

THÚC ĐẨY 2006
VIỆC LÀM BỀN VỮNG
Ở VIỆT NAM 2015



Tổ chức
Lao động
Quốc tế

KINH NGHIỆM HỖ TRỢ PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP CHO PHỤ NỮ TẠI VIỆT NAM



DỰ ÁN PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NỮ
VÀ BÌNH ĐẲNG GIỚI (WEDGE)
TỔ CHỨC LAO ĐỘNG QUỐC TẾ (ILO)



Women's
Entrepreneurship
Development

KINH NGHIỆM HỖ TRỢ PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP CHO PHỤ NỮ TẠI VIỆT NAM

DỰ ÁN PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NỮ
VÀ BÌNH ĐẲNG GIỚI (WEDGE)
TỔ CHỨC LAO ĐỘNG QUỐC TẾ (ILO)

Tháng 3 năm 2011



Bản quyền của Tổ chức Lao động Quốc tế 2011

Xuất bản lần đầu năm 2011

Các ấn bản của Văn phòng Tổ chức Lao động quốc tế có bản quyền theo Điều 2 của Công ước Toàn cầu về bản quyền. Tuy nhiên, một số trích dẫn ngắn được phép xuất bản mà không cần phải xin phép, với điều kiện phải chỉ rõ nguồn thông tin. Để được phép tái bản hay dịch thuật, liên hệ Phòng xuất bản của ILO (Tổ chức lao động quốc tế), International Labour Office, CH-1211 Geneva 22, Thụy Sĩ, hoặc qua email: pubdroit@ilo.org. Văn phòng Tổ chức Lao động Quốc tế sẵn sàng tiếp nhận những yêu cầu này.

Các thư viện, tổ chức và người sử dụng đã đăng kí với các tổ chức bản quyền được phép tái bản theo giấy phép được cấp. Hãy tham khảo thông tin về các tổ chức bản quyền ở các quốc gia tại trang web www.ifrro.org.

Kinh nghiệm hỗ trợ Phát triển doanh nghiệp cho phụ nữ tại Việt Nam

Dự án Phát triển doanh nghiệp nữ và Bình đẳng giới (WEDGE) của Tổ chức lao động quốc tế (ILO)

Also available in English: *Women's Entrepreneurship Development in Vietnam: Learning from Good Practices*

ILO Project on Women's Entrepreneurship Development and Gender Equality (WEDGE)

ISBN: 978-92-2-024825-6 (print)

978-92-2-024826-3 (web pdf)

Song ngữ

Văn phòng ILO tại Việt Nam, 2011

CIP: Lao động nữ/Doanh nhân/Phát triển doanh nghiệp/Bình đẳng giới/Điển hình tốt/Việt Nam

14.04.2

Danh mục các ấn phẩm của ILO

Việc sử dụng từ ngữ trong các ấn phẩm của ILO theo thông lệ của Liên Hợp Quốc và việc trình bày các tư liệu trong các ấn phẩm này không bày tỏ bất kỳ quan điểm nào từ phía Văn phòng Lao động Quốc tế liên quan đến tình trạng pháp lý của bất kỳ quốc gia, khu vực, vùng lãnh thổ nào, hay về các cơ quan hữu quan, hay liên quan đến việc xoá bỏ ranh giới của các quốc gia này.

Trách nhiệm về quan điểm được nêu trong các bài viết, nghiên cứu và các bài đóng góp khác có đề tên tác giả là hoàn toàn thuộc về tác giả, việc xuất bản ấn phẩm đó không đồng nghĩa với việc Văn phòng Lao động Quốc tế nhất trí với quan điểm nêu trong ấn phẩm đó.

Việc viện dẫn tên công ty và các sản phẩm thương mại và quy trình công nghệ không có nghĩa Văn phòng Lao động Quốc tế phê chuẩn các công ty và sản phẩm này, đồng thời việc không nhắc tới một công ty, một sản phẩm thương mại hay quy trình công nghệ nào không bao hàm việc Văn phòng Lao động Quốc tế không ủng hộ họ.

Ấn phẩm và tài liệu dưới hình thức dữ liệu điện tử có thể đến với bạn thông qua các cửa hàng sách hoặc tại Văn phòng ILO đóng tại nhiều nước, hoặc có thể trực tiếp gửi yêu cầu tới Phòng Xuất bản, Văn phòng Lao động Quốc tế, CH-1211 Genève 22, Thụy Sĩ. Danh mục các ấn phẩm mới có đăng miễn phí tại địa chỉ trên hoặc qua email: pubvent@ilo.org

Hãy tham khảo mạng của chúng tôi tại: www.ilo.org/publns

Được in tại Việt Nam

Mục lục

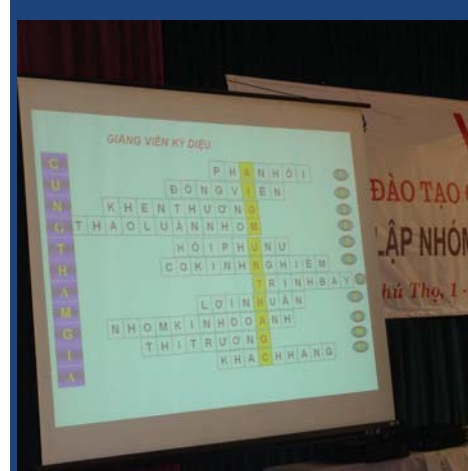
Lời nói đầu	5
I. Giới thiệu chung	9
1.1. Giới thiệu về Dự án	9
1.2. Giới thiệu về nghiên cứu	10
II. Kinh nghiệm hỗ trợ Phát triển Doanh nghiệp cho Phụ nữ tại Việt Nam	13
2.1. Tổ chức lao động quốc tế - Dự án Mở rộng cơ hội việc làm cho lao động nữ	13
2.2. Tổ chức lao động quốc tế - Dự án giảm nghèo thông qua trợ giúp tổng thể phát triển doanh nghiệp nhỏ - Prised	18
2.3. Care International - Dự án phụ nữ Thái Nguyên phát triển kinh tế hợp tác (ECCODE).....	21
2.4. Pazy Desarrollo (PYD) - Dự án nâng cao năng lực kinh tế của phụ nữ	23
2.5. UNIDO - Chương trình phát triển doanh nghiệp cho phụ nữ trong lĩnh vực chế biến thực phẩm ở Miền Trung Việt Nam	25
2.6. IFAD - GTZ - Dự án cải thiện sự tham gia thị trường cho người nghèo Hà Tĩnh (IMPP).....	31
2.7. Trung ương Hội liên hiệp phụ nữ Việt Nam - Dự án Nâng cao năng lực cho doanh nhân nữ	37
2.8. Hội liên hiệp phụ nữ thành phố Hồ Chí Minh - Mô hình hỗ trợ nhóm phụ nữ kinh doanh dịch vụ cho thuê nhà trọ ở thành phố Hồ Chí Minh	40
2.9. Oxfam Quebec - Dự án phát triển doanh nghiệp nông thôn (REEP)	42
III. Tóm tắt và Kết luận	51
Phụ Lục	61



Lời nói đầu

Tổ chức Lao động quốc tế (ILO) đã và đang thực hiện rất nhiều hoạt động hỗ trợ phát triển doanh nghiệp tại Việt Nam nhằm góp phần thúc đẩy Việc làm bền vững cho phụ nữ và nam giới. Nhiều hoạt động chú trọng vào việc hỗ trợ thành lập và phát triển các doanh nghiệp vi mô và doanh nghiệp nhỏ cho phụ nữ và nam giới, kết hợp với các phương pháp tiếp cận thị trường và tiếp cận dựa trên quyền. Từ năm 2009, rất nhiều hoạt động đã được thực hiện với sự hợp tác tích cực giữa dự án “Phát triển doanh nghiệp nữ và Bình đẳng giới” (WEDGE) do Chính phủ Ailen tài trợ và Phòng Thương mại Công nghiệp Việt Nam (VCCI), Liên minh Hợp tác xã, Hội Liên hiệp phụ nữ Việt Nam và các tổ chức đối tác khác.

Tầm quan trọng của việc phát triển doanh nghiệp nữ nhằm thúc đẩy thực hiện các Mục tiêu Phát triển Thiên niên kỷ về xóa đói giảm nghèo và bình đẳng giới chưa được quan tâm một cách thỏa đáng. Để phát triển công bằng và hiệu quả cần phải tận dụng tối đa tiềm năng của các doanh nghiệp nhằm tạo việc làm bền vững cho cả nam và nữ, cả người già và trẻ. Hỗ trợ phụ nữ thành lập và phát triển doanh nghiệp bền vững không phải là một hoạt động từ thiện. Đây là một việc làm hoàn toàn mang tính kinh doanh. Các doanh nhân nữ đóng góp một phần quan trọng vào sự phát triển của đất nước: theo số liệu của Tổng cục Thống kê, 30% doanh nghiệp vừa và nhỏ do



phụ nữ điều hành; khoảng 25% lãnh đạo và giám đốc điều hành của các doanh nghiệp thuộc tất cả các thành phần kinh tế ở Việt Nam là phụ nữ và ước tính 60% hộ kinh doanh gia đình do phụ nữ làm chủ.

Tuy nhiên, vẫn còn nhiều khó khăn thách thức đối với các doanh nhân nữ. Họ phải gánh vác gấp đôi số lượng công việc do vừa phải lo kiếm thu nhập, vừa phải chăm sóc gia đình. Các định kiến về giới thường ấn định phụ nữ phải kinh doanh như thế nào và kinh doanh trong lĩnh vực gì. Các doanh nghiệp do phụ nữ điều hành thường nhỏ, chỉ phục vụ mục đích kiếm thu nhập cho gia đình chứ không phát triển và mang lại lợi nhuận. Như chúng ta đã biết, những khó khăn thách thức này đối với các doanh nhân nữ không phải do đặc tính bẩm sinh của phụ nữ mà do sự bất bình đẳng về kinh tế - xã hội. Chính điều này đã cản trở họ đạt đến thành công trong kinh doanh.

Phụ nữ thường ít được tiếp cận với các công việc chính thức có bảo hộ lao động và bảo vệ về mặt xã hội, do đó tự tạo công ăn việc làm là cách thu hút nhóm lao động này để tạo ra thu nhập. Các doanh nghiệp do nhóm phụ nữ này thành lập cần có điều kiện để tiếp cận các dịch vụ hỗ trợ cần thiết cho nhu cầu của họ. Đặc biệt, phụ nữ nông thôn thường ở trong nhóm yếu thế tự tạo việc làm và họ có thể gặp rất nhiều khó khăn thách thức. Những nhóm yếu thế này cần những dịch vụ phát triển kinh doanh dành riêng cho họ để có thể phát triển doanh nghiệp bền vững và mang lại lợi nhuận.

Sự hỗ trợ tích cực của Chính phủ Việt Nam trong việc tăng cường môi trường pháp lý cho kinh doanh thông qua việc thực hiện Luật Bình đẳng giới và các Nghị định khác là một việc làm rất quan trọng để hỗ trợ phát triển môi trường kinh doanh năng động như nhau cho cả nam và nữ doanh nhân. Lồng ghép vấn đề giới vào tất cả các chính sách và biện pháp phát triển kinh tế và phát triển doanh nghiệp phải là kim chỉ nam cho mọi nỗ lực thúc đẩy phát triển kinh tế. Bằng chứng cho thấy nếu doanh nghiệp nào sử dụng tài năng của cả nam và nữ giới thì doanh nghiệp đó sẽ thành công hơn. Các chính sách về doanh nghiệp, tạo việc làm và an sinh xã hội dựa trên những phân tích khoa học về giới và có sự tham gia của nữ giới trong quá trình xây dựng chính sách, ra quyết định và thực hiện thường sẽ có tác động công bằng hơn.

Tôi rất vinh dự được chia sẻ trong báo cáo này những kinh nghiệm hỗ trợ phát triển doanh nghiệp cho phụ nữ tại Việt Nam. Báo cáo cho thấy các doanh nhân nữ đã thành công như thế nào nếu họ được tiếp cận nhiều hơn với các dịch vụ hỗ trợ, đồng thời cho thấy việc thành lập các hợp tác xã, câu lạc bộ doanh nhân và các mô hình hiệp hội khác có thể làm nổi bật tiềm năng của phụ nữ như thế nào. Báo cáo cũng cho thấy rằng tăng cường mạng lưới kinh doanh của phụ nữ và tạo cơ hội cho phụ nữ tham gia bình đẳng vào các mạng lưới hiện có là một việc làm mang tính chiến lược.

Những điển hình tốt từ các dự án của Tổ chức Lao động quốc tế (ILO) và các cơ quan, tổ chức khác là nguồn cảm hứng cho rất nhiều nhà cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh ở khu vực nhà nước và tư nhân hoàn thiện và phát triển các dịch vụ của họ cung cấp cho các doanh nhân nữ mà không tính đến quy mô và loại hình doanh nghiệp. Tôi hy vọng ấn phẩm này sẽ cung cấp những kiến thức hữu ích cho các cơ quan, ban ngành ở Việt Nam và cộng đồng các tổ chức phát triển nói chung về thiết kế và thực hiện các chiến lược giảm nghèo và thúc đẩy bình đẳng giới thông qua việc phát triển bền vững và mang lại lợi nhuận cho các doanh nghiệp, tạo việc làm bền vững cho cả phụ nữ và nam giới.

RieVejs Kjeldgaard

Giám đốc

Văn phòng ILO tại Việt Nam



I Giới thiệu chung

1. Giới thiệu về Dự án

Dự án “Phát triển doanh nghiệp nữ và Bình đẳng giới” (WEDGE) được thực hiện trong khuôn khổ Chương trình Quốc gia về Việc làm bền vững của ILO tại Việt Nam do Chính phủ Ailen tài trợ, góp phần tạo công ăn việc làm và xóa đói giảm nghèo thông qua thúc đẩy bình đẳng giới và phát triển kinh tế địa phương. Mục tiêu phát triển của dự án nhằm tạo cơ hội tốt hơn cho phụ nữ có thu nhập thấp và gia đình họ đảm bảo được việc làm bền vững và thu nhập ổn định thông qua phát triển doanh nghiệp nữ. Dự án WEDGE tại Việt Nam là một phần của chương trình WEDGE toàn cầu do Chương trình Hợp tác phát triển Ailen - ILO tài trợ giai đoạn 2008-2011.

Đầu ra chính của dự án gồm:

- Cải thiện môi trường kinh doanh thuận lợi cho các doanh nhân nữ
- Xây dựng năng lực cho các nhà cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh để cung cấp các dịch vụ cho doanh nhân nữ
- Nâng cao khả năng tạo thu nhập của doanh nhân nữ, năng suất lao động và khả năng cạnh tranh

Dự án được phối hợp thực hiện với Hội đồng doanh nhân nữ thuộc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) - là đối tác cấp quốc gia và tại 2 tỉnh mục tiêu là Quảng Nam (khu vực miền Trung) và Phú Thọ (khu vực miền Bắc).



Dự án hướng tới mục tiêu nâng cao nhận thức và tăng cường việc cải thiện môi trường chính sách - pháp luật, nâng cao chất lượng cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh nhằm tạo điều kiện thuận lợi khuyến khích phụ nữ và gia đình của họ thành lập và phát triển doanh nghiệp. Dự án thực hiện mục tiêu này trong khuôn khổ của Luật Bình đẳng Giới, đồng thời việc thực hiện Luật Bình đẳng Giới có ý nghĩa rất quan trọng đối với sự phát triển, tiến bộ của doanh nhân nữ và nâng cao vị thế về kinh tế của tất cả phụ nữ. Hoạt động của Dự án tập trung vào các lĩnh vực như phổ biến thông tin, nâng cao kiến thức về các vấn đề về Giới cho các cán bộ quản lý của cơ quan chính quyền địa phương, các tổ chức trung gian cũng như các đơn vị cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS). Cụ thể, Dự án hoạt động góp phần nâng cao năng lực tổ chức nhằm nâng cao nhận thức và thúc đẩy phát triển doanh nghiệp nữ và bình đẳng giới cho chủ sử dụng lao động, người lao động, các nhà cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh, các đơn vị cung cấp dịch vụ tài chính, Hội Liên Hiệp Phụ nữ Việt Nam và các tổ chức quần chúng khác; cho chính những phụ nữ và nam giới trong các hộ gia đình có thu nhập thấp.

2. Giới thiệu về nghiên cứu

Để thực hiện tốt các kết quả đầu ra của dự án thì cần học hỏi kinh nghiệm và tiến hành hoạt động tư liệu hóa các chiến lược, phương pháp tiếp cận đã được các dự án và tổ chức khác tại Việt Nam thực hiện với cùng mục tiêu hỗ trợ phát triển doanh nghiệp cho phụ nữ và nam giới. Việc tiến hành tài liệu hóa các cách làm tốt tại Việt Nam giúp vẽ lên bức tranh tổng thể về các chiến lược và cách tiếp cận hiện nay được triển khai như thế nào và mức độ phù hợp và hiệu quả của những chiến lược, cách tiếp cận này đối với việc phát triển doanh nghiệp cho phụ nữ và nam giới.

Báo cáo này nhằm tư liệu hóa những phương pháp, điển hình hay và bài học kinh nghiệm của các tổ chức/đơn vị khác nhau trong phạm vi cả nước, thu thập và đánh giá thông tin liên quan về các dự án và các tổ chức.

Trong khuôn khổ của nghiên cứu này, Dự án WEDGE và Nhóm tư vấn đã lựa chọn một số cơ quan/tổ chức/dự án để đi thăm, phỏng vấn và nghiên cứu tài liệu để thu thập thông tin thực tiễn. Các tổ chức được lựa chọn bao gồm các tổ chức quốc tế và trong nước ở cả cấp trung ương và địa phương. Nhóm tư vấn đã đi thăm, phỏng vấn trực tiếp và thu thập thông tin tại 10 tổ chức và 4 địa bàn dự án. Các đối tượng phỏng vấn gồm: đại diện các cơ quan/tổ chức thực hiện dự án; đại diện nhóm đối tượng hưởng lợi, chủ các doanh nghiệp nhỏ tại địa bàn dự án (gồm cả phụ nữ và nam giới).

Nghiên cứu này được tiến hành từ tháng 12 năm 2009 đến tháng 1 năm 2010. Trong khuôn khổ của hoạt động tư vấn này, thông tin sử dụng cho công tác tư liệu hóa và xây dựng báo cáo được thu thập từ các nguồn sau:

- Nghiên cứu tài liệu do các tổ chức, dự án, các bên liên quan cung cấp, bao gồm các văn kiện dự án, báo cáo tổng kết dự án, tài liệu nghiên cứu, tài liệu tập huấn...;
- Phỏng vấn, thảo luận với đại diện các tổ chức/cơ quan liên quan về các chiến lược thực hiện dự án, các bài học kinh nghiệm về hỗ trợ phát triển kinh doanh cho phụ nữ;
- Phỏng vấn trực tiếp một số doanh nhân nữ và nam giới là chủ các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ được hưởng lợi từ các hoạt động của dự án

Trong quá trình tư liệu hóa những điển hình hay và bài học kinh nghiệm từ việc thực hiện dự án, kết quả thu được trong báo cáo này được tổng hợp từ các báo cáo đánh giá dự án. Tuy nhiên, đối với một số dự án, nhóm tư vấn không tiếp cận được các báo cáo đánh giá. Đối với những trường hợp đó, bài học kinh nghiệm được rút ra thông qua phỏng vấn trực tiếp các cán bộ dự án, đơn vị thực hiện dự án và các đối tượng hưởng lợi của dự án. Chúng tôi hy vọng rằng các phát hiện từ nghiên cứu này sẽ là nguồn tham khảo hữu ích đối với dự án WEDGE và các cơ quan liên quan, đồng thời xem xét trong việc hoàn thiện các chính sách và các biện pháp can thiệp nhằm thúc đẩy bình đẳng giới và phát triển doanh nghiệp nữ.

Báo cáo gồm 3 phần. Phần 1 giới thiệu các thông tin chung về dự án WEDGE và phương pháp, mục đích của báo cáo. Phần 2 giới thiệu chi tiết về từng dự án với nội dung hoạt động, phương pháp tiếp cận và những bài học kinh nghiệm, những điển hình, mô hình tốt của từng tổ chức. Phần cuối cùng là một số kết luận.



II

Kinh nghiệm hỗ trợ Phát triển Doanh nghiệp cho Phụ nữ tại Việt Nam

Trong thời gian gần đây, việc hỗ trợ phát triển doanh nghiệp nữ, thúc đẩy các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ do phụ nữ và nam giới làm chủ đã được các cơ quan Nhà nước cũng như các tổ chức trong và ngoài nước, các tổ chức phi chính phủ hết sức quan tâm. Có nhiều dự án đang được thực hiện tại các địa bàn khác nhau với các cách tiếp cận, nhóm đối tượng khác nhau, tuy nhiên, cho đến nay, việc chia sẻ thông tin giữa các dự án còn bị hạn chế mặc dù đó là những cơ hội tốt để học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau giữa các dự án. 9 dự án và mô hình về phát triển doanh nghiệp đã được chọn để phỏng vấn và tư liệu hóa trong báo cáo này. Việc lựa chọn các tổ chức/ dự án này được thực hiện bởi nhóm tư vấn sau khi tham khảo ý kiến của Dự án WEDGE. Các dự án và tổ chức được lựa chọn là những cơ quan được biết đến nhiều trong việc triển khai nhiều hoạt động và can thiệp tích cực đối với việc phát triển doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ.¹

1. Tổ chức lao động quốc tế - Dự án Mở rộng cơ hội việc làm cho lao động nữ

Dự án nhằm đóng góp cho những nỗ lực quốc gia để xóa đói giảm nghèo thông qua việc tạo cơ hội và môi trường phát triển, tạo ra nhiều việc làm có

¹ Xem tài liệu “Nhóm công tác đối tác thúc đẩy phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ và phát triển khu vực kinh tế tư nhân”



chất lượng cho lao động nữ nông thôn, qua đó giúp nâng cao vị thế về kinh tế và xã hội cho lao động nữ và gia đình họ trong xã hội.

Dự án có những mục tiêu cụ thể sau:

- Nâng cao vai trò và vị thế về kinh tế-xã hội cho phụ nữ nghèo ở khu vực nông thôn thông qua thúc đẩy việc làm có nhạy cảm giới và hỗ trợ các chương trình giảm nghèo ở cấp cộng đồng;
- Nâng cao năng lực thể chế cho các tổ chức chính phủ, các tổ chức quần chúng ở cấp trung ương và địa phương trong việc thiết kế, phối hợp tổ chức thực hiện, giám sát, đánh giá chính sách và chương trình có liên quan đến thúc đẩy việc làm và nâng cao vị thế cho phụ nữ; và
- Đưa ra các khuyến nghị cho việc hoạch định chính sách quốc gia về thúc đẩy việc làm và nâng cao vị thế cho phụ nữ trên cơ sở những kinh nghiệm và bài học thực tiễn rút ra trong quá trình triển khai thực hiện dự án.

Dự án gồm 2 giai đoạn, giai đoạn 1 từ năm 2002-2006 và giai đoạn 2 từ 2007-2008. Cơ quan chịu trách nhiệm thực hiện dự án là Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội, phối hợp với các cơ quan có liên quan như Hội Liên hiệp phụ nữ, Hội Nông dân, Hội Cựu chiến binh, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, Tổng liên đoàn lao động Việt Nam.

Phương pháp tiếp cận chiến lược của dự án là “Can thiệp toàn diện” hay “Gói hỗ trợ toàn diện” để đảm bảo mang lại kết quả, hiệu quả thực sự. Chiến lược này can thiệp đến toàn bộ các khía cạnh, các lĩnh vực, tạo thành một chu trình khép kín hỗ trợ phụ nữ nghèo nông thôn vươn lên, tự tạo việc làm, tự cải thiện địa vị kinh tế-xã hội của mình. Chu trình này bao gồm từ đào tạo nghề đến hỗ trợ tiếp cận tín dụng, vốn vay, kỹ năng quản lý tài chính, kỹ năng bán sản phẩm,...

Giai đoạn 1 dự án có 3 nhóm hoạt động chính là: (i) Chương trình hỗ trợ thúc đẩy việc làm có nhạy cảm giới ở cấp cộng đồng cho lao động nữ nông thôn; (ii) Hoạt động nâng cao năng lực; và (iii) Hoạt động vận động chính sách.

Các kết quả chính của dự án trong giai đoạn 1 là:

- Hoàn thành đào tạo nâng cao năng lực về giới và phương pháp cùng tham gia, lồng ghép giới và thiết kế, triển khai và đánh giá dự án theo phương pháp cùng tham gia, đào tạo giới nâng cao, xây dựng giáo trình đào tạo Giới và Kinh doanh (GET Ahead).
- Xây dựng chương trình hành động ở 8 tỉnh nhằm cung cấp hỗ trợ trực tiếp cho phụ nữ nghèo về: đào tạo nâng cao nhận thức giới và quyền của phụ nữ, đào tạo phát triển doanh nghiệp, an toàn vệ

sinh lao động, đào tạo nghề, tiếp cận tín dụng, hỗ trợ thành lập câu lạc bộ phụ nữ để hỗ trợ các hoạt động của phụ nữ.

- Xây dựng giáo trình đào tạo bằng tiếng Việt, là bộ tài liệu đào tạo về Giới và Kinh doanh - “GET Ahead”
- Xây dựng giáo trình tập huấn giảng viên về Bình đẳng giới, Kỹ năng sống và các quyền cơ bản tại nơi làm việc.

Giai đoạn 2 của dự án nhằm phổ biến những kinh nghiệm tốt của giai đoạn 1 trong phạm vi toàn quốc.

Bài học kinh nghiệm:

- Được sự cam kết, ủng hộ của cả bộ máy chính quyền là một đảm bảo cho thành công của dự án. Thông qua tổ chức hội thảo xây dựng kế hoạch dự án ở từng địa phương, các cơ quan chức năng được tự lựa chọn, xây dựng kế hoạch hoạt động phù hợp với nhu cầu thực tiễn ở địa phương mình, từ đó họ cũng quan tâm, cam kết triển khai dự án.
- Tất cả quá trình dự án, trong mọi hoạt động đều áp dụng phương pháp tiếp cận cùng tham gia, điều này đảm bảo sự phù hợp với nhu cầu của đối tượng hưởng lợi, tuy nhiên cũng có rủi ro về sự chệch hướng do nhận thức hạn chế của đối tượng. Do vậy, vẫn cần sự hỗ trợ, định hướng của chuyên gia trong quá trình thảo luận và ra quyết định.
- Việc lồng ghép, phối hợp giữa các dự án/chương trình triển khai trên cùng một địa bàn, với cùng nhóm đối tượng là hết sức cần thiết để đạt được hiệu quả và tránh lãng phí nguồn lực. Ví dụ, trên cùng một địa bàn, dự án này hỗ trợ đào tạo nghề cho người nghèo, dự án khác giúp họ vay vốn để phát triển sản xuất kinh doanh chính nghề đã được đào tạo sẽ nâng cao được kết quả, hiệu quả của cả 2 dự án và đem lại kết quả tốt nhất cho đối tượng hưởng lợi. Ví dụ kết hợp giữa nguồn vốn của Hội nông dân cho người nghèo vay phân bón, dự án khác hỗ trợ đào tạo kỹ năng, cách thức chăm bón cây trồng, từ đó họ sẽ biết cách sử dụng có hiệu quả phân bón vay được.
- Hỗ trợ người nghèo cải thiện sinh kế cần thực hiện “trộn gói”, cần theo dõi sát sao, đến khi nhìn thấy kết quả rõ rệt mới dừng lại, có như vậy mới đem lại kết quả, hiệu quả cuối cùng.
- Dự án nên hỗ trợ thành lập các nhóm/câu lạc bộ để các thành viên có thể học hỏi, hỗ trợ, chia sẻ lẫn nhau trong quá trình thực hiện. Các nhóm này có thể duy trì hoạt động ngay cả khi dự án đã rút đi và người nghèo vẫn tiếp tục được hỗ trợ, đảm bảo mục tiêu bền vững cho dự án. Qua thảo luận với nhóm hưởng lợi, các nhóm riêng của phụ nữ thường được ưa thích hơn so với nhóm có cả nam và

nữ. Phụ nữ nghèo ở khu vực nông thôn thường cảm thấy tự tin và thoải mái hơn khi thảo luận, bàn bạc, chia sẻ và làm việc cùng nhau. Cũng trong những nhóm riêng của phụ nữ, họ cảm thấy được khuyến khích hơn để tham gia tốt hơn vào các hoạt động chung. Các nhóm này có thể tiếp tục duy trì hoạt động ngay cả khi dự án kết thúc, người nghèo vẫn cùng nhau làm việc theo nhóm nhằm xóa đói giảm nghèo, phát huy tác động bền vững của dự án.

Trường hợp của dự án ở tỉnh Quảng Nam (giai đoạn I)

Dự án được thực hiện trong khuôn khổ giai đoạn I. Hội liên hiệp phụ nữ và Liên minh Hợp tác xã của tỉnh là 2 cơ quan thực hiện dự án.

Hợp phần do Hội liên hiệp phụ nữ tỉnh chủ trì được triển khai tại 2 xã của huyện Tiên Phước, tỉnh Quảng Nam. Cách tiếp cận chính của dự án là hỗ trợ tăng cường năng lực cải thiện sinh kế và tạo thu nhập thông qua đào tạo nghề phụ cho các nhóm phụ nữ tại 2 xã. Có 8 câu lạc bộ phụ nữ đã được thành lập và hoạt động tại 2 xã, mỗi câu lạc bộ thu hút khoảng 50 chị em, chủ yếu là phụ nữ nghèo.

Đào tạo nghề phụ cho thành viên các câu lạc bộ

Các thành viên của câu lạc bộ được dự án tập huấn về phương pháp làm nấm, trồng rau. Thời gian đào tạo nghề làm nấm là 1 tháng, bao gồm cả thời gian học lý thuyết và thực hành. Sau thời gian học nghề, các chị em được dự án tiếp tục hướng dẫn, tư vấn trong việc mua nguyên liệu, vật tư và hỗ trợ kèm cặp suốt quá trình làm nấm. Có khá nhiều thành viên của các câu lạc bộ được đào tạo thông thạo về kỹ thuật làm nấm, có vốn đầu tư, có đủ lao động, đã tạo thu nhập thêm từ 1 đến 1,5 triệu đồng/tháng. Mức thu nhập bình quân cho mỗi hộ gia đình từ việc trồng nấm là 500,000 đồng/tháng (trồng nấm chỉ theo mùa vụ, không phải quanh năm).

Tìm thị trường cho sản phẩm nấm

Thị trường cho sản phẩm nấm vào thời điểm đó tương đối khó khăn, do sản phẩm chủ yếu là nấm tươi nên việc bán sản phẩm phải thực hiện trong ngày. Địa bàn của xã lại tương đối xa trung tâm và thành phố nên phải bán qua thương lái, thường bị ép giá. Vì nhiều khó khăn trong việc tìm đầu ra cho sản phẩm, chủ yếu sản phẩm bán tại địa phương (chợ xã, huyện), giá bán không cao, điều này cũng ảnh hưởng một phần đến tâm lý của một số chị em tham gia. Để khắc phục tình trạng này, các câu lạc bộ đã thay đổi cách thức tổ chức, tìm cách bán hàng hiệu quả hơn. Các thành viên của nhóm sắp xếp để bắt đầu chu kỳ làm nấm vào cùng một ngày, cùng thu hoạch nấm vào cùng thời điểm. Như vậy, tổng lượng nấm thu gom của toàn bộ thành viên sẽ đủ để thuê chung 1 chuyến xe chở đi bán ở chợ Tam Kỳ với giá cao hơn, lượng sản phẩm tiêu thụ được cũng nhiều hơn. Cách làm này bước đầu có hiệu quả nhưng cũng gặp nhiều khó khăn vì cần phải

có người tổ chức quản lý, thu gom, vận chuyển. Hơn nữa, nhiều chị em thành viên của câu lạc bộ rất nghèo, họ không thể tìm được nguồn vốn ngay để tham gia làm nắm vào một ngày nhất định. Vì những lý do đó, chỉ có một vài câu lạc bộ đủ điều kiện làm theo phương thức này.

Tập huấn và nâng cao năng lực cho phụ nữ

Ngoài việc đào tạo nghề phụ tạo thu nhập, thành viên của các câu lạc bộ còn được tham gia tập huấn, nâng cao năng lực về nhiều nội dung như bình đẳng giới, Giới và Kinh doanh. Các nội dung tập huấn được phụ nữ đặc biệt đón nhận đó là các khóa tập huấn về Giới và Kinh doanh (Get ahead), phương pháp tiếp cận thị trường, định hướng kinh doanh, marketing, thu chi tài chính. Ngoài ra, các lớp tập huấn về kỹ năng sống, quyền của phụ nữ được lồng ghép vào nhiều hoạt động của dự án như tổ chức hội thi, hội diễn văn nghệ tại xã dự án, đi tham quan, học tập và sinh hoạt câu lạc bộ. Nhiều chị em đánh giá cao sinh hoạt câu lạc bộ vì giúp tạo ra diễn đàn giao lưu bổ ích cho phụ nữ nghèo. Chỉ bằng nguồn hỗ trợ rất nhỏ từ dự án, nhưng các câu lạc bộ đã duy trì hoạt động với nhiều hình thức sinh động, bổ ích, lý thú đối với chị em. Kinh phí chị em phải đóng góp để tham gia Câu lạc bộ rất nhỏ, chỉ 10,000 đồng/ tháng. Đối với những nhóm tổ chức sản xuất tốt, có thể trích từ tiền bán sản phẩm để gây quỹ câu lạc bộ. Đây là một hình thức hiệu quả trong việc gây dựng vốn xã hội cho phụ nữ nghèo.

Hợp phần do Liên minh hợp tác xã tỉnh chủ trì:

Hợp phần này được triển khai tại 2 xã của huyện Quế Sơn là huyện vùng sâu của tỉnh Quảng Nam. Khác với hợp phần do Hội liên hiệp phụ nữ thực hiện, hoạt động tại 2 xã của huyện Quế Sơn tập trung chủ yếu vào hỗ trợ chăn nuôi với 100 chị tham gia và hỗ trợ xây dựng năng lực phát triển kinh doanh cho 100 chị là những người buôn bán, sản xuất nhỏ ở địa bàn. Với đặc thù là địa bàn miền núi, vùng sâu vùng xa, nhóm phụ nữ nghèo thường thiếu vốn để chăn nuôi gia súc và sản xuất nông nghiệp, dự án đã can thiệp và thu xếp để các chị có thể vay vốn từ Ngân hàng chính sách xã hội. Nhiều chị do trước đây đã vay từ quỹ xóa đói giảm nghèo, theo quy định không được vay thêm khoản vay mới nhưng dự án đã giúp để các chị được vay thêm một khoản vay khác. Vốn vay được dùng để nuôi bò. Dự án đã tổ chức tập huấn trồng cỏ nuôi bò, tập huấn về kỹ thuật chăn nuôi, thú y cho các thành viên. Đây cũng là nguồn tạo việc làm và thu nhập cho nhiều hộ gia đình nghèo.

Đối với nhóm phụ nữ phát triển kinh doanh, chủ yếu là chị em buôn bán nhỏ ở chợ xã, sản xuất chế biến quy mô nhỏ, dự án đã tổ chức nhiều hoạt động tập huấn về khởi sự doanh nghiệp, kỹ năng quản lý sản xuất, tiếp cận thị trường. Cũng trong khuôn khổ của dự án này, một tổ hợp tác mây tre đan được thành lập với 50 thành viên ở xã Phú Thọ và đi vào hoạt động. Với sự hỗ trợ của dự án trong việc dạy kỹ thuật sản xuất cho một số sản phẩm mới, tiếp cận thị trường, các thành viên của nhóm đã có việc làm ổn định. Đến nay

nhóm đã phát triển thành hợp tác xã.

Tất cả chị em thuộc nhóm hưởng lợi của dự án thuộc lĩnh vực phát triển chăn nuôi và kinh doanh đều được tham gia tập huấn về nhiều nội dung khác nhau liên quan đến bình đẳng giới, Giới và kinh doanh, kỹ năng sống...

Một số bài học kinh nghiệm từ cấp cơ sở:

Đối với nhóm phụ nữ nghèo, cách tiếp cận hỗ trợ đào tạo nghề tạo thu nhập qua hình thức “nhóm phụ nữ”, câu lạc bộ là cách làm hiệu quả và thu hút được sự tham gia của phụ nữ, giúp họ tự tin để khởi sự sản xuất, kinh doanh. Tuy nhiên, để đào tạo một nghề mới, việc làm mới tạo thu nhập cho chị em cần có công tác khảo sát, “sàng lọc đối tượng” rất kỹ tại cơ sở. Tâm lý của phụ nữ nghèo là “thích tham gia”, nhiệt tình đăng ký tham gia nhưng nhiều chị “bỏ cuộc” giữa chừng vì nhiều lý do như thiếu vốn, thiếu lao động và nản chí. Thực tế thực hiện dự án cho thấy không nên thành lập các nhóm đông tới 40 hoặc 50 chị phụ nữ, hoặc để các chị tham gia theo phong trào. Cần lựa chọn cẩn thận ngay từ khi thành lập nhóm để đảm bảo các chị tham gia có quyết tâm và cam kết cao trong quá trình học tập những kỹ năng sinh kế mới.

Đối với các nhóm ngành nghề, trong quá trình hoạt động nên gây dựng một số chị “nòng cốt” về kỹ thuật nghề, về quản lý sản xuất. Vai trò của các chị “nòng cốt” rất quan trọng trong việc phát huy sức mạnh của nhóm, là “đầu tàu” kéo theo các chị em khác và từ đó nhóm sẽ phát triển.

Việc thành lập nhóm, tổ chức sản xuất, kinh doanh của nhóm nên thu hút sự tham gia của những người chồng và gia đình, vì đây là yếu tố trong nhiều trường hợp “gây cản trở” phụ nữ tham gia.

2. Tổ chức lao động quốc tế - Dự án giảm nghèo thông qua trợ giúp tổng thể phát triển doanh nghiệp nhỏ - PRISED

Dự án giảm nghèo thông qua trợ giúp tổng thể phát triển doanh nghiệp nhỏ - PRISED được thiết kế và thực hiện với mục tiêu góp phần phát triển khu vực tư nhân và doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở Việt nam, bao gồm cả phát triển doanh nghiệp hộ gia đình, tự tạo việc làm trong khu vực phi chính thức. Mục tiêu phát triển của dự án là nhằm thúc đẩy tăng trưởng kinh tế địa phương, tạo việc làm bền vững và tăng cường sự hợp tác giữa các doanh nghiệp nhỏ, cực nhỏ và chính quyền địa phương. Dự án được thực hiện từ năm 2005 đến năm 2009.

Dự án đã áp dụng cách tiếp cận tổng thể về phát triển doanh nghiệp, trong đó đặc biệt chú trọng đến đáp ứng nhu cầu phát triển doanh nghiệp tại mỗi tỉnh và vùng dự án. Tại 4 tỉnh thực hiện dự án, chính quyền cấp tỉnh, cấp huyện và các cơ quan thực hiện dự án đã được khuyến khích và tạo điều kiện phát huy sáng

kiến và sự chủ động trong việc tìm ra các giải pháp, biện pháp can thiệp trong quá trình thực hiện. Chính điều này đã làm cho các hoạt động của dự án tương đối đa dạng giữa các tỉnh và phương pháp tiếp cận của dự án phù hợp với những nhu cầu và ưu tiên của địa phương, được các cơ quan đối tác hoan nghênh.

Cách tiếp cận và công cụ hỗ trợ thực hiện các hoạt động của dự án:

a. Cải thiện môi trường kinh doanh:

Đặc điểm chính của các hoạt động cải thiện môi trường kinh doanh là nhằm đáp ứng nhu cầu hỗ trợ kỹ thuật của cơ quan chính quyền địa phương về phát triển kinh tế địa phương, nâng cao năng lực để xây dựng và thực hiện các chính sách, tham vấn cộng đồng, đặc biệt là các thủ tục hành chính, các khía cạnh khác của môi trường pháp lý và thủ tục đăng ký kinh doanh. Các hoạt động thuộc hợp phần này gồm:

- *Xây dựng tài liệu đào tạo và đào tạo nâng cao năng lực của chính quyền địa phương và cán bộ cấp tỉnh về quản lý, phát triển kinh tế địa phương.* Trong khuôn khổ của dự án, đã biên soạn bộ tài liệu đào tạo chất lượng cao là công cụ sử dụng cho hoạt động nâng cao năng lực và đào tạo kỹ năng quản lý là bộ giáo trình “Tạo môi trường kinh doanh thuận lợi, Xây dựng và thực thi chính sách phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa”. Giáo trình gồm 3 quyển, quyển 1: “Tổng quan về chính sách phát triển kinh tế địa phương”; quyển 2 “Môi trường kinh doanh thuận lợi cho các doanh nghiệp nhỏ” và quyển 3 “Đánh giá, xây dựng và thực thi chính sách”. Nội dung của giáo trình đào tạo là sự kết hợp hài hòa giữa lý thuyết và kiến thức thực tế phù hợp với giảng viên ở các cấp quản lý khác nhau tại cấp tỉnh.
- *Tăng cường hoạt động đối thoại giữa khu vực nhà nước và khu vực tư nhân:* Trong khuôn khổ của dự án PRISED, các hoạt động đối thoại giữa khu vực nhà nước và tư nhân tập trung vào việc thúc đẩy đối thoại xã hội giữa chính quyền địa phương, cơ quan quản lý và cộng đồng doanh nghiệp nhỏ. Nội dung, chủ đề đối thoại thường liên quan trực tiếp đến những vấn đề nóng tại từng địa phương như thủ tục đăng ký kinh doanh và đầu tư, đất đai, thuế, hải quan,... Bên cạnh đó, các nội dung khác về lao động, an toàn lao động, môi trường và điều kiện lao động, chính sách lao động nữ, phát triển thị trường nông sản,... cũng được đề cập trong nhiều cuộc đối thoại công - tư này. Ví dụ về một kết quả điển hình của hoạt động đối thoại công tư là “Bản cam kết hành động tăng cường chỉ số về năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI)” tại tỉnh Bình Phước, được thống nhất bởi chính quyền cấp tỉnh của Bình Phước và các doanh nghiệp tại địa phương.
- *Hợp tác công - tư:* Đây là một chủ đề mới, vì vậy, việc nâng cao nhận thức và phổ biến kiến thức về lĩnh vực này được coi là ưu tiên quan trọng nhất và là một trong những kết quả đầu ra chính của dự án. Dự án đã xây dựng bộ tài liệu “Hợp tác công tư vì người nghèo” và tổ chức khóa đào tạo điều phối viên hợp tác công - tư cho các cán bộ ban ngành ở 4 tỉnh dự án. Nội dung đào tạo về hợp tác công - tư tập trung vào các lĩnh vực xúc tiến hợp tác công - tư ở địa phương; tạo điều kiện thuận lợi để

thành lập các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ, tăng cường khả năng tiếp cận thị trường cho người nghèo, cải thiện điều kiện làm việc.

- *Phát triển Hiệp hội doanh nghiệp nhỏ*: Các hoạt động trong hợp phần này hướng tới việc thúc đẩy và tăng số lượng hiệp hội doanh nghiệp nhỏ bao gồm hỗ trợ thành lập các hiệp hội mới, xây dựng cơ sở dữ liệu hội viên của các hiệp hội đã được thành lập, tăng cường kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng quản lý và cung cấp dịch vụ cho các thành viên của hiệp hội. Trong khuôn khổ hoạt động này đã biên soạn tài liệu “Cẩm nang cho giảng viên về quản lý và phát triển hiệp hội doanh nghiệp nhỏ”, đây là công cụ hiệu quả để xây dựng năng lực liên quan đến việc thành lập, quản lý và phát triển các hiệp hội doanh nghiệp nhỏ.

b. Dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS):

Mục tiêu của hợp phần này nhằm đào tạo và tư vấn cho các doanh nhân tiềm năng và đội ngũ doanh nhân hiện có. Dự án PRISED đã sử dụng tài liệu giảng dạy sẵn có do ILO và VCCI biên soạn gồm: Chương trình khởi sự và tăng cường khả năng kinh doanh (SIYB); Chương trình Giới và Kinh doanh cho phụ nữ làm kinh doanh (Get Ahead); Chương trình Hiểu biết về kinh doanh (KAB); các gói dịch vụ phát triển kinh doanh dành cho kinh tế hộ gia đình. Các hoạt động đã triển khai gồm:

- Tư vấn và hỗ trợ các đối tác địa phương về phát triển kinh doanh, hỗ trợ phụ nữ và nam giới kinh doanh, thông qua các phương tiện thông tin đại chúng, dự án đã khuyến khích phát triển doanh nghiệp thông qua cuộc thi về ý tưởng kinh doanh trên truyền hình;
- Tổ chức các khóa tập huấn về “Khởi sự doanh nghiệp nông thôn” do Hội liên hiệp phụ nữ tổ chức cho phụ nữ nông thôn tại Trà Vinh;
- Tổ chức các khóa đào tạo về chiến lược kinh doanh và kỹ năng đàm phán hợp đồng kinh tế tại Bình Phước;
- Tổ chức nhiều sự kiện cho các doanh nhân nữ để chia sẻ kinh nghiệm trong hoạt động kinh doanh. Đây là một hoạt động hay và là cách làm hiệu quả để quảng bá, nâng cao hình ảnh phụ nữ làm kinh doanh. Một trong những ví dụ về hoạt động điển hình được tổ chức là “Tuần lễ Doanh nhân nữ” tại Thanh Hóa năm 2008 với nhiều hoạt động đa dạng gồm tổ chức hội thảo, diễn đàn chia sẻ kinh nghiệm cho phụ nữ kinh doanh, sản xuất quy mô nhỏ tại nông thôn. Một hoạt động thú vị khác là tổ chức cuộc thi Marketing cho phụ nữ tổ chức tại Quảng Ngãi với sự tham gia của 10 nhóm phụ nữ đến từ 10 xã (mỗi nhóm gồm 5 chị làm sản xuất kinh doanh).

c. Phát triển chuỗi giá trị:

Dự án PRISED hỗ trợ phát triển hai chuỗi giá trị chính, bao gồm chuỗi giá trị hạt điều tại tỉnh Bình Phước và

chuỗi giá trị nước mắm và cá khô tại tỉnh Quảng Ngãi. Quá trình hỗ trợ chuỗi giá trị được bắt đầu bằng các hoạt động đánh giá và phân tích nhanh một số chuỗi giá trị tiềm năng vào thời điểm khởi động dự án. Cách tiếp cận nổi bật nhất là lồng ghép các hoạt động hỗ trợ dịch vụ kinh doanh với việc hỗ trợ phát triển chuỗi giá trị hạt điều và nước mắm. Các hoạt động cung cấp thông tin thị trường sản phẩm cho các đối tượng khác nhau trong chuỗi giá trị, xây dựng và bảo vệ thương hiệu, tư vấn về kỹ thuật nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, đào tạo... là những dịch vụ phát triển kinh doanh phổ biến nhất trong hai chuỗi giá trị tại hai địa phương.

3. Care International - Dự án Phụ nữ Thái Nguyên phát triển kinh tế hợp tác (ECCODE)

Dự án được triển khai từ tháng 5 năm 2008 trên địa bàn của 8 xã huyện Định Hóa, tỉnh Thái Nguyên, theo kế hoạch dự án sẽ kết thúc vào năm 2012. Đối tác thực hiện chính của dự án là Hội LHPN tỉnh, Liên minh Hợp tác xã của tỉnh và Trung tâm trao quyền và phát triển cộng đồng. Nhóm hưởng lợi chính của dự án bao gồm khoảng 12.000 người thuộc 2.000 hộ gia đình, chủ yếu là người dân tộc ít người.

Dự án hướng tới mục tiêu cải thiện thu nhập, nâng cao vị thế trong việc ra quyết định về kinh tế của phụ nữ nghèo thông qua việc tham gia vào các tổ hợp tác kinh tế nông thôn. Dự án đã dành nhiều nỗ lực tìm hiểu nhu cầu và nghiên cứu về đặc trưng nghèo đói và những đặc thù của nhóm phụ nữ nghèo dân tộc ít người ở nông thôn. Một quan tâm và là thách thức lớn nhất đối với nhóm phụ nữ này không chỉ là vấn đề nghèo đói mà còn là bất bình đẳng giới. Các hoạt động và hỗ trợ của dự án đối với đối tượng hưởng lợi được thực hiện thông qua các nhóm ngành nghề của phụ nữ. Tại các xã dự án, các nhóm phụ nữ được thành lập thành các tổ hợp tác theo lĩnh vực sản xuất, kinh doanh mà họ quan tâm và lựa chọn. Những tổ hợp tác này hoạt động trong nhiều ngành nghề khác nhau như nhóm chế biến sản, chế biến chè, trồng cà phê, mía, ngô, nhóm trồng rau sạch, nhóm chăn nuôi, hoặc dệt thổ cẩm. Đến tháng 10 năm 2009, đã có tới 17 tổ hợp tác phụ nữ hoạt động trên 10 lĩnh vực ngành nghề khác nhau. Cách tiếp cận của dự án được dựa trên ý tưởng tự tương trợ và giúp đỡ lẫn nhau giữa những người nghèo và kết nối sản xuất của người nghèo với thị trường. Hoạt động của các nhóm ngành nghề tập trung vào các lĩnh vực sau:

a. Dạy nghề và nâng cao năng lực, kỹ năng sản xuất kinh doanh:

Phương pháp canh tác, chăn nuôi mới, áp dụng kỹ năng và chuyển đổi giống cây trồng vật nuôi là những nội dung được chuyển giao cho các nhóm phụ nữ tùy theo nhu cầu và khả năng áp dụng kỹ thuật mới của từng nhóm. Dự án đã thuê chuyên gia hoặc mời cán bộ khuyến nông, khuyến lâm của huyện đào tạo và hướng dẫn kỹ thuật và phương pháp mới cho các nhóm phụ nữ. Việc thực hiện, áp dụng các kiến thức mới của các thành viên trong nhóm được cán bộ dự án, tư vấn, kèm cặp trong suốt quá trình thực hiện để đảm bảo các thành viên, phụ nữ dân tộc thiểu số có hiểu biết và đủ kỹ năng và thực hành được những nội dung

đã học một cách phù hợp. Chia sẻ thông tin, học hỏi giữa các thành viên trong nhóm về các kỹ năng như hái chè, sao chè...cũng là một cách để nâng cao năng lực cho từng cá nhân. Một loại hoạt động khác được chị em đặc biệt quan tâm đó là tìm hiểu thị trường, lập kế hoạch sản xuất kinh doanh, phương thức gây dựng vốn cho sản xuất kinh doanh, khởi sự doanh nghiệp. Đây là những hoạt động trọng tâm trong nội dung xây dựng năng lực cho nhóm. Phần lớn thành viên của các tổ hợp tác được tham gia các lớp tập huấn của dự án lần đầu tiên tiếp xúc với các kiến thức về tiếp cận thị trường và kinh doanh, vì vậy, dự án đã dành nhiều nỗ lực để chuyển tải các kiến thức về quản lý tài chính, cách tính toán thu chi và marketing một cách dễ hiểu nhất cho các thành viên. Các nhóm hưởng lợi đánh giá cao về nội dung tập huấn và hoạt động tư vấn đã giúp họ kiến thức và hiểu biết làm thế nào để đáp ứng nhu cầu của thị trường, tìm hiểu thị trường để bán sản phẩm với giá tốt hơn. Việc tổ chức cho các nhóm tham quan tại chợ tỉnh và chợ huyện, các mô hình thành công hoặc đi tìm hiểu thị trường (chợ huyện, các công ty thu mua...) là cách làm tốt giúp cho phụ nữ dân tộc thiểu số tìm hiểu việc buôn bán sản phẩm ở các chợ lớn, xây dựng ý tưởng mở rộng sản xuất, thay đổi quy mô, cách thức sản xuất.

b. Kết nối tín dụng vi mô và các nhà cung cấp dịch vụ khác:

Trong quá trình thực hiện dự án, những tổ hợp tác hoạt động tốt, có nhu cầu tín dụng và có khả năng quản lý sẽ được hỗ trợ tiếp cận với các nguồn vốn vay từ Ngân hàng chính sách xã hội, vốn vay từ các nguồn khác nhau qua kênh của Hội liên hiệp phụ nữ. Nhờ có sự dàn xếp của dự án về nguồn vốn vay, các tổ hợp tác có đủ điều kiện đã có thể tiếp cận được nguồn tín dụng để triển khai các hoạt động sản xuất kinh doanh, mở rộng quy mô và nâng cao chất lượng sản phẩm đưa ra thị trường. Thành viên của các nhóm đủ điều kiện vay vốn chỉ được sử dụng vốn vay vào đúng mục đích mà họ đã đăng ký. Điển hình là tổ hợp tác chế biến chè, với 28 thành viên, trong đó có 27 thành viên là phụ nữ dân tộc thiểu số, được dự án tập huấn và giới thiệu giống chè mới cho chất lượng cao, số lần hái ít hơn, các chị đã tổ chức vay vốn đầu tư máy sao sấy chè. Đề xuất đã được chấp thuận và họ nhận được nguồn vốn để mua máy. Đến nay, chè thương phẩm của các thành viên trong tổ đã bán được với giá cao hơn trước kia từ 10.000 đồng đến 15.000 đồng/kg.

c. Vận động xóa đói giảm nghèo và bình đẳng giới thông qua các tổ hợp tác kinh tế:

Các tổ hợp tác kinh tế không chỉ hoạt động trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh, các nội dung về bình đẳng giới, kỹ năng sống, kiến thức gia đình và xã hội còn được tuyên truyền lồng ghép trong các nội dung sinh hoạt của tổ hợp tác. Những nội dung này không nhất thiết là dự án lập kế hoạch và tổ chức mà do Hội liên hiệp phụ nữ của huyện, xã tự xây dựng và chủ động lồng ghép và đưa nội dung đến các tổ. Ban đầu, các nội dung, chủ đề này được giới thiệu đến các thành viên chủ chốt của tổ hợp tác, sau đó các chị này sẽ phổ biến lại cho các thành viên khác trong các hoạt động sinh hoạt thường kỳ của nhóm.

d. Xây dựng năng lực quản lý, thực hiện và cung cấp các dịch vụ kỹ thuật cho các cơ quan đối tác:

Hội liên hiệp phụ nữ tỉnh Thái Nguyên và Liên minh Hợp tác xã tỉnh là hai cơ quan đối tác chính của dự án cũng là những đối tượng hưởng lợi từ các hoạt động tăng cường năng lực thực hiện các hoạt động đánh giá, nghiên cứu thị trường nông thôn, kỹ năng kết nối sản phẩm nông thôn với thị trường, kỹ năng thu hút phụ nữ dân tộc ít người tham gia hoạt động kinh tế và xây dựng ý tưởng sản xuất kinh doanh và kỹ năng vận động thông qua các tổ hợp tác kinh tế.

Các bài học thành công chính của dự án: (i) Cách tiếp cận can thiệp theo nhóm ngành nghề, tổ hợp tác là phù hợp đối với những nhóm phụ nữ nghèo, phụ nữ dân tộc ít người,... vì họ có thể hỗ trợ, chia sẻ, giúp đỡ lẫn nhau, tự tin hơn khi tham gia dự án và ít “bỏ cuộc” hơn; (ii) Đối với các nhóm đối tượng yếu thế như phụ nữ nghèo, phụ nữ dân tộc, can thiệp cần khép kín toàn bộ chu trình sản xuất, can thiệp lặp lại nhiều lần, can thiệp trong thời gian dài hơn so với các nhóm đối tượng khác; (iii) Lồng ghép giới vào toàn bộ chu trình dự án không những giúp phụ nữ nghèo, phụ nữ dân tộc cải thiện thu nhập, xóa đói giảm nghèo mà còn giúp cải thiện vị thế của người phụ nữ trong gia đình và trong xã hội tại các địa bàn trên.

4. Pazy Desarrollo (PYD) - Dự án nâng cao năng lực kinh tế của Phụ nữ

Dự án nâng cao năng lực kinh tế của phụ nữ được thực hiện từ năm 2007 đến năm 2010 bởi tổ chức Hòa bình và Phát triển (PYD) - một tổ chức phi chính phủ của Tây Ban Nha tại hai tỉnh Thanh Hóa và Nghệ An. Dự án tập trung vào tiếp cận tín dụng, đào tạo nghề, tập huấn về bình đẳng giới và thành lập doanh nghiệp nhỏ sử dụng các phương pháp, tài liệu tập huấn của ILO về Giới và Kinh doanh cho Phụ nữ làm kinh doanh (Get Ahead).

Dự án được thực hiện tại 10 huyện của 2 tỉnh Thanh Hóa và Nghệ An, phối hợp với Hội Liên Hiệp Phụ nữ cấp tỉnh và cấp huyện. Cách tiếp cận của dự án là thực hiện các hoạt động thông qua các tổ nhóm phụ nữ theo địa bàn dân cư, theo ngành nghề và lĩnh vực sản xuất kinh doanh, câu lạc bộ phụ nữ tự chủ. Không phải tất cả các tổ nhóm, câu lạc bộ đều tham gia cả 3 lĩnh vực của dự án là tín dụng, dạy nghề, tập huấn về giới và kinh doanh nhỏ. Các nhóm được thành lập tùy theo sở thích và theo nhu cầu của nhóm để tham gia từng lĩnh vực hoạt động. Một số nhóm đặc thù được thành lập như nhóm phụ nữ di dân, nhóm phụ nữ mất đất,... được hưởng lợi kép từ các khóa tập huấn về kinh doanh, dạy nghề và vay vốn tín dụng.

a. Tập huấn về giới và kinh doanh:

Dự án đã đào tạo được một số giảng viên nguồn thông qua các lớp đào tạo giảng viên về Giới và Kinh doanh (sử dụng giáo trình tập huấn Get Ahead của ILO). Cho đến nay đã xây dựng một đội ngũ giảng viên nguồn dày dặn kinh nghiệm giảng dạy về Giới và Kinh doanh, chủ yếu là mạng lưới cán bộ của Hội liên

hiệp phụ nữ. Qua hơn 2 năm thực hiện, có khoảng 400 lớp tập huấn Get Ahead đã được thực hiện. Những lớp cơ bản kéo dài 3 - 5 ngày, lớp nâng cao được thực hiện 7 ngày. Nội dung tài liệu Get Ahead được các giảng viên chi tiết hóa và vận dụng phù hợp với trình độ, khả năng lĩnh hội và lĩnh vực hoạt động của các học viên của lớp thông qua tìm hiểu về nhu cầu học viên trước khi tổ chức lớp học.

Ngoài việc tổ chức các lớp tập huấn về giới và kinh doanh, dự án còn tổ chức các hoạt động giao lưu, tham quan, tham gia hội chợ thu hút sự tham gia của nhiều thành viên các tổ hợp tác. Những sự kiện như vậy cần được tổ chức nhiều hơn và được xem là cơ hội tốt để phụ nữ nông thôn chia sẻ thông tin, tham gia vào mạng lưới phát triển kinh doanh. Khi tham gia vào những sự kiện này, phụ nữ tự tin hơn vào khả năng kinh doanh và sản xuất của mình, tầm nhìn được mở rộng, đồng thời quan tâm hơn tới với mở rộng quy mô kinh doanh. Một số chị em đã mạnh dạn xây dựng kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh và tìm kiếm sự hỗ trợ từ dự án để thực hiện kế hoạch kinh doanh của mình.

Cho đến nay, dự án mới triển khai được hoạt động tập huấn, chưa triển khai hoạt động hỗ trợ dịch vụ phát triển kinh doanh. Dự án đang trong giai đoạn đánh giá tác động và đang xem xét việc đưa hoạt động cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh vào thực hiện trong giai đoạn tiếp theo.

b. Đào tạo nghề:

Các lớp đào tạo nghề được tổ chức gắn với sinh kế của phụ nữ, chủ yếu tập trung vào các kỹ năng canh tác và kỹ năng sản xuất các sản phẩm phi nông nghiệp. Một số khóa tập huấn về kỹ thuật đặc thù như sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ, tập huấn về trồng dâu nuôi tằm, về sản xuất rau an toàn, phương pháp trồng mây tre, trồng cây hương bài. Các lớp tập huấn được tổ chức theo phương thức kết hợp học hỏi với thực hành, tổ chức các lớp học trên đồng ruộng. Các khóa học nghề được thực hiện với sự tham gia và giảng dạy của các trung tâm dạy nghề địa phương, trung tâm khuyến nông, khuyến công của huyện theo hợp đồng và thỏa thuận với dự án.

Một số câu lạc bộ, nhóm phụ nữ sản xuất kinh doanh (nhóm làm đậu phụ, bún miến, chế biến..) được tập huấn về cải tiến dây chuyền sản xuất, kỹ năng quản lý chi tiêu, đóng gói, dán nhãn, phân phối, vận chuyển.

c. Tín dụng cho phụ nữ:

Hợp phần tín dụng được thực hiện thông qua kênh của Hội Liên hiệp Phụ nữ, theo quy chế và phương thức hoạt động của Quỹ Tín thương (quỹ TYM)

Bài học kinh nghiệm:²

² Bài học kinh nghiệm rút ra từ kết quả phỏng vấn cán bộ dự án và đối tượng hưởng lợi của dự án

Dự án sẽ kết thúc sau khi nghiên cứu này được thực hiện nên đánh giá việc thực hiện dự án và đánh giá tác động của dự án chưa được hoàn thành. Những bài học kinh nghiệm rút ra từ việc thực hiện dự án chưa có bằng văn bản, tuy nhiên, có một số điểm đáng lưu ý được rút ra như sau:

- Đào tạo kiến thức Giới và Kinh doanh (Get Ahead) nên thực hiện theo nhóm học viên cùng một ngành nghề hoặc quy mô kinh doanh nhỏ gồm cả nam và nữ, nhóm riêng nữ, cùng trình độ học vấn và nền tảng kiến thức về kinh doanh.
- Nên xây dựng tiêu chí lựa chọn học viên cho từng lớp, từng nhóm theo tuổi, ngành nghề kinh doanh, kinh nghiệm kinh doanh, đã học lớp quản lý, quản trị kinh doanh nào hay chưa... Đây là một yếu tố quan trọng đảm bảo “giá trị gia tăng” của khóa học vì khi các chị cùng một ngành nghề, môi trường kinh doanh sẽ giao lưu, chia sẻ tốt hơn và có thể trở thành bạn hàng của nhau trong tương lai.
- Cần phải đầu tư thời gian một cách phù hợp cho việc tìm hiểu nhu cầu của học viên vì đây là nội dung quan trọng để nắm bắt nhu cầu học, lĩnh vực kinh doanh của họ, những mong muốn đạt được từ khóa học, từ đó giảng viên xây dựng tài liệu, cụ thể hóa nội dung phù hợp với nhu cầu và nguyện vọng của học viên.

5. UNIDO - Chương trình phát triển doanh nghiệp cho phụ nữ trong lĩnh vực chế biến thực phẩm ở miền Trung Việt Nam

Giai đoạn 2 của dự án (TF/VIE/04) được thực hiện từ năm 2004 đến năm 2007. Mục tiêu hướng tới của chương trình là tăng thu nhập của các doanh nghiệp chế biến thực phẩm quy mô nhỏ, đặc biệt là doanh nghiệp nữ ở 3 tỉnh miền trung là Hà Tĩnh, Quảng Bình và Quảng Trị. Hội liên hiệp phụ nữ của 3 tỉnh là đối tác chính thực hiện chương trình. Ngay từ thời kỳ bắt đầu dự án, Hội liên hiệp phụ nữ các tỉnh và cơ quan quản lý dự án đã xây dựng những mục tiêu cụ thể rõ ràng về phát triển doanh nghiệp nhỏ, ví dụ: (i) tăng lợi nhuận ròng của các doanh nghiệp, tăng sản lượng của doanh nghiệp nữ bình quân 25%; (ii) các doanh nghiệp đầu tư với tỷ lệ xấp xỉ 20% vào thiết bị và kỹ thuật sản xuất, và (iii) các doanh nghiệp có mong muốn được mở rộng và phát triển sản xuất tiếp cận được nguồn vốn và các dịch vụ phát triển kinh doanh.

Tại cả 3 tỉnh tham gia dự án, các hoạt động can thiệp được thực hiện thông qua các nhóm phụ nữ là chủ hộ sản xuất chế biến thực phẩm. Các nhóm tương hỗ phi chính thức này được thành lập trên cơ sở 2 điều kiện: (i) các thành viên hoạt động trong cùng ngành nghề sản xuất kinh doanh và (ii) cùng hoạt động trên một địa bàn. Trong thời gian triển khai dự án, đã có trên 80 nhóm tương hỗ được thành lập trên địa bàn 3 tỉnh với gần 1.900 thành viên. Ngành nghề chính là sản xuất chế biến thực phẩm như làm bún, bánh, đậu phụ, nước mắm, rượu, kẹo Cu đơ, làm nem chả, tôm khô, mực khô. Các nhóm tương hỗ đều có quy chế

hoạt động riêng và có ban cán sự nhóm. Lãnh đạo của nhóm được dự án tập huấn về kỹ năng lãnh đạo, quản lý nhóm.

Các lớp tập huấn tổ chức trong khuôn khổ dự án đều được triển khai theo phương pháp cùng tham gia, các học viên được bàn bạc, tự lựa chọn nội dung, thời gian, địa điểm đào tạo phù hợp với nhu cầu của nhóm. Cũng vì vậy, cả phụ nữ và nam giới đều có cơ hội được tham gia như nhau nếu họ quan tâm và có nhu cầu. Không có trường hợp nào học viên bỏ học giữa chừng.

a. Các dịch vụ phổ trợ phát triển kinh doanh đã cung cấp cho các nhóm tương hỗ và doanh nghiệp bao gồm:

- Trình diễn kỹ thuật, tư vấn cho nhóm và từng doanh nghiệp:

Các doanh nghiệp, nhóm tương hỗ được hỗ trợ tư vấn, tập huấn về cải thiện kỹ thuật sản xuất, chế biến với nhiều ngành hàng khác nhau, về quản lý tài chính và marketing. Bộ tài liệu tập huấn mang tên “Tạo ra nhiều lợi nhuận hơn cho doanh nghiệp chế biến thực phẩm” là công cụ chính để hướng dẫn, tư vấn cho các doanh nghiệp nữ trong lĩnh vực này.

Dự án đã phối hợp với các chuyên gia tư vấn hướng dẫn chi tiết về kỹ thuật chế biến thực phẩm như cách làm nước mắm, bánh tráng, bún, đậu phụ, bánh nướng, nem chả... Đối với nhóm làm nước mắm, chuyên gia tư vấn trong nước về kỹ thuật làm nước mắm phối hợp với giảng viên kỹ thuật đã cung cấp tư vấn tại chỗ và tập huấn về công nghệ làm nước mắm cho nhiều phụ nữ. Đối với nhóm doanh nghiệp làm bún bánh, dự án tổ chức trình diễn mô hình lò không khói trong chế biến bánh tráng và làm bún. Từ số mô hình trình diễn mà dự án thực hiện tại 3 tỉnh là 26 mô hình, ngay tại thời điểm dự án kết thúc đã nhân rộng tới 76 cơ sở áp dụng mô hình lò không khói. Kết quả cho thấy rằng các doanh nghiệp sử dụng lò này đã tiết kiệm được từ 8.000 đồng đến 10.000 đồng tiền củi mỗi ngày và giảm được thời gian làm việc từ 12 giờ xuống 10 giờ mỗi ngày.

Các hoạt động nâng cao nhận thức về an toàn vệ sinh thực phẩm được triển khai đến nhiều nhóm ngành hàng như sản xuất nước mắm, rượu, bún bánh, những chủ nhà hàng, quán ăn nhỏ và những người chế biến thực phẩm nhỏ lẻ khác về tầm quan trọng của vệ sinh và an toàn thực phẩm. Đặc biệt tại Hà Tĩnh, kẹo Cu đơ là một đặc sản của địa phương, dự án đã hỗ trợ tư vấn về vệ sinh an toàn thực phẩm, giới thiệu những vật liệu đóng gói an toàn và vệ sinh tới hơn 120 cơ sở sản xuất Cu đơ do phụ nữ làm chủ. Mô hình nhà xưởng hợp vệ sinh cũng là một trong những hoạt động được Hội liên hiệp phụ nữ đánh giá là có hiệu quả cao. Trên 200 doanh nghiệp nữ đã được hỗ trợ, tư vấn trong việc lập kế hoạch tổ chức nhà xưởng hợp vệ sinh, bố trí lại khu vực sản xuất, phát quang cây xung quanh khu vực sản xuất, lát nền xi măng, làm bờ rào, kê bể, lưu trữ nguyên liệu thô cẩn thận hơn, dời chuồng trại chăn nuôi ra xa khu sản xuất.

- *Hỗ trợ trực tiếp về tiếp thị, xây dựng nhãn mác, cải thiện bao bì sản phẩm*

Với mục tiêu đưa sản phẩm thực phẩm do doanh nghiệp nữ sản xuất tiếp cận rộng rãi hơn với thị trường, dự án đã giúp trực tiếp một số doanh nghiệp về công tác tiếp thị ví dụ xây dựng nội dung, thông tin quảng cáo, tư vấn thành lập các điểm bán hàng, xây dựng, thiết kế nhãn mác, thương hiệu cho sản phẩm. Bao bì sản phẩm và cách đóng gói cũng là một trong những dịch vụ dự án cung cấp và được ghi nhận là có tác động tốt, giúp doanh nghiệp xây dựng được hình ảnh tốt về sản phẩm của mình, đặc biệt là đối với sản phẩm kẹo Cu đơ Phong Nga, nước mắm Kỳ Anh.

- *Chương trình cho thuê máy trả góp*

Với mong muốn hỗ trợ cho các doanh nghiệp nữ cải thiện cơ sở vật chất, áp dụng kỹ thuật, công nghệ mới trong sản xuất và chế biến, với những nhóm, doanh nghiệp không đủ tiềm năng đầu tư vào đổi mới máy móc, công nghệ, dự án đã có sáng kiến cho thuê máy trả góp. Hình thức này được áp dụng nhiều với các doanh nghiệp làm nước mắm (máy xay ruốc), làm bún (máy chắt nước, máy đun bún, đánh bột). Với hình thức trả góp hàng tháng (trả hết trong vòng 30 tháng cho mỗi thiết bị), trên 40 doanh nghiệp nữ đã có khả năng sử dụng thiết bị mới và sản xuất theo công nghệ mới, tiết kiệm thời gian và chi phí sản xuất.

b. Liên kết với các chương trình tín dụng:

Hội liên hiệp phụ nữ tỉnh, cơ quan chủ trì thực hiện dự án có thể mạnh về tiếp cận các nguồn tín dụng đã huy động tổng số tiền trên 1,7 tỷ đồng cho 371 doanh nghiệp nữ, những người được tập huấn về vay vốn để mở rộng sản xuất. Trong những hoạt động tập huấn này, ngân hàng đưa ra quy trình và hướng dẫn về nghiệp vụ, tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, các quy trình, thủ tục vay vốn thường rất khó và phức tạp đối với phụ nữ, vì vậy chương trình đã giúp họ cung cấp thông tin, hướng dẫn cách thức làm hồ sơ, thủ tục để có thể được vay vốn. Với nguồn vốn vay kịp thời này, nhiều phụ nữ đã có thể cải thiện năng lực sản xuất, kinh doanh, đổi mới trang thiết bị, mở rộng sản xuất tạo thêm việc làm ở địa phương. Các đơn vị phối hợp cung cấp tín dụng cho doanh nghiệp nữ tại 3 tỉnh bao gồm: Ngân hàng chính sách xã hội, các chương trình việc làm, quỹ tín dụng của Hội liên hiệp phụ nữ, các dự án của nhà tài trợ khác như SNV, Tầm nhìn thế giới, Chương trình Việt Bì.

c. Các hoạt động xây dựng năng lực cho Hội liên hiệp phụ nữ các tỉnh dự án trong việc cung cấp các dịch vụ phát triển doanh nghiệp ngành chế biến thực phẩm:

Với sự hỗ trợ của dự án, tại cả 3 tỉnh đã xây dựng được một đội ngũ giảng viên dày dặn kinh nghiệm có thể tham gia hướng dẫn, giảng dạy về kỹ thuật sản xuất các sản phẩm thực phẩm như nước mắm, bánh tráng, bánh cu đơ, kẹo lạc. Với sự hỗ trợ của dự án, một bộ tài liệu tập huấn chi tiết và dễ sử dụng cũng đã được

biên soạn và xuất bản. Tài liệu này đã được Hội liên hiệp phụ nữ sử dụng để mở nhiều lớp đào tạo, nhân rộng mô hình cho các địa phương sau khi dự án kết thúc.

Năng lực tổ chức, thành lập, hỗ trợ các nhóm tương hỗ của phụ nữ cũng đã được cải thiện rõ rệt, thể hiện ở khả năng của Hội liên hiệp phụ nữ tỉnh và huyện trong việc quản lý tốt các nhóm tương hỗ và nhân rộng mô hình nhóm sang các địa bàn không thuộc phạm vi hoạt động của dự án. Từ 80 nhóm tương hỗ với 1.886 doanh nghiệp nữ khi kết thúc dự án (2007), đến nay đã có trên 110 nhóm với tổng số thành viên tham gia là 2.500. Các chương trình tập huấn và theo dõi về “cách thức tổ chức và hỗ trợ các nhóm tương hỗ” đã được Hội liên hiệp phụ nữ tỉnh quan tâm và đưa vào chương trình công tác thường xuyên, có những nội dung đã được bố trí kinh phí thực hiện.

Cũng trong khuôn khổ của dự án, 3 tỉnh đã thành lập được **Trung tâm nguồn lực nông thôn**, đặt tại Trung tâm dạy nghề của Hội liên hiệp phụ nữ tỉnh. Tại Hà Tĩnh, trung tâm nguồn lực nông thôn đã đi vào hoạt động từ tháng 3 năm 2006. Tiếp tục sử dụng công cụ có thể mạnh từ dự án như các tài liệu tập huấn về kỹ thuật sản xuất, chế biến thực phẩm, chương trình hướng dẫn về tiếp cận thị trường, an toàn vệ sinh thực phẩm, trung tâm đã triển khai được thêm nhiều hoạt động đào tạo cho nhiều phụ nữ ở các huyện chưa được tham gia dự án. Trung tâm cũng đã giới thiệu và triển lãm các máy chế biến thực phẩm đến nhiều địa phương và doanh nghiệp, cơ sở sản xuất kinh doanh trong tỉnh. Năng lực hoạt động của trung tâm hiện nay, với việc sử dụng các sản phẩm kỹ thuật của dự án, kế thừa cách làm, cách tiếp cận của dự án trong việc hỗ trợ cho các doanh nghiệp nữ là một trong những minh chứng cụ thể và rõ ràng cho thấy tính bền vững của dự án và năng lực của Hội liên hiệp phụ nữ tỉnh.

Hộp 1. Hoạt động của nhóm nước mắm Kỳ Ninh, huyện Kỳ Anh

Trong nhiều nhóm tương hỗ được thành lập trong thời gian dự án thực hiện tại tỉnh, nhóm nước mắm Kỳ Anh là một trong những nhóm duy trì hoạt động và phát triển tốt. Khi thành lập, nhóm có 23 thành viên, trong đó có 20 phụ nữ, sản xuất nước mắm theo phương pháp cổ truyền với quy mô nhỏ lẻ tại hộ gia đình. Khi tham gia nhóm tương hỗ, các thành viên đã được tập huấn về kỹ thuật làm nước mắm. Chuyên gia tư vấn đã đến hướng dẫn trực tiếp tại một số cơ sở làm nước mắm để hướng dẫn cho từng nhóm nhỏ. Các doanh nghiệp này được giới thiệu kỹ thuật mới như hệ thống lọc, ướp đảo chượp cá, tỷ lệ muối cho từng loại cá.. Với kỹ thuật mới, nước mắm loại II và loại III có chất lượng tốt hơn. Cũng nhờ vào kỹ thuật mới, những người sản xuất nước mắm hiện nay đã có sản phẩm tốt hơn về màu sắc và mùi vị của nước mắm với thời gian bảo quản lâu hơn. Nước mắm loại II bây giờ đã có thể bảo quản và sử

dụng được trong 3-4 tháng trong khi trước đây chỉ sử dụng được trong vòng 1-2 tháng.

Nhóm cũng đã được dự án hỗ trợ trực tiếp trong việc tiếp thị và đóng gói sản phẩm. Nhãn sản phẩm để quảng bá hình ảnh nước mắm đã được thiết kế với sự hỗ trợ của dự án. Nhóm đã xây dựng quy chế về sử dụng nhãn mác áp dụng cho các thành viên của nhóm, bao gồm cả phần kỹ thuật sản xuất mà mỗi thành viên phải tuân thủ. Sản phẩm của nhóm với mẫu mã, nhãn mác mới đã được dự án hỗ trợ trưng bày tại hội chợ thương mại.

Ngoài ra, dự án đã mời Viện công nghệ thực phẩm thực hiện phân tích các mẫu nước mắm và ruốc do các doanh nghiệp nữ sản xuất để lấy số liệu cơ bản về chất lượng nước mắm và giúp giải quyết các vấn đề về tiêu chuẩn vệ sinh và an toàn thực phẩm cho sản phẩm của các doanh nghiệp nữ. Qua các hoạt động này, các thành viên trong nhóm đã hiểu biết và có kiến thức về những quy định trong sản xuất, làm thế nào để đưa hoạt động sản xuất vào nề nếp để mở rộng quy mô sản xuất và nâng cao chất lượng sản phẩm, nâng dần uy tín của sản phẩm trên thị trường.

Đến nay, nhóm vẫn duy trì và mở rộng quy mô với trên 35 thành viên. Với việc áp dụng kỹ thuật mới, mua sắm thêm một số trang thiết bị như máy xay ruốc, chị em đã có thể cải thiện chất lượng sản phẩm với thời gian làm việc ngắn hơn. Nhóm vẫn duy trì các quy định về sử dụng nhãn mác nước mắm. Việc cung cấp nhãn mác do ban quản lý nhóm thực hiện, các cá nhân sử dụng ngoài việc trả tiền in, đóng thêm một khoản phí nhỏ để duy trì hoạt động của nhóm. Với sản phẩm nước mắm đóng chai, có nhãn mác, nước mắm của nhóm phụ nữ Kỳ Anh ngày càng được tiêu thụ nhiều hơn trên thị trường.

(Phỏng vấn chị Tâm, thành viên của tổ hợp tác sản xuất nước mắm Kỳ Ninh)

Một số bài học kinh nghiệm của dự án UNIDO³

- Về áp dụng công nghệ mới, thay đổi cách chế biến sản phẩm theo kỹ thuật mới
Đây là một việc làm khó, đòi hỏi thời gian và nỗ lực rất lớn của dự án để đạt kết quả như mong đợi. Bí quyết thành công ở đây chính là xúc tiến việc hỗ trợ sau đào tạo càng nhiều càng tốt. Nếu dự án chỉ

³ Bài học kinh nghiệm được rút ra từ báo cáo đánh giá dự án, phỏng vấn nhân viên của các đơn vị thực hiện dự án và các đối tượng hưởng lợi

dừng lại ở tổ chức tập huấn, cung cấp tài liệu thì khả năng áp dụng vào thực tế sẽ rất hạn chế. Nguyên nhân là do các doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ/điều hành thường ở quy mô nhỏ và rất nhỏ, vốn đầu tư ít nên khả năng đầu tư thay đổi công nghệ, kỹ thuật sản xuất cũng hạn chế. Bên cạnh đó, tâm lý ngại thay đổi của chị em cũng là một rào cản rất lớn. Quá trình thực hiện dự án cho thấy, phải mất khoảng thời gian khá lâu, phụ nữ mới tin và thấy được sự cần thiết phải thay đổi về kỹ thuật chế biến. Vì vậy, việc triển khai tư vấn trực tiếp cho từng mặt hàng theo cách tư vấn kỹ thuật đến tận cơ sở sản xuất và trực tiếp thao tác để chị em “thấy và tin” là rất cần thiết. Ngoài ra, việc triển khai mô hình trình diễn về cách làm mới cũng là một phương pháp hay, rất hiệu quả để thuyết phục chị em. Ngay cả khi đã tin vào khả năng cải thiện chất lượng sản phẩm, nhiều phụ nữ cũng lúng túng trong việc quyết định thay đổi hoặc tổ chức lại sản xuất. Nhiều trường hợp, chị em không đủ tự tin vào bản thân để mạnh dạn đầu tư thay đổi công nghệ, mở rộng sản xuất. Trong nhiều trường hợp, nhóm phải vận động chồng và gia đình của các thành viên để tìm sự đồng thuận, hỗ trợ (kinh nghiệp từ nhóm làm bún, thuê mua máy xay bột).

Việc đào tạo và sử dụng hữu hiệu đội ngũ chuyên gia tư vấn, cả chuyên gia quốc gia và chuyên gia ở địa phương làm công tác hỗ trợ cho các doanh nghiệp nữ trong cả quá trình áp dụng công nghệ mới cũng là một bí quyết thành công của hoạt động này.

- *Duy trì khả năng cạnh tranh của các cơ sở sản xuất nhỏ do phụ nữ làm chủ/điều hành*
Trong hoạt động giới thiệu các sản phẩm thiết bị mới, dự án khá lo ngại về khả năng cạnh tranh giữa các cơ sở sản xuất nhỏ của các nhóm phụ nữ và các doanh nghiệp/cơ sở sản xuất lớn trên địa bàn. Các doanh nghiệp/cơ sở quy mô lớn hơn thường có tiềm lực tốt về tài chính, kỹ thuật, hiểu biết, nhận thức,... và nhanh chóng nhận thấy cơ hội tốt trong việc đầu tư vào các sản phẩm, thiết bị mới. Họ nhanh chóng quyết định áp dụng và kết quả là họ có thể chiếm lĩnh thêm thị phần, thu hút thêm khách hàng của các các doanh nghiệp/cơ sở nhỏ do phụ nữ làm chủ. Trong cuộc cạnh tranh không cân sức này, một số nhóm tương hỗ của phụ nữ đã rơi vào tình thế hết sức khó khăn như trường hợp nhóm làm bún ở Thạch Hà (Hà Tĩnh), 22 cơ sở làm bún do phụ nữ làm chủ đang bị cạnh tranh bởi một doanh nghiệp đầu tư máy móc hoàn chỉnh với số vốn tới 120 triệu đồng.
- *Tham quan học hỏi các mô hình sản xuất cũng là một hoạt động hiệu quả đối với nhiều doanh nghiệp nữ.*
Đi tham quan các mô hình ở các địa bàn khác đã giúp cho các chị có thêm kinh nghiệm về kỹ thuật, phương pháp tổ chức quản lý sản xuất, tìm hiểu thị trường...
- *Một yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến thành công của dự án là do nhận được sự ủng hộ và hỗ trợ tích cực của chính quyền địa phương.*

Nguyên nhân là dự án đã thu hút được sự quan tâm của cán bộ lãnh đạo xã, giới thiệu cho họ thấy rõ những lợi ích mà dự án đem lại, mời cán bộ xã trực tiếp tham gia vào một số hoạt động như tập huấn, hội thảo...

- *Một thành công mà nhiều chị em tham gia dự án đề cập tới là sự thay đổi về bình đẳng giới trong gia đình, thay đổi những tập quán của cộng đồng,...*

Dự án đã mời chồng của các thành viên tham gia vào một số hoạt động nhóm như tập huấn, hội họp,... Thông qua đó, nhận thức của người chồng về bình đẳng giới được nâng cao, họ hiểu được những lợi ích khi người vợ tham gia vào hoạt động kinh tế tạo thu nhập cũng như tham gia hoạt động nhóm tương hỗ, từ đó đã ủng hộ, tạo điều kiện để phụ nữ tham gia. Nhiều người chồng đã đảm nhiệm thêm các công việc gia đình như trông con, nội trợ,... để phụ nữ có thời gian tham gia nhóm tương hỗ.

Mặt khác, do tham gia hoạt động nhóm, các thành viên đã thay đổi trong nhận thức, trong hành vi, họ chia sẻ, hỗ trợ nhau tốt hơn trước rất nhiều, từ đó cũng tạo ra những ảnh hưởng lan tỏa tới người thân, hàng xóm,... và tới cả cộng đồng

- *Những hạn chế cần rút kinh nghiệm*

Tác động của dự án ở cấp quốc gia là rất hạn chế. Nguyên nhân do dự án chỉ triển khai ở cấp địa phương (tỉnh), mặt khác lại chưa có hoạt động quảng bá, tuyên truyền rộng rãi nên chỉ những địa phương trực tiếp tham gia dự án mới biết. Thiếu sót này có thể gây nên nhiều lãng phí vì các địa phương khác cũng có nhu cầu triển khai các hoạt động tương tự, nhưng lại không tận dụng được những kết quả, kinh nghiệm rút ra từ dự án (sử dụng giáo trình đào tạo, áp dụng cách thức triển khai dự án, chia sẻ kỹ thuật sản xuất,...)

Một kinh nghiệm khi xây dựng nhóm tương hỗ là cần lựa chọn những người có tính cộng đồng, cởi mở, chia sẻ cao làm lãnh đạo nhóm. Nếu những thành viên này vì lợi ích cá nhân, cục bộ sẽ ảnh hưởng lớn đến hoạt động của nhóm, thậm chí có thể phá vỡ, làm tan rã nhóm.

6. IFAD - GTZ - Dự án Cải thiện sự tham gia thị trường cho người nghèo Hà Tĩnh (IMPP)

Dự án "Cải thiện sự tham gia thị trường cho người nghèo tỉnh Hà Tĩnh" là dự án được thực hiện với nguồn vốn vay của Quỹ phát triển nông nghiệp quốc tế (IFAD) và sự hỗ trợ kỹ thuật của GTZ, do Ủy Ban Nhân dân tỉnh Hà Tĩnh thực hiện. Dự án hướng đến mục tiêu hỗ trợ cho người nghèo có thể tiếp cận được và tham gia vào các loại thị trường tại Hà Tĩnh. Nhóm mục tiêu của dự án là những hộ nghèo thiếu vốn, thiếu việc làm, nhóm phụ nữ và nam giới, hộ gia đình có tiềm năng phát triển sản xuất kinh doanh và giúp họ từng bước mở rộng và phát triển kinh doanh. Dự án được triển khai tại 50 xã nghèo thuộc 8 huyện của tỉnh. Dự

án được thực hiện từ năm 2007 đến năm 2012.

Chiến lược can thiệp của dự án

a. Hỗ trợ cơ hội thị trường cấp xã:

Hoạt động của hợp phần hỗ trợ cơ hội thị trường cấp xã được thực hiện tương đối đa dạng và theo nguyên tắc tiếp cận tổng thể. Theo cách làm này, từng xã sẽ chủ động tiến hành nghiên cứu và "lập kế hoạch cơ hội thị trường cấp xã" (CMOP). Với sự hỗ trợ kỹ thuật của dự án, các lớp tập huấn về nâng cao năng lực thị trường, nhận thức thị trường, khởi sự kinh doanh, liên kết thị trường,... được tổ chức cho chính quyền địa phương, các ban ngành liên quan và những doanh nhân tiềm năng. Các thành viên của hội phụ nữ xã và nhóm phụ nữ sản xuất, kinh doanh, doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ đã tham gia ngay từ giai đoạn đầu của quá trình lập kế hoạch. Trên cơ sở "kế hoạch cơ hội thị trường cấp xã", các cá nhân, hộ gia đình, tổ hợp tác, doanh nghiệp vừa và nhỏ tại địa bàn, cấp xã hoặc huyện có thể xây dựng đề xuất với các "ý tưởng cơ hội thị trường" và xin hỗ trợ từ dự án. Dự án xây dựng tiêu chí để đánh giá, lựa chọn một số đề xuất tốt về "ý tưởng cơ hội thị trường" để hỗ trợ thực hiện. Không chỉ có những doanh nghiệp vừa và nhỏ, các cơ sở sản xuất kinh doanh nhỏ, cá nhân các tiểu thương, phụ nữ, các tổ hợp tác cũng có cơ hội và được tham gia đề xuất ý tưởng để xin hỗ trợ. Như vậy, cùng với quá trình xây dựng kế hoạch, lựa chọn ý tưởng cơ hội thị trường sẽ giúp tăng cường năng lực và hiểu biết về thị trường, mối liên kết thị trường và cơ hội phát triển cho chính quyền, các doanh nhân, phụ nữ và nam giới, hộ gia đình. Quá trình này đã giúp cho người dân trong xã chủ động tìm hiểu và phát huy sáng kiến, ý tưởng kinh doanh.

Cũng trên cơ sở "kế hoạch cơ hội thị trường cấp xã", dự án sẽ lựa chọn và hỗ trợ một số hoạt động. Một số ví dụ về các hoạt động nhằm cải thiện năng lực của người dân trong việc sản xuất nông nghiệp như các mô hình sản xuất mới, kỹ thuật về chăn nuôi, thú y, thủy sản... đã giúp người nghèo cải thiện năng suất, nâng cao chất lượng sản phẩm để có thể tiếp cận thị trường tốt hơn. Các hoạt động này được căn cứ vào nhu cầu của các nhóm ngành nghề, tổ hợp tác và hợp tác xã.⁴

"Kế hoạch cơ hội thị trường cấp xã" cũng là một hoạt động có ý nghĩa đối với chính quyền và người dân trong xã trong việc dần thay đổi cách nghĩ theo cách tư duy hướng sản xuất về phía thị trường, về cách làm, học hỏi cách tư duy mới và áp dụng cách tiếp cận lấy thị trường làm định hướng trong sản xuất và cung cấp dịch vụ.

⁴ Hợp tác xã là một pháp nhân, có đăng ký chính thức, hoạt động theo luật hợp tác xã. Tổ hợp tác, tổ sản xuất là một nhóm các cá nhân có chung lợi ích, làm cùng ngành nghề sản xuất kinh doanh. Với việc tổ chức thành một nhóm hoặc tổ hợp tác, họ sẽ có lợi hơn trong sản xuất, ví dụ dễ tiếp cận đầu vào, bán sản phẩm, tiếp cận thông tin tốt hơn...) Tổ hợp tác được khuyến khích thành lập ở khu vực nông thôn nhằm phát triển sản xuất và kinh doanh, hoạt động của các tổ hợp tác dựa trên thỏa thuận và cam kết của các cá nhân.

b. Hỗ trợ việc làm, doanh nghiệp và phát triển thị trường:

Một trong những công cụ quan trọng của hợp phần này là "Quỹ phát triển kinh doanh và liên kết thị trường". Chiến lược của quỹ là nhằm xúc tiến và hỗ trợ cho việc phát triển các mối liên kết thị trường với những doanh nghiệp nhỏ, siêu nhỏ ở địa phương. Hình thức hỗ trợ của quỹ bao gồm cả trực tiếp (thông qua việc thực hiện các hoạt động hỗ trợ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, tổ hợp tác) và gián tiếp (thông qua các hoạt động được thiết kế để cải thiện môi trường xúc tiến kinh doanh và thị trường nói chung trong toàn tỉnh). Đối tượng được hỗ trợ bao gồm các tổ hợp tác, hợp tác xã, doanh nghiệp, hộ gia đình. Các hoạt động cụ thể được hỗ trợ gồm: thành lập tổ hợp tác, hỗ trợ thủ tục thành lập và đăng ký doanh nghiệp, lập kế hoạch kinh doanh, đăng ký kinh doanh, ứng dụng chuyển giao công nghệ và cải tiến kỹ thuật; thiết kế mẫu mã sản phẩm, đăng ký mẫu mã sản phẩm, đăng ký thương hiệu, thiết kế Logo, thông tin quảng cáo, tìm kiếm thị trường và các dịch vụ tư vấn thủ tục pháp lý khác.

Với phương pháp hỗ trợ này, hàng loạt các câu lạc bộ, nhóm sở thích, tổ hợp tác, hợp tác xã được hình thành mới và phát triển, trong đó nhiều câu lạc bộ, tổ hợp tác của phụ nữ (do phụ nữ làm chủ, cũng có nhóm toàn phụ nữ và có nhóm có sự pha trộn cả nam giới và phụ nữ nhưng hầu hết là phụ nữ và do phụ nữ điều hành) hoặc tổ hợp tác mà thành viên đa số là phụ nữ. Đối với các nhóm mới thành lập, dự án hỗ trợ xây dựng năng lực quản lý của nhóm, tăng cường năng lực sản xuất kinh doanh và đào tạo về liên kết thị trường cho các thành viên, ví dụ nhóm nuôi lợn ở xã Khánh Lộc, nhóm cây cảnh, tổ hợp tác nuôi gà, tổ hợp tác nuôi lợn siêu nạc, tổ hợp tác trồng nấm tại các xã khác.

Với cách tiếp cận linh hoạt, dựa vào nhu cầu và khả năng của từng nhóm, dự án đã đa dạng hóa các hình thức hỗ trợ cho các nhóm ngành nghề, hợp tác xã và doanh nghiệp. Nhiều mô hình hợp tác xã với sự hỗ trợ của dự án đã cải thiện được hoạt động, mở rộng thị trường, cải tiến mẫu mã sản phẩm, quy cách đóng gói sản phẩm, nhờ đó phát triển sản xuất kinh doanh, giải quyết công ăn việc làm cho nhiều người nghèo trên địa bàn. Điển hình là sản phẩm của một số HTX như hợp tác xã rượu Khánh Lộc, nước mắm Thạch Lạc, gạo Cẩm Thành, ... Đây đều là những hợp tác xã của phụ nữ. Những hợp tác xã này đã được đăng ký chính thức, là thành viên của Liên minh Hợp tác xã tỉnh, các xã viên của hợp tác xã đều là phụ nữ.

c. Tín dụng tiết kiệm phụ nữ:

Tín dụng tiết kiệm phụ nữ là một hợp phần riêng của dự án. Phụ nữ tham gia là thành viên của các nhóm gửi tiết kiệm, tổ chức các cuộc họp bình xét vay vốn cho các thành viên. Cho đến nay, đã có 282 nhóm tín dụng tiết kiệm phụ nữ đi vào hoạt động với gần 2.000 thành viên tham gia. Khi tham gia sinh hoạt nhóm, chị em phụ nữ được nâng cao năng lực trong việc sử dụng hiệu quả nguồn vốn và thực sự làm chủ đồng vốn mà mình vay. Những người tham gia vay vốn đều được tư vấn để sử dụng đồng vốn hiệu quả, Vốn vay chủ yếu được sử dụng để đầu tư chăn nuôi và kinh doanh dịch vụ. Các hoạt động tập huấn về quản lý chi

tiêu, lập kế hoạch kinh doanh, xây dựng ý tưởng kinh doanh, tiếp cận thị trường cũng được tổ chức cho các nhóm phụ nữ tiết kiệm tín dụng.

d. Hỗ trợ việc làm và đào tạo nghề:

Hỗ trợ việc làm và đào tạo nghề là một mảng hoạt động quan trọng, với số lượng phụ nữ được hưởng lợi khá cao. Cách tiếp cận của dự án là hỗ trợ đào tạo nghề thông qua các hợp tác xã và tổ hợp tác, sử dụng các đơn vị này là đơn vị đào tạo nghề cho người nghèo, phụ nữ và tạo việc làm cho họ sau học nghề. Những giảng viên dạy các lớp dạy nghề này thường là giáo viên của các trung tâm đào tạo nghề, hoặc các chuyên gia, những nghệ nhân, những người có kinh nghiệm và kiến thức thực tiễn lâu năm trong sản xuất, kinh doanh. Một số điển hình về hỗ trợ đào tạo nghề như nghề đan chiếu tre tại HTX may chiếu, sản xuất hương, đào tạo nghề mây tre đan,... thu hút phần lớn thành viên tham gia là phụ nữ.

e. Xây dựng năng lực nghiên cứu thị trường, năng lực cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh:

Trong 2 năm đầu thực hiện, dự án tập trung xây dựng mạng lưới cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS) và nâng cao năng lực cung cấp dịch vụ của mạng lưới này. Mạng lưới cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh bao gồm các cơ quan nhà nước, các tổ chức quần chúng, các tổ chức xã hội dân sự (công đoàn, hiệp hội kinh doanh), các trung tâm, đơn vị cung cấp dịch vụ như khuyến nông khuyến lâm, đào tạo nghề, dịch vụ việc làm (trực thuộc các tổ chức như Sở lao động, thương binh, xã hội, Hội liên hiệp phụ nữ, Đoàn thanh niên), dịch vụ thương mại, tư vấn pháp lý, tư vấn kết nối thị trường... Việc lồng ghép giới được thực hiện tích cực trong giai đoạn này với sự tham gia của Hội liên hiệp phụ nữ tỉnh. Các lớp tập huấn về bình đẳng giới, phân tích giới và cung cấp thông tin trên cơ sở giới được tổ chức cho các ban ngành và đơn vị liên quan. Hội liên hiệp phụ nữ tỉnh đã trực tiếp tham gia và hướng dẫn lồng ghép giới trong một số hoạt động thí điểm về xây dựng năng lực cho các nhà cung cấp dịch vụ ví dụ như việc tổ chức sàn giao dịch việc làm (phối hợp với trung tâm giới thiệu việc làm), tổ chức các hội thảo hướng dẫn việc thành lập doanh nghiệp, các tổ hợp tác và hợp tác xã. Ngoài các hoạt động tập huấn về giới, Hội liên hiệp phụ nữ tỉnh đã hỗ trợ thực hiện lồng ghép giới thông qua việc tham gia vào toàn bộ quá trình từ khâu chuẩn bị đến khâu tổ chức các sự kiện. Ví dụ, cử các chuyên gia về giới của Hội liên hiệp phụ nữ tỉnh phối hợp với Ban tổ chức Hội chợ thương mại cấp tỉnh, cùng với Sở Công Thương của tỉnh thiết kế các nội dung hoạt động đảm bảo sự tham gia hợp lý của các doanh nghiệp nữ, lồng ghép các hoạt động riêng như diễn đàn cho doanh nghiệp nữ.

Việc chuyển giao kỹ năng, hướng dẫn về phân tích thị trường, phân tích chuỗi giá trị ngành hàng (lạc, thị lợn), khởi sự kinh doanh, đánh giá nhanh thị trường, nâng cao nhận thức thị trường, nắm bắt nhu cầu của doanh nghiệp và tư vấn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng đã được tích cực triển khai trong giai đoạn này. Với sự hỗ trợ của dự án, Câu lạc bộ doanh nghiệp nữ của một số huyện đã được thành lập và được xây

dụng năng lực hỗ trợ cho các doanh nhân nữ và tổ hợp tác của phụ nữ tại địa bàn. Các câu lạc bộ nữ doanh nhân và hội đồng doanh nhân nữ của tỉnh là những đơn vị tham gia và hưởng lợi từ hợp phần này. Hội đồng doanh nhân nữ cấp tỉnh đã được thành lập từ trước và đã đi vào hoạt động. Với sự hỗ trợ của dự án, Hội đồng doanh nhân nữ cấp huyện được thành lập với vai trò dẫn dắt của Hội liên hiệp phụ nữ huyện. Hoạt động của hội đồng doanh nhân nữ ở cấp huyện rất khác nhau về quy mô và hình thức hoạt động. Nhìn chung, chức năng chính của Hội đồng là tư vấn về kinh doanh, quản lý doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn tín dụng, thông tin thị trường, cơ hội kinh doanh cho phụ nữ. Ở địa bàn nông thôn của tỉnh Hà Tĩnh, không có nhiều doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ, tuy nhiên Hội đồng này có vai trò rất quan trọng trong việc phát huy các tiềm năng của phụ nữ làm kinh doanh. Với hoạt động của hội đồng, nhiều phụ nữ nông thôn đã có cơ hội tiếp xúc, tham gia các sự kiện được tổ chức bởi nhiều dự án khác nhau, tham gia tập huấn, tham quan và tiếp cận thông tin.

Hộp 2. Câu chuyện điển hình về hợp tác xã sản xuất rượu Khánh Lộc

Tiền thân của hợp tác xã là tổ hợp tác của phụ nữ được thành lập vào năm 2006 với sự hỗ trợ của dự án UNIDO do Hội liên hiệp phụ nữ tỉnh triển khai. Khi thành lập, tổ hợp tác có trên 10 thành viên đều là phụ nữ xã Khánh lộc, huyện Can lộc. Khánh lộc là xã có nghề sản xuất rượu gạo từ lâu đời nhưng các hộ gia đình thường sản xuất với quy mô nhỏ tại từng hộ gia đình. Quá trình hình thành tổ hợp tác gặp khá nhiều khó khăn và được sự hỗ trợ của dự án UNIDO do Hội liên hiệp phụ nữ tỉnh thực hiện. Một trong những khó khăn lớn nhất là việc các chị phụ nữ ở xã chưa tin tưởng và mong muốn tham gia thành lập tổ hợp tác. Một số chị mong muốn tham gia nhưng không có tiền để đóng góp ban đầu. Với sự hỗ trợ của dự án, tổ hợp tác được hình thành và đi vào hoạt động tốt, các thành viên trong tổ cùng sản xuất và bán sản phẩm. Khi dự án kết thúc, tổ hợp tác đã được dự án Nâng cao hiệu quả thị trường (IMPP) của Hà Tĩnh tiếp tục hỗ trợ. Từ mô hình tổ hợp tác trước đây, nhóm đã đăng ký thành lập hợp tác xã Khánh lộc với trên 30 xã viên đều là phụ nữ. Từ năm 2008 đến nay, hợp tác xã đã nhận được nhiều hỗ trợ về dịch vụ phát triển kinh doanh từ dự án. Những dịch vụ này bao gồm hỗ trợ pháp lý, tìm hiểu và làm các thủ tục đăng ký thành lập hợp tác, xây dựng quy chế xã viên, các quy chế nội bộ về chế độ làm việc, phúc lợi của xã viên. Ngoài ra, dự án còn hỗ trợ hợp tác xã trong việc xây dựng, thiết kế nhãn mác sản phẩm, mẫu mã đóng chai, tiếp thị sản phẩm đến các hội chợ, các siêu thị trong thành phố. Để cải thiện chất lượng, tiêu chuẩn về vệ sinh an toàn thực

phẩm, hợp tác xã còn được dự án hỗ trợ về kỹ thuật sản xuất rượu do tư vấn của dự án mời. Với sự hỗ trợ tương đối toàn diện từ dự án về các dịch vụ phát triển kinh doanh, tiếp cận thị trường, hợp tác xã đã dần mở rộng được quy mô sản xuất, thu nhập của xã viên ổn định ở mức 1 đến 2 triệu đồng/ tháng. Việc mở rộng quy mô sản xuất rượu còn giúp chị em có sản phẩm phụ sau rượu để chăn nuôi lợn. Thu nhập từ nuôi lợn cũng là nguồn thu ổn định đảm bảo cuộc sống cho nhiều hộ gia đình của xã viên. Trong tương lai, hợp tác xã dự kiến sẽ mở rộng ngành hàng kinh doanh như kinh doanh nhà hàng. Đây là một trong những điển hình thành công về mô hình tổ hợp tác của phụ nữ ở tỉnh Hà Tĩnh.

(Phỏng vấn chị Nguyễn Thị Hằng, chủ nhiệm hợp tác xã)

Bài học kinh nghiệm từ dự án Cải thiện sự tham gia thị trường cho người nghèo ở Hà Tĩnh

Dự án cải thiện thị trường cho người nghèo tỉnh Hà Tĩnh không đặt mục tiêu hướng tới phát triển riêng nhóm doanh nghiệp nữ. Tuy nhiên, trong quá trình triển khai, dự án đã thu hút sự tham gia tích cực của Hội liên hiệp phụ nữ tỉnh với vai trò tư vấn, hướng dẫn và cùng thực hiện về lồng ghép giới trong các hoạt động của dự án. Một điểm rất thuận lợi là Hội liên hiệp phụ nữ tỉnh đã thực hiện chương trình do UNIDO tài trợ về phát triển doanh nghiệp cho phụ nữ trong lĩnh vực chế biến thực phẩm ở Miền Trung, nhờ đó, Hội có kinh nghiệm và năng lực tốt trong việc hướng dẫn lồng ghép giới và áp dụng những bài học thực tiễn vào quá trình phát triển doanh nghiệp và tổ hợp tác của phụ nữ. Cũng vì vậy, công tác lồng ghép giới, đào tạo về phát triển kinh doanh cho phụ nữ, thành lập và hỗ trợ các tổ hợp tác của phụ nữ được thực hiện khá tốt ở dự án này.

Các bài học chính rút ra từ dự án này xoay quanh việc thành lập và nâng cao năng lực của các câu lạc bộ doanh nhân nữ tại cấp huyện. Những câu lạc bộ này trở thành đầu mối tại cấp huyện để hỗ trợ phụ nữ khởi sự kinh doanh và phát triển sản xuất. Các câu lạc bộ này dần dần phát triển thành các tổ hợp tác của phụ nữ, có khả năng tạo mối liên kết chặt chẽ giữa các thành viên của tổ hợp tác, đồng thời khuyến khích họ cùng nhau làm việc để có hiệu quả sản xuất tốt hơn. Tuy nhiên, phụ nữ thường giữ quy mô sản xuất nhỏ do họ không tự tin mở rộng sản xuất hoặc chuyển đổi hình thức (ví dụ từ tổ hợp tác lên hợp tác xã, hoặc thành lập doanh nghiệp...). Do quy mô sản xuất của các tổ hợp tác của phụ nữ rất nhỏ, sản phẩm đơn giản, hoạt động của các thành viên các tổ hợp tác vẫn thuộc khu vực phi chính thức nên khó tìm được hình thức hỗ trợ phát triển kinh doanh phù hợp. Trong khi các dịch vụ có sẵn mà dự án thiết kế và cung cấp thường là hỗ trợ đăng ký kinh doanh, tư vấn đầu tư, thông tin.. là những dịch vụ phù hợp cho các doanh nghiệp trong khu vực chính thức hơn là khu vực phi chính thức.

7. Trung ương Hội liên hiệp phụ nữ Việt Nam - Dự án Nâng cao năng lực cho doanh nhân nữ

Dự án được Chính phủ Việt Nam phê duyệt vào tháng 9/2004 và chính thức được triển khai thực hiện từ năm 2005 đến năm 2009 với sự hỗ trợ kỹ thuật của các đối tác Hà Lan gồm Trường Quản lý Maastricht (MsM) và Viện Nghiên cứu Xã hội (ISS) là những đối tác chính.

Mục tiêu tổng thể nhằm nâng cao vị thế cho phụ nữ Việt Nam, mà trước mắt là nâng cao vị thế cho nhóm phụ nữ đang làm việc trong khu vực tư nhân. Dự án hỗ trợ nâng cao bình đẳng giới trong khu vực tư nhân, hỗ trợ tạo cơ hội việc làm, xoá đói giảm nghèo và đảm bảo việc phân phối thu nhập công bằng hơn trong khu vực này.

Dự án tập trung vào các hoạt động chính như sau:

- Đào tạo và nâng cao năng lực cho các đối tác: Chương trình đào tạo trình độ cử nhân, thạc sỹ cho cán bộ Trường đào tạo phụ nữ Trung ương; Chương trình đào tạo cho nữ giám đốc doanh nghiệp, cán bộ hội phụ nữ tỉnh và huyện về nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp nhỏ, doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ.
- Nâng cao năng lực nghiên cứu và xây dựng chính sách gồm: Nâng cao kỹ năng nghiên cứu cho cán bộ của Trung tâm Nghiên cứu Phụ nữ của Trường đào tạo phụ nữ trung ương và cán bộ một số ban/đơn vị thuộc Trung ương Hội; hỗ trợ xây dựng Luật bình đẳng giới trong lĩnh vực kinh tế; đánh giá tác động của các chủ trương, chính sách của Nhà nước và Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam về hỗ trợ phát triển doanh nghiệp nhỏ; đánh giá tác động dự kiến của các quy định về bình đẳng giới trong lĩnh vực kinh tế của luật bình đẳng giới.
- Cung cấp các dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS) bao gồm đào tạo về quản lý, luật pháp chính sách, kỹ thuật... cho doanh nhân nữ; các hoạt động vận động chính sách nhằm hỗ trợ doanh nghiệp nữ; hỗ trợ tiếp cận thị trường; bước đầu xây dựng mạng lưới thông tin về dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS) và các loại hình dịch vụ phát triển kinh doanh khác.

Dự án hoạt động trên phạm vi tương đối rộng, tại nhiều tỉnh và thu hút sự tham gia của nhiều cấp, nhiều ngành khác nhau.

a. Hỗ trợ đào tạo nâng cao năng lực và xây dựng chính sách:

Với hai lĩnh vực này, dự án thực hiện với các đối tác chính là Trung ương Hội liên hiệp phụ nữ Việt Nam. Nhiều hoạt động ở tầm vĩ mô được triển khai như: tổ chức hội thảo định hướng hoạt động hỗ trợ phát

triển doanh nghiệp nữ của Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam giai đoạn 2008-2012; triển khai một số đề tài nghiên cứu, tổ chức nhiều hội thảo, tọa đàm, rà soát, đánh giá bình đẳng giới trong các văn bản quy phạm pháp luật về kinh tế và doanh nghiệp. Các đơn vị hưởng lợi chính của các khóa tập huấn này là Ban phát triển kinh tế, Ban luật pháp và chính sách thuộc Trung ương Hội liên hiệp phụ nữ, trung tâm Phụ nữ và Phát triển. Các cuộc hội thảo và tập huấn đã thu hút sự tham gia của lãnh đạo và các chuyên viên chủ chốt của Hội liên hiệp phụ nữ trên 40 tỉnh.

b. Dịch vụ hỗ trợ phát triển kinh doanh:

Dự án đã tập trung vào một số loại hình dịch vụ phát triển kinh doanh phù hợp và có thể phát huy thế mạnh cũng như năng lực hiện có của cán bộ Hội như đào tạo doanh nhân nữ, vận động chính sách, hỗ trợ doanh nhân nữ giới thiệu sản phẩm, xúc tiến thương mại, thông tin...

Đào tạo cơ bản là loại hình dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS) phổ biến nhất do cán bộ Hội liên hiệp phụ nữ ở địa phương thực hiện, là đào tạo ngắn hạn từ 3-5 ngày, áp dụng phần lớn cho đối tượng kinh doanh hộ gia đình, doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Cán bộ Hội liên hiệp phụ nữ cấp tỉnh/huyện được đào tạo để có thể tự tin thực hiện các loại hình đào tạo này. Về chất lượng, nhìn chung các lớp đào tạo đáp ứng được nhu cầu của học viên, tuy nhiên vẫn cần cải tiến thêm về chất lượng tài liệu đào tạo (về độ chính xác của thông tin cũng như sự phù hợp với từng đối tượng phụ nữ kinh doanh trong các lĩnh vực khác nhau). Các khóa đào tạo này được thực hiện tại 25 tỉnh. Tổng số có 3.658 khóa đào tạo được tổ chức tại 24 trong số 37 tỉnh, được tổ chức cho 308.412 lượt doanh nhân nữ. Các khóa tập huấn tập trung vào những nội dung chính như kiến thức kinh doanh, kỹ năng và kiến thức marketing, dự án khả thi, lập kế hoạch sản xuất kinh doanh, quản lý và phát triển thương hiệu, nâng cao tính cạnh tranh và hội nhập kinh tế. Liên quan đến vấn đề phát triển mạng lưới doanh nhân, 401 câu lạc bộ và nhóm doanh nhân nữ được thành lập tại 23 tỉnh/thành với số lượng thành viên là 10.082. Với cách tiếp cận lấy đào tạo nâng cao năng lực làm trọng tâm và thí điểm các hình thức dịch vụ phát triển kinh doanh, dự án đã thu được những thành công đáng kể.

Một số khóa đào tạo nâng cao được tổ chức tại 18 tỉnh/ thành phố, gồm các chuyên đề sau: Hội nhập kinh tế quốc tế/ WTO, kỹ năng thương thuyết, kỹ năng lãnh đạo, phân tích tài chính doanh nghiệp, kế toán máy và kiểm toán, marketing, thương hiệu, quản lý nguồn nhân lực, quản lý tài chính, thương mại điện tử, thiết kế và cải tiến mẫu mã sản phẩm, công nghệ thông tin, tham dự hội chợ có hiệu quả, giao tiếp và đàm phán có hiệu quả, đàm phán và ký kết hợp đồng kinh doanh, phong cách lãnh đạo hiện đại, văn hóa doanh nghiệp, chính sách thuế và hướng dẫn báo cáo tài chính, văn hóa ứng xử trong kinh doanh, kinh doanh nhà hàng khách sạn .

Liên quan tới vấn đề tiếp cận tín dụng, sau 5 năm, tổng số vốn hỗ trợ cho doanh nghiệp nữ tại 23 tỉnh/thành phố xấp xỉ 1.500 tỉ đồng cho 355.788 doanh nghiệp nữ vay, trong đó 2 địa phương có số vốn hỗ trợ trên 500 tỷ đồng là Nghệ An và Hải Dương. Nguồn tín dụng do Ngân hàng thương mại cung cấp và dự án đã làm việc với ngân hàng, thu xếp để phụ nữ có thể có cơ hội và tiếp cận tốt hơn đối với tín dụng.

Hỗ trợ tiếp cận thị trường

Trong lĩnh vực thị trường, thông tin và công nghệ, nhiều hoạt động đã được xúc tiến như tổ chức hội chợ, tham quan giao lưu, trưng bày giới thiệu sản phẩm, đào tạo tin học, cung cấp thông tin. Mặc dù còn rất khó khăn, nhưng một số địa phương đã cố gắng cung cấp thông tin liên quan đến phát triển doanh nghiệp cho các doanh nhân nữ thông qua sinh hoạt câu lạc bộ, bản tin hoặc chuyên trang về phát triển doanh nghiệp nữ, biên soạn danh bạ câu lạc bộ doanh nhân nữ...

Về phát triển mạng lưới doanh nhân, 23 tỉnh/thành đã thành lập được 401 câu lạc bộ và nhóm doanh nghiệp nữ với 10.082 thành viên.

Ngoài ra, dự án còn thực hiện các hoạt động hỗ trợ tiếp cận thị trường, gồm:

- Tổ chức hoặc phối hợp với một số ngành hữu quan tổ chức hội chợ/ hoạt động giới thiệu sản phẩm của doanh nghiệp nữ
- Tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại, giới thiệu sản phẩm nhân dịp tại các tỉnh/ thành Hội tổ chức đại hội phụ nữ của tỉnh
- Ra mắt đĩa CD giới thiệu sản phẩm doanh nghiệp nữ (Thái Bình)
- Hỗ trợ đăng ký và ra mắt nhãn hiệu sản phẩm (Yên Bái, Đà Nẵng)
- Hỗ trợ doanh nghiệp tham dự hội chợ tại tỉnh (hội chợ xuân Việt- Trung, Lào Cai, Festival Tây Sơn - Bình Định, Festival Huế); hội chợ quốc gia (Hội chợ Thương mại Quốc tế tại Giảng Võ - Hà Nội)
- Hỗ trợ giao lưu kết nối kinh doanh giữa Câu lạc bộ doanh nghiệp nhỏ Thái Bình và Hà Tây cũ, Quảng Ngãi và Đà Nẵng (bên cạnh đó, các Câu lạc bộ có cơ hội chia sẻ thông tin, trao đổi kinh nghiệm trong kinh doanh và hoạt động Câu lạc bộ doanh nghiệp nhỏ). Dự án cũng biên soạn cuốn danh bạ câu lạc bộ doanh nghiệp quy mô nhỏ để hỗ trợ mạng lưới kinh doanh giữa các thành viên của câu lạc bộ và giữa các câu lạc bộ, đồng thời cập nhật thường xuyên cuốn danh bạ đó.

Đây là lĩnh vực hỗ trợ một số tỉnh Hội mới chỉ thực hiện với tính chất thí điểm và thực sự còn là điểm yếu của Hội cũng như nhiều tổ chức hỗ trợ phát triển doanh nghiệp khác.

Cung cấp thông tin

- Ra mắt Bản tin doanh nghiệp nữ nhằm cung cấp thông tin về luật pháp, chính sách liên quan đến kinh doanh, thông tin về môi trường kinh doanh, vấn đề ưu đãi đầu tư, các nguồn tài chính, tín dụng, quy trình và thủ tục vay vốn,... chia sẻ kinh nghiệm quản lý, lời khuyên cho các nhà quản lý. Bên cạnh đó, cũng hỗ trợ xây dựng chuyên trang doanh nghiệp nữ trong bản tin chung của tỉnh Hội hay xây dựng trang WEB. Tuy nhiên cần chú ý nâng cao chất lượng thông tin trong các ấn phẩm trên, thông tin cần cập nhật, chính xác và phù hợp hơn để đáp ứng tốt hơn nhu cầu của đối tượng doanh nhân nữ.
- Xây dựng và cập nhật danh bạ Câu lạc bộ doanh nghiệp nhỏ để hỗ trợ việc kết nối kinh doanh giữa các thành viên trong Câu lạc bộ và giữa các Câu lạc bộ với nhau (Nghệ An, Bắc Ninh...).

Tư vấn thí điểm

Một số tỉnh/ thành Hội và đơn vị đã thực hiện thí điểm hoạt động này như Nam Định (tư vấn tại Trung tâm Tư vấn của Tỉnh Hội hoặc nhóm lưu động tư vấn tại cơ sở về khởi sự kinh doanh, tiếp cận thị trường, quản lý nguồn nhân lực, thuế...), Đà Nẵng (tư vấn tập thể theo các nhóm về các chủ đề phát triển nguồn nhân lực, thương hiệu, tiếp cận tín dụng, khởi sự kinh doanh...), Trung tâm Phụ nữ và Phát triển (tư vấn dựa trên nhu cầu của doanh nhân nữ dưới dạng hỏi đáp và tổng hợp vấn đề...)

c. Vận động, tác động chính sách:

Một trong những hoạt động là đối thoại chính sách giữa doanh nhân nữ và lãnh đạo của tỉnh/ thành phố và các ngành hữu quan. Hội liên hiệp phụ nữ tỉnh đã tổ chức các buổi tọa đàm giữa doanh nhân nữ với lãnh đạo và đại diện một số cơ quan chức năng trong tỉnh (Sở Kế hoạch-Đầu tư, Sở Tài chính, Sở Lao động-TBXH, Sở Công Thương, Sở Tài nguyên-Môi trường, Hải quan, Ngân hàng, Cục thuế,...)... Tọa đàm là nơi các bên có thể trao đổi trực tiếp và thẳng thắn về các vấn đề trong thực tiễn, những thuận lợi, khó khăn, tiềm năng phát triển của doanh nghiệp nữ, đặc biệt các vấn đề về thuế, mặt bằng kinh doanh, chính sách ưu đãi đầu tư, chính sách xuất nhập khẩu, đào tạo nghề, môi trường chính sách.

8. Hội liên hiệp phụ nữ Thành phố Hồ Chí Minh - Mô hình hỗ trợ nhóm phụ nữ kinh doanh dịch vụ cho thuê nhà trọ ở thành phố Hồ Chí Minh.

Thành phố Hồ Chí Minh với sự phát triển sôi động của các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các khu công nghiệp tập trung, dịch vụ cho thuê nhà trọ cho công nhân và người lao động ngoại tỉnh đã phát triển rất nhanh. Nắm bắt nhu cầu của xã hội và những vấn đề xã hội phát sinh từ việc thuê nhà trọ của người lao động, đòi

sống của người lao động tại các khu nhà trọ, Hội liên hiệp phụ nữ thành phố Hồ Chí Minh đã xây dựng mô hình thành lập và hỗ trợ nhóm phụ nữ kinh doanh dịch vụ cho thuê nhà trọ. Ở thành phố Hồ Chí Minh, những người có nhà, đất rộng ở khu vực ven đô, gần khu công nghiệp thường xây nhà trọ với quy mô khoảng 5-7 phòng, cho khoảng 20-30 người thuê nhà thường xuyên. Việc kinh doanh nhà trọ thường do phụ nữ làm chủ/điều hành. Hội liên hiệp phụ nữ thành phố đã có sáng kiến thành lập Câu lạc bộ nữ chủ nhà trọ nhằm hỗ trợ nâng cao năng lực quản lý, kinh doanh nhà trọ cho các chị em và cũng từ đó đưa dịch vụ cho thuê nhà trọ vào nề nếp. Mục đích xa hơn là hướng tới dịch vụ tốt hơn, môi trường sống an toàn và lành mạnh hơn cho người lao động thuê nhà, đặc biệt là lao động nữ ở các khu công nghiệp ven đô.

Từ ý tưởng này Hội liên hiệp phụ nữ thành phố, các quận và phường đã nắm bắt số lượng người cho thuê nhà trọ, thành lập câu lạc bộ thí điểm tại các phường, quận. Trung bình mỗi câu lạc bộ thu hút từ 10-15 chị em cho thuê nhà trọ sinh sống và kinh doanh trên cùng một địa bàn dân cư. Chị em tham gia câu lạc bộ được tập huấn về quản lý dịch vụ nhà trọ, về an ninh xã hội, về các kỹ năng tổ chức, tìm hiểu nhu cầu của khách hàng. Câu lạc bộ được hội phụ nữ phường, quận tổ chức sinh hoạt thường xuyên (mỗi tháng 1 lần) với nhiều chủ đề khác nhau. Qua các buổi sinh hoạt và trao đổi tại những diễn đàn này, các chị chủ nhà trọ đã được phổ biến thông tin, truyền đạt các kỹ năng để có thể hoạt động như một “cán bộ xã hội” tại cụm dân cư. Các kiến thức về phòng chống ma túy, mại dâm, HIV/AIDS cho thanh niên được tuyên truyền đến nhóm này như một đối tượng trung gian để các chị phổ biến lại cho khách hàng thuê nhà trọ thường là thanh niên trẻ làm việc trong các khu công nghiệp. Một số nội dung về an toàn cho lao động nữ tại nơi làm việc, bình đẳng giới được lồng ghép vào các buổi tuyên truyền.

Khó khăn lớn nhất của mô hình hoạt động này là làm thế nào để các chị chủ nhà trọ có thể phổ biến và tuyên truyền những nội dung, kiến thức đến khách hàng của họ. Hội phụ nữ phường, quận đã vận động các chị theo phương thức “cùng làm”, kèm cặp, và tổ chức các cuộc thi về phương pháp và kỹ năng tuyên truyền. Ngoài ra một số câu lạc bộ hoạt động tốt được hỗ trợ các trang thiết bị truyền thông như vô tuyến, thiết bị nghe nhìn để các chị sử dụng phục vụ người thuê nhà, tổ chức các hoạt động vui chơi giải trí lành mạnh cho người lao động thuê nhà, nhất là lao động nữ sau giờ làm việc. Đây cũng là hoạt động rất có ý nghĩa đối với phụ nữ di cư từ các tỉnh đến sống và làm việc ở thành phố. Ngoài ra, những chị chủ nhà trọ hoạt động tốt trong lĩnh vực này được hội phụ nữ phường, quận tạo điều kiện tiếp cận nguồn vốn tín dụng để mở rộng nhà trọ, cải thiện điều kiện sống cho người thuê nhà.

Trước khi thực hiện mô hình này, địa bàn có nhiều nhà trọ cho thuê là những địa bàn có nhiều phức tạp về các vấn đề xã hội. Chính các chị chủ nhà trọ cũng đã chịu nhiều rủi ro trong quá trình cho thuê nhà do những vấn đề này như khách hàng gây gỗ đánh nhau, tụ tập cờ bạc tại nhà trọ, tình trạng mất trộm... Khi tham gia câu lạc bộ, được hướng dẫn, tập huấn về cách quản lý, chia sẻ kinh nghiệm trong nhóm, và đặc

biệt là có sự đồng thuận và cùng đấu tranh với những tệ nạn xã hội tại nhà trọ thì những hiện tượng nêu trên đã giảm nhiều. Ví dụ nếu một chị chủ nhà trọ không cho khách hàng chơi đánh bài khuya trong nhà, thì khách hàng có thể chuyển sang trọ ở nhà khác trong cùng dãy phố, nhưng nếu nhiều chị trong câu lạc bộ cùng cam kết không cho phép những hành vi này trong nhà trọ thì khách hàng buộc phải tuân thủ quy định.

Theo đánh giá của Hội liên hiệp phụ nữ thành phố, nhiều chị chủ nhà trọ đã trở thành các “cán bộ xã hội” khá am hiểu về các vấn đề xã hội cần được tuyên truyền và có khả năng tư vấn, hướng dẫn cho người lao động ngoại tỉnh. Đây cũng là cách làm, theo đánh giá của Hội liên hiệp phụ nữ là rất có hiệu quả về “tính lan tỏa trong xã hội”, đó là can thiệp đến một nhóm đối tượng là nữ chủ nhà trọ nhưng đã tạo ra những tác động xã hội tích cực đến đời sống, nhận thức của người lao động di cư.

Đến cuối năm 2009, trên địa bàn toàn thành phố đã có khoảng 400 câu lạc bộ nữ chủ nhà trọ đang hoạt động. Ngoài việc hỗ trợ cho nhóm phụ nữ kinh doanh dịch vụ nhà trọ cải thiện năng lực quản lý, đưa dịch vụ vào nề nếp, không để xảy ra vấn đề xã hội trên địa bàn, hoạt động của mô hình còn có tính lan tỏa tốt đến người lao động ngoại tỉnh, đặc biệt là lao động nữ.

Hoạt động này được thực hiện trong khuôn khổ của Hội liên hiệp phụ nữ thành phố, sử dụng ngân sách của địa phương, không có sự hỗ trợ của dự án tài trợ. Mô hình được đánh giá là một trong những mô hình tốt của địa phương và hội phụ nữ trong việc hỗ trợ các nhóm ngành nghề sản xuất kinh doanh do phụ nữ làm chủ.

9. Oxfam Quebec - Dự án phát triển doanh nghiệp nông thôn (REEP)

Dự án REEP do Cơ quan hợp tác Phát triển Canada (CIDA) tài trợ. Mục tiêu của dự án nhằm hỗ trợ phát triển kinh doanh và hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ gồm doanh nghiệp vi mô do phụ nữ và nam giới làm chủ tại các địa bàn nghèo. ý tưởng của dự án là hỗ trợ các nhóm đối tượng trên có thể hoà nhập được với khu vực kinh tế chính thức. Dự án được thực hiện từ năm 2006 đến năm 2009 tại 3 tỉnh Hải Dương, Quảng Ninh và Thanh Hoá

Trong khuôn khổ của dự án, chiến lược giới được xây dựng riêng cho dự án và được sử dụng như một công cụ hết sức quan trọng và hiệu quả trong quá trình thực hiện dự án. Chiến lược này đề cập đến cách tiếp cận, các công cụ lồng ghép giới và cải thiện mức độ nhạy cảm giới cho từng hợp phần, từng hoạt động của dự án, bao gồm cả hoạt động giám sát, thực hiện và đánh giá dự án.

Cách tiếp cận và công cụ hỗ trợ thực hiện các hoạt động của dự án

a. Xây dựng năng lực cho các đối tác bao gồm cả cơ quan thực hiện dự án và các nhóm đối tượng hưởng lợi. Các hoạt động xây dựng năng lực của dự án tập trung vào các lĩnh vực sau:

- Đào tạo về quản lý kinh doanh, quản lý dựa vào kết quả, viết đề xuất dự án và phương án sản xuất kinh doanh;
- Các dịch vụ tư vấn, kèm cặp hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ thông qua việc xây dựng các chiến lược hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ; tư vấn về cách thức giám sát và đánh giá các dự án sản xuất, kinh doanh của họ
- Tổ chức các hội nghị, diễn đàn nhằm chia sẻ kinh nghiệm
- Tham quan học hỏi, chia sẻ kinh nghiệm giữa các địa bàn dự án;
- Xây dựng mạng lưới doanh nghiệp, truyền thông và nâng cao nhận thức thông qua xây dựng các Website, tờ rơi quảng cáo.

Các hoạt động hỗ trợ của dự án cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp siêu nhỏ thường được thực hiện thông qua các nhóm ngành nghề sản xuất kinh doanh theo từng lĩnh vực. Cách tiếp cận theo nhóm ngành được đánh giá là một biện pháp hữu hiệu và được thực hiện xuyên suốt cho các hợp phần của dự án. Theo cách tiếp cận này, dự án tổ chức thành lập các nhóm doanh nghiệp siêu nhỏ, chủ yếu là những phụ nữ và nam giới làm kinh tế hộ gia đình, sản xuất kinh doanh trong cùng một lĩnh vực ngành nghề. Việc thành lập các nhóm ngành nghề là để dự án hỗ trợ các thành viên trong việc vận hành, quản lý kinh doanh, hỗ trợ tiếp cận thị trường và thúc đẩy mạng lưới liên kết theo chuỗi sản xuất. Cách tiếp cận theo nhóm ngành nghề sản xuất kinh doanh được kế thừa từ kinh nghiệm của dự án của Oxfam đã được khẳng định là có hiệu quả tốt và phù hợp để hỗ trợ cho phụ nữ. Các dịch vụ hỗ trợ như tập huấn kỹ thuật, thông tin thị trường, marketing và tham quan học hỏi được điều chỉnh để đáp ứng nhu cầu cụ thể của các nhóm ngành sản xuất.

Lĩnh vực mà các nhóm ngành nghề chính thức được thành lập dựa vào mong muốn/nhu cầu của từng thành viên. Nhiều nhóm ngành nghề được thành lập một cách chính thức và có ban quản lý. Các ban quản lý thường đề xuất chiến lược hoạt động, kế hoạch hoạt động của nhóm sau khi tham vấn các thành viên. Một số nhóm được tăng cường về mặt tổ chức, nâng cao năng lực kinh doanh, thông qua các thủ tục và quy chế hoạt động của nhóm, trong khi đó các nhóm khác hoạt động một cách linh hoạt hơn, mối liên kết giữa các thành viên còn tương đối lỏng lẻo.

Kinh nghiệm từ dự án trước đây của Oxfam cho thấy việc sử dụng cách tiếp cận theo nhóm ngành nghề có một số tính ưu việt như sau:

- Tạo ra động lực phấn đấu cho từng thành viên trong việc phát triển sản xuất kinh doanh của họ. Trong nhiều trường hợp, khi từng cá nhân phụ nữ được tập hợp thành một tổ chức, được dự án hỗ trợ về đào tạo kỹ năng, được tư vấn, họ cảm thấy được tiếp sức và có động lực, tự tin để phấn đấu, đầu tư và khởi sự kinh doanh hoặc mở rộng phát triển kinh doanh.
- Tạo ra sự kết nối trong kinh doanh giữa các lĩnh vực khác nhau;
- Tăng cường mạng lưới và mối quan hệ giữa các thành viên của nhóm;
- Các thành viên có kiến thức tốt hơn về thị trường;
- Đem lại lợi ích cho cả cá nhân các thành viên và cho tập thể về phát triển kinh doanh.

Đối với dự án REEP, tại các địa bàn dự án, các nhóm phụ nữ cùng một lĩnh vực, ngành hàng sản xuất kinh doanh đã thành lập thành các nhóm ngành nghề theo hình thức chính thức hoặc phi chính thức tùy theo quyết định của các thành viên trong nhóm. Các nhóm ngành nghề tại 3 tỉnh thực hiện dự án bao gồm:

- | | |
|----------------------------|---------------------------|
| - Nhóm chế biến thực phẩm; | - Nhóm sản phẩm gốm sứ; |
| - Nhóm mây tre đan; | - Nhóm sản phẩm sợi thêu; |
| - Nhóm khách sạn nhà hàng; | - Nhóm sản phẩm cói; |
| - Nhóm sản phẩm thổ cẩm. | |

b. Dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS):

Mục tiêu nhằm cung cấp và cải thiện dịch vụ phát triển kinh doanh có nhạy cảm giới. Các dịch vụ phát triển kinh doanh có nhạy cảm giới là những dịch vụ phi tài chính nhằm hỗ trợ cải thiện tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, giúp họ tiếp cận thị trường và cải thiện khả năng cạnh tranh trong đó có tính đến những nhu cầu riêng biệt của nam doanh nhân và nữ doanh nhân trong việc tiếp cận và kiểm soát nguồn lực, tiếp cận thị trường và những khó khăn riêng của từng giới. Với dịch vụ mang tính nhạy cảm giới, dự án đã tạo thêm cơ hội cho các doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ, đặc biệt là tại các khu vực nghèo ở nông thôn.

Với cách tiếp cận áp dụng cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh nhạy cảm giới, dự án đã có những hoạt động cụ thể như:

- Cung cấp các dịch vụ như kèm cặp, hướng dẫn, đào tạo về quản lý tài chính, quản lý doanh nghiệp, tư vấn theo địa chỉ về tiếp cận tín dụng, tiếp cận thị trường với cách tiếp cận giới nhằm đảm bảo sự tham gia của nữ doanh nhân;
- Cung cấp thông tin thị trường phù hợp với đặc thù sản phẩm, dịch vụ của các doanh nghiệp ở nông thôn, doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ;

- Thành lập, tổ chức và xây dựng năng lực hoạt động của mạng lưới các Văn phòng phát triển kinh doanh/Văn phòng phát triển doanh nghiệp (BDO/EDO) tại các địa bàn dự án. Các tổ chức này do dự án thành lập như một phần của hoạt động dự án đặc biệt là mạng lưới các vệ tinh hoạt động ở cấp huyện (do hội phụ nữ huyện đảm nhiệm);
- Tăng cường các hoạt động kết nối, mạng lưới giữa các doanh nhân, đặc biệt là doanh nhân nữ, tổ chức các hoạt động thị trường cho các sản phẩm của doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp siêu nhỏ do phụ nữ làm chủ, ví dụ như hội chợ kinh doanh và chợ cấp xã.
- Tổ chức các hoạt động nhằm nâng cao nhận thức tại cấp tỉnh, cấp huyện và xã như các cuộc họp của doanh nghiệp nữ để quảng bá về đóng góp của phụ nữ trong phát triển kinh tế tại cộng đồng;
- Hỗ trợ và tạo điều kiện thuận lợi cho các nhóm ngành nghề thông qua việc tổ chức cho các thành viên đi tham quan, chia sẻ thông tin, tìm hiểu nhu cầu thị trường.

c. Tạo môi trường thuận lợi cho việc lồng ghép giới và phát triển doanh nghiệp nữ:

Đối với hợp phần này, mục tiêu lớn nhất là nhằm thúc đẩy bình đẳng giới trong các tổ chức thông qua việc tổ chức các hoạt động về xây dựng năng lực dài hạn cho các cán bộ của dự án và các đơn vị thực hiện dự án, đặc biệt là cán bộ của Liên Minh Hợp tác xã tỉnh, Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh và cán bộ của các văn phòng BDO/EDO.

Dự án đã xây dựng chiến lược giới và kế hoạch hành động nhằm nâng cao năng lực phân tích, lập kế hoạch và giám sát thực hiện lồng ghép giới. Nhiệm vụ thúc đẩy bình đẳng giới, vai trò vận động, khuyến khích, xúc tiến và điều phối thúc đẩy lồng ghép giới được nêu rõ trong nhiệm vụ và bản mô tả công việc của các cán bộ. Dự án đã xây dựng một cơ chế học hỏi và khuyến khích thông qua thực tế như một môi trường tốt tại nơi làm việc để chia sẻ và học hỏi kiến thức giữa các cán bộ của dự án và các đối tác, như tổ chức tọa đàm bàn tròn để chia sẻ và trao đổi, báo cáo tình hình thực hiện, giám sát dự án. Các cán bộ của dự án chịu trách nhiệm thực hiện về bình đẳng giới phải xây dựng kế hoạch hoạt động về lồng ghép giới trong lĩnh vực của mình. Tất cả các văn phòng BDO/EDO tại 3 tỉnh đều có cán bộ đầu mối về giới, chịu trách nhiệm đảm bảo lồng ghép nội dung bình đẳng giới vào các hoạt động của dự án.

Để thúc đẩy bình đẳng giới, tại các văn phòng dự án và các văn phòng BDO/EDO, các tài liệu về giới như cẩm nang hướng dẫn nâng cao năng lực, các công cụ phân tích giới, lập kế hoạch về lồng ghép giới, các báo cáo và hướng dẫn luôn có sẵn để các cán bộ tham khảo và thực hành.

Trường hợp điển hình của hoạt động của dự án tại tỉnh Hải dương

Tiếp nối thành quả của dự án qua các giai đoạn, đến nay, tỉnh Hải Dương đã có gần 290 câu lạc bộ phụ nữ

sản xuất kinh doanh thu hút các chị phụ nữ trong các ngành nghề như làm chiếu, thêu ren, chế biến thực phẩm, trồng rau sạch, mây tre đan. Hội liên hiệp phụ nữ ở các địa phương như cấp xã, cấp huyện là những đơn vị nòng cốt để thành lập và duy trì hoạt động của các câu lạc bộ này. Hỗ trợ của dự án đối với nhóm hưởng lợi được thực hiện thông qua các hoạt động tập huấn, tăng cường năng lực. Thành viên của các câu lạc bộ được tập huấn về kỹ năng khởi sự doanh nghiệp, marketing chuyên sâu, kỹ năng đàm phán hợp đồng... Những hoạt động này được lựa chọn và quyết định đáp ứng nhu cầu và đề xuất của từng nhóm theo từng ngành.

Phương thức hỗ trợ cho các nhóm /câu lạc bộ thường được thực hiện từ bước tìm hiểu nhu cầu của từng thành viên về sản xuất kinh doanh. Hầu hết các nhóm đều có nhu cầu phát triển các kỹ năng sản xuất các sản phẩm của họ và dự án đã đáp ứng được những nhu cầu đó thông qua việc tổ chức các khóa tập huấn, như tập huấn về kỹ năng làm chiếu cói theo cách tiết kiệm được các chi phí nguyên vật liệu, tập huấn về kỹ năng làm giò sạch, kỹ năng trồng rau hữu cơ. Các câu lạc bộ có nhu cầu tư vấn về kinh doanh và sản xuất có thể đăng ký với Văn phòng phát triển doanh nghiệp về nội dung, chủ đề, câu hỏi quan tâm và văn phòng sẽ tìm chuyên gia phù hợp đến tư vấn cho nhóm. Ngoài các hoạt động xây dựng năng lực và tập huấn, dự án cung cấp tài trợ bằng hiện vật, dụng cụ, thiết bị sản xuất cho những câu lạc bộ, nhóm ngành nghề cần đổi mới kỹ thuật, cải thiện quy trình sản xuất, cải thiện môi trường.

Cho đến nay đã có 22 sáng kiến được tài trợ, phương thức tài trợ là 50% giá trị trang thiết bị theo đề xuất. Việc tổ chức cho các chị doanh nhân đi tham quan các mô hình sản xuất, đổi mới công nghệ và mời chuyên gia tư vấn cho từng ngành nghề cụ thể đã giúp cải thiện đáng kể về sản xuất và kinh doanh của các nhóm ngành nghề. Đối với một số nhóm chế biến thực phẩm, các chị chủ cơ sở sản xuất đã tìm hiểu để biết về những điểm yếu trong sản phẩm của mình và đề nghị với dự án tìm tư vấn, chuyên gia kỹ thuật giúp khắc phục. Một ví dụ hay được quan sát đối với nhóm chế biến hành khô tại huyện Nam Sách, Hải Dương. Trong quá trình chế biến, thái hành là một công việc khó và mất thời gian. Nhóm đã đề nghị dự án tìm kiếm các chuyên gia về lĩnh vực này và đã được dự án cung cấp chuyên gia giới thiệu máy thái hành và hướng dẫn chuyển giao công nghệ. Sau khi được học về phương pháp thái và sao hành mới, các chị đã chuyển sang dùng máy và dùng bếp ga để sao hành khô, làm tăng đáng kể năng suất và tiết kiệm thời gian sản xuất. Một ví dụ khác đối với nhóm làm chiếu, các chị được đi tham quan làng chiếu ở Huyện Nga Sơn, Thanh Hóa, một làng nghề truyền thống nổi tiếng về nghề dệt chiếu, các chị đã học hỏi và tiếp thu rất nhanh cách làm chiếu cói ở Nga Sơn giúp tiết kiệm đáng kể nguyên liệu và thời gian sản xuất. Sau khi tham quan và học tập, nhiều chị đã áp dụng sử dụng khuôn chiếu mới, tận dụng cói thừa và sản phẩm sau chiếu, vừa tiết kiệm cói lại có thêm sản phẩm. Kết quả đánh giá sơ bộ cho thấy, có khoảng 50 đến 60% các nhóm, câu lạc bộ ngành hàng sản xuất kinh doanh có sự cải thiện rõ rệt trong sản xuất kinh doanh. Việc đánh giá

sự cải thiện trong sản xuất kinh doanh được dựa trên tiêu chí bao gồm hiệu quả sản xuất, tăng lợi nhuận, tăng doanh thu, giảm thời gian và mở rộng được thị trường sang các tỉnh khác. Điển hình về hiệu quả trong việc mở rộng thị trường là nhóm ngành chế biến thực phẩm. (Phỏng vấn chị Ngọc, Phó chủ tịch Hội liên hiệp phụ nữ tỉnh Hải Dương)

Hộp 3. Khởi sự sản xuất kinh doanh cho phụ nữ nghèo ở Hải Dương

Trước khi tham gia dự án chị P.T.T ở xã Cẩm vũ, huyện Cẩm giàng là một phụ nữ nghèo bán vải ở chợ Cẩm Vũ. Sau khi tham gia câu lạc bộ và được tập huấn về khởi sự kinh doanh, chị đã quyết định mua máy may và may màn tuyn để bán ở chợ. Qua tham gia các hoạt động của dự án, chị đã rất năng động và chủ động đề xuất xin được tư vấn về kỹ thuật may và tìm hiểu thị trường. Cùng với sự hỗ trợ của dự án chị được tham gia hội chợ tổ chức tại tỉnh và tại đây chị đã thiết lập được các mối quan hệ với các doanh nghiệp may và nhận được hợp đồng gia công may màn cho công ty. Đây cũng là thời điểm quan trọng đánh dấu sự phát triển về quy mô sản xuất của chị. Chị đã mua thêm máy may công nghiệp, thuê 2 lao động và may thêm một số mặt hàng ga, gối phục vụ cho người dân trong xã. Trong suốt quá trình phát triển, chị luôn được cán bộ văn phòng dự án hướng dẫn, hỗ trợ, tư vấn về marketing, đàm phán và ký kết hợp đồng. Nhờ tham gia một số khóa học của dự án về quản lý, chị đã có thể mở rộng sản xuất, hiện nay chị đã có 15 máy may công nghiệp với 40 công nhân làm việc 2 ca. Thành công của chị T là một trong những câu chuyện điển hình về phát triển doanh nghiệp nữ ở nông thôn.

(Phỏng vấn chị Thắm, Cẩm Vũ, Hải Dương)

d. Kinh nghiệm về tổ chức thực hiện dự án :

Dự án REEP đã lựa chọn chiến lược thực hiện dự án là tiếp cận và hỗ trợ đến các nhóm ngành nghề thông qua các trung tâm phát triển kinh doanh. Hỗ trợ thông qua nhóm ngành nghề, câu lạc bộ là một cách làm hiệu quả nhằm xây dựng năng lực tổ chức, kỹ năng và mạng lưới doanh nhân, giúp phụ nữ, đặc biệt là phụ nữ nghèo đủ tự tin và năng lực để khởi sự và phát triển doanh nghiệp. Việc xây dựng năng lực cho các Trung tâm phát triển kinh doanh (BDO/EDO) cũng là một cách làm tốt, đặc biệt là mạng lưới các vệ tinh tại các huyện với vai trò chính là hội phụ nữ huyện là một kinh nghiệm tốt để tiếp cận đến doanh nhân nữ

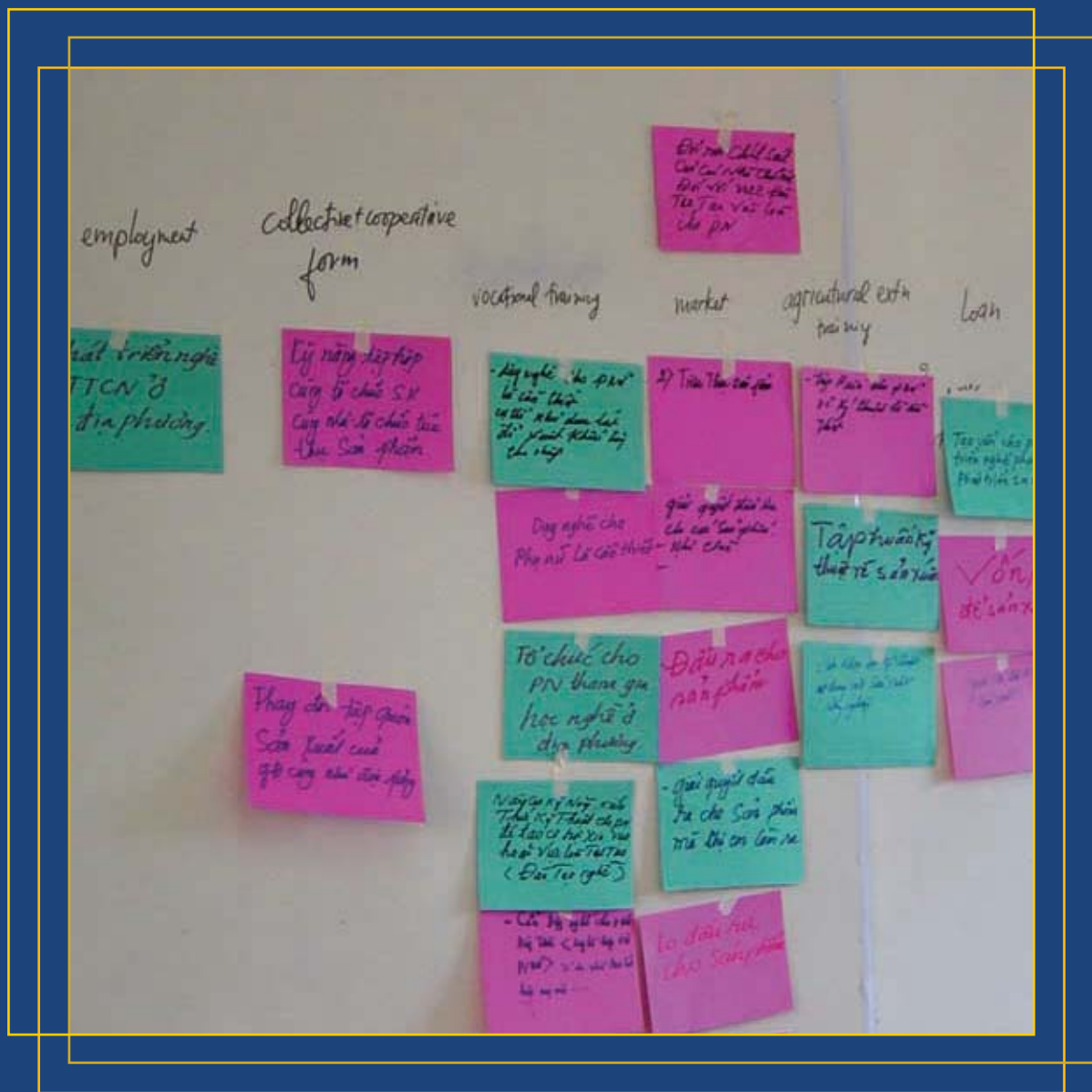
tiềm năng, cung cấp các dịch vụ hỗ trợ phù hợp với nhu cầu của từng nhóm. Đây là cách tiếp cận tốt, dễ thực hiện và có thể nhân rộng sang các địa bàn, dự án khác.

Bài học kinh nghiệm từ dự án REEP⁵

- Việc xây dựng các Trung tâm phát triển kinh doanh/ phát triển doanh nghiệp là một cách tiếp cận tốt để cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS) cho các doanh nghiệp trên địa bàn. Tuy nhiên, việc thành lập các trung tâm này cần tính đến các yếu tố bền vững về thể chế (trung tâm đặt tại đâu, phân định rõ chức năng, nhiệm vụ của trung tâm so với các tổ chức hỗ trợ phát triển kinh doanh hiện đang hoạt động trực thuộc các tổ chức như Liên minh Hợp tác xã hoặc VCCI, cơ chế hoạt động sau khi kết thúc dự án...) và định hướng cung cấp dịch vụ linh hoạt của các trung tâm này. Các BDO/EDO cần được xây dựng theo cách làm sao để các trung tâm này có thể cung cấp các dịch vụ phát triển kinh doanh dựa trên nhu cầu.
- Nhu cầu của các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ về dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS) cần được đánh giá rất cẩn thận về quy mô, về loại hình, giá cả trước khi thiết kế các gói dịch vụ. Yếu tố nhạy cảm giới cần được phân tích trong quá trình khảo sát và đánh giá để xây dựng được gói dịch vụ phát triển kinh doanh nhạy cảm giới.
- Tổ chức, kết nối các doanh nghiệp nhỏ thành mạng lưới, tổ nhóm và tăng cường giao lưu giữa các nhóm cùng hoạt động trong một ngành hàng sản xuất kinh doanh là cách tiếp cận hiệu quả để thúc đẩy việc cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh tại địa phương.
- Từ thực tế triển khai dự án cho thấy, cách tiếp cận hỗ trợ phát triển doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ ở khu vực nông thôn thông qua tăng cường cải thiện kỹ thuật sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm bằng cách đào tạo nâng cao tay nghề, chuyển giao kỹ thuật cho các cơ sở hiện có là một cách làm phù hợp.
- Cuối cùng, dự án đã tác động làm thay đổi nhu cầu của nhóm đối tượng hưởng lợi: đó là nhu cầu sử dụng dịch vụ phát triển kinh doanh; các doanh nghiệp đã hiểu về tầm quan trọng của dịch vụ này và hiệu quả sử dụng dịch vụ. Khi dự án rút đi, thói quen sử dụng dịch vụ của người dân đã được hình thành và họ đã sẵn lòng trả tiền để được sử dụng các dịch vụ.

⁵ Những bài học kinh nghiệm này được tổng hợp từ các văn kiện dự án, các cuộc phỏng vấn với cán bộ dự án, cán bộ của các cơ quan thực hiện dự án và các đối tượng hưởng lợi.





III

Tóm tắt và Kết luận

Trong 10 năm qua, việc hỗ trợ phát triển doanh nghiệp nhỏ, siêu nhỏ, doanh nghiệp hộ gia đình cho phụ nữ và nam giới đã được nhiều cơ quan, tổ chức, các nhà tài trợ và tổ chức phi chính phủ quan tâm thực hiện. Các dự án hoạt động trên các địa bàn khác nhau, với các mục tiêu, phạm vi hoạt động, đối tượng và phương pháp khác nhau. Từ việc nghiên cứu, tìm hiểu nội dung, cách làm của từng dự án, chương trình, nhóm tư vấn đã đưa ra được những kết luận và bài học kinh nghiệm như sau:

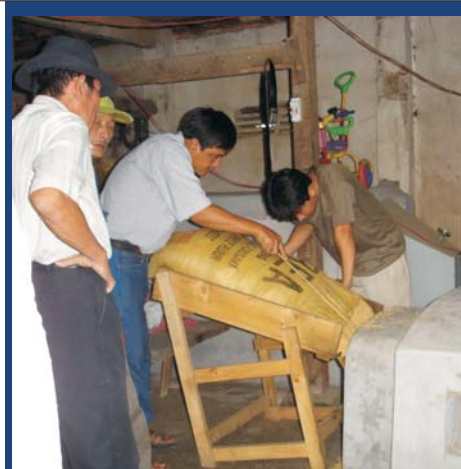
A. Chiến lược thực hiện, cách tiếp cận của các dự án

1. Tạo môi trường thuận lợi cho việc phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ, trong đó có doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ/điều hành.

Nhiều dự án/chương trình đã đặt mục tiêu thúc đẩy tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho phát triển doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ là mục tiêu quan trọng của dự án. Các hoạt động trong khuôn khổ mục tiêu này bao gồm:

Thúc đẩy sự hợp tác giữa khu vực công và khu vực tư

Đây là phương pháp tiếp cận mới, do đó nâng cao nhận thức của cộng đồng về sự hợp tác giữa khu vực nhà nước và khu vực tư nhân (PPP) được coi là một ưu tiên quan trọng nhất và là một trong những đầu ra chính của nhiều dự án. Hầu hết các dự án đều có hoạt động đối thoại giữa khu vực nhà nước và khu vực tư nhân, đối thoại xã hội giữa chính quyền địa phương, các cơ quan quản



lý và cộng đồng doanh nghiệp nhỏ. Nội dung, chủ đề đối thoại trong các diễn đàn này thường liên quan trực tiếp đến những vấn đề “nóng”, mang tính “thời sự” ở địa phương trong thời điểm đó như vấn đề thủ tục đăng ký kinh doanh, thủ tục đầu tư, đất đai, thuế, hải quan,... Bên cạnh đó, các nội dung về an toàn lao động, môi trường và điều kiện lao động, chính sách lao động nữ, phát triển thị trường đầu vào, tìm thị trường đầu ra cho nông sản,... cũng là chủ đề “nóng” của nhiều cuộc đối thoại.

Bên cạnh các hoạt động tuyên truyền, hỗ trợ nâng cao nhận thức của các nhóm xã hội về tầm quan trọng và những lợi ích của hợp tác công - tư, một số dự án như PRISED còn xây dựng được những mô hình cụ thể như “Cam kết hành động tăng cường chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh - CPI” tại tỉnh Bình Phước.

Hợp tác công - tư là lĩnh vực tương đối mới với nhiều tổ chức và địa phương nên hầu hết các dự án đang tập trung nghiên cứu tìm hiểu về phương pháp thực hiện, thí điểm mô hình, tăng cường nhận thức của các bên liên quan về hợp tác công tư và xây dựng các tài liệu, giáo trình đào tạo. Với hình thức tổ chức các diễn đàn, hội thảo, tọa đàm các doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp siêu nhỏ của phụ nữ thường ít cơ hội được tiếp cận và tham gia. Điều này không có nghĩa rằng hoạt động hợp tác công tư chưa chú ý đến vấn đề giới. Dự án đã hoạt động với nhiều loại can thiệp ở các cấp độ khác nhau, đối với các doanh nghiệp siêu nhỏ, các cơ sở trong khu vực phi chính thức, dự án cũng đã có những hoạt động đặc thù. Tuy nhiên, cũng nên có những diễn đàn hợp tác cho các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ. Đây là điểm cần tiếp tục cải thiện.

Xây dựng năng lực cho các đối tác

Xây dựng năng lực cho các đối tác, các cơ quan thực hiện dự án và cung cấp dịch vụ là một nội dung của hầu hết các dự án trong lĩnh vực này. Phạm vi của hoạt động xây dựng năng lực rất đa dạng, hướng tới tất cả các cấp, các loại hình cơ quan, bao gồm cả cơ quan quản lý và cơ quan cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh. Các cơ quan, đơn vị thường được tập huấn bao gồm: Hội liên hiệp phụ nữ cấp tỉnh và cấp huyện, Liên minh Hợp tác xã, Phòng Thương mại Công nghiệp Việt Nam (cấp trung ương và các chi nhánh), các câu lạc bộ nữ chủ doanh nghiệp (tỉnh, huyện), các trung tâm cung cấp dịch vụ như khuyến nông khuyến lâm (tỉnh, huyện), cán bộ các cơ quan chính quyền (Sở, ban ngành cấp tỉnh, phòng cấp huyện,...),...

Hầu hết các hoạt động xây dựng năng lực cho các cơ quan đối tác được thực hiện theo phương pháp cùng tham gia, được tổ chức bài bản, từ khâu xác định nhu cầu đào tạo, đánh giá phân loại học viên, thu thập thông tin về nhu cầu của học viên về nội dung, thời gian tổ chức, độ dài khóa học, phương pháp tập huấn,... Khi kết thúc tập huấn thường thăm dò đánh giá của học viên về nội dung và phương pháp, tính phù hợp,...

Về nội dung đào tạo, các dự án đều tập trung đào tạo những nội dung như:

- Tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ;
- Phổ biến thông tin, chính sách và vận động chính sách cho phát triển doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ;
- Quản lý và phát triển hiệp hội doanh nghiệp nhỏ;
- Môi trường cạnh tranh thuận lợi;
- Kỹ năng nghiên cứu thị trường nông thôn, kết nối sản phẩm với thị trường;
- Vận động về xóa đói giảm nghèo thông qua các tổ kinh tế hợp tác;
- Bình đẳng giới, lồng ghép giới trong việc lập kế hoạch, thực hiện, giám sát và đánh giá các chương trình, dự án.

Tuy nhiên, việc **đánh giá tác động của các khóa tập huấn** nói riêng và hoạt động xây dựng năng lực cho các cơ quan đối tác chưa được chú ý nhiều trong hầu hết các dự án. Nhóm tư vấn đã hỏi về công tác này nhưng không nhận được thông tin và các tài liệu về nội dung này. Do thiếu thông tin và đánh giá bài bản về tác động của hoạt động xây dựng năng lực, khó có thể đánh giá về mức độ áp dụng các kiến thức, kỹ năng đã được học vào các hoạt động thường xuyên của các tổ chức trong việc phát triển doanh nghiệp cho phụ nữ.

Xây dựng năng lực thể chế

Trong khuôn khổ của các dự án được rà soát, không có nhiều hoạt động hướng tới xây dựng năng lực thể chế cho các cơ quan đối tác trong việc hỗ trợ phát triển doanh nghiệp nữ, trong khi đây là một nội dung rất quan trọng trong việc tạo môi trường thuận lợi cho phụ nữ phát triển doanh nghiệp. Một môi trường và các quy định, cơ chế hỗ trợ phù hợp và thân thiện với nữ doanh nhân rất cần thiết để phụ nữ có thể tìm kiếm sự trợ giúp trong quá trình phát triển kinh doanh và sản xuất.

Xây dựng năng lực thể chế cho các tổ chức hiện có đang hoạt động trong lĩnh vực phát triển doanh nghiệp cho phụ nữ là một nội dung quan trọng, tuy nhiên, nội dung này chưa được thể hiện rõ trong nhiều dự án, ngoại trừ dự án REEP. Phát triển doanh nghiệp cho phụ nữ đòi hỏi không chỉ kỹ năng và năng lực của cá nhân các doanh nhân nữ mà còn là năng lực thể chế của các cơ quan trong việc cung cấp các hoạt động hỗ trợ, tạo môi trường thuận tiện. Năng lực thể chế liên quan đến cơ chế phối hợp giữa các cơ

quan nhà nước trong việc tạo ra môi trường thuận lợi cho phụ nữ phát triển kinh doanh. Một ví dụ tốt của dự án REEP đã thành lập văn phòng phát triển kinh doanh tại cấp huyện. Văn phòng này được đặt tại Hội liên hiệp phụ nữ huyện với chức năng cung cấp dịch vụ cho những phụ nữ có tiềm năng phát triển và trở thành doanh nhân. Tuy nhiên cần nghiên cứu cụ thể hơn về cơ chế hoạt động của văn phòng, lĩnh vực và nội dung sao cho không chồng chéo về chức năng với các đơn vị khác của địa phương.

2. Cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS)

Đây là lĩnh vực hoạt động "xương sống" của hầu hết các dự án, chương trình. Các dự án đều cung cấp dịch vụ này theo phương thức hỗ trợ nhóm, tổ hợp tác của phụ nữ. Các tổ hợp tác của phụ nữ đều được xây dựng trên cơ sở cùng ngành nghề sản xuất kinh doanh, cùng địa bàn hoạt động và mức độ tương đồng về quy mô, trình độ sản xuất.

Các dịch vụ phát triển kinh doanh phổ biến nhất bao gồm:

Đào tạo, nâng cao năng lực, nhận thức về kinh doanh, phát triển doanh nghiệp cho chủ doanh nghiệp, thành viên của các nhóm, tổ hợp tác phụ nữ. Nội dung đào tạo tương đối đa dạng, phù hợp với nhu cầu của nhiều doanh nghiệp với các chủ đề mới như: kỹ năng lập kế hoạch kinh doanh, kỹ năng tiếp cận nguồn lực, quản lý tài chính, tìm hiểu thị trường, marketing, kỹ năng đàm phán hợp đồng, quản lý nhóm,...

Công cụ và tài liệu giảng dạy phổ biến nhất bao gồm:

- Giáo trình khởi sự và tăng cường khả năng kinh doanh (SIYB) ILO biên soạn
- Tài liệu về giới và kinh doanh (Get Ahead) - ILO biên soạn
- Hiểu biết về kinh doanh (KAB) ILO biên soạn
- Tạo ra nhiều lợi nhuận hơn cho doanh nghiệp chế biến thực phẩm UNIDO biên soạn

Mặc dù các dự án, chương trình đã chú trọng đến công tác xây dựng năng lực thông qua các hoạt động tập huấn, chỉ có một số tổ chức đã xây dựng cẩm nang tài liệu tập huấn một cách bài bản và tổng thể để xuất bản và chia sẻ tài liệu đào tạo. Đối với nhiều dự án, các hoạt động tập huấn được thiết kế cho từng nhóm mục tiêu khác nhau và tập trung vào từng chủ đề cụ thể của từng khóa học. Họ thường mời giảng viên soạn tài liệu và giảng dạy, không in ấn và xuất bản tài liệu giảng dạy. Nhóm tư vấn đã không thu thập được nhiều bộ tài liệu đào tạo, tập huấn từ các dự án ngoài các bộ tài liệu nêu trên.

Nhìn chung, các tổ chức và người hưởng lợi đánh giá cao hoạt động này về nội dung, cách thức thực hiện, kết quả, hiệu quả. Các hoạt động tập huấn và nâng cao năng lực hiệu quả nhất đối với các học viên là

thành viên của các tổ hợp tác của phụ nữ, nhóm phụ nữ nghèo, phụ nữ có tiềm năng và ý tưởng sản xuất kinh doanh. Nội dung học được các giảng viên cụ thể hóa cho phù hợp với trình độ của học viên, phù hợp với điều kiện và hoàn cảnh của địa phương.

Hỗ trợ tiếp cận thị trường

Hầu hết các dự án đều cung cấp các dịch vụ này. Các hoạt động phổ biến nhất là:

- Tổ chức, hỗ trợ tham gia hội chợ, triển lãm, tham quan các mô hình sản xuất;
- Hỗ trợ xây dựng và đăng ký nhãn mác cho sản phẩm, đăng ký bản quyền sản phẩm, đăng ký chất lượng sản phẩm, tư vấn về luật pháp và các thủ tục đăng ký thành lập doanh nghiệp, hợp tác xã;
- Tư vấn, hướng dẫn cách tiếp thị sản phẩm, giới thiệu sản phẩm, hỗ trợ tổ chức bố trí gian hàng, tư vấn thay đổi về quy cách đóng gói sản phẩm, mẫu mã, kỹ năng bán hàng;
- Tham quan, tìm hiểu nhu cầu thị trường ở các địa bàn khác;

Nhìn chung các hoạt động này được người tham gia hoan nghênh và đánh giá cao vì nó đem lại hiệu quả thiết thực cho các doanh nghiệp.

Hỗ trợ kết nối tín dụng vi mô và các nhà cung cấp dịch vụ

Thành lập và duy trì mô hình quỹ tín dụng tiết kiệm của phụ nữ cũng là một trong những cách thức can thiệp của một số ít dự án nhằm đảm bảo cho phụ nữ có thể tiếp cận nguồn vốn phát triển kinh doanh. Đây là cách làm mang tính "truyền thống", được triển khai nhiều trong các dự án xóa đói giảm nghèo. Nguồn vốn tiếp cận được từ quỹ tín dụng tiết kiệm thường chỉ giúp các thành viên cải thiện sinh kế, sản xuất nông nghiệp, chăn nuôi tạo thêm thu nhập phụ bằng tiền, khó có thể phát triển sản xuất hoặc kinh doanh. Tuy nhiên, việc tham gia vào các quỹ tín dụng tiết kiệm đã tạo ra cơ hội để nhiều phụ nữ nghèo tiếp cận với các lớp đào tạo, tập huấn, xây dựng được "thói quen" tiết kiệm và biết tính toán, quản lý chi tiêu. Những kỹ năng này sẽ giúp họ ngày càng "chuyên nghiệp" hơn trong quản lý và phát triển nguồn vốn sản xuất của mình.

Nghiên cứu các chuỗi giá trị ngành hàng

Trong số 9 dự án, chương trình hỗ trợ phát triển doanh nghiệp cho phụ nữ được tham vấn, có 2 đơn vị triển khai nghiên cứu về chuỗi giá trị, đó là dự án PRISED (chuỗi giá trị hạt điều ở Bình Phước và nước mắm, cá khô ở Quảng Ngãi) và dự án Cải thiện sự tham gia thị trường cho người nghèo (IMPP- Hà Tĩnh - chuỗi giá trị

lạc và thiệt hại). Công cụ nghiên cứu chính được sử dụng ở cả hai dự án này là "Sổ tay đánh giá sinh kế và thị trường có sự tham gia" và sổ tay "Phân tích chuỗi giá trị". Đây là những tài liệu tham chiếu tốt tập trung nghiên cứu các khía cạnh của thị trường và chu trình của sản phẩm. Tuy nhiên, các nghiên cứu này thường được thực hiện bởi các chuyên gia và các nhà tư vấn. Cần có bộ công cụ cụ thể, hướng dẫn chi tiết để các đối tác của địa phương ở các cấp cũng có thể tiến hành phân tích được và áp dụng được trong hoạt động của họ.

3. Hỗ trợ đào tạo nghề, cải tiến kỹ thuật sản xuất

Cách tiếp cận này được áp dụng ở một số dự án của các tổ chức như Care International, Paz y Desarrollo, UNIDO, GTZ (dự án cải thiện thị trường Hà Tĩnh), Dự án Mở rộng cơ hội việc làm cho lao động nữ của ILO và dự án REEP của Oxfam Quebex. Theo đó, các nhóm ngành nghề, tổ hợp tác của phụ nữ được dạy nghề, tư vấn để cải thiện kỹ thuật sản xuất và kỹ năng kinh doanh nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm. Điển hình là dự án UNIDO với việc xây dựng các bộ tài liệu đào tạo cho từng nghề chế biến thực phẩm, sử dụng các tài liệu này để giảng dạy, hướng dẫn thực hành đến từng tổ nhóm sản xuất. Việc truyền các nội dung về bảo vệ môi trường, an toàn lao động, an toàn vệ sinh thực phẩm được lồng ghép khá tốt vào quá trình hỗ trợ sản xuất.

Cũng chính nhờ việc chuyển đổi cải tiến kỹ thuật và mở rộng sản xuất, một số tổ hợp tác của phụ nữ đã phát triển mặt hàng, nâng cao chất lượng sản phẩm, tiết kiệm chi phí, tăng lợi nhuận. Cũng trong nội dung này, một số dự án đã hỗ trợ trực tiếp bằng cung cấp trang thiết bị, máy móc và trang bị văn phòng,... cho một số nhóm sản xuất để họ có thể áp dụng công nghệ sản xuất mới. Hỗ trợ trực tiếp được thực hiện theo hình thức như: (i) tài trợ sáng kiến cải tiến sản xuất với mức hỗ trợ 50% chi phí mua thiết bị và tổ chức lại sản xuất (dự án REEP), (ii) cho thuê máy trả góp (UNIDO), theo đó dự án sẽ mua giúp máy chế biến thực phẩm và doanh nghiệp trả góp hàng tháng (trong 30 tháng).

Đây là cách tiếp cận "thiết thực" đối với những doanh nghiệp nữ có ý tưởng mở rộng, cải tiến sản xuất kinh doanh nhưng thiếu vốn thực hiện. Việc đổi mới kỹ thuật sản xuất cho phép doanh nghiệp tiết kiệm thời gian và chi phí. Tuy nhiên, qua thực tế triển khai tại các dự án, nhiều nhóm phụ nữ, đặc biệt là những doanh nghiệp sản xuất quy mô nhỏ, doanh nghiệp hộ gia đình còn gặp nhiều khó khăn trong việc áp dụng được những kỹ thuật sản xuất mới vì nhiều lý do như: (i) không có vốn để mua thiết bị; (ii) chưa tự tin và mạnh dạn trong đầu tư (trong đó có cả lý do là "chồng không đồng ý"); (iii) khi sử dụng thiết bị và sản xuất theo hướng cơ giới hóa nhưng ở mức độ thấp bị các doanh nghiệp khác cạnh tranh (trường hợp tổ hợp tác làm bún ở Hà Tĩnh).

Một điểm cần lưu ý rằng dự án chưa chú ý khuyến khích phụ nữ học các nghề “phi truyền thống”. Các kỹ năng, kỹ thuật được đào tạo cho phụ nữ thường do phụ nữ lựa chọn, và họ thường lựa chọn những nghề phù hợp với phụ nữ. Điều này thể hiện quan niệm rập khuôn về năng lực và công việc của nam giới và phụ nữ.

B. Những bài học kinh nghiệm về phương thức triển khai các hoạt động can thiệp của các dự án

a. Cung cấp các dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS) thông qua các nhóm, tổ hợp tác theo ngành hàng sản xuất kinh doanh là một cách làm phù hợp, giúp tạo ra môi trường tốt để phụ nữ học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau, tạo ra sự kết nối giữa các thành viên trong tổ hợp tác và giữa các tổ hợp tác, đem lại lợi ích cho cả cá nhân và tập thể, tạo động lực để phụ nữ phấn đấu trong việc phát triển sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, cần lưu ý một số điểm sau:

- Việc lựa chọn các thành viên cần có sự khảo sát kỹ về nhu cầu, năng lực thực hiện (năng lực tài chính, nhân lực) và sự sẵn sàng tham gia của từng thành viên, tránh tình trạng tổ chức theo "phong trào" và tâm lý "thích tham gia" của đông đảo phụ nữ nghèo để đảm bảo các thành viên cam kết tham gia học hỏi kỹ năng mới, đồng thời tham gia vào sản xuất hoặc kinh doanh.
- Trong quá trình hỗ trợ cho nhóm, tổ hợp tác cần đặc biệt chú ý gây dựng một số thành viên "nòng cốt", có khả năng về kỹ thuật sản xuất, kỹ năng kinh doanh, lãnh đạo để nhóm nòng cốt sẽ phát huy sức mạnh của các thành viên khác trong tổ. Điều này rất quan trọng để đảm bảo tính bền vững và phát triển của nhóm. Những dự án áp dụng nguyên tắc cứng nhắc về lựa chọn đối tượng hưởng lợi là người nghèo thường gặp phải vấn đề về tính bền vững của nhóm sau khi dự án rút lui.
- Dự án cần xây dựng các hoạt động nâng cao nhận thức cho cộng đồng (không phải cho các thành viên của nhóm), cần thu hút sự tham gia của cộng đồng, quảng bá về hoạt động của nhóm, tổ hợp tác trong cộng đồng, vận động các đoàn thể, gia đình (đặc biệt là chồng) của các thành viên trong nhóm tham gia và hiểu về hoạt động của nhóm.

b. Việc lựa chọn và thiết kế các loại hình dịch vụ phát triển kinh doanh (BDS) để hỗ trợ cho doanh nghiệp nữ và phụ nữ khởi sự doanh nghiệp cần được căn cứ vào các nghiên cứu sâu về thị trường tại địa bàn và những thông tin xác đáng về thị trường sản phẩm. Quá trình nghiên cứu cần thu hút sự tham gia của các doanh nghiệp, hiệp hội tại địa phương và các chuyên gia. Nhu cầu của các doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp nữ cần được đánh giá một cách thấu đáo trước khi thiết kế các gói dịch vụ phát triển kinh doanh để đảm bảo đáp ứng kỳ vọng của doanh nghiệp và phát huy được hiệu quả của dịch vụ hỗ trợ.

c. Đối với địa bàn nghèo, nhóm phụ nữ nghèo và dân tộc thiểu số, cách tiếp cận phát triển doanh nghiệp siêu nhỏ thông qua **cải thiện kỹ thuật sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, đào tạo nghề** và kỹ năng kinh doanh là phù hợp. Quá trình hỗ trợ thực hiện theo phương thức trực tiếp tới đối tượng, hỗ trợ “trộn gói”, hỗ trợ thường xuyên, liên tục trong suốt chu kỳ sản xuất, hỗ trợ lặp lại nhiều chu kỳ sản xuất.

d. Đối với các hoạt động hướng tới **cải thiện môi trường thuận lợi cho phát triển doanh nghiệp** nhỏ và cực nhỏ do nam và nữ điều hành, cho đến nay, nhiều hoạt động của các dự án tập trung vào nâng cao nhận thức, xây dựng năng lực cho các cơ quan quản lý và xã hội về môi trường kinh doanh. Các hoạt động này chưa với tới các doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ do phụ nữ làm chủ. Cần có thêm các mô hình thí điểm về phương thức khuyến khích, tạo điều kiện cho doanh nghiệp nữ, mô hình hợp tác công - tư ở cấp trung, cấp tỉnh hoặc cấp huyện với những cơ chế thân thiện và tạo điều kiện cho phụ nữ khởi sự và phát triển doanh nghiệp

e. **Lồng ghép giới trong các dự án hỗ trợ doanh nghiệp:** Cách tốt nhất để lồng ghép giới trong các dự án này là xây dựng chiến lược lồng ghép giới trong đó nêu rõ những lĩnh vực hoạt động cần được lồng ghép giới, phương thức và công cụ để thực hiện lồng ghép giới, vai trò của các bên liên quan và các chỉ số đo lường mức độ lồng ghép giới. Bài học kinh nghiệm của dự án REEP là một điển hình tốt về nội dung này, dự án đã xây dựng chiến lược giới và thực hiện đồng bộ xuyên suốt trong các hoạt động của dự án.

f. Các dự án hỗ trợ doanh nghiệp trên cùng địa bàn hoặc trên các địa bàn khác nhau cần trao đổi thông tin và chia sẻ kinh nghiệm về cách thức tiếp cận, nội dung, tổ chức,... chia sẻ những thành công và cả thất bại, cùng đúc rút những bài học kinh nghiệm về hoạt động này nhằm giúp cho các tổ chức và cộng đồng có nhiều thông tin hơn về những gương điển hình tốt để nhân rộng.



Phụ lục

Danh mục tài liệu tham khảo

1. Mô hình phát triển doanh nghiệp nữ - Kinh nghiệm của Dự án Hỗ trợ Phát triển Kinh tế Phụ nữ tại Miền bắc Việt Nam / Oxfam-Quebec
2. Văn kiện dự án "Chương trình hành động dự án ILO/ Nhật Bản về Mở rộng cơ hội việc làm cho phụ nữ" - ILO
3. Báo cáo kết quả thực hiện chương trình hành động ILO/ Nhật Bản về mở rộng cơ hội việc làm cho phụ nữ" Hội phụ nữ tỉnh Thái Bình, Nam Định, Thanh Hóa
4. Báo cáo sơ kết hoạt động đến năm 2009, dự án Cải thiện thị trường cho người nghèo (IMPP, Hà Tĩnh)
5. Văn kiện dự án "Hỗ trợ doanh nhân nữ Việt Nam" - Hội liên hiệp phụ nữ Việt Nam
6. Phòng Thương mại Công nghiệp Việt Nam - Hợp tác công tư, kinh nghiệm hợp tác giữa chính quyền - doanh nghiệp nhằm tạo việc làm trong khu vực kinh tế phi chính thức, mô hình thí điểm tại Việt Nam
7. Các bộ tài liệu tập huấn khác nhau được xây dựng và sử dụng trong khuôn khổ của các dự án

