

Phụ nữ kinh doanh vốn rất tự tin, chính hệ thống chưa kiện toàn mới là nguyên nhân cản trở sự phát triển của họ

Theo nghiên cứu mới từ [Sáng kiến Strive Women](#) của CARE, 96% nữ doanh nhân được khảo sát đều rất tự tin về khả năng vận hành và phát triển doanh nghiệp của mình, 87% có mục tiêu phát triển doanh nghiệp cụ thể. Tuy nhiên, họ vẫn gặp nhiều rào cản về mặt hệ thống, như:

- 27% chia sẻ thiếu khả năng tiếp cận vốn để phát triển doanh nghiệp
- 60% chỉ ra rằng lãi suất vay thấp hơn sẽ cải thiện khả năng sử dụng vốn từ nguồn chính thống
- Một trong năm kỳ vọng về khoản vay là kỳ hạn vay dài hơn
- 34% thiếu mạng lưới hỗ trợ đồng cấp để tiếp cận được những góp ý về việc kinh doanh

Nữ doanh nhân rất tự tin vào khả năng và triển vọng của bản thân, theo nghiên cứu mới từ [Khối Hỗ trợ Nữ chủ Doanh nghiệp của CARE](#). Họ đưa ra quyết định về mở rộng cơ sở khách hàng, xây dựng mạng lưới nhà cung cấp và các quyết định kinh doanh quan trọng một cách rất chiến lược. Trên thực tế, 96% doanh nhân nữ được khảo sát cho biết họ tự tin vào khả năng quản lý và điều hành doanh nghiệp của mình, 87% bày tỏ tham vọng mở rộng kinh doanh.

Mức độ tự tin cao mà nữ doanh nhân thể hiện cho thấy tiềm năng kinh tế đáng kể. [Nghiên cứu này](#) cho thấy sự tự tin trực tiếp cải thiện kết quả kinh doanh và khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Tuy nhiên, nếu thiếu các hệ thống và yếu tố thị trường để hỗ trợ, nữ doanh nhân vẫn gặp rào cản trong khai phóng toàn bộ tiềm năng của mình. Theo ước tính, sự thiếu sót này thực ra “rất tốn kém”: việc cung cấp cơ hội kinh doanh bình đẳng cho phụ nữ có thể đóng góp thêm tới 6 nghìn tỷ USD vào nền kinh tế toàn cầu.

Doanh nhân Maria Jose Huamani, từ Lima, Peru chia sẻ: “Nữ doanh nhân luôn tự tin và biết cách đưa ra quyết định cho doanh nghiệp của mình,” Maria là người đã phá vỡ rào cản về giới để kinh doanh các sản phẩm làm từ da, một thành tựu mà bà chưa bao giờ tưởng tượng là có thể đạt được. “Ai có thể làm được điều đó? Chỉ có người tin vào bản thân mình mới có thể làm được.”

Là một hoạt động trong Sáng kiến Strive Women, CARE đã trò chuyện với hơn 2.000 nữ doanh nhân ở Pakistan, Peru và Việt Nam để đánh giá sự tự tin trong kinh doanh và quá trình ra quyết định của họ. Phương pháp nghiên cứu bao gồm phỏng vấn độc lập, thảo luận nhóm, và bảng khảo sát.

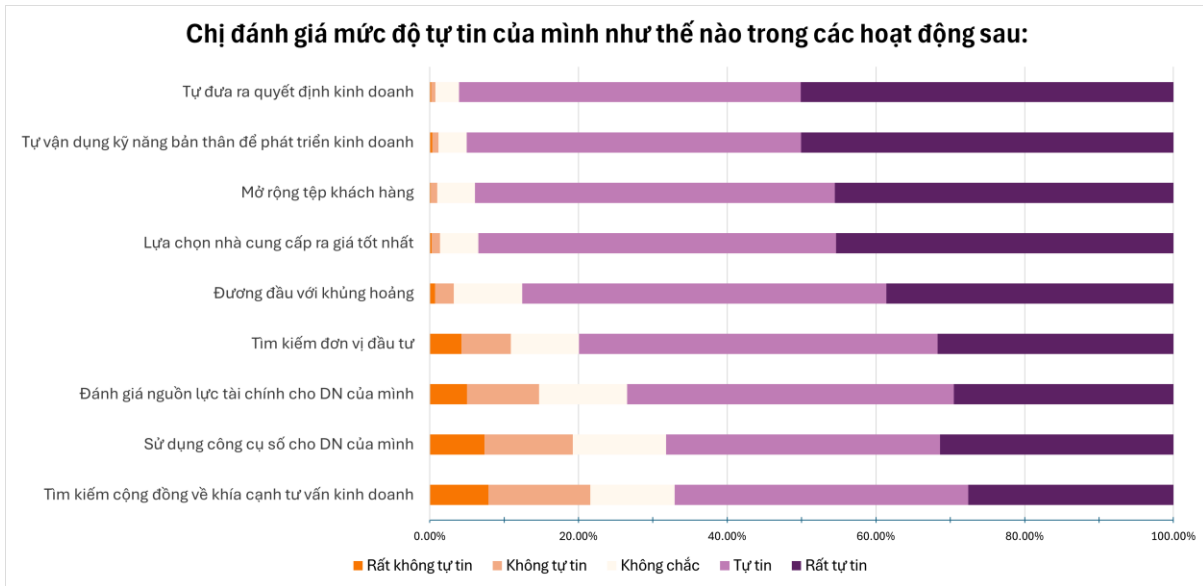


strive



CARE®

Nghiên cứu cũng chỉ ra rằng:



- Tiếp cận nguồn vốn là yếu tố then chốt:** Mặc dù sự tự tin trong điều hành kinh doanh là rất cao, 27% nữ doanh nhân cho biết họ không tiếp cận được với nguồn hỗ trợ tài chính tương ứng. 60% người tham gia khảo sát chia sẻ họ không thể tiếp cận các khoản vay với lãi suất thấp hơn, trong khi 21% cho biết hạn mức vay quá nhỏ và 19% cho rằng kì hạn vay ngắn là những rào cản về tiếp cận vốn. Nhiều người cũng không có niềm tin lớn vào các tổ chức tài chính, một số khác chia sẻ trải nghiệm về sự phân biệt giới tính mà họ phải đối mặt khi tìm kiếm các sản phẩm và dịch vụ tài chính. Nghiên cứu định tính của CARE cho thấy khi phụ nữ có quyền tiếp cận công bằng với các nguồn lực tài chính, doanh nghiệp của họ có thể phát triển mạnh. Tuy nhiên, những rào cản vẫn tồn tại.
- Mạng lưới hỗ trợ có vai trò rất quan trọng:** Một mạng lưới đáng tin cậy có thể mang lại cả hỗ trợ phi tài chính và lời khuyên kinh doanh. Nữ doanh nhân được hưởng lợi từ những kết nối với những người hiểu những thách thức và mục tiêu đặc thù của họ, đồng thời chia sẻ hỗ trợ dù không chính thức nhưng rất tối ưu. Tuy nhiên, 34% nữ doanh nhân chưa tiếp cận được mạng lưới hỗ trợ quan trọng này. Điều này cũng ảnh hưởng đến quá trình ra quyết định của họ; 59% người tham gia khảo sát hiện đang cùng đưa ra các quyết định về doanh nghiệp của họ với người khác.
- Khoảng cách giới trong ứng dụng công nghệ số:** Sự phát triển nhanh chóng của công nghệ và công nghệ tài chính có thể trở thành rào cản đối với phụ nữ làm kinh doanh - họ không được nâng cao kỹ năng cùng với tốc độ và mức độ tương xứng, và trừ khi họ dự đoán và thích ứng với những thay đổi này. Một phần ba (33%) nữ doanh nhân cho biết họ cảm thấy không có đủ kỹ năng công nghệ số để đáp ứng nhu cầu kinh doanh của mình. Khoảng cách kỹ năng này hạn chế cơ hội.

"Mặc dù phụ nữ làm kinh doanh phải đối mặt với nhiều rào cản, điều họ thiếu không phải là sự tự tin mà là sự hỗ trợ từ các hệ thống thị trường," bà Sarah Hewitt, Giám đốc Sáng kiến [Strive Women](#) tại CARE, một chương trình hỗ trợ nữ doanh nhân tăng cường sự tự tin và khả năng kiểm soát, xây dựng sức bền tài chính và cải thiện chất lượng cuộc sống, cho biết. *"Quan niệm cho rằng phụ nữ chỉ cần tự tin hơn là sai lầm: có hàng trăm triệu phụ nữ trên toàn thế giới hiện đang kiên cường dẫn dắt các doanh nghiệp nhỏ một cách có mục đích, cùng lúc vượt qua sự phân biệt giới và các rào cản hệ thống. Điều thực sự cần thay đổi là các hệ thống hiện đang giới hạn tiềm năng của họ."*

Bước tiếp theo: Thay đổi hệ thống thị trường hỗ trợ nữ doanh nhân:

Khi các sản phẩm và dịch vụ được thiết kế một cách có chủ đích cho nữ doanh nhân, họ có thể tiếp cận và sử dụng các dịch vụ tài chính, mạng lưới hỗ trợ kinh doanh và công cụ số, những yếu tố đóng vai trò chủ chốt cho sự phát triển của doanh nghiệp họ.

Với việc tiếp cận các nguồn lực thiết yếu như dịch vụ tài chính, mạng lưới hỗ trợ chính thức và phi chính thức, cùng với đào tạo kỹ năng và công cụ số, các doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ có khả năng phát triển mạnh mẽ. Thông qua Sáng kiến [Strive Women](#), CARE nỗ lực giải quyết các rào cản cụ thể mà phụ nữ phải đối mặt, bằng cách hợp tác với các đối tác địa phương, sử dụng phương pháp thiết kế lấy phụ nữ làm trung tâm để cung cấp các sản phẩm tài chính và dịch vụ hỗ trợ phù hợp, chẳng hạn như xây dựng kỹ năng số và củng cố mạng lưới phụ nữ. CARE cũng đang kích hoạt và chính thức hóa các hệ sinh thái địa phương khiến các hệ thống thị trường có thể hoạt động hiệu quả cho nữ chủ doanh nghiệp.

"Tại CARE, chúng tôi không giả định rằng chúng tôi biết phụ nữ cần gì, chúng tôi hỏi họ. Và khi họ nói với chúng tôi, chúng tôi lắng nghe," bà Madhu Deshmukh, Phó Chủ tịch Chiến lược và Đổi mới Chương trình, CARE, cho biết. *"Hiểu và thúc đẩy lợi ích của nữ doanh nhân sẽ thúc đẩy cả cộng đồng và nền kinh tế. Báo cáo này rất quan trọng vì nó giúp chúng tôi tiếp tục công việc với các đối tác địa phương để đáp ứng các ưu tiên của phụ nữ và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế công bằng."*

CARE kêu gọi hợp tác từ khu vực công và khối tư nhân trong thúc đẩy các hệ thống thị trường hoạt động hiệu quả hơn cho nữ doanh nhân, bằng cách:

- Thay đổi cách nhìn nhận về các doanh nghiệp nữ chủ, nhằm làm nổi bật hiện thực nữ doanh nhân đã có sự tự tin cao và hiểu rõ những gì doanh nghiệp của họ cần
- Đầu tư vào nghiên cứu và hỏi những điểm nữ doanh nhân cần; xem họ như là khách hàng, nhà cung cấp và nhà lãnh đạo doanh nghiệp
- Thiết kế các sản phẩm và dịch vụ đáp ứng nhu cầu của họ, nuôi dưỡng sự tự tin và hỗ trợ quá trình ra quyết định của phụ nữ – theo cách của họ muốn
- Thách thức các chuẩn mực giới có hại bằng cách tôn vinh những đóng góp kinh tế của nữ doanh nhân

- hết -

Ghi chú:

Kết quả nghiên cứu riêng lẻ của từng quốc gia sẽ được cung cấp theo yêu cầu. Khảo sát nằm trong Đánh giá Đầu kỳ của Sáng kiến Bùng sáng - Strive Women.

Thông tin báo chí vui lòng liên hệ nguyenthikieu.trang@care.org



Về CARE: Được thành lập vào năm 1945 với việc sáng lập Gói CARE®, CARE là một tổ chức nhân đạo hàng đầu trong việc chống lại đói nghèo toàn cầu. CARE đặc biệt tập trung các nỗ lực dành cho phụ nữ và trẻ em gái. Khi được trang bị đầy đủ nguồn lực, phụ nữ và trẻ em gái có khả năng giúp đỡ cả gia đình và cộng đồng thoát khỏi đói nghèo. Vào năm 2023, CARE đã hoạt động ở 121 quốc gia, tiếp cận 167 triệu người thông qua hơn 1.600 dự án. Để biết thêm chi tiết, vui lòng truy cập www.care.org.

Về Strive Women: Mastercard Strive là một danh mục các chương trình từ thiện do Trung tâm Tăng trưởng Bao trùm của Mastercard hỗ trợ và được tài trợ bởi Quỹ Tác động Mastercard. Với các chương trình trên toàn cầu, Mastercard Strive hướng tới mục tiêu hỗ trợ 18 triệu doanh nghiệp nhỏ chuyển đổi số, tiếp cận vốn và kết nối với các mạng lưới và kiến thức. Strive Women được khởi xướng vào năm 2023 như một sự phát triển của chương trình Thắp lửa - Ignite và được thiết kế tập trung vào phụ nữ nhằm cung cấp các sản phẩm tài chính phù hợp và các dịch vụ hỗ trợ, như xây dựng kỹ năng số và tăng cường các mạng lưới của phụ nữ. Chương trình này giải quyết các rào cản giới đặc thù mà các doanh nghiệp do phụ nữ lãnh đạo gặp phải tại Pakistan, Peru và Việt Nam. Strive Women đặt mục tiêu tiếp cận hơn 6 triệu doanh nhân thông qua các chiến dịch của mình.