

Gieo niềm tin gặt mùa vàng



MỤC LỤC

Câu chuyện 1: Homestay Thảo Nguyên Xanh	03
Câu chuyện 2: Cơ sở miễn dịch Hưng Hiền	05
Câu chuyện 3: Chè Mường Hum	07
Câu chuyện 4: Hoa Chanh Homestay	09
Câu chuyện 5: Homestay Y Tý Clouds	12
Câu chuyện 6: HTX Bình Phú	15
Câu chuyện 7: HTX Mường Hoa	18
Câu chuyện 8: TLK sản xuất Bánh chưng đen	21
Câu chuyện 9: TLK sản xuất tương ớt Hoàng Thị Năm	23
Câu chuyện 10: HTX Mường Bò Xanh	25
Câu chuyện 11: HTX Phú Điền	28
Câu chuyện 12: HTX Tả Phìn Xanh	31
Câu chuyện 13: Công ty Nông Nghiệp Sạch Thu Hiền	34
Câu chuyện 14: Anh Hà Quốc Trung	36
Câu chuyện 15: Chị Vi Thị Loan	39
Câu chuyện 16: TLK trồng nấm Hoàng Văn Diu	42
Câu chuyện 17: HTX Cây giống Lào Cai	45
Câu chuyện 18: HTX Mường Kim	48
Câu chuyện 19: HTX Dược liệu Y Tý	51
Câu chuyện 20: HTX sản xuất và chế biến nông lâm nghiệp Hoài Anh	53
Câu chuyện 21: HTX Sapa Secrets	55
Câu chuyện 22: HTX kinh doanh tổng hợp Giấc Mơ Đỏ	58
Câu chuyện 23: HTX kinh doanh và dịch vụ nông nghiệp Vĩnh Yên	61
Câu chuyện 24: HTX Bưởi Múc xã Thái Phiên	63
Câu chuyện 25: CSSX bánh gai Công Sang	66
Câu chuyện 26: HTX Nậm Dù Xuân Quang	68
Câu chuyện 27: HTX chế biến thực phẩm sạch Gia Phú	70
Câu chuyện 28: The Link Farmstay	72
Câu chuyện 29: HTX nông lâm nghiệp Thế Tuấn	75
Câu chuyện 30: HTX nông nghiệp và dịch vụ Hòa Mạc	78
Câu chuyện 31: Trang trại Trường Phát	81
Câu chuyện 32: Tổ sản phẩm sạch Hoàng Thị Thương	83

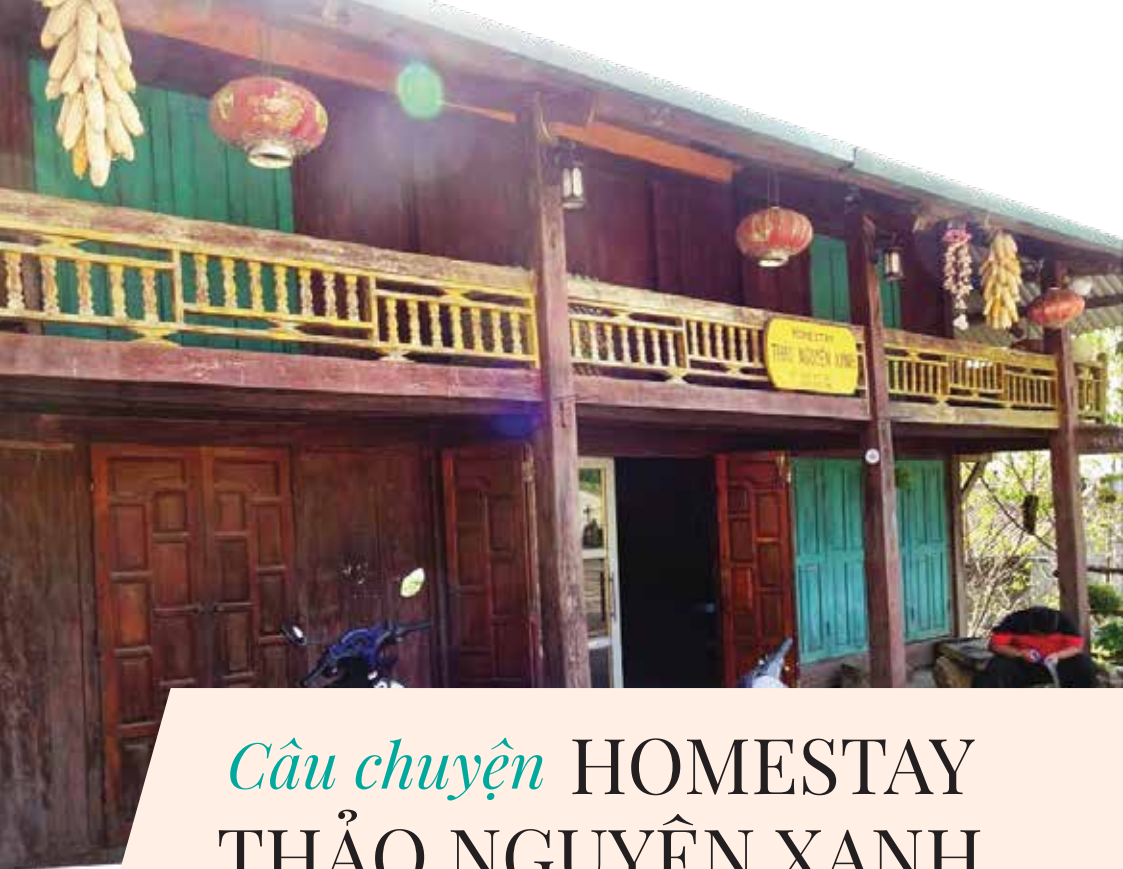
Lời mở đầu

Chúng ta thường quen với những từ như “giúp đỡ”, “hỗ trợ”, “cứu trợ” mỗi khi nhắc đến việc phát triển kinh tế vùng cao nhưng trong dự án này, “đồng hành” là cụm từ mà chúng tôi lựa chọn mỗi khi nhắc về tinh thần của dự án. Chúng tôi chọn sự đồng hành làm kim chỉ nam bởi lẽ chỉ có sự đồng hành giữa người với người mới có thể thúc đẩy sự phát triển năng lực nội tại của mỗi cá nhân. Nếu muốn một cộng đồng vững mạnh thì mỗi cá nhân trong cộng đồng đó phải vững mạnh và để thúc đẩy được nội lực của mỗi cá nhân, hướng đến thúc đẩy nội lực của một cộng đồng, sự “đồng hành” dựa trên niềm tin giữa các cố vấn và bà con chính là chìa khoá.

Những câu chuyện trong tập san này là những câu chuyện thật mà chúng tôi thu thập được từ quá trình đồng hành với các doanh nghiệp trong dự án “Thúc đẩy doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh”. Chúng tôi - những người đã bắt tay vào việc xây dựng và thực hiện dự án hiểu rằng chỉ một, hai trang giấy thì thật khó để lột tả được tất cả những giá trị của một câu chuyện về thành công. Nhưng phần nào đó, chúng tôi tin rằng, những đúc kết gọn ghẽ trong từng câu chuyện vẫn sẽ giúp bạn hiểu thêm về câu hỏi “Tại sao?” đằng sau những nỗ lực xây dựng “sự đồng hành” của chúng tôi và trân quý hơn những người phụ nữ của đại ngàn, tin tưởng hơn vào tiềm năng phát triển của họ. Và một ngày nào đó, nếu bạn ngồi trên chiếc xe đang lăn bánh dài qua những dốc đèo leo cheo, khúc khuỷu và cái ngàn vĩ núi rừng của Lào Cai, có lẽ sẽ chợt nhớ về những người con của mảnh đất này. Những khó khăn trong cuộc đời họ có khác nào những cái dốc leo đầy hiểm trở ấy và chính những khó khăn đó đã tạo nên sự lớn lao trong trái tim con người và có lẽ là cả sự tinh khôi trong ánh mắt và nụ cười của họ.

Xin cảm ơn sự tài trợ của dự án GREAT, sự tin tưởng của Hội phụ nữ tỉnh Lào Cai, các cố vấn trung ương và địa phương là các cán bộ từ các sở, ban ngành tỉnh Lào Cai, chuyên gia đến từ Hà Nội và những người phụ nữ dân tộc thiểu số là đại diện của các doanh nghiệp tham gia dự án - những nhân vật được nhắc đến trong tập san này đã cùng chúng tôi viết lên những câu chuyện thành công mang nhiều giá trị trong việc thúc đẩy vai trò của người phụ nữ dân tộc thiểu số trong phát triển kinh tế địa phương và tiến tới bình đẳng giới.

Những người “đồng hành” cùng dự án.



Câu chuyện HOMESTAY THẢO NGUYÊN XANH

TRAO QUYỀN ĐỂ PHỤ NỮ TỰ LÀM CHỦ

Đặt tại tỉnh Lào Cai, Homestay Thảo Nguyên Xanh có một cái tên gần gũi, xanh mát, mang theo mình một câu chuyện khiêm nhường nhưng đầy nội lực của người phụ nữ dân tộc Mông - Chị Hàu Thị Mỹ. Trên chính căn nhà của cha ông, gia đình chị Mỹ đã từng bước thay đổi để thoát nghèo.

Homestay Thảo Nguyên Xanh được vận hành bởi chị Hàu Thị Mỹ, người dân tộc Mông sinh sống tại tỉnh Lào Cai. Đây là ý tưởng khởi nghiệp và cũng chính là nguồn thu nhập chính hiện tại của cả gia đình chị. Với sự đồng hành, giúp đỡ của dự án “Thúc đẩy Doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh” do Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai và Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh phối hợp thực hiện, nằm trong khuôn khổ dự án GREAT do Chính phủ Australia tài trợ, chị Mỹ đã ngày một hoàn thiện và phát triển dịch vụ homestay tại căn nhà thân thuộc của gia đình.

Chị Mỹ từ nhỏ do gia cảnh nghèo khó nên không có cơ hội được tiếp cận nhiều với giáo dục phổ thông, việc đọc viết tiếng Kinh với chị vẫn còn khó khăn. Điều kiện phát triển kinh tế gia đình không được như những hộ gia đình kinh doanh homestay khác trong khu vực, người con trai thứ của chị tuy đã 16 tuổi nhưng mắc hội chứng down nên không thể giao tiếp và lao động như bạn bè cùng trang lứa, không giúp đỡ công việc gia đình được nhiều. Homestay cũng ở vị trí không đẹp, các khu vực nhà vệ sinh cần được sửa chữa, cách bài trí trang hoàng nhà cửa cũng không bắt mắt, thu hút khách du lịch. Ban đầu Chị Mỹ cảm thấy khá mông lung, chưa biết cách vận hành kinh doanh, làm sao để tiếp đón hay phục vụ khách chuyên nghiệp, cũng hoàn toàn chưa biết sử dụng mạng xã hội để quảng bá và tiếp cận khách hàng.

Từ ngày tiếp cận dự án “Thúc đẩy Doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh”, được tham gia tập huấn nâng cao năng lực và nhận được sự đồng hành của cố vấn địa phương - anh Hà Quốc Trung, chị Mỹ đã như được truyền một nguồn năng lượng mới. Với quan điểm đồng cảm và đồng hành, nâng cao năng lực cho cộng đồng người yếu thế, anh Trung đã gợi lên sự sáng tạo và ý tưởng từ chính tiềm lực của chị Mỹ và Homestay Thảo Nguyên Xanh, giúp chị thật sự làm chủ công việc kinh doanh của mình.



Chị Mỹ chia sẻ: “Chị không biết tiếng Kinh nhiều vì chị không đi học đầy đủ nhưng được học thì mình phải cố, cố gắng học, tiếp thu thì mới có thể phát triển được.”

Với tinh thần ham học hỏi và ý chí thay đổi để thoát nghèo, chị Mỹ giờ đây đã biết cách lên kế hoạch kinh doanh, hiểu các chu trình làm homestay, tiếp đón khách đến chu đáo hơn. Chị đang hướng tới các trang marketing điện tử như mạng xã hội và kênh đặt phòng như Booking.com, Agoda... Nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ homestay, chị Mỹ đã lên phương án và dự trù chi phí sửa chữa, nâng cấp các phòng, mua sắm vật dụng, đồ trang trí và thuê thêm nhân công.

Là một mô hình kinh doanh có sự tham gia của các thành viên trong gia đình, vai trò của người phụ nữ như chị Mỹ được nâng cao trong kinh doanh khi họ tự tin đứng ra vận hành và quản lý doanh nghiệp của chính mình, cùng lúc nâng cao vị thế, tiếng nói của họ trong gia đình và cộng đồng. Xây dựng theo mô hình nhỏ, homestay Thảo Nguyên Xanh sẽ trở thành mô hình mẫu cho các hộ gia đình khác trong vùng và tiềm năng tạo ra thêm việc làm và thu nhập cho các chị em phụ nữ khác tại địa phương.

Câu chuyện Thảo Nguyên Xanh khẳng định khả năng lãnh đạo, độc lập và làm chủ của người phụ nữ dân tộc thiểu số tại các tỉnh miền núi. Với sự hỗ trợ từ dự án GREAT, homestay của chị Mỹ đã viết tiếp những câu chuyện thành công về trao quyền cho phụ nữ tại tỉnh Lào Cai.

CƠ SỞ MIẾN DONG HÙNG HIỀN

Làm giàu từ sợi miến dong



Không chỉ nổi danh với sản phẩm miến từ nguyên liệu dong đỏ đặc trưng của xã Bản Xèo, huyện Bát Xát, tỉnh Lào Cai, Hùng Hiền là một trong những cơ sở đầu tiên có cách chế biến sáng tạo, tạo nên sản phẩm miến sấm đất độc đáo. Chị Cô Thị Hiền, chủ cơ sở Hùng Hiền, với niềm đam mê cá nhân cùng với tư duy kinh doanh nhạy bén đã quyết định thành lập cơ sở sản xuất riêng cho mình. Cơ sở miến dong Hùng Hiền đang nỗ lực từng ngày để lưu giữ lại nghề làm miến truyền thống của người dân địa phương, và cũng để tạo công ăn việc làm và phát triển kinh tế từ chính nguồn lực sẵn có tại địa phương.

Vào tháng 11/2017, cơ sở sản xuất miến dong Hùng Hiền do chị Cô Thị Hiền thành lập để duy trì nghề làm miến dong do ông nội truyền lại, với sản phẩm chính là miến dong được làm từ cây dong đỏ có sẵn tại địa phương. Miến dong Hùng Hiền bắt đầu gây dựng nên lòng tin với khách hàng trong và ngoài tỉnh Lào Cai.

CSSX Miến dong Hùng Hiền tận dụng nguồn nguyên liệu bản địa, cũng như nhân công là người lao động nghèo, không biết đọc, viết tiếng Kinh. Vì thế, mặc dù đã tự mình tìm tòi và học hỏi các kiến thức để phát triển cơ sở của mình, nhưng cơ sở vẫn phải đối mặt với vô vàn khó khăn. Hùng Hiền chỉ sản xuất theo mô hình nhỏ lẻ, theo công thức và quy

trình được truyền qua các thế hệ trong gia đình, từ đời mẹ truyền cho đời con. Các sản phẩm mang thương hiệu Hùng Hiền chỉ tiếp cận với phân khúc khách hàng tại địa phương, các khách quen đã sử dụng lâu năm. Hơn nữa, bao bì đóng gói không đạt chuẩn chỉ mang cảm tính do chủ sản xuất nghĩ ra. Sản phẩm sau khi đóng gói được bán theo lô nên giá thành không cao và không tiếp cận được thị trường khác ngoài địa phương.

Nhận thấy nguồn nội lực và những tiềm năng phát triển, năm 2020, CSSX Miến dong Hùng Hiền được lựa chọn tham gia dự án “Thúc đẩy Doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh” do Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai và Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh phối hợp

thực hiện, nằm trong khuôn khổ dự án GREAT do Chính phủ Australia tài trợ. Dưới sự đồng hành của cố vấn địa phương Đào Xuân Đức, cơ sở sản xuất đã có những thay đổi tích cực và đáng ghi nhận. Chị Hiền đã nhận ra tầm quan trọng của việc nâng cao độ tin cậy của sản phẩm và hướng tới một sản phẩm đạt chuẩn, vậy nên đơn vị đã đẩy nhanh tiến độ áp dụng mã số, mã vạch truy xuất nguồn gốc, cải tiến bao bì, đồng thời sản phẩm đã được gửi lên trung ương kiểm định chất lượng. Không chỉ vậy, tham gia các khóa tập huấn nâng cao năng lực kết hợp sự đồng hành sát sao của cố vấn đã giúp Hưng Hiền làm quen với việc thiết lập mục tiêu kinh doanh để từ đó xây dựng kế hoạch hành động rõ ràng và chi tiết nhằm đạt được các mục tiêu đề ra.



Sau chuyến đi gặp gỡ và chuyện trò với đại diện các mô hình HTX tiêu biểu khác trên địa bàn tỉnh, Hưng Hiền đã nhận ra được tầm quan trọng của việc thành lập HTX đối với cộng đồng địa phương. Từ đó, Chị Hiền và các thành viên khác đang lên kế hoạch tìm hiểu để thành lập HTX từ cộng đồng mình.

Với nguồn lực sẵn có cùng với tư duy kinh doanh nhạy bén, Chị Hiền và CSSX Miến dong Hưng Hiền đang dần khẳng định vị thế của mình trong việc sản xuất và cung ứng sản phẩm trong địa phương và các tỉnh thành khác. Hiểu được quá trình định vị thương hiệu, chất lượng sản phẩm, hiểu thị hiếu và nhu cầu khách hàng, chị Hiền đã chủ động kết nối để

tiếp thị sản phẩm đến những thị trường và phân khúc khách hàng mới. Trong thời gian tới, Hưng Hiền mong muốn có thể tăng 20% - 30% số lượng sản phẩm cung ứng, gấp đôi công nhân tại cơ sở để có thể tạo ra nguồn doanh thu doanh thu cao hơn, trước mắt là có thể gấp hai lần doanh thu hiện có.

CSSX Miến dong Hưng Hiền của chị Cổ Thị Hiền là điển hình trong mô hình kinh tế do người phụ nữ làm chủ. Với sự hỗ trợ từ dự án GREAT, chị Hiền và các chị em trong cơ sở đã tự mình phát huy nội lực sẵn có để có thể đứng vững trên thị trường và tạo ra cơ hội hỗ trợ các chị em phụ nữ khác phát triển kinh tế./



TƯƠNG LAI PHÁT TRIỂN

CHÈ MUỜNG HUM

Xã Muờng Hum, huyện Bát Xát nổi tiếng với giống chè Bát Tiên, nổi tiếng ngon có tiếng tại tỉnh Lào Cai. Đặc biệt hơn, phần lớn những hộ dân đang trồng cây chè này là những gia đình dân tộc người Dáy.

Gìn giữ và phát triển cây chè đã được chứng minh là hướng đi đúng đắn, đem lại cả những giá trị về kinh tế và văn hóa-xã hội. Câu chuyện về cơ sở sản xuất chè của cô Tạ Thị Din là câu chuyện điển hình về mô hình kinh tế hợp tác đầy hứa hẹn, là cầu nối cho các thành viên trong cộng đồng người dân tộc hợp tác để cùng nhau phát triển sinh kế dựa trên những thế mạnh vốn có của địa phương.

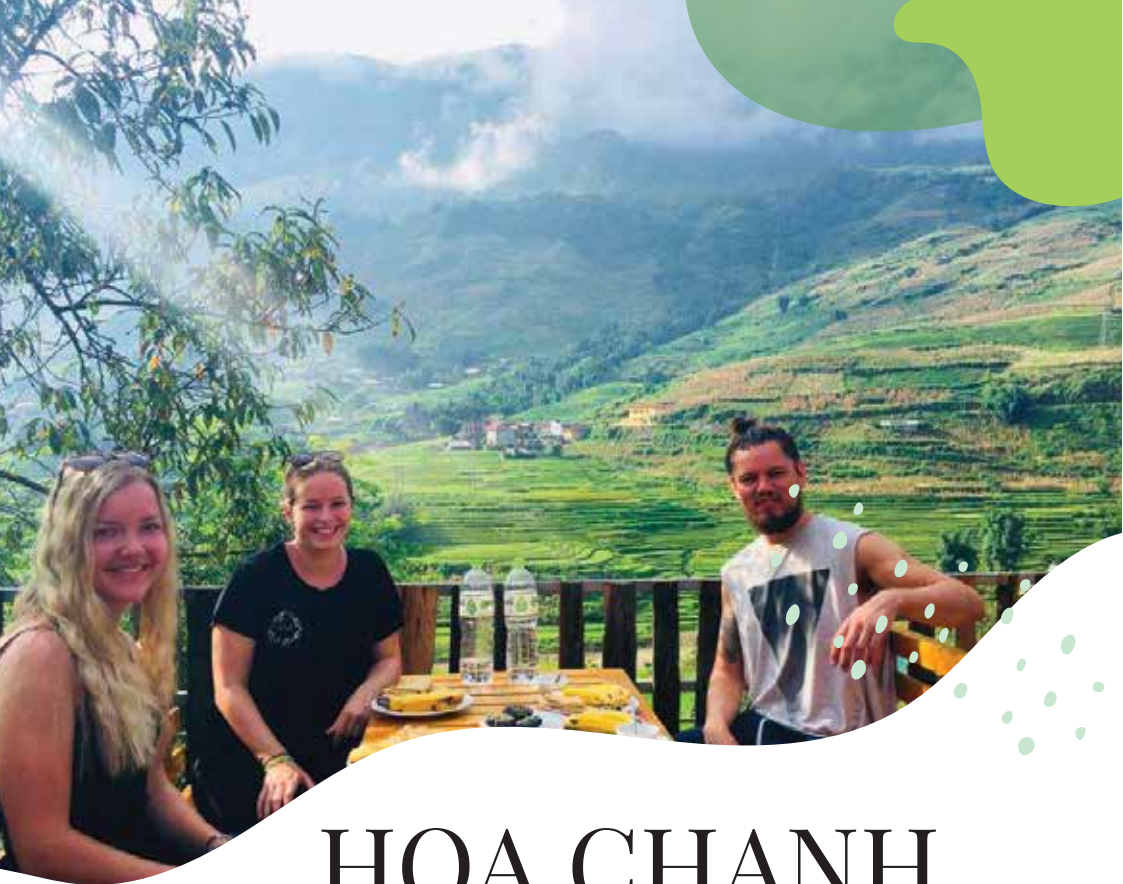
Cơ sở sản xuất chè của cô Din khởi đầu là một hộ sản xuất chè quy mô nhỏ, chỉ gồm hai quản lý và bốn lao động là phụ nữ dân tộc thiểu số. Các thành viên của cơ sở đều là "chị em" thân thiết cùng nhau hợp tác sản xuất. Trong thời gian hoạt động, sản phẩm chính của cơ sở là 2 loại chè Bát Tiên và Shan Tuyết, được người dân trong và ngoài địa phương tin tưởng nhờ chất lượng luôn ổn định. Tuy nhiên, sản lượng và quy mô của cơ sở vẫn còn rất hạn chế. Mỗi năm, trung bình cơ sở sản xuất được 3 tấn chè Shan Tuyết, 5 tạ chè Bát Tiên, không đủ đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Cô Din chia sẻ, mặc dù biết được nhu cầu thị trường, hiểu được giá trị mà cây chè mang lại cho gia đình và cộng đồng, cô vẫn chưa thể mở rộng quy mô sản xuất do khó khăn về nguồn nguyên liệu hạn chế, chưa có được thương hiệu mang tên cơ sở, và chưa có hướng tiếp cận tới khách hàng.



Đến tháng 10/2020, cơ sở được tiếp cận dự án Great: “Thúc đẩy Doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh”. Thông qua các chương trình hỗ trợ của dự án, Cô Din hiểu rằng, xây dựng Hợp tác xã là một bước tiến quan trọng để giúp nâng cao vị thế của cây chè tại địa phương, cũng như giúp phát triển kinh tế, nâng cao chất lượng đời sống của các hộ trồng chè trong khu vực. Khi bàn tới kế hoạch của tương lai của cơ sở, cô Din chia sẻ: “Sắp tới, cô sẽ gọi các chị em trồng và chế biến chè trong khu vực tới để thuyết phục các chị em cùng cô xây dựng hợp tác xã. Sau đó, cô sẽ bắt tay vào làm bao bì, đăng kí bộ nhận diện thương hiệu để có thể giới thiệu tốt hơn sản phẩm chè Muồng Hum tới người tiêu dùng”.

Tâm huyết cũng như định hướng của cô không chỉ là nguồn cảm hứng cho các chị em đồng hành cùng mình, mà còn lan tỏa đến trong gia đình. Hi vọng với sự sát cánh của các thành viên, cùng với sự tự tin và năng lực của cơ sở, kế hoạch của cô Din sẽ thành công và xây dựng nên một tương lai phát triển kinh tế dựa vào cây chè bản địa cho người Dáy tại địa phương.



HOA CHANH HOMESTAY

VƯỜN TỚI ĐẠT CHUẨN ASEAN

Nằm giữa núi rừng Tây Bắc của dãy Hoàng Liên Sơn và thung lũng Mường Hoa tươi đẹp, tại bản Lao Chải, Hoa Chanh Homestay nằm trong bán kính 12 km từ Núi Fansipan và 6 km từ Hồ Sa Pa. Đây chính là mô hình kinh doanh homestay cho khách du lịch trên chính ngôi nhà của tổ tiên để lại do chị Lương Thị Chanh và em gái của mình phát triển và duy trì đến ngày hôm nay. Hoa Chanh mang cho du khách một trải nghiệm với đậm nét đặc trưng của Sapa và đặc biệt không gian sinh hoạt của người dân tộc Dáy mà chị Chanh cùng các thành viên của Homestay mong muốn lưu giữ và bảo tồn.



Hoa Chanh homestay được thành lập vào năm 2019, theo mô hình hộ gia đình, được chị Lương Thị Chanh cùng gia đình mình làm chủ. Trên nền đất ngôi nhà cổ của gia đình, chị Chanh đã tạo nên một không gian sinh hoạt và địa điểm lưu trú thú vị cho các du khách khi đến du lịch tại Sapa.



Các hoạt động chính của Hoa Chanh là du lịch, trồng trọt và chăn nuôi, ngoài ra có thêm nghề thủ công (chủ yếu sản xuất vòng tay lưu niệm cho khách du lịch đến ở tại homestay). Ngoài ra, Hoa Chanh còn cung cấp dịch vụ hướng dẫn và tổ chức tour du lịch tìm hiểu và trải nghiệm văn hóa cho các khách du lịch cho nhu cầu.

Giống như những mô hình kinh doanh khác, Hoa Chanh cũng phải đối mặt với những khó khăn và thách thức trong những tháng ngày đầu tiên khởi nghiệp. Homestay do một mình chị Chanh đứng đầu quản lý, công việc nhiều và bận rộn nên chị đã quyết định thuê thêm nhân công ngoài nhưng do tình hình dịch COVID-19 khiến thu nhập giảm nên đã không thể tiếp tục trả lương cho nhân viên. Ngoài sự thiếu kỹ năng trong việc quản lý nguồn vốn và quảng bá hình ảnh, Hoa Chanh Homestay còn phải cạnh tranh với những mô hình homestay đang phát

triển mạnh mẽ trên địa bàn như homestay của người dân tộc Tày, homestay của các chủ doanh nghiệp là người Kinh.

Hoa Chanh là một trong những mô hình kinh doanh tiêu biểu được lựa chọn tham gia dự án “Thúc đẩy Doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh” do Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai và Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh phối hợp thực hiện, nằm trong khuôn khổ dự án GREAT do Chính phủ Australia tài trợ. Hoa Chanh mong muốn có thể tìm kiếm cơ hội tiếp cận các thị trường mới, có nguồn vốn ổn định để

duy trì các hoạt động, có sự tư vấn về pháp lý và những sự hỗ trợ về kỹ thuật để nâng cao chất lượng homestay. Ngoài ra, với nguồn khách chính là khách du lịch nước ngoài, chị Chanh mong muốn nâng cao kỹ năng bán hàng, quảng bá sản phẩm dịch vụ và trình độ tiếng Anh du lịch cho các nhân viên và bản thân mình.

Dưới sự đồng hành của cố vấn Hà Quốc Trung, Hoa Chanh đã đạt được những thành công bước đầu như quy trình hạch toán thu, chi, lỗ, lãi rõ ràng. Bên cạnh đó homestay đã có sự tham gia tích cực hơn từ những thành viên khác trong gia đình. Hoa Chanh đã có diện mạo mới bằng cách đầu tư trang trí lại nhà cửa trên cơ sở tận dụng những gì có sẵn, vốn có của homestay. Những thay đổi tuy nhỏ nhưng lại rất thiết thực như lát đá, trồng hoa. Các sản phẩm và hoạt động du lịch của Hoa Chanh được đón chào bởi người tiêu dùng Hà Nội và các tỉnh thành khác trên khắp cả nước. Nhờ kỹ năng bán hàng được nâng cao, doanh thu của Hoa Chanh đã chạm mốc 60

triệu đồng chỉ trong 2 ngày tham gia hội chợ tại Hà Nội cuối tháng 11/2020 vừa qua.

Hoa Chanh đã tận dụng và phát huy nguồn lực vốn có của chính bản thân mình để ngày một phát triển và chạm đến thành công. Một trong những khó khăn nhất mà dịch bệnh COVID-19 mang đến đó chính là Hoa Chanh homestay mất đi nguồn khách nước ngoài. Sự nhanh nhạy đã giúp chị Chanh chuyển kinh doanh sang kinh doanh sản phẩm đặc trưng của vùng Tây Bắc như thịt trâu, lợn sấy, thuốc truyền thống,... Nhận thấy khả năng của mình cùng với sự khuyến khích tới từ các cố vấn, chị Chanh đã tự tin tìm hiểu và xây dựng kế hoạch để làm tổ liên kết trên địa bàn. Hơn nữa, Hoa Chanh đã chuyển mình thành Homestay đạt chuẩn Eco Homestay theo quy chuẩn của ASEAN. Đây chính là minh chứng rõ nét cho sự thành công khi tự vẽ nên cho mình bức tranh kinh doanh rõ ràng, tự xây dựng các hành động cụ thể và thoát khỏi tư duy "có tiền mới làm được" của những người phụ nữ dân tộc thiểu số tại Lào Cai./



GIA ĐÌNH LÝ XÁ XUY

HOMESTAY Y TÝ CLOUDS

TẤM GƯƠNG CHO NỖ LỰC VƯƠN LÊN
CỦA NGƯỜI DÂN TỘC HÀ NHÌ

Xã Y Tý thuộc huyện miền núi Bát Xát, Lào Cai, có phần lớn người dân là người dân tộc thiểu số Mông, Dao, Hà Nhì... Chính vì thế, nơi đây có tiềm năng rất lớn trong phát triển du lịch, đặc biệt là du lịch cộng đồng, gắn liền với những giá trị thiên nhiên, văn hóa bản địa vốn có. Nhìn nhận được tiềm năng phát triển này, anh Lý Xá Xuy và vợ đã tự đầu tư Mô hình homestay Y Tý Clouds. Câu chuyện về gia đình Lý Xá Xuy là điển hình cho người trẻ thành công tự thân, với mong muốn được đóng góp, thúc đẩy cộng đồng cùng nhau phát triển.



Y TÝ CLOUDS



Anh Lý Xá Xuy, chủ cơ sở Y Tí Clouds, người dân tộc Hà Nhì, may mắn hơn hầu hết người trẻ trong xã, khi có cơ hội được xuống Hà Nội học tập và làm việc. Tuy nhiên, nhìn thấy được những khó khăn, vất vả mà người dân mình phải chịu, và tiềm năng to lớn để phát triển mô hình homestay tại Y Tý, anh quyết định bỏ chốn thành thị, quay về quê hương để khởi nghiệp.

Ban đầu, “thực sự anh không biết phải làm như thế nào”, anh chia sẻ. Chưa được trải qua khóa đào tạo nào về du lịch, kinh nghiệm cũng không có nhiều, chỉ có “cái nhà xây được” và lòng nhiệt huyết tuổi trẻ, anh quyết định vừa học vừa làm. “Cũng khó khăn chứ, sợ nhỡ thất bại thì không biết phải làm thế nào”, nhưng nhờ sự tháo vát, nhanh nhạy, cầu tiến, ham học hỏi, cơ sở của anh Xuy dần trở thành một cái tên quen thuộc với du khách khi tìm đến với Y Tý.

Dự án “Thúc đẩy Doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh” do Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai và Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh phối hợp thực hiện, nằm trong khuôn khổ dự án GREAT do Chính phủ Australia tài trợ đến đúng lúc cơ sở của anh Xuy và vợ đang gặp khó khăn do thiếu khách vì dịch COVID-19. Với sự hỗ trợ của địa phương, sự đồng hành của cố vấn địa phương và trung ương, gia đình anh Xuy đã có thể tạo ra những thay đổi tích cực cho cơ sở homestay của mình như xây dựng thực đơn, quy trình hoạt động, nội quy. Nhận ra những thiệt thòi trong giáo dục và công việc mà vợ mình đang có, anh Xuy đã chủ động tạo điều kiện cho vợ mình có thể tham gia các khóa tập huấn của dự án, trực tiếp tham gia vào hoạt động kinh doanh của gia đình, giúp chị học thêm được kỹ năng quản lý thời gian, quán xuyến công việc và tự tin giao tiếp hơn.



“Vợ anh hay những chị em khác nhất lắm, chẳng dám làm gì lớn cả. Trong gia đình, các chị em thường không được đưa ra quyết định mà phải nghe theo lời của đàn ông mà làm dịch vụ thế này, một mình thì không xuể em ạ...nên anh muốn tạo điều kiện nhiều hơn cho vợ. Ban đầu anh để vợ làm cùng, nhưng nó nhát quá, cuối cùng lại đến tay anh. Nhưng giờ thì quen hơn rồi, có khi anh đi vắng cả ngày, mà vợ anh vẫn cho homestay chạy đều”, Anh Xuy chia sẻ chân tình.

Bên cạnh việc thấu hiểu hơn khó khăn và vai trò của người phụ nữ dân tộc Hà Nhì, dự án còn giúp gia đình anh nhận ra được vai trò và khả năng của mình để giúp đóng góp vào việc phát triển cộng đồng dân tộc Hà Nhì thông qua việc thành lập HTX du lịch cộng đồng tại quê hương Y Tý.

“Anh đã trao đổi và nhận được sự ủng hộ của cố vấn địa phương để hỗ trợ anh theo đuổi ý tưởng kêu gọi mọi người tham gia cùng anh thành lập HTX du lịch cộng đồng tại Y Tý. Anh mong từ việc này, mọi người trong khu vực sẽ hỗ trợ lẫn nhau để có thể cùng nhau phát triển, tạo thành một cộng đồng vững mạnh thay vì cạnh tranh lẫn nhau. Y Tý có thể phát triển đúng với tiềm năng của nó.”



HTX BÌNH PHÚ

THÀNH CÔNG ĐƯỢC GÂY DỰNG NÊN

từ người phụ nữ Dao



HTX Nông lâm nghiệp và Dịch vụ Bình Phú là cơ sở sản xuất và cung cấp các sản phẩm nấm hữu cơ chất lượng cao trên địa bàn huyện Văn Bàn, tỉnh Lào Cai.

Trải qua hơn 3 năm hình thành và phát triển, HTX đã bước đầu tạo dựng được thương hiệu và đem lại lợi nhuận cho các thành viên. Bình Phú được thành lập trên ý tưởng của Chị Lý Lở Mẩy cùng sự đồng hành của chồng mình, với mong muốn thoát nghèo và tạo ra việc làm giúp các hộ nghèo trên địa bàn có nguồn thu nhập ổn định duy trì cuộc sống.

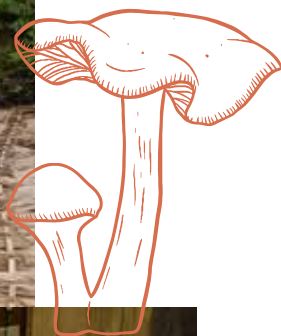
Trải qua thời gian thơ ấu cơ cực, chị Mẩy đã nung nấu ý định tạo dựng một doanh nghiệp, mô hình kinh doanh có thể giúp gia đình và những người xung quanh thoát nghèo. Vì vậy, năm 2017, HTX Bình Phú được thành lập và số lượng thành viên hiện tại đã đạt đến con số 80 người. Các sản phẩm của Bình Phú như nấm, nấm sò đều được sản xuất theo quy trình hữu cơ. Ngoài ra, HTX còn kết hợp với hoạt động trồng dâu và nuôi tằm.

Những ngày đầu thành lập, HTX và cá nhân chị Mỷ đã phải đối mặt với nhiều thách thức trước khi chạm tay được đến thành công như ngày hôm nay. Dù bỏ rất nhiều công sức thuyết phục, chỉ có một vài bà con tham gia vào mô hình HTX của mình. Tuy nhiên chị Mỷ và người chồng của mình anh Đặng Văn Bình không nản chí, quyết tâm theo đuổi con đường mình đã chọn. Với ý định thoát nghèo từ cây nấm, hai vợ chồng không ngừng học hỏi kinh nghiệm sản xuất, cách xây dựng mô hình kinh doanh, làm sao có thể tạo ra các sản phẩm chất lượng tốt nhất nhưng cũng đem lại lợi nhuận cao nhất.

Thời gian đầu, vợ chồng chị Mỷ và HTX Bình Phú phải đối mặt với rất nhiều khó khăn như việc chưa có kỹ năng quản lý tài chính, thiếu kiến thức và kỹ năng sản xuất, cơ sở vật chất còn thô sơ và chưa có mối liên kết giữa các doanh nghiệp,.. Sản phẩm làm ra chưa đồng đều, chưa đáp ứng được nhu cầu khách hàng. Vì lẽ đó, HTX chỉ hoạt động ở mức thu vừa đủ chi. Năm 2020, khi được giới thiệu về dự án “Thúc đẩy Doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh” do Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai và Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh phối hợp thực hiện, nằm trong khuôn khổ dự án GREAT do Chính phủ Australia tài trợ , chị Mỷ đã bày tỏ mong muốn được tham gia vào dự án để có thể nhận được sự tư vấn của các chuyên gia và cố vấn. Thông qua các chương trình tập huấn và đặc biệt là quá trình đồng hành của các Cố vấn địa phương, HTX Bình Phú đã có những bước chuyển mình đáng kinh ngạc. Hợp tác xã đã chủ động hạch toán thu chi, chuẩn hoá các quy trình sản xuất, áp dụng các khoa học công nghệ giảm bớt nhân công lao động thủ công, mở rộng nhà xưởng, chủ động tiếp thị đầu ra cũng như có thể tiếp cận đến nguồn vốn đầu tư giúp mở rộng quy mô sản xuất , tiếp cận đến các thị trường mới,.

Bằng sự nỗ lực và phát huy nguồn nội lực của chính bản thân mình, kết hợp cùng sự giúp đỡ, hỗ trợ của các cố vấn địa phương và chuyên gia trong ngành, HTX Bình Phú đã nhận được những sự thay đổi tích cực. Có thể nói rằng, tinh thần học hỏi không ngừng của vợ chồng chị Mỷ chính là một yếu tố đóng góp lớn cho sự vươn lên của HTX.

HTX đã tạo dựng kết nối với mạng lưới cung cấp và phân phối sản phẩm, với các thị trường và phân khúc khách hàng mới. Vận dụng những kiến thức đã được học, HTX Bình Phú đã có thể tự mình hạch toán được thu, chi, lãi, lỗ trong các hoạt động của mình, điều còn khá mới với chị Mỷ và các thành viên ngày đầu thành lập HTX. Các hoạt động của HTX đã được lên kế hoạch theo từng giai đoạn, cụ thể cho từng khâu sản xuất. Có thể kể đến như chị Mỷ đã đầu tư máy sấy để bảo quản sản phẩm, đây chính là một quyết định theo kế hoạch mang tính lâu dài. Ngoài ra, các sản phẩm của Bình Phú không chỉ còn nhắm đến thị trường quen thuộc nữa, mà xa hơn với một ước muốn có thể đưa sản phẩm đến khắp các tỉnh thành trên cả nước.



HTX BÌNH PHÚ



Thành công ngày hôm nay của Bình Phú chính là nhờ ý thức xây dựng đội ngũ cán bộ thành viên HTX theo hệ thống và quy chỉnh, mỗi thành viên đều được trang bị đầy đủ kiến thức và kĩ năng. Ngoài ra, yếu tố khác chính là sự chuẩn hóa quy trình làm việc, điều này mang lại hiệu quả và năng suất làm việc cao. Kết quả có thể nhìn thấy rõ nhất chính là nguồn vốn 1,2 tỷ đồng mà chị Mỷ và HTX Bình Phú đã kêu gọi được. Các sản phẩm nấm thương hiệu Bình Phú đang dần dần xây dựng chỗ đứng trên thị trường, giờ đây nhu cầu sản phẩm luôn ở mức cao. Tuy vậy, không ngủ quên trong những thành công, người phụ nữ Dao này luôn tâm niệm rằng bản thân sẽ không ngừng học hỏi để tìm ra phương thức sản xuất ít tốn nhân lực nhất, hiệu quả nhất và cho ra sản phẩm với chất lượng tốt nhất. Chị Mỷ tin rằng “Học” đi đôi với “Hành”, có kiến thức và kĩ năng mới có thành công hôm nay và mãi đến mai sau.



HTX Mường Hoa

✿ *Lưu giữ nét văn hóa cha ông để lại*



Tả Van cách trung tâm thị trấn Sa Pa 9 km về phía Đông Nam, địa hình đồi núi khá phức tạp. Mỗi năm địa phương vẫn tiếp đón khoảng 109,500 lượt khách du lịch đến thăm từ cả trong và ngoài nước. Nhìn thấy những tiềm lực của địa phương, cùng với niềm đam mê ấp ủ vực dậy nghề thổ cẩm truyền thống khâu – buộc – nhuộm đã mai một 20 năm nay, chị Sùng Thị Lan đã thành lập HTX Mường Hoa, không chỉ tạo ra thu nhập cho mình mà cả cộng đồng phụ nữ tại địa phương.

Từ năm 2017, chị Lan đã nhen nhóm ý tưởng cho một mô hình sản xuất vừa có thể phát triển du lịch địa phương, lại vừa giữ gìn nét văn hóa truyền thống dân tộc. Tới năm 2018, chị Lan thành lập HTX Mường Hoa tại xã Tả Van, Sa Pa và chính thức hoạt động vào tháng 1/2019, kinh doanh các mặt hàng truyền thống như: thổ cẩm, hương, trà thảo mộc và còn tổ chức các tour du lịch trải nghiệm tại chính địa phương cho khách du lịch.

Những ngày đầu thử nghiệm nhuộm vải, chị phải vét sạch tiền tiết kiệm và đi vay mượn để mua từng con lặn, khung dệt rồi nguyên liệu, chị còn từng làm hỏng trên 500 mét vải lanh, vải bông (ước tính thiệt hại hơn 30 triệu đồng). Những khó khăn thất bại ấy không làm người phụ nữ Mường nản lòng, mà ngược lại, chị càng hăng hái và lấy đó làm những kinh nghiệm quý báu để phát triển và dần dần làm chủ nghề nhuộm vải truyền thống đã mai một. Đặc biệt, HTX còn phát triển sản phẩm thổ cẩm tái chế. Việc thu mua những sản phẩm thổ cẩm bản địa cũ về nhuộm và khâu lại tạo ra những sản phẩm mới độc đáo mà lại có những hoa văn cổ đẹp truyền thống của người Mường.

Nhận được sự đồng hành của dự án “Thúc đẩy Doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh” do Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai và Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh phối hợp thực hiện, nằm trong khuôn khổ dự án GREAT do Chính phủ Australia tài trợ, HTX Mường Hoa đã đạt được những thành công tích cực. Doanh thu trung bình 3 năm gần đây của HTX là 20,5 triệu đồng/ tháng. Được các cố vấn hướng dẫn, HTX đã hoàn thiện bản kế hoạch kinh doanh, hiểu được những điểm mạnh và điểm yếu của HTX mình và đã biết cách xây dựng quỹ quay vòng vốn nội bộ của mình.

Chị Lan chia sẻ: "Nhờ có dự án mà giờ chị đã biết cách để định giá cho các chuyến tour trải nghiệm của mình, thay đổi các hoạt động trong tour, để tạo cơ hội làm việc cho các chị em khác. Chị cũng biết cách trưng bày sản phẩm thế nào cho hấp dẫn, và đưa sản phẩm tới khách như thế nào. Và quan trọng nhất là chị đã lên kế hoạch hàng ngày cho mình để có thể làm việc hiệu quả, khoa học hơn, và quản lý bản thân cũng như cơ sở một cách rõ ràng, rành mạch hơn".

Hiện, sản phẩm của HTX Mường Hoa đã được nhiều khách hàng biết đến và yêu thích, có mặt ở nhiều địa phương. Sản phẩm cũng được tiêu thụ ở những thị trường lớn như Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh. Các tour du lịch mang lại cho du khách trải nghiệm chu trình nhuộm vải, làm hương thảo mộc truyền thống cũng thu hút được đông đảo các du khách trong và ngoài nước đến với Tả Van, Sa Pa.

Chị Lan tâm sự: “Là một người trẻ, nếu mình không giữ được truyền thống thì đến vài thế hệ nữa sẽ bị mai một hoàn toàn”. Đây cũng chính là động lực cho chị kiên trì theo đuổi kinh doanh HTX Mường Hoa, tạo công việc và thu nhập cho các chị em trong xã từ chính nghề truyền thống của cha ông.

Câu chuyện là một tấm gương tiêu biểu về tình cảm đùm bọc của những người phụ nữ dân tộc yếu thế, và khó khăn không thể làm họ chùn bước. Với trái tim nhân hậu, mong muốn đem lại thu nhập cho các chị em khác tại Tả Van, Sa Pa, HTX Mường Hoa không chỉ thành công trong bảo tồn nét truyền thống có nguy cơ mai một của đồng bào dân tộc thiểu số, thu hút thêm khách du lịch tới địa phương, mà còn đem lại cơ hội đổi đời cho những người phụ nữ Mông khác nơi đây.



TLK sản xuất Bánh chưng đen

TRUYỀN THỐNG NHƯNG KHÁC BIỆT

Bánh chưng đen là đặc sản của dân tộc Tày tại tỉnh Lào Cai, tuy nhiên chỉ khoảng 5 năm gần đây mới trở thành một sản phẩm được bán rộng rãi. Với mong muốn ban đầu là giữ gìn bản sắc văn hóa truyền thống dân tộc, Tổ liên kết (TLK) bánh chưng đen được thành lập bởi gia đình chị Hoàng Thị Huế, cùng với chị Nguyễn Thị Thương ở tổ dân phố Mạ 2, huyện Văn Bàn, tỉnh Lào Cai.

Ban đầu chị Hoàng Thị Huế tập hợp khoảng 10 chị em trong địa phương để thành lập tổ hợp tác với mong muốn bảo tồn sản phẩm bánh chưng đen của người Tày và tạo ra thu nhập cho các chị em phụ nữ trong tổ. Chiếc bánh chưng đen dẻo thơm vừa mang trong mình nét văn hóa truyền thống, lại vừa mang nét độc đáo, riêng biệt của dân tộc Tày với màu đen của vỏ bánh làm từ bột than của cây núc nác. Quá trình làm bánh vô cùng cầu kỳ, đòi hỏi cao về kỹ thuật và sự kỹ lưỡng trong lựa chọn nguyên liệu. Bởi tất cả nguyên liệu đều được trồng và thu hoạch tại địa phương, đảm bảo nguồn cung, chất lượng và an toàn thực phẩm, nên mỗi sản phẩm có giá trị cao và đậm đà nét truyền thống.

Dù sở hữu sản phẩm bản địa độc đáo, nhưng TLK vẫn khá loay hoay trong cách thức tổ chức, quản lý và kinh doanh. Bánh chưng vẫn được bán hoàn toàn bằng phương thức truyền miệng cho người quen, giá bán chỉ mười nghìn đồng một chiếc bánh gù và ba mươi nghìn một chiếc bánh dài - giá tiền chưa tương xứng so với giá trị của sản phẩm do các chị em chưa biết cách định giá.

Tháng 6/2020, TLK được lựa chọn tham gia dự án “Thúc đẩy Doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh” do Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai và Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh phối hợp thực hiện,



nằm trong khuôn khổ dự án GREAT do Chính phủ Australia tài trợ. Với sự đồng hành của cố vấn địa phương Vi Thị Loan, TLK đã được “cầm tay chỉ lối” xuyên suốt dự án từ hạch toán thu chi, định giá sản phẩm đến cải thiện quá trình sản xuất, lập kế hoạch sản xuất kinh doanh, mở rộng liên kết thị trường.

Những thay đổi rõ rệt có thể nhìn thấy chính là các chị em trong Tổ liên kết đã biết cách làm sổ sách, tính toán thu chi và định giá sản phẩm bánh chung bán ra hợp lý hơn. TLK cũng đã nhận ra được lợi thế và tiềm năng cũng như những mặt hạn chế của mình. Để cải thiện quá trình sản xuất, đảm bảo chất lượng sản phẩm đầu ra TLK đã kiện toàn quy trình sản xuất, sửa chữa, nâng cấp cơ sở sản xuất, tăng quy mô để đáp ứng với nhu cầu thị trường. Đặc biệt TLK đã tự tin làm ra bản kế hoạch và ý tưởng kinh doanh phù hợp với mục tiêu và phương hướng phát triển trong tương lai, đa dạng hóa kênh marketing như Facebook, Zalo,...

Không chỉ vậy, sản phẩm bánh chung đen đã đạt chứng nhận OCOP 3 sao cấp tỉnh. Đây là một sự ghi nhận và cũng là khích lệ rất lớn đối với Tổ liên kết của chị Huế. Hiện nay TLK bán được khoảng 1.500 chiếc bánh/ ngày, và vào những dịp cao điểm có thể bán lên tới 2.000 chiếc/ngày cho các khách hàng tại các tỉnh và Hà Nội. Bánh chung đen cũng đã xuất hiện nhiều hơn trong các hội chợ và nhà hàng tại Hà Nội, Quảng Ninh và Hải Phòng. Giá bán trong khoảng 12.000 đồng/bánh cho loại bánh gù, 30.000 đồng /bánh dài và 50.000 đồng/bánh vuông.

Nhờ tăng trưởng quy mô sản xuất, TLK đã giải quyết việc làm thường xuyên cho trên dưới mười chị em trong tổ dân phố với mức thu nhập từ 150.000 – 200.000 đồng/người/ngày.

Chiếc bánh chung đen đã trở thành một đặc sản ngày càng được nhiều người biết đến của huyện Văn Bàn, tỉnh Lào Cai, được làm nên bởi bàn tay của những người phụ nữ chịu thương chịu khó dân tộc Tày nơi đây. Tổ liên kết bánh chung đen của chị Huế là một trong những điểm sáng về nâng quyền phụ nữ trong khuôn khổ dự án GREAT, góp phần giải quyết việc làm thường xuyên và thu nhập cho nhiều hộ gia đình tại huyện Văn Bàn, tỉnh Lào Cai.



TLK SẢN XUẤT TƯƠNG ỚT

HOÀNG THỊ NĂM

ĐƯA ĐẶC SẢN QUÊ HƯƠNG THÀNH THƯƠNG HIỆU



Văn Bàn là một huyện vùng sâu của tỉnh Lào Cai với đa dạng đồng bào dân tộc thiểu số sinh sống. Với mong muốn đưa đặc sản của vùng miền trở thành thương hiệu riêng để phát triển kinh tế cho địa phương, chị Năm đã thành công tạo nên tên tuổi Tương ớt Hoàng Thị Năm và đem lại thu nhập cho các hộ gia đình sinh sống tại đây.

Chị Hoàng Thị Năm sinh ra tại vùng đất Lào Cai trong gia đình 6 người con, biết chăm cây lúa, cây ngô từ tấm bé. Gia cảnh khó khăn, chị phải nghỉ học sớm để giúp đỡ gia đình. Cảnh nghèo khó đeo bám không làm nản chí người phụ nữ dân tộc ấy, chị luôn có khát khao mãnh liệt thay đổi cuộc sống và vượt lên nghịch cảnh. Sau khi được đi học nghề chế biến tương ớt của Mường Khương xuất phát từ chủ trương của huyện, trở về chị Năm tham gia vào tổ sản xuất ở xã để tiến hành trồng và làm tương ớt.

Khởi điểm, tổ liên kết sản xuất tương ớt của chị Năm có quy mô rất nhỏ lẻ, làm ăn manh mún và không có nhiều kiến thức về ghi chép sổ sách, hạch toán thu chi và thị trường. Sản phẩm chủ yếu được bán trong vùng, không có liên kết thị trường. Từ phương thức sản xuất cho đến quảng cáo đều thiếu chuyên nghiệp. Việc kinh doanh kém hiệu quả, các tổ viên dần bỏ cuộc vì chán nản, không chịu được hơi cay của ớt. Tổ liên kết sản xuất đứng trước bờ vực tan rã. Trong hoàn cảnh ấy, chị Năm cương quyết: “Mọi người có thể bỏ. Còn mình tôi thì tôi vẫn làm”.

May mắn đến với chị khi tháng 6/2020, tổ liên kết sản xuất nhận được sự đồng hành của dự án “Thúc đẩy Doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh” do Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai và Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh phối hợp thực hiện, nằm trong khuôn khổ dự án GREAT do Chính phủ Australia tài trợ. Chỉ sau 6 tháng tham gia dự án, tổ liên kết đã có những bước chuyển mình vượt bậc.

Vốn là một người ham học hỏi, những kiến thức bổ ích trong các buổi tập huấn của dự án được chị Năm áp dụng thành thục và chỉ tiết vào kế hoạch kinh doanh của mình. Tổ liên kết sản xuất giờ đây đã biết lên kế hoạch kinh doanh riêng, xây dựng cơ sở nhà xưởng mới chất lượng hơn, chú trọng tới bao bì và việc mở rộng các kênh bán hàng như các trang mạng xã hội và đi đến các hội chợ để giao lưu bán hàng,...

Sở hữu sản phẩm tương ớt nguyên chất được trồng hoàn toàn tự nhiên, mang mùi vị cay đặc trưng, thơm đặc biệt do chị em trực tiếp trồng tại địa

phương, không hề có hóa chất nên khi mang ra thị trường được khách hàng tin dùng và yên tâm sử dụng. Nếu trước đây các hộ gia đình chủ yếu trồng cây ngô, cây lúa thì nay địa phương đánh giá sản phẩm tương ớt có thể mang lại thu nhập cao hơn tới 7 lần cho chị em của tổ liên kết nếu điều kiện thuận lợi. Các vùng canh tác kém hiệu quả thì nay được chuyển đổi sang trồng ớt, vừa tăng điều kiện kinh tế cho toàn vùng.

Hiểu được tiềm lực của bản thân với lợi thế cây ớt vốn được trồng thuần tự nhiên tại địa phương, chị cố gắng duy trì chất lượng tương ớt và tăng sản lượng từ 10 tấn sang 15 tấn cho năm tới. Không chỉ dừng lại ở kế hoạch trên giấy, chị Năm đã có tính toán cụ thể về khả năng trồng đủ sản lượng của tổ sản xuất và đi khảo giá thành cho xây dựng nhà xưởng và thay bao bì, chuyển đổi từ chai nhựa sang chai thủy tinh an toàn hơn. Trong tương lai chị Năm và tổ liên kết sản xuất còn có tham vọng vận động xã và bà con tăng từ 20 lên 90 hộ trồng ớt trong vùng với 100% nhân lực là nữ giới. Công đoạn đóng nắp chai sắp tới sẽ được làm hoàn toàn bằng máy móc, chuẩn bị sẵn sàng để sản phẩm đi lên sàn thương mại và ra thị trường lớn.

Trong dáng dấp nhỏ nhắn là nghị lực và niềm tin lớn lao, chị Năm đang bước đầu tạo dựng được những thành công cho sản phẩm. Tương ớt cô Năm đang mang lại thu nhập cho gia đình và góp phần xóa đói giảm nghèo cho địa phương. Cơ sở sản xuất của chị Năm chính là một trong những câu chuyện tiêu biểu về nâng cao năng lực và phát triển nội lực cho cộng đồng phụ nữ yếu thế tại Lào Cai với sự đồng hành của dự án GREAT.

HTX MUỜNG BO XANH

tám gương về người nữ chủ doanh nghiệp

LUÔN GIỮ TRONG MÌNH SỰ MẠNH MẼ VÀ CHỦ ĐỘNG



HTX “Muờng Bo Xanh” được đặt tên với mong muốn giữ cho vùng đất này ngày càng “xanh lên” dù có phát triển du lịch đến đâu đi chăng nữa. HTX được biết tới với các dịch vụ homestay, thổ cẩm, du lịch kết hợp trải nghiệm nông nghiệp, các sản phẩm mây tre đan và nhuộm chàm.

HTX Muờng Bo Xanh được thành lập vào tháng 9/2019 với tổng số 7 thành viên, với mong muốn của chị Hạnh là thử nghiệm và phát triển mô hình nông nghiệp kết hợp du lịch, giúp cải thiện kinh tế cho một số chị em trong vùng, giảm thiểu được tình trạng chị em đi làm thuê ở Trung Quốc. Nhận thấy những tiềm năng về ngành nông và du lịch chị quyết tâm lập nghiệp bằng việc “phát triển du lịch, nông nghiệp nhưng vẫn giữ gìn bản văn hoá của vùng đất này”.

Khó khăn ban đầu chị cần vượt qua là gây dựng lòng tin của bà con để thuyết phục họ tham gia vào mô hình HTX của mình. Thế rồi, song song với việc tiếp tục kiên trì vận động mọi người, chị đã bắt tay vào việc xây dựng một trạm dừng chân cho khách du lịch nhờ vốn đi vay mượn. Đồng thời, chị làm vườn: trồng các loại cây ăn quả, rau ôn đới

như rau cải, bắp cải và một số cây dược liệu. Chị kết hợp dịch vụ homestay, dịch vụ trạm dừng chân nghỉ, tham quan vườn cây trái. Sau dần, khi nhìn thấy những công việc chị làm, một vài chị em đã bắt chước mô hình, rồi đồng ý tham gia để cùng thành lập HTX.

Tuy thời gian đầu hoạt động HTX khá vất vả, nhưng rồi một phần may mắn cũng đến và mỉm cười với HTX, nhờ sự chủ động tìm kiếm thông tin của chị Hạnh. HTX Mường Bo Xanh chính thức được là thành viên doanh nghiệp của dự án GREAT - “Thúc đẩy Doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh” do Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai và Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh phối hợp thực hiện, nằm trong khuôn khổ dự án GREAT do Chính phủ Australia tài trợ.

Trở thành thành viên của dự án, chị có cơ hội tham gia các lớp tập huấn xây dựng và phát triển kế hoạch kinh doanh, ghi chép tài chính HTX, và tham quan các cơ sở kinh doanh khác để học hỏi kinh nghiệm. Nhờ những khóa học về tìm kiếm và phát huy nội lực, chị học được cách lắng nghe, ghi nhận và chia sẻ với mọi người nhiều và cũng nhận thấy tiềm năng từ các thành viên HTX rõ ràng hơn. Ẩn sau sự chất phác, mộc mạc của người dân tộc Tày là những đôi bàn tay cần cù, chịu khó, và nhiệt tình trong công việc. Từ đó, có sự tin tưởng, thuận long và đồng hành cùng nhau cho tới tận bây giờ.

Chị cũng chia sẻ rằng chị đã nhìn nhận Covid-19 đến với chị như một cơ hội để khám phá những tiềm năng của HTX. Cụ thể, HTX của chị từ kinh doanh du lịch trải nghiệm đã chuyển hướng sang sản xuất các sản phẩm nhuộm chàm để bán cho các cơ sở du lịch và làm du lịch nông nghiệp trải nghiệm, giúp cải thiện thu nhập cho chị em trong giai đoạn khó khăn vì đại dịch. Từ đó, chị muốn nhấn mạnh rằng, yếu tố thích ứng với hoàn cảnh để tìm ra cơ hội trong khó khăn đóng góp rất nhiều sự thành công của doanh nghiệp.

Đợt cận Tết 2021 vừa rồi, chị Hạnh và 1 thành viên HTX đã xuống Hà Nội giới thiệu và kinh doanh sản phẩm HTX gần một tháng liền. Chị đã xoay sở được những việc một mình mà chị nghĩ bản thân chị không bao giờ dám làm: tự đi xe máy ở đường phố Hà Nội, loay hoay tìm đường phố Hà Nội, đứng nói tư vấn sản phẩm 10 tiếng đồng hồ mỗi ngày liên tục...

“Thời gian khó khăn đó và bài học về nội lực đã giúp chị lời được sự mạnh mẽ, dũng cảm và vượt qua nỗi sợ bản thân”

– Chị Hạnh chia sẻ.



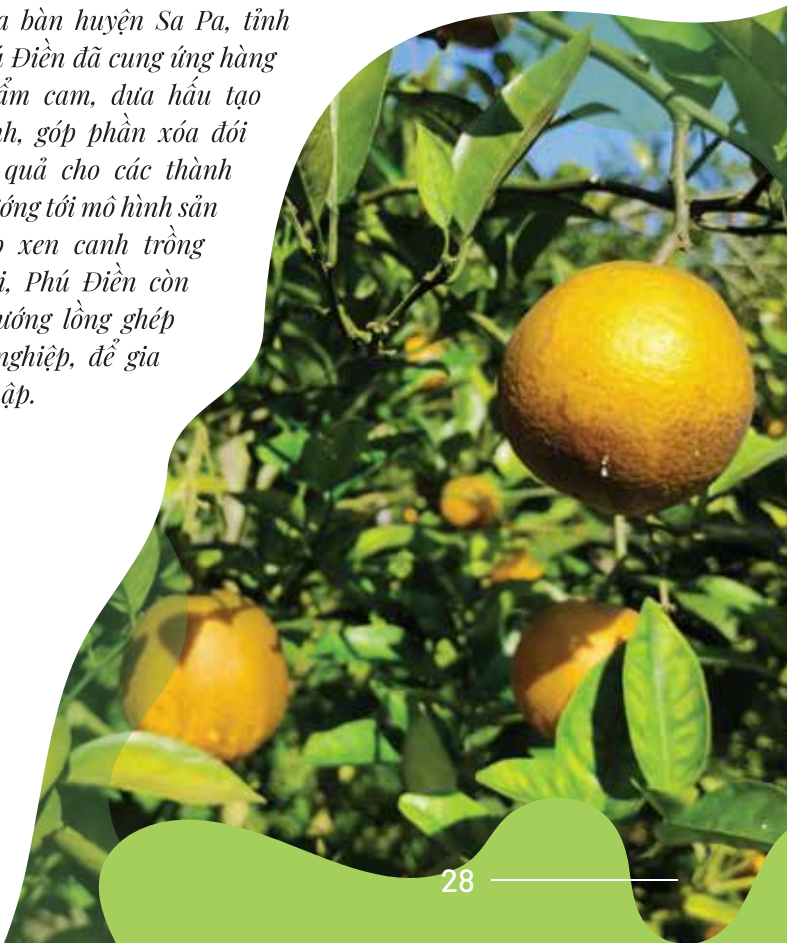
Ngoài ra, cùng với sự đồng hành của cố vấn địa phương Trần Thanh Thủy, HTX Mương Bo Xanh đã đạt được những thành công bước đầu như lập kế hoạch kinh doanh rõ ràng, quy trình hạch toán thu, chi, lỗ, lãi và sự chủ động kết nối khi với những có hội hợp tác quý giá. Mới đây, chị Hạnh đã kết nối HTX với một công ty Y Dược trong việc trồng và thu mua các cây dược liệu như quế, đương quy, khô nhung... Tháng 1/2021 vừa rồi, HTX chị được giải thưởng của Cuộc thi chấm ý tưởng trao gói hỗ trợ cải thiện do dự án GREAT tổ chức. Chị và mọi người cảm thấy rất vui mừng, đã dùng số tiền giải thưởng đó mua được một chiếc máy khâu điện và một thùng nhuộm chàm, giúp giảm được công lao động chân tay của mọi người và nhuộm chàm thuận lợi hơn. Nắm bắt tình hình Covid chưa ổn, chị Hạnh và các chị em trong HTX tiếp tục tăng gia sản xuất nông nghiệp, làm mây tre đan và nhuộm chàm cho kế hoạch năm 2021.

Mô hình HTX Mương Bo Xanh là một trong những mô hình đáng ghi nhận và học hỏi cho các chị em phụ nữ về sự mạnh mẽ đương đầu với khó khăn, về lối suy nghĩ luôn tìm cơ hội trong thách thức và khó khăn.

HTX PHÚ ĐIỀN

CHỦ ĐỘNG, TIN TƯỜNG VÀ CHĂM CHỈ

HTX Phú Điền là cơ sở có thể mạnh sản xuất các sản phẩm sạch như cây có múi (cam, bưởi, chanh), gia súc, gia cầm và cây con giống trên địa bàn huyện Sa Pa, tỉnh Lào Cai. HTX Phú Điền đã cung ứng hàng trăm tấn sản phẩm cam, dưa hấu tạo nguồn thu ổn định, góp phần xóa đói giảm nghèo hiệu quả cho các thành viên. Không chỉ hướng tới mô hình sản xuất nông nghiệp xen canh trồng trọt và chăn nuôi, Phú Điền còn phát triển theo hướng lòng ghép du lịch và nông nghiệp, để gia tăng nguồn thu nhập.





HTX Phú Điền được thành lập vào 5/2020 nhờ sự nỗ lực tiên phong vận động các anh chị em dân tộc Tày trong Tổ hợp tác Liên Minh của vợ chồng cô Đinh Thị Nguyên và chú Nguyễn Danh. Cô chú biết rằng việc thành lập HTX sẽ giúp thuận lợi hơn trong canh tác, tiếp cận nguồn vốn và phát triển sản phẩm. Từ đó, vợ chồng cô mong muốn sẽ giúp phát triển kinh tế cho các thành viên HTX.

Trên hành trình phát triển, HTX đã trải qua không ít khó khăn, nhất là giai đoạn thành lập với số vốn ban đầu ít ỏi và quỹ đất của các hộ tham gia còn manh vụn và cách xa nhau, kỹ thuật canh tác còn hạn chế, vật tư nông nghiệp còn sơ sài.

Cô chú với sự nhiệt huyết trong công việc và tiên phong trong việc tìm tòi đã đưa những giống cây trồng mới vào thử nghiệm sản xuất trong HTX. Khi còn ở Tổ hợp tác Liên Minh, cô Nguyên đã nhận được sự tin tưởng khi đem giống cây dưa hấu về trồng và thu lại lợi nhuận kinh tế cao. Cô nhận thấy cây có múi phù hợp với khí hậu và thổ nhưỡng nơi đây, nhưng cây dưa hấu chỉ chỉ là giống cây ngắn ngày, vì vậy gia đình cô đã vận động các thành viên khác trồng thêm cam, chanh, bưởi với quy trình trồng an toàn với mong muốn tăng thu nhập hơn cho bà con trong HTX. Ngoài ra, tận dụng ngay trên quỹ đất, các thành viên HTX có thể chăn nuôi thêm gà, lợn, bò, ngựa đồi...và kết hợp dịch vụ cho khách du lịch thăm quan trên chính mảnh đất nông nghiệp để gia tăng thu nhập.

Đặc biệt là khi HTX còn đang khá chới vơi về kỹ năng giới thiệu sản phẩm, kết nối thị trường cho cây trái mới cũng như việc ghi chép sổ sách tài chính cho HTX, lại chịu ảnh hưởng của đại dịch Covid khiến cho không có nguồn thu nhập thêm từ dịch vụ du lịch lồng ghép với nông nghiệp do bị đóng băng...thì, may mắn đã kịp mỉm cười với HTX. Phú Điền đã có cơ duyên nhận được sự hỗ trợ **từ dự án GREAT “Thúc đẩy Doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh”** do Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai và Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh phối hợp thực hiện, nằm trong khuôn khổ dự án GREAT do Chính phủ Australia tài trợ. Chú Minh đã chia sẻ rằng: “Nhờ được tham gia khoá học tập huấn ABCD của dự án GREAT, vợ chồng cô chú đã hiểu và nhìn ra rõ ràng hơn được nội lực của chính bản thân mình và các thành viên trong HTX chính là sự nhiệt tình, tin tưởng và chăm chỉ trong lao động và tiềm năng về thiên nhiên của vùng đất Nậm Sài.

Đồng thời, cô chú cảm thấy rất vui mừng khi được tham gia các lớp tập huấn nâng cao kiến thức về khoa học kỹ thuật, lập kế hoạch sản xuất và kinh doanh sản phẩm, kết nối thị trường, bán hàng online nhất là trong thời đại dịch Covid. Chú Minh chia sẻ thêm rằng: “Dù tham gia dự án trong thời gian ngắn, tuy nhiên đối với chú và HTX đó là một bước đi dài đem lại

nguồn sáng tích cực”. Sau mỗi khóa tập huấn, cô chú đều chia sẻ kiến thức và kỹ năng lại cho các thành viên của HTX, để cùng nhau phát triển đi lên. Cùng với sự đồng hành của các cố vấn trung ương và địa phương đã giúp cô chú và HTX tăng thêm sự tự tin và định hướng đi rõ ràng hơn cho HTX của mình.

Ngoài ra, có thêm một niềm vui với HTX Phú Điền là có cơ hội tham gia Cuộc thi chấm ý tưởng trao đổi gói hỗ trợ cải thiện giữa các doanh nghiệp tham gia dự án GREAT tháng 1/2021. Sau cuộc thi, HTX Phú Điền đã nhận được giải thưởng 10 triệu. Chú Minh cùng mọi người trong HTX đã dùng số tiền đó mua 5 cái máy cắt cỏ, 1 máy đo pH và độ ẩm và 10 kéo tĩa cành tạo tán, nhằm giúp giảm thiểu được sức lao động chân tay và tăng năng suất lao động cho mọi người.

Trong năm 2021 này, cô chú Nguyễn cùng các thành viên HTX sẽ tiếp tục duy trì việc sản xuất cây có múi, nuôi gia súc và gia cầm. Mọi người sẽ tiếp tục tìm giống cây trồng mới tốt hơn và đẩy mạnh công tác kết nối thị trường để tiêu thụ sản phẩm. Đồng thời, HTX cũng sẽ tiếp tục lồng ghép mô hình du lịch và nông nghiệp để gia tăng thu nhập. Với sự đoàn kết và định hướng mục tiêu rõ ràng, HTX Phú Điền tin rằng mình sẽ tiếp tục còn bước xa hơn nữa.

HTX Tả Phìn Xanh

*Thành công minh chứng từ tinh thần
đoàn kết, chăm chỉ và sáng tạo không ngừng*

của chị em phụ nữ

HTX Tả Phìn Xanh, với sự thủ lĩnh và sáng tạo của chị Lê Thị Thanh Loan và chồng Trần Chí Thành, chung tay góp sức với 9 thành viên đã gây dựng và phát triển dịch vụ du lịch bản địa trên nền bản sắc văn hoá và thân thiện với thiên nhiên, giúp cải thiện thu nhập đáng kể cho các chị em dân tộc Mông và Dao nơi đây.

HTX Tả Phìn Xanh, với sự thủ lĩnh và sáng tạo của chị Lê Thị Thanh Loan và chồng Trần Chí Thành, chung tay góp sức với 9 thành viên đã gây dựng và phát triển dịch vụ du lịch bản địa trên nền bản sắc văn hoá và thân thiện với thiên nhiên, giúp cải thiện thu nhập đáng kể cho các chị em dân tộc Mông và Dao nơi đây.

HTX Tả Phìn Xanh thành lập vào tháng 11/2018 với tổng số 10 thành viên tại thôn Sả Ség, xã Tả Phìn. Đây là ý tưởng khởi nghiệp của chị Loan cùng chồng mình. Chị Loan nhận thấy rằng, phần lớn du khách quốc tế đến với Sa Pa có nhu cầu tìm hiểu văn hóa bản địa. Bên cạnh những vẻ đẹp của phong cảnh thiên nhiên thì yếu tố dân tộc cũng rất quan trọng và thu hút khách du lịch. Xã Tả Phìn còn lưu giữ được nhiều nét văn hóa của người dân tộc Dao đỏ và người Mông, vậy nên chị đã chọn Tả Phìn để phát triển du lịch".



OCOP
ONE COMMUNE ONE PRODUCT OF VIETNAM

Tháng 9/2020, HTX Tả Phìn Xanh có cơ hội tham gia dự án GREAT “Thúc đẩy Doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh” do Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai và Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh phối hợp thực hiện, nằm trong khuôn khổ dự án GREAT do Chính phủ Australia tài trợ”. Chị Loan chia sẻ rằng đây là một cơ hội quý báu và đáng trân trọng vì đã giúp cho chị và HTX mở mang được kiến thức thông qua việc tham quan các mô hình HTX điển hình để học hỏi kinh nghiệm, tham dự các khóa tập huấn cải thiện kỹ năng quản lý, giao tiếp và chủ động kết nối khách hàng và những cơ hội tiềm năng khác.

Hơn nữa, thời điểm tham gia dự án GREAT trong tình hình đại dịch, nhờ có sự đồng hành của các cố vấn trung ương, địa phương và tham gia các khoá học, chị Loan nhìn nhận rõ ràng nội lực bản thân chị và các chị em, tạo sự động lực làm thêm nhiều việc hơn như làm vườn, cải tạo cảnh quan HTX. Thay vì cảm nhận sự buồn chán vì nguồn thu từ du lịch bị đóng băng vì đại dịch.

Một số điểm sáng mà HTX làm được từ thời điểm Covid tới bây giờ là sự chung tay góp sức cải tạo cảnh quan HTX, nhất là việc cải tạo Khu sinh thái vườn đá Tả Phìn ngày càng đẹp hơn với những khu vườn đá và hoa; cùng với tìm được đầu ra cho nông sản của HTX. Đáng mừng hơn là, nhờ việc áp dụng được kỹ năng chủ động tìm kiếm cơ hội học hỏi được từ dự án GREAT và vận dụng tiềm năng và nội lực của các thành viên, HTX được công nhận là một trong những điểm tham quan du lịch của xã Tả Phìn vào tháng 3/2021. Đây là dấu mốc quan trọng cũng như là niềm vinh dự và động lực để HTX tiếp tục hoàn thiện mình hơn, để phát triển dịch vụ nhằm tăng nguồn thu nhập sinh kế cho các chị em trong bản.

Năm 2021, chị Loan cùng với HTX có kế hoạch sẽ tiếp tục tạo cảnh quan đẹp hơn và xây dựng thêm các điểm check-in để tăng sự thu hút điểm dừng chân của khách du lịch. Hơn nữa, hướng tới dịch vụ cung cấp cho khách du lịch trải nghiệm trong không gian riêng tư, HTX sẽ dự định xây dựng thêm 5 đến 7 phòng Bungalow. Dù phát triển du lịch lên tầm cao hơn nữa, HTX vẫn luôn giữ bên mình một tôn chỉ “Tôn trọng bản sắc văn hóa dân tộc bản địa, đầu tư xây dựng sản phẩm du lịch mà không phá vỡ kết cấu môi trường tự nhiên”. Song song với đó, HTX sẽ duy trì canh tác nông nghiệp trên quỹ đất 4ha của mình.

Câu chuyện về HTX Tả Phìn Xanh minh chứng rõ ràng hơn việc thành quả là sự cộng hưởng của những đôi bàn tay chăm chỉ, không ngừng lao động, sự sáng tạo, tinh thần ham học hỏi và chủ động tìm kiếm cơ hội phát triển của chị Loan cũng như các chị em phụ nữ dân tộc thiểu số khác của HTX. Đây là mô hình kinh doanh đáng khâm phục và học hỏi cho các chị em phụ nữ khách tại địa phương.



Chị Nguyễn Thị Hiền

CÔNG TY NÔNG NGHIỆP SẠCH THU HIỀN



Từ một người thường xuyên dị ứng với những loại thực phẩm có sử dụng chất bảo quản, phân bón hóa học,... chị Nguyễn Thị Hiền đã áp ủ tự mình xây dựng một mô hình sản xuất thực phẩm sạch. Trải qua những khó khăn thử thách và khó khăn, chị đã thành công tạo dựng công ty Nông Nghiệp Sạch Thu Hiền chuyên cung cấp thực phẩm sạch trên chính mảnh đất quê hương của mình.

Chị Nguyễn Thị Hiền vốn là một người phụ nữ có cơ địa nhạy cảm, bản thân chị gặp nhiều khó khăn trong cuộc sống khi dị ứng với nhiều loại thực phẩm (rau trái có sử dụng chất bảo quản, thuốc sâu, phân bón hóa học,...), điều này đã gây ra không ít phiền toái cho bản thân chị cùng gia đình. Mọi người ăn không sao nhưng cứ đến lượt chị thì nghiêm trọng đến mức phải nhập viện. Khi may mắn có một y sĩ giúp đỡ, chị đã tạm có cách chống chọi với những lần cơ thể phản ứng.

Từ những lần dị ứng với thực phẩm, chị đã nhận ra được tầm quan trọng của thực phẩm sạch đối với sức khỏe. Từ đó chị ấp ủ kế hoạch có thể tạo ra một chuỗi thực phẩm sạch tại chính nơi mình sinh sống.

Để thực hiện ý tưởng, chị từ bỏ công việc ổn định, một mình theo đuổi mô hình nông nghiệp nuôi giun quế mặc lời khuyên ngăn của gia đình. Chị tự mày mò học hỏi từ các mô hình khác nhau để xây dựng cách thức nuôi giun của riêng mình. Dù đã chị Hiền đã dốc mọi công sức tuy nhiên mô hình của chị vẫn chưa thể mở rộng do thiếu vốn, thiếu chiến lược khả thi.

Bất ngờ biến cố ập đến khi cơn lũ đã cuốn trôi cuốn đi hết cơ ngơi và những thành quả của chị. Chị Hiền không bỏ cuộc và lập tức bắt tay lại xây dựng mô hình từ hai bàn tay trắng. Lần này, chị Hiền và công ty nông nghiệp sạch Thu Hiền có cơ hội tham gia dự án GREAT “Thúc đẩy Doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh” do Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai và Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh - GreenHTV phối hợp thực hiện, nằm trong khuôn khổ dự án GREAT do Chính phủ Australia tài trợ”.

Từ đây, chị biết cách xây dựng được kế hoạch kinh doanh theo quý, theo năm; sử dụng công cụ SMART, SWOT trong cách vận hành hoạt động kinh doanh và sản xuất của mình. Nhờ vào sự tư vấn của cố vấn địa phương, chị đã nhận được hỗ trợ về chính sách, tìm được khu đất để có thể canh tác và phát triển mô hình sản xuất. Ngoài ra, chị Hiền nhận được hỗ trợ về con giống gà để gây dựng lại sản xuất, và cùng với cố vấn địa phương xây dựng lại kế hoạch kinh doanh.

Chị Hiền chính là một phụ nữ nghị lực, giàu tình yêu dành cho con người, và môi trường. Từ chính những ý tưởng đời thường của mình, chị đã tự mình gây dựng mô hình kinh doanh của riêng mình và không bỏ cuộc dù chị phải đối mặt với vô vàn khó khăn. Nhờ vào nỗ lực và tiềm năng của chính mình cùng sự hỗ trợ đúng đắn của các cố vấn, chị đã có thêm nghị lực, sự mạnh mẽ, và những những góc nhìn mới có chiến lược hơn để chuẩn bị cho tương lai.





Trong thời gian 6 tháng dự án GREAT “Thúc đẩy Doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh” do Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai và Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh phối hợp thực hiện, nằm trong khuôn khổ dự án GREAT do Chính phủ Australia tài trợ, anh Hà Quốc Trung có cơ hội đồng hành cùng 04 doanh nghiệp kinh doanh về dịch vụ du lịch là Homestay Thảo Nguyên Xanh, Homestay Y Tý Clouds và Hoa Chanh Homestay, và HTX Tả Phìn Xanh.



ANH HÀ QUỐC TRUNG

Cổ vấn địa phương

Phó Trưởng phòng Quản lý du lịch – Sở VHTTDL tỉnh Lào Cai.

Anh Trung được biết đến là với cương vị là một nhà tư vấn dày dặn kinh nghiệm và rất tâm huyết trong việc hỗ trợ bà con về phát triển du lịch cộng đồng. Từ khi tham gia dự án, anh có cơ duyên được tiếp cận với phương pháp đồng hành của dự án. Phương pháp đồng hành tuy khá mới mẻ với anh, nhưng anh đánh giá đây là một trong những phương pháp rất hữu ích giúp thúc đẩy chủ thể doanh nghiệp phát triển kinh doanh bền vững, nhất là các chủ thể doanh nghiệp nhỏ hoặc mới tiếp cận lĩnh vực kinh doanh. Bằng cách tiếp cận thông qua sự chia sẻ, thấu cảm và khơi gợi qua việc đặt các câu hỏi giúp cho thành viên ban quản trị các doanh nghiệp tự xác định được điểm mạnh, điểm cần cải thiện của bản thân và doanh nghiệp, từ đó có được sự tự tin và xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp, khả thi, hiệu quả và bền vững. Ngoài ra, các chủ thể doanh nghiệp biết xác định được sự ưu tiên trong công việc cũng như huy động các nguồn lực vào sản xuất và kinh doanh.

Trong suốt quá trình đồng hành, anh luôn mong muốn giúp bà con phát triển để có thể cải thiện được cuộc sống của mình và của cộng đồng xung quanh. Anh không ngại khó khăn để tự mình đi lên tận nơi bà con ở để trực tiếp trò chuyện, chia sẻ và hướng dẫn bà con vượt qua những khó khăn, nhất là thời điểm đại dịch Covid để vững tâm tiếp tục hành trình phát triển của mình. Anh luôn giúp đỡ bà con bằng cách thúc đẩy họ dựa trên tinh thần đoàn kết, hợp lực.



Anh Trung chia sẻ: *"Khi mình đi gặp gỡ bà con, để kết nối họ thì điều quan trọng là mình có thể cùng nói chuyện bằng chính ngôn ngữ của họ, để tạo ra sự thân quen trong giao tiếp. Mình không đưa ra lời khuyên mà chỉ hỏi han để họ tự nhận ra là những khó khăn của mình, bà con biết cần hỗ trợ thì mình mới hỗ trợ họ". Anh nhận ra trước giờ thay vì hướng dẫn, mình làm hộ bà con nhiều, như vậy thì bà con dễ bị phụ thuộc vào sự tư vấn khó phát triển.*



Với Homestay Thảo Nguyên Xanh, từ một homestay không có chiến lược phát triển, anh đã giúp cô Mỹ – chủ hộ homestay nhìn rõ được hoàn cảnh và tiềm năng của homestay mình, để có sự chủ động định hướng hơn trong việc kinh doanh: từ việc chế biến món ăn, tiếp đón khách, thiết kế không gian, nội thất đến việc xây dựng kế hoạch phát triển để Thảo Nguyên Xanh có thể tự mình phát triển trong thời gian sắp tới.

Còn với Homestay Y Tý Cloud, anh Trung cũng rất vui mừng khi nhìn thấy được sự thay đổi theo chiều hướng tích cực của gia đình anh Xuy kể từ khi tham gia dự án. Cả vợ chồng anh Xuy đều cải thiện được kỹ năng giao tiếp, có thái độ chủ động chăm sóc khách hàng, ghi chép chi tiêu và xây dựng nội quy homestay chuyên nghiệp hơn. Đặc biệt, vợ chồng anh Xuy đã trau dồi cho mình được sự chủ động trong việc không ngừng sửa sang, làm đẹp cho homestay. Năm 2020, vợ chồng anh đã thiết kế được một không gian homestay rất tiện nghi và đẹp mắt thu gọn trong một chiếc xe bus.

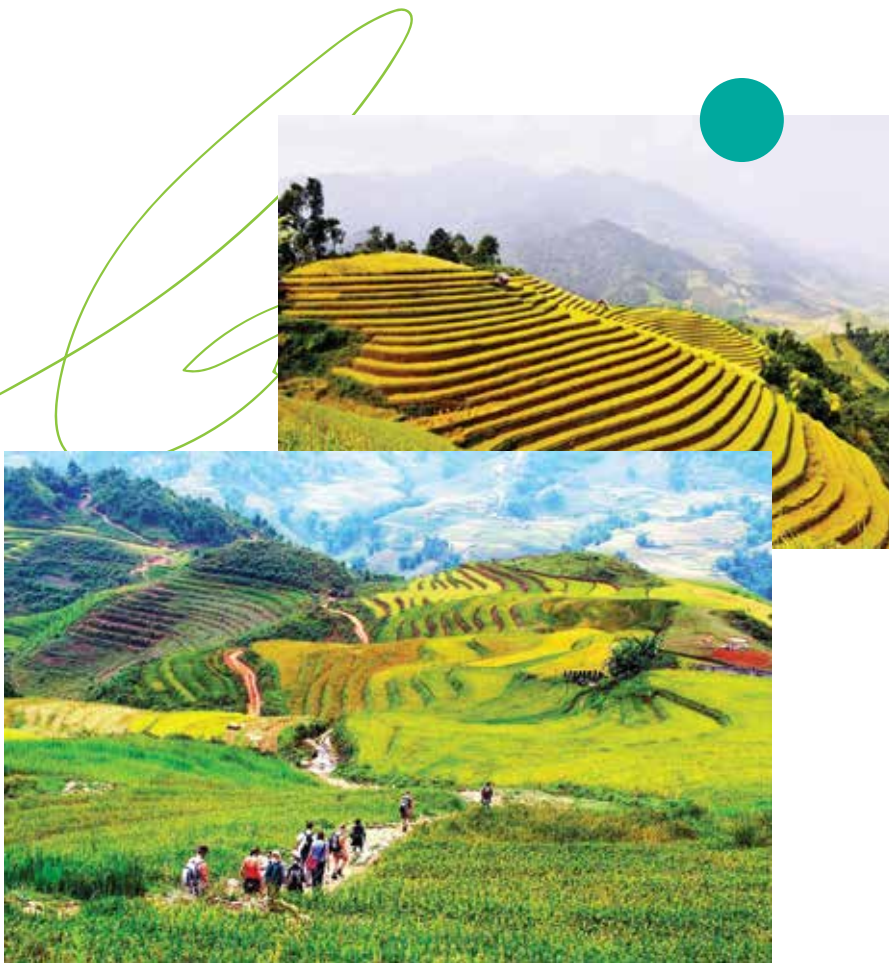
Anh Trung tin rằng: với sự cộng hưởng giữa thái độ cầu tiến trong kinh doanh của các doanh nghiệp tham gia dự án, sự nhiệt huyết của các cố vấn trung ương và địa phương giàu kinh nghiệm, và những lợi ích của các ứng dụng công nghệ hiện nay như zalo, facebook mang lại...thì việc kết nối của các chủ thể doanh nghiệp và các cố vấn càng dễ dàng và bền vững hơn, chứ không phải là sự dừng lại khi dự án kết thúc.



Chi Vi Thi Loan

Phó Chủ tịch Hội LHPN Văn Bàn

Chi Vi Thi Loan với cương vị là Phó Chủ tịch Hội LHPN Văn Bàn, là một trong những cố vấn địa phương tận tâm trên hành trình giúp bà con dân tộc thiểu số tại tỉnh Lào Cai xây dựng mô hình kinh doanh và phát triển trên địa phương mình.



Trong thời gian 6 tháng dự án GREAT “Thúc đẩy Doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh” do Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai và Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh phối hợp thực hiện, nằm trong khuôn khổ dự án GREAT do Chính phủ Australia tài trợ, chị có cơ hội đồng hành cùng 02 doanh nghiệp là Tổ liên kết sản xuất bánh chưng đen và Tổ liên kết sản xuất tương ớt.

Dưới góc nhìn của một cố vấn địa phương, chị đánh giá dự án có tiếp cận bà con một cách bền vững. Khác với các phương thức khác như cung cấp sự tư vấn tại chỗ, phương pháp của GREAT là khơi gợi cho các chủ thể doanh nghiệp, các cá nhân đóng vai trò là chủ doanh nghiệp hiểu được nội lực của chính bản thân và doanh nghiệp mình, để tăng sự tự tin và tính chủ động giúp giải quyết mọi công việc sản xuất và kinh doanh. Như vậy, nếu dự án kết thúc, chị tin rằng các doanh nghiệp/ HTX vẫn có thể duy trì sự chủ động giải quyết vấn đề, cùng với niềm tin vào sức mạnh bên trong mình, sẽ tiếp tục đạt thành công những chặng đường sắp tới.

Trong thời gian đồng hành cùng dự án, chị có cơ hội tham gia các khóa tập huấn cho các các cố vấn đồng hành, giúp chị học hỏi thêm nhiều kiến thức quý báu. Trong đó, chị rất ấn tượng về khóa Tập huấn về bình đẳng giới, lồng ghép giới vào trong các hoạt động của doanh nghiệp. Từ đó, chị đã hiểu thêm về giới, định kiến giới, bình đẳng giới, cách nâng quyền của phụ nữ trong kinh doanh của dự án GREAT,... Với những kiến thức đã tiếp thu, chị cảm thấy tự tin hơn trong công tác vận động, tuyên truyền và thuyết phục hội viên là các chị em phụ nữ trong việc nhận thức bình đẳng giới, và khơi gợi sự tự tin của nữ giới về vai trò của mình trong gia đình, xã hội và làm kinh tế. Ngoài ra, nhờ khoá Tập huấn về kỹ năng Thấu hiểu, Kết nối và Đồng hành cho các cố vấn đồng hành của dự án, chị có cơ hội được tiếp cận và thực hành về kỹ năng đồng hành. “Chị biết lắng nghe và thấu hiểu hơn những khó khăn của 02 Tổ liên kết chị đồng hành, và biết cách khơi gợi để thúc đẩy nội lực của các chủ thể doanh nghiệp hơn để họ tự tin giải quyết vấn đề”, chị Loan chia sẻ.

Trong hành trình cố vấn của mình, chị nhận thấy những sự thay đổi tích cực từ bà con như sự thay đổi của việc mẫu mã bao bì của sản phẩm Tương ớt của Tổ liên kết sản xuất tương ớt. Đồng thời, cả hai Tổ liên kết biết cách giới thiệu sản phẩm với khách hàng, biết cách ghi chép sổ sách và ý thức về việc vệ sinh an toàn thực phẩm trong sản xuất hơn.

Chị cảm thấy rất vui khi có cơ duyên đồng hành cùng dự án, có cơ hội học hỏi từ các lớp tập huấn và chuyến đi mentor thực tế. Chị còn có cơ hội tương tác với các cố vấn đồng hành khác, và các doanh nghiệp tham gia dự án. Từ đó, chị cảm nhận được giá trị từ kiến thức nhận được và giá trị từ sự kết nối con người.





TỔ LIÊN KẾT TRỒNG NẤM HOÀNG VĂN DÍU

Hương vị nấm thơm, giòn ngọt và cảm giác an tâm là những gì người ăn có thể cảm nhận được khi thưởng thức món nấm sò tươi của Tổ liên kết trồng nấm xã Đồng Tuyển, thành phố Lào Cai, tỉnh Lào Cai. Đó là sự kết trái của nỗ lực nghiên cứu kinh nghiệm và kỹ thuật trồng nấm hoàn toàn bằng nguyên liệu tự nhiên và sẵn có tại địa phương như thóc, ngô, mùn cưa, vôi... của chú Hoàng Văn Dịu cùng với các anh chị em trong Tổ.



Nhắc tới Tổ liên kết trồng nấm ở xã Đồng Tuyển, có lẽ ai cũng biết đến chú Hoàng Văn Dú – một người tổ trưởng nhiệt tình và đáng tin. Với chú kinh doanh thì không bao giờ là muộn cũng không bao giờ là vấn đề lớn với “tuổi tác”. Nắm bắt được nhu cầu thị trường về nấm sò tươi tại địa bàn thành phố Lào Cai. Ngoài ra, mong muốn tăng thu nhập cho bản thân và anh chị em tại địa phương, tận dụng mùa mưa từ công việc làm mộc để sản xuất trồng nấm, chú Dú đã chủ động vận động bà con trong địa bàn chung tay sản xuất nấm để gia tăng sinh kế từ năm 2017.

Dự án tìm đến chú, khi TLK chỉ là một tổ nhóm kinh doanh nhỏ lẻ. Mặc dù tính đoàn kết trong nhóm rất cao, nhưng về các hoạt động Thu – Chi quản lý sổ liệu chú Dú vẫn đang còn thực hiện thủ công. Công việc này chỉ có thể tạm bợ, nếu còn tiếp diễn lâu dài thì chắc chắn rằng khi Tổ nhóm phát triển sẽ có rất nhiều vướng mắc đi theo. Dưới sự đồng hành tâm huyết của cố vấn địa phương Nguyễn Thị Kim Khuyên – Hội Liên hiệp Phụ nữ Thành phố Lào Cai và cố vấn trung ương Nguyễn Thị Thanh Vân, TLK đã có được những bước chuyển biến mới đáng ghi nhận.

Trước đây, toàn bộ dự định khi bắt đầu làm một công việc gì đó liên quan đến hoạt động sản xuất và kinh doanh của Tổ, chú Dú và các anh chị em chỉ lưu trong đầu và trao đổi bằng miệng với nhau mà không có sự ghi chép. Do vậy, những công việc thường dễ bị lãng quên và bỏ lỡ ảnh hưởng tới kết quả của cả Tổ. Nhờ sự góp ý và vận động của ban Cố vấn, chú Dú đã lập được kế hoạch kinh doanh theo quý, ghi chép lại các đầu công việc để cùng trao đổi thông tin, theo dõi tiến độ thực hiện kế hoạch.

Chú đã không ngừng học tập, tham gia chăm chỉ các khóa tập huấn từ Dự án tổ chức để nâng cao năng lực quản lý của chính mình. Chính nhờ sự giúp đỡ hướng dẫn tận tình của chị Nguyễn Thị Kim Khuyên – Hội Liên hiệp Phụ nữ thành phố Lào Cai cùng với niềm tin và sự quý mến của thành viên trong tổ dành cho Dú, đã tạo động lực lớn giúp chú mạnh dạn cùng mọi người thành lập Tổ liên kết trồng nấm xã Đồng Tuyển chính thức vào ngày 09/09/2021 với 9 thành viên với mong muốn phát triển ngành nghề địa phương, tạo thêm công ăn việc làm cho người dân và đặc biệt đẩy mạnh nền kinh tế cho xã Đồng Tuyển.

Với những kiến thức truyền tải qua các chuỗi tập huấn online về kinh doanh đã giúp chú Díu tiếp thu được nhiều giá trị hữu ích trong việc kinh doanh nấm của tổ: kỹ năng chăm sóc khách hàng, giới thiệu sản phẩm và tầm nhìn xa hơn trong việc đầu tư vào sản xuất. Cụ thể, với sự hỗ trợ của cố vấn địa phương, chú đã được chính quyền địa phương cho mượn khu đất 113m² để gia tăng sản xuất. Không chỉ dừng ở đó, chú Díu còn có mong muốn mở rộng TLK với quy mô lớn hơn và sản xuất nấm theo quy trình khép kín: trồng cỏ voi để phục vụ trồng nấm, và ủ phân hữu cơ trên nền nuôi nấm (sau khi thu hoạch nấm) để tiếp tục trồng cỏ hoặc bán ra ngoài thị trường. Quy mô sản xuất mở rộng hiện nay của đơn vị lên đến 2.200m² tăng gấp đôi so với năm 2020, trong đó diện tích nhà xưởng chiếm 280m². Dự kiến đến năm 2022, chú sẽ cố gắng mở rộng diện tích thêm 100m², mở rộng quy mô tăng sản lượng đảm bảo số lượng cung cấp ra ngoài thị trường tại địa phương và các tỉnh thành khác. Song song với đó, TLK còn ấp ủ kế hoạch phát triển lên Hợp tác xã để tạo nhiều công ăn việc làm hơn cho người dân địa phương và đưa sản phẩm nấm đi xa hơn thị trường nội tỉnh.

Mặc dù nhiều tuổi, nhưng sự ham học hỏi và tâm huyết dành cho công việc trồng nấm của chú không hề nguôi tắt, thậm chí còn nâng cao đến mức đáng nể phục. Chú Díu và một thành viên khác trong nhóm – chú Hoàng Văn Sơn, là hai trong số các doanh nghiệp tiêu biểu về sự chăm chỉ trong các buổi tập huấn.

Trong một lần trao đổi cùng với cố vấn địa phương và trung ương, chú còn hóm hỉnh chia sẻ rằng: “Mình ước rằng giờ vẫn còn trẻ tuổi, biết dự án sớm hơn, thì có lẽ mình có thể học hỏi và làm được nhiều điều lớn lao hơn.”

Qua sự tiếp tục hỗ trợ của các cố vấn, cùng với tinh thần ham học hỏi, nhiệt tình trong lao động, lối suy nghĩ tích cực và cầu tiến dù ở độ tuổi xế chiều, chú Díu cùng các anh chị em trong Tổ sẽ còn có những bước tiến xa hơn trong một tương lai gần.

HỢP TÁC XÃ CÂY GIỐNG LÀO CAI



Khi xe dừng bánh tại xã Đồng Tuyển, thành phố Lào Cai, trước mắt tôi ngập tràn một vùng đất xanh ngắt với những vườn ươm cây giống tốt tươi tại Hợp tác xã Cây giống Lào Cai. Ít ai biết rằng, ông chủ của vườn ươm này - anh Phạm Văn Quyết, trước đây là một nhà giáo. Với niềm đam mê cây cối, tinh thần lao động cần cù, cẩn thận và luôn giữ chữ “tâm” trong việc cung cấp dịch vụ cây giống cho bà con trong tỉnh Lào Cai, anh Quyết đã đem đến một sự thay đổi đáng ngưỡng mộ trong cơ sở vườn ươm của gia đình mình.

Niềm đam mê đến với mỗi người ở những thời điểm và hình thức khác nhau trong cuộc đời, và thường gắn với kỷ niệm hay câu chuyện đầy ý nghĩa. Với anh Phạm Văn Quyết, không ít người cảm thấy bất ngờ và ngưỡng mộ khi nghe câu chuyện về hành trình tìm kiếm niềm đam mê của anh. Trước đây, anh Quyết từng gắn bó với nghề giáo trong nhiều năm. Thế rồi, niềm đam mê cây cối nhen nhóm đến với anh khi vừa thực hiện công tác giảng dạy, đồng thời phụ trách chăm sóc thêm cảnh quan rộng 5ha do Ban giám hiệu nhà trường giao tại Trường THCS Bản Phùng của thị trấn Sa Pa. Sự cộng hưởng giữa niềm đam mê cây cối, cùng đôi bàn tay cần cù lao động và sự chân thành trong chăm sóc khách hàng, anh Quyết đã xây dựng được sự quan tâm và niềm tin của nhiều bà con tỉnh Lào Cai, thành lập cơ sở chuyên phân phối cây giống nông - lâm nghiệp với diện tích ban đầu 4.000 m² tương ứng với 60.000 cây giống.



Nhờ có sự chia sẻ kiến thức và khích lệ từ các cố vấn, HKD đã nhận ra tầm quan trọng của việc thành lập HTX để thực hiện mục tiêu đưa sản phẩm đi xa hơn ngoài thị trường (có chứng nhận rõ ràng về nguồn gốc xuất xứ của cây giống, nhận được hỗ trợ từ các tổ chức bên ngoài, và tạo niềm tin cho đối tác) cũng như tạo công ăn việc làm cho một số anh chị em tại địa phương. Vào tháng 8/2021, anh đã nộp hồ sơ thành lập HTX và nhận được quyết định thành lập “Hợp tác xã cây giống Lào Cai” chính thức vào ngày 30/9/2021, với 8 thành viên. Anh mạnh dạn mở rộng thêm quy mô ương cây giống với 4 mảnh vườn tổng diện tích tăng lên là 10.000 m² tương ứng với 100.000 cây giống. Đầu tư bổ sung thiết bị máy móc giảm thiểu sức người và tăng tính kỹ thuật cho cây giống, sản phẩm đạt chất lượng đầu ra, nâng cao sản lượng tiêu thụ mỗi năm.

Kiến thức truyền tải của tư vấn Nguyễn Thành Việt qua chuỗi tập huấn online về kinh doanh đã giúp anh Quyết tiếp thu nhiều điều hữu ích trong quá trình kinh doanh: kiến thức và kỹ năng marketing giới thiệu sản phẩm. Trước đây, anh Quyết chỉ một khoản ngân sách nhất định cho việc quảng cáo như phát tờ rơi và cắm biển quảng cáo. Khi có cơ hội đồng hành cùng tư vấn Nguyễn Thành Việt qua các buổi tập huấn online, anh đã có cái nhìn khác về việc marketing sản phẩm. Anh Quyết kết hợp lồng ghép hình thức marketing truyền thống trước đây cho các đối tượng khách hàng là người nhiều tuổi, không sử dụng điện thoại thông minh, kết hợp với chiến thuật marketing online mới.



Có được sự kiên trì và tận tâm hướng dẫn của cố vấn Nguyễn Thị Thanh Vân qua các buổi tập huấn, anh Quyết đã tự mình trả lời được câu hỏi thường trực: tại sao mình luôn làm không hết việc? Trước đây, anh ôm đồm tất cả các công việc từ việc tìm cây giống, chăm sóc cây, quảng bá sản phẩm, chăm sóc khách hàng..., do vậy, thời gian dành cho bản thân và gia đình của anh bị hạn chế. Hiện tại, anh Quyết đã hiểu được vai trò quan trọng của kỹ năng lãnh đạo. Vì vậy, anh đang cùng với một số thành viên HTX chia sẻ với nhau nhiều hơn để hiểu, tin tưởng và trao quyền đúng người.

Trong hành trình sắp khép lại của Dự án, các đơn vị đã được tổ chức đi tham quan các mô hình sản xuất kinh doanh thành công tại huyện Bắc Yên - Sơn La. Không chỉ học tập tiếp thu được nhiều kinh nghiệm trong việc sử dụng nhân sự "ít mà hiệu quả", anh Quyết còn được gặp những người bạn có cùng mô hình kinh doanh cây giống như mình để cùng thảo luận,

tìm hiểu chia sẻ các kinh nghiệm kỹ thuật trong trồng trọt và chăm sóc cây theo từng giai đoạn. Đó là một chuyến tham quan thực tế, anh có thể trực tiếp nhìn thấy thành quả, các kỹ thuật mà họ chăm sóc cây giống. Sau chuyến đi này, chắc chắn anh sẽ gói được rất nhiều những điều hay kiến thức bổ ích mang về áp dụng tại chính đơn vị của mình.

Từ khi thành lập HTX tới nay, suy nghĩ và hành động của anh Quyết có sự chuyển biến mạnh mẽ. Anh ý thức rõ ràng hơn về công việc chung của HTX, chứ không còn là mô hình kinh doanh cá thể hộ gia đình nữa. Anh hiểu rõ hơn về tầm quan trọng của làm việc nhóm, chủ động hơn trong việc lên kế hoạch công việc và tham vấn cố vấn dự án trong quá trình chuyển mình của HTX. Với tinh thần ham học hỏi và sự cần cù, anh Quyết và HTX Cây giống Lào Cai sẽ có những bước tiến mới xa hơn với mục tiêu là đơn vị chủ lực về cây giống tại địa bàn tỉnh Lào Cai.

HTX MUỜNG KIM



Mong muốn giữ lại cây thuốc cổ truyền của người Dân tộc, không muốn chúng sẽ ngày một mai một đi theo sự phát triển của xã hội. Anh Vàng Văn Sưởng đã từng vận động bà con trong xã thành lập Công ty Cổ phần Dược liệu. Do thời gian đầu mới hoạt động không nhận được sự tin tưởng và ủng hộ từ phía chính quyền địa phương, các cổ đông trong Công ty lại hoàn toàn là người bản địa không có kiến thức kinh nghiệm gì trong việc sản xuất tinh dầu, ngay cả kiến thức về các quy chế pháp luật thành lập công ty anh Sưởng cũng vẫn còn non yếu, không những thế đầu ra lại không ổn định do không được tiếp cận công nghệ 4.0. Vì thế mà Công ty không thể trụ nổi và giải thể năm 2014.



Vấp ngã ngay lần đầu khởi nghiệp, nhưng ngọn lửa mong muốn phát triển cây được liệu mang kinh tế về cho xã bản vẫn không bao giờ tắt, nó luôn nhen nhóm trong anh. Dựa vào sự hỗ trợ và dìu dắt của thầy Trần Văn Ôn, anh đã nghiên cứu và tìm hiểu kỹ thị trường, phát triển thêm mô hình sản xuất mở rộng thị trường, không chỉ thu hẹp sản xuất riêng sản phẩm tinh dầu gừng gió như trước đó. Anh đã mạnh dạn đưa ra quyết định gây dựng lại những gì anh đã làm đổ và thành lập HTX Mường Kim năm 2016. Ngay từ những ngày đầu thành lập HTX Mường Kim, anh đã tận dụng những khu đất trống, đổi trục để trồng thử nghiệm và từng bước nghiên cứu, nhân rộng các loại thảo dược như Chùa dù, Màng tang, Ngừng lái, Gừng tía. Ban đầu, anh Suồng chiết xuất tinh dầu ở quy mô hộ gia đình, với nồi đun bằng củi có công suất 50kg/lần.

“Tôi không còn nhớ được bao nhiêu mẻ tinh dầu thất bại. Từ năm 2011, mỗi năm tôi thử nghiệm 4 đến 5 lần. Có lẽ “hữu xạ tự nhiên hương”, nhiều khách hàng đã tự tìm đến, dùng thử tinh dầu và giới thiệu cho người khác. Khó khăn dần được tháo gỡ, tôi vững tin trên con đường đã chọn.”

—Anh Suồng chia sẻ.

Trong thời gian đầu còn khó khăn, anh Suồng đã mạnh dạn bỏ vốn để mua giống, hỗ trợ kỹ thuật, phân bón và bao tiêu sản phẩm đầu ra cho người dân địa phương, góp phần tạo nguồn thu nhập ổn định cho người dân.

HTX Mường Kim là một trong những đơn vị tiêu biểu được lựa chọn tham gia dự án “Thúc đẩy doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh” do Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai và Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh thực hiện, nằm trong khuôn khổ dự án GREAT, do chính phủ Australia tài trợ. Anh Suồng tham gia dự án với mong muốn xây dựng thương hiệu bản địa, tìm kiếm thị trường mới và được hỗ trợ kỹ thuật để phát triển các sản phẩm mới.

Dưới sự đồng hành tâm huyết của cố vấn địa phương Trương Mạnh Hùng— Chủ tịch Liên minh HTX tỉnh Lào Cai và cố vấn trung ương Nguyễn Thị Thanh Vân, HTX Mường Kim đã ghi nhận một số biến chuyển rất đáng ngưỡng mộ. Anh Suồng đã nhận thức được tầm quan trọng của việc xây dựng các mối quan hệ kết nối trong quá trình sản xuất và kinh doanh. Thông qua các phiên kết nối thị trường, anh đã biết cách chủ động tìm kiếm khách hàng, đối tác trong việc cung cấp nguyên liệu đầu vào tại vùng. Đồng thời, anh đã biết cách chủ động huy động thành viên trong HTX tham gia các sự kiện của dự án.

Nhờ có kiến thức truyền tải của tư vấn Nguyễn Thành Việt qua chuỗi tập huấn online về kinh doanh, anh Sưởng đã nhận được nhiều điều hữu ích trong công việc kinh doanh của mình: kiến thức và kỹ năng marketing giới thiệu sản phẩm. Trước đây, anh chỉ đơn giản sử dụng những video đơn giản quay cảnh mọi người đang sản xuất và đăng bài bán hàng trên Facebook - Zalo. Nhờ được tập huấn nâng cao năng lực, anh đã cải thiện kỹ năng viết bài, kể được các câu chuyện sản phẩm mang tính khác biệt đăng trên các sàn thương mại điện tử tăng thêm lượng khách lẻ tương tác mua sản phẩm.



Là một người lãnh đạo "ôm tất cả mọi việc", anh không có sự tin tưởng nào khi giao bất kỳ một công việc nào dù là nhỏ nhất cho nhân viên của mình. Đây cũng là lý do khiến anh lúc nào cũng "bận" không có thời gian tham gia các hoạt động và tìm kiếm thêm nguồn đối tác khách hàng tiềm năng. Anh luôn tranh thủ thời gian nghỉ trên các cung đường để giải quyết các công việc ở HTX. Sau một quá trình nhờ sự kiên trì và tận tâm mong muốn thay đổi tư duy, cố vấn Trung ương Nguyễn Thị Thanh Vân đã giúp anh Sưởng đã có những cái nhìn rõ hơn về việc mình cần phải có kế hoạch công việc rõ ràng cho bản thân, đào tạo nhân viên bài bản giảm tải công việc cho người lãnh đạo. Gặp lại cán bộ Dự án trong một chuyến khảo sát Online anh đã tự tin rằng "Đơn vị mình bây giờ đã có kế toán ổn định, có quản lý để giám sát và hướng dẫn nhân viên tại xưởng, thu - chi ghi chép cũng đầy đủ, tính toán nhìn thấy được lợi nhuận rõ ràng."

Với doanh thu năm 2021 đạt 2,3 tỷ đồng vượt gấp ba so với doanh thu với năm 2020. Chắc chắn rằng trong thời gian tới, HTX vẫn đem theo mình kim chỉ nam "Phát triển kinh tế dựa trên tiềm năng của địa phương", anh Sưởng mong muốn cùng HTX tiếp tục phát triển các sản phẩm tinh dầu, thuốc tắm đi xa hơn. Đồng thời, HTX đang trên bước đầu của hành trình phát triển du lịch cộng đồng "Hàng động Mường Vĩ". Với tinh thần chủ động trong công việc, dám đầu tư và tiên phong trong hoạt động tập thể, anh Sưởng đã và đang dẫn dắt các thành viên HTX Mường Kim đi xa hơn nữa trong mục tiêu cao cả cải thiện sinh kế cho các bà con tại xã Mường Vĩ.

HTX DƯỢC LIỆU Y TỶ

Nhắc tới Y Tỷ, chúng ta không còn còn lạ lẫm về một vùng đất phát triển du lịch dựa trên sự ưu đãi của thiên nhiên cũng như những nét văn hóa rất đặc trưng của người dân tộc thiểu số Hà Nhì. Vùng đất được xem là một “Sapa” thứ hai của Việt Nam. Tại đây, bạn có cơ hội được ghé thăm “Y Tỷ Farmstay” của HTX Dược liệu Y Tỷ với vườn trồng cây dược liệu và rau quả theo phương pháp hữu cơ, cùng với vườn hoa bản địa khoe sắc rực rỡ. Không chỉ vậy, bạn cũng có cơ hội được nghỉ dưỡng tại homestay và trải nghiệm những bài thuốc lá tắm cùng các loại tinh dầu dược liệu ghi dấu khó quên do chính HTX sản xuất.

Năm 2016, nắm bắt được nhu cầu thị trường về thuốc tắm và các sản phẩm tinh dầu, cũng như nhận thấy được tiềm năng của địa phương về cây thảo dược, anh Bạch Hải Hoàn đã huy động một số người dân trong làng cùng thành lập HTX Dược liệu Y Tỷ với mong muốn phát triển sinh kế cho mọi người.

Tháng 3/2021, trong thời điểm dịch Covid-19 đang bùng phát trở lại, HTX Dược liệu Y Tỷ có cơ hội tham gia dự án “Thúc đẩy doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh” do Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai và Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh thực hiện, nằm trong khuôn khổ dự án GREAT, do chính phủ Australia tài trợ. Sự đồng hành của cố vấn dự án và bài giảng về kinh doanh của tư vấn viên Nguyễn Thành Việt đã giúp anh Hoàn nhận ra tầm quan trọng của sự linh hoạt ứng phó với hoàn cảnh, và có những hoạt động cụ thể áp dụng vào thực tế.

Song song với việc triển khai sản xuất thuốc tẩm và tinh dầu như mọi năm, anh Hoàn cùng với HTX tập trung dành nhiều thời gian lên kế hoạch cho khu du lịch trải nghiệm mới: xây dựng Y Tý Farmstay để sẵn sàng cung cấp dịch vụ khi hết dịch Covid. Anh Hoàn nhận thấy rằng: “Y Tý không chỉ đẹp và mang nhiều giá trị văn hóa của người dân tộc Hà Nhì, mà còn mang tới tinh thần hiếu khách nồng hậu của người dân nơi đây”.

Tận dụng sự hỗ trợ của dự án, tại sự kiện “Cuộc thi hạt giống thúc đẩy kinh doanh”, anh Hoàn cùng HTX đã đưa ra đề xuất và xin được gói hỗ trợ từ dự án cho kế hoạch mới về du lịch của HTX: trồng thêm rau, hoa, dược liệu đặc trưng, làm cỏ, làm địa điểm check-in cho khách du lịch chụp ảnh.

Đặc biệt, với sự đồng hành của cố vấn Nguyễn Thị Thanh Vân, anh Hoàn đã nhận ra tầm quan trọng và có những bước đầu trong việc nâng cao năng lực

quản lý, tinh thần làm việc nhóm, giao đúng người đúng việc cũng như xây dựng mối quan hệ với chính quyền và bà con trong việc liên kết để đảm bảo sự ổn định và tự chủ vùng nguyên dược liệu. Đồng thời, nhờ sự tư vấn tận tâm, anh Hoàn biết được cách lên kế hoạch cụ thể cho farmstay vận hành để có thể sẵn sàng đón khách ngay khi dịch bệnh được kiểm soát.

Với tinh thần cầu tiến, ham học hỏi và vận dụng những kiến thức quý báu về dược liệu của mình, thì dự định vươn xa hơn trong việc cải tạo, phát triển Y Tý Farmstay đạt tiêu chuẩn OCOP và hình thành Trung tâm bảo tồn văn hóa người Hà Nhì với mong muốn phát triển du lịch cộng đồng đặc trưng của người bản địa sẽ chỉ là vấn đề thời gian. Dám ước mơ lớn, tận dụng sự ưu đãi của tự nhiên và con người, xây dựng mối quan hệ tốt với cộng đồng để tạo ra sức mạnh tập thể, chắc chắn rằng HTX Dược liệu Y Tý sẽ có bước chuyển mình đáng ngưỡng mộ trong thời gian tới.



HTX
DƯỢC
LIỆU
Y
TÝ

HTX SẢN XUẤT VÀ CHẾ BIẾN NÔNG LÂM NGHIỆP HOÀI ANH

“Làm trong công tác đoàn thể (Hội Phụ nữ xã Tả Phời), mình đón nhận niềm vui gấp bội khi được tham gia dự án GREAT, nhận sự hỗ trợ tận tình của cố vấn Lê Thanh Hương. Nhờ đó, HTX mình biết cách xây dựng kế hoạch hành động kinh doanh, biết cách liên kết 67 hộ dân trồng chè và mở rộng vùng chè thêm 20ha. HTX đang áp dụng kế hoạch xây dựng và phát triển thương hiệu chè Shan Tuyết Ú Sỉ Sung để vươn xa hơn tại thị trường trong nước.” – Chia sẻ của chị Châu Thị Kết – Phó giám đốc HTX sản xuất và chế biến nông lâm nghiệp Hoài Anh.

Tháng 06/2021, HTX SX và CB NLN Hoài Anh được thành lập bởi sự năng động, nhiệt huyết và mong muốn vực dậy mô hình sản xuất kinh doanh sản phẩm chè đặc sản của địa phương, chè Kim Tuyên và Shan Tuyết, tạo thêm nguồn thu nhập cho các chị em trong vùng của chị Châu Thị Kết. Trong giai đoạn đầu mới thành lập HTX, với công việc trước đó là cán bộ nhà nước hiện tại chị phải đảm nhiệm thêm một Hợp tác xã với những gánh nặng phải tạo được ra con số cho đơn vị, đảm bảo công ăn việc làm cho bà con mà chị lại còn thiếu những kiến thức về năng lực quản lý, một số kỹ năng mềm của người lãnh đạo. Chị cảm thấy mình vẫn còn đang loay hoay trong một mớ hỗn độn, nhưng may mắn đến với chị Kết khi HTX Hoài Anh được lựa chọn tham gia dự án “Thúc đẩy doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh” do Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai và Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh thực hiện, nằm trong khuôn khổ dự án GREAT, do chính phủ Australia tài trợ. Đúng với tên gọi của Dự án, đẩy mạnh và nâng cao năng lực của người phụ nữ dựa vào chính thể mạnh của họ. Cố vấn địa phương Lê Thanh Hương – Trung tâm Khuyến nông tỉnh Lào Cai với tâm huyết và nhờ sự đồng hành sát sao của chị, bản thân cá nhân chị kết và đơn vị HTX của mình đã xây dựng được kế hoạch hành động, xác định hướng đi rõ ràng và có những bước chuyển mình rất tích cực.

Thời điểm mới thành lập HTX, nhờ sự tư vấn của cố vấn Hương, chị Kết hiểu rằng tinh thần đoàn kết và kỹ năng kết nối ảnh hưởng lớn tới tính bền vững của một tổ chức. Chính vì vậy, chị Kết đã chủ động tổ chức những buổi họp với các thành viên trong HTX để thống nhất kế hoạch và phân công công việc cụ thể. Cũng trong thời điểm này, nguồn nguyên liệu chè đầu vào của HTX chưa được ổn định, dù HTX đã trả bà con với mức giá cao hơn thị trường, từ 1.000 - 2.000 VNĐ/kg chè. Tuy nhiên, bà con vẫn chưa mặn mà trong việc bán chè do những năm trước giá chè còn thấp và bấp bênh. Sau đó, dưới sự tư vấn của cố vấn Hương, chị Kết đã chủ động tổ chức các buổi họp với bà con nhằm chia sẻ thông tin rõ ràng, giúp tăng sự tin nhiệm và vận động bà con liên kết với HTX. Cuối cùng, HTX Hoài Anh đã

ký 67 bản cam kết với bà con, giúp mở rộng vùng chè thêm 20ha. Ngoài ra, tận dụng mối quan hệ tốt với cố vấn Hương - hiện đang làm việc trong chính quyền địa phương, chị Kết cùng HTX đã thuê được hơn 1500m² đất nhà ở để làm cơ sở của HTX.

Qua khóa tập huấn về nhãn mác bao bì sản phẩm, chị Kết hiểu được tầm quan trọng của việc nâng cao độ tin cậy và phát triển sản phẩm đạt chuẩn, vì vậy HTX đã đẩy nhanh việc làm mã số, mã vạch truy xuất nguồn gốc, cải tiến bao bì và viết câu chuyện thương hiệu ý nghĩa về sản phẩm chè Ú Sĩ Sung. Đặc biệt, cùng với chất lượng chè ngon, sau khi hoàn thiện mẫu mã sản phẩm, chị Kết cùng HTX đang trong quá trình hoàn thiện hồ sơ đăng ký sản phẩm OCOP 4 sao, đưa thương hiệu sản phẩm chè Ú Sĩ Sung đi xa hơn tại thị trường chè trong nước.



HTX SAPA SECRETS



Hành trình khởi nghiệp với mỗi người, dù thất bại hay thành công có lẽ đều là câu chuyện đẹp. Bởi những câu chuyện đó ghi dấu bước chân đầu tiên của chúng ta trong con đường bắt đầu sự nghiệp, chứa đựng nhiều cung bậc cảm xúc, từ niềm vui, hạnh phúc, nỗi buồn hay lo lắng... Quan trọng hơn tất cả chính là chúng ta có được những bài học cho bản thân trong hành trình khởi nghiệp. Câu chuyện về hành trình khởi nghiệp của Hợp Tác Xã Sản xuất và Kinh doanh các Sản phẩm Thuốc tắm Dao Đỏ Sapa Secrets (hay với tên gọi tắt HTX Sapa Secrets) của người bạn trẻ tuổi Trần Anh Xuân thật đáng ngưỡng mộ.

Sinh ra và lớn lên dưới miền xuôi, tuy nhiên, những chuyến đi thực địa thời sinh viên tại Sapa đã đem tới cho Xuân cái duyên với miền núi Tây Bắc. Thiên nhiên và con người xã Tả Phìn đã giữ chân em ở lại đây. Thời gian đó, Xuân nhận thấy Sapa có nhiều tiềm năng, nhưng vẫn chưa được khai thác hiệu quả. Điều đó đã thôi thúc em cùng với người dân nơi đây biến nguồn dược liệu quý giá thành những sản phẩm có chất lượng cao và dễ sử dụng hơn. Hơn nữa, bản thân em luôn có sự khao khát muốn tự lập, tự chủ về kinh tế và có tiếng nói riêng trong gia đình. Chính vì vậy, với sự chân thành và ý chí lập nghiệp, Xuân đã tìm cho mình những người chị em là người dân tộc Dao Đỏ đồng hành trong hành trình khởi nghiệp – thành lập một HTX sản xuất về thuốc tắm và các sản phẩm làm đẹp làm từ dược liệu sẵn có tại địa phương.



“Mình luôn quan niệm rằng bản thân mỗi người luôn cần tinh thần ham học hỏi và kiên trì. Khi bắt đầu khởi nghiệp HTX ở Sapa, mình đã sản xuất thử nghiệm nhiều sản phẩm và thất bại cũng nhiều. Nhưng mình không từ bỏ. Ngoài việc tận dụng nguồn nguyên liệu sẵn có tại địa phương, mình tìm cách học hỏi kinh nghiệm từ người bản địa và nghiên cứu tìm tòi, cuối cùng HTX Sapa Secrets đã thành công, với các sản phẩm chủ lực làm từ lá tía tô (trà tía tô, cao tía tô, sữa rửa mặt tía tô, toner tía tô...).”

– Trần Anh Xuân chia sẻ.

Hiện tại, HTX Sapa Secrets đang tạo công ăn việc làm và thu nhập ổn định cho 15 hộ gia đình và thu mua sản phẩm từ 50 hộ dân lân cận.

Tận dụng thế mạnh kêu gọi nhà đầu tư và các cổ đông đều có chung một lý tưởng mong muốn phát triển Sapa Secrets ngày càng lớn mạnh, cô gái Anh Xuân đã được Dự án tìm tòi và trao cơ hội tiếp thu các kiến thức về quản lý tài chính mới, tạo thêm các thị trường lớn hơn giúp cho cô gái này có thể tự tin hơn. Không những thế đây còn là một lợi thế cho kết nối giao lưu bán hàng, kêu gọi thêm nhà đầu tư mở rộng thị trường. Cùng với sự đồng hành tâm huyết của cố vấn dự án, HTX Sapa Secrets đã đón thêm nhiều niềm vui mới trong việc sản xuất và kinh doanh.

Sự đồng hành của cố vấn địa phương Nguyễn Thị Ngân – Trưởng ban GDKT xã hội Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai, cố vấn trung ương Dương Trần Anh Tuấn và kiến thức về sự thay đổi thích ứng với điều kiện ngoại cảnh của tư vấn Nguyễn Thành Việt, đã giúp cho Xuân nhìn ra được mặt tích cực trong hoàn cảnh để có động lực bước tiếp, thay vì chỉ nghĩ về những khó khăn. Trong thời điểm dịch Covid-19, Xuân cùng với các thành viên trong HTX dành nhiều thời gian hơn vào việc nghiên cứu và đã phát triển sản phẩm được làm từ lá tía tô như mặt nạ, sữa rửa mặt, tinh dầu tía tô...

Với sự may mắn, cô gái có những bạn nhân viên trẻ tuổi nhiệt huyết, những cô chú nông dân có kinh nghiệm lâu đời hiểu rõ thổ nhưỡng nơi đây cũng có niềm đam mê gắn bó với quê hương của mình, mong muốn giúp sức làm giàu trên chính mảnh đất này. Nhờ việc chịu khó học hỏi, chia sẻ các khóa tập huấn mà Dự án tổ chức cho chính nhân viên của mình cũng được tham gia, Xuân và một số thành viên HTX đã tích lũy thêm cho mình nhiều kiến thức quý báu áp dụng vào việc kinh doanh của HTX. HTX đã biết cách áp dụng kỹ năng giới thiệu sản phẩm, và marketing online 0 đồng (tiktok, livestreams, facebook, zalo...). Trong thời điểm dịch Covid, với sự duy trì bán hàng và tiếp thị sản phẩm, tập trung vào khách hàng nội địa thay vì khách hàng nước ngoài như trước đây, HTX đã đạt được doanh thu tăng trưởng đều đặn 30-50%, nhất là tháng 10/2021 với doanh thu dự kiến tăng lên tới 300%, tổng 72 cổ đông trong hệ thống.

Đặc biệt, cùng sự nhanh nhẹn và nhiệt tình của mình, Xuân đã chủ động kết nối, xây dựng mối quan hệ và tìm được cho mình nhiều khách hàng tiềm năng, cộng tác viên và đại lý phân phối trong những sự kiện của dự án, đặc biệt là tại Phiên chợ online diễn ra vào ngày 9/9. Không những thế trong buổi Diễn đàn Kết nối đầu tư tăng tốc kinh doanh gần đây do Dự án tổ chức, nhờ những kinh nghiệm chia sẻ đã được tiếp thu qua những buổi đồng hành Online và trực tiếp từ phía cố vấn địa phương, bạn đã nhận được rất nhiều sự quan tâm. Qua cách ghi chép con số Thu – Chi rõ ràng, năng lực bán hàng và kỹ năng Marketing thông thạo nên tờ giới thiệu của đơn vị HTX Sapa Secrets đã được các nhà đầu tư và nhà phân phối quan tâm liên hệ.

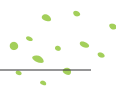
HTX Sapa Secrets là một trong những minh chứng đẹp về câu chuyện khởi nghiệp của người phụ nữ trẻ tuổi. Mặc dù gặp nhiều khó khăn, thất bại, nhưng với tinh thần cầu tiến, kiên trì, ham học hỏi, tư duy chủ động kết nối và xây dựng mối quan hệ, Xuân đã cùng với các chị em làm nên được nhiều điều thật đáng ngưỡng mộ.





HTX KINH DOANH TỔNG HỢP GIÁC MƠ ĐỎ

Đến thôn Sả Ség, xã Tả Phìn, thị xã Sapa, nếu bạn hỏi thăm cô Lý Lở Mẩy hay Lý Mẩy Chạn, có lẽ ai cũng biết. Là một người phụ nữ người Dao Đỏ, dù đã khá nhiều tuổi, nhưng cô Chạn không cảm chịu hoàn cảnh khó khăn. Cô luôn giữ trong mình ngọn lửa về tinh thần ham học hỏi và sự mạnh mẽ, tiên phong đứng lên thành lập HTX Kinh doanh Tổng hợp Giác mơ đỏ với mong muốn nâng cao thu nhập cho bản thân và một số chị em trong vùng.



Tháng 10 năm 2019, HTX Kinh doanh tổng hợp Giác mơ đỏ được thành lập. Thời gian đầu thành lập, HTX gặp rất nhiều khó khăn từ vốn (chủ yếu vay vốn từ ngân hàng) đến việc phát triển thị trường. Tuy nhiên, với ý chí kiên cường không bỏ cuộc, cô Mấy mạnh dạn tìm kiếm đầu mối tiêu thụ, mở rộng thị trường, liên kết với một số chị em phụ nữ người Dao đỏ để thu mua và chế biến nguyên liệu sản xuất sản phẩm thuốc tắm và thổ cẩm, song song với việc cung cấp dịch vụ homestay.

Thời điểm đầu năm 2021, cũng giống hầu hết các doanh nghiệp khác, HTX Giác mơ đỏ đã phải loay hoay vì gặp nhiều khó khăn kinh doanh trong thời điểm dịch bệnh Covid-19. Khi Hội Phụ nữ Lào Cai hướng nhóm Dự án chúng tôi tìm tới cô. Lòng nhiệt huyết, luôn mở mình đón chào những cái mới và sự chăm chỉ cần mẫn của cô khiến chúng tôi tự tin hơn, cảm nhận được mình sẽ mang lại cho cô những bước tiến mới, giữ mãi ngọn lửa nhiệt huyết mong muốn cùng bà con trong bản phát triển kinh tế thoát khỏi cảnh đói nghèo trong村.

Trong thời điểm dịch Covid, khi mọi công việc kinh doanh thổ cẩm và homestay bị trì trệ, thay vì cảm thấy chán nản, cô Chạn đã có cái nhìn theo chiều hướng tích cực hơn. Nhờ có sự đồng hành nhiệt tình của cố vấn Hà Quốc Trung, cô đã xoay mình chuyển hướng, thêm hướng kinh doanh, chủ động đi tìm đầu ra cho sản xuất bột ngô - một nghề truyền thống của Bản đã từng ngày một mai một. Vừa tạo ra doanh thu cho chính HTX mình mà còn tạo thêm công ăn việc làm cho hơn 100 hộ dân gần đó. Cô quyết định tận dụng thời gian rảnh trong thời điểm dịch bệnh để tập trung cải tạo gian trưng bày và homestay của HTX khang trang hơn, để có thể sẵn sàng cung cấp dịch vụ sau khi hết dịch. Đồng thời, với góc nhìn thẩm mỹ cùng kinh nghiệm dày dặn nhiều năm làm việc cùng cộng đồng hỗ trợ du lịch, cố vấn Trung đã giúp cho HTX Giác mơ đỏ sửa sang gian hàng trưng bày sản phẩm và 4 phòng nghỉ homestay rất đẹp mắt.



“Tôi rất vui và cảm ơn dự án đã cho tôi và HTX Giác mơ đỏ cơ hội đồng hành với cố vấn Hà Quốc Trung. Nhờ sự đồng hành và hỗ trợ nhiệt tình của cố vấn Trung, HTX đã cải thiện được gian trưng bày sản phẩm thuốc tắm, thổ cẩm và trang trí cho không gian homestay đẹp hơn trước đây rất nhiều.”

— Cô Chạn vui mừng chia sẻ.

Qua các buổi tập huấn kéo dài hơn 4 tháng cùng chuyên gia về kinh doanh, cô Chạn hiểu ra tầm quan trọng của việc lập kế hoạch chi tiết, bám sát vào kế hoạch để thực hiện, ghi chép Thu - Chi rõ ràng để cô có thể hạn chế được rất nhiều việc nhớ quên do tuổi tác, những lỗi thất thoát từ tài chính cho đơn vị của mình.

Với tinh thần ham học hỏi và chủ động trao đổi với các nhà cổ vấn khi có thắc mắc, cô Chạn đã giải quyết kịp thời nhiều khúc mắc trong việc kinh doanh và trưng bày sản phẩm.

“Điều tôi ấn tượng nhất về cô Chạn là đôi mắt của cô. Lần đầu tiên, tôi nhìn thấy cô với một đôi mắt rất tập trung lắng nghe ban tư vấn tài chính tại Hội thảo tổng kết giai đoạn 1 – khởi động giai đoạn 2 của dự án GREAT. Sau đó, tôi thường gặp lại cô tại các buổi tập huấn của dự án, vẫn với khuôn mặt và đôi mắt ham học hỏi ấy. Ở độ tuổi của cô, tôi càng thấy ngưỡng mộ cô nhiều hơn vì tinh thần cầu tiến và chịu khó học hỏi”

– Nguyễn Thị Nga – Trợ lý cố vấn dự án GREAT.

Sau thời gian dài liên tục cải thiện cơ sở và nắm trong mình những kỹ năng bán hàng, giới thiệu sản phẩm cần thiết, cô Chạn cùng với các thành viên HTX Giấc mơ đồ gỗ đây đã tự tin chào đón khách khi dịch bệnh Covid-19 dần được kiểm soát.



HTX GIẤC MƠ ĐỒ

VĨNH YÊN

Sinh ra và lớn lên ở xã Vĩnh Yên, một trong những xã còn nhiều khó khăn của huyện Bảo Yên, tỉnh Lào Cai, ngay từ nhỏ, chị Lò Thị Liên – một người phụ nữ dân tộc thiểu số đã thấm thía được nỗi vất vả của công việc đồng áng. Để vươn lên thoát nghèo và khẳng định người phụ nữ cũng có thể làm kinh tế giỏi, biết tận dụng thế mạnh của địa phương về khí hậu và thổ nhưỡng, chị Liên đã mạnh dạn triển khai mô hình sản xuất tinh dầu quế và sả trên địa bàn xã và thành lập HTX Kinh doanh và Dịch vụ Nông nghiệp Vĩnh Yên, không những góp phần tăng thu nhập, phát triển kinh tế mà còn mang lại công ăn việc làm cho nhiều lao động tại địa phương.

Năm 2020, nhận thấy tiềm năng của vùng nguyên liệu quế rất lớn (khoảng 2.200 ha tại xã Vĩnh Yên và 20.000 ha trồng quế tại huyện Bảo Yên), chị Liên đã mạnh dạn đứng lên huy động một số hộ dân trong xã thành lập HTX để cùng nhau phát triển sản phẩm địa phương cũng như cải thiện sinh kế. Tới tháng 6/2020 HTX Kinh doanh và Dịch vụ Nông nghiệp Vĩnh Yên chính thức được thành lập, với 12 thành viên tham gia vào sản xuất tinh dầu quế. Do còn khó khăn về vốn nên HTX không tiến hành thu mua tận gốc nguyên liệu mà, thay vào đó chỉ thu mua tinh dầu thô để chế biến thành sản phẩm tinh dầu nguyên chất.

Được đồng hành cùng Dự án, với sự hỗ trợ tận tình của cố vấn địa phương Phạm Hồng Minh – Phó Chủ tịch Hội LHPN huyện Bảo Yên cùng với cố vấn trung ương Nguyễn Đức Vinh, cá nhân chị Liên và HTX KD & DV Nông nghiệp Vĩnh Yên cũng có những bước tiến mới, sự thay đổi rõ rệt đáng mừng. Những bản kế hoạch kinh doanh chi tiết theo từng quý và từng năm đã giúp chị có hướng đi rõ ràng, vững tin hơn trong từng bước đi của mình.



Ngoài ra, khi được tham gia các khóa tập huấn của dự án, chị Liên có cơ hội tiếp thu được nhiều kiến thức hữu ích về kinh doanh như kỹ năng bán hàng và marketing online 0 đồng trên facebook, zalo... Chị hiểu về lợi ích tuyệt vời mà marketing online đem lại, nhất là trong thời điểm dịch Covid-19 và thời đại công nghệ 4.0 phát triển mạnh mẽ. Đồng thời, chị Liên còn được tiếp cận thông tin chi tiết về thủ tục truy xuất nguồn gốc sản phẩm, cũng như quy chuẩn về nhãn mác, bao bì, biết được nơi tư vấn để hoàn thiện bao bì cho sản phẩm sả và quế của HTX.

Kiến thức từ khóa tập huấn của tư vấn viên Nguyễn Thành Việt đã giúp chị nhận ra tầm quan trọng của sự linh hoạt hành động ứng phó với ngoại cảnh. Chị đã có những hành động thực tế áp dụng vào hoạt động của HTX. Trong thời điểm dịch Covid-19, việc kinh doanh của HTX đã bị ảnh hưởng nhiều. Tuy vậy, chị Liên cùng với các chị em trong HTX nhanh nhẹn thay đổi kế hoạch: tập trung vào chăm sóc khách hàng, lên kế hoạch mở rộng sản xuất hiệu quả. Nhờ vậy, trong thời điểm dịch, HTX không bị lao đao, bởi mọi người hiểu rằng đó là tình trạng chung của các doanh nghiệp, và cảm thấy hy vọng nhiều hơn về kế hoạch thay đổi linh hoạt của HTX trong mục tiêu giữ chân khách hàng hiện tại, tìm kiếm khách hàng tiềm năng và mở rộng quy mô sản xuất.

Trong tương lai, chị Liên muốn hướng tới khoanh vùng và liên kết với các hộ dân trồng quế hữu cơ để sản xuất tinh dầu quế hữu cơ, đảm bảo sức khỏe cho người trồng và người sử dụng tinh dầu. HTX Vĩnh Yên là một tấm gương điển hình về phát triển kinh tế tập thể tận dụng tiềm năng ưu đãi của địa phương.

HTX BUỔI MÚC XÃ THÁI NIÊN



Có lẽ khi nhắc tới đặc sản bưởi của tỉnh Lào Cai, ai cũng biết đến bưởi tại thôn Múc, xã Thái Niên. Nhờ sự ưu đãi về điều kiện tự nhiên như thổ nhưỡng và khí hậu, cùng với sự cần cù lao động, kiên trì vận động, HTX Buổi Múc đã liên kết được tinh thần đoàn kết của các hộ dân trong vùng trong việc phát triển sinh kế dựa vào cây bưởi, đưa thương hiệu bưởi Múc tiến xa trong thị trường.

Năm 2017, Hợp tác xã Buổi Múc được thành lập với 16 hộ tham gia. Thời gian đầu khi thành lập, chị Lưu Nguyệt Anh – Phó giám đốc HTX Buổi Múc gặp khá nhiều khó khăn trong việc thuyết phục bà con tại thôn bản tham gia, bởi mọi người đã quá quen thuộc với mô hình kinh doanh hộ gia đình. Chính vì vậy, bà con thường hay giữ những kinh nghiệm cũng như bí quyết chăm sóc bưởi Múc cho riêng mình. Sau một thời gian dài kiên trì vận động mọi người trong thôn, giúp họ hiểu và hướng tới lợi ích chung khi tham gia HTX, đến nay, HTX đã huy động được tới 30 hộ tham gia.

Để đưa một sản phẩm đạt tiêu chuẩn ra thị trường, thì có thể với kinh nghiệm của một người nông dân không đủ để sản phẩm phát triển toàn diện được. Tìm hiểu rõ được thể mạnh và điểm yếu của đơn vị, nhóm Dự án đã kết hợp với Hội LHPN tỉnh Lào Cai kết nối đơn vị với cố vấn địa phương Lê Thanh Hương – Trung tâm khuyến nông tỉnh Lào Cai. Đồng hành trong mảng kỹ thuật, cùng chị Ánh với các thành viên của mình xây dựng được một quy trình kỹ thuật trồng bưởi áp dụng đồng độ cho HTX và các hộ dân tham gia liên kết cùng HTX. Đây là thành quả của sự nỗ lực không hề nhỏ từ HTX và các cố vấn, bởi đó là sự kết hợp của kiến thức khoa học được chọn lọc và cập nhật, cùng với kinh nghiệm sản xuất thực tế của bà con nhằm phát triển kỹ thuật trồng cây phù hợp với điều kiện tự nhiên của vùng đất thôn Múc.

Với mục tiêu đưa sản phẩm ra ngoài thị trường nội tỉnh, chị Ánh đã tham vấn cố vấn địa phương của dự án đang thực hiện chương trình OCOP của tỉnh để tìm hiểu về thủ tục nâng cấp chứng nhận OCOP. Điều đáng mừng là hiện tại HTX đã hoàn thiện hồ sơ, và dự kiến sẽ được cấp chứng nhận sản phẩm bưởi Múc đạt OCOP 4 sao vào cuối năm 2021. Chị Ánh và các thành viên HTX hiểu rằng, ngoài nhãn hiệu, truy xuất nguồn gốc rõ ràng và chứng nhận OCOP, thì việc đảm bảo sản lượng bưởi có thể cung ứng ra thị trường với số lượng lớn là rất quan trọng. May mắn thay, nhờ kiến thức từ khóa tập huấn về “Phát triển cộng đồng dựa trên nội lực” của tư vấn Nguyễn Đức Vinh, chị Ánh đã hiểu hơn về tầm quan trọng của tinh thần đoàn kết, cũng như tận dụng tiềm năng của địa phương và chính quyền. Do vậy, chị Ánh cùng với các thành viên khác trong HTX đã kêu gọi thêm sự hỗ trợ của chính quyền, tiếp tục vận động bà con liên kết với HTX với tâm nguyện đưa thương hiệu Bưởi Múc tiến xa hơn. Cuối cùng, niềm vui cũng đã đến, tính tới thời điểm hiện tại, HTX đã mở rộng liên kết tiêu thụ với 63 hộ trong thôn Múc với điều kiện quả bưởi đạt yêu cầu về mẫu mã cũng như quy trình sản xuất an toàn.





Qua những lần trao đổi trên kênh thông tin của nhóm doanh nghiệp của dự án, chị Ánh đã chủ động kết nối được với HTX Nông lâm nghiệp Thế Tuấn để kết hợp sản xuất tinh dầu bưởi trong tương lai. Nếu như dự án này thành công, đây sẽ là một kết quả đáng mừng cho HTX Bưởi Múc trong kế hoạch tận dụng tối đa các sản phẩm đưa lên thị trường.

Trong chuyến tham quan các mô hình thành công trong sản xuất kinh doanh tại huyện Bắc Yên - tỉnh Sơn La do Dự án tổ chức. Mặc dù, chị Ánh không thể sắp xếp tham gia cùng đoàn, nhưng chị vẫn cố gắng cử thành viên trong HTX mình tham gia. Vì chị hiểu rằng chỉ có đi ra ngoài mới có cơ hội cho đơn vị mình phát triển, là cơ hội giao lưu trao đổi kinh nghiệm, có thể sẽ là đối tác quan trọng trong tương lai của chính đơn vị mình. Qua chuyến tham quan này, chú Ngô Ngọc

Sửu - thành viên HTX bưởi Múc Thái Niên cũng chia sẻ những điều mà chú đã tiếp thu được qua cách chăm sóc và trồng trọt cây hữu cơ của đơn vị HTX hữu cơ Pa Cốp - Vân Hồ. Chú đã có cái nhìn khách quan và tích cực hơn trong việc chăm sóc và tạo ra phân bón vi sinh cho cây bưởi của mình, thay đổi hoàn toàn cách nhìn về việc bắt sâu bọ nhện bằng thuốc hoá học mà thay vào đó chú sẽ vận động các thành viên trong HTX thử phương pháp bằng công thức tạo phân bón vi sinh IMO.

Tận dụng sức mạnh cộng đồng và sự ưu đãi của thiên nhiên, sự ủng hộ của chính quyền địa phương, cũng như sự hỗ trợ của cố vấn dự án, chị Ánh và HTX Bưởi Múc đã, đang và sẽ có những bước tiến xa hơn trong hành trình khẳng định thương hiệu bưởi Múc trên thị trường, đưa quả bưởi trở thành hàng hóa chủ lực giúp người dân thôn Múc phát triển kinh tế.

CSSX BÁNH GAI CÔNG SANG



Khi ghé thăm cơ sở sản xuất bánh gai Công Sang, trước mắt tôi là một cơ sở tuy không quá khang trang, nhưng vô cùng sạch sẽ và gọn gàng. Tại đây, tôi bắt gặp nụ cười hiền khách dày dề mến và sự nhanh nhẹn tháo vát của bà chủ cơ sở. Bền duyên với nghề làm bánh gai gia truyền từ năm 1987, với tình yêu nghề cùng việc chú trọng vệ sinh an toàn thực phẩm, cô Vũ Thị Sang đã cùng 9 chị em trong địa bàn xây dựng và duy trì thương hiệu bánh gai Công Sang đến tận bây giờ.

Cơ sở bánh gai Công Sang có được như ngày hôm nay là một hành trình vượt khó, bao gồm một quãng thời gian dài cô Sang phải đi bán bánh dạo ở đường sắt. Động lực lớn nhất giúp cô gắn bó với nghề này chính là tình yêu nghề và tình yêu con người nơi đây. Vì đây cũng là nghề giúp cô tạo công ăn việc làm hỗ trợ một số chị em khó khăn tại vùng hơn 30 năm qua.

Cô đã chia sẻ với chúng tôi qua buổi khảo sát Online “Nhờ có những hỗ trợ của Dự án, nhờ những buổi tập huấn mở rộng kinh doanh tôi cảm thấy mình tự tin và mạnh mẽ, biết cách thức bán hàng giới thiệu sản phẩm và tiêu thụ được rất nhiều hàng. Số lượng bánh gai bán được năm 2021 tại đơn vị tôi tăng gấp 3 lần so với năm 2020.” Những hỗ trợ mà Dự án của Hội Phụ nữ Tỉnh Lào cai đem tới giúp cho cô dũng cảm bước qua sự tự ti của bản thân, cộng thêm những kiến thức về kinh doanh như kỹ năng bán hàng, marketing online để giới thiệu sản phẩm, cách thức chăm sóc khách hàng...qua các khóa tập huấn về kinh doanh. Tại đây, cô không chỉ lĩnh hội kiến thức từ giảng viên, mà còn có cơ hội được lắng nghe chia sẻ của các doanh nghiệp khác về kinh nghiệm kinh doanh. Đồng thời, cô cũng mạnh dạn chia sẻ với bà con kinh nghiệm bán hàng và chăm sóc khách hàng của mình để mọi người tham khảo. Ngoài ra, lớp học của thầy Nguyễn Công Trí đã giúp cho cô hiểu thêm về tiêu chuẩn nhãn mác, và biết nơi để hỏi, xin tư vấn trong quá trình hoàn thiện nhãn mác cho sản phẩm bánh gai của cơ sở.

Đặc biệt, dự án đã đem đến cho cô cơ hội có thêm được nhiều mối quan hệ thông qua việc tham gia mạng lưới doanh nghiệp của dự án, từ đó giúp lượng khách đặt bánh của cơ sở cô Sang đã tăng lên đáng kể, nhờ các kênh trao đổi thông tin trong nhóm doanh nghiệp, nhóm hội chợ của dự án, cô đã học hỏi được nhiều kiến thức kinh doanh.

Với tình yêu sản phẩm mà mình làm ra bằng cả tâm huyết và trách nhiệm của một người làm nghề thực phẩm thì chữ “Sạch – Chất lượng” sẽ luôn hiện hữu trong cô. Tháng 9 năm 2021, cơ sở bánh gai Công Sang đón niềm vui lớn hơn khi được Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai cùng với một số cố vấn địa phương đến thăm trực tiếp và trao gói hạt giống thúc đẩy kinh doanh, hỗ trợ cô một phần kinh phí để lát nền đảm bảo an toàn vệ sinh cho khu sản xuất. Gói hỗ trợ đã giúp đáp ứng được một phần ước nguyện của cô trong mục tiêu cải tạo và nâng cấp cơ sở trong thời gian tới.



“Nếu như cô tìm được ai đó muốn theo nghề làm bánh gai này thành tâm, cô sẵn sàng dạy hết bí quyết cho họ, thậm chí bàn giao cả máy móc cho người đó. Bởi cô không muốn nghề truyền thống này không bị mai một, hơn nữa, đây cũng là nghề này tạo ra kế sinh nhai cho nhiều chị em phụ nữ trong thôn.”

– Cô Sang chia sẻ.

Với tình yêu nghề, duyên bán hàng, cùng với tinh thần trách nhiệm cao trong việc đảm bảo chất lượng bánh và vệ sinh an toàn thực phẩm, nguyện ước luôn giữ gìn nghề làm bánh truyền thống của mình, chắc chắn rằng, cô Sang cùng cơ sở bánh gai của mình sẽ có những bước tiến xa hơn trong thị trường làng bánh truyền thống.

HTX NẬM DÙ XUÂN QUANG

HTX Nậm Dù Xuân Quang được biết đến là nơi cung cấp sản phẩm mật ong núi đá nổi tiếng. Nhờ bắt được nhu cầu của thị trường về mật ong, tận dụng được lợi ích của nghề nuôi ong thân thiện với môi trường mà lại kết hợp tạo phần của cây trồng. Cùng với ưu đãi của thiên nhiên ban tặng về diện tích rừng tự nhiên, rừng trồng và cây ăn quả lớn, bà con trong xã lại có kinh nghiệm trong nuôi ong mật nhiều năm, anh Cao Văn Chiến đã chủ động đứng lên liên kết và vận động bà con nơi đây thành lập HTX, với mong muốn phát triển sinh kế bền vững, tạo thêm thu nhập cho những lao động đã nghỉ hưu hoặc những bạn sinh viên mới ra trường mà chưa tìm được công việc thích hợp.



Thời gian đầu thành lập, anh Chiến và các thành viên HTX gặp nhiều khó khăn, trở ngại về vốn và kỹ thuật nuôi ong mật chất lượng cao cũng như đảm bảo chất lượng mật ong đồng đều giữa các thành viên trong HTX. Tuy nhiên, với cái nhìn tích cực luôn hướng về những thuận lợi sẵn có, cùng với tinh thần kiên trì nghiên cứu và học hỏi chuyên gia, cuối cùng HTX đã dần cải thiện được chất lượng mật ong, đáp ứng được nhu cầu người tiêu dùng.

Khó khăn thị trường, hàng hoá không thể vận chuyển do ảnh hưởng bởi dịch bệnh COVID - 19. Thời điểm đó anh vẫn cố gắng loay hoay tìm đầu ra cho sản phẩm của mình tại thị trường nước ngoài. Khó khăn lại chồng chất khó khăn, nút thắt được gỡ lỏng ra khi anh được tiếp cận Dự án vào tháng 3/2021. Với sự tham gia tích cực các hoạt động trong dự án và hỗ trợ nhiệt tình của cố vấn địa phương - trung ương, HTX Nậm Dù Xuân Quang đã có được những thay đổi tích cực.

Từ những kiến thức của chuỗi tập huấn online về kinh doanh của thầy Nguyễn Thành Việt, anh Chiến hiểu ra tầm quan trọng của việc bán hàng online, nhất là trong thời điểm đại dịch Covid-19, khi lệnh giãn cách xã hội được áp dụng. Chính vì vậy, anh Chiến và HTX đã đẩy mạnh việc giới thiệu sản phẩm qua các mạng xã hội như facebook, tiktok giúp HTX giảm thiểu tối đa chi phí kinh doanh.

Ngoài ra, nhờ khóa tập huấn của thầy Nguyễn Công Trí, anh Chiến đã giải đáp được thắc mắc nhiều năm nay của anh về quy định chuẩn về bao bì. Từ đó, anh chủ động kết nối tư vấn và đã hoàn thiện nhãn mác, bao bì của sản phẩm mật ong trong tháng 9 năm 2021.

Dự án đã đem tới cho anh cơ hội kết nối quý báu được tham gia vào mạng lưới các doanh nghiệp dự án và chuyên gia về máy móc, kỹ thuật, pháp lý, tài chính... qua các buổi Diễn đàn, sự kiện và tham quan thực tế. Nhờ vậy, anh có cơ hội được học hỏi và giao lưu nhiều kiến thức, kỹ năng, kinh nghiệm trong quá trình phát triển sản xuất và kinh doanh của HTX.

HTX Nậm Dù Xuân Quang có dự định tìm kiếm cơ hội tại thị trường nước ngoài. Mặc dù ảnh hưởng của dịch bệnh Covid đã làm chững lại tiến độ thực hiện của HTX, nhưng với sự chủ động tìm kiếm thị trường và tinh thần cầu tiến vươn xa, chắc chắn HTX sẽ có những bước tiến lớn, giúp cải thiện sinh kế cho người dân thôn Nậm Dù.



HTX NẬM DÙ XUÂN QUANG



HTX CHẾ BIẾN THỰC PHẨM SẠCH GIA PHÚ



Về tới thôn Đông Cắm, xã Gia Phú, huyện Bảo Thắng, bạn có cơ hội được thưởng thức đặc sản Tây Bắc như thịt trâu sấy, thịt lợn sấy, Lạp xưởng... tại HTX chế biến thực phẩm sạch Gia Phú. Đây là cơ sở rất uy tín với nguồn nguyên liệu thịt tươi, sạch, nguồn gốc xuất xứ rõ ràng kèm theo bí quyết riêng và kinh nghiệm lâu đời. Với sự chủ động, nhanh nhẹn trong việc nắm bắt nhu cầu thị trường, và chú trọng nguồn nguyên liệu đầu vào, chị Vũ Thị Thắm cùng với các chị em đã đưa các sản phẩm của HTX tiến xa trong thị trường.

Khi nhận thấy tiềm năng thị trường của các loại đặc sản Tây Bắc, nhất là với khách du lịch và quán ăn, chị Thắm đã mạnh dạn kêu gọi một số chị em trong thôn cùng nhau thành lập HTX Thực phẩm sạch Gia Phú vào tháng 2/2019. Thời gian đầu thành lập HTX là quãng thời gian vất vả nhất của chị Thắm và các thành viên khi mọi người phải tìm tòi học hỏi kinh nghiệm chế biến sản phẩm thịt trâu và thịt lợn ngon, mang vị đậm đà đặc trưng của núi rừng Tây Bắc. Chị Thắm có một tâm nguyện muốn gửi gắm đặc sản của vùng mình tới các khách hàng khắp mọi miền đất nước.

Thời điểm HTX tham gia Dự án cũng là thời điểm HTX Gia Phú và hầu hết các doanh nghiệp khác chịu nhiều ảnh hưởng từ dịch Covid-19. Do đó, việc kinh doanh các sản phẩm thịt sấy của HTX gần như bị đóng băng. Chuỗi tập huấn online về kinh doanh của thầy Nguyễn Thành Việt đã giúp cho chị Thẩm hiểu ra tầm quan trọng của việc thích ứng khi hoàn cảnh thay đổi, và có những hành động áp dụng cụ thể cho chính HTX của mình. Chị cùng với các chị em linh hoạt chuyển đổi, tập trung sản xuất các sản phẩm tươi như thịt ngan, gà, lợn đông lạnh...và hạn chế sản xuất thêm các sản phẩm thịt khô. Nhờ đó, sản phẩm của chị được khách hàng đón nhận nhiều hơn vì nhu cầu thiết yếu hàng ngày, từ đó giúp doanh thu của HTX tăng hơn so với những tháng trước. Lợi nhuận năm 2021 của đơn vị đạt 1,9 tỷ đồng tăng 500tr so với năm 2020. Cùng với đó là số lượng khách hàng của chị cũng có bước tiến vượt bậc tăng 1,5 lần so với năm 2020. Với những kết quả tăng lượng khách hàng, tăng đối tác đã minh chứng cho bước chuyển mình thành công, thêm hướng kinh doanh từ đơn vị HTX thực phẩm sạch Gia Phú.

Hơn nữa, nhờ khóa tập huấn của thầy Nguyễn Công Trí, chị Thẩm hiểu hơn về tiêu chuẩn nhãn mác, bao bì, đồng thời nhận ra những thiếu sót về bao bì sản phẩm của HTX. Chị đã chủ động liên hệ với đơn vị tư vấn để điều chỉnh. Đáng mừng hơn, HTX cũng nhận được gói Hỗ trợ hạt giống thúc đẩy kinh doanh của dự án nên đã có thêm nguồn ngân sách chi trả cho việc hoàn thiện bao bì sản phẩm chuyên nghiệp hơn.

Ngoại cảnh luôn thay đổi sẽ đem đến cả cơ hội và thách thức, điều đáng mừng là chị Thẩm và HTX đã có một hướng nhìn tích cực, luôn luôn học hỏi và áp dụng nhanh kiến thức tập huấn về sự linh hoạt thích nghi với hoàn cảnh. Chắc chắn nếu tiếp tục duy trì thái độ cầu tiến, linh hoạt, cùng với sự nhanh nhẹn trong giao tiếp và hành động, đơn vị kinh doanh HTX Gia Phú sẽ có những thành công lớn hơn, nhất là khi dịch bệnh Covid-19 đang được đẩy lùi.





THE LINK FARMSTAY

Mỗi một địa phương trên dải đất Việt Nam đều được thiên nhiên ưu đãi ban tặng nhiều vẻ đẹp hoang sơ mà vô cùng riêng biệt, tạo cảm giác mới lạ cho du khách mỗi khi đặt chân tới. Sa Pa cũng là một trong những địa điểm lý tưởng cho những người đam mê du lịch. Là một người con của núi rừng Tây Bắc, anh Thảo A Giang và chị Giàng A Khu - đôi vợ chồng người dân tộc H mông đã nhận thấy tiềm năng của việc phát triển sinh kế dựa vào chính nội lực để phát triển bền vững.

Từng là nhân viên có nhiều năm kinh nghiệm trong việc xây dựng cảnh quan cho các khu du lịch tại SaPa. Với niềm đam mê du lịch, năm 2019 anh Giang và chị Khu quyết định xây dựng cơ sở homestay - farmstay với tên gọi The Link Farm với hình thức kinh doanh gia đình. Dưới mô hình này, anh đã tận dụng khai thác những nét văn hóa đặc trưng như: nhà sàn, ẩm thực, lễ hội của người Hmong để tiếp cận du khách trong và ngoài nước. Ngoài ra, với cảnh quan sẵn có, anh gây dựng thêm mô hình nông trại, không chỉ trồng hoa atiso cung ứng cho công ty dược phẩm Traphaco mà còn dành một phần nông trại để tạo dựng hình ảnh thu hút khách du lịch. Anh Giang còn thu mua đồ thổ cẩm, đặc sản địa phương từ bà con trong vùng để bán cho du khách và tạo thêm thu nhập cho bà con nơi đây.



Sự chăm chỉ học hỏi, cùng với khả năng nắm bắt cơ hội từ các hoạt động hỗ trợ của dự án GREAT đã giúp cho cơ sở của gia đình anh Giang có nhiều thay đổi thật đáng mừng.

Với sự đồng hành tâm huyết của cố vấn Hà Quốc Trung – Sở Du lịch Văn hóa và Thông tin tỉnh Lào Cai, người có nhiều năm kinh nghiệm tư vấn về phát triển du lịch cộng đồng, vợ chồng anh Giang đã nhận được những tư vấn rất hữu ích cho việc cải thiện cảnh quan của homestay và farmstay của mình. Hiện tại, cơ sở của gia đình anh Giang đã hoàn thiện xong việc sửa chữa, giúp cho khu homestay mang một diện mạo hoàn toàn mới, hài hòa và đẹp mắt.



Đặc biệt, anh Giang luôn cố gắng sắp xếp thời gian tham gia đầy đủ các khóa tập huấn của dự án. Nhờ tinh thần ham học hỏi, anh đã nhanh chóng tiếp thu nhiều kiến thức kinh doanh bổ ích như kỹ năng bán hàng, giới thiệu và marketing dịch vụ online. Đồng thời, anh cũng tự tin hơn sau các buổi tập huấn trực tuyến với các doanh nghiệp, mạnh dạn chia sẻ kinh nghiệm thực tế của mình về kỹ năng chăm sóc khách hàng để bà con tham khảo. Anh đã áp dụng những kiến thức học được qua những buổi tập huấn về lợi ích kích cầu cho khách du lịch, giới thiệu quảng bá sản phẩm đặc sản địa phương thông qua các món quà nhỏ khi khách nghỉ dưỡng tại The Link Farm. Hơn thế nữa, anh sẵn sàng đầu tư thời gian và chi phí cho việc học thêm về kỹ năng quản lý để tự tin hơn trong việc quản lý cơ sở, nhân viên và việc kinh doanh của gia đình.

Anh luôn chia sẻ rằng “Bản thân mình không bao giờ giấu dốt và không bao giờ mình ngại vì việc đó”. Với điều kiện bản thân chỉ học hết lớp 4, với anh đó không phải là sự tự ti mà ngược lại nó là động lực để anh cố gắng thoát khỏi cái nghèo của núi rừng Tây Bắc, nắm bắt lợi thế du lịch địa phương để phát triển kinh doanh, tạo thêm nguồn thu nhập. Do ảnh hưởng bởi dịch bệnh Covid 19 kéo dài, các buổi tập huấn theo kế hoạch của Dự án không thể triển khai trực tiếp tại địa phương, bắt buộc phải sử dụng phần mềm Zoom để tương tác và tham gia các khóa học. Chỉ cần có kiến thức anh sẵn sàng đầu tư trang thiết bị phục vụ cho các buổi tập huấn, chăm chỉ tìm tòi học hỏi sử dụng công nghệ thông tin để theo kịp với tiến độ học tập của cả lớp, không ngừng cải tiến bản thân.

Không chỉ dừng ở đó, với sự nhanh nhẹn của mình, anh Giang đã chủ động kết nối được với một số doanh nghiệp khác tham gia dự án để tiêu thụ sản phẩm atiso trồng tại nông trại, cũng như thu mua một số sản phẩm về tinh dầu, thuốc tắm, dược mỹ phẩm...để trưng bày và bán cho khách du lịch tới trải nghiệm tại the Link Farmstay.

The Link Farmstay đã có nhiều bước ngoặt và chuyển biến lớn từ nhận thức của vợ chồng anh Giang trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ đến diện mạo mang tính thẩm mỹ của homestay và farmstay, nhờ sự chủ động học hỏi và nắm bắt cơ hội của vợ chồng anh Giang. Mô hình phát triển kinh tế hộ gia đình của anh Giang là một ví dụ đáng để học hỏi. Hy vọng rằng trong tương lai, cơ sở của vợ chồng anh Giang sẽ phát triển hơn nữa, liên kết thêm được nhiều hộ dân trong vùng, để cùng nhau phấn đấu phát triển sinh kế dựa vào sự nỗ lực, tận dụng tiềm năng sẵn có của địa phương.

HTX NÔNG LÂM NGHIỆP

THẾ TUẤN

HTX Nông lâm nghiệp Thế Tuấn đã khẳng định được trí tuệ, bản lĩnh của người thanh niên dám nghĩ, dám làm trên con đường khởi nghiệp. "Tôi luôn đau đáu mong muốn làm được một điều gì đó cho quê hương mình, và tôi có ý tưởng sản xuất tinh dầu tự nhiên từ nguồn nguyên liệu vốn có của địa phương để nâng cao thu nhập cho bà con nhân dân", anh An Văn Tuấn, Giám đốc HTX Thế Tuấn, xã Chiềng Ken, huyện Văn Bàn chia sẻ. Anh Tuấn cùng với các thành viên HTX đã phát triển được một sản phẩm chủ lực làm từ cây đại từ bì, cùng với một số sản phẩm khác được làm từ dược liệu địa phương.





Với tấm bằng tốt nghiệp loại khá chuyên khoa Quản lý Tài nguyên và Môi trường thuộc Đại học Lâm nghiệp Hà Nội, trở về địa phương Lào Cai giữa lúc đang tìm cho mình con đường lập nghiệp, anh Tuấn được biết Nhà nước đang có chủ trương, chính sách “Hỗ trợ hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Lào Cai giai đoạn 2017-2020, định hướng đến năm 2025”, theo đó, “các doanh nghiệp khởi nghiệp ở Lào Cai không chỉ được tập trung hỗ trợ về thủ tục hành chính, thuế, tiếp cận đất đai thuận lợi, mà còn tiếp cận vốn vay ưu đãi và phát triển thị trường”. Cuối năm 2019, bằng sự nhanh nhẹn, nắm bắt cơ hội tốt, anh Tuấn đã tập hợp 6 thành viên trong thôn mạnh dạn vay vốn, bắt tay vào thành lập HTX Thế Tuấn chuyên thu gom cây dược liệu tự nhiên sẵn có trên địa bàn để sản xuất và kinh doanh tinh dầu.

Nổi tiếp niềm vui, cùng với năng lực kinh nghiệm sẵn có của một cán bộ dự án, khởi nghiệp xây dựng doanh nghiệp cho riêng mình. Anh luôn tin tưởng mình sẽ mang lại công ăn việc làm cho chị em trong vùng, ổn định kinh tế cho chính gia đình và những người gần bó cùng mình. Nắm bắt cơ hội khi được tham gia Dự án, anh nhanh nhẹn chủ động động học hỏi và tích cực tham gia các hoạt động để có những bước chuyển mình đáng ngưỡng mộ.

Năng lực sẵn có cùng với tầm nhìn xa trông rộng, cộng với sự đồng hành của cố vấn dự án, anh Tuấn đã lập bản kế hoạch kinh doanh lâu dài và khả thi, giúp HTX có được kim chỉ nam để bước tiếp trong thời gian tới. Nắm được sự thay đổi của thị trường và tham gia tích cực các buổi tập huấn, HTX thay đổi tư duy thêm hướng kinh doanh từ việc chỉ bán buôn tinh dầu đại trà đẩy mạnh bán lẻ và bổ sung thêm nhiều mặt hàng sản phẩm khác.



Kiến thức tập huấn của dự án giúp cho HTX Thế Tuấn nắm bắt được tiêu chuẩn về nhãn mác bao bì sản phẩm, đồng thời nhận ra những thiếu sót của mình. HTX đã thực hiện xong các thủ tục để hoàn thiện nhãn mác và bao bì sản phẩm. Dưới sự hướng dẫn đồng hành của cố vấn địa phương Nguyễn Tiến Đạt – Trưởng phòng cơ điện ngành nghề nông thôn – Chi cục Phát triển nông thôn, HTX đã hoàn thiện hồ sơ, câu chuyện sản phẩm, tiêu chuẩn sản phẩm để tham gia dự thi OCOP. Với nỗ lực bản thân cộng thêm những hỗ trợ góp ý nhiệt tình từ phía ban cố vấn và các cấp chính quyền địa phương, đơn vị đã đạt chứng nhận OCOP 3 sao cho sản phẩm Tinh dầu Đại bi. Ngoài ra, anh Đạt còn quan tâm đôn đốc, hướng dẫn đơn vị hoàn thiện hồ sơ công bố hợp quy đối với sản phẩm này. Có được sự đồng hành nhiệt tình và tâm huyết của Ban cố vấn địa phương và cố vấn Trung ương thì chắc chắn rằng bước tiến của mỗi đơn vị sẽ càng vững chắc và phát triển hơn những gì họ đề ra.

Không những thế, anh Tuấn cũng có cơ hội tiếp nhận thêm nhiều kiến thức và kỹ năng bổ ích về bán hàng và sử dụng marketing 0đ giới thiệu sản phẩm, tiếp cận nhiều tệp khách hàng. Anh đã có những chứng minh bằng con số đáng ngưỡng mộ với doanh thu năm 2021 đạt 1,5 tỷ đồng tăng 1,42 lần so với năm trước. Đồng thời, lượng khách hàng của đơn vị tại năm 2021 đạt 900 lượt khách tăng 200 lượt khách so với năm 2020.

Với sự nhanh nhẹn của mình, anh Tuấn đã chủ động kết nối được với một số doanh nghiệp kinh doanh về du lịch tham gia dự án GREAT và các dự án khác để tiêu thụ sản phẩm của HTX qua sự kiện Phiên chợ online ngày 9/9/2021. Cũng chính tại Phiên chợ này, anh Tuấn tìm được cho mình đối tác tiềm năng là HTX Bưởi Múc xã Thái Niên trong việc cung cấp nguyên liệu vô bưởi để sản xuất sản phẩm mới: tinh dầu bưởi. Nếu như dự án sản xuất tinh dầu bưởi thành công, đó là một niềm vui vô cùng lớn đối với HTX Thế Tuấn cũng như các hộ dân tham gia liên kết cùng với HTX Bưởi Múc trong việc cải thiện sinh kế.

Với tinh thần nhiệt huyết, năng động, dám nghĩ dám làm, chắc chắn rằng anh Tuấn cùng với các thành viên HTX sẽ đưa các sản phẩm của mình tiến xa hơn trong thị trường. Đồng thời, đây cũng là một tấm gương về người thanh niên dân tộc thiểu số điển hình tự lực vươn lên phát triển kinh tế, gắn bó và xây dựng quê hương ngày càng phát triển dựa trên chính nguồn lực sẵn có tại địa phương.

HTX NÔNG NGHIỆP VÀ DỊCH VỤ HÒA MẠC



Giám đốc HTX Hòa Mạc - chị La Thị Tình là hình tượng tiêu biểu cho người phụ nữ dân tộc thiểu số (người Tày) mạnh mẽ và giàu tình cảm. Với tình yêu son sắt với con người và văn hoá quê hương Văn Bàn, đặc biệt là truyền thống làm miền dao, chị đã cùng chồng thành lập nên HTX Hòa Mạc. Với tinh thần học hỏi tích cực và chủ động kinh doanh, HTX đã không ngừng phát triển và tạo được rất nhiều công ăn việc làm cho bà con khu vực xung quanh, góp phần thúc đẩy kinh tế địa phương đi lên. Không may, sau một cơn bạo bệnh, chồng chị mất, để lại một mình chị chèo lái HTX. Tuy vậy, với tình yêu mong muốn giữ lại công việc yêu thích của chồng mình và sự nỗ lực tuyệt vời, người phụ nữ Tày ấy đã từng bước kiện toàn và phát triển HTX sản xuất miền dong Hòa Mạc. Những nỗ lực của chị là lòng tri ân chị gửi đến cho quê hương, cho đồng bào dân tộc Tày của mình.



Thời gian đầu năm 2021 là quãng thời gian khó khăn nhất với chị Tình khi phải loay hoay một mình trong việc khôi phục hoạt động sản xuất và kinh doanh của HTX. Chị không biết mình phải gây dựng tiếp từ đâu khi mà chị không thể tạo sự tin tưởng cái nghề làm miến dong này sẽ làm ra kinh tế cho người khác. Nhưng dự án vẫn tin tưởng và trao cơ hội cho chị được tiếp tục đồng hành. Dựa vào tâm huyết và lòng chân thành của cố vấn địa phương Vi Thị Loan - Hội phụ nữ huyện Văn Bàn cùng với cố vấn trung ương Dương Trần Anh Tuấn đã tạo được sự tin cậy cho chị Tình, giúp chị có thể chia sẻ cởi mở những tâm sự của mình trong việc nỗ lực khôi phục HTX Hòa Mạc. Đồng thời, bằng những câu hỏi gợi mở, cố vấn Loan đã giúp chị Tình hướng tới những điều tích cực để tự tin vượt qua quãng thời gian khó khăn của HTX. Những can thiệp của dự án cũng đã đem đến cho chị không chỉ sự thay đổi nhận thức về kinh doanh, kế hoạch hoạt động, mà còn đem đến sự hỗ trợ về mặt tinh thần vô cùng ý nghĩa.

Ngoài ra, kiến thức tập huấn của dự án giúp cho chị Tình hiểu thêm về HTX và chính sách khuyến công hỗ trợ cho HTX. Đây là những kiến thức mà trước đây chị không mấy bận tâm. Cũng nhờ đó, chị có thêm thông tin để hỏi đúng người khi có thắc mắc liên quan đến HTX. Đồng thời, chị có cơ hội được học và hiểu về quy chuẩn nhãn mác bao bì sản phẩm, tìm được nơi tư vấn để hoàn thiện bao bì cho sản phẩm miến dong, cũng như biết cách giới thiệu sản phẩm, bán hàng và chăm sóc khách hàng.

Đặc biệt, các hoạt động của dự án đã tạo ra một cầu nối giữa chị và các doanh nghiệp tham gia dự án, giúp chị và mọi người có thể thoải mái chia sẻ những kinh nghiệm về sản xuất, kinh doanh và cả những câu chuyện đời thường. Điều này đã đem đến cho chị nhiều niềm vui thông qua việc tương tác với các cố vấn, cán bộ dự án cũng như các doanh nghiệp khác...giúp chị phần nào vơi đi nỗi buồn khi phải một mình gồng gánh xây dựng và phát triển HTX Hòa Mạc, từ đó có thêm nhiều động lực để phấn đấu bước tiếp.

Đồng hành trong chuyến tham quan học tập các cơ sở DN kinh doanh tại huyện Bắc Yên, HTX Dịch vụ Nông nghiệp tổng hợp và Thương mại Làng Châu là một trong 6 đơn vị tham quan đã để lại trong cô nhiều suy nghĩ. Câu

chuyện vươn lên bằng nghị lực xóa mù con chữ, tận dụng sản phẩm địa phương phát triển kinh tế. Qua câu chuyện của chú, cô càng có niềm tin với củ dong và sản phẩm miến dong mà mình đang làm, niềm tin sẽ đưa sản phẩm mình càng đi xa hơn không chỉ trong địa phương mà còn đẩy mạnh sang các địa phương của tỉnh Lào Cai và mở rộng thị trường đến khách ngoài tỉnh.

Khó khăn có thể đến bất kỳ thời điểm nào trong cuộc sống và kinh doanh, điều quan trọng nhất là cần có cái nhìn tích cực, sự cầu tiến và không ngừng học hỏi. Chị Tình đã và đang làm được điều đó với nguyện vọng đưa sản phẩm miến dong truyền thống tiến xa hơn trong thị trường cũng như đảm bảo sinh kế cho bản thân và một số chị em phụ nữ trong vùng.





TRANG TRẠI TRƯỜNG PHÁT

Vào năm 2016, sau một thời gian trồng chanh tứ mùa, anh Lưu Công Trường- chủ Trang trại Trường Phát quyết định lập nghiệp với mô hình nuôi bò thịt và trồng cam Vinh theo hướng mô hình kinh tế tuần hoàn. Thời gian đầu, vì thiếu vốn và gia đình gặp khó khăn, nên anh quyết định vay Ngân hàng để mua 10 con bò giống, xây dựng 2 chuồng trại. Sau 2 năm, từ 10 con bò giống, trang trại bò của anh Trường đã phát triển lên 30 con bò, mang về doanh thu 150 triệu đồng cho anh và gia đình. Ngoài ra, để xử lý ô nhiễm từ phân bò, anh đã quyết định đầu tư thêm một khu vườn trồng cam Vinh theo hướng hữu cơ (lấy phân bò làm phân bón hữu cơ) với hơn 500 gốc, hàng năm thu về hơn 200 triệu đồng. Nhờ việc cố gắng không ngừng nghỉ và mạnh tay đầu tư, anh Trường đã giúp bà con trong khu vực có công ăn việc làm ổn định, góp phần không nhỏ trong sự phát triển kinh tế địa phương. Anh Trường hy vọng quy mô ngày càng phát triển, trở thành mô hình kinh tế tuần hoàn mẫu và nhân rộng mô hình đến các địa phương khác, giúp bà con thoát nghèo.

Trang trại Trường Phát của hộ gia đình anh Lưu Công Trường và chị Hoàng Thị Phương Thảo là một trong những mô hình nổi bật, được lựa chọn tham gia đồng hành cùng Dự án. Với năng lực sẵn có, cùng với sự hỗ trợ của dự án, Trang trại Trường Phát đã được chấp cánh phát triển và có những thành công đáng khích lệ.

Nhờ sự đồng hành tâm huyết của cố vấn địa phương Đồng Thị Vĩnh Hằng và cố vấn trung ương Dương Trần Anh Tuấn, anh Trường đã biết cách xây dựng nên kế hoạch hành động chần chu và khả thi cho trang trại. Hiện tại, gia đình anh Trường đang trong quá trình thực hiện kế hoạch mở rộng quy mô trang trại thêm 1 ha để trồng cỏ và nuôi thêm 50 con bò vỗ béo để gia tăng sản lượng cung ứng thịt bò và cam ra thị trường. Đồng thời, với chuyên môn cao về chăn nuôi, cố vấn Hằng đã có những tư vấn về kỹ thuật thiết thực về chăn nuôi và chăm sóc bò, giúp trang trại đạt được hiệu quả kinh tế cao.

Hơn nữa, anh Trường cũng nhận được những tư vấn hữu ích cho mình từ các cố vấn trong việc hoàn thiện thủ tục vay vốn đầu tư cho kế hoạch mở rộng quy mô sản xuất.

Đặc biệt, với sự chia sẻ thông tin và khích lệ của các cố vấn, HGD anh Trường nhận ra tầm quan trọng của việc thành lập HTX để thực hiện mục tiêu xây dựng thương hiệu trên thị trường cũng như tạo công ăn việc làm cho nhiều anh chị em hơn tại địa phương trong 3 năm tới. Từng bước thực hiện kế hoạch lâu dài đó, anh đã huy động được một số hộ gia đình trong thôn cùng thành lập nên Tổ hợp tác để làm quen dần với mô hình

kinh tế tập thể, bước đệm cho việc thành lập HTX sau này.

Qua chuyến tham quan thực tế các mô hình doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thành công tại tỉnh Sơn La. Đến với mảnh vườn trồng cam hữu cơ của chủ Hạnh - Giám đốc HTX Hữu cơ Pa Cốp, anh Trường có chia sẻ lại với nhóm Dự án chúng tôi rằng "Anh cần phải thay đổi và học tập kỹ thuật dùng phân bón này". Vì việc bảo vệ đất, sản phẩm an toàn tuyệt đối cho sức khỏe của người tiêu dùng thì mỗi chủ nông trại vườn luôn luôn phải quan tâm đến. Dựa vào những lời chia sẻ thật lòng của một người nông dân bản địa chất phát về cách sử dụng phân bón vi sinh IMO, một phương pháp hữu cơ giúp anh Trường có thêm động lực mang kiến thức này về áp dụng cho vườn cam của anh, phát triển nó theo hướng an toàn đầy mạnh thị trường tiêu thụ trong và ngoài địa phương.

Trong tương lai, anh và các thành viên của Tổ hợp tác sẽ cùng nhau phấn đấu phát triển sản phẩm đạt chứng nhận sản phẩm OCOP của tỉnh sau khi thành lập HTX. Với sự nhiệt huyết, tràn đầy năng lượng trong suy nghĩ và hành động, chắc chắn rằng anh Trường sẽ sớm thực hiện được mục tiêu lớn lao của mình về mô hình phát triển kinh tế tuần hoàn mẫu, cũng như cải thiện sinh kế đáng kể cho người dân nơi đây.

TỔ SẢN PHẨM SẠCH HOÀNG THỊ THƯƠNG

Tổ trưởng Tổ sản phẩm sạch, cô Hoàng Thị Thương được biết đến là một mẫu người phụ nữ dân tộc Tày tiêu biểu, không chỉ bởi sự nhiệt huyết trong công tác vận động, mà còn mạnh mẽ tiên phong đứng lên huy động một số chị em cùng xây dựng mô hình kinh tế tập thể tại xã Khánh Yên Thượng, huyện Văn Bàn. Sản phẩm chính của Tổ là thịt gà và trứng gà, với phương thức nuôi gà bằng những nguồn thức ăn sẵn có tại phương.



Với niềm yêu thích chăn nuôi, cô Thương gắn bó với việc chăn nuôi tại nhà hơn mấy chục năm qua. Làm trong công tác đoàn thể của Hội phụ nữ huyện Văn Bàn, qua quá trình sinh hoạt tại chi hội, cô nhận thấy chị em trong vùng chủ yếu chăn nuôi gà theo hình thức nhỏ lẻ và manh mún, gà thường xuyên bị dịch bệnh do không nắm bắt được kỹ thuật phòng và trị bệnh. Hơn nữa, một số chị em trong thôn bị mất đất sản xuất do giải phóng mặt bằng xây dựng trung tâm hành chính của huyện, nên thiếu việc làm và không có thu nhập. Chính vì thế, cô đã mạnh dạn vận động một số chị em trong thôn cùng thành lập tổ sản xuất sản phẩm phẩm sạch, với mong muốn đổi mới phương thức chăn nuôi nhằm tăng năng suất sản xuất và tăng thêm thu nhập.

Sự đồng hành tận tâm của cố vấn địa phương Đồng Thị Vĩnh Hằng trong Dự án – người có chuyên môn cao trong lĩnh vực chăn nuôi đã giúp cho cô Thương và các chị em trong tổ tiếp cận được nhiều kỹ thuật nuôi gà khoa học và thiết thực. Hơn nữa, khi có cái nhìn chung về lợi ích lâu dài của tổ, mọi người dần trở nên cởi mở hơn trong việc chia sẻ kinh nghiệm để cùng nhau học hỏi. Cũng nhờ đó, số lượng gà mắc bệnh được giảm đi đáng kể.

Cải tiến kỹ thuật – kiến thức, trang trại trong chăn nuôi để phát triển cả về số lượng và chất lượng là điều mà Dự án luôn mong muốn mang tới cô. Nhận được sự tư vấn nhiệt tình về thiết kế chuồng úm gà từ cố vấn trung ương Dương Trần Anh Tuấn, giúp cô có được nguồn tham khảo hữu ích để thiết kế phù hợp. Cô đã đề xuất ý tưởng này trong cuộc thi Hạt giống thúc đẩy kinh doanh do dự án GREAT tổ chức, và nhận được giải thưởng là gói hỗ trợ giúp cô và các chị em trong tổ trang trải một phần kinh phí đầu tư.

Qua khóa tập huấn về nội lực của thầy Nguyễn Đức Vinh đã giúp cô hiểu ra tầm quan trọng của việc huy động sức mạnh cộng đồng. Chính vì vậy, cô cảm thấy vững tin hơn về mô hình kinh tế tập thể cùng các chị em trong thôn. Đồng thời, nhờ những buổi tập huấn online về kinh doanh, cô đã có cơ hội được tiếp thu nhiều kiến thức quý báu về kỹ năng bán hàng, giới thiệu sản phẩm và chăm sóc khách hàng.

Trong buổi chia sẻ với các doanh nghiệp tham gia dự án vào tháng 7/2021, cô tâm sự rằng: *“Trước đây, công việc chính của cô là công tác vận động quần chúng: vận động, giáo dục, và thuyết phục. Khi cô tham gia dự án, được tham gia những lớp tập huấn về khởi nghiệp, cô cảm thấy biết ơn vì học hỏi được rất nhiều điều mới lạ về kinh doanh. Cô như một đứa trẻ đi học lớp mầm non, muốn gói ghém từng câu chữ của giảng viên vào đầu vì sự mới lạ và bổ ích của kiến thức”*.

Với cô tuổi tác không bao giờ trở thành trở ngại, với tâm nguyện luôn hướng tới quyền lợi cho các chị em trong thôn, mong muốn các chị em có một cái nghề ổn định, tạo dựng được kinh tế cho gia đình, không phải xa gia đình con cái đi làm ăn xa. Cùng với sự nhiệt tình trong công tác tập thể và sự ham học hỏi, cô Thương sẽ cùng với các chị em trong thôn có được những bước chuyển mình thay đổi tích cực hơn trong thời gian tới trong hành trình cải thiện sinh kế dựa vào chăn nuôi tại xã Khánh Yên Thượng.

"Tài liệu thuộc khuôn khổ dự án **"Thúc đẩy Doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh"** do Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai và Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh thực hiện, nằm trong khuôn khổ dự án GREAT thuộc chương trình Aus4Equality do công ty Cowater International đại diện cho chính phủ Australia quản lý."



TỈNH LÀO CAI