



Các Hoạt động Can thiệp Tài chính Vi mô để Phòng Chống các Hình thức Lao động Trẻ em Tội tệ nhất trong đó có Buôn bán Trẻ em

Lời mở đầu

Với sự hỗ trợ để tạo thu nhập, các gia đình và cộng đồng có thể có chuyển từ tình trạng đói nghèo sang sự ổn định về kinh tế lâu dài hơn. Như vậy, họ sẽ có điều kiện tốt hơn để cho con cái của mình đến trường học, và/hoặc có được công việc làm đáng hoàng.

Nhiều cơ quan hoạt động trong lĩnh vực phòng chống buôn bán phụ nữ và trẻ em đã làm như vậy bằng cách cung cấp một số hình thức tín dụng và /hoặc hỗ trợ tăng thu nhập. Một thuật ngữ đầy đủ cho các dịch vụ này là các hoạt động can thiệp “tài chính vi mô” vì nó luôn đòi hỏi phải có tiền (thứ mà những người nghèo thường không có). Tuy nhiên, hiệu quả của các hoạt động này rất khác nhau, và thường có ít tác động đến tình trạng kinh tế của người hưởng lợi – và khi tín dụng được cung cấp cho những đối tượng không có khả năng duy trì một doanh nghiệp vi mô thì thậm chí đôi khi còn làm tăng tình trạng nợ nần.

Các hoạt động can thiệp tài chính vi mô bao gồm ‘vốn’, ‘tiết kiệm’ và ‘thành lập nhóm’ và cần được cung cấp cùng với ‘các dịch vụ phát triển kinh doanh’ như ‘phát triển doanh nghiệp’, ‘thẩm định thị trường’, và ‘nghiên cứu thị trường’ - và xây dựng một “môi trường chính sách thuận lợi để xoá bỏ những trở ngại” đối với việc tạo ra thu nhập. Toàn bộ các lĩnh vực này được đề cập dưới đây và cần được nghiên cứu cùng với các tài liệu về các lĩnh vực can thiệp (TIA) khác, đặc biệt là tài liệu về các hoạt động can thiệp giáo dục không chính thức và đào tạo các kỹ năng nông thôn (TIA-2).

Các dịch vụ tài chính vi mô có thể nhằm tới đối tượng trẻ em trên 14 tuổi, và bố mẹ của các trẻ em có nguy cơ bị buôn bán. Những gợi ý dưới đây không nên được coi là những “kế hoạch cố định” mà cần phải được giải thích và áp dụng theo bối cảnh cụ thể của từng địa phương, bởi vì không có một “giải pháp tốt nhất” chung cho mọi trường hợp.

1 CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH VI MÔ (TCTCVM)

1.1 Tổng quát

- Gần đây, các Tổ chức tài chính vi mô (TCTCVM) đã hướng tới triển khai những hoạt động xoá đói giảm nghèo ở một số nước, nhưng chỉ ở những nơi đã có khuôn khổ pháp lý để thực hiện. Chuẩn mực của các TCTCVM trong khuôn khổ pháp lý này rất khác nhau.
- Nhiều tổ chức phi chính phủ không muốn trở thành TCTCVM nhưng lại có thể hoạt động một cách hiệu quả trong phạm vi của họ.
- Việc kết nối với các TCTCVM bền vững là chìa khoá tạo ra sự tin tưởng của khách hàng đối với các tổ chức phi chính phủ nhỏ có các hoạt động tăng thu nhập.
- Những hoạt động không có hiệu quả của các TCTCVM là: sự cứng nhắc về thiết kế và thiên hướng hoạt động theo hàng hoá; tính không bền vững (thông qua việc cung cấp tín dụng trực tiếp có trợ cấp); quá phụ thuộc vào ngân sách và nguồn kinh phí bên ngoài; và cơ chế huy động tiết kiệm tùy tiện (cho rằng người nghèo không thể có vốn tiết kiệm được).

- Để các hoạt động tài chính vi mô được thực hiện thành công, đề xuất phải có một số điều kiện như sau:
 - ✓ **Sự hiểu biết.** Các nhóm trưởng phụ trách TCVM cần phải có kiến thức cơ bản về mức độ trong tài chính vi mô, các thực tiễn thực hiện điển hình, những bài học kinh nghiệm và những nguyên tắc phải làm và không được làm. Các nhóm trưởng cũng phải hiểu được sự liên quan của những bài học kinh nghiệm này với hoàn cảnh của nước mình và với nhu cầu của thị trường.
 - ✓ **Các mục tiêu rõ ràng.** Các nhóm trưởng phải xác định được rõ ràng xem hoạt động tài chính vi mô có thể đạt được những gì. Cũng cần xác định ra những mục tiêu rõ rệt, thực tế và vừa phải. Không bao giờ được lẫn lộn tài chính vi mô với phúc lợi xã hội;
 - ✓ **Tính chuyên nghiệp.** Sẽ mời một chuyên gia tài chính vi mô có kinh nghiệm làm việc trong tất cả các giai đoạn quan trọng của quá trình chuẩn bị và thực hiện dự án.
 - ✓ Công tác quản lý phải mang tính hỗ trợ đối với các hoạt động tài chính vi mô và phải hiểu được ý nghĩa của công việc này, cung cấp đủ nguồn lực cho các chi phí lớn về thiết kế và giám sát, các khoản vay nhỏ có liên quan và tầm quan trọng của việc thảo luận về chính sách.
 - ✓ **Giám sát.** Các nhóm trưởng phải đảm bảo xây dựng được đầy đủ các hệ thống thông tin quản lý vào hoạt động tài chính vi mô và đảm bảo sao cho các đối tác hiểu được những yêu cầu về giám sát và báo cáo của ngân hàng. Hoạt động giám sát cần phải nghiêm ngặt nhưng không quá căng thẳng.
 - ✓ **Tính liên tục.** Cũng như đối với tất cả các hoạt động đòi hỏi nhiều sự chú ý và khuyến khích, cần thiết phải có các nhân viên và tư vấn làm việc liên tục. Tất nhiên, điều này cũng cần đối với các cán bộ chịu trách nhiệm thực hiện chương trình trong nước.
 - ✓ **Tính linh hoạt và Đơn giản.** Hoạt động tài chính vi mô cần phải được thiết kế sao cho có thể điều chỉnh được để phù hợp với những thay đổi về điều kiện và nhu cầu. Các phương pháp và dịch vụ của hoạt động này phải đơn giản và phù hợp với hoàn cảnh.
 - ✓ **Cơ hội, chứ không phải từ thiện.** Các trợ cấp cần phải nhằm tới mục tiêu xây dựng năng lực cho những cơ quan cung cấp tài chính vi mô qua một thời gian nhất định. Các khoản tài trợ xây dựng năng lực cần bao gồm cả các chi phí trước mắt để xây dựng được những cơ quan tài chính vi mô bền vững và các chi phí xã hội trung gian để giúp đỡ các nhóm đối tượng thiệt thòi tiếp cận được với dịch vụ tài chính. Ngoài ra, các cơ quan cung cấp dịch vụ cần phải đạt được sự bền vững thông qua quản lý hiệu quả các dịch vụ tài chính với các tỷ lệ lãi suất thực tế;
 - ✓ **Đối thoại về chính sách.** Đối thoại về chính sách cần phải được thực hiện thường xuyên nhằm đảm bảo các hoạt động tài chính vi mô có được sự hỗ trợ của chính phủ và những thay đổi về chính sách phù hợp được thực hiện để tăng cường một môi trường thuận lợi cho hoạt động tài chính vi mô.

1.2 Những Bài học Kinh nghiệm của các TCTCVM

- **Cung cấp những dịch vụ phù hợp với sở thích của khách hàng bao gồm:**
 - ✓ Gần với các nhà cung cấp dịch vụ;
 - ✓ Đơn xin vay vốn đơn giản
 - ✓ Dễ tiếp cận;
 - ✓ Các khoản vay riêng lẻ;
 - ✓ Lãi suất cạnh tranh;
 - ✓ Linh hoạt;
 - ✓ Theo dõi chặt chẽ việc sử dụng vốn vay.
- **Đơn giản hoá và chuẩn mực hoá hoạt động để giảm chi phí giao dịch vay vốn.**
 - ✓ Tuyển dụng cán bộ từ chính cộng đồng địa phương (xã);
 - ✓ Sử dụng ban tín dụng xã để thẩm định và xét duyệt đơn vay vốn, giải ngân vốn vay, giám sát vốn vay, thu hồi vốn, nhận các đơn xin gửi và rút tiết kiệm ;
 - ✓ Đơn giản hoá thủ tục vay vốn để giảm bớt thời gian xét duyệt;
 - ✓ Đơn giản hoá thủ tục và phân cấp quyền hạn đưa ra quyết định xét duyệt đơn vay vốn.
- **Đảm bảo hoàn trả vốn vay bằng cách:**
 - ✓ Đánh giá những rủi ro về môi trường và kinh tế trước khi cho vay.
 - ✓ Nghiên cứu kỹ lưỡng tình trạng gia đình của khách hàng và nguồn thu nhập.
 - ✓ Đánh giá kế hoạch kinh doanh của khách hàng.

- ✓ Dựa vào hồ sơ vay vốn và tài sản thế chấp để cân nhắc những khoản vay lớn hơn.
 - ✓ Đảm bảo rằng khách hàng đã rõ và quen thuộc với những điều kiện và điều khoản vay vốn - thủ tục, hợp đồng vay vốn, phạt,...
 - ✓ Xây dựng cơ chế thúc đẩy việc hoàn trả vốn vay đúng hạn – nhanh chóng theo dõi những khoản vay trả muộn, nhắc nhở trong các buổi kiểm tra của cán bộ tín dụng.
 - ✓ Khuyến khích người vay vốn hoàn trả vốn vay đúng hạn bằng cách tạo ra những chương trình khuyến khích như cho vay vốn tiếp, tăng mức vốn cho vay.
 - ✓ Tăng cường cơ chế hoàn trả vốn vay – áp lực từ người bảo lãnh, trưởng thôn, các cấp chính quyền địa phương trong những trường hợp khó khăn nhưng không áp dụng trong những trường hợp khi lý do vượt ngoài khả năng kiểm soát của khách hàng.
 - ✓ Phân bổ một cách hợp lý cho những rủi ro - dự phòng tổn thất vốn vay.
- **Tính mức lãi suất hợp lý**
 - ✓ Lãi suất cần chi cho chi phí hoạt động, dự phòng tổn thất vốn vay, chi phí làm công tác tài chính, chi phí vốn và số dư để mở rộng hoạt động sau này.
 - **Hiểu khách hàng và những khó khăn của họ.**
 - ✓ Nắm bắt được những rủi ro môi trường nằm ngoài khả năng kiểm soát của khách hàng – thiên tai, dịch hại, thiếu điều luật, chỉ thị...
 - ✓ Tuỳ từng trường hợp cụ thể, cân nhắc một số phương pháp tiếp cận quen thuộc với khách hàng như đưa ra thời gian ân hạn hợp lý trước khi tính tiền phạt, và lên lại kế hoạch vay vốn.
 - **Hiểu và luôn làm khách hàng hài lòng**
 - ✓ Duy trì quan hệ với những khách hàng tốt và tìm thêm những khách hàng mới.
 - ✓ Đánh giá tỷ lệ những khách hàng bỏ nửa chừng và tiến hành kiểm toán khách hàng định kỳ.
 - **Làm việc để xây dựng sự ổn định lâu dài ở tất cả các cấp**
 - ✓ Lấy người nghèo làm đối tượng.
 - ✓ Đặt lãi suất theo mức thị trường.
 - ✓ Sử dụng các nhóm từ ban đầu nhưng không phụ thuộc vào họ mãi mãi
 - ✓ Huy động vốn thông qua nguồn tiết kiệm tại địa phương
 - ✓ Để người vay tự kiểm soát việc đầu tư vốn của họ
 - ✓ Mong đợi và đảm bảo tỷ lệ hoàn trả vốn vay cao
 - ✓ Xây dựng quy chế hoạt động rõ ràng và thiết lập hệ thống ghi chép sổ sách rõ ràng, minh bạch.
 - ✓ Lập kế hoạch mở rộng quy mô hoạt động của dự án trong tương lai.

1.3 Vốn

- “Tín dụng đơn giản” đã luôn là một hoạt động cộng đồng trong tiểu vùng Mêkông nhưng đã được hợp thức hoá vì các hệ thống “tín dụng vi mô” đã được thiết lập.
- Nhu cầu về các dịch vụ tài chính vi mô không phải lúc nào cũng “thực tế”. Các khoản vay nhỏ cho những người nghèo dễ bị tổn thương thường là để họ sống và đơn xin vay vốn thường là ghi ‘để làm kinh doanh’.
- Nhiều tổ chức tín dụng vi mô nhỏ không quan tâm đến tính bền vững, đến việc sử dụng tín dụng như là một chiếc xe để trao quyền một cách hợp pháp, xây dựng lòng tự trọng, và sự phù hợp về mặt xã hội;
- Các hoạt động tín dụng dựa vào cung có thể trở thành các dự án tài trợ, và vì thế sẽ không bền vững.
- Các dự án ngắn hạn (1-3 năm) về tín dụng và tiết kiệm đạt ít hiệu quả trong thời gian dài;
- Tất cả các hình thức tín dụng đều là nợ. Phải xem xét khả năng chi trả nợ của những người nghèo.
- Tín dụng cần được cung cấp cho những người nghèo có cơ hội, chứ không phải cho những người nghèo nhất trong số người nghèo.

1.5 Tiết kiệm

- Người nghèo có thể tiết kiệm nhưng cho đến những năm 1990, hầu hết các dự án phát triển đều đã phớt lờ thực tế này.
- Định ra những sản phẩm tiết kiệm có thể thực hiện được là bước đi đầu tiên thích hợp nhất đối với bất kỳ dự án dịch vụ tài chính nào.
- Huy động tiết kiệm và kết nối khách hàng với các dịch vụ tài chính khác là hướng đi phù hợp nhất đối với những tổ chức phi chính phủ nhỏ.
- Huy động tiết kiệm mang lại lợi nhuận trực tiếp cho nền kinh tế, vì nó tăng nguồn lực cho tất cả các loại hình đầu tư sản xuất.
- Việc hấp dẫn người gửi tiết kiệm có thể làm cho hoạt động của các tổ chức tài chính vi mô hướng theo nhu cầu của khách hàng, tăng tính kiệm trong hoạt động của tổ chức và tăng tính tự tin của công chúng. Vì người gửi tiền trở thành những thành viên tham gia quan trọng trong các tổ chức nhận tiền tiết kiệm, các cơ quan nhận tiết kiệm sẽ phải nâng cao tính đa dạng và tính hiệu quả cho các sản phẩm dịch vụ của mình. Việc quy định và giám sát thận trọng, có hiệu quả có thể làm tăng sự niềm tin của công chúng đối với các hoạt động tài chính của một tổ chức tài chính vi mô.
- Dưới đây là một số nội dung chính để huy động thành công các khoản tiết kiệm nhỏ và vi mô:
 - ✓ Cải cách kinh tế và việc giải phóng ngành tài chính làm tăng sự cạnh tranh giữa các tổ chức tài chính vi mô và sẽ mở rộng các sản phẩm tài chính được cung cấp, đặc biệt là các khoản tiết kiệm, và tạo thêm được các nhóm khách hàng mới, đặc biệt là những đối tượng nghèo;
 - ✓ Hoạt động quản lý, sở hữu và danh tiếng của các cơ quan rất quan trọng để hấp dẫn các khoản tiết kiệm vì nó làm cho người gửi yên tâm về sự an toàn của khoản tiết kiệm;
 - ✓ Các cơ quan và các tổ chức phi chính phủ càng gần gũi hơn với khách hàng, càng có nhiều khách hàng nhỏ tiếp cận với các dịch vụ gửi tiền tiết kiệm;
 - ✓ Các tài khoản cá nhân, tài khoản tự nguyện và tài khoản tự do giao dịch là những loại tài khoản hấp dẫn khách hàng nhất;
 - ✓ Cần thiết phải quản lý rủi ro thông qua lựa chọn kỹ người vay, đa dạng hoá danh mục vay, giám sát người vay và tuân thủ các điều khoản chính sách;
 - ✓ Đặt ra quy định thận trọng và việc giám sát có hiệu quả sẽ cung cấp những hướng dẫn để quản lý tốt về tài chính nhằm đảm bảo lợi ích cho người gửi;
 - ✓ Việc thiết kế các sản phẩm dịch vụ tiết kiệm đơn giản sẽ làm giảm các chi phí hành chính, tạo ra các hệ thống lãi suất khác nhau và không có lãi đối với các tài khoản có số dư thấp, duy trì các văn phòng cơ sở có nhân viên vừa làm dịch vụ cho vay lẫn nhận tiền gửi tiết kiệm. Một hệ thống thưởng theo kết quả làm việc sẽ nâng cao hiệu quả hoạt động và khuyến khích huy động vốn gửi tiết kiệm. Khả năng tiếp cận vốn tiền mặt của nội bộ và của bên ngoài làm giảm tình trạng giữ tiền mặt và giảm tỷ lệ giữ tài sản không sinh lời.

1.6 Các nhóm và việc thành lập nhóm

- Mặc dù “các nhóm” không phải là một phương pháp cần thiết đối với một dự án tài chính vi mô, nhưng đó lại là phương pháp phổ biến nhất để cung cấp dịch vụ. Việc thành lập các nhóm có thể khó khăn trong trường hợp các nhóm hoạt động theo hợp đồng.
- Nếu được thành lập, các nhóm sẽ làm việc hiệu quả nhất khi có một sự tương đồng về truyền thống, kinh nghiệm và nhu cầu.
- Cần phải dành nhiều thời gian cho nhiệm vụ thành lập nhóm nhằm đảm bảo nâng cao sự tin tưởng đến mức đạt được tính thống nhất; ;
- Phương pháp được lựa chọn để triển khai hoạt động tài chính vi mô cần dựa trên bối cảnh cộng đồng.

- Có một số đề xuất để xây dựng một chương trình cho vay nhóm thành công như sau:
 - ✓ Khách hàng phải là người đang kinh doanh hay có kinh nghiệm kinh doanh trước đó, phụ nữ phải chiếm đa số, và doanh nghiệp phải là sản xuất, cung cấp dịch vụ và thương mại;
 - ✓ Các nhóm phải tự lựa chọn thành viên, bao gồm từ 3 đến 10 thành viên (mỗi gia đình một người) và trưởng nhóm phải do nhóm tự bầu ra;
 - ✓ Phải phân cấp hoạt động và nhân viên chi nhánh phải làm việc ở cộng đồng, vượt qua được những cản trở về văn hoá đối với các cơ quan chính thống, và hiểu biết về môi trường kinh doanh của khách hàng;
 - ✓ Khoản vay và thời hạn vay phải phù hợp với nhu cầu của khách hàng, phải tăng quy mô vốn theo sự phát triển của doanh nghiệp và theo kinh nghiệm của khách hàng, hạn vay phải từ 3 tháng đến 1 năm;
 - ✓ Đơn xin vay vốn chỉ yêu cầu cung cấp hạn chế những thông tin cơ bản, không yêu cầu phân tích tín dụng dự án tiêu chuẩn và phải xử lý các đơn xin vay vốn trong vòng 3 đến 7 ngày;
 - ✓ Phí lãi suất phải được cộng thêm với các khoản phí khác, phí vay vốn thường phải cao hơn lãi suất thương mại và tổng phí phải đủ trang trải các chi phí cho vay thực tế;
 - ✓ Cần phải có các cơ chế thưởng phạt cho những khoản vay được trả đúng hạn, các nhóm trả đúng hạn khoản vay cần phải được vay tiếp, và hệ thống thông tin được cập nhật sẽ thông báo cho nhân viên những trường hợp vi phạm;
 - ✓ Các thành viên của nhóm phải đánh giá được dịch vụ gửi tiết kiệm, khoản vốn dự phòng nội bộ nhóm phải là một khoản an toàn, và các khoản tiết kiệm phải được đưa vào chiến lược quản lý vốn;
 - ✓ Phải xây dựng hoạt động đào tạo trên cơ sở những kỹ năng hiện tại của nhóm, phải xây dựng các phương pháp đào tạo hiệu quả về mặt chi phí và đáp ứng được các nhu cầu của khách hàng, và các tổ chức độc lập cần phải xem xét đến những nhu cầu về mặt xã hội và kinh tế;
 - ✓ Tổ chức cho vay cần phải chứng tỏ được khả năng đáng tin cậy của người vay thông qua các hoạt động của nhóm vay vốn, bên cho vay có trách nhiệm cung cấp dịch vụ có giá trị cho bên đi vay, và cần phải cố gắng làm sao để khách hàng trung thành với dịch vụ của mình và nâng cao trách nhiệm của cả hai bên.
- Hỗ trợ vốn hoạt động là một đầu tư quan trọng của quá trình thiết lập nhóm tự quản. Hỗ trợ này làm tăng quỹ vốn chung và do đó giúp cho nhóm có khả năng cho thành viên vay các khoản vay lớn hơn. Hơn nữa, số tiền lãi thu được trong nhóm lại làm tăng số vốn của nhóm, đảm bảo tính tự lập cao hơn và ít phụ thuộc hơn vào cơ quan bên ngoài;
- Vì đây là khoản hỗ trợ ban đầu dành cho một nhóm trên cơ sở hoạt động tốt của nhóm, khoản hỗ trợ này sẽ là một sự khuyến khích hoạt động nhóm. Khoản này nên được coi là một phần thưởng cho nhóm hoạt động tốt. Cần đưa ra những yêu cầu để có được phần thưởng này như sự tham gia đầy đủ của nhóm vào các cuộc họp, tiết kiệm thường xuyên, quá trình ra quyết định tốt, thảo luận tốt, trả vốn đúng thời hạn và sử dụng vốn hợp lý;
- Hỗ trợ vốn hoạt động giúp tăng cường khả năng quản lý và ra quyết định của nhóm bằng cách tạo cơ hội cho nhóm quản lý những khoản vốn lớn hơn.

2 CÁC DỊCH VỤ PHÁT TRIỂN KINH DOANH

2.1 Phát triển doanh nghiệp

- Phát triển doanh nghiệp vì mô không nhất thiết là cách tốt nhất giúp cho tất cả mọi người thoát khỏi đói nghèo, và tất nhiên là không giúp được nếu nó đòi hỏi người ta phải chịu các khoản nợ nần;
- Khi làm việc với khách hàng ở cấp cộng đồng cần sự sinh nhai, các dịch vụ hỗ trợ phải đáp ứng một cách phù hợp với những người muốn ‘thực hiện kinh doanh’, chứ không phải những người muốn ‘có doanh nghiệp’;
- Đào tạo về thành lập và quản lý doanh nghiệp là rất cần thiết đối với việc phát triển doanh nghiệp vì mô;

- Tín dụng vi mô chắc chắn đáng được quan tâm xem xét nếu thị trường cho sản phẩm là sẵn có và có thể tiếp cận được.
- Trong một số trường hợp, các doanh nghiệp và hợp tác xã tại cộng đồng có thể là những hệ thống tạo thu nhập rất hiệu quả, nếu như quản lý tốt, thành lập nhóm vững chắc, có độ tin tưởng cao, và có đánh giá nhu cầu thị trường tốt;
- Việc phát triển doanh nghiệp đòi hỏi các kỹ năng chuyên nghiệp; chỉ có sự nhiệt tình và có tính nhân đạo không thôi thì không đủ. Cán bộ của các tổ chức tài chính vi mô, hoặc các tổ chức tài chính vi mô có nhu cầu cần phải có hoặc đạt được những kiến thức và sự thấu hiểu về phát triển doanh nghiệp để thực hiện các dịch vụ tài chính cho những người nghèo với phương cách lấy khách hàng làm trung tâm trước khi bắt đầu bất cứ một chương trình nào;
- Trong các nền kinh tế tiến bộ, mọi hỗ trợ tư vấn kinh doanh đều rất cần thiết và có thể thực hiện được thông qua các trung tâm phát triển kinh doanh, mặc dù những trung tâm này thường là để cho các doanh nghiệp hoạt động theo định hướng tăng trưởng.
- Theo kinh nghiệm quốc tế, các dịch vụ quản lý kinh doanh, dịch vụ kỹ thuật, tiếp thị và các dịch vụ liên quan khác là cần thiết đối với việc phát triển doanh nghiệp. Các dịch vụ này có thể là phức tạp đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ theo định hướng tăng trưởng, hoặc đối với các dự án cải thiện đời sống có mục tiêu là dùng hoạt động tín dụng để tăng thu nhập. Những người thực hiện chương trình cần phải nghiên cứu các thông tin đã có về bốn lĩnh vực này sao cho có được sự thấu hiểu cận kề, nhằm hỗ trợ thành công các khách hàng của mình.

2.2 Tiếp thị và nghiên cứu thị trường

- Việc nghiên cứu thị trường phải do các chuyên gia thực hiện.
- Ở những vùng nông thôn, trước khi khởi sự một doanh nghiệp, cần phải có đầy đủ thông tin về những tiềm năng và nguy cơ của thị trường ;
- Cần phải xác định thị trường cho sản phẩm trước khi bắt đầu doanh nghiệp;
- Cần phải hiểu biết về việc tiêu thụ sản phẩm trước khi triển khai sản xuất.
- Người công nhân phải sáng kiến, tìm tòi những cơ hội tạo thu nhập cho gia đình và cộng đồng.

2.3 Các Dịch vụ Hỗ trợ khác

- Hỗ trợ thông qua bảo hiểm - các chiến lược phát triển sản phẩm
 - ✓ Về mặt giảm các nguy cơ áp lực kinh tế, tiết kiệm có hiệu quả hơn bảo hiểm, nhưng các hình thức bảo hiểm bảo vệ một cách phù hợp hơn những mất mát lớn xảy ra không thường xuyên;
 - ✓ Các chi phí giao dịch có thể được giảm bớt bằng cách đặt các giao dịch bảo hiểm lên trên việc cung cấp các dịch vụ tài chính khác;
 - ✓ So với các khoản vay, tài khoản tiết kiệm là nền móng có hiệu quả hơn để cung cấp các dịch vụ bảo hiểm vì mối liên hệ tín dụng-bảo hiểm chỉ cung cấp dịch vụ khi khách hàng có khoản vay còn tồn đọng;
 - ✓ Mối liên hệ tiết kiệm-bảo hiểm làm tăng cơ hội để những khách hàng có thu nhập thấp với những khoản thu nhập bất thường có thể tiếp cận được dịch vụ bảo hiểm;
- Hỗ trợ thông qua các hợp phần y tế:
 - ✓ Khi các chi phí y tế tăng mạnh và/hoặc đột ngột, hoặc khi trong gia đình có người mất đi, những người nghèo có thể lâm vào hoàn cảnh bị nợ nần nặng nề. Do đó, cùng với hợp phần tín dụng, các dự án có thể đưa vào cả hợp phần y tế như tài trợ trực tiếp bằng thực phẩm hay giao dịch đơn giản về dinh dưỡng và ý thức sức khỏe;
 - ✓ Khi các gia đình đã an toàn hơn về mặt sinh nhai, nhu cầu phụ thuộc vào các dự án vay vốn sẽ bớt đi. Những người đề nghị hợp phần này tranh luận rằng việc bỏ quên hợp phần này từ ban đầu đối với các gia đình rất sẽ làm giảm thành công của các hoạt động tạo kế sinh nhai.

- ✓ Các hỗ trợ y tế là những khoản viện trợ của các cơ quan thực hiện, nhưng cũng có thể gộp vào mảng bảo hiểm y tế của các loại hình dịch vụ phi tài chính của những doanh nghiệp phát triển hơn.
- Hỗ trợ thông qua các khoản viện trợ (vi mô, hỗ trợ, hạt giống) cũng có thể là rất cần thiết vào thời điểm ban đầu trong một số hoàn cảnh và không được bỏ qua. Cũng không nên bỏ qua các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng ở những vùng kinh tế yếu kém.
- Khi sử dụng các khoản viện trợ vi mô, cần xem xét đến những điểm sau:
 - ✓ Ở những nơi có người nghèo đang trong hoàn cảnh khó khăn như những người bị ảnh hưởng bởi thiên tai như gió lốc, lũ lụt, động đất ... hay những người bị di chuyển chỗ ở do xung đột, sẽ rất phù hợp nếu có những khoản tài trợ vi mô cho các đối tượng này để họ xây dựng lại cuộc sống và bù đắp những tài sản bị mất;
 - ✓ Các khoản viện trợ vi mô nên dành cho những người trong hoàn cảnh đặc biệt không thể có được các dịch vụ tín dụng vi mô như những người quá nghèo và những người tạm thời bị di chuyển;
 - ✓ Các khoản viện trợ vi mô phải được cấp một lần và bao gồm cả một quá trình dần dần tiến tới các cơ chế thị trường như tín dụng vi mô;
 - ✓ Các khoản viện trợ vi mô cần phải được xây dựng cơ cấu và giám sát cẩn thận nhằm đảm bảo rằng các khoản này được chi dùng đúng mục đích;
 - ✓ Đối với những khoản viện trợ cho các mục đích sản xuất, cần có các hoạt động đào tạo và tư vấn đi kèm;
 - ✓ Nên yêu cầu những người nhận viện trợ đóng góp bằng tiền khoảng 5 đến 10 phần trăm giá trị khoản viện trợ;
 - ✓ Không nên tài trợ cho những hoạt động đầu tư có thể tạo ra thu nhập rồi để dùng tiền này trả lại vốn vay của các cơ quan tài chính vi mô;
- Đối với những gia đình rất nghèo, đôi khi việc hỗ trợ để họ thuê thiết bị lại tốt hơn là chống chất nợ để mua một thiết bị cần thiết (máy xay thóc, máy khâu, bình xịt, một con bò...). Một tổ chức phi chính phủ có thể cho thuê thiết bị cần thiết, chi trả các chi phí và tiền tiêu hao thiết bị từ những khoản tiền cho thuê theo tuần hoặc theo tháng. Thực tế chung là số tiền thuê có thể được sử dụng để trả tiền mua thiết bị, khi khách hàng đi thuê đã kiếm được đủ số tiền cho việc mua thiết bị.
- Đối với những người rất nghèo, có thể tạo ra những cơ hội làm việc bán thời gian để có thêm thu nhập cho họ như giúp phục vụ họp ban, một số nghiên cứu đơn giản và nấu ăn trưa cho khách đến thăm, hay cho nhân viên của các tổ chức phi chính phủ. Những khoản tiền nhỏ này có thể tạo ra những thay đổi lớn cho các gia đình rất nghèo, và trên thực tế, có thể giúp đỡ những gia đình này trong lúc khẩn cấp mà không làm cho họ bị nợ nần. Ngoài ra, các công việc phát triển của các tổ chức phi chính phủ cho những người nghèo có thể là:
 - ✓ Ghi âm và sản xuất những câu chuyện để đem bán (mỗi người kể chuyện được trả thù lao cho câu chuyện của mình)
 - ✓ Ghi lại bằng hình ảnh về một địa danh nào đó trong địa phương, sản xuất và đem bán (mỗi người vẽ tranh được trả thù lao cho tranh của mình)
 - ✓ Dân địa phương đào tạo những người khác về một kỹ năng cần thiết trên thị trường- vẽ, làm sân khấu, kể chuyện, nấu ăn, dệt ...
- Học bổng cho con em những gia đình nghèo có thể bổ sung vào thu nhập của gia đình vì như thế họ sẽ không lo phải trả một số hoặc tất cả phí học tập của con em mình. Bên cạnh đó, sự trợ giúp nói chung như kèm thêm sau giờ học, một nơi chốn an toàn để làm bài tập về nhà, hay những giúp đỡ để trẻ có thể hoàn thành được bài tập của mình với chất lượng tốt như những bạn khác – đó là những dịch vụ phi tài chính có thể xem xét đến.
- Đào tạo về các kỹ năng để cải thiện cuộc sống (sức khỏe, học đọc viết, học làm toán) đã là những hoạt động đi kèm rất thành công của các dự án tăng thu nhập.

3 MÔI TRƯỜNG CHÍNH SÁCH THUẬN LỢI

- Bất cứ một chương trình nào hỗ trợ người nghèo ở những vùng nông thôn đều đòi hỏi phải đánh giá đầy đủ về các yếu tố xã hội (bao gồm cả quyền sở hữu đất đai), cơ sở hạ tầng, chính trị và kinh tế (bao gồm sản phẩm, dịch vụ và thị trường vốn). Đánh giá này cho phép chương trình có thể đáp ứng được các vấn đề ở địa phương - những vấn đề có tác động đến khả năng giúp đỡ những người cần đến chương trình, đặc biệt là những người rất nghèo, và giúp họ thoát khỏi cảnh nghèo;
- Giải quyết vấn đề cơ sở hạ tầng (hệ thống điện, nước, đường xá,...) rất quan trọng đối với một cộng đồng nông thôn vùng sâu vùng xa. Do đây là một công việc khó, nên sự ủng hộ từ các nhà lập chính sách và cơ quan tài trợ có thể là một bước tiến có lợi để thay đổi bối cảnh mà trong đó một cộng đồng đang sinh sống. Các hoạt động tạo thu nhập cần cố gắng bao gồm cả những khía cạnh này.
- Phát triển cơ sở hạ tầng có tác động trực tiếp đến khả năng tồn tại của các doanh nghiệp vi mô. Do vậy, luôn luôn xem xét bối cảnh cơ sở hạ tầng và những khả năng “xây dựng” thông qua tổ chức cộng đồng bằng cách sử dụng lao động địa phương. Các ví dụ thành công với chi phí thấp gồm có:
 - ✓ Xây dựng các giếng khoan tiết kiệm được thời gian và công sức của phụ nữ;
 - ✓ Hệ thống cấp nước quy mô nhỏ cho một thôn để sinh hoạt và tưới tiêu tại vườn hộ;
 - ✓ Làm đường xá đi ra chợ;
 - ✓ Cải tạo hệ thống thủy lợi để tăng năng suất cây trồng;
 - ✓ Phát triển nguồn điện thay thế - hầm khí bio-gas, năng lượng mặt trời;
 - ✓ Xây dựng các cơ sở y tế và giáo dục tại khu vực nông thôn;

4 CÁC VẤN ĐỀ ĐAN XEN

- Việc hiểu biết về bối cảnh cộng đồng rất quan trọng đối với các dự án tạo thu nhập hiệu quả, điều này bao gồm cả những khía cạnh lịch sử và văn hoá như giới;
- Tiếp cận đến tất cả các khía cạnh của hoạt động tài chính vi mô sẽ làm tăng thêm quyền của người phụ nữ, trong khi vấn đề bất bình đẳng về giới được đề cập đến trong từng hoàn cảnh văn hoá.
- Đối với những người rất nghèo, hỗ trợ bằng phúc lợi xã hội có thể phù hợp hơn là tín dụng và ‘kinh doanh’
- Một cơ cấu quản lý phù hợp với bối cảnh rất quan trọng để đảm bảo tính hiệu quả.
- Thực tiễn quản lý của tổ chức thực thi cần phải mang tính chất “giống như kinh doanh”.
- Khả năng tiếp cận lâu dài và chắc chắn tới những dịch vụ tài chính đáng tin cậy và đã được thiết lập quan trọng hơn rất nhiều so với các hoạt động tín dụng rẻ tiền nhưng lại thiếu những điều kiện này;
- Lãi suất cần được tính theo mức giá thị trường kể cả đối với những tổ chức phi chính phủ nhỏ, và lãi suất có thể là một công cụ đối với tính bền vững của dự án, ít nhất là ở cấp hoạt động và tài chính.
- Trong khi các cơ quan tài trợ muốn rằng các dự án phải có tính bền vững, điều này không phải lúc nào cũng dễ dàng đạt được trong mọi bối cảnh đối với tất cả các nhóm khách hàng.

5 ĐẠT ĐƯỢC TÍNH BỀN VỮNG

- Tính bền vững về mặt thể chế:

- ✓ Xây dựng một chế độ quản lý tốt - tuyển vào ban những thành viên có năng lực và chuyên môn, có kinh nghiệm và cam kết với tổ chức;
 - ✓ Xây dựng một nhóm quản lý mạnh (không phải chỉ là 1 người) và đội ngũ cán bộ có năng lực;
 - ✓ Xây dựng các hệ thống thể chế mạnh – sách hướng dẫn về chính sách và hoạt động;
 - ✓ Xây dựng cơ chế thẩm định cán bộ;
 - ✓ Đảm bảo kế hoạch và phân bổ ngân sách cho các khoá định hướng lần đầu và cho đào tạo cán bộ định kỳ.
- **Tính bền vững về mặt hoạt động**
 - ✓ Tăng mức hoạt động - số lượng khách hàng và lượng tiền cho vay, sao cho không làm ảnh hưởng đến chất lượng và danh mục đầu tư;
 - ✓ Quản lý các chi phí giao dịch để không ảnh hưởng đến chất lượng chung của các dịch vụ và trách nhiệm của khách hàng;
 - ✓ Tăng phạm vi thu nhập từ các khoản vay bằng cách đảm bảo trả vốn đúng kỳ và tăng danh mục đầu tư vay;
 - **Tính bền vững về mặt tài chính**
 - ✓ Xây dựng một kế hoạch thực tiễn để nâng cao hiệu quả, chú trọng vào lợi nhuận của các hoạt động tài chính vi mô;
 - ✓ Xây dựng một kế hoạch dài hạn nhằm giảm bớt tính phụ thuộc vào các nhà tài trợ;
 - ✓ Chuyển dịch dần sang việc lấy nguồn vốn từ các khoản vốn vay mềm và các khoản vay thương mại.

6. BÀI HỌC THU ĐƯỢC TỪ CÁC TỔ CHỨC PHI CHÍNH PHỦ

- Các hoạt động phát triển cộng đồng do những người có kỹ năng thực hiện và có thể đào tạo lại cho các cán bộ cộng đồng, được nhận thấy là có ảnh hưởng tích cực lâu dài đối với những giải pháp phát triển tiềm năng có sự tham gia của người dân.
- Chỉ riêng những chương trình tín dụng thôi thì không hỗ trợ được những người dân nghèo nhất và yếu thế trong các cộng đồng nông thôn. Các dịch vụ trợ giúp và chương trình xã hội là rất cần thiết ngay từ ban đầu, và luôn luôn là cần thiết, chỉ có khoảng 10% người dân là thực sự có thể chuyển sang các hoạt động tín dụng và kinh doanh. Vì lợi ích của cả các hội viên và tổ chức, một yếu tố quan trọng của bất kỳ một dự án tạo thu nhập nào là tiết kiệm.
- Những người nghèo nhất nói rằng họ muốn có công ăn việc làm (chẳng hạn như công việc ổn định) chứ không muốn tín dụng (nợ nần). Đôi khi, những đợt đánh giá thị trường cùng với những khảo sát về các vấn đề về khác cho thấy tiềm năng giá trị tăng thêm của các doanh nghiệp. Những chuyên gia tư vấn giỏi nhất có thể hoàn thành việc đánh giá như vậy là những doanh nghiệp tư nhân chứ không phải cán bộ của các Tổ chức phi chính phủ.
- Tại một số nước, các hợp tác xã và các hình thức doanh nghiệp cộng đồng khác đã chứng tỏ được sự thành công. Các hợp tác xã hoặc doanh nghiệp này có thể được thành lập bởi các cộng đồng nghèo, với các cộng đồng nghèo hoặc cho các cộng đồng nghèo bằng cách tạo công ăn việc làm cho những người muốn đi làm công ăn lương cùng với những thành viên khác trong cộng đồng muốn làm công tác quản lý để có lợi nhuận, và chấp nhận rủi ro có liên quan. Vốn ban đầu cho các doanh nghiệp cộng đồng dành cho những người nghèo và cho đào tạo một số kỹ năng cụ thể, quản lý, tiếp thị, v.v... là rất cần thiết.
- Một vấn đề tồn tại trong hầu hết mọi dự án phát triển doanh nghiệp vi mô cho người nghèo là “sản phẩm” (dịch vụ hoặc hàng hoá) được phát triển trước tiên. Nghiên cứu thị trường phải là bước làm đầu tiên đối với bất cứ một doanh nghiệp thương mại nào và sau đó là phát triển sản phẩm nhằm đảm bảo các nỗ lực sẽ không vô ích;
- Việc các cán bộ của các tổ chức phi chính phủ, các cán bộ cộng đồng và các chuyên gia tư vấn bỏ qua nhiều khía cạnh của hoạt động tạo thu nhập và xoá đói giảm nghèo đã được đề cập đến như là những cản trở cho sự tiến bộ. Bài học của các tổ chức phi chính phủ thực hiện những dự án xoá đói giảm nghèo và những dự án cho người nghèo là cần thiết phải cập nhật các bài học thực hiện tốt nhất thông qua internet và các nguồn thông tin khác trên mạng lưới quốc tế. Các

thành viên của cộng đồng và các khách hàng của các dự án cũng cần tiếp cận được đến những nguồn thông tin này, và cần được khuyến khích tự giáo dục mình. Việc sử dụng chuyên gia tư vấn có thể là cần thiết đối với các hoạt động kỹ thuật trong những thời điểm nhất định. Nhân sự của dự án và bản thân cộng đồng cần xây dựng cho mình một thư viện kiến thức, chuyên môn và công cụ riêng cho tương lai. Không hiểu biết là một sự cản trở để đạt được tiến bộ. Những người tham gia vào công tác xoá đói giảm nghèo cần được cập nhật thông tin về những hoạt động điển hình thông qua internet và các mạng lưới quốc tế khác.

- Khi con cái của những gia đình nghèo gặp phải nguy cơ, chỉ riêng vốn tín dụng không thể giải quyết được. Những bậc phụ huynh nghèo, đặc biệt là những người mẹ, không có thì giờ để phát triển doanh nghiệp hay thậm chí để buôn bán vặt nếu họ sống trong hoàn cảnh nghèo khó, con cái họ bị bệnh tật hay không có một hỗ trợ nào. Sức khỏe, dinh dưỡng, giáo dục và vốn xã hội cho trẻ em ban đầu được nhận thấy là quan trọng hơn nhiều, và có thể làm giảm bớt gánh nặng cho những người bố, người mẹ, cho phép họ được tự do lựa chọn (trong khả năng có thể) những hoạt động cải thiện đời sống.

7 GỢI Ý CHO CÁC CÁN BỘ DỰ ÁN ĐANG LÀM VIỆC VỚI/THÔNG QUA CÁC HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH VI MÔ

7.1 Tổng quát

- Đọc và làm quen với tất cả những nội dung đang được quốc tế thảo luận về tài chính vi mô, bao gồm các hệ thống khác nhau đang được sử dụng. Xây dựng ý tưởng riêng của bạn từ những vấn đề đã được quốc tế đặt ra để xác định xem khách hàng của bạn và cộng đồng của họ hợp với những nội dung nào nhất. Từ đó, bạn sẽ tránh được những lỗi đơn giản nhưng phổ biến (mà các tổ chức phi chính phủ thường mắc) làm người dân lâm vào cảnh nợ nần. Bạn phải có khả năng phân biệt được các khoản vay cho những người rất nghèo (cho vay xoá đói giảm nghèo) với các món vay cho người dân để họ thành lập doanh nghiệp nhỏ (cho vay doanh nghiệp), để từ đó làm việc sao cho đạt được lợi ích tốt nhất cho từng loại khách hàng.
- Xây dựng cho mình các kỹ năng về phát triển cộng đồng, nghiên cứu thị trường và sản phẩm, phát triển kinh doanh, và cùng với khách hàng, tự cho mình những kinh nghiệm sẵn sàng chấp nhận rủi ro để có được một mức độ thấu cảm với cộng đồng. Nếu không có thời gian để làm điều này, thì thuê một chuyên gia có kinh nghiệm có thể hiểu được và bản thân đã gặp rủi ro trong kinh doanh (có thể là một nhà kinh doanh nào đó trong cộng đồng).
- Hiểu biết về môi trường xung quanh bạn - Trước khi lập kế hoạch, bạn cần tìm hiểu xem có những cơ quan nào khác đang hoạt động trong khu vực và ở cấp nào (thôn, xã, trung ương). Bắt cứ TCTCVM, tổ chức phi chính phủ, nhóm đào tạo, tổ chức hỗ trợ của chính phủ và những thành viên thông thạo trong cộng đồng và các kỹ năng của họ, tất cả đều có thể giúp cho khách hàng của bạn. Việc thúc đẩy các khách hàng sử dụng các dịch vụ chuyên môn hiện có còn tốt hơn nhiều so với việc lập ra những dịch vụ mới. Trong kế hoạch nghiên cứu của bạn cũng cần bao gồm một cuộc nghiên cứu về các thị trường vốn khác nhau, chính thức và không chính thức (những nơi khác mà người dân vay vốn) trong vùng dự án của bạn.

7.2 Phi tài chính

- Hỗ trợ phi tài chính cần phải được xem xét trước khi xây dựng những hoạt động sẽ tạo ra các khoản nợ. Cho đến khi có được những yếu tố cơ bản cho sự tồn tại trong suốt cả năm, sẽ không có gì thay đổi trong cuộc sống của người dân nghèo. Coi cơ sở hạ tầng, các khoản thanh toán không cố định, học bổng,... là những bước đầu tiên và luôn đưa việc đào tạo và phát triển cộng đồng vào thành một phần của các dịch vụ phi tài chính.

7.3 Tiết kiệm

Tiết kiệm là một công cụ quan trọng đối với mọi người, đặc biệt là những người nghèo. Do vậy, bước đầu tiên là xây dựng tiết kiệm trước khi làm tín dụng (nếu như sẽ triển khai hoạt động tín dụng). Riêng các khoản tiết kiệm đã có thể là một hoạt động có giá trị và cũng cần phải được bổ sung đi

kèm với những hoạt động tạo thu nhập khác. Tiết kiệm cũng là một phần chính của hoạt động tài chính vi mô.

7.4 Tín dụng

- Mặc dù tín dụng chắc chắn có một vị trí trong chương trình xoá đói giảm nghèo, nhưng không thể xem tín dụng như là một hoạt động duy nhất có thể đưa một cá nhân/gia đình ra khỏi cảnh đói nghèo. Những hệ thống tín dụng phù hợp với một số người nghèo, những người đã và đang buôn bán nhỏ, có người nhà tham gia lao động và đang phát triển kinh doanh. Hãy xem tín dụng như là một công cụ được sử dụng tốt nhất, như là một phần của một “gói” các hoạt động. Hãy nhớ rằng tín dụng là món nợ và món nợ có thể làm hỏng đời sống của những người đã từng sống trong cảnh đói nghèo.
- Nếu hoạt động tài chính vi mô được đưa vào chương trình, thì cần phát triển kỹ năng quản lý cho cộng đồng và làm theo những cách thực hiện tốt điển hình về lãi suất, quy mô và tiết kiệm. Chỉ nên xem xét thực hiện một chương trình tài chính vi mô khi mà các khách hàng đã đạt tới một mức độ an toàn về mặt kinh tế (dù vẫn còn yếu) để có thể tận dụng được nó.
- Đưa tín dụng đến với những người nghèo theo cách mà ngân hàng Grameen thực hiện ban đầu - món vay nhỏ với những khoản thanh toán ngắn hạn phù hợp (hàng ngày, hàng tuần) để thích hợp với ý tưởng kinh doanh cụ thể của khách hàng. Nhớ rằng việc làm tốn nhiều thời gian nhưng đối với người nghèo, đó là một thành phần thiết yếu trong sự thành công sau này của họ. Và các khoản tín dụng này phù hợp với hoàn cảnh của bạn. Chuyển sang khoản vay tín dụng dài hạn lớn hơn khi thích hợp.

7.5 Phát triển doanh nghiệp

- Trước khi đề xuất hoạt động kinh doanh ở bất cứ thể loại nào, cần hoàn thành việc nghiên cứu thị trường và biết chính xác tiềm năng của tất cả mọi sản phẩm/dịch vụ có thể thực hiện... và hơn thế nữa. Có thể là sản xuất ‘nhiều hơn’ (hay đưa ra các sản phẩm mới) có thể tạo ra thu nhập vì không có cạnh tranh hoặc vì tính độc nhất của sản phẩm trên địa bàn. Tiến hành phân tích chi phí cùng với các khách hàng trước khi đưa ra quyết định về loại hình kinh doanh. Họ cần phải có thông tin đầy đủ về cung và cầu và tác động đối với giá cả.
- Mở rộng ý nghĩ của khách hàng, vượt qua những điều họ đã biết để đạt được những khả năng khác, đặc biệt là các sản phẩm có ‘giá trị gia tăng’. Ví dụ ngoài cá tươi, có thể sản xuất các sản phẩm từ cá. Thực hiện công tác tiếp thị với khách hàng.

7.6 Những gợi ý khác

- Đầu tiên, hãy xây dựng một chương trình thông qua từ ngữ bạn dùng. Hãy nói về “khách hàng” thay vì “đối tượng hưởng lợi”, “tài chính vi mô” thay vì “tín dụng”, gọi các hoạt động kinh tế là “kinh doanh vi mô” chứ không phải là “tạo thu nhập”. Thay vì “xoá đói giảm nghèo”, hãy dùng từ “bảo đảm kinh tế”. Nói cách khác, hãy nâng cao vị trí của những người sẽ làm việc cùng với bạn bằng cách sử dụng từ ngữ phù hợp (điều chỉnh theo cách phù hợp nhất với ngôn ngữ nói hàng ngày vẫn được dùng trong vùng)
- Xem xét những ảnh hưởng, tác động về giới của bất cứ hoạt động nào mà bạn giới thiệu. Có những tác động/ảnh hưởng về giới cần được suy nghĩ và giải quyết trước khi bắt đầu, chẳng hạn như tăng gánh nặng công việc và gánh nặng nợ nần cho phụ nữ trong khi họ đang phải chịu nhiều trách nhiệm gia đình, hay loại bỏ một người đàn ông hoàn toàn khỏi quá trình đưa ra quyết định bằng cách triển khai những hoạt động “chỉ dành cho phụ nữ”.
- Khi việc thực hiện hoạt động (chẳng hạn như cho phụ nữ vay vốn) có thể gặp trở ngại bởi những quan điểm văn hóa truyền thống, phải đảm bảo rằng bạn phát triển nhận thức về những quan điểm này trong chính bản thân cộng đồng trước khi xúc tiến hoạt động. Cần phải hiểu về những thái độ, quan điểm này và những nguồn gốc của chúng để mọi người có thể chuyển sang những ý tưởng mới và chấp nhận những cách làm mới. Thay đổi thái độ đòi hỏi các kỹ năng về phát triển cộng đồng và thay đổi thái độ trong các kỹ năng giao tiếp.

Tài liệu tham khảo

Nếu muốn biết thêm thông tin, xin vui lòng tham khảo tài liệu dự án ILO sắp được xuất bản có tên *“Các hoạt động can thiệp về tài chính vi mô: Công cụ phòng chống những hình thức lao động trẻ em tồi tệ nhất, bao gồm cả nạn buôn bán người” (TIA-3)*.