

# TỔ CHỨC XÃ HỘI VẬN HÀNH TRONG BỐI CẢNH THỂ CHẾ KÉP HIỆP HỘI NGÀNH NGHỀ THỊ TRẤN CHUYÊN DOANH NAM HẢI QUẢNG ĐÔNG TRUNG QUỐC

NGÔ QUÂN DÂN\*

**T**rước khi Trung Quốc cải cách mở cửa, hình thức kinh tế ở Trung Quốc chỉ có 2 loại hình sở hữu, đó là kinh tế công hữu và kinh tế tập thể, chính quyền không cho phép bất cứ hình thức kinh tế phi công hữu nào tồn tại, các tổ chức xã hội và doanh nghiệp đều trong thể chế kinh tế kế hoạch. Khu vực nhà nước hoàn toàn khống chế khu vực thị trường, các cơ quan chủ quản (chủ yếu là các cơ quan dân sự và cơ quan chính quyền) vừa phụ trách việc đăng ký, vừa phụ trách quản lý nghiệp vụ, đây là một mô thức quản lý tập quyền. Trong tiến trình thị trường hoá ở Trung Quốc, mô thức này ngày càng khó thích ứng, đòi hỏi việc quản lý các ngành nghề chuyển từ các cơ quan chủ quản quản lý sang do các hiệp hội ngành nghề quản lý. Học giả Trung Quốc Khang Hiểu Quang (1999) cho rằng các tổ chức xã hội ở Trung Quốc trong thời kỳ chuyển đổi này (bao gồm hiệp hội ngành nghề) có tính kép. Ông ta chỉ ra rằng tính kép này có nghĩa là, sự cấu thành của các tổ chức xã hội có tính chất “nửa quan nửa dân”. Hành vi của các tổ chức xã hội này không những chịu sự chi phối của “cơ chế hành chính” và “cơ chế tự quản”, mà còn

dựa vào hai nguồn lực: “trong thể chế” và “ngoài thể chế”, tức là thường thông qua quan chức và xã hội thu hút nguồn lực. Vì vậy, các tổ chức xã hội này phải đồng thời đáp ứng yêu cầu của chính quyền và xã hội, các hoạt động của họ phải được chính quyền và xã hội công nhận. Trong bối cảnh thiết chế và xã hội như vậy, các hiệp hội ngành nghề làm thế nào thu hút được các nguồn lực để tồn tại và phát triển, đã trở thành vấn đề mà nhiều người quan tâm.

Bài viết này chủ yếu dựa vào tư liệu điều tra “tình hình phát triển của trung tâm sáng tạo và hiệp hội ngành nghề” do Viện nghiên cứu phát triển Quảng Đông thuộc trường Đại học Trung Sơn thực hiện năm 2003, lý giải về loại hình, chức năng quyền hạn, cũng như việc thu hút nguồn lực của các tổ chức hiệp hội ngành nghề.

## I. THỂ CHẾ QUẢN LÝ CÁC TỔ CHỨC XÃ HỘI Ở TRUNG QUỐC HIỆN NAY

Các hiệp hội ngành nghề ở Trung Quốc được coi như là một tổ chức xã hội, thể chế quản lý hiệp hội ngành nghề là

\* Học viện quản lý công cộng trường Đại học Sư phạm Phúc Kiến

bộ phận hợp thành của thể chế quản lý xã hội. Về phương diện pháp quy quản lý tổ chức xã hội, từ khi nước Cộng hoà nhân dân Trung Hoa ra đời đến nay đã ban hành 4 văn bản<sup>(1)</sup>, từng bước hình thành khung cơ bản về thể chế quản lý tổ chức xã hội như phân cấp quản lý kép, hạn chế cạnh tranh và ưu đãi về thuế<sup>(2)</sup>. Phân cấp quản lý nghĩa là các tổ chức xã hội ở các cấp khác nhau thì do các cấp khác nhau quản lý; quản lý kép nghĩa là trước khi đăng ký thì phải thông qua 1 đơn vị chủ quản nghiệp vụ xét duyệt về tư cách, sau khi được đơn vị chủ quản nghiệp vụ này đồng ý, mới có thể xin đăng ký với cơ quan quản lý; hạn chế cạnh tranh là nghiêm cấm trong cùng một khu vực hành chính thành lập các tổ chức xã hội khác nhau.

Từ đầu những năm 80 của thế kỷ XX đến nay, để thích ứng với hoàn cảnh kinh tế xã hội Trung Quốc, các bộ ngành đã tổ chức, thành lập các tổ chức xã hội mang tính nghề nghiệp. Nhất là trong những năm 90 của thế kỷ XX, sau chuyến đi thị sát phương Nam của nhà lãnh đạo Trung Quốc Đặng Tiểu Bình và sau Đại hội ĐCS Trung Quốc lần thứ XIV, cải cách thể chế kinh tế ở Trung Quốc bước vào một giai đoạn mới, Chính phủ lấy việc "từng bước cải tổ các ngành quản lý kinh tế chuyên nghiệp thành các thực thể kinh tế không mang chức năng của Chính phủ, hoặc chuyển thành các đơn vị và tổ chức quản lý ngành nghề mang tính tự quản được Nhà nước trao quyền kinh doanh tài sản quốc hữu" làm mục tiêu đầu tiên trong cải cách cơ quan hành chính của Chính phủ (Nghị quyết của Hội nghị TW 3 khoá XIV ĐCS Trung Quốc), điều này đã khuyến khích và thúc đẩy các tổ chức xã hội mang tính nghề

ngiệp phát triển nhanh chóng. Ví dụ như tỉnh Quảng Đông, chỉ trong thời gian hơn 3 năm từ năm 2000 đến năm 2003, số lượng hiệp hội ngành nghề tăng 1,61 lần so với trước năm 1990, tương đương với 79,4% mức phát triển của những năm 1990.

Tuy vậy, khảo sát hiện trạng của những tổ chức hiệp hội ngành nghề này có thể thấy rằng, chỉ có số ít những hiệp hội ngành nghề có thể vượt ra khỏi sự quản lý của chính quyền, như khu vực Giang Tô, Chiết Giang thị trường phát triển tương đối tốt đã tự phát hình thành các tổ chức hiệp hội ngành nghề có chức năng quản lý nghề nghiệp nhất định, còn tuyệt đại đa số các tổ chức ngành nghề phát huy chức năng và tác dụng quản lý nghề nghiệp còn hạn chế. Sự phát triển của tuyệt đại đa số các hiệp hội ngành nghề này đều là mô hình chính quyền chủ đạo hoặc chính quyền thúc đẩy, tức là do các ban ngành của chính quyền thúc đẩy thành lập, thậm chí có những hiệp hội ngành nghề được đặt ngay trong cơ quan hành chính hoặc đơn vị sự nghiệp của chính quyền, cùng một đơn vị treo 2 biển vừa là cơ quan chính quyền vừa là tổ chức hiệp hội ngành nghề, vì vậy mang sắc thái quan chức rất phổ biến, chính xã bất phân (chính quyền và xã hội không phân tách rõ ràng). Để thúc đẩy hiệp hội ngành nghề phát triển, dựa vào những chính sách liên quan đến phát triển hiệp hội ngành nghề, các đơn vị chủ quản nghiệp vụ giúp đỡ các hiệp hội ngành nghề về nhân lực, tài chính, vật chất, vì vậy hiện các hiệp hội ngành nghề phải dựa vào các đơn vị chủ quản là phổ biến. Nên quyền quản lý và chính sách đối với những tổ chức hiệp hội ngành nghề này đều nằm trong tay các cơ quan

hành chính, các cơ quan hành chính không chế các tổ chức hiệp hội ngành nghề không có nghĩa là các cơ quan hành chính này cung cấp dịch vụ, quản lý nghề nghiệp theo yêu cầu của hội viên trong các tổ chức hiệp hội ngành nghề, mà là các cơ quan hành chính này duy trì quyền lực vốn có trong thể chế kinh tế kế hoạch để tiếp tục thu lợi. Cho nên các cơ quan hành chính khó có được sự thừa nhận và ủng hộ của các thành viên trong tổ chức hiệp hội ngành nghề.

## II. MÔ HÌNH VẬN HÀNH CỦA TỔ CHỨC HIỆP HỘI NGÀNH NGHỀ TRONG THỊ TRẤN CHUYÊN DOANH

Khu Nam Hải là một trong những khu trực thuộc thành phố Phật Sơn, tỉnh Quảng Đông, Trung Quốc bao gồm 11 thị trấn, chúng tôi tiến hành điều tra 9 hiệp hội ngành nghề (thương hội) trong 8 thị trấn chuyên doanh phát hiện, thực tế việc vận hành của các tổ chức hiệp hội ngành nghề này theo 3 mô hình khác nhau: *một là*, mô hình chính quyền đứng ra thành lập, tức là việc thành lập hiệp hội ngành nghề là do chính quyền địa phương khởi xướng nhưng sau đó vai trò của chính quyền dần mờ đi, đây là mô hình thường thấy ở các hiệp hội ngành nghề trong khu chuyên doanh ở Quảng Đông, ví dụ như ở Nam Hải rất rõ nét; *hai là*, mô hình câu lạc bộ, đó là sản phẩm của nội bộ giữa các nhóm chủ doanh nghiệp, họ đặt ra các điều kiện, nếu doanh nghiệp nào có đủ điều kiện thì mới được tham gia; *ba là*, mô hình doanh nghiệp làm chủ, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp và theo đà phát triển của kinh tế thị trường là nguyên nhân trực tiếp nảy sinh ra các hiệp hội ngành nghề, nhân tố chính quyền cũng có nhưng

không rõ nét. Dưới đây là ví dụ về 3 loại mô hình thành lập và vận hành khác nhau của các hiệp hội ngành nghề ở Nam Hải.

### 1. Chính quyền đứng ra thành lập

Ví dụ thứ nhất, một cơ quan treo 2 biển: Thương hội đồ chơi G Nam Hải

Thương hội đồ chơi G Nam Hải thành lập tháng 11 năm 2002, gộp ghép cùng với Trung tâm sáng tạo đồ chơi Quảng Đông, thực ra là một nhưng treo 2 biển, *một là*, Thương hội đồ chơi Nam Hải, *hai là*, Trung tâm sáng tạo đồ chơi Quảng Đông. Giám đốc Trung tâm sáng tạo là Phó Chủ tịch thị trấn được phân công quản lý văn hoá giáo dục kiêm chức Phó giám đốc thường trực của Trung tâm sáng tạo đồng thời cũng là Tổng thư ký của Thương hội. Đứng từ một góc độ nào đó mà nói, Thương hội giống như một cơ quan chính quyền địa phương cử ra nhưng không trao cho chức năng: *"Chúng tôi không thể tách rời khỏi chính quyền thị trấn, nếu tách rời thì sẽ không có kinh phí hoạt động"* (lời của Tổng thư ký Thương hội H). Tình trạng quan chức kiêm nhiệm của Thương hội này cho ta thấy việc triển khai các hoạt động nghiệp vụ và quan hệ giữa thương hội này với các doanh nghiệp là thông qua Phòng khoa học kỹ thuật tỉnh Quảng Đông liên kết với Cục mậu dịch và Trung tâm xúc tiến sản xuất Hồng Kông, giới thiệu cho doanh nghiệp các đơn đặt hàng, cung cấp các thông tin liên quan đến sản xuất . v.v...

*"Về phương diện nghiệp vụ, Thương hội làm những việc sau: một là, tổ chức cho các doanh nghiệp tham gia triển lãm, thông qua các cơ quan chức năng của chính quyền (như Phòng khoa học kỹ*

thuật tỉnh Quảng Đông) liên hệ với các cơ sở ở ngoài Trung Quốc đại lục, chủ yếu với Cục mậu dịch và Trung tâm xúc tiến sản xuất Hồng Kông để giúp doanh nghiệp mở rộng nguồn đơn đặt hàng; hai là, liên hệ tổ chức cho doanh nghiệp đi tham quan học tập, các hiệp hội cùng ngành nghề giúp đỡ chúng tôi liên hệ, chúng tôi tổ chức cho hội viên đi xem, đi học tập kinh nghiệm quản lý, đều làm trong ngành này, nói chuyện với nhau cũng có tiếng nói chung.” (ghi chép phỏng vấn Tổng thư ký H).

Một trong những mục tiêu của Thương hội là “lấy khu vực Nam Hải làm trung tâm (cơ sở), kết nạp thêm những thành viên ngành đồ chơi trong cả nước”, khi thành lập Thương hội có 46 doanh nghiệp tham gia (toàn thị trấn có hơn 300 doanh nghiệp làm đồ chơi), sau 1 năm thì có 68 doanh nghiệp tham gia. Số doanh nghiệp này là hạt nhân triển khai các hoạt động của Thương hội, nhưng khi tổ chức các hoạt động thì Thương hội luôn luôn cảm thấy có cảm giác lúng túng, không có kinh phí hoạt động và hiện tượng “đi nhờ xe” cũng có:

“Khi tổ chức cho các doanh nghiệp đi du lịch, có doanh nghiệp hội phí không đóng nhưng lại đem cả vợ đi cùng... Năm 2003, chúng tôi đã phát động một đợt quyên góp nhưng hiệu quả không tốt, chỉ thu được khoảng hơn 10 vạn NDT, số tiền này không xứng với quy mô hơn 300 doanh nghiệp. .... Vì vậy chúng tôi sẽ áp dụng biện pháp mà người Trung Quốc cho rằng mất thể diện, đó là nếu tổ chức hoạt động sẽ đếm đầu người, cũng có thể nói là chúng tôi chủ động, điều này cũng không có gì xấu hổ. Các doanh nghiệp đều là người có tiền, mà lợi dụng người

nghèo thì càng xấu hổ hơn.” (ghi chép phỏng vấn Tổng thư ký H).

Hiện tượng thương hội phụ thuộc vào các cơ quan hành chính ở Nam Hải là tương đối phổ biến, nhưng cũng không thể khái quát bằng ngôn từ “quan chức hoặc dân gian”, bởi vì chính quyền và thương hội đều mong muốn thương hội mang tính dân gian rõ nét, trở thành cầu nối giữa chính quyền và doanh nghiệp và là người đại diện bảo vệ cho lợi ích của doanh nghiệp. Nhưng thường xảy ra 2 tình trạng đối nghịch nhau là: bộ phận doanh nghiệp tham gia Thương hội thường là các doanh nghiệp có điều kiện, tham gia Thương hội để tăng thêm vốn chính trị của bản thân, giảm bớt những chí phí như “kiện cáo khó, tìm quan chức khó”; ngược lại, một bộ phận doanh nghiệp lại thành lập một “cơ quan trung gian” nằm ngoài hệ thống hành chính hoặc là “chính quyền thứ hai” để khi có việc cần thiết doanh nghiệp thông qua tổ chức này, chứ không cần phải trực tiếp đi tìm chính quyền.

## 2. Câu lạc bộ

Ví dụ thứ hai, Thương hội của những doanh nghiệp đầu tàu: Thương hội đồ nhôm L Đại Lịch

Thị trấn Đại Lịch là nơi sản xuất đồ nhôm nổi tiếng ở Trung Quốc và cũng là nơi giao dịch buôn bán kim loại mầu, được mệnh danh là “đệ nhất trấn đồ nhôm Trung Quốc”. Thương hội thành lập vào năm 1993 (lúc đó liên hiệp hội công thương yêu cầu các thị trấn thành lập tổ chức thương hội), gộp ghép với liên hiệp hội công thương khu Nam Hải, không có đại diện pháp nhân. Thương hội đồ nhôm L Đại Lịch (dưới đây gọi tắt là “Thương hội L Đại Lịch”) lúc đầu thành

lập có Hội đồng quản trị, dưới Hội đồng quản trị có Ban giám đốc, sau đó bỏ Hội đồng quản trị chỉ có Ban giám đốc, chức năng của Ban giám đốc hiện nay dần dần cũng mờ đi, thực ra không còn là Ban giám đốc nữa. Hiện nay có hơn 70 doanh nghiệp tham gia Thương hội L Đại Lịch (địa phương có hơn 1000 doanh nghiệp sản xuất đồ nhôm) đều là những doanh nghiệp dân doanh đầu tàu cỡ lớn của địa phương.

Thương hội L Đại Lịch có văn phòng cố định và thu nhập của riêng mình. Sau năm 1998 nhiệm kỳ Thương hội khoá 2, Hội trưởng phát động các doanh nghiệp hội viên đóng góp và vay mượn vốn, đầu tư hơn 12.800.000 NDT, xây dựng một toà nhà cao 6 tầng, tổng diện tích là 5446 m2, ngoài giữ lại 1 tầng làm văn phòng của Thương hội ra, còn lại toàn bộ cho thuê hoặc bán ra ngoài, mỗi tháng thu nhập 60.000 - 70.000 NDT.

Việc xây dựng toà nhà cao tầng này là do các doanh nghiệp tham gia và ủng hộ, như Tổng thư ký của Thương hội L Đại Lịch chị V nói một cách tự hào:

*“Các doanh nghiệp tư nhân suy xét, thấy rằng cần xây dựng một khu nhà chung cho các doanh nghiệp, vì các doanh nghiệp này không có địa điểm làm văn phòng chung, nên rất khó thu hút thêm các hội viên khác. Chính quyền cấp cho 1 văn phòng, nhưng các doanh nghiệp không thêm. Bởi vì họ nhận ra rằng, thứ nhất, các doanh nghiệp ở địa phương phát triển rất nhanh, nếu không có một thương hội của riêng mình, thì cảm thấy không ổn; thứ hai, nếu xây dựng một thương hội nhưng hữu danh vô thực, cũng không có tác dụng gì.....các*

*doanh nghiệp nhất định phải xây dựng một ngôi nhà cho mình, có nhà rồi, không những giải quyết được vấn đề địa điểm làm việc của thương hội, mà quan trọng hơn là hoạt động lâu dài của thương hội.”*  
(Ghi chép phỏng vấn Tổng thư ký V)

Khi Thương hội L Đại Lịch kết nạp hội viên thì cần phải khảo sát, đánh giá về thực lực, quy mô, danh tiếng của doanh nghiệp và năng lực đóng góp của doanh nghiệp đối với Thương hội:

*“Doanh nghiệp muốn gia nhập Thương hội thì phải làm đơn và phải được Hội trưởng phê duyệt. Hiện nay doanh nghiệp gia nhập Thương hội thì phải có điều kiện, như giá trị sản xuất phải vượt quá 5.000.000 NDT, lãnh đạo doanh nghiệp phải có uy tín rất tốt, ngoài những quy định đó ra, còn phải nhiệt tình với Thương hội (chủ yếu về mặt quyên góp)..... Năm 2001 tổng số quyên góp của các doanh nghiệp là hơn 6.000.000 NDT. Hình như có 1 chủ doanh nghiệp là Hội trưởng danh dự của chúng tôi quyên góp 3.000.000NDT, còn các doanh nghiệp hội viên khác quyên góp từ 80.000 đến 100.000 NDT. Chúng tôi không cần Liên hiệp hội công thương hay chính quyền trợ giúp chúng tôi về mặt tài chính.”* (ghi chép phỏng vấn Tổng Thư ký V)

Vì vậy, đối với một số doanh nghiệp mà nói, Thương hội L Đại Lịch giống như một câu lạc bộ của các doanh nghiệp lớn, gia nhập câu lạc bộ có nghĩa là bước vào xã hội thượng lưu, Thương hội cho phép và kết nạp bất cứ một doanh nghiệp nào muốn gia nhập, nhưng doanh nghiệp đó phải có thực lực và tài chính. Về vấn đề này quan điểm của doanh nghiệp T tương đối có tính khái quát:

*“Gia nhập Thương hội à! Không phải bất cứ doanh nghiệp nào cũng có thể tùy tiện gia nhập, mỗi năm hội phí là 1500 NDT, tham gia Thương hội đều là những doanh nghiệp có sản phẩm chất lượng tương đối tốt và phương thức quản lý tương đối tốt thì mới có thể tham gia.....”* (ghi chép trong cuộc phỏng vấn chủ doanh nghiệp T).

### 3. Doanh nghiệp làm chủ

Ví dụ thứ ba, sự nỗ lực của nhà hoạt động xã hội: Hiệp hội đồ đá quý Z Bình Châu

Hiệp hội đồ đá quý Z Bình Châu thành lập năm 2001, là một tổ chức ngành nghề bảo vệ lợi ích của các doanh nghiệp hội viên và thúc đẩy ngành nghề phát triển. Hội trưởng là ông L, là một nhà doanh nghiệp hơn 50 tuổi, xuất thân từ 1 nông dân, tính tình mộc mạc, chất phác, nhanh nhẹn, có kinh nghiệm phong phú. Ông đã từng làm ruộng, lái tàu, lái xe, kinh doanh linh phụ kiện xe ô tô, năm 1991 mới bước vào làm nghề đồ đá quý.

Các thương nhân làm đồ đá quý ở Bình Châu thường tổ chức đoàn đến Doanh Giang Vân Nam thu mua đá quý, đã đem lại lợi nhuận cho thị trường đá quý ở địa phương Vân Nam, đồng thời cũng xảy ra hiện tượng cạnh tranh không lành mạnh, lừa bịp lẫn nhau và hàng giả rất nhiều.

*“Một là, không giữ chữ tín, đã bắt tay làm ăn với nhau rồi, phía người mua nhất định mua, nhưng người bán sau khi đồng ý bán cảm thấy giá hơi rẻ hoặc có khách hàng khác trả giá cao hơn, liền tìm đủ cơ không bán; hai là, lừa bịp, cân đong thiếu, sau khi mà cả mua bán, còn đòi thu các khoản phí; ba là, nạn hàng*

*giả tràn lan, mỗi chài các kiểu...”* (báo cáo công tác sau 2 năm Hiệp hội đồ đá quý Z Bình Châu thành lập)

Vì vậy, đối mặt với sự lũng đoạn của thị trường nguyên liệu và những hành vi “bá vương”, các thương nhân làm đồ đá quý ở Bình Châu liên kết với nhau, lúc đó Hội trưởng L phát động chiến dịch các thương nhân không mua đá quý ở Doanh Giang, chiến dịch này kéo dài trong 3 ngày. Chiến dịch này tuy chưa làm xoay chuyển tình hình bất lợi đối với các thương nhân ở Bình Châu, nhưng danh tiếng của hiệp hội đã vang vọng, gây chấn động các nhà cung cấp nguyên liệu ở Doanh Giang. Ngoài ra Hội trưởng L còn kịp thời phản ánh tình hình trên với chính quyền địa phương Doanh Giang, lợi dụng những mối quan hệ của mình ở My-an-ma thuyết phục các doanh nghiệp lớn của nước này chuyển đá quý đến 2 địa điểm là Thụy Lệ, Đằng Xung Vân Nam, một bộ phận vận chuyển đến Bình Châu Nam Hải tiêu thụ. Để tránh hiện tượng sau khi vận chuyển đá quý đến Bình Châu xảy ra tình trạng tranh mua và mâu thuẫn giữa những doanh nhân trong nghề, Hiệp hội đồ đá quý đã tổ chức các hội chợ giao dịch, bán đấu thầu<sup>(3)</sup>.

*“Tại làm sao lại phải bán đấu thầu? Thực tế không phải bán đấu thầu là đá càng quý, mà là xảy ra tình trạng tranh mua, gây ra thù oán giữa những người trong nghề với nhau..... đem đá đến đây bán, chưa sáng ngày ra người mua đá đã nhảy lên xe chở đá ngồi, mông ngồi lên 2 hòn, 2 chân dẫm lên 2 hòn, người khác đến muốn xem, thì nói rằng ông ta đã nhận mua và đợi chủ hàng, có người đến bảo mua, thì ông ta nói rằng ông ta đã mua. Đây là phương thức lũng đoạn*

không công bằng, ..... một số người quen chủ hàng, dựa vào quan hệ đi xem đá trước, hoặc khi mà cả giá thì được ưu tiên một chút, hiện tượng này bây giờ không được nữa rồi.” (ghi chép phỏng vấn Hội trưởng L).

Hiệp hội có 8 phòng ban chức năng, bao gồm: Phòng tự quản ngành nghề; phòng trọng tài hoà giải tranh chấp trong làm ăn; phòng thư ký; phòng đối ngoại; phòng tuyên truyền thông tin chính sách; phòng tư vấn thẩm định chất lượng đá quý; phòng chăm sóc sinh hoạt của hội viên và thanh tra tài vụ. Hiệp hội phải làm rất nhiều việc lặt vặt, nhưng hoà giải tranh chấp trong mua bán, hoà giải xung đột lợi ích là nội dung chủ yếu trong công việc hàng ngày của Hiệp hội. Đối với mỗi một sự kiện tranh chấp và bảo vệ quyền lợi Hiệp hội đều có ghi chép tỉ mỉ. Theo thống kê sơ bộ từ nhật ký các vụ tranh chấp, từ tháng 1 năm 2002 đến tháng 1 năm 2004, trong 2 năm Hiệp hội tổng cộng đã xử lý 147 vụ tranh chấp và bảo vệ quyền lợi, trong đó có 141 vụ được Hiệp hội giải quyết thoả đáng, 6 vụ chuyển sang các cơ quan hữu quan của chính quyền để giải quyết.

### III. ĐẶC TRUNG CỦA CÁC TỔ CHỨC HIỆP HỘI NGÀNH NGHỀ

Tư bản xã hội là một trong những nhân tố ảnh hưởng đến sự vận hành của tổ chức hiệp hội ngành nghề, chủ yếu bao hàm hai phương diện: *một là* mạng lưới các doanh nghiệp hay là sự tụ tập của các doanh nghiệp, đây cũng là một đặc trưng tổ chức, bao gồm lòng tin, sự quy phạm và công dân tham gia mạng lưới (Nan Lin, 2001). *Hai là*, tư bản xã hội “hang kết cấu” (Structural Holes) (Burt, 1992), tức là trong kết cấu mạng lưới giữa hiệp

hội ngành nghề với doanh nghiệp, với chính quyền, với những chủ thể hành động khác hiệp hội ngành nghề đã cung cấp thông tin và nguồn lực cho các chủ thể hành động. Đối với phương diện thứ nhất mà nói, bản thân hiệp hội ngành nghề là một loại hình thức doanh nghiệp tham gia mạng lưới, doanh nghiệp vừa thu hút nguồn lực trong mạng lưới của riêng mình, vừa thu hút nguồn lực trong mạng lưới của tổ chức (Shaul M. Gabbay & Roger Th. A. J. Leenders, 2001; Wayne Baker, 2003). Về phương diện thứ hai, thực chất là sự lũng đoạn của hiệp hội ngành nghề giữa chính quyền và doanh nghiệp, tính lũng đoạn của hiệp hội ngành nghề càng mạnh thì mức độ khống chế thông tin, nguồn lực và năng lực thu hút nguồn lực càng mạnh, càng có lợi cho sự phát triển của tổ chức (Jan-Erik Johanson, 2001, Chu Tuyết Quang, 2003).

Vận dụng mạng lưới quan hệ hoặc mức độ thâm nhập vào mạng lưới quan hệ xã hội của tổ chức, trên nhiều phương diện sẽ ảnh hưởng đến kết quả vận hành của tổ chức. Arent Greve & Janet. W. Salaff (2001) điều tra phát hiện, thành viên của tổ chức thâm nhập vào kết cấu xã hội phức tạp, kết cấu xã hội cung cấp các nguồn nguồn lực khác nhau cho các thành viên, nó ảnh hưởng một cách sâu sắc đến tỷ lệ thành công của các tổ chức (Shaul M. Gabbay & Roger Th. A. J. Leenders, 2001). Khi điều tra chúng tôi phát hiện, ảnh hưởng đến vấn đề phát triển của hiệp hội ngành nghề khu Nam Hải ngoài nhân tố thể chế ra, còn có nhân tố truyền thống xã hội và văn hoá và mức độ tổ chức hiệp hội ngành nghề thâm nhập vào mạng lưới quan hệ xã hội. Ba mô hình vận hành của tổ chức hiệp

hội-ngành nghề, có tính khác biệt rất lớn: Tính thâm nhập vào mạng lưới xã hội trong ví dụ thứ nhất là rất yếu, trong ví dụ thứ hai là vừa và trong ví dụ thứ ba là mạnh nhất. Những nhân tố này không những tạo thành cơ cấu sinh tồn của tổ chức hiệp hội ngành nghề, mà còn ảnh hưởng đến không gian phát triển của các hiệp hội ngành nghề, vì vậy cần phải chú trọng đến những nhân tố này.

### 1. Thiếu truyền thống kết giao và vai trò của chính quyền đã tạo nên đặc trưng “kép” của hiệp hội ngành nghề

Người dẫn dắt hoạt động chủ yếu của Thương hội đồ chơi G Nam Hải là chính quyền thị trấn (như chính quyền cấp kinh phí, địa điểm văn phòng, bổ miễn nhiệm Hội trưởng, Phó Hội trưởng đều do chính quyền quyết định), nhân tố quan chức này ảnh hưởng rất lớn đến sự đánh giá của xã hội đối với Thương hội, nhưng cũng vừa mang tính hợp pháp. Cao Bính Trung (2000) cho rằng tính hợp pháp của tổ chức xã hội chủ yếu dựa vào 3 cơ sở để đánh giá, tổ chức xã hội ít nhất phải có 1 trong 3 cơ sở thì mới có thể tồn tại: *một là*, truyền thống của địa phương; *hai là*, lợi ích chung của địa phương; *ba là*, quy tắc và đạo lý mọi người cùng công nhận. Ba loại cơ sở này là nội hàm cơ bản của tư bản xã hội.

Đối với Thương hội đồ chơi G Nam Hải mà nói, nhân dân địa phương không có đậm nét truyền thống kết giao, “lợi ích chung” và “quy tắc và đạo lý mọi người cùng công nhận” thì phải có 1 quá trình nhận thức. Vì vậy, Thương hội đầu tư sức người, sức của vào việc làm thế nào để các doanh nghiệp có lòng tin với Thương hội, bồi dưỡng cảm tình của doanh nghiệp đối với tổ chức mới này. Để làm

được việc này Thương hội chủ yếu làm 2 việc: *một là*, cung cấp các dịch vụ, như xây dựng trang Web, giúp doanh nghiệp làm trang Web miễn phí, giúp doanh nghiệp tuyển dụng nhân tài, tổ chức hội chợ triển lãm .v.v ...; *hai là*, thiết lập các mối quan hệ tốt với các doanh nghiệp, chủ yếu lợi dụng danh tiếng và mạng lưới quan hệ của các doanh nghiệp này ảnh hưởng đến các doanh nghiệp khác, từ đó thu hút nhiều doanh nghiệp tham gia Thương hội. Trong 2 việc trên, Thương hội chủ yếu chú trọng vào công việc thứ hai, bởi vì họ cho rằng thu phục được lòng tin của mọi người không phải là dễ, “*nói là tổ chức xã hội nhưng vẫn phải có chính quyền ở bên trong*” (lời Tổng Thư ký H), thái độ của doanh nghiệp đối với kiểu vai trò này của chính quyền địa phương là tương đối tế nhị, nhưng họ lo lắng rằng thái độ tế nhị này sẽ ảnh hưởng đến sự công nhận sự tồn tại của Thương hội. Vì vậy, trong công việc thực tế Thương hội làm việc cả cho chính quyền và cả cho doanh nghiệp: *một mặt*, khi Thương hội thu hút nguồn lực của chính quyền và truyền đạt chính sách của chính quyền đến các doanh nghiệp thì không hề né tránh (thậm chí còn nhấn mạnh) quan hệ lệ thuộc hành chính của mình vào chính quyền; *mặt khác*, khi triển khai các nghiệp vụ và giao lưu đối ngoại thì làm mờ đi vai trò của chính quyền trong Thương hội. Kiểu Thương hội mang tính kép này thể hiện trong những việc như:

*“Chính quyền tổ chức hội họp, ví dụ như ở cấp khu Nam Hải, cần phải có doanh nghiệp tham gia, nếu đã thuộc về chính sách thì tự họ biết họ đến, chứ chúng tôi không phải gọi họ đến họp. Trong buổi họp hết vị lãnh đạo này nói*



*đến vị lãnh đạo kia nói, mấy vị nói xong vẫn chẳng đúng những điều mà doanh nghiệp cần nghe, thế là họ cảm thấy không có hứng thú, họ bỏ ra về. Nhưng nội bộ Thương hội chúng tôi họp thì lại khác, mọi người đều làm doanh nghiệp, về cơ bản chúng tôi họp đều tổ chức ở các quán ăn, chẳng ai là chủ toạ, chẳng ai là người không chủ toạ, mọi người đều ngồi xung quanh một chiếc bàn tròn. Họp xong thì cùng nhau ăn cơm, mọi người có thể nói chuyện với nhau, làm quen với nhau, như vậy là được rồi. Về cơ bản không thể nào giống như các buổi họp của các cơ quan hành chính của chính quyền.” (ghi chép phỏng vấn Tổng Thư ký H).*

Một mặt, Thương hội có nghĩa vụ truyền đạt chính sách và chỉ thị của chính quyền, như: “Nếu đã thuộc về chính sách thì tự họ biết họ đến, chứ chúng tôi không phải gọi họ đến họp”; mặt khác, Thương hội là một sân chơi bình đẳng về địa vị và quyền lợi giữa các doanh nghiệp, như “chẳng ai là chủ toạ, chẳng ai là người không chủ toạ”.

## **2. Nhân tố kinh tế ảnh hưởng trực tiếp đến việc thu hút hội viên tham gia**

Thời kỳ đầu mới thành lập (1993 – 1996) Thương hội L Đại Lịch có những nét giống với Thương hội đồ chơi G Nam Hải, như đều do chính quyền kêu gọi và thúc đẩy thành lập, đều đứng trước khó khăn là vấn đề tài chính, triển khai các hoạt động rất ít v.v...Bắt đầu từ năm 1998 Thương hội mới có sự thay đổi, có kinh phí đầu tư xây dựng toà nhà của riêng Thương hội, có kinh phí để hoạt động thường xuyên và cũng đòi hỏi các doanh nghiệp phải đủ tư cách mới được

tham gia vào Thương hội.

Thương hội L Đại Lịch thu nạp hội viên về cơ bản là những người có máu mặt về tài chính trong thị trấn, một số chủ doanh nghiệp còn là đại biểu Đại hội đại biểu nhân dân (tương đương với Hội đồng Nhân dân ở Việt Nam) hoặc uỷ viên Chính hiệp (giống như Mặt trận Tổ quốc ở Việt Nam) của thành phố, khu hoặc thị trấn, họ rất có ảnh hưởng đến sự phát triển kinh tế của thị trấn, vì vậy, trên một mức độ nhất định, Thương hội hơi có đặc trưng mang tính lũng đoạn. Cần phải chỉ ra rằng, hình thái ngành nghề của Thương hội là một loại lũng đoạn hữu hạn, đối với bản thân các doanh nghiệp vừa và nhỏ mà nói, có ảnh hưởng tốt và xấu từ bên ngoài. Ảnh hưởng tốt là Thương hội kiến nghị về chính sách với chính quyền, ảnh hưởng xấu là trên một mức độ nhất định Thương hội sẽ nghiêng về phục vụ một số doanh nghiệp lớn. Để duy trì địa vị lũng đoạn giữa chính quyền với doanh nghiệp, đảm bảo đối với các doanh nghiệp, Thương hội đã thực hiện chế độ lựa chọn cán bộ dân chủ và nghiêm khắc. Đối với ứng cử viên chức Hội trưởng, Phó hội trưởng, trước tiên phải thông qua Thương hội để cử, lập danh sách rồi trình lên chính quyền thị trấn, Liên hiệp hội công thương, đại diện doanh nghiệp hội viên, thông qua hội nghị liên tịch thảo luận. Cuối cùng phải được đại hội toàn thể hội viên thảo luận thông qua. Đối với những doanh nghiệp xin gia nhập Thương hội, Thương hội cũng lựa chọn rất kỹ, “mỗi năm xin gia nhập Thương hội có khoảng 8 – 10 doanh nghiệp, nhưng tỷ lệ thông qua khoảng 90%” (lời Tổng Thư ký V).

### 3. Người sáng lập là nhà doanh nghiệp có tính sáng tạo và tập trung được sức mạnh tập thể

Động lực bên trong thúc đẩy Hiệp hội đồ đá quý Z Bình Châu thành lập và phát triển là từ doanh nghiệp, kinh nghiệm trải qua bao vất vả của doanh nghiệp trên thị trường là nguyên nhân trực tiếp thúc Hiệp hội ngành nghề thành lập. Về chức năng tổng thể của Hiệp hội mà nói, tương đối có tính đại diện của ngành nghề<sup>(4)</sup>, khi các bên làm ăn, giao dịch với nhau xảy ra tranh chấp, thông thường là họ đi tìm Hiệp hội đứng ra làm trọng tài, hoà giải các tranh chấp, chứ không đi tìm các ban ngành chức năng đứng ra giải quyết.

Trong ngành làm đồ đá quý có câu nói nổi tiếng rằng “vàng quý có giá, ngọc quý vô giá”, việc định giá là tùy thuộc vào nhãn quan và sự yêu thích của mỗi người, nên giá cả có sự chênh lệch rất lớn. Trình độ sản xuất tiêu chuẩn hoá thấp, rủi ro kinh doanh cao, trong giao dịch thông tin không đầy đủ, đã làm tăng giá thành giao dịch của doanh nghiệp. Vì vậy, khi Hiệp hội mới thành lập, người lãnh đạo của Hiệp hội đã cố gắng hạ thấp giá thành kinh doanh không cần thiết của doanh nghiệp, trong đó hội chợ giao dịch đá quý là một ví dụ điển hình.

*“Trước đây mọi người ở đây đi Vân Nam mua đá quý, nhưng sau này chuyển đá quý đến đây bán đấu giá. Hiệp hội sau khi thành lập đã thu hút những khách hàng lớn đến đây, vận chuyển đá đến để bán đấu giá. Việc này đối với một số chủ hàng cũng có lợi, những người sản xuất ở đây cũng có nhiều cơ hội lựa chọn, xem được các loại đá quý. Nếu chúng tôi trực tiếp đi Vân Nam cũng không nhất*

*định xem được nhiều đá quý như vậy. Mua hay không mua thì là việc khác, nhưng ít nhất cũng có nhiều cơ hội lựa chọn, trả giá cao thì có thể mua được. Trước đây không như vậy, trả giá cao cũng chưa chắc đã mua được, bởi vì khi ra khỏi xe thì người ta đã nhận chỗ đá này rồi, nếu không tranh nhau thì không mua được, đi Vân Nam mua cũng như vậy. Nhưng hiện nay thì không như vậy, rất công bằng...”* (ghi chép phỏng vấn ông chủ S hội viên Hiệp hội).

Hội chợ giao dịch không mở cửa cho những người không phải là hội viên tham gia, tham gia Hội chợ bắt buộc phải là hội viên, ngoài việc nộp phí hội ra (hội viên bình thường mỗi năm nộp 100 NDT), không có bất cứ rào cản nào đối với các doanh nghiệp gia nhập Hiệp hội. Do người lãnh đạo tổ chức hiệp hội đồng thời cũng là người kinh doanh sản xuất đá quý, những người lãnh đạo này cũng phải tham gia Hội chợ giao dịch và không có bất kỳ đặc quyền nào. Hội viên có thể cảm nhận được sự công bằng trong mọi việc làm của hiệp hội, điều này đã cho thấy rõ năng lực tổ chức và hiệu quả công tác của Hiệp hội. Vì vậy phẩm chất đạo đức của người sáng lập và lãnh đạo Hiệp hội là bộ phận cấu thành nguồn lực của hiệp hội, những người này đã có ảnh hưởng không thể phủ nhận đến Hiệp hội, họ là nhà doanh nghiệp có tính sáng tạo và tập trung được sức mạnh tập thể.

#### IV. KẾT LUẬN

Thông qua phân tích việc vận hành của 3 hiệp hội ngành nghề ở Nam Hải, tôi thấy rằng trong cùng một khung thiết chế đã định, nhưng về phương thức tổ chức và hoạt động của 3 hiệp hội ngành nghề này là khác nhau, từ góc độ cung

cấp nguồn lực hoặc quan hệ giữa Nhà nước và xã hội phân loại hiệp hội ngành nghề, ở những mức độ khác nhau nhấn mạnh quan hệ đối lập giữa Nhà nước và xã hội làm cho việc phân loại hiệp hội ngành nghề trở nên cứng nhắc hoặc công thức hoá. Vì vậy, không thể miêu tả hiện thực biến động và đa dạng. Do vậy, chúng tôi sử dụng khái niệm tư bản xã hội tiến hành phân loại tổ chức hiệp hội ngành nghề và thảo luận sự ảnh hưởng của quan hệ nhà nước và xã hội đối với sự cấu thành của tổ chức xã hội này. Bài viết này giới thiệu 3 hình thức vận hành tiêu biểu của tổ chức hiệp hội ngành nghề. Trong ví dụ thứ nhất chỉ ra rằng việc vận hành của tổ chức hiệp hội ngành nghề có đặc trưng theo kiểu “quả lắc đồng hồ”, lắc đi lắc lại giữa mạng lưới quan hệ xã hội và hệ thống hành chính của chính quyền, nghiêng về mạng lưới xã hội không những phụ thuộc vào việc chính quyền nhượng cho không gian, mà còn phụ thuộc vào sự tham gia vào hiệp hội của các doanh nghiệp và nhận thức của các doanh nghiệp về “lợi ích chung” cũng như “nhận thức chung về quy tắc hoặc đạo lý”. Ví dụ thứ hai cho thấy việc tham gia vào mạng lưới mang tính khép kín và loại trừ người khác, doanh nghiệp hội viên trong hệ thống địa vị xã hội có thể cao hơn những doanh nghiệp không phải là hội viên, cũng có thể nói rằng hình thành một “vòng tròn khép kín nhỏ”, cho dù bất kể khả năng nào xảy ra, đều thể hiện một cách sinh động chức năng của cơ chế “đặt ra điều kiện” hoặc cơ chế “câu lạc bộ”. Còn trong ví dụ thứ ba, phẩm chất đạo đức và mạng lưới quan hệ xã hội của người sáng lập ra hiệp hội ngành nghề đã trở thành bộ phận nguồn lực quan trọng của tổ chức hiệp hội

ngành nghề, vì vậy không thể đánh giá thấp vai trò của người sáng lập và người lãnh đạo ban đầu của hiệp hội ngành nghề. Họ là những người tổ chức sáng tạo và ngưng tụ sức mạnh tập thể. Ba loại mô thức vận hành của tổ chức xã hội trên cũng thấy xuất hiện trong các khu vực khác nhau ở Trung Quốc, như Vương Minh và những người khác (2001) nghiên cứu Hiệp hội vận chuyển hàng hoá quốc tế tỉnh Liêu Ninh phát hiện mô hình giống như trong ví dụ thứ nhất; Uất Kiến Hưng và những người khác (2004) nghiên cứu Thương hội ở Ôn Châu Chiết Giang cho thấy giống như mô hình trong ví dụ thứ hai và thứ ba.



#### CHÚ THÍCH:

(1) Đó là “*Biện pháp tạm thời về việc quản lý đăng ký tổ chức xã hội*” ban hành năm 1950, “*Điều lệ quản lý đăng ký tổ chức xã hội*” ban hành năm 1989, “*Điều lệ quản lý đăng ký tổ chức xã hội*” mới ban hành năm 1998 và “*Luật quyền tăng sự nghiệp công ích*” ban hành năm 1999.

(2) Điều lệ mới về thể chế phân cấp quản lý kép và nguyên tắc hạn chế kinh doanh ban hành năm 1998 là sự kế thừa Điều lệ cũ năm 1989. Điều lệ này quy định: thành lập các tổ chức xã hội cấp toàn quốc hoặc liên tỉnh, khu tự trị, thành phố trực thuộc, sau khi được các đơn vị nghiệp vụ chủ quản của Trung ương xem xét và đồng ý, phải thông qua Bộ dân chính xin đăng ký; thành lập các tổ chức xã hội cấp thành phố hoặc liên kết giữa thành phố này với thành phố khác, ở các khu vực hành chính cấp huyện, sau khi được các đơn vị chủ quản cấp thành phố xem xét và đồng ý, phải thông qua Cục dân chính thành

phổ xin đăng ký; thành lập các tổ chức xã hội cấp khu, huyện sau khi được các đơn vị chủ quản cấp khu và huyện xem xét và đồng ý, phải thông quan Cục dân chính của khu, huyện xin đăng ký.

(3) Hội chợ giao dịch thông thường mỗi tháng tổ chức 2 – 3 lần, trình tự như sau: sau khi vận chuyển đá quý đến, Hiệp hội cùng với nhà cung cấp đánh dấu từng lô đá, sau khi đánh dấu xong, trưng bày đá quý 3 ngày để các doanh nghiệp có thời gian xem, ngày thứ 4 thì công khai bán đấu giá, bán đấu giá dựa vào số thứ tự đã được đánh dấu, mỗi người tham gia đấu thầu sẽ đánh dấu giá mua của mình vào phiếu đấu thầu, rồi bỏ vào hòm phiếu, sau khi bỏ phiếu thầu kết thúc, người chủ trì cuộc đấu thầu sẽ công khai mở phiếu thầu, ai trả giá cao sẽ là người được mua.

(4) Đến tháng 11 năm 2004, tổng cộng Hiệp hội có 3544 người, hội viên rải khắp toàn quốc, đồng thời còn lan toả sang các nước và khu vực khác như Việt Nam, Hàn Quốc, Thái Lan, khu vực Hồng Kông, Đài Loan, Ma Cao, trong đó số hội viên trong tỉnh Quảng Đông là 2342 người và ngoài tỉnh là 1232 người.

### TÀI LIỆU THAM KHẢO

Biên Yến Kiệt, “Nguồn gốc và vai trò của tư bản xã hội trong cư dân thành thị: quan điểm mạng lưới và phát hiện điều tra”, Tạp chí KHXH Trung Quốc, kỳ 3 năm 2004.

Biên Yến Kiệt, Khâu Hải Hùng: “Tư bản xã hội của doanh nghiệp và công hiệu của nó”, tạp chí KHXH Trung Quốc, kỳ 2 năm 2004.

Cao Bình Trung: “Vấn đề mang tính hợp pháp của đoàn thể xã hội”, tạp chí KHXH Trung Quốc, kỳ 2 năm 2000.

Chu Tuyết Quang: “10 bài nói về xã hội học tổ chức”, Nxb Văn hiến khoa học xã hội,

năm 2003.

Dư Huy, “Đi tìm chính mình: cơ chế hình thành và phát triển của tổ chức ngành nghề mang tính tư quản trong thời kỳ chuyển đổi”, [www.china-review.com](http://www.china-review.com).

Khang Hiểu Quang, “Đoàn thể xã hội Trung Quốc thời kỳ chuyển đổi”, tạp chí KHXH Trung Quốc, kỳ mùa đông năm 1999.

Khâu Hải Hùng, Từ Kiến Ngưu, “Hành vi của chính quyền địa phương trong việc sáng tạo kỹ thuật của khu chuyên doanh”, tạp chí thế giới quản lý, kỳ 10 năm 2004.

Khâu Hải Hùng, Hứa Dương Tiên, Triệu Ngụy: “Quá trình, nguyên nhân và kết quả của việc chuyển đổi kết cấu tổ chức doanh nghiệp quốc hữu”, tạp chí nghiên cứu xã hội học, kỳ 2 năm 1997.

Trần Kiến Dân, Khâu Hải Hùng, “Đoàn thể xã hội, tư bản xã hội và sự phát triển chính trị - kinh tế”, tạp chí nghiên cứu xã hội học, kỳ 4 năm 1999.

Uất Kiến Hưng, Hoàng Hồng Hoa, Phương Lập Minh, “Giữa chính quyền và doanh nghiệp----- lấy Thương hội Ôn Châu làm đối tượng nghiên cứu”, Nxb Nhân dân Chiết Giang, năm 2004.

Frans Van Waarden, 1992. “Emergence and Development of Business Interest Associations: An Example from the Netherlands.” Organization Studies, Fall.

Nan Lin. 2001, “Social Capital: A theory of Social Structure and action.” Cambridge University Press.

Ronald S. Burt, 1992. “Structural Holes: The Social Structure of Competition.” Cambridge, MA: Harvard University press.

Shaul M. Gabbay & Roger Th. A. J. Leenders, (ed) 2001. *Social Capital of Organizations*, in Research in the Sociology of Organizations, Vol. 18. Elsevier Science Ltd.