

THÚC ĐẨY LIÊN KẾT VÀ ĐỔI MỚI CƠ CHẾ THỰC HIỆN TRONG SẢN XUẤT HÀNG HÓA THEO CHUỖI GIÁ TRỊ NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ DU LỊCH TẠI VÙNG ĐỒNG BÀO DÂN TỘC THIỂU SỐ Ở VIỆT NAM

Bài học kinh nghiệm và khuyến nghị chính sách của Dự án GREAT

Hà Nội ngày 30 tháng 03 năm 2022

Giới thiệu

Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách nhằm hỗ trợ liên kết sản xuất, phát triển chuỗi giá trị, bao gồm: Nghị định số 98/2018/NĐ-CP ngày 5/7/2018 của Chính phủ về chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp (Nghị định 98); Nghị định số 57/2018/NĐ-CP ngày 17/4/2018 của Chính phủ về cơ chế, chính sách khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn (Nghị định 57); Hợp phần hỗ trợ phát triển xuất (HTPTSX) liên kết theo chuỗi giá trị trong các chương trình mục tiêu quốc gia (CTMTQG). Ngoài ra còn có các chính sách HTPTSX của từng địa phương theo Nghị quyết của Hội đồng nhân dân (HĐND) tỉnh và Quyết định của Ủy ban nhân dân (UBND) tỉnh. Tuy nhiên, việc triển khai các chính sách nêu trên còn gặp nhiều khó khăn. Tại các địa phương ở vùng đồng bào dân tộc thiểu số, có rất ít dự án được phê duyệt và thực hiện theo Nghị định 98. Các dự án HTPTSX trong CTMTQG Giảm nghèo bền vững giai đoạn 2016-2020 chủ yếu hỗ trợ tập huấn, cây con giống, vật tư, ít chú trọng thúc đẩy hình thành liên kết giữa các tác nhân trong sản xuất, chế biến và tiêu thụ sản phẩm. Trong các dự án phát triển chuỗi giá trị đã triển khai (chẳng hạn trong CTMTQG xây dựng NTM), hiệu quả về liên kết sản xuất và tiếp cận thị trường bền vững còn khiêm tốn.

Dự án “Thúc đẩy Bình đẳng giới thông qua Nâng cao Hiệu quả Kinh tế Sản xuất Nông nghiệp và Phát triển Du lịch tại hai tỉnh Lào Cai và Sơn La” (GREAT) do Bộ Ngoại giao và Thương mại Úc (DFAT) tài trợ với tổng kinh phí 33,7 triệu đô la Úc (tương đương khoảng 600 tỷ đồng) nhằm thúc đẩy bình đẳng giới và nâng cao quyền năng kinh tế cho phụ nữ, tập trung vào các tỉnh có nhiều nhóm dân tộc thiểu số sinh sống là Lào Cai và Sơn La ở khu vực Tây Bắc của Việt Nam.

Trong hơn 4 năm (2018-2022), dự án GREAT đã hỗ trợ tổng cộng 69 tiểu dự án trong ngành nông nghiệp và du lịch tại 2 tỉnh Lào Cai và Sơn La. GREAT đã đi tiên phong trong áp dụng cách tiếp cận “phát triển hệ thống thị trường” (MSD) có tính bao trùm nhằm “nâng cao quyền năng kinh tế của phụ nữ” (WEE) và thúc đẩy bình đẳng giới ở vùng đồng bào dân tộc thiểu số. Đến nay, hầu hết các tiểu dự án do GREAT hỗ trợ đã đạt những kết quả tích cực, đã huy động được 5,35 triệu USD (tương đương khoảng 120 tỷ đồng) từ khu vực tư nhân đồng đầu tư trong các tiểu dự án, hơn 15.000 phụ nữ dân tộc thiểu số đã nâng cao đáng kể thu nhập, 82% phụ nữ hưởng lợi cho biết đã tăng sự tự tin, tiếng nói trong gia đình, nhiệt tình tham gia các hoạt động dự án và hoạt động tại cộng đồng.

Tài liệu này trình bày các bài học kinh nghiệm đã được chứng minh của dự án GREAT, được sắp xếp theo chu trình từ lập kế hoạch, phân bổ ngân sách đến lập dự án, tổ chức thực hiện và giám sát, đánh giá dự án phát triển chuỗi giá trị. Chúng tôi mong muốn được chia sẻ tài liệu này với các nhà hoạch định chính sách, cán bộ quản lý, cán bộ chuyên môn để nghiên cứu, thể chế hoá và áp dụng trong triển khai các dự án phát triển chuỗi giá trị ở vùng đồng bào dân tộc thiểu số tại Việt Nam nói riêng và trong phát triển nông nghiệp hàng hóa và du lịch nói chung.

Tham khảo trang web của dự án GREAT:
<https://equality.aus4vietnam.org/vi/>



Lập kế hoạch và phân bổ ngân sách

1.1 Lập kế hoạch dựa trên đánh giá ngành hàng

Hiện nay, các cơ quan quản lý địa phương chủ yếu đưa ra danh mục các sản phẩm chủ lực và tiềm năng mang tính định hướng phát triển và kêu gọi đầu tư. Các dự án hỗ trợ phát triển chuỗi giá trị dựa trên đề xuất của doanh nghiệp và hợp tác xã (HTX) cụ thể, thiếu một cách tiếp cận tổng thể, dẫn đến các dự án nhỏ lẻ khó giải quyết được các rào cản mà các tác nhân thị trường gặp phải trong phát triển chuỗi giá trị bền vững.

Bài học thành công của GREAT là phát triển chuỗi giá trị cần bắt đầu từ việc phân tích sâu ngành hàng dựa trên cách tiếp cận tổng thể về “phát triển hệ thống thị trường (MSD)”. Việc phân tích sâu ngành hàng, cùng với các cuộc tham vấn có sự tham gia của doanh nghiệp, nhóm cố vấn/ban chỉ đạo ngành hàng ở từng địa phương, sẽ giúp xác định các điểm nghẽn hoặc cơ hội chính và đề ra các giải pháp can thiệp có tính hệ thống nhằm kết nối hiệu quả nông dân với thị trường. Trên cơ sở đó, các cơ quan quản lý địa phương sẽ xác định được một danh mục các dự án/hoạt động cần đầu tư có trọng tâm, nhằm phát huy vai trò của các tác nhân thị trường trong ngành hàng (Hộp 1). Danh mục dự án cần ưu tiên hỗ trợ nâng cấp các chuỗi giá trị hiện có và ưu tiên phát triển các sản phẩm, dịch vụ dựa trên tiềm năng, thế mạnh, tri thức địa phương (bao gồm thế mạnh về giống cây con, kỹ thuật canh tác truyền thống bền vững, khí hậu, cảnh quan, đất đai, văn hoá dân tộc...).

Hộp 1: Xác định các hành động can thiệp ưu tiên dựa trên phân tích ngành hàng theo cách tiếp cận phát triển hệ thống thị trường (MSD)

Các tác nhân thị trường được kết nối với người tiêu dùng cuối cùng qua một loạt hoạt động trao đổi, gọi là chuỗi giá trị. Các tác nhân này chịu ảnh hưởng của “hệ thống thị trường”, trong đó có các chức năng và dịch vụ hỗ trợ (như tập huấn kỹ thuật, dịch vụ tài chính và thông tin) và các qui định, môi trường tạo điều kiện (như các qui định của nhà nước, các tiêu chuẩn, liên kết mạng lưới). Phân tích ngành hàng nhằm xác định các khó khăn, cơ hội và các dự án/hoạt động can thiệp ưu tiên với các chủ thể trong hệ thống thị trường – như các doanh nghiệp, HTX, cơ quan quản lý, đơn vị dịch vụ công, tổ chức nghiên cứu, tổ chức xã hội, hiệp hội ngành hàng, tổ nhóm cộng đồng và người sản xuất.

Hình 1: Ví dụ về hệ thống thị trường nông nghiệp



Trong chuỗi quế, trước đây người trồng quế tại Lào Cai chủ yếu bán nguyên liệu thô cho thương lái, sản xuất không theo phương pháp hữu cơ, thị trường và giá cả không ổn định. Trên cơ sở đánh giá sâu ngành hàng, GREAT cùng với chính quyền địa phương đã xác định 05 giải pháp tổng thể: (1) Xây dựng năng lực tổ nhóm để phát triển vùng nguyên liệu quế hữu cơ; (2) Thúc đẩy phối hợp ngành hàng thông qua Hiệp hội Quế Hồi Việt Nam, chia sẻ tài liệu canh tác quế hữu cơ cho cả ngành hàng; (3) Hợp tác với Công ty Hương Gia vị Sơn Hà và Công ty Vinasamex đầu tư dự án xây dựng nhà máy, đào tạo kỹ năng cho công nhân, phát triển thị trường; (4) Tăng cường năng lực kinh doanh và chế biến cho HTX tại địa phương; (5) Hỗ trợ kỹ thuật cho Trung tâm khuyến nông và dịch vụ nông nghiệp tỉnh Lào Cai trong cung cấp dịch vụ xây dựng năng lực cho các tổ hợp tác (THT) và tổ nhóm nông dân, giới thiệu kỹ thuật trồng quế hữu cơ, xây dựng hệ thống quản lý chất lượng vùng nguyên liệu.

Kết quả đã giúp thúc đẩy xuất khẩu sản phẩm quế hữu cơ đáp ứng các tiêu chuẩn Organic, Fairtrade và Rainforest Alliance



sang các thị trường cao cấp gồm **Hoa Kỳ, EU** và **Nhật Bản**. Giá người dân bán quế trung bình đạt **28.000 đồng/kg**, so với 18-20.000 đồng/kg trước khi có dự án.

Trong chuỗi măng, 10 năm trước tỉnh Sơn La đã hỗ trợ trồng măng Bát Độ và đầu tư cơ sở chế biến cho các HTX mà không có hợp đồng bao tiêu sản phẩm, dẫn đến nông dân không bán được sản phẩm, diện tích trồng bị thu hẹp. Sau khi đánh giá sâu ngành hàng, GREAT xây dựng chiến lược can thiệp theo từng giai đoạn: (1) Kết nối thị trường, và phát triển chuỗi măng xuất khẩu; (2) Phát triển vùng trồng măng Bát Độ tạo vùng nguyên liệu hữu cơ bền vững; (3) Mở rộng thị trường trong nước và ngoài nước, thu hút các nhà đầu tư mới, gia tăng giá trị sản phẩm.

Hiệu quả của các giải pháp đồng bộ rất rõ rệt:

2.914 hộ gia đình

5.928 người được hưởng lợi

Thu nhập bình quân tăng **25%**
kiếm đáng kể công lao động

Tạo thêm **45** việc làm mới cho nông dân ở các THT

Ngày công từ **200 - 250.000 đồng** (nhờ áp dụng công nghệ chế biến măng tươi đóng gói; các hộ chỉ tập trung vào trồng và thu hoạch măng, còn việc sơ chế măng do các THT đảm nhận)

6 hợp đồng hợp tác kinh doanh được công ty Yên Thành ký kết với các HTX

200 ha măng Bát Độ được trồng mới

500 ha ha măng được thu hái bền vững với sản phẩm măng tươi đạt tiêu chuẩn Hữu cơ USDA xuất khẩu và măng khô đạt chứng chỉ OCOP.

Trong ngành du lịch, GREAT hỗ trợ phát triển du lịch theo hệ thống thị trường qua 2 cấp độ: quản lý điểm đến toàn diện và phát triển du lịch cộng đồng. Các nội dung can thiệp được xây dựng dựa trên phân tích thị trường và giải quyết các nút thắt của thị trường, nhằm phát triển du lịch cộng đồng dựa trên nhu cầu thị trường và có sự tham gia chặt chẽ của doanh nghiệp du lịch. Ví dụ cải thiện chất lượng dịch vụ homestay, điều phối giữa các tác nhân trong ngành hàng (công ty lữ hành, nhà hàng, khách sạn, đơn vị vận chuyển), cơ sở đào tạo, nghiên cứu, cộng đồng địa phương, và các cơ quan quản lý nhà nước về du lịch. Mô hình quản trị từ THT lên HTX du lịch cộng đồng tại Bản Vật (Mộc Châu), mô hình tổ chức HTX Du lịch cộng đồng tại Tả Phìn (Sapa) cho thấy hướng tiếp cận phát triển hệ thống thị trường, trong đó HTX đóng vai trò điều phối hoạt động giữa các tổ dịch vụ, kết nối với các công ty lữ hành, giải quyết được các vấn đề khó khăn trở ngại tại điểm đến.

1.2 Phân bổ ngân sách theo dự án

Một hạn chế trong phân bổ ngân sách CTMTQG GNBV giai đoạn 2016-2020 là nguồn vốn dàn trải, phân tán về từng xã, thôn theo từng năm (mỗi xã đặc biệt khó khăn (ĐBK) được phân bổ vốn HTPTSX khoảng 250-300 triệu/năm), dẫn đến các địa phương chỉ làm dự án nhỏ lẻ có thời hạn 1 năm - thời gian quá ngắn để có thể phát triển sản xuất, nhất là phát triển chuỗi giá trị, một cách bền vững.

Kinh nghiệm của GREAT là phân bổ vốn hỗ trợ phát triển chuỗi giá trị có trọng tâm, trọng điểm theo dự án. GREAT cam kết đồng đầu tư ít nhất 3 năm cho mỗi tiểu dự án, có phân kỳ đầu tư hàng năm, để đạt được các kết quả bền vững. Sau một thời gian, nếu đánh giá đạt hiệu quả tốt GREAT có cơ chế bổ sung đồng đầu tư để mở rộng mô hình. Ví dụ với chuỗi măng, ban đầu làm thí điểm ở 3 xã, sau khi đánh giá chuỗi măng hiệu quả, triển vọng thị trường tốt, GREAT đã hỗ trợ bổ sung cho huyện Vân Hồ xây dựng quy hoạch phát triển vùng măng Bát Độ 1000 ha. GREAT cũng bổ sung kinh phí để phát triển ngành hàng măng sang 4 huyện khác của tỉnh Sơn La.



Nông dân đang ươm giống cây tre Bát Độ tại Vân Hồ, Sơn La

Một kinh nghiệm nữa của GREAT là cần giữ lại một khoản ngân sách dự phòng, để dành cho hỗ trợ giải quyết các khó khăn phát sinh khi triển khai các tiểu dự án. Ví dụ với chuỗi gai xanh, có kinh phí dự phòng để giải quyết vấn đề cải thiện kỹ thuật làm giống cây gai xanh nhằm sản xuất ra cây giống có chất lượng cao hơn với chi phí thấp hơn. Hoặc với chuỗi quế, có kinh phí bổ sung để thực hiện các giải pháp phòng chống sâu bệnh đối với vùng quế hữu cơ.

Khuyến nghị chính sách 1

1

Các cơ quan quản lý địa phương (UBND cấp tỉnh, cấp huyện và các Sở, ngành liên quan) dành ngân sách thoả đáng để tổ chức thực hiện phân tích sâu ngành hàng (có thể sử dụng chuyên gia và/hoặc bên thứ ba độc lập) dựa trên cách tiếp cận “phát triển hệ thống thị trường”, nhằm xác định các điểm nghẽn, các cơ hội và các giải pháp can thiệp tổng thể, có tính hệ thống.

2

Trên cơ sở phân tích ngành hàng, các cơ quan quản lý địa phương sẽ xác định được một danh mục các dự án/hoạt động can thiệp chiến lược nhằm phát huy vai trò của các tác nhân thị trường, trong đó ưu tiên hỗ trợ nâng cấp các chuỗi giá trị hiện có, ưu tiên phát triển các sản phẩm, dịch vụ dựa trên tiềm năng, thế mạnh, đặc thù của địa phương.

3

Lập kế hoạch và phân bổ ngân sách hỗ trợ phát triển chuỗi giá trị cần có tính trung hạn theo danh mục các dự án chuỗi giá trị (cam kết đầu tư mỗi dự án ít nhất trong 2-3 năm, có phân kỳ đầu tư hàng năm). Đồng thời, chính quyền cấp tỉnh, huyện nên dành một khoản ngân sách dự phòng để kịp thời giải quyết các vấn đề kỹ thuật phát sinh, và sẵn sàng hỗ trợ mở rộng mô hình khi đánh giá đạt kết quả tốt.

2

Lập dự án

2.1 Lựa chọn cá nhân và tổ chức tiên phong

Trong CTMTQG GNBV 2016-2020, đối tượng hưởng lợi chính là hộ nghèo, cận nghèo, mới thoát nghèo; trong khi hộ không nghèo phải “tự đảm bảo kinh phí thực hiện” nếu tham gia dự án HTPTSX. Thực tế hộ không nghèo thường không tham gia dự án, trong khi đây là những hộ có thể đóng vai trò tiên phong, dẫn dắt các hộ khác cùng làm theo để chuyển đổi phương thức sản xuất hàng hoá, tham gia liên kết theo chuỗi giá trị.

Kinh nghiệm của GREAT là khi triển khai ở địa bàn mới khó thuyết phục số đông các hộ đầu tư và áp dụng phương thức sản xuất mới nếu chưa nhìn thấy kết quả cụ thể (dù mô hình đó doanh nghiệp đã thực hiện thành công ở địa bàn khác cùng huyện). Do đó cần làm thử nghiệm ở quy mô nhỏ, trong đó lựa chọn hỗ trợ một số hộ tiên phong (không nhất thiết là hộ nghèo) - để dẫn dắt và tạo niềm tin cho các hộ khác trong nhóm. GREAT cũng rất chú trọng hỗ trợ các HTX, THT, các tổ nhóm nông dân đóng vai trò tiên phong để lan rộng. Trong các tổ nhóm, các thành viên tích cực (có thể là hộ không nghèo) được lựa chọn làm nòng cốt.

Trong chuỗi măng, GREAT ban đầu hỗ trợ trồng thí điểm 100ha măng Bát Độ ở 3 xã thuộc huyện Vân Hồ, sau đó mở rộng ra 1.000ha trong huyện và toàn tỉnh Sơn La. GREAT và đối tác địa phương chọn HTX Măng sạch Xuân Nha - là một HTX có năng lực làm trụ cột để phát triển dịch vụ cung cấp cây măng giống và hướng dẫn triển khai cho các xã còn lại.

Trong chuỗi quế, các thành viên tham gia chuỗi bao gồm cả hộ tích cực có thu nhập khá và hộ nghèo. GREAT chú trọng đào tạo và hướng dẫn các tổ nhóm do phụ nữ quản lý về các kỹ năng quản lý tổ nhóm, quản lý sản xuất kinh doanh.



Nông dân trồng rau - các thành viên của HTX Dũng Tiến, Mộc Châu, Sơn La

Trong chuỗi rau, GREAT thí điểm ở 1 bản có sự tham gia của một số nông dân tiên phong chuyển đổi đất trồng ngô và lúa 1 vụ sang trồng rau, từ đó hình thành vùng rau chuyên canh gắn với chuỗi giá trị của công ty Greenfarm và 3 HTX với diện tích trên 100 ha, và tiếp tục nhân rộng sang 5 tiểu dự án khác tại Sơn La và Lào Cai.

Trong chuỗi gai xanh, GREAT đã hỗ trợ các hộ gia đình và tổ nhóm tiên phong chuyển đổi sang trồng gai, từ đó nâng cao năng lực cho trên 1.000 hộ thông qua 2 tiểu dự án (Vinafi và HTM Dragon), hình thành vùng trồng gai tập trung 800 ha tại các huyện Vân Hồ, Sông Mã, Sốp Cộp, Phù Yên, Mộc Châu và Mai Sơn của tỉnh Sơn La. Xây dựng được bằng chứng thành công về kinh tế, kỹ thuật và môi trường, giúp tỉnh Sơn La có đủ căn cứ cho phép nhân rộng vùng trồng.

Trong ngành du lịch, GREAT hỗ trợ một số người dân tiên phong phát triển, chuẩn hóa tiêu chuẩn homestay đáp ứng nhu cầu thị trường, đón được cả khách quốc tế lẫn khách nội địa. Đồng thời, GREAT hỗ trợ thành lập các tổ dịch vụ, HTX du lịch cộng đồng tiên phong do phụ nữ làm chủ (phụ nữ Thái ở bản Vật Mộc Châu; phụ nữ Hà Nhì ở Choản Thèn, Bát Xát; phụ nữ Dao đỏ tại Tả Phìn, Sapa). Số lượng homestay đã tăng lên rất nhiều và thúc đẩy thêm các hộ tham gia sản xuất và cung ứng đầu vào cho các hộ kinh doanh homestay. Mô hình HTX du lịch cộng đồng đang được nhân rộng (thành lập HTX du lịch cộng đồng từ tổ dịch vụ ở Bản Vật, Mộc Châu và Phụ Mầu, Vân Hồ; thị xã Sapa nhân rộng mô hình HTX du lịch cộng đồng Tả Phìn sang các xã khác trong kế hoạch 2022-2025).

2.2 Cơ chế đồng đầu tư với doanh nghiệp

Trong các chính sách của Nhà nước, các yếu tố đầu vào như cây con giống, vật tư và trang thiết bị thường được hỗ trợ theo tỷ lệ nhất định, có khống chế giá trị hỗ trợ tối đa. Tuy nhiên còn thiếu các qui định ràng buộc về cơ chế đồng đầu tư, để đảm bảo các doanh nghiệp thực hiện đúng các cam kết; đồng thời thiếu cơ chế giao cho doanh nghiệp chủ động thực hiện các hoạt động theo dự án, kế hoạch kinh doanh đã được phê duyệt.

Trong các tiểu dự án của GREAT áp dụng cơ chế đồng đầu tư 49/51. Tức là GREAT hỗ trợ tối đa 49% tổng chi phí thực hiện tiểu dự án; doanh nghiệp chủ trì liên kết và các bên liên kết đầu tư đối ứng phần còn lại, tối thiểu 51%. Cơ chế đồng đầu tư nhằm phát huy vai trò chủ động của doanh nghiệp, qua đó có thể lựa chọn được các doanh nghiệp có cam kết và tiềm lực phù hợp để thực hiện thành công tiểu dự án. Tỷ lệ đồng đầu tư cụ thể được quyết định dựa trên kế hoạch kinh doanh, trạng thái ngành hàng và mức độ phát triển của doanh nghiệp (khởi nghiệp, mở rộng kinh doanh), mức độ rủi ro khi triển khai kế hoạch kinh doanh ở các địa bàn khó khăn, đặc biệt khó khăn. GREAT sẽ hoàn tiền đồng đầu tư cho doanh nghiệp theo các mốc kết quả thực hiện đo lường được hàng năm và vào cuối tiểu dự án.

Trong chuỗi măng, GREAT đồng đầu tư vào cơ sở hạ tầng nhỏ cho các HTX nhằm giảm chi phí sản xuất, tăng năng suất và chất lượng và tạo động lực thay đổi. Ví dụ đầu tư vườn ươm hoặc nhà sấy năng lượng mặt trời, GREAT đồng đầu tư 25% tổng chi phí. Trong chuỗi quế, GREAT đồng đầu tư 40% cho 3 tiểu dự án, phần còn lại do doanh nghiệp đầu tư xây dựng nhà xưởng, vốn lưu động và ứng giống cho HTX. Trong tiểu dự án gai xanh HTM và tiểu dự án rau Greenfarm, tỷ lệ đồng đầu tư của GREAT lần lượt là 24% và 42%.

2.3 Hỗ trợ có điều kiện

Một trong những nguyên tắc cơ bản của phát triển chuỗi giá trị là cần tuân theo các nguyên tắc thị trường, không trợ cấp (cho không) tràn lan sẽ làm triệt tiêu yếu tố cạnh tranh trên thị trường, khiến dự án không bền vững sau khi kết thúc hỗ trợ.

Kinh nghiệm của GREAT là chỉ hỗ trợ cho các hoạt động nâng cao năng lực cho tổ nhóm sản xuất, doanh nghiệp, khảo sát, hỗ trợ kỹ thuật hoặc mua sắm trang thiết bị quy mô nhỏ được nhiều đối tượng sử dụng và hưởng lợi. Đối với người dân, chỉ hỗ trợ trực tiếp để thực hiện các hoạt động có tính mới (cây con mới, kỹ thuật mới, thực hành sản xuất nông nghiệp tốt) và các hoạt động có tính trình diễn để thu hút những hộ khác cùng tham gia. Ví dụ với chuỗi măng tại Sơn La, hỗ trợ giá măng giống cho nông dân khi trồng thí điểm, làm vườn ươm để giảm chi phí giống, nhà sấy. Với chuỗi rau tại Sơn La, hỗ trợ xây dựng hệ thống thủy lợi, tưới tiêu quy mô nhỏ; thử nghiệm các loại giống, phân bón, màng che thấp và hệ thống tưới tiêu tự động (mô hình của Greenfarm; HTX Hoàng Hải Tân Lập và HTX Dũng Tiến tại Mộc Châu).

Khuyến nghị chính sách 2

4 Sở ngành chủ trì tham mưu cho UBND cùng cấp ban hành văn bản hướng dẫn về tiêu chí đối tượng hưởng lợi theo từng địa bàn phù hợp với từng CTMTQG; trong đó chú trọng hỗ trợ các hộ tiên phong (hộ không nghèo), hỗ trợ các HTX, THT và tổ nhóm nông dân đóng vai trò nòng cốt trong phát triển chuỗi giá trị.

5 Áp dụng cơ chế đồng đầu tư giữa ngân sách nhà nước và doanh nghiệp chủ trì liên kết theo dự án được duyệt, theo nguyên tắc 49/51. Tức là phần vốn hỗ trợ từ ngân sách phải nhỏ hơn phần góp đối ứng của doanh nghiệp để đảm bảo tính sở hữu và trách nhiệm của doanh nghiệp (phần hỗ trợ cụ thể từ ngân sách tùy thuộc từng tiểu dự án, thực tế thường nhỏ hơn 49% nhiều).

6 Chủ đầu tư và doanh nghiệp trong quá trình xây dựng và phê duyệt dự án triệt để áp dụng chính sách hỗ trợ có điều kiện, ưu tiên hỗ trợ cho các hoạt động hỗ trợ kỹ thuật, nâng cao năng lực, mua sắm trang thiết bị quy mô nhỏ có nhiều người cùng hưởng lợi trong dự án. Đối với người dân, chỉ hỗ trợ trực tiếp khi thực hiện các hoạt động có tính mới, có tính trình diễn để thu hút những người khác cùng tham gia.

3

Triển khai dự án

3.1 Hỗ trợ kỹ thuật theo quá trình

Trong các CTMTQG giai đoạn vừa qua, chủ đầu tư thường tập trung hỗ trợ đầu vào (cây con giống, vật tư) và thường bố trí rất ít kinh phí cho hỗ trợ kỹ thuật. Nếu có, hoạt động hỗ trợ kỹ thuật thường chỉ dừng lại ở một khoá tập huấn ngắn.

Theo kinh nghiệm của GREAT, dành ngân sách thoả đáng cho hỗ trợ kỹ thuật đặc biệt quan trọng cho sự thành công của chuỗi giá trị. Ngân sách GREAT dành cho các hỗ trợ kỹ thuật thường chiếm tỷ lệ 35-60%, tùy thuộc vào nhu cầu cụ thể của từng tiểu dự án, trạng thái phát triển của ngành hàng và năng lực của các tác nhân. Đối với phát triển chuỗi giá trị, hai nội dung hỗ trợ kỹ thuật cốt yếu là: (1) Nâng cao năng lực (NCNL) cho lãnh đạo doanh nghiệp, HTX, THT, tổ nhóm, các hộ sản xuất trong phát triển liên kết mạng lưới, phối hợp ngành hàng, xúc tiến thị trường; (2) Xây dựng và duy trì các tiêu chuẩn chứng nhận (sản xuất hữu cơ, VietGAP) hướng đến thị trường trong nước và xuất khẩu. Trong quá trình thực hiện cần thường xuyên đánh giá, xác định những thách thức để có phương án hỗ trợ kỹ thuật phù hợp và kịp thời (chẳng hạn, nghiên cứu và tìm các giải pháp phòng sâu bệnh khi sản xuất theo phương pháp hữu cơ).

Hỗ trợ kỹ thuật có thể thực hiện thông qua doanh nghiệp tham gia chuỗi giá trị hoặc sử dụng dịch vụ của bên thứ ba – các đơn vị cung cấp dịch vụ tại địa phương (như các Trung tâm khuyến nông/dịch vụ nông nghiệp, Trung tâm khuyến công và xúc tiến thương mại, các hội đoàn thể...). Các đơn vị này cần được NCNL cung cấp dịch vụ tư vấn, cố vấn, huấn luyện theo yêu cầu của các tác nhân thị trường. Trong khi đó, một hạn chế hiện nay trong hợp phần NCNL của các CTMTQG chỉ có 2 đối tượng là cán bộ quản lý các cấp, và đại diện cộng đồng/người dân, thiếu vắng đối tượng các bên cung cấp dịch vụ.

Điển hình là GREAT đã hỗ trợ trung tâm dịch vụ nông nghiệp huyện Bát Xát, Bắc Hà (tỉnh Lào Cai) và trung tâm dịch vụ nông nghiệp huyện Vân Hồ (tỉnh Sơn La) thay đổi mô hình kinh doanh, nâng cao năng lực marketing và cung cấp dịch vụ khuyến nông, phát triển tổ nhóm, hướng dẫn thực hành nông nghiệp tốt cho chuỗi giá trị được liệu tại Lào Cai gắn với công ty VietRAP, và chuỗi giá trị rau Vân Hồ gắn với công ty Greenfarm và HTX Rau Vân Hồ tại Sơn La.

Thành viên tổ nhóm sản xuất rau của Công ty Greenfarm tại Mộc Châu, Sơn La



3.2 Phát triển tổ nhóm dựa trên ràng buộc về trách nhiệm và lợi ích

Tổ nhóm nông dân là mô hình được nhiều dự án HTPTSX chú trọng thúc đẩy. Tuy nhiên số lượng tổ nhóm tự duy trì được hoạt động, đảm bảo việc chia sẻ lợi ích và phối hợp với doanh nghiệp không nhiều. Việc xây dựng năng lực cho tổ nhóm vẫn là một bài toán khó.

Kinh nghiệm của GREAT là xây dựng và vận hành tổ nhóm cần dựa trên những ràng buộc về trách nhiệm và lợi ích về kỹ thuật và tài chính giữa các thành viên; có cơ chế tạo động lực cho lãnh đạo tổ nhóm đảm nhiệm vai trò của mình. Khả năng vận hành của tổ nhóm phụ thuộc nhiều nhận thức và cam kết đầu tư của doanh nghiệp đầu chuỗi. Trong chương trình GREAT, các tổ nhóm áp dụng sản xuất theo tiêu chuẩn hữu cơ dường như hoạt động tốt hơn do có cơ chế giám sát nội bộ. Cần thường xuyên đánh giá hoạt động tổ nhóm và khuyến khích/hỗ trợ các nhóm có người lãnh đạo có khả năng phát triển thành THT và HTX để chuyển đổi hoạt động như một mô hình kinh doanh.

Ví dụ trong chuỗi quế, trưởng nhóm được công ty trả thưởng cao hơn các hộ thành viên; được trả tiền công tư vấn, giám sát chất lượng nội bộ và các chi phí duy trì hội họp và liên lạc trong nhóm. Các nhóm quế hữu cơ có quy định chặt chẽ trong việc giám sát chéo, bất kỳ lỗi vi phạm nào của một hộ sẽ ảnh hưởng đến các hộ còn lại và thậm chí cả vùng nguyên liệu.

Trong tiểu dự án phát triển du lịch cộng đồng bản Vật, Mộc Châu, lúc đầu chỉ có 2 hộ làm homestay, thi thoảng có khách, sau đã phát triển lên 17 hộ homestay tiêu chuẩn sinh thái chất lượng cao, hoạt động theo tổ nhóm. Quá trình tham gia thảo luận và tự quyết định về thành lập tổ nhóm ban đầu của người dân là yếu tố then chốt. Trên cơ sở đó xác định vai trò, trách nhiệm, sự tham gia và giám sát của các thành viên tổ nhóm; vai trò điều phối của tổ nhóm trong quá trình kinh doanh du lịch, Tổ nhóm du lịch cộng đồng Bản Vật đã nâng cấp, chuẩn hóa mô hình kinh doanh thông qua việc thành lập HTX du lịch cộng đồng để giải quyết các vấn đề hợp tác với các công ty du lịch (ký kết hợp đồng, nhận khách, phối hợp quảng bá marketing, hợp tác kích cầu, giải quyết vấn đề hóa đơn đầu ra đầu vào...), cho đến liên kết sản xuất kinh doanh, xây dựng thương hiệu, quảng bá và bán hàng, liên kết tiêu thụ với các siêu thị cho mặt hàng nông sản, đặc sản của địa phương. Đây là cách tiếp cận tương đồng với mô hình HTX du lịch cộng đồng Tả Phìn, Sapa.



Kết hợp du lịch với nông nghiệp tại bản Vật, Mộc Châu, Sơn La

3.3 Cải thiện tiếp cận tín dụng ngân hàng theo chuỗi giá trị

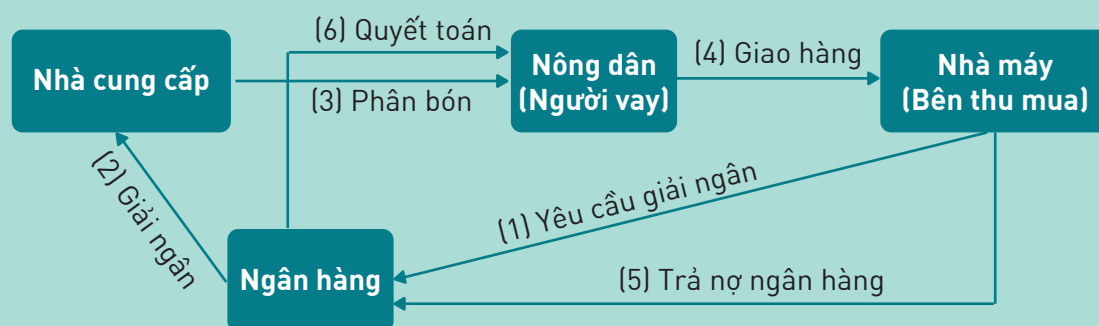
Các chính sách của Nhà nước về thúc đẩy liên kết, phát triển chuỗi giá trị đều có ưu đãi về tiếp cận tín dụng. Tuy nhiên, hiện vẫn thiếu một cơ chế cho vay theo dự án chuỗi giá trị, nên thực tế các ngân hàng thương mại vẫn cho vay theo từng hộ riêng lẻ và có yêu cầu tài sản thế chấp/đảm bảo.

GREAT đã thử nghiệm mô hình kết nối “nhiều nhà” (nông dân, ngân hàng, nhà cung cấp, doanh nghiệp đầu chuỗi, cơ quan dịch vụ công, chính quyền địa phương) nhằm cải thiện tiếp cận dịch vụ tài chính cho các thành viên tổ nhóm để cho vay theo chuỗi sản xuất không cần thế chấp, và bước đầu đã có thành công với mô hình liên kết với Ngân hàng Chính sách Xã hội (NHCSXH) và LienVietPostBank (LVPB). Bài học quan trọng nhất là cho vay theo chuỗi giá trị cần có quỹ uỷ thác tại ngân hàng, và nghiệp vụ tín dụng dựa trên dòng tiền – dòng giao dịch hàng hoá giữa các bên có thể kiểm chứng để giảm rủi ro của các bên tham gia trong chuỗi (Hộp 2).

Hộp 2: Kết nối người sản xuất với tín dụng ngân hàng thông qua liên kết nhiều bên

Tiểu dự án “Cho vay thí điểm các hộ sản xuất theo chuỗi giá trị” hợp tác với LienVietPost Bank (LVPB) nhằm tăng cường tiếp cận tài chính cho các nông hộ quy mô nhỏ tham gia chuỗi giá trị: được cam kết bao tiêu sản phẩm bởi công ty đầu chuỗi, và vốn vay được cung cấp bởi ngân hàng không cần tài sản thế chấp. Trong chuỗi Gai xanh Sông Mã (Sơn La), công ty và HTX đứng ra bảo lãnh cho nông dân, công ty hỗ trợ nông dân mua giống, phân bón và máy tuốt gai, và LVBP giải ngân vốn vay cho một số nông hộ tham gia chuỗi. Tính đến hết ngày 30/11/2021 đã có 49 bộ hồ sơ đủ điều kiện và được giải ngân, với tổng dư nợ là 1,06 tỷ đồng.

Tiểu dự án DCI Mộc Châu liên kết với NHCSXH Mộc Châu tổ chức thí điểm mô hình huy động vốn thông qua ủy thác quản lý “Quỹ hỗ trợ đầu tư phát triển du lịch cộng đồng” tại bản Tà Sốt, xã Mường Sang. Tiểu dự án DCI đóng góp 50% (300 triệu đồng) và NHCSXH đối ứng 50% (300 triệu đồng, từ nguồn vốn cho vay tạo việc làm) để cho 6 hộ người Mông vay theo kế hoạch kinh doanh du lịch không cần thế chấp để đầu tư homestay. 6 hộ homestay đã hoàn thành hạng mục đầu tư, đã bước đầu đón tiếp khách du lịch và có thu nhập. Họ cũng đã trả lãi và gốc đúng hạn. Số tiền này sẽ tiếp tục được dùng cho các đợt vay tiếp theo để phát triển du lịch cộng đồng tại Tà Sốt và các bản trong huyện.



Bước (0): Nông dân, nhà máy và LVPB ký thỏa thuận cho vay theo chuỗi.

Bước (1): Nhà máy và nông dân yêu cầu ngân hàng giải ngân theo thỏa thuận.

Bước (2): Ngân hàng duyệt đơn đặt hàng đầu vào (phân bón) và giải ngân trực tiếp cho nhà cung cấp.

Bước (3): Nhà cung cấp giao phân bón trực tiếp cho nông dân, hoặc giao cho nhà máy.

Bước (4): Nông dân giao hàng cho nhà máy.

Bước (5): Nhà máy trả nợ ngân hàng theo khoản tiền đã thu mua hàng của nông dân.

Bước (6): Ngân hàng trừ gốc và lãi, sau đó quyết toán tài khoản vay của (nhóm) nông dân.

3.4 Quản lý thích ứng nhằm ứng phó với rủi ro

Thực tế thị trường luôn biến động, nhiều yếu tố rủi ro ảnh hưởng đến việc triển khai các dự án phát triển chuỗi giá trị. Đại dịch Covid-19 bùng phát trong 2 năm qua ảnh hưởng bất lợi đến tất cả các tác nhân, làm đứt gãy các chuỗi cung ứng, tiêu thụ trong chuỗi giá trị.

Kinh nghiệm của GREAT là áp dụng cách tiếp cận “quản lý thích ứng” – một chu trình liên tục giám sát, phân tích và học hỏi. Thúc đẩy đổi mới, sáng tạo trong phát triển chuỗi giá trị không nhất thiết yêu cầu phải thành công 100%. Nếu không hiệu quả, cần đánh giá và tìm nguyên nhân để đưa ra quyết định phù hợp (dừng khi không hiệu quả, hoặc giảm qui mô, hoặc thay đổi cách tiếp cận) nhằm tối đa hóa kết quả dài hạn với thời gian và ngân sách hiện có. Thông qua trao đổi giữa GREAT, Ban quản lý dự án (BQLDA) và đối tác về tiến độ thực hiện hàng quý, giám sát thực địa, đánh giá kết quả thực hiện, sau 2 năm GREAT xếp các tiểu dự án thành 4 nhóm và đưa ra các quyết định quản lý để tăng hiệu quả đầu tư:



- Nhóm 1: các tiểu dự án thực hiện kết quả yếu kém so với kế hoạch, khả năng tạo những thay đổi tích cực hạn chế. Dừng dự án trước thời hạn.



- Nhóm 2: các tiểu dự án thực hiện chưa hiệu quả, nếu điều chỉnh trọng tâm và cách tiếp cận có thể cải thiện kết quả đạt được. Cần điều chỉnh cách thực hiện, và trọng tâm, giảm quy mô đầu tư.



- Nhóm 3: các tiểu dự án thực hiện đạt yêu cầu. Tiếp tục thực hiện.



- Nhóm 4: các tiểu dự án thực hiện rất hiệu quả, có tiềm năng mở rộng. Bổ sung kinh phí cho việc nhân rộng (sử dụng nguồn kinh phí do hủy hoặc điều chỉnh những hoạt động không phù hợp, hoặc điều chuyển từ các tiểu dự án khác không hiệu quả).

Ví dụ trong chuỗi măng, sau 18 tháng thực hiện đánh giá kết quả tốt, cách tiếp cận phù hợp và sáng tạo, GREAT và BQLDA quyết định bổ sung kinh phí để mở rộng tiểu dự án lần 1 trong cùng một huyện. Sau 6 tháng tiếp theo, xác định được các cơ hội thị trường tốt, có đồng đầu tư của doanh nghiệp để mở rộng phát triển thành ngành hàng ở 4 huyện mới, GREAT và BQLDA quyết định bổ sung kinh phí thực hiện mở rộng tiểu dự án lần 2.

GREAT đã cùng chính quyền địa phương đánh giá tác động, lập kế hoạch cho kịch bản Covid-19 với sự tham gia của các ban ngành liên quan. GREAT đưa ra chương trình hỗ trợ doanh nghiệp, các hộ nông nghiệp và làm du lịch ứng phó với Covid-19. Một giải pháp cốt yếu là quản lý chuỗi và phát triển thị trường dựa trên ứng dụng số hoá. Thông qua đào tạo về các kiến thức và công cụ kinh doanh số, cùng với các buổi huấn luyện chuyên sâu trực tiếp cho từng doanh nghiệp đã giúp các doanh nghiệp (chủ yếu là doanh nghiệp siêu nhỏ và nhỏ do người dân tộc thiểu số quản lý) giải quyết được các điểm yếu trong kinh doanh, áp dụng tốt các công cụ để quảng bá và bán sản phẩm trên các nền tảng xã hội và thương mại điện tử, cải thiện mô hình kinh doanh số, tăng doanh thu bình quân 3-5 lần so với mô hình kinh doanh truyền thống.

Trong các chuỗi măng, gai xanh, rau, dược liệu đã áp dụng phần mềm để quản lý tốt hơn vùng nguyên liệu theo chứng chỉ chất lượng và giảm chi phí vận hành đáng kể cho doanh nghiệp. GREAT đã hỗ trợ đào tạo tư vấn chuyển đổi số, tư vấn chuyển giao công nghệ, nghiên cứu thị trường để HTX chế biến được măng xuất khẩu, tăng được doanh thu trong đại dịch Covid-19. HTX Quế Nậm Đét (Bắc Hà) trước đây chủ yếu bán sỉ cho tư thương chiếm 60% và phần còn lại bán cho các mối quen theo các kênh truyền thống. HTX không sử dụng Facebook, bán hàng online. Sau khi tham gia chương trình đào tạo về chuyển đổi số, bổ sung nhân sự phụ trách thu mua và tư vấn bán hàng qua các kênh online và quản lý khách hàng, HTX đã thay đổi suy nghĩ tập trung bán buôn sang bán lẻ, và đã đạt doanh thu 2.367 tỷ đồng từ các kênh online vượt kỳ vọng ban đầu.

Trong chuỗi du lịch, các tổ nhóm, HTX tham gia đào tạo về marketing, marketin trực tuyến, sử dụng mạng xã hội Facebook, Zalo, Instagram, Trip Advisor để tiếp cận khách du lịch đi lẻ; kết nối các đơn vị đặt phòng trực tuyến như Agoda, Airbnb qua đó tạo cơ hội phục hồi và tăng doanh thu khi các biện pháp giãn cách xã hội được dỡ bỏ.

Khuyến nghị chính sách 3

7 Các chủ đầu tư và các doanh nghiệp chủ trì liên kết cần dành tỷ lệ ngân sách đáng kể trong dự án chuỗi giá trị cho hỗ trợ kỹ thuật; trong đó chú trọng NCNL cho lãnh đạo doanh nghiệp, HTX, THT, tổ nhóm nông dân, các hộ sản xuất trong phát triển liên kết mạng lưới, phối hợp ngành hàng, xúc tiến thị trường; hỗ trợ xây dựng và duy trì vùng sản xuất và chế biến theo các tiêu chuẩn thực hành sản xuất nông nghiệp tốt (hữu cơ, VietGAP). Các địa phương cần dành ngân sách để NCNL về hỗ trợ kỹ thuật phát triển chuỗi giá trị cho các đơn vị cung cấp dịch vụ (như các Trung tâm khuyến nông/ dịch vụ nông nghiệp, Trung tâm khuyến công và xúc tiến thương mại, các hội đoàn thể...) tại địa phương.

8 Các giải pháp xây dựng và vận hành tổ nhóm nông dân phải dựa trên những ràng buộc trách nhiệm và lợi ích về kỹ thuật và tài chính giữa các thành viên; có cơ chế tài chính tạo động lực cho lãnh đạo tổ nhóm. Chủ đầu tư thường xuyên đánh giá hoạt động tổ nhóm và khuyến khích, hỗ trợ các nhóm có khả năng phát triển thành THT và HTX để chuyển đổi mô hình kinh doanh, gắn với cam kết của doanh nghiệp đầu chuỗi.

9 Chính quyền địa phương triển khai các chính sách cho vay ưu đãi theo chuỗi giá trị không cần thế chấp, kết nối với tín dụng chính thức của ngân hàng thông qua mô hình hợp tác nhiều bên. Hai giải pháp cơ bản là cấp ngân sách cho quỹ cho vay uỷ thác tại ngân hàng, và áp dụng nghiệp vụ tín dụng dựa trên dòng tiền – dòng giao dịch hàng hoá giữa các bên có thể kiểm chứng để giảm rủi ro.

10 Các chủ đầu tư áp dụng cách tiếp cận “quản lý thích ứng” – một chu trình liên tục giám sát, phân tích và học hỏi. Thông qua giám sát thường xuyên, đánh giá kết quả thực hiện định kỳ để phân loại các dự án, đưa ra các quyết định quản lý kịp thời để tăng hiệu quả đầu tư với thời gian và ngân sách hiện có. Ngoài ra, tất cả các dự án phát triển chuỗi giá trị phải xây dựng kịch bản và các giải pháp ứng phó/quản lý rủi ro trong bối cảnh Covid-19; trong đó chú trọng các giải pháp cố vấn, huấn luyện chuyên sâu về quản lý chuỗi và phát triển thị trường dựa trên ứng dụng số hoá (trên các nền tảng xã hội và thương mại điện tử).

Nông dân sử dụng nền tảng số hóa trong quản lý canh tác nông nghiệp



Giải ngân, giám sát và đánh giá dựa trên kết quả

Để thực hiện cơ chế đồng đầu tư, hoàn tiền/giải ngân cho doanh nghiệp dựa trên các mốc kết quả, thì bắt buộc cơ chế giám sát và đánh giá phải dựa trên kết quả. Điều này đòi hỏi các chủ đầu tư (cấp tỉnh, cấp huyện) phải xây dựng một hệ thống giám sát và đánh giá có hiệu lực.

Hệ thống giám sát và đánh giá trong GREAT bao gồm xây dựng các chỉ số, chỉ tiêu kết quả đo lường được, có tiến độ thời gian, được cam kết rõ trong kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp và ghi rõ trong quyết định đầu tư của cơ quan có thẩm quyền. Báo cáo hoạt động được thực hiện qua ứng dụng trên điện thoại trong vòng 24 giờ sau khi hoạt động đã hoàn thành để làm cơ sở quyết toán. Báo cáo tiến độ tiểu dự án được thực hiện hàng quý qua hệ thống quản lý thông tin trực tuyến. Thông tin giám sát tiến độ được sử dụng để phân loại các tiểu dự án, và để đưa ra các quyết định như dừng sớm trước thời hạn, tiếp tục và giữ nguyên các chỉ tiêu, hay mở rộng và nhân rộng tiểu dự án.

Việc giám sát, đánh giá các kết quả có thể do chủ đầu tư tự tổ chức thực hiện thông qua giám sát có sự tham gia, phối hợp của tất cả các bên và/hoặc sử dụng dịch vụ của bên thứ ba để đánh giá giữa kỳ và cuối kỳ độc lập. Kết quả thực hiện các tiểu dự án phải được sự xác nhận của người dân, các tổ nhóm nông dân và các thôn bản, các xã hưởng lợi theo cơ chế giám sát cộng đồng, chẳng hạn bằng cách ghi lại các hình ảnh thay đổi ở cộng đồng (photovoice).

Khuyến nghị chính sách 4

11 Chính quyền địa phương các cấp (các chủ đầu tư) cần xây dựng hệ thống giám sát và đánh giá dựa trên kết quả, là cơ sở để giải ngân/hoàn tiền cho doanh nghiệp/HTX chủ trì liên kết theo từng mốc đạt được kết quả đã xác định trong kế hoạch kinh doanh được phê duyệt, đồng thời là cơ sở để áp dụng cách tiếp cận quản lý thích ứng. Kết quả thực hiện các dự án phải được sự xác nhận của người dân, các tổ nhóm nông dân và các thôn bản, các xã hưởng lợi theo cơ chế giám sát cộng đồng.



Nâng cao quyền năng kinh tế cho phụ nữ trong phát triển chuỗi giá trị

Thúc đẩy bình đẳng giới, nâng cao quyền năng kinh tế cho phụ nữ (GE/WEE) là một yêu cầu chung trong các CTMTQG, các chính sách phát triển của Nhà nước, và cũng là một yêu cầu xuyên suốt trong các tiểu dự án của GREAT.

Tất cả các tiểu dự án GREAT hỗ trợ phụ nữ tham gia có hiệu quả thị trường các ngành hàng nông nghiệp và du lịch đều hướng đến mục tiêu này. GREAT có các chương trình nâng cao năng lực quản lý doanh nghiệp và kỹ năng lãnh đạo cho phụ nữ, chủ yếu là phụ nữ dân tộc thiểu số. GREAT đã xây dựng khung Tăng quyền năng kinh tế cho phụ nữ ở 3 cấp độ từ thấp lên cao: “sự tham gia, hưởng lợi và trao quyền” (Reach, Benefit and Empower), các cách để đạt được các kết quả tối ưu ở từng cấp độ, các cách đo lường mức độ đạt được. Việc đào tạo và hướng dẫn cho các đối tác bao gồm cả doanh nghiệp về khung Tăng quyền năng kinh tế cho phụ nữ đã giúp các đối tác hiểu được lợi ích và tạo động lực cho họ tham gia.

Kinh nghiệm của GREAT là có chỉ tiêu cụ thể về tỷ lệ, số lượng phụ nữ tham gia trong các tiểu dự án (ít nhất 50%, thực tế đạt được tỷ lệ cao hơn), và thu thập dữ liệu phân tách giới trong mọi hoạt động. Khi lựa chọn ngành hàng ưu tiên đầu tư, có 02 tiêu chí cơ bản liên quan đến phụ nữ: (1) Số lượng/tỷ lệ % phụ nữ dân tộc thiểu số đang tham gia cung ứng dịch vụ, sản phẩm hoặc việc làm trong ngành hàng; và khả năng nâng cao thu nhập cho họ; (2) Tiềm năng thu hút thêm nhiều phụ nữ tham gia cung ứng dịch vụ, sản phẩm, việc làm trong ngành hàng nhằm tạo thu nhập cho đối tượng mới tham gia. GREAT rất chú trọng hỗ trợ hoạt động bền vững của các HTX, THT, tổ nhóm có đông phụ nữ tham gia và do phụ nữ quản lý.

Một hoạt động rất có ý nghĩa trong chương trình GREAT là tổ chức nghiên cứu, theo dõi sâu hàng năm trên cùng nhóm người hưởng lợi ở 7 dân tộc thiểu số để đo lường sự thay đổi của phụ nữ, những yếu tố tác động trong tăng quyền kinh tế. Từ các kết quả nghiên cứu này sẽ dẫn hướng cho việc thiết kế các hoạt động can thiệp.

Ví dụ, các nghiên cứu khi bắt đầu dự án GREAT cho thấy các phát hiện: (1) trên 73% phụ nữ Mông trưởng thành không biết đọc và viết tiếng Kinh nên ảnh hưởng đến khả năng tiếp thu kiến thức mới. Từ đó giúp GREAT áp dụng các ứng dụng quản lý sản xuất và hướng dẫn kỹ thuật đơn giản trên điện thoại thông minh (bao gồm sử dụng ngôn ngữ địa phương) trong các hộ trồng dược liệu, rau, gai xanh và măng để hướng dẫn phụ nữ học và áp dụng kiến thức mới trong sản xuất; (2) phụ nữ dân tộc thiểu số gặp khó khăn trong tính toán lợi nhuận và quản lý tài chính gia đình, do đó việc cung cấp các kỹ năng cơ bản cho phụ nữ và các tổ nhóm để có thể tự tin tham gia thị trường các ngành hàng sẽ là một trong các nhóm can thiệp của GREAT; (3) phụ nữ các dân tộc khác nhau gặp những trở ngại văn hóa, xã hội khác nhau khi tham gia các hoạt động sản xuất nông nghiệp và kinh doanh du lịch, do đó cần có truyền thông thay đổi hành vi thiết kế riêng cho từng địa bàn và nhóm đối tượng cũng như các can thiệp giải quyết các trở ngại này.

Điển hình là HTX Cộng đồng Dao Đỏ đã áp dụng phần mềm trên điện thoại thông minh để các hộ người Mông, Dao ở xã Ngũ Chỉ Sơn và Tả Phìn có thể trồng dược liệu theo tiêu chuẩn GACP. Nhờ đó HTX đã mở rộng vùng nguyên liệu từ 20 ha lên 88 ha đạt tiêu chuẩn GACP với 239 hộ tham gia và có đủ nguyên liệu sản xuất các sản phẩm như nước tắm đạt tiêu chuẩn. Mỗi ngày HTX thu mua 10 tấn nguyên liệu. HTX đã lắp đặt thêm 1 dây chuyền chưng cất tinh dầu tại chỗ, giúp giảm chi phí vận chuyển, và ký hợp đồng bao tiêu sản phẩm.



Khuyến nghị chính sách 5

12 Chủ đầu tư, các doanh nghiệp chủ trì liên kết và các bên liên quan áp dụng cách tiếp cận tăng quyền năng kinh tế cho phụ nữ trong các dự án ở 3 cấp độ từ thấp lên cao: “sự tham gia, hưởng lợi và trao quyền”. Cần cụ thể hóa nguyên tắc “lồng ghép giới”, “ưu tiên phụ nữ” bằng các chỉ tiêu cụ thể về tỷ lệ, số lượng phụ nữ tham gia trong các tiểu dự án, và thu thập dữ liệu phân tách giới trong mọi hoạt động. Chính quyền và các Sở, ngành địa phương nên huy động ngân sách để tổ chức nghiên cứu, theo dõi sâu về các vấn đề giới trong các nhóm dân tộc thiểu số hưởng lợi của dự án, để đo lường sự thay đổi của phụ nữ, những yếu tố tác động trong tăng quyền kinh tế, từ đó thiết kế các hoạt động can thiệp có tính nhạy cảm giới phù hợp với từng nhóm dân tộc cụ thể (chẳng hạn, lồng ghép với hoạt động “đánh giá chuyên đề về bình đẳng giới” trong Dự án 8 của CTMTQG phát triển kinh tế - xã hội vùng đồng bào dân tộc thiểu số và miền núi, giai đoạn 2021-2030).

