồng có thể tạo điều kiện dễ dàng hơn cho nữ doanh nhân xác lập quyền của họ đối với đất, sử dụng đất làm tài sản thế chấp để có vốn đầu tư cho doanh nghiệp:

*“Không có doanh nghiệp nào ở Việt Nam lại không phụ thuộc vào đất đai nhà cửa. Doanh nghiệp cần có quyền sử dụng đất để tiếp cận vốn và đầu tư sản xuất lâu dài”.*

Một khuyến nghị quan trọng khác của các nữ doanh nhân là cải thiện cơ sở hạ tầng “cứng” (tức là đường sá, cảng biển, phương tiện viễn thông .v.v...) và “mềm” (tức là lao động và dịch vụ) ở vùng nông thôn và khu công nghiệp để tạo điều kiện tiếp cận các nhà cung cấp, khai thác nguồn nhân lực và đến được với khách hàng.



## KIÊN TRÌ VÀ NHẪN NẠI ĐỂ THEO ĐUỔI ƯỚC VỌNG KINH DOANH

**Chị Nguyễn Thị Bình**, 50 tuổi, là tổng giám đốc Công ty Liên doanh Hạt giống Đông Tây. Năm 1994, người phụ nữ được đào tạo để trở thành một nhà sinh học này đã thành lập một công ty hạt giống tư nhân với một số vốn là 23.000 đô la Mỹ do chị dành dụm được. Đến năm 1997, chị liên doanh với East West Seed Group, trong đó chị tham gia với số vốn ban đầu là 30 phần trăm. Hiện nay liên doanh có khoảng 200 nhân viên trên khắp cả nước và có tốc độ tăng trưởng hàng năm là 40 phần trăm.



*Năm 1989, sau khi làm việc ở một công ty giống cây trồng của Nhà nước được mười ba năm, tôi nhận thấy tôi đã bỏ ra quá nhiều công sức, nỗ lực và say mê một cách vô ích. Một điểm yếu lớn của đơn vị nhà nước là mặc dù có rất nhiều công trình nghiên cứu tốt, họ không ứng dụng nghiên cứu này vào thực tế. Năm đó tôi quyết tâm bỏ việc ở cơ quan nhà nước vì thấy công việc của tôi không phát triển được để theo đuổi sự nghiệp của riêng tôi, mặc dù vào thời điểm đó ra ngoài tôi cũng chưa biết mình sẽ làm gì.*

*Lúc bấy giờ môi trường pháp lý đối với doanh nghiệp tư nhân ở Việt Nam còn rất khó khăn, nhất là trong lĩnh vực nông nghiệp. Tôi cho rằng Việt Nam là một nước nông nghiệp, nên công nghệ giống cây trồng rất quan trọng và không thể bị bỏ bê được. Hơn nữa, tôi không bị vướng bận chuyện chồng con gì, nên có điều kiện để làm một điều gì đó có ý nghĩa.*

*Tôi giúp một anh bạn người Hà Lan tìm cơ hội đầu tư trong thị trường giống cây ở Việt Nam, và anh ấy cứ đề nghị tôi cùng thành lập một công ty trong lĩnh vực này. Để tránh rủi ro, tôi quyết định tự mình thành lập một công ty tư nhân nhỏ. Tôi khởi nghiệp bằng tiền tiết kiệm của bản thân. Cha mẹ tôi bảo rằng tôi điên. Lúc đó, người Hoa đang kiểm soát gần 98 phần trăm thị trường hạt giống cây ở Việt Nam, và cạnh tranh với họ không phải là chuyện dễ. Tôi phải đi đến khu phố Tàu (Chợ Lớn) để quan sát và lân la tìm hiểu cách người Hoa mua và bán hạt giống. Tôi thường ở đó đến tận 10 giờ tối mới về.*

*Ban đầu, tôi gặp nhiều khó khăn bởi vì tôi là nhà khoa học, không phải là dân kinh doanh. Hai năm đầu tiên, doanh nghiệp tôi thua lỗ triền miên. Tôi tự mày mò làm mọi việc – thử nghiệm thị trường, lai tạo giống mới, tuyển chọn và đào tạo nhân viên. Tôi không có đất nên phải dùng nhà của cha mẹ tôi làm văn phòng.*

Tôi quyết tâm tập trung nỗ lực để giành được sự chấp nhận của nông dân. Thay vì bán thông qua đại lý, tôi đến tận lều của người nông dân để bán trực tiếp cho họ. Tôi tin rằng một khi nông dân chấp nhận chất lượng giống cây của chúng tôi, họ sẽ hỏi mua từ các đại lý, lúc đó các đại lý sẽ phải bán hạt giống của tôi. Chiến lược này đã thành công; bây giờ chúng tôi cung cấp giống cây cho 200 đại lý. Mục tiêu dài hạn của tôi là tập trung vào nghiên cứu và phát triển. Các đối tác nước ngoài của tôi ban đầu muốn tập trung toàn bộ công việc nghiên cứu và phát triển ở Thái Lan, nhưng cuối cùng họ đã chấp nhận để tôi thành lập cơ sở R&D ở đây vì tôi đã mang lại lợi nhuận cho liên doanh và có thể dùng một phần lợi nhuận của doanh nghiệp vào công việc nghiên cứu và phát triển.

Giai đoạn khởi sự cực kỳ khó khăn nhưng tất cả những gì tôi đã làm và thu được từ trước đó, kể cả kiến thức và kỹ năng về quản lý tài chính, tiền bạc đều rất quý giá cho tôi. Thách thức lớn nhất đối với tôi bây giờ là tìm và đào tạo được nguồn nhân lực tốt. Việc này rất khó bởi vì hiện nay ngành nông nghiệp không hấp

dẫn các bạn trẻ. Tỷ lệ luân chuyển của nhân viên ở chỗ chúng tôi vào thời điểm ban đầu là rất cao. Tôi nghĩ một bộ phận thế hệ trẻ ngày nay thiếu lý tưởng và sự cam kết. Trong cuộc chiến tranh chống Mỹ, tôi sống xa gia đình từ khi lên ba; tôi tập cách sống trong rừng, làm quen với bom đạn và bệnh sốt rét. Tất cả những điều đó đã dạy tôi tính chịu khó và kiên cường. Nếu không có quá khứ đó, tôi sẽ không bao giờ có thể giữ nổi doanh nghiệp này tồn tại.

Từ những năm tháng làm kinh doanh, tôi đã rút ra được vài bài học. Thứ nhất, đừng bao giờ quan niệm rằng mình không thể kinh doanh được vì mình không có tiền. Những gì mình cần thực ra là kiến thức và kinh nghiệm. Khi mới bắt đầu, đừng vội làm gì quá lớn. Nếu không có kinh nghiệm mà đầu tư lớn ngay là rủi ro cao - nhất là khi nền kinh tế còn đang chuyển đổi rất nhanh. Hãy bắt đầu từ những công việc kinh doanh nhỏ để tích lũy kinh nghiệm và cố gắng làm cho thật hiệu quả. Doanh nghiệp sẽ lớn dần cùng với kinh nghiệm và kiến thức. Vấn đề không phải là vốn. Một khi mình chứng tỏ được mình, đồng tiền sẽ tự đến với mình.

