

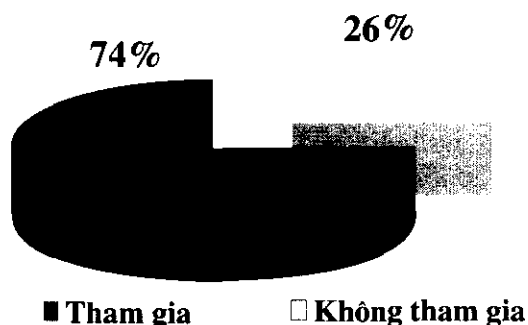
THU HÚT DOANH NGHIỆP DÂN DOANH ĐÀ NẴNG THAM GIA TỔ CHỨC HIỆP HỘI

Võ Thanh Hải*

1. Hoạt động của các hiệp hội trên địa bàn thành phố Đà Nẵng, thời kỳ 2001- 2007

Trong 7 năm qua, đóng góp vào thành công của các doanh nghiệp dân doanh (DNDD) Thành phố Đà Nẵng có sự hỗ trợ từ các tổ chức hiệp hội, câu lạc bộ hỗ trợ doanh nghiệp trên địa bàn. Đến nay, Thành phố có hơn 10 tổ chức hiệp hội, câu lạc bộ đang hoạt động. Hầu hết những tổ chức này tham gia hỗ trợ về thị trường, vay vốn, cung cấp thông tin phục vụ hoạt động kinh doanh cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, số lượng doanh nghiệp tham gia sinh hoạt tại các hiệp hội, câu lạc bộ còn thấp. Chỉ có 26% DNDD trên địa bàn có tham gia vào các hội doanh nghiệp, trong đó hơn 60% là các doanh nghiệp có quy mô nhỏ. Tỷ lệ các doanh nghiệp sản xuất và dịch vụ tham gia hiệp hội nhiều hơn so với các loại hình khác (chiếm 67,5% trong số các doanh nghiệp có tham gia) và tỷ lệ doanh nghiệp trên địa bàn không tham gia vào các tổ chức hiệp hội là 74%. Các tỷ lệ trên được thể hiện qua Hình 1:

Hình 1. Tỷ lệ DNDD tham gia các hiệp hội ngành hàng ở Đà Nẵng



Trong số những DNDD trên địa bàn tham gia các tổ chức hiệp hội, tổ chức hỗ trợ và câu lạc bộ có 33% doanh nghiệp cho rằng động cơ khiến họ gia nhập tổ chức là do nhu cầu muốn giao lưu mở rộng quan hệ làm ăn; 30% doanh nghiệp mong muốn được bảo vệ quyền, lợi ích; chỉ có 5% doanh nghiệp cho rằng việc tham gia các tổ chức này là do cán bộ của các tổ chức này vận động gia nhập.

Kết quả điều tra 1000 DNDD trên địa bàn Đà Nẵng cho thấy, trong số các mong muốn của DNDD khi tham gia các tổ chức hiệp hội, câu lạc bộ thì việc hỗ trợ tiếp cận vốn vay, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp thực hiện thủ tục pháp lý, bảo lãnh tín dụng và hỗ trợ tiếp thị ra nước ngoài là những mong muốn cấp thiết nhất mà các doanh nghiệp chờ đợi sự đáp ứng ở các tổ chức đó. Kết quả khảo sát về mong muốn của DNDD đối với tổ chức hiệp hội trên địa bàn cho thấy, 42,31% doanh nghiệp thành viên hiệp hội và 50,68% doanh nghiệp ngoài hiệp hội có yêu cầu Hiệp hội thực hiện nhiệm vụ hỗ trợ tiếp thị ra nước ngoài. Đối với các doanh nghiệp đang tham gia hiệp hội, 53,85% doanh nghiệp mong muốn được "Bảo lãnh tín dụng" và 44,23% mong muốn Hiệp hội "Tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp thực hiện thủ tục pháp lý". Điều đáng chú ý là 38,46% các doanh nghiệp hiện đang tham gia hiệp hội mong muốn hội mình có thể hỗ trợ, khắc phục những khó khăn phát sinh và cung cấp thông tin thị trường phù hợp với ngành hàng. Đối với các DNDD chưa tham gia hiệp hội, 66,22 % doanh

* Võ Thanh Hải, Thạc sĩ Kinh tế, Trưởng phòng Quản lý Khoa học, Đại học Duy Tân, Đà Nẵng.

ngành mong muốn được "Cung cấp thông tin thị trường phù hợp với ngành hàng"; 57,43% muốn được "Hỗ trợ tiếp cận vay vốn" và 33,78% đề nghị "Đơn giản hoá các thủ tục tham gia Hội". Qua đó có thể thấy mong muốn "bao trùm" của các DNDD đối với các hiệp hội trên địa bàn là quan tâm, sâu sát hơn, nắm bắt kịp thời tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và hỗ trợ về thông tin thị trường, tài chính, pháp lý, những điều mà hiện nay nhiều tổ chức vẫn chưa thực hiện tốt.

Hoạt động của các tổ chức hiệp hội trên địa bàn Đà Nẵng đang trong quá trình định hình và phát triển. Thời gian qua đã có một số tổ chức hoạt động khá tốt như Câu lạc bộ doanh nghiệp nữ, Câu lạc bộ doanh nghiệp trẻ, Hiệp hội ngành gỗ, Hiệp hội Taxi, Chi nhánh Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam tại Đà Nẵng... Các tổ chức này bước đầu đã cung cấp một số dịch vụ hỗ trợ đào tạo và tư vấn khởi nghiệp, xúc tiến thương mại cho các doanh nghiệp. Ngoài nhiệm vụ hỗ trợ DNDD phát triển sản xuất kinh doanh, các hiệp hội và tổ chức trên còn góp phần động viên các chủ doanh nghiệp thực hiện các

chế độ bảo hiểm, hoạt động xã hội, tham gia tổ chức các cuộc gặp gỡ đối thoại giữa lãnh đạo thành phố và doanh nghiệp... Tuy nhiên, còn một số tổ chức hiệp hội khác như: Hội du lịch thành phố Đà Nẵng, Câu lạc bộ doanh nghiệp nhỏ và vừa, Hiệp hội chế biến thủy sản xuất khẩu Việt Nam, Hội xây dựng, Hội tin học thành phố vẫn chưa phát huy được hiệu quả hoạt động hỗ trợ phát triển DNDD.

Kết quả điều tra của Chương trình hỗ trợ khu vực tư nhân Việt Nam - EU (EU-VPSSP) về tác dụng của việc tham gia vào Hiệp hội trên địa bàn cho thấy: Hầu như các hoạt động của các hiệp hội vẫn chưa đáp ứng được mong muốn và nhu cầu của các hội viên. So sánh kết quả bảng tổng kết dưới đây cho thấy: Với giá trị trung bình là 3,08 "Tăng cường trao đổi hợp tác giữa các hội viên" là lợi ích dễ nhận thấy nhất khi tham gia vào hiệp hội. Nhiều hoạt động nhằm hỗ trợ trực tiếp đến việc phát triển kinh doanh cho hội viên các hiệp hội chưa thực hiện được như mong muốn của hội viên. Điều này được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 1. Đánh giá tác dụng của việc tham gia vào các hiệp hội

TT	Tác dụng của việc tham gia tổ chức	Giá trị trung bình
1	Tranh thủ quan hệ hợp tác quốc tế, thu hút tài trợ	2,21
2	Kiến nghị về các chính sách, quy định liên quan đến DN	2,62
3	Đại diện, bảo vệ lợi ích cho các hội viên	2,90
4	Giúp giải quyết tranh chấp giữa các hội viên	2,21
5	Tăng cường trao đổi hợp tác giữa các hội viên	3,08
6	Tiếp xúc chấp nối bạn hàng trong nước	2,67
7	Tư vấn hỗ trợ kỹ thuật cho hội viên	2,41
8	Hỗ trợ về mặt bằng, văn phòng, nhà xưởng	1,32
9	Giới thiệu tiếp cận nguồn vốn	2,33
10	Hỗ trợ tiếp cận thị trường xuất khẩu	2,13
11	Tập huấn đào tạo ngắn hạn	2,87
12	Cung cấp thông tin kỹ thuật, công nghệ	2,18
13	Cung cấp thông tin thị trường, giá cả	2,79
14	Cung cấp thông tin chính sách, pháp luật	2,79

Nguồn: Kết quả tra của Chương trình hỗ trợ khu vực tư nhân Việt Nam - EU tại Đà Nẵng năm 2006.

Việc tìm hiểu những khó khăn, hạn chế của các doanh nghiệp có thể giúp cho các tổ chức hiệp hội có cơ sở hoạch định những kế hoạch cụ thể giúp đỡ hội viên cũng như điều chỉnh các hoạt động để hỗ trợ doanh nghiệp nói chung. Về những khó khăn, hạn chế hiện nay mà các doanh nghiệp đang gặp phải trong hoạt động kinh doanh, kết quả khảo sát cho thấy mỗi loại hình doanh nghiệp khác nhau gặp phải những khó khăn và hạn chế khác nhau. Cụ thể là:

+ Đối với các doanh nghiệp có chức năng kinh doanh thương mại là chính, vấn đề thường trực của họ là những khó khăn về thị trường mà đặc biệt là kỹ năng tiếp thị cho sản phẩm. Có thể nói đây là khó khăn nổi trội đối với loại hình doanh nghiệp này tại Đà Nẵng. Khó khăn này xuất phát từ việc thiếu các kỹ năng về marketing nói chung để phát triển thị trường. Để giải quyết khó khăn trên, nhiều doanh nghiệp đã tìm đến dịch vụ phát triển kinh doanh

+ Đối với doanh nghiệp có chức năng sản xuất thì vấn đề vay vốn gặp không ít khó khăn. Do đặc điểm của hoạt động kinh doanh đối với loại hình doanh nghiệp này là yêu cầu về vốn đầu tư rất cao, trong khi chỉ có 22% trong số các doanh nghiệp sản xuất có tổng vốn trên 10 tỷ đồng, thì việc thế chấp tài sản để được vay vốn là khó thực hiện. Bên cạnh đó, vấn đề đầu ra cho sản phẩm, cơ sở vật chất, mặt bằng cho kinh doanh cũng gặp không ít khó khăn.

+ Đối với doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ, ngoài những khó khăn gặp phải như hai loại hình doanh nghiệp trên, loại hình này gặp phải trở ngại khi tiếp cận dịch vụ hỗ trợ kinh doanh.

Tóm lại, các tổ chức hiệp hội, các câu lạc bộ trên địa bàn đã góp phần thúc đẩy DNDD phát triển. Theo như đánh giá của những doanh nghiệp có tham gia vào các tổ chức loại này thì "tính thực tế" là điều kiện tiên quyết tạo nên thành công của một tổ chức. Bên cạnh đó, "khả năng hỗ trợ các hội viên, mô hình liên kết các doanh nghiệp" là những nhân tố được các doanh nghiệp coi trọng. Sau khi gia nhập WTO, vai trò của các hiệp hội

trở nên hết sức quan trọng trong việc hỗ trợ doanh nghiệp, đồng thời, công tác dự báo thị trường sẽ rất cần thiết và cấp bách. Do vậy, việc làm cần thiết đối với các tổ chức hiệp hội trên địa bàn Đà Nẵng hiện nay là cải thiện nội dung hoạt động và hỗ trợ kịp thời nhằm thu hút sự tham gia của các DNDD.

2. Thu hút DNDD tham gia hiệp hội

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, Nhà nước giảm dần các hỗ trợ trực tiếp vào các hoạt động kinh doanh (chủ yếu chỉ còn hỗ trợ gián tiếp). Do vậy, nhiệm vụ trợ giúp doanh nghiệp sẽ đặt lên "vai" các tổ chức hiệp hội doanh nghiệp, ngành nghề. Nếu hiệp hội yếu kém, các doanh nghiệp thành viên dễ mất đoàn kết, sức cạnh tranh sẽ bị suy giảm trên thương trường. Vai trò của hiệp hội là tập hợp nguyện vọng đề xuất của các doanh nghiệp để kiến nghị lên Nhà nước đề ra những chính sách cần thiết bảo vệ cho các ngành hàng cũng như toàn nền kinh tế. Mặt khác, khi vấp phải những rào cản thương mại như chống trợ cấp, chống bán phá giá,... thì không ai khác mà chính là Hiệp hội phải là người đại diện đấu tranh đòi hỏi quyền lợi chính đáng, hợp pháp cho các doanh nghiệp thành viên. Để hỗ trợ cho các DNDD và góp phần thực hiện tốt công tác quản lý nhà nước, Thành phố khuyến khích:

- Củng cố hoạt động của các tổ chức hiệp hội, hội đã có như: Hiệp hội DNNVV, Hội doanh nghiệp trẻ, Hiệp hội du lịch, Hiệp hội Taxi... Hỗ trợ thành lập các hiệp hội ngành nghề khác như: Hiệp hội ngành chế biến thủy sản, Hiệp hội may mặc, thời trang, Hiệp hội siêu thị... Phát huy tốt hoạt động của các hiệp hội nhằm tạo nên sức mạnh tổng hợp trong hỗ trợ, liên kết doanh nghiệp. Đồng thời, cần tăng cường vai trò của các hiệp hội và các tổ chức chuyên môn đối với sự phát triển của các DNDD thông qua việc giao lưu, xúc tiến thương mại, trao đổi thông tin và hỗ trợ phát triển chuyên môn.

- Tăng cường công tác tuyên truyền, phổ biến kiến thức, nâng cao nhận thức của chính quyền các cấp, cộng đồng dân cư đối với các DNDD thông qua các hoạt động như xây dựng các chương trình phổ biến trên các

phương tiện thông tin đại chúng, các cuộc nói chuyện chuyên đề tại các trường đại học, cao đẳng, dạy nghề..., các cơ quan quản lý nhà nước. Thường xuyên tổ chức đối thoại, trao đổi giữa cộng đồng DNDD với các sở, ban ngành và thành phố nhằm giải quyết các khó khăn vướng mắc cho doanh nghiệp, đồng thời đề xuất cơ chế chính sách, giúp thành phố xây dựng các biện pháp thúc đẩy phát triển sản xuất kinh doanh.

- Bên cạnh đó, nhằm nâng cao vai trò, tăng cường năng lực của các hiệp hội, để hiệp hội trở thành tổ chức đại diện của DNDD, bảo vệ quyền lợi chính đáng cho doanh nghiệp, tham mưu cho các cơ quan quản lý nhà nước về cơ chế chính sách phát triển DNDD. Thành phố cần động viên hoạt động, trợ giúp kỹ thuật, phương tiện, cơ sở vật chất và phát triển nguồn nhân lực cho các hiệp hội; liên kết các hiệp hội ngành nghề nhằm tạo nên sức mạnh tổng hợp hỗ trợ và thúc đẩy DNDD phát triển.

- Tăng cường vai trò của các hiệp hội về dịch vụ tư vấn pháp lý, thông tin về công nghệ, thị trường, các kênh tiếp cận và sử dụng nguồn vốn vay cho doanh nghiệp.

- Hỗ trợ các hiệp hội xây dựng trang Website về DNDD, thông tin về tiềm lực kinh tế, khả năng sản xuất sản phẩm của doanh nghiệp để mở rộng thị trường kêu gọi hợp tác đầu tư. Đồng thời, Thành phố phải cung cấp thông tin, hỗ trợ kinh phí hoạt động ban đầu, hỗ trợ mặt bằng xây dựng trụ sở, tạo điều kiện mở các lớp bồi dưỡng đào tạo doanh nghiệp, tổ chức cho các doanh nghiệp tham gia các dự án xây dựng thành phố.

- Nâng cao sự tương tác với hội viên trong quá trình hoạt động. Nhu cầu tìm kiếm thông tin của các DNDD trong hoạt động kinh doanh ngày càng gia tăng. Để đáp ứng nhu cầu này, các hiệp hội cần thực hiện những công việc sau:

+ Cần sâu sát hơn trong việc quan tâm đến các hội viên thông qua những chương trình hành động cụ thể. Nhóm gộp các doanh nghiệp thành viên theo nhiều tiêu chí khác nhau (loại hình kinh doanh, quy mô...) để có được sự theo dõi hiệu quả hơn hoạt

động của các hội viên và có hướng hỗ trợ kịp thời khó khăn của họ.

+ Tăng cường hơn nữa việc trao đổi thông tin thường xuyên giữa hiệp hội và hội viên. Bên cạnh đó, vai trò cầu nối giữa các hội viên cũng cần được phát huy. Xây dựng những liên minh, liên kết hợp tác kinh doanh. Đây là một xu hướng tất yếu không chỉ trong các hiệp hội, mà ngay trong nền kinh tế nước ta hiện nay, khi hội nhập kinh tế này càng nhanh và cạnh tranh ngày càng quyết liệt.

+ Mở rộng việc cung cấp thông tin đến các doanh nghiệp ngoài hiệp hội. Số lượng DNDD biết đến hoạt động của các hiệp hội trên địa bàn là rất lớn. Điều này cho thấy nhu cầu tham gia hiệp hội là không nhỏ. Do đó, các hiệp hội, Câu lạc bộ cần đẩy mạnh hơn nữa việc tuyên truyền về mình đến các doanh nghiệp ngoài hiệp hội. Điều này không chỉ có tác động thu hút hội viên, mà đồng thời cũng tạo được uy tín và quảng bá sức mạnh của Hiệp hội. Thông qua các chương trình hỗ trợ trực tiếp hay gián tiếp, các hội thảo, cuộc họp của Hiệp hội có sự tham gia của các doanh nghiệp bên ngoài sẽ giúp cho các doanh nghiệp hiểu hơn về tôn chỉ hành động của Hiệp hội, từ đó phát sinh mong muốn tham gia.

Với đặc điểm kinh tế xã hội đang trên đà phát triển của thành phố, quy mô các hiệp hội có thể chưa lớn. Nhưng với tốc độ tăng trưởng như hiện nay của các doanh nghiệp, trong tương lai, vai trò của các hội sẽ ngày càng quan trọng đối với DNDD.

Bên cạnh những thay đổi từ phía các hiệp hội, các tổ chức và cơ quan tài trợ cần đẩy mạnh sự hỗ trợ đến DNDD trên địa bàn. Với vai trò to lớn của các hiệp hội doanh nghiệp tại Việt Nam nói chung và Đà Nẵng nói riêng, việc đầu tư phát triển mô hình Hiệp hội doanh nghiệp là rất cần thiết cho nền kinh tế. Tuy nhiên, với những khó khăn về vốn đầu tư, năng lực tổ chức hoạt động cũng như kinh nghiệm, thì việc kêu gọi những sự đầu tư tài trợ từ bên ngoài là điều phải làm.

Các tổ chức và cơ quan tài trợ nên xem xét thực trạng, tiềm năng của các hiệp hội

hiện đang hoạt động để có hướng hỗ trợ thích hợp. Hỗ trợ chuyên sâu đối với những hiệp hội có tiềm năng thực sự và cần thiết trên địa bàn như Hiệp hội du lịch, Hiệp hội thủ công mỹ nghệ... Cần mở rộng công tác đào tạo, phát triển các kỹ năng quản lý cho ban lãnh đạo chuyên trách của các hiệp hội; từng bước hỗ trợ các hiệp hội chuyên môn hoá trong hoạt động từ việc xem xét mục tiêu hành động của Hiệp hội.

Tóm lại, để các tổ chức hỗ trợ DNDD trên địa bàn hoạt động ngày càng hiệu quả, góp phần thúc đẩy sự phát triển loại hình doanh nghiệp này trong tương lai, không những các hiệp hội phải đổi mới nội dung hoạt động từ việc cung cấp thông tin, thường xuyên tương tác với các hội viên,... mà chúng còn cần nhận được sự hỗ trợ từ chính các tổ chức và cơ quan tài trợ khác trên địa bàn. Có như vậy, DNDD Đà Nẵng mới có điều kiện cạnh tranh trên thị trường, từng bước ổn định và phát triển trong tương lai.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Bộ kế hoạch và Đầu tư (2006), “Báo cáo điều tra doanh nghiệp ngoài quốc doanh Đà Nẵng năm 2006”.
- Frank Vogl, James Sinclair (2003), *Bùng nổ và phát triển kinh tế trong thế kỷ 21*, Nhà xuất bản Thống kê.
- Kế hoạch 5 năm phát triển KT-XH của thành phố Đà Nẵng, 2006 - 2010.
- Kết quả điều tra của Chương trình Hỗ trợ

khu vực tư nhân Việt Nam – EU (EU-VPSSP).

- Lê Đăng Doanh (2005), *Doanh nhân, doanh nghiệp và cải cách kinh tế*, Nhà xuất bản Trẻ.
- Lê Xuân Bá (2003), *Hội nhập kinh tế áp lực cạnh tranh trên thị trường và đối sách của một số nước*, Nhà xuất bản Giao thông Vận tải.
- *Nâng cao sức cạnh tranh của các doanh nghiệp trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế*, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, năm 2006.
- Nghị quyết 33-NQ/TW của Bộ Chính Trị “Về xây dựng và phát triển thành phố Đà Nẵng trong thời kỳ Công nghiệp hoá - Hiện đại hoá đất nước”.
- Nhiều tác giả (2005), *Góp vào đổi mới*, Nhà xuất bản Trẻ.
- Ph.d.Clifford M.Baumbach (1998), *Tổ chức và điều hành doanh nghiệp nhỏ*, Nhà xuất bản khoa học và kỹ thuật.
- Quy hoạch phát triển KT-XH của thành phố Đà Nẵng giai đoạn 2001- 2010.
- Quyết định số 4354/QĐ-UBND ngày 28/6/2006 của UBND thành phố Đà Nẵng về “Phê duyệt Đề án Định hướng phát triển thị trường cho các sản phẩm chủ lực của thành phố Đà Nẵng đến năm 2010”.

¹ Căn cứ theo mức độ tăng dân từ không hữu ích đến rất hữu ích với giá trị trung bình của mỗi yếu tố được so sánh xung quanh giá trị là 2,5, những yếu tố có giá trị nhỏ hơn 2,5 được đánh giá thấp và ngược lại được đánh giá cao.