



CIVIL SOCIETY
WATER, SANITATION
AND HYGIENE FUND



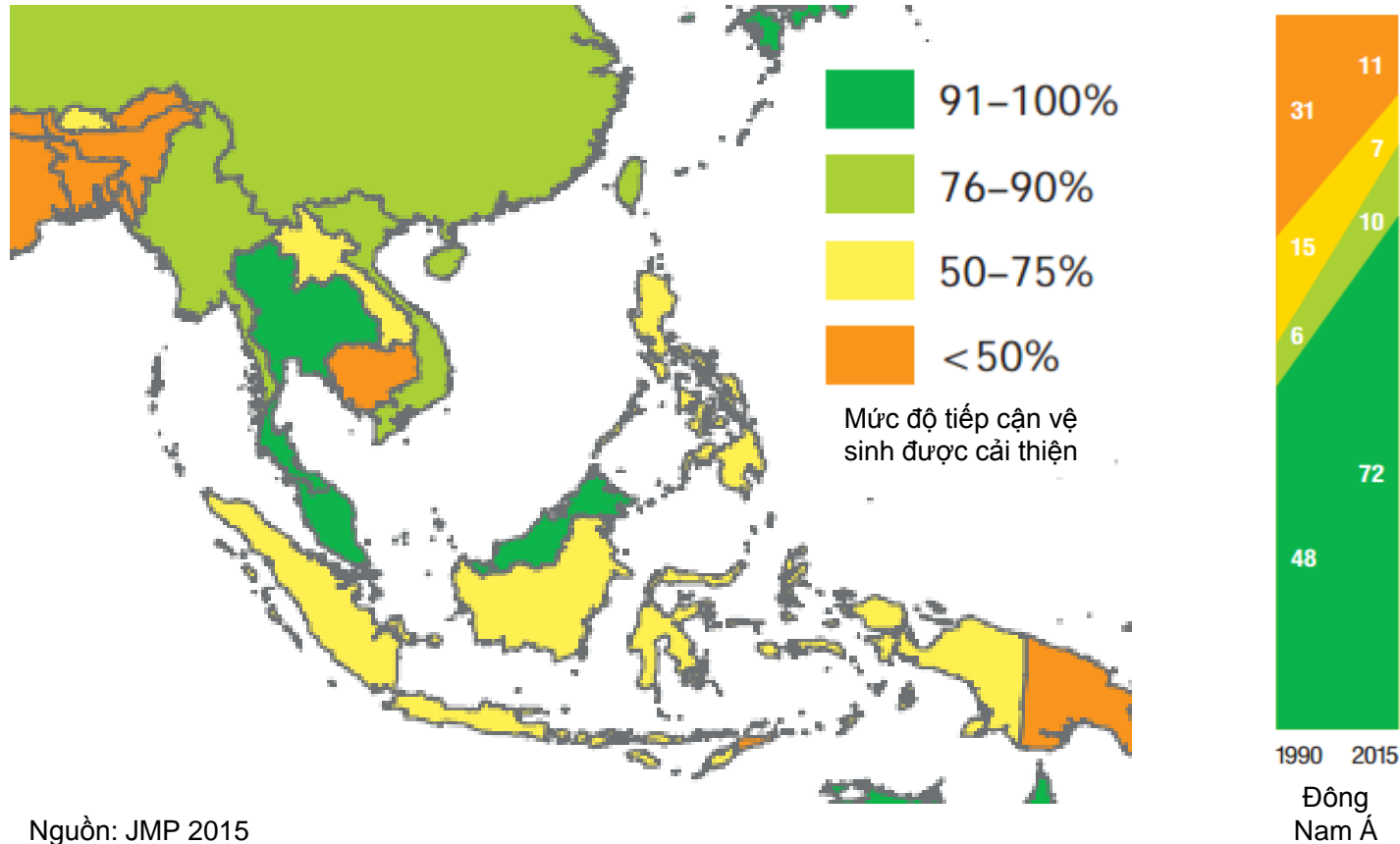
Các phương thức vệ sinh dựa vào thị trường ở Đông Nam Á: Lý do và Cách thức

Báo cáo đề dẫn, 12-7-2016





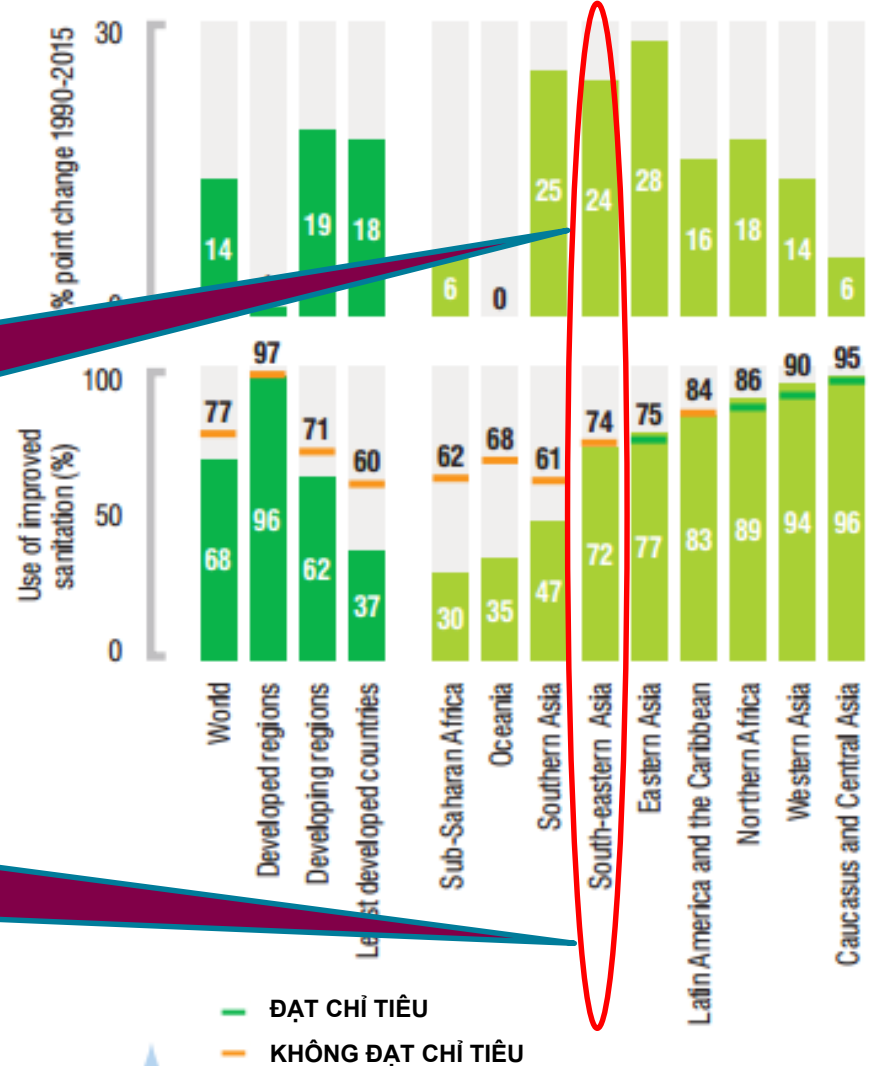
Tại sao lại đề cập đến vấn đề vệ sinh trong khu vực?



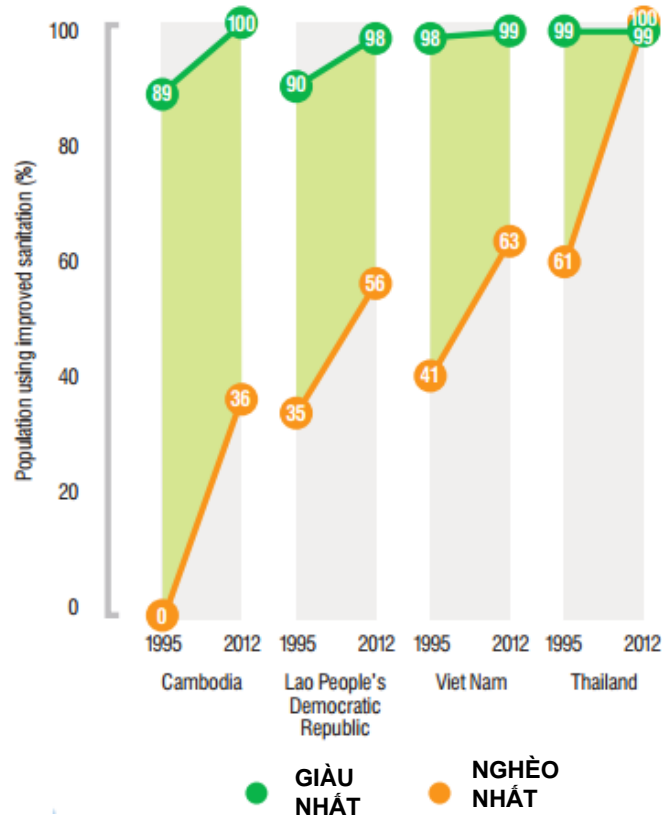
Đã có tiến bộ nhất định...

Tăng 24% diện bao phủ VSMT ở ĐNA

Mục tiêu phát triển thiên niên kỷ MDG về VSMT ở ĐNA HẦU NHƯ đã đạt được



Nhưng bất bình đẳng vẫn còn...



Vậy tại sao lại nói về vai trò của khu vực tư nhân và phương thức dựa vào thị trường đối với VSMT?

Gia tăng nguồn cung và sự sẵn có các thiết bị vệ sinh tại địa phương

Đáp ứng nguyện vọng và nhu cầu của người tiêu dùng





“bồn vệ sinh chất lượng cao hơn với vật liệu bền hơn ở hộ gia đình” (Tyndale-Biscoe et al, 2013)

Đảm bảo độ bền của thiết bị vệ sinh



Những động cơ thông thường là thoải mái, riêng tư, tiện lợi, an toàn, danh dự và nhiều điều khác (Jenkins and Pedi, 2013)

Nói chung không phải dễ! Và đâu là xuất phát điểm điển hình để phát triển thị trường VSMT nông thôn?

-  Hoạt động hạn chế của khu vực tư nhân
-  Người tiêu dùng hạn chế thể hiện nhu cầu
-  Khu vực nhà nước thường không chú trọng đến 'mặt cung' của VSMT
-  Năng lực khu vực nhà nước thấp, thiếu tiêu chuẩn chất lượng và giám sát liên quan

Tuy nhiên, có nhiều điều có thể làm được, và nhiều đối tượng có thể đóng vai trò của mình... cửa hàng cung cấp, tiểu doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp xã hội, doanh nhân VSMT...



*Doanh nghiệp
vệ sinh Điện
Biên, Việt Nam*



*Doanh nhân làm thiết bị VS và
lãnh đạo hội VS APPSANI,
Java, Indonesia*



*Doanh nhân làm thiết
bị vệ sinh, Flores, NTT,
Indonesia*



*Người làm gạch
block bê tông,
Kefamenanu,
Indonesia*



*Công ty vận tải,
Kupang,
Indonesia*



*Cửa hàng kim
khí ở Indonesia
và các nơi khác*

Vậy ta có thể làm gì? Đây là ba thông điệp cốt lõi:

1. Phải đi đường giữa

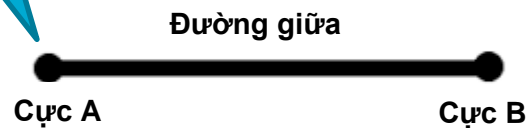
2. Để phát triển thị trường vệ sinh, cần tăng cường hợp tác giữa khu vực nhà nước, tư nhân, cộng đồng hoặc các tổ chức phi chính phủ

3. Cần đặc biệt quan tâm tiếp cận người nghèo và thiệt thòi

1. Phải đi đường giữa



Trợ cấp là giải pháp!



Trợ cấp là cấm kỵ!

1. Phải đi đường giữa



Các vấn đề và giải pháp VS mang tính kỹ thuật

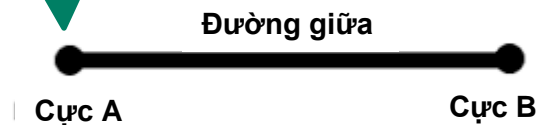


Các vấn đề và giải pháp VS mang tính hành vi

1. Phải đi đường giữa



Khu vực nhà nước
phải chịu trách nhiệm
cung cấp tiếp cận



Khu vực tư nhân phải
giải quyết các vấn đề VS

1. Phải đi đường giữa



Cả khu vực nhà nước
VÀ tư nhân đều có
vai trò

Trợ cấp cho một
số đối tượng là
có thể và cần
thiết



Các vấn đề và giải pháp
VS VỪA có tính kỹ thuật
VỪA có tính hành vi

2. Để phát triển thị trường VS, cần tăng cường hợp tác giữa nhà nước, tư nhân, cộng đồng/tổ chức phi chính phủ



Khu vực nhà nước có thể hỗ trợ phát triển thị trường vệ sinh như thế nào?



Dang tay trợ giúp...

- Kết nối cung cầu
- Hỗ trợ đào tạo
- Đánh giá thị trường



Theo dõi và giám sát...(cái gậy và củ cà rốt!)

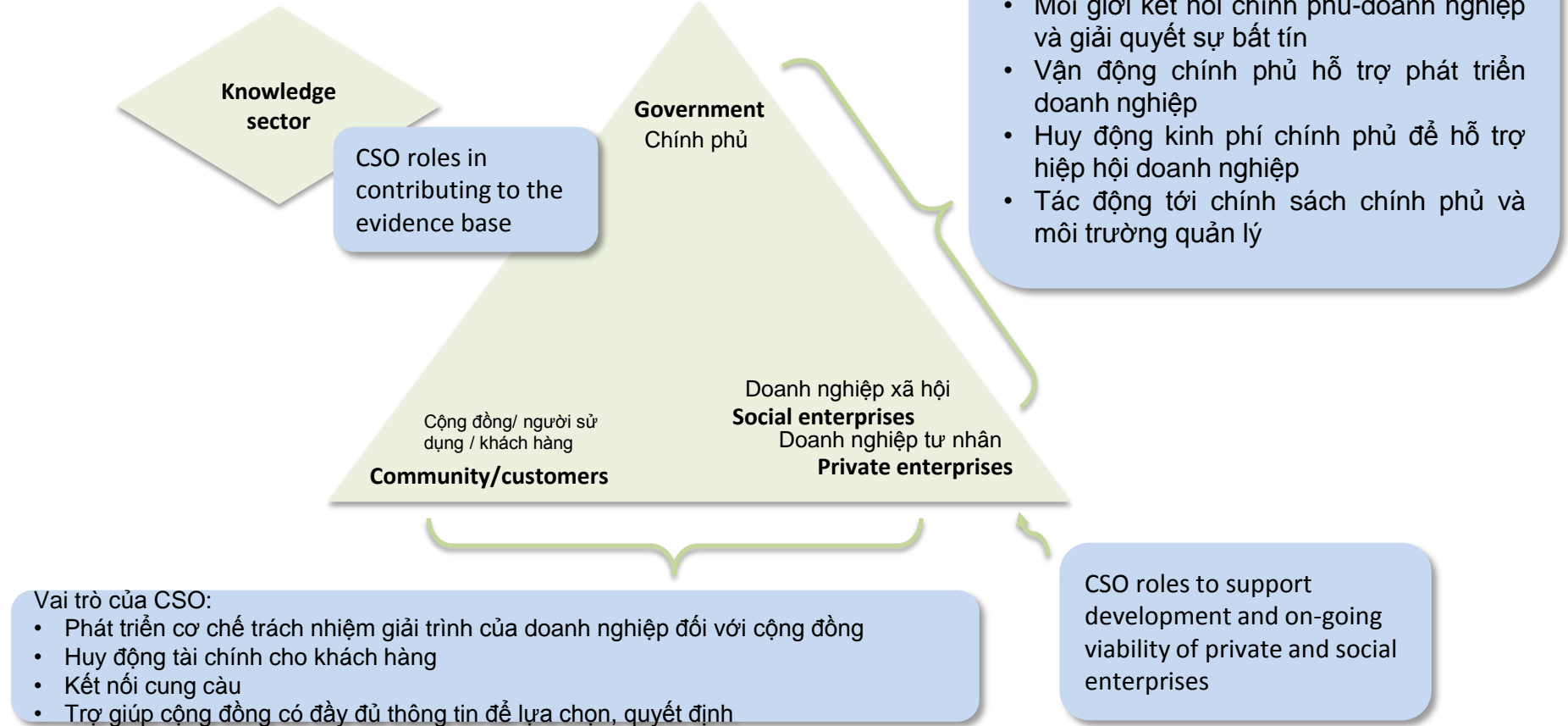
- Kiểm định sản phẩm
- Quản lý chất lượng
- Bảo đảm bảo vệ người tiêu dùng



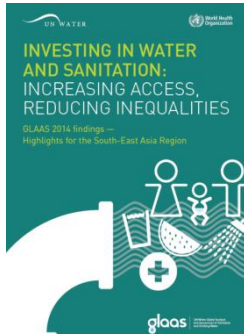
Bảo đảm bình đẳng về tiếp cận và lợi ích

- Xác định ai cần hỗ trợ
- Trợ cấp cho một số đối tượng

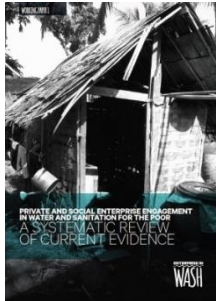
Các tổ chức xã hội dân sự (CSO) có thể hỗ trợ hợp tác giữa tất cả các bên như thế nào?



3. Đặc biệt quan tâm tiếp cận người nghèo và thiệt thòi



Chỉ có một số nước ĐNA nhận thức được vệ sinh là quyền con người, và vẫn còn khiếm khuyết trong việc xác định các biện pháp công bằng để tiếp cận các nhóm dân cư thiệt thòi (WHO/UN Water, 2014)

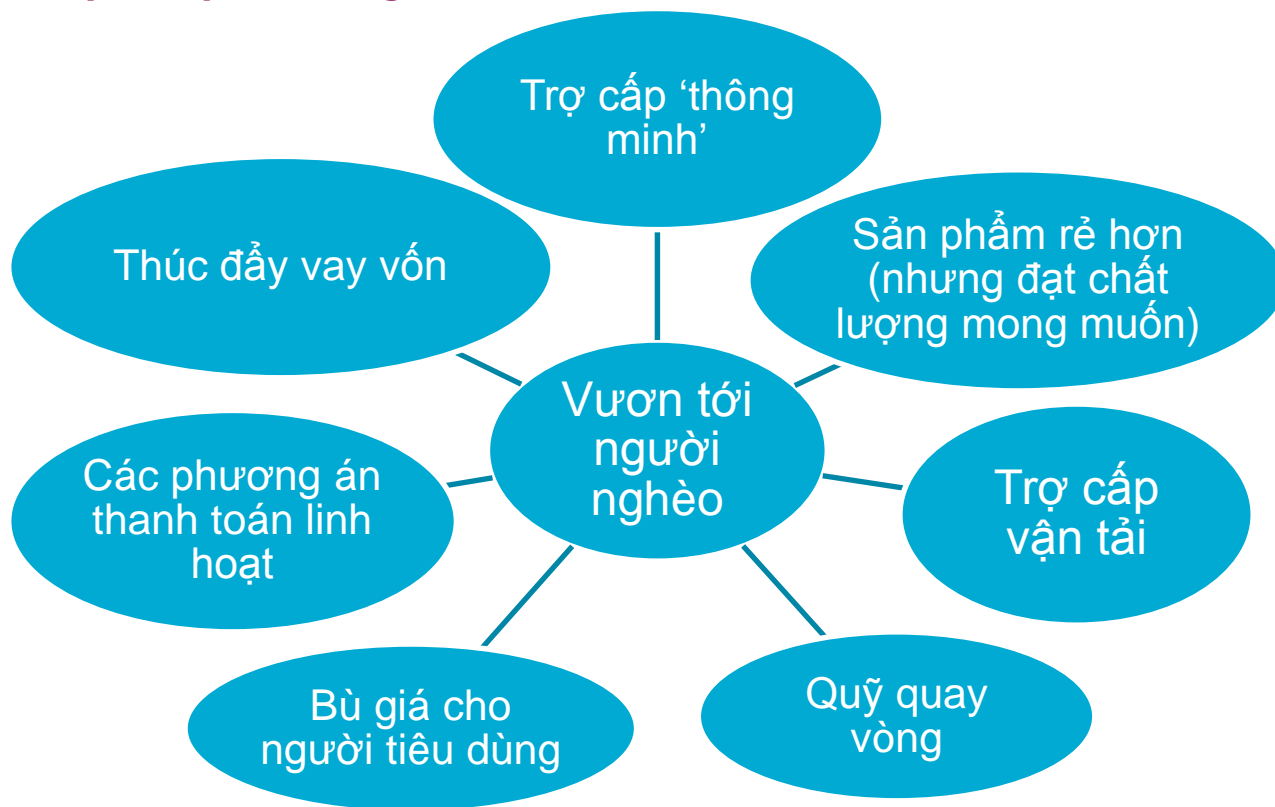


Việc rà soát hệ thống các văn bản cho thấy bằng chứng phương thức của khu vực tư nhân ít làm lợi cho người nghèo (Gero et al., 2014)



Nghiên cứu chuỗi giá trị ở Indonesia và Việt Nam cho thấy giá cả tăng lớn ở vùng sâu vùng xa – vật liệu vệ sinh cao hơn tới 250% (Willets et al., 2016)

Nhiều giải pháp đang được thử nghiệm và thí điểm...



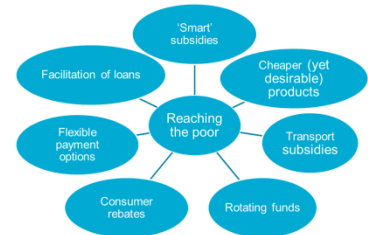
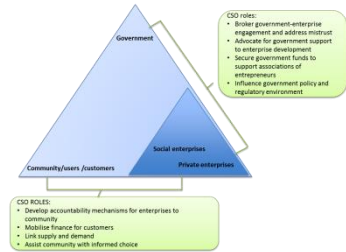
...và cần thêm bằng chứng để làm rõ những phương thức hiệu quả và tiết kiệm chi phí nhất

Thông điệp cốt yếu để giải quyết các vấn đề vệ sinh thông qua khu vực tự nhân và phương thức dựa vào thị trường

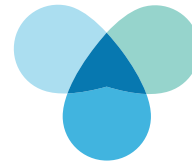
1. Phải đi đường giữa – Công việc của quý vị đóng góp thế nào cho con đường này?

2. Để phát triển thị trường vệ sinh, cần tăng cường hợp tác giữa nhà nước, tự nhân và cộng đồng hoặc các tổ chức phi chính phủ – Quý vị có đang tối đa hóa vai trò của mình để thực hiện điều này không?

3. Đặc biệt quan tâm tiếp cận người nghèo và thiết thòi – Quý vị đang đóng góp như thế nào vào hành động và xác định phương thức nào là tốt nhất?



THANK YOU
TRÂN TRỌNG CẢM ƠN



CIVIL SOCIETY
WATER, SANITATION
AND HYGIENE FUND



ENTERPRISE IN
WASH