



Để kinh doanh hiệu quả hơn: hội thảo chuỗi thị trường

March 2005



This tool was written by: Le Thi Phi, l.t.ph@hn.vnn.vn

Tóm tắt

Chúng tôi xây dựng công cụ này để các cơ quan nhà nước, các tổ chức nghiên cứu, các doanh nghiệp, các tổ chức phi chính phủ và chương trình phát triển nông thôn sử dụng như là một phương pháp hỗ trợ sinh kế cũng như tăng quyền cho các tiểu nông và tiểu thương vùng cao. Công cụ mô tả chi tiết cách tổ chức hội thảo như là một diễn đàn, nơi mà đại diện của các tiểu nông, của người buôn bán, vận chuyển, chế biến và xuất khẩu các sản phẩm vùng cao có thể chia sẻ và nâng cao hiểu biết về thị trường, các chính sách lưu thông sản phẩm, nói lên những bức xúc và nguyện vọng, đóng góp ý kiến cho các chính sách của nhà nước và tình trạng thực thi các chính sách này.

Hội thảo chuỗi thị trường là gì?

Hội thảo chuỗi thị trường là cơ hội để đại diện của các nhóm người tham gia chuỗi thị trường sản phẩm – từ người sản xuất và chế biến đến các nhà quản lý, lập sách, thực thi chính sách – cùng thảo luận các vấn đề chung có liên quan đến thị trường, sử dụng đất, quản lý tài nguyên, việc làm, công nghệ sản xuất, chính sách thương mại vv . . .

Có thể tổ chức hội thảo chuỗi thị trường để thảo luận về một hay cả nhóm sản phẩm. Ví dụ, hội thảo cho cà phê, chè hoặc cao su – những sản phẩm có tầm kinh tế quan trọng cho cả một vùng hay cho cả quốc gia. Hội thảo cũng sẽ rất có ích đối với một hoặc cả nhóm sản phẩm mà giá trị kinh tế rất nhỏ đối với quốc gia nhưng hết sức quan trọng cho các hộ nghèo ở một vùng.

Hướng dẫn trong phần dưới đây được xây dựng dựa trên thử nghiệm ở vùng cao của Việt Nam (hộp 1). Các đồng nghiệp từ Nê pal và Pa-ki-stan có nhận xét về bối cảnh tương tự ở đất nước họ.

Hộp 1. Các chuỗi thị trường ở vùng cao Việt Nam

Phần lớn các sản phẩm miền núi là lâm sản: gỗ và các lâm sản phụ. Miền núi có một số các đặc điểm riêng như địa hình đa dạng, cơ sở hạ tầng kém, dân cư đa số là các dân tộc thiểu số với văn hóa và ngôn ngữ khác nhau, trình độ văn hóa và cơ hội tiếp cận thông tin thị trường hạn chế. Nhiều sản phẩm hàng hóa rất quan trọng đối với thu nhập hộ nhưng quá nhỏ bé đối với kinh tế quốc dân. Ngoài ra, hầu hết người tham gia trực tiếp chuỗi thị trường là các tiểu nông và tiểu thương.

Hội thảo chuỗi thị trường để làm gì?

Hội thảo chuỗi thị trường là một biện pháp hiệu quả để cải thiện đời sống của nông dân và các tiểu thương. Đối với người nông dân, hội thảo là cơ hội để chia sẻ thông tin, nâng cao hiểu biết về thị trường và các chính sách thương mại, là phương tiện để nói lên các khó khăn và nguyện vọng, là dịp hiếm có để đóng góp ý kiến xây dựng và thực thi chính sách.

Đối với các nhà quản lý và lập sách, hội thảo là cơ hội để tìm hiểu:

- Chính sách phát triển nông thôn đã được thực hiện như thế nào- có hiệu quả ở cấp cơ sở không? Có những hạn chế gì?
- Nông dân và các tiểu thương có biết các chính sách này không ?
- Họ có nguyện vọng và đề xuất gì để giảm thiểu các hạn chế trong chính sách?

Các cơ quan có liên quan đến phát triển nông thôn và các dự án xóa đói giảm nghèo, phát triển lâm nghiệp, bảo tồn và các tổ chức khác cũng có thể sử dụng hội thảo như là một công cụ để xác định các vấn đề của nhóm đối tượng, nhu cầu bức xúc của họ cũng như hiệu quả của các hỗ trợ và cần phải làm gì để cải thiện.

Xung đột về lợi ích giữa người sản xuất và các tiểu thương với các doanh nghiệp chế biến là rất thường xuyên. Hội thảo chuỗi trường là một diễn đàn hữu ích để họ đối thoại và giải quyết các mối bất đồng liên quan đến các vấn đề như hợp đồng mua, giá cả, sử dụng lao động.

Các nghiên cứu chính sách cũng không phải thường xuyên cập nhật được các ưu tiên của người dân. Các tổ chức nghiên cứu có thể sử dụng hội thảo để trực tiếp thảo luận với một loạt các đối tác có liên quan.

Tuy nhiên, không phải tất cả các cá nhân/tổ chức đều được hưởng lợi từ hội thảo chuỗi thị trường. Có thể có các doanh nghiệp lớn được độc quyền trong kinh doanh hoặc trong sở hữu đất đai, hoặc các cá nhân có quyền lực trong lập sách hoặc hành sách. Những đối tượng này có thể hợp tác để lạm dụng quyền lực của họ hoặc sử dụng các yếu điểm của chính sách để phục vụ lợi ích riêng của họ. Vì vậy, họ có thể không mong muốn có hội thảo và tìm cách ngăn cản trở. Ngoài ra, hội thảo chuỗi thị trường có thể phải đối mặt với bệnh quan liêu của các quan chức/cán bộ giám sát hoặc thực thi chính sách. Vì họ có quyền lực và hiểu biết nên họ có thể là cản trở lớn cho việc tổ chức hội thảo thành công.

Ai có thể tổ chức hội thảo chuỗi thị trường ?

Hội thảo có thể tổ chức bởi:

- Chính quyền địa phương
- Các doanh nghiệp
- Các NGO
- Các chương trình phát triển nông thôn
- Các cơ quan nghiên cứu

Tổ chức có quyền lực cao sẽ đảm bảo tốt cho sự tham gia của các thành phần/ cá nhân – những người không thích hội thảo diễn ra. Ví dụ: nếu hội thảo được tổ chức bởi chính quyền huyện hoặc tỉnh thì sự tham gia sẽ đông đủ và các kết quả của hội thảo sẽ được quan tâm để thực hiện hơn. Nếu hội thảo được tổ chức bởi các cơ quan/tổ chức khác thì cần có sự hỗ trợ của chính quyền cấp cao nhất ở địa phương.

Phương pháp tổ chức hội thảo

Toàn bộ quá trình hội thảo được chia làm 4 giai đoạn: lập kế hoạch, tiến hành hội thảo, hoạt động sau hội thảo và đánh giá tác động hội thảo.

1. Lập kế hoạch

1.1 Các thông tin cơ bản về chuỗi thị trường

Cần có các thông tin cơ bản về chuỗi thị trường có liên quan đến vùng sản xuất, sản lượng, giá trị kinh tế, số hộ hoặc người tham gia sản xuất, buôn bán và chế biến. Ngoài ra, các thông tin về chính sách hỗ trợ của nhà nước và các chương trình dự án phát triển nông thôn, các hạn chế và tiếp thị sản phẩm cũng rất quan trọng.

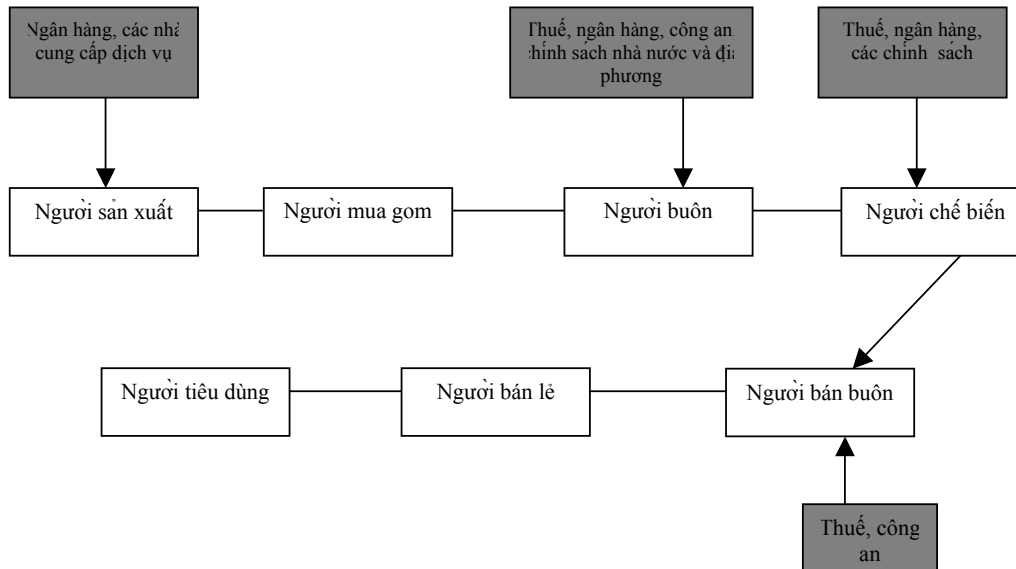
Phương pháp phân tích thị trường rất tốt cho việc thu thập các thông tin này. Đây là phương pháp được xây dựng trên cơ sở của phương pháp phân tích chuỗi thị trường nói chung. Các bước được mô tả ở đây là dựa theo các tài liệu sẵn có, nhưng cải biên cho phù hợp với bối cảnh của Việt Nam.

Phương pháp mô tả cơ cấu thị trường của một hoặc một nhóm sản phẩm, sản phẩm được chuyển từ người sản xuất đến người tiêu dùng như thế nào, dòng thông tin được truyền tải theo chuỗi ra sao, các thành phần tham gia ở mỗi mắt xích và vai trò/ảnh hưởng của họ đối với các thông số quan trọng như giá cả, lợi nhuận thu được, thông tin vv . .

Chuỗi thị trường của sản phẩm có thể ngắn với ít thành phần tham gia hoặc rất dài và phức tạp với nhiều thành phần trực tiếp và gián tiếp tham gia.

Thành phần trực tiếp là những thành viên của chuỗi thị trường mà nhờ họ sản phẩm được lưu thông. Họ là người sản xuất, buôn bán, vận chuyển, chế biến, bán buôn, bán lẻ. Các thành phần gián tiếp là cá nhân hoặc tổ chức có ảnh hưởng đến lưu thông sản phẩm của sản phẩm. Họ có thể là các nhà lập sách, các nhà quản lí, thực thi chính sách, ngân hàng vv . .

Sơ đồ dưới đây mô tả chuỗi thị trường của sản phẩm



Phương pháp bao gồm các bước sau:

- Xây dựng các câu hỏi nghiên cứu. Điều này là hết sức quan trọng vì đây sẽ là kim chỉ nam trong suốt quá trình điều tra. Các câu hỏi phải bao trùm toàn bộ các vấn đề có liên quan để đạt được các mục tiêu nghiên cứu.
- Lựa chọn địa điểm. Không thể tiến hành nghiên cứu trên diện rộng mà chỉ có thể trên một điểm nghiên cứu đại diện. Để chọn điểm đại diện, cần đưa ra một bộ tiêu chí dựa trên mục tiêu và phạm vi nghiên cứu. Các tiêu chí này có thể gồm: đặc điểm dân cư, mức độ nghèo, có các sản phẩm hàng hóa, giao thông không quá khó khăn, tài nguyên thiên nhiên vv . .
- Chọn đối tác. Chọn tổ chức địa phương có chức năng liên quan đến lĩnh vực nghiên cứu là phù hợp nhất. Cần liên hệ với tổ chức để có sự thỏa thuận chính thức.
- Hợp chuẩn bị. Cần tổ chức một cuộc họp trong 1-2 ngày với đối tác để thảo luận về phương pháp nghiên cứu, phân công nhiệm vụ, lập kế hoạch. Thời gian cần cho lập kế hoạch, viết báo cáo và chuẩn bị mọi cơ sở vật chất cho hội thảo khoảng 3-4 tuần.
- Chọn huyện để điều tra. Cần chọn huyện đại diện để thu hẹp phạm vi điều tra. Số huyện điều tra phụ thuộc vào điều kiện cụ thể của từng vùng. Đối tác có trách nhiệm cung cấp các thông tin cần thiết cho việc lựa chọn và để cho khách quan, cần xây dựng một bộ tiêu chí chọn huyện.
- Chọn xã. Số xã cần chọn cho điều tra phụ thuộc vào điều kiện cụ thể của huyện, song tối thiểu phải là 2. Vì xã được lựa chọn phải đại diện cho các xã còn lại nên cần phải có tiêu chí lựa chọn.
- Lựa chọn xã như thế nào? Cần gặp cán bộ các phòng ban của huyện như là: phòng kế hoạch, thống kê, nông nghiệp và phát triển nông thôn để thu các thông tin về điều kiện dân sinh kinh tế của các xã, bản đồ huyện và ý kiến của họ về chọn xã. Quyết định chọn xã cuối cùng sẽ dựa trên các số liệu dân sinh kinh tế của từng xã và ý kiến của cán bộ huyện.

- h. Chọn sản phẩm. Tiêu chí chọn sản phẩm đại diện bao gồm: giá trị kinh tế của sản phẩm đối với xã, số hộ tham gia gây trồng và thu hái sản phẩm.
- i. Tiếp theo là gặp gỡ các lãnh đạo xã để có các thông tin về các sản phẩm hàng hóa, giá trị kinh tế và việc làm đối với xã và các hộ, lịch sử hình thành thị trường của sản phẩm, và cuối cùng là lựa chọn sản phẩm để nghiên cứu có dân tham gia.
- j. Nghiên cứu chuỗi thị trường của sản phẩm. Có thể bắt đầu điều tra từ người sản xuất và kết thúc ở khâu bán buôn hoặc bán lẻ hoặc xuất khẩu, tùy thuộc vào từng sản phẩm cụ thể. Cần chuẩn bị một biểu câu hỏi về các vấn đề:
 - Sản phẩm trở thành hàng hóa ở xã từ bao giờ? Tại sao người dân lại chọn sản phẩm để kinh doanh? Tiêu thụ sản phẩm ra sao? Giá cả và sự biến động, lí do? Lợi nhuận? Các khó khăn và giải pháp? Hỗ trợ từ phía nhà nước?
 - Có bao nhiêu người mua gom/buôn/nhà xuất khẩu/ chế biến trong chuỗi thị trường của sản phẩm? Giá mua và giá bán? Biến động giá trong quá khứ, hiện tại và xu hướng trong tương lai, các nguyên nhân? Các loại chi phí (thuế, vận chuyển, thuê lao động, lưu kho, hao hụt, lệ phí và các loại khác) và lợi nhuận? Tại sao họ lại chọn kinh doanh sản phẩm này và đã kinh doanh trong bao lâu? Những khó khăn trong gia nhập chuỗi thị trường? Vấn đề đang phải đối mặt? Các giải pháp cho mỗi vấn đề?
- k. Xử lí số liệu. Có thể sử dụng bảng hoặc sơ đồ về chuỗi thị trường để mô tả sản phẩm lưu thông theo chuỗi như thế nào, có những thành phần nào tham gia ở mỗi mắt xích và chức năng/ảnh hưởng của họ, các loại phí (chính thức và không chính thức), giá mua và bán, khoảng cách giữa các mắt xích, thời gian phải chi, lợi nhuận thu được vv. . .
- l. Tổng quan chính sách. Cần tóm tắt các chính sách liên quan đến phát triển và lưu thông sản phẩm. Việc này phải thực hiện trước khi phân tích số liệu
- m. Phân tích số liệu. Nên xếp tất cả các bảng và sơ đồ với nhau, sau đó dùng bảng tóm tắt các chính sách để xác định mối liên quan giữa các chính sách và hạn chế, lỗ hổng giữa chính sách ban hành và thực tế thực thi. Như vậy sẽ xác định các hạn chế chung và hạn chế riêng nếu dễ hơn.

1.2 Liệt kê các đại biểu tiềm năng

Để lựa chọn được các đại biểu thì cần có mục tiêu và qui mô hội thảo rõ ràng. Nếu mục tiêu hội thảo là tăng giá trị kinh tế của gỗ rừng trồng, các đại diện của người sản xuất có thể là các điền chủ và các doanh nghiệp rừng. Ngược lại, nếu mục tiêu là tăng cường tiếp thị cho các sản phẩm thu hái tự nhiên thì các đại diện của khâu sản xuất là các tiểu nông, người hái lượm, các mắt xích tiếp theo là người mua gom và các tiểu thương.

Số lượng người buôn bán (mua gom, vận chuyển, bán buôn) và chế biến của chuỗi thị trường ở một huyện thường nhỏ nên có thể đưa tất cả họ vào danh sách. Tất cả các cơ quan/tổ chức nhà nước có tác động đến thị trường sản phẩm cần được liệt kê trong danh sách đại biểu.

1.3 Liên hệ với các đại biểu tiềm năng

Phần lớn các thành phần của chuỗi thị trường là các tiểu nông và tiểu thương có trình độ văn hoá thấp, hạn chế về ngôn ngữ, ít có cơ hội tham gia các cuộc hội họp lớn nên thường có mặc cảm tự ti, e dè. Ngoài ra, sự có mặt của các cán bộ nhà nước (chủ yếu là những người thừa hành chính sách) dễ làm cho họ lo cho việc kinh doanh của họ có thể bị ảnh hưởng. Vì vậy, cần gặp gỡ với họ để tìm hiểu xem họ có sẵn sàng tham gia không. Kết quả của cuộc gặp có thể ghi thành bảng. Ví dụ:

TT	Tên	Giới	Nghề nghiệp	Địa chỉ	Dân tộc	Mong muốn tham gia

1.4 Lập danh sách đại biểu chính thức

Hai tiêu chí cần quan tâm để dễ điều hành hội thảo là: số lượng đại biểu (khoảng 30-50 người) và tính đại diện của đại biểu. Trong thực tế, các tiểu nông và người mua gom thường bị bỏ qua và chỉ có các lâm trường và doanh nghiệp chế biến lớn được mời, vì vậy cần lưu ý để tránh điều này.

1.5 Chuẩn bị hội thảo

Các bước chuẩn bị cũng tương tự như mọi hội thảo khác. Một số vấn đề cần quan tâm trong tổ chức hội thảo chuỗi thị trường sản phẩm là :

- Khi gửi giấy mời và chương trình họp cần gửi kèm danh sách các đại biểu và các tài liệu cơ bản của hội thảo (báo cáo điều tra thị trường, tóm tắt các chính sách phát triển thương mại). Các đại biểu cần nhận được giấy mời trước hội thảo khoảng 2 tuần. Các báo cáo gửi cho tất cả các đại biểu, kể cả người có trình độ văn hoá thấp.
- Duy trì liên lạc với các đại biểu để đảm bảo là họ nhận được giấy mời và khẳng định sự tham gia của họ
- Vì giao thông liên lạc kém, một số đại biểu có thể không nhận được giấy mời. Danh sách đại biểu gửi kèm có thể có ích vì người không nhận được giấy mời có thể có thông tin từ người khác. Ngoài ra, tên các của bạn bè hoặc họ hàng trong danh sách đại biểu sẽ khích lệ những ai còn do dự tham gia hội thảo.

2. Tiến hành hội thảo

Sự điều hành

Kỹ năng điều hành tốt là cần thiết vì các đại biểu rất khác nhau về trình độ văn hoá, ngôn ngữ, mối quan tâm và lợi ích. Cán bộ trợ giúp phải khéo léo và trung lập trong giải quyết các mối bất đồng để đi đến các thoả thuận chung. Nhiệt tình, kiên nhẫn lắng nghe đại biểu, nhạy cảm về giới và văn hoá dân tộc sẽ rất có ích.

Bầu không khí vui vẻ thân mật phải được xây dựng ngay từ đầu hội thảo. Các câu hỏi và vấn đề đặt ra phải rõ ràng và dễ hiểu. Tránh các diễn văn và báo cáo dài được trình bày bằng các thiết bị hiện đại. Khi thảo luận nhóm, nên chia các đại biểu tham gia trực tiếp chuỗi thị trường theo mối quan tâm chung của họ. Ví dụ: nhóm người sản xuất, nhóm chế biến và buôn bán. Các đại biểu đại diện cho các cơ quan ban ngành sẽ tham gia nhóm mà họ có nhiều ảnh hưởng nhất. Ví dụ: cán bộ phát triển nông thôn thì tham gia nhóm sản xuất, còn đại biểu công an tham gia nhóm buôn bán vận chuyển hàng.

Cần quán triệt mục tiêu và kết quả mong đợi của hội thảo để từ đó đặt câu hỏi thảo luận cho các nhóm. Một số câu hỏi sau đây có thể sử dụng:

- Anh/chị biết gì về các chính sách phát triển miền núi?
- Anh/chị có khó khăn gì trong kinh doanh (sản xuất, tiêu thụ, buôn bán, chế biến sản phẩm)
- Chính quyền địa phương đã làm gì để giúp anh/chị trong kinh doanh?
- Cần làm gì để cải thiện tình hình?

Kết quả thảo luận là nhận thức về chính sách và thông tin thị trường của các thành viên hội thảo được nâng cao, các hạn chế được xác định và các giải pháp cho mỗi hạn chế cũng như biện pháp thực hiện được đề xuất. Vì vậy, tất cả câu hỏi thảo luận phải dễ hiểu và dẫn dắt đến kết quả mong đợi này.

3. Các hoạt động tiếp theo

Báo cáo tổng kết hội thảo cần được trình bày dưới hai dạng: tóm tắt và biên bản. Báo cáo tóm tắt là để gửi cho các cán bộ quản lý – những người luôn bận rộn và có thể không có thời gian để đọc báo cáo dài. Kết quả hội thảo cần gửi ngay cho các đại biểu và các cá nhân/tổ chức có liên quan.

Sau khi báo cáo đã gửi, cần liên hệ để kiểm tra xem họ đã nhận được báo cáo chưa. Đây cũng là cách nhắc nhở để các cá nhân/tổ chức có tác động quan trọng đến thị trường có tinh thần trách nhiệm hơn đối với các khuyến nghị và đề xuất của hội thảo.

4. Đánh giá tác động của hội thảo

Trong thực tế, bước đánh giá tác động thường bị bỏ qua, song đây là một bước cần thiết không chỉ để rút kinh nghiệm mà còn là một biện pháp nhắc nhở các cơ quan có liên quan đến thị trường có trách nhiệm đối với các khuyến nghị của hội thảo. Đánh giá cần xác định xem các cơ quan có liên quan có nhận được các khuyến nghị không, suy nghĩ của họ về các khuyến nghị này và họ đã làm gì hoặc có kế hoạch gì để giảm thiểu các hạn chế. Đối với người sản xuất và tiểu thương, cần tìm hiểu xem các kết quả của hội thảo có được phổ biến rộng rãi trong cộng đồng, họ nghĩ gì về hội thảo, chính quyền địa phương đã làm gì để loại bỏ các hạn chế, có những thay đổi gì trong thị trường nhờ tác động của hội thảo và các đề xuất của họ nhằm thực hiện các khuyến nghị của hội thảo.

Hội thảo chuỗi thị trường ở tỉnh Quảng Ninh, Việt Nam

Trung tâm nghiên cứu Lâm đặc sản đã phối hợp với sở NN&PTNT Quảng Ninh tổ chức một loạt các hội thảo trong tỉnh Quảng Ninh. Mục tiêu hội thảo là tạo điều kiện để các thành phần của tất cả các mắt xích của chuỗi thị trường và của các huyện gặp gỡ để chia sẻ các kinh nghiệm, các hạn chế và cơ hội trong lưu thông sản phẩm, đồng thời đề xuất các giải pháp cải thiện thị trường vùng cao.

Trước khi tiến hành hội thảo cả hai bên đã có một cuộc họp để thỏa thuận về phân chia trách nhiệm và lựa chọn điểm điều tra. Sở NN&PTNT Quảng Ninh chịu trách nhiệm tóm tắt các chính sách do trung ương, tỉnh và các huyện ban hành, trong đó bao gồm chính sách thuộc 4 nhóm: a) Gây trồng; b) Thu hoạch và chế biến sản phẩm vùng cao; c) Lưu thông; d) Các chính sách có tác động gián tiếp.

Trung tâm nghiên cứu Lâm đặc sản chịu trách nhiệm nghiên cứu thị trường và đã tiến hành các bước như đã mô tả ở phần phân tích thị trường. Điều tra được tiến hành tại 4 huyện (Hoành Bồ, Ba Chẽ, Đầm Hà và Bình Liêu). Bốn huyện này đại diện cho 7 huyện miền núi của tỉnh về các sản phẩm hàng hóa, điều kiện tự nhiên và dân sinh kinh tế. Số xã chọn để điều tra ở mỗi huyện là 2. Mười sản phẩm và nhóm sản phẩm được chọn để nghiên cứu chuỗi thị trường là: gỗ, các dược liệu, tre, dầu nhựa, quế, hồi, địa liền, mía, gạo và lạc.

Dựa trên kết quả điều tra, ba sản phẩm được lựa chọn làm chủ đề cho hội thảo là quế, gỗ và tre vì đây là những sản phẩm có tầm quan trọng kinh tế đối với sinh kế của người dân và vì một loạt các hạn chế trong chuỗi thị trường của các sản phẩm này.

Hai hội thảo đã được tổ chức ở cấp huyện và một ở cấp tỉnh

	Huyện	Tỉnh
Lập kế hoạch		
Xác định các thành phần tham gia chuỗi thị trường và đặc điểm của họ	<p>Phương pháp phân tích thị trường đã được sử dụng.</p> <p>a) Các thành phần tham gia trực tiếp</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đại diện người sản xuất được chọn từ các xã điều tra. Họ là người gây trồng hoặc khai thác sản phẩm rừng từ các nhóm dân tộc khác nhau. - Người mua gom, buôn bán vận chuyển và chế biến nhỏ, mới bắt đầu kinh doanh hơn một thập kỉ qua - Các doanh nghiệp nhà nước xuất khẩu 	Tương tự

	<p>và chế biến tre, một số các doanh nghiệp xuất khẩu quế tự nhân. Phần lớn người chế biến gỗ là địa phương với qui mô nhỏ</p> <p>b) Các thành phần gián tiếp: Kiểm lâm, phòng NN&PTNT, phòng thuế, thương mại và tài chính, lâm trường, UBND huyện</p>	
Lập danh sách các đại biểu tham gia	<p>Các thành phần tham gia trực tiếp:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đối với mỗi xã điều tra, chọn một đại diện của lãnh đạo xã và ba của người sản xuất, một đại biểu cho mỗi sản phẩm - Tất cả người mua gom, buôn bán (bao gồm cả các doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu quốc doanh). - Không mời Kiểm lâm, Công an, Thuế vì e sự có mặt của các đại diện này sẽ làm cho người buôn bán và chế biến lo ngại đến công việc kinh doanh của họ mà không dám phát biểu thẳng thắn. 	<p>Các đại diện của người sản xuất, buôn bán, các xí nghiệp chế biến và xuất khẩu của ba sản phẩm</p> <p>Thành phần gián tiếp: UBND huyện, phòng NN&PTNT và các lâm trường huyện.</p> <p>Cấp tỉnh gồm có: sở NN&PTNT, Công an, Kiểm lâm, chi cục Thuế, sở Thương mại và báo địa phương.</p>
Liên hệ với những người trong danh sách đại biểu tiềm năng	<p>Gặp gỡ những người buôn bán, chế biến và các lãnh đạo xã trong danh sách để tìm hiểu xem họ có mong muốn tham gia không.</p> <p>Phản đông người buôn bán rất quan tâm tham gia, một số từ chối (đặc biệt là nữ buôn bán) vì tự ti về trình độ thấp và vì lo hậu quả sau hội thảo.</p>	
Lập danh sách đại biểu chính thức	33 và 26	43
Chuẩn bị hội thảo	<p>Giấy mời tham gia hội thảo được gửi cho các đại biểu và kèm theo là chương trình hội thảo, danh sách đại biểu, báo cáo tóm tắt nghiên cứu thị trường và tóm tắt các chính sách liên quan đến lưu thông hàng hóa vùng cao.</p> <p>Danh sách các đại biểu rất có ích. Một số người buôn bán tích cực đã đến vận động người có tên trong danh sách (nhưng không nhận được giấy mời) tham gia hội thảo.</p>	Tương tự
Tiến hành hội thảo		
Sự tham gia của các đại biểu	<p>Tất cả những người buôn bán và chế biến sống ở thị trấn và đã cam kết tham gia đều có mặt.</p> <p>Một số người sản xuất, buôn bán và mua gom cư trú ở xã nhưng được mời không qua thỏa thuận của chính quyền</p>	<p>Các thành phần trực tiếp: tất cả đại biểu được mời đều tham gia trừ 2 đơn vị xuất khẩu từ Hà Nội. Có 2 người buôn tuy không nhận được giấy mời nhưng vẫn có mặt nhờ thông tin từ các đại biểu khác ở địa phương.</p>

	<p>xã đã không có mặt vì không nhận được giấy mời</p> <p>Tất cả đại biểu thuộc thành phần gián tiếp đều tham gia.</p> <p>Nhận xét của các đại biểu hội thảo: cần mời đầy đủ các đại diện của các tổ chức và cơ quan như là Công an, Kiểm lâm, Thuế, các doanh nghiệp nhà nước và các phòng ban huyện.</p>	<p>Thành phần gián tiếp: cấp huyện gồm có phòng NN&PTNT và Khuyến nông lâm. Không có một đại diện nào của UBND huyện. Về phía tỉnh có đại diện của Thuế, Thương mại, Công an, Khuyến Nông Lâm và NN&PTNT. Đại diện của công an chỉ dự một nửa buổi họp đầu tiên vì sự chỉ trích gay gắt về công an giao thông từ phía người buôn bán</p> <p>Nhận xét của người buôn bán và sản xuất: thiếu đại diện của nhiều cơ quan ban ngành quan trọng. Họ cần tham dự để lắng nghe các vấn đề và nguyện vọng của dân.</p>
Kết quả	<p>Các đại biểu phát biểu rất tích cực. Những người buôn bán và sản xuất đã chia sẻ thông tin và kinh nghiệm với nhau. Các hạn chế của chuỗi thị trường và giải pháp do họ đề xuất liên quan đến:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Quảng bá chính sách kém - Không thực thi các chính sách ban hành - Yếu kém trong giám sát thực thi các chính sách - Chính sách không cụ thể và khó hiểu - Độc quyền trong kinh doanh dẫn đến giá bán của người sản xuất thấp - Người sản xuất thiếu thông tin thị trường - Khó khăn trong tiêu thụ sản phẩm - Khó tiếp cận các nguồn tín dụng - Hiệu quả của các chương trình hỗ trợ thấp, người dân không được tham gia 	<p>Việc thông tin và chia sẻ kinh nghiệm trong nhóm và giữa các nhóm tham gia trực tiếp chuỗi thị trường rất tốt. Có sự bất đồng lớn về ý kiến và quan điểm giữa đại biểu của các thành phần trực tiếp và gián tiếp. Cần có sự hỗ trợ khéo léo để duy trì đối thoại cởi mở.</p> <p>Ngoài các hạn chế do hội thảo huyện nêu ra còn có thêm một số các vấn đề:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sở hữu đất đai. Thiếu công bằng trong chia đất rừng khiến nhiều hộ không có đất - Quản lý rừng. Khai thác tre không bền vững. <p>Các đại diện còn thảo luận và đề xuất các biện pháp cụ thể để khắc phục các hạn chế.</p>
Ý kiến đánh giá của các đại biểu về hội thảo	<p>Hội thảo được tổ chức tốt và chu đáo, đạt được mục tiêu đề ra. Hội thảo rất có ích, nên tổ chức mỗi năm một lần.</p>	<p>Các khâu chuẩn bị và tiến hành hội thảo rất tốt. Nhiều nhận xét về sự vắng mặt của các cơ quan quan trọng (Kiểm lâm, Công an, UBND huyện). Tất cả đều thống nhất là hội thảo đã đạt được các mục tiêu đề ra.</p>
Các hoạt động tiếp theo		
Hai loại báo cáo (biên bản hội thảo và báo cáo tóm tắt các kết quả) được gửi đến tất cả các đại biểu và các cơ quan có liên quan (Kiểm lâm, Công an, Thuế, Ngân hàng vv . .)		
Đánh giá tác động được tiến hành 7 tháng sau hội thảo		
Ý kiến chung: Hội thảo rất có ích và đã đóng góp rõ rệt vào cải thiện thị trường (lưu thông sản phẩm trên chuỗi thị trường nhanh hơn, sự cạnh tranh trong kinh doanh lành mạnh hơn nhờ thực thi các chính sách thương mại của trung ương, còn người sản xuất không bị ép bán sản		

phẩm). Hội thảo cần được tổ chức hàng năm.

Hội thảo cấp huyện có tác động tốt đến người buôn bán, chế biến và dân ở cấp xã (bao gồm cả lãnh đạo). Sau hội thảo, hiểu biết của họ về chính sách và thông tin thị trường tăng lên rõ rệt và một liên hệ giữa họ đã được duy trì. Thông tin thu được qua hội thảo giúp người buôn bán bảo vệ quyền và lợi ích của họ, còn người sản xuất trở nên chủ động hơn trong marketing sản phẩm.

Tác động của hội thảo đối với cơ quan nhà nước ít hơn. Một số các cơ quan không tích cực thực hiện các khuyến nghị. Tuy nhiên, 7 trong số 12 khuyến nghị của hội thảo đã được thực hiện (tự do buôn bán, người dân được tham gia nhiều hơn vào các chương trình hỗ trợ, giám sát thi hành chính sách tốt hơn, dễ tiếp cận các nguồn tín dụng hơn, đã có biện pháp giám sát khai thác tre bền vững).

Quá trình tổ chức hội thảo cho phép chúng tôi rút ra các bài học sau:

- Sự hỗ trợ của cơ quan có quyền lực cao nhất là yếu tố hết sức quan trọng đảm bảo cho hội thảo thành công và trong trường hợp này là cần sự tham gia của UBND hoặc chỉ thị của UBND đến các cơ quan có liên quan. Phần lớn các cơ quan có quyền lực ngang với sở NN&PTNT đều không nhiệt tình tham gia hội thảo cấp tỉnh, số khác không cử đại diện đến dự (Kiểm lâm tỉnh, tất cả các UBND huyện, trong khi đại biểu công an chỉ dự có vài giờ). Rút kinh nghiệm từ tổ chức hội thảo, chúng tôi đã xin chỉ thị của UBND tỉnh Quảng Ninh và gửi cho các cơ quan này trước khi liên hệ để xin phỏng vấn về đánh giá tác động hội thảo. Cách làm này đã rất có hiệu quả.
- Sự tham gia của tất cả các cơ quan có liên quan. Vì lo ngại việc kinh doanh của các tiểu thương có thể bị ảnh hưởng sau hội thảo nên chúng tôi đã không mời đại diện của một số cơ quan cấp huyện như kiểm lâm, thuế và công an. Tuy nhiên, đại diện của những người buôn bán, sản xuất và chế biến đều yêu cầu mời tất cả tham dự để lắng nghe ý kiến của họ.