



**USAID**  
FROM THE AMERICAN PEOPLE



# Sự phát triển Nghề cá biển đổi



*Các bước đơn giản để thu hút sự tham  
gia của đối tác Công - Tư*

THE USAID OCEANS AND FISHERIES  
PARTNERSHIP

## VỀ CHƯƠNG TRÌNH ĐỐI TÁC NGHỀ CÁ VÀ ĐẠI DƯƠNG CỦA USAID



HÌNH CHỤP: USAID OCEANS/IF. MARUF

Chương trình Đối tác Nghề cá và Đại dương của USAID (USAID Oceans) là một hoạt động 5 năm mà tại đó sẽ củng cố hợp tác trong khu vực để chống lại hoạt động khai thác bất hợp pháp, không báo cáo và không theo quy định và bảo tồn đa dạng sinh học của khu vực Châu Á – Thái Bình Dương. USAID Oceans là một mối quan hệ đối tác giữa cơ quan phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID), Trung tâm Phát triển Thủy sản Đông Nam Á (SEAFDEC) và Tổ chức Sáng kiến Tam giác San hô cho các rạn san hô, thủy sản và an toàn lương thực (CTI- CFF), cùng liên kết với các đối tác công và tư trên khắp Đông Nam Á để phát triển và thực thi các hệ thống báo cáo khai thác điện tử và hệ thống truy xuất nguồn gốc, cải thiện việc quản lý nghề cá bền vững thông qua sử dụng các phương pháp tiếp cận hệ sinh thái để quản lý nghề cá, giải quyết các vấn đề về phúc lợi và công bằng giới trong ngành thủy sản, cùng với đó phát triển Cơ chế Công tư để hỗ trợ cho những nỗ lực này.

### CHƯƠNG TRÌNH ĐỐI TÁC NGHỀ CÁ VÀ ĐẠI DƯƠNG CỦA USAID

Đánh giá nghề cá trong kỷ nguyên mới

Hướng dẫn mở rộng cho việc đánh giá nhanh các hệ thống quản lý nghề cá

Được chuẩn bị cho Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ

Bởi Tetra Tech ARD dưới hợp đồng số AID-486-C-15-00001

Tháng 11 năm 2019

Các quan điểm thể hiện trong tài liệu này không chưa hẳn đã là phản ánh quan điểm của Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ hoặc Chính phủ Hoa Kỳ.

Trình bày bởi Donald Bason

Để có thêm thông tin, vui lòng truy cập [www.seafdec-oceanspartnership.org](http://www.seafdec-oceanspartnership.org) hoặc liên hệ với [info@oceans-partnership.org](mailto:info@oceans-partnership.org)

# MỤC LỤC

VỀ CHƯƠNG TRÌNH ĐỐI TÁC NGHỀ CÁ VÀ ĐẠI DƯƠNG CỦA USAID	
DANH MỤC BẢNG VÀ DANH MỤC HÌNH	
Từ VIẾT TẮT .....	3
Lời nói đầu .....	5
<b>CHƯƠNG 1: MỞ ĐẦU .....</b>	<b>6</b>
1.1 Tổng quan .....	6
1.2 Tại sao quan hệ đối tác vô cùng quan trọng .....	8
1.3 Cách tiếp cận Đối tác của USAID Oceans .....	10
<b>CHƯƠNG 2: XÁC ĐỊNH, LỰA CHỌN VÀ ƯU TIÊN .....</b>	<b>12</b>
2.1 Xác định .....	12
2.2 Lựa chọn .....	15
2.3 Ưu tiên .....	17
<b>CHƯƠNG 3: CẤU TRÚC, QUẢN LÝ VÀ ĐÁNH GIÁ .....</b>	<b>22</b>
3.1 Cấu trúc ..	22
3.2 Quản lý và đánh giá .....	23
<b>CHƯƠNG 4: CÁC NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP .....</b>	<b>24</b>
<b>CHƯƠNG 5: KẾT LUẬN .....</b>	<b>30</b>
PHỤ LỤC I: BIỂU MẪU PHÂN NHÓM CÁC BÊN LIÊN QUAN .....	31
PHỤ LỤC II. HƯỚNG DẪN PHÒNG VẤN ĐỐI TÁC .....	32
PHỤ LỤC III. PHIẾU CHẤM ĐIỂM ƯU TIÊN HỢP TÁC .....	34
PHỤ LỤC IV. MẪU THẨM ĐỊNH QUAN HỆ ĐỐI TÁC .....	35
PHỤ LỤC V. MẪU BẢN CAM KẾT HỢP TÁC .....	36
PHỤ LỤC VI. MỘT SỐ VÍ DỤ THAM KHẢO VỀ CHỈ SỐ HIỆU QUẢ .....	38

## DANH MỤC BẢNG VÀ DANH MỤC HÌNH

Bảng 1. Các loại đối tác có liên quan trong dự án eCDT phân nhóm theo ngành .....	13
Bảng 2. Bản đồ cơ hội hợp tác mức độ cao của USAID .....	15
Bảng 3. Mẫu các Tiêu chí Đối tác ưu tiên .....	19
Hình 1. Quá trình Phát triển Đối tác .....	7
Hình 2. Sự phân tầng đối tác của USAID .....	10
Hình 3. Ví dụ của chuỗi cung ứng .....	13

## TỪ VIẾT TẮT

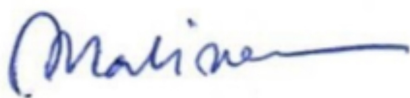
ACDS	ASEAN Catch Documentation Scheme – Cơ chế Hồ sơ khai thác của ASEAN
AFS	Asian Fisheries Society – Cộng đồng nghề cá Châu Á
AP2HI	Asosiasi Perikanan Pole & Line dan Handline Indonesia (Indonesian Pole & Line and Handline Fisheries Association) Hiệp hội Thủy sản Câu tay & Câu cần Indonesia)
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations – Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
BAC	Bureau Administrative Circular – Cục Thông tư Hành Chính
BFAR	Bureau of Fisheries and Aquatic Resources – Cục Ngư nghiệp và Nguồn lợi Thủy sản
CCRF	Code of Conduct for Responsible Fisheries – Quy tắc ứng xử về nghề cá có trách nhiệm
CDT	Catch Documentation and Traceability – Hồ sơ khai thác và truy xuất nguồn gốc
CDTS	Catch Documentation and Traceability System Hồ sơ khai thác và Hệ thống truy xuất nguồn gốc
CTE	Critical Tracking Event – Các nhân tố quan trọng được theo dõi
CTI-CFF	Coral Triangle Initiative on Coral Reefs Fisheries and Food Security Sáng kiến Tam giác San hô về Nghề cá Rạn san hô và An ninh lương thực
DOF	Department of Fisheries – Sở thủy sản
EAF	Ecosystem Approach to Fisheries – Phương pháp tiếp cận hệ sinh thái đối với nghề cá
EAFM	Ecosystem Approach to Fisheries Management Phương pháp tiếp cận hệ sinh thái đối với quản lý nghề cá
eCDT	Electronic Catch Documentation and Traceability Hồ sơ khai thác và truy xuất nguồn gốc điện tử
FAO	Food and Agriculture Organization – Tổ chức Nông – Lương Liên hiệp quốc
FGD	Focus Group Discussion – Thảo luận nhóm tập trung
FMA	Fisheries Management Area – Khu vực Quản lý Nghề cá
FMU	Fisheries Management Unit – Đơn vị Quản lý Nghề cá
FMS	Fisheries Management System – Hệ thống Quản lý Nghề cá
GAF	Gender in Aquaculture and Fisheries – Giới tính trong Nuôi trồng và Khai thác thủy sản
GRVCA	Gender-Responsive Value Chain Analysis Phân tích chuỗi giá trị có trách nhiệm đối với giới tính
ICLARM	International Center for Living Aquatic Resource Management (now WorldFish) Trung tâm quốc tế quản lý nguồn lợi thủy sinh (nay là Worldfish)
IMO	International Maritime Organization – Tổ chức Hàng hải Quốc tế
IUU	Illegal, Unreported and Unregulated Bất hợp pháp, không báo cáo và không theo quy định
KDE	Key Data Element – Yếu tố dữ liệu chính
KII	Key Informant Interview – Phỏng vấn những người cung cấp thông tin quan trọng
M&E	Monitoring and Evaluation – Giám sát và đánh giá
MCS	Monitoring, Control and Surveillance – Theo dõi, Kiểm tra và Giám sát
MDPI	Yayasan Masyarakat dan Perikanan Indonesia Quĩ cộng đồng và nghề cá Indonesia

MMAF	Ministry of Marine Affairs and Fisheries – Bộ Hàng Hải và Thủy Sản
MOU	Memorandum of Understanding /Biên bản ghi nhớ
MSC	Marine Stewardship Council / Hội đồng quản lý Biển
MSUNFSTDI	Mindanao State University Naawan Foundation for Science and Technology Development, Inc. Quỹ phát triển Khoa học Công nghệ cho các trường đại học ở bang Mindanao.
MT	Metric Ton – Tấn
NGO	Non-Government Organization – Tổ chức phi chính phủ
NOAA	U.S. National Oceanic and Atmospheric Administration Cục Khí quyển và Đại dương Hoa Kỳ.
PGRM	Participatory Gender Resource Mapping Thiết lập bản đồ sự tham gia của nguồn lực giới tính.
PRA	Participatory Rural Appraisal – Đánh giá nông thôn có sự tham gia
RA	Risk Assessment – Đánh giá rủi ro
RAFMS	Rapid Appraisal of Fisheries Management Systems Đánh giá nhanh về hệ thống quản lý Nghề cá
RDMA	[USAID] Regional Development Mission for Asia Nhiệm vụ phát triển khu vực cho khu vực châu á
RFID/QR	Radio Frequency Identification/Quick Response Nhận dạng tần số vô tuyến / phản hồi nhanh
RRA	Rapid Rural Appraisal – Đánh giá nhanh nông thôn
RRSA	Rapid Rural Systems Appraisal – Đánh giá nhanh hệ thống nông thôn
S-C-P	Structure-Conduct-Performance – Cấu trúc – Tiến hành - Hiệu suất
SDG	Sustainable Development Goals – Mục tiêu phát triển bền vững
SEAFDEC	Southeast Asian Fisheries Development Center Trung tâm phát triển nghề cá Đông Nam Á
SFFAI	Socskargen Federation of Fishing and Allied Industries, Incorporated Liên đoàn đánh cá và các ngành công nghiệp đồng minh, hợp nhất
SIMP	Seafood Import Monitoring Program Chương trình giám sát nhập khẩu thủy sản
UN	United Nations – Liên Hợp Quốc
UNDP	United Nations Development Programme – Chương trình phát triển Liên Hợp Quốc
USAID	United States Agency for International Development Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ
USAID Oceans	USAID Oceans and Fisheries Partnership Chương trình Đối tác Nghề cá và Đại dương của USAID
USD	US Dollar – Đô-la Mỹ
VC	Value Chain – Chuỗi giá trị
VCA	Value Chain Analysis – Phân tích chuỗi giá trị
VMS	Vessel Monitoring System – Hệ thống giám sát tàu cá
WWF-WAMPO	World Wide Fund for Nature-West Africa Marine Program Office Quỹ Bảo tồn Thiên nhiên Thế giới – Văn phòng Chương trình Biển Tây Phi

## LỜI NÓI ĐẦU

Để tăng cường hợp tác khu vực về chống đánh bắt cá bất hợp pháp, không báo cáo và không theo quy định, thúc đẩy nghề cá bền vững và bảo tồn đa dạng sinh học biển ở khu vực châu Á-Thái Bình Dương, Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ và Trung tâm Phát triển Thủy sản Đông Nam Á (SEAFDEC) đã hợp tác trong Chương trình Đối tác Nghề cá và Đại dương (USAID Oceans). USAID Oceans hỗ trợ các quốc gia thành viên ASEAN (AMS) triển khai Hồ sơ khai thác và Hệ thống truy xuất nguồn gốc điện tử (eCDT) cho các sản phẩm thủy sản – cũng là để khuyến khích các bên tham gia vào chuỗi cung ứng, ví dụ từ đánh bắt trên biển, lên cá tại cảng, bán cho người mua, vận chuyển, chế biến, cho đến các điểm xuất / nhập khẩu. Vì sự phức tạp của chuỗi cung ứng thủy sản và thiết lập khả năng truy xuất nguồn gốc trong chúng, sự tham gia của các Doanh nghiệp là rất quan trọng để thực hiện một hệ thống eCDT hiệu quả, mạnh mẽ, và cuối cùng đáp ứng các yêu cầu của thị trường và pháp lý.

Theo đó, sự tham gia của khu vực tư nhân là trọng tâm chính của chương trình USAID Oceans. Chương trình có kinh nghiệm trong việc xác định các đối tác có giá trị tiềm năng cao và thực hiện các mối quan hệ đối tác khu vực, quốc gia và địa phương để tiến tới truy xuất nguồn gốc là một đặc điểm nổi bật của chương trình và là lĩnh vực quan tâm chính của AMS. Hướng dẫn này tìm cách nắm bắt các bài học rút ra từ việc triển khai chương trình, cả khu vực và trong các trang web học tập của chương trình, để cung cấp hướng dẫn thêm cho AMS đang tìm cách tham gia đầy đủ hơn với các thành viên khu vực tư nhân để cùng có lợi, hợp tác hỗ trợ. Do đó, mong muốn tối đa của SEAFDEC, với tư cách là đối tác khu vực của USAID, ấn phẩm này có thể hỗ trợ các đối tác của AMS trong hành trình đến quy mô toàn diện, hệ thống truy xuất nguồn gốc điện tử “truy xuất từ con mồi đến cá trên đĩa thức ăn”, đặc biệt là những người thực hiện hệ thống eCDT làm việc để triển khai các hệ thống nhằm đảm bảo việc sử dụng bền vững tài nguyên thủy sản trong tương lai.



Malinee Smithrithee

Tổng Thư ký SEAFDEC



# CHƯƠNG 1: MỞ ĐẦU

## 1.1 Tổng quan

Đông Nam Á là quê hương của một số ngư trường giàu nguồn lợi nhất thế giới và chiếm hơn một nửa sản lượng khai thác thủy sản biển trên thế giới. Tuy nhiên, đánh bắt cá bất hợp pháp, không báo cáo và không theo quy định (IUU) đe dọa rất lớn đến tài nguyên và sinh kế biển của khu vực. Hầu hết các dữ liệu gần đây chỉ ra rằng thiệt hại hàng năm do hoạt động đánh bắt IUU ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương ước tính khoảng 3,4 đến 8,1 triệu tấn, trị giá từ 3,1 đến 7,3 tỷ đô la Mỹ mỗi năm. Con số này tương đương với khoảng 7 đến 16% trong tổng số 48 triệu tấn đánh bắt từ Thái Bình Dương được báo cáo trong những năm gần đây. Sự tàn phá này đặt ra một mối đe dọa nghiêm trọng đối với an ninh lương thực và sức khỏe của hơn 630 triệu người trong khu vực, cũng như cộng đồng toàn cầu, và đòi hỏi các nỗ lực phối hợp quản lý nghề cá trong đó ưu tiên sự quản lý tốt, phúc lợi con người và khả năng phục hồi sinh thái.

Chương trình Đối tác Nghề cá và Đại dương của USAID (USAID Oceans) được ra mắt vào năm 2015 để chống lại việc đánh bắt cá IUU và bảo tồn đa dạng sinh học biển có giá trị và chỉ có duy nhất ở khu vực Đông Nam Á. Các phương pháp tiếp cận được thiết kế để đạt được sự cải thiện và tăng cường truy xuất nguồn gốc hải sản thông qua dữ liệu điện tử về sản lượng khai thác và truy xuất nguồn gốc (eCDT), lập kế hoạch quản lý nghề cá tiên tiến thông qua cách tiếp cận hệ sinh thái đối với quản lý nghề cá (EAFM), sự tham gia của khu vực tư nhân và các quan hệ đối tác công tư (PPP), và cải thiện phúc lợi xã hội và bình đẳng giới để tiến tới một cách tiếp cận toàn diện nhằm phát triển nghề cá. USAID Oceans hỗ trợ phát triển các hệ thống eCDT có sự tham gia của khu vực tư nhân, chính phủ và các đối tác khác để tạo ra các hệ thống được hỗ trợ đầy đủ, cùng có lợi và bền vững, đảm bảo nguồn lợi thủy sản của khu vực được đánh bắt hợp pháp và được gắn nhãn chính xác.

Các hệ thống eCDT được hỗ trợ bởi USAID Oceans cho phép nắm bắt và xác thực các yếu tố dữ liệu chính (KDEs) để xác minh tính hợp pháp của sản phẩm thủy sản và có thể truy xuất được “từ con mỗi đến món ăn đặt trên đĩa”; đó là từ điểm đánh bắt, tới người thu mua, nhà chế biến, nhà vận chuyển, nhà nhập khẩu, nhà phân phối và nhà bán lẻ có liên quan tới sản phẩm, tất cả các cách cho tới nhà nhập khẩu và người tiêu dùng cuối cùng.

Để đảm bảo thiết kế, triển khai và nhân rộng thành công các hệ thống eCDT, USAID Oceans đã tham gia vào nhiều bên liên quan trong ngành thủy sản với tư cách là đối tác ở các cấp địa phương, quốc gia và quốc tế. Các đối tác của USAID Oceans bao gồm chính phủ quốc gia, tổ chức khu vực, nhà nhập khẩu và chế biến thủy sản, các hiệp hội ngành công nghiệp, các nhóm ngư dân, các nhà cung cấp công nghệ và dịch vụ và các tổ chức phi lợi nhuận hoặc phi chính phủ (NGOs).

SSG Advisors, LLC (d.b.a Resonance), một tổ chức đối tác được ký hợp đồng nhánh, tổ chức này dẫn đầu các nỗ lực hợp tác của USAID Oceans và đã sử dụng một loạt các công cụ và quy trình để xác định các đối tác có giá trị cao với các nguồn lực, chuyên môn và động lực cần thiết để đạt được sự phát triển và kinh doanh lớn hơn tác động thông qua hợp tác. Qua đó, USAID Oceans đã phát triển hướng dẫn này để cung cấp cho các đối tác và các tổ chức quan tâm khác hướng dẫn về cách tham gia hợp tác tốt nhất trong khu vực tư nhân và chính thức hóa các mối quan hệ đối tác có tác động cao.

**USAID OCEANS** xác định eCDT như là một khả năng để số hóa các ghi chép và chia sẻ các dữ liệu và thông tin có thể kiểm chứng được có liên quan tới một sản phẩm thủy sản cụ thể để chứng minh là nó hợp pháp và an toàn, với một chuỗi cung ứng minh bạch thông qua chuỗi hành trình của sản phẩm trong chuỗi giá trị của nó. Hệ thống eCDT hỗ trợ việc thu thập và phân tích các dữ liệu về sinh thái học, kinh tế, phúc lợi con người có liên quan tới các sản phẩm thủy sản thông qua chuỗi cung ứng, từ điểm khai thác cho tới nhập khẩu vào các thị trường chính.

## Quy trình Phát triển Quan hệ Đối tác

Quan hệ đối tác giá trị được chia sẻ cho phép các đối tác có thể chia sẻ rủi ro và phần thưởng của các hoạt động đồng sáng tạo để đạt được một tầm nhìn chung. Quan hệ đối tác giá trị được chia sẻ được phát triển thông qua hai giai đoạn cơ bản: **giai đoạn thiết kế**, trong đó quan hệ đối tác được xác định, lựa chọn và ưu tiên; và **giai đoạn xây dựng** nơi hợp tác được cấu trúc, quản lý và đánh giá (xem Hình 1). Trong từng giai đoạn, các đối tác được khuyến khích sử dụng cách tiếp cận tích hợp giới để đảm bảo rằng quá trình phát triển quan hệ đối tác bao gồm cả phụ nữ và nam giới và các tác động hợp tác giảm, thay vì góp phần vào sự bất bình đẳng giới phổ

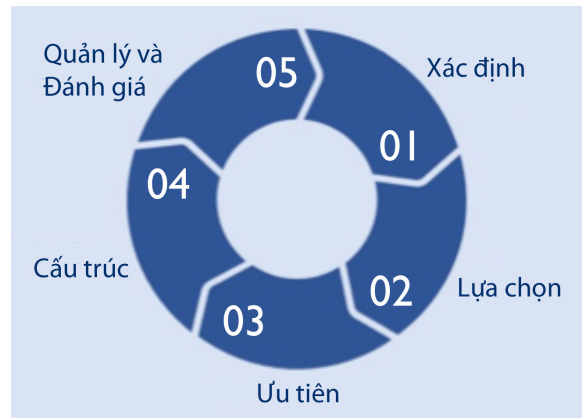


biến trong môi trường hiện tại. Tài liệu này cung cấp hướng dẫn về việc điều hướng các giai đoạn thiết kế và xây dựng, bao gồm các ví dụ trong thế giới thực từ các trải nghiệm của USAID Oceans.

Trong suốt giai đoạn thiết kế, các học viên:

- **Xác định cơ hội** - Thông qua sự đánh giá nhanh quan hệ đối tác (RPA), các học viên bắt đầu bằng cách phát triển một vấn đề hoặc tuyên bố thành công để thiết lập sự hiểu biết về sự thành công của quan hệ đối tác. Sau đó, biểu đồ hoặc danh sách các bên liên quan được phát triển để xác định các đối tác tiềm năng phù hợp với tầm nhìn. Cuối cùng, các đối tác được xác định được phỏng vấn để khám phá thêm mối quan hệ đối tác tiềm năng.
- **Lựa chọn** - Dựa trên kết quả phỏng vấn, các học viên bắt đầu phát triển nhiều ý tưởng hợp tác phù hợp với quyền ưu tiên và mong đợi của các đối tác nội bộ và đối tác tiềm năng.
- **Ưu tiên** - Các Hội thảo Đối tác ưu tiên được tiến hành để ưu tiên các ý tưởng hợp tác đã được phát triển trong giai đoạn trước. Mỗi ý tưởng hợp tác được tính điểm dựa trên bốn tiêu chí ưu tiên: giá trị phát triển, giá trị kinh doanh, giá trị quản lý nhà nước, các rủi ro và tổn thất. Các ý tưởng hợp tác có điểm số cao nhất được chuyển sang giai đoạn tiếp theo.

Hình 1. Quá trình Phát triển Đối tác



Trong giai đoạn xây dựng, các học viên:

- **Cấu trúc:** Các bản ghi nhớ chuyên sâu được phát triển cho các mối quan hệ đối tác tiềm năng có giá trị cao nhất và các cuộc thảo luận tiếp theo được tổ chức với các đối tác được xác định để thống nhất và đóng góp nguồn lực và các hoạt động được đề xuất, và để phát triển nội dung ý tưởng hợp tác nhằm chính thức hoá các mối quan hệ đối tác. Các chú thích về ý tưởng (được đề cập trong chương 3) sẽ bao gồm một kế hoạch hành động để vạch ra thời gian và lịch trình hợp tác.
- **Quản lý và đánh giá:** Để đảm bảo kế hoạch hành động được thực hiện đúng theo thời gian dự kiến và ngân sách, các chỉ số thực hiện được thiết lập và quá trình sẽ được thường xuyên đánh giá, xem xét.

Điều quan trọng cần lưu ý là quá trình phát triển quan hệ đối tác là liên tục và lặp đi lặp lại theo thời gian. Ví dụ tại Bước Quản lý và Đánh giá không chỉ cho phép theo dõi và xác định quá trình và thành công của mối quan hệ đối tác được, mà còn giúp quyết định liệu mối quan hệ đối tác đó có nên được thay đổi, ngừng hoặc mở rộng. Trong trường hợp này, các học viên có thể quay trở lại giai đoạn thiết kế đã được đưa ra để vạch ra giai đoạn tiếp theo, phân chia các hoạt động đang diễn ra hoặc sửa đổi các hoạt động đã thỏa thuận trước đó.

## Cách sử dụng hướng dẫn này

USAID Oceans đã phát triển hướng dẫn này như một công cụ nâng cao năng lực để trang bị và phục vụ cho các đối tác khu vực ở đó, bao gồm cả những người từ các cơ quan chính phủ và địa phương, và các tổ chức phi chính phủ và các tổ chức phát triển khác có quan tâm đến. Tài liệu này dẫn chứng về kiến thức và các kinh nghiệm làm chương trình thiết yếu để trang bị cho độc giả những kỹ năng và công cụ cần thiết để thực hiện phát triển quan hệ đối tác mà trước đây chương trình USAID Oceans chưa thực hiện. USAID Oceans hy vọng rằng hướng dẫn này sẽ mang lại lợi ích và hỗ trợ cho các tổ chức khu vực trong công việc của họ với các quốc gia thành viên giống như vậy, cũng như những người làm việc ở các khu vực khác ngoài Đông Nam Á.

Hướng dẫn này đã được thiết kế dành cho các học viên mới bắt đầu, đó là những người không quen với sự tham gia và phát triển quan hệ đối tác của khu vực tư nhân. Độc giả được khuyến khích theo dõi từng giai đoạn phát triển quan hệ đối tác và sử dụng các công cụ được cung cấp khi xem xét các cam kết với các đối tác khu vực tư nhân. USAID Oceans đã áp dụng các phương pháp xác định, phát triển, thẩm định và vận hành mối quan hệ hợp tác có trong hướng dẫn này, được phát triển bởi đối tác tham gia thực hiện, kể từ khi chương trình bắt đầu vào năm 2015. Thêm vào đó, công việc này được thực hiện với USAID Oceans, sự cộng hưởng đã khiến các chính phủ, NGOs và các công ty tham gia xây dựng và mở rộng quy mô hơn 300 quan hệ đối tác đa ngành tại hơn 60 quốc gia kể từ năm 2005.

## 1.2 Tại sao quan hệ đối tác vô cùng quan trọng

Biến đổi khí hậu, suy thoái môi trường, nhân quyền và an ninh lương thực là những vấn đề luôn tồn tại khi dân số toàn cầu đạt đến tám tỷ người. Những thách thức toàn cầu đã trở nên phức tạp vượt ra ngoài phạm vi quyền lực của một chính phủ, công ty hoặc tổ chức phi chính phủ, tạo ra nhu cầu hợp tác giữa các doanh nghiệp, chính phủ và các tổ chức phi lợi nhuận để phát triển các giải pháp mang tính kết nối để giải quyết đồng thời các yếu tố kinh tế, môi trường và xã hội để đạt được kết quả bền vững cho chính tổ chức tham gia và các bên liên quan tương tự. Mặc dù hiệu quả, việc sắp xếp khu vực tư nhân và chính phủ xung quanh các mục tiêu chung có thể là một thách thức lớn.

Trong hơn thập kỷ qua, các công ty và nhà đầu tư đã tham gia nhiều hơn vào các giải pháp phát triển, chủ yếu thông qua trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR) và các ý tưởng từ thiện đối với các vấn đề ảnh hưởng đến khu vực sinh sống của họ, như nước sạch, đường tốt hơn hoặc nguồn năng lượng. Những sáng kiến này hầu như luôn mang lại lợi ích trực tiếp ít nhất là có liên quan đến một số nhân viên và gia đình của họ, và mở rộng ra là cả công ty. Khi khu vực tư nhân đạt được kinh nghiệm về các vấn đề phát triển, giờ đây đã có sự thay đổi về các nỗ lực phát triển tạo ra cả giá trị kinh doanh và lợi ích xã hội, bao gồm khuyến khích sự công bằng trong bình đẳng giới và những người dễ bị tổn thương, tạo ra giá trị kinh doanh và hiệu quả kinh tế đồng thời giải quyết các vấn đề quan trọng về môi trường và xã hội

Khi khu vực tư nhân tham gia nhiều hơn vào việc định hình chương trình nghị sự phát triển toàn cầu trên nhiều lĩnh vực - an ninh lương thực, năng lượng, môi trường, nhân quyền và quản trị, một cách tiếp cận toàn diện để giải quyết các vấn đề và thách thức mới nổi là cần có sự tham gia của các thành viên giữa các ngành và tổ chức. Các công ty toàn cầu trong một loạt các ngành công nghiệp nhận ra rằng họ không thể làm việc riêng rẽ và đang chuyển sang hình thức PPPs.<sup>1</sup>

Sự phát triển quan hệ đối tác giữa các bên tác động phát triển bằng cách giải phóng sức mạnh của nhiều bên liên quan và khai thác lợi thế so sánh của họ như sức mạnh tập thể, mạng lưới và các mối quan hệ địa phương hoặc khu vực, ảnh hưởng đến chính sách và pháp luật, uy tín, tài nguyên và tài trợ, chuyên môn kỹ thuật và dịch vụ, tiếp cận nguồn cung chuỗi và thị trường, công nghệ, kiến thức kỹ thuật và năng lực để tăng cường mua và tiếp thị. Quan hệ đối tác cũng có thể thúc đẩy công bằng và không độc quyền, khi được thiết kế phù hợp, bao gồm cả trong giai đoạn xây dựng quan hệ đối tác, nơi cả phụ nữ và nam giới nên tham gia. Quan hệ đối tác có thể mang lại giá trị cho cả đối tác khu vực công và tư nhân, bao gồm các thành viên trong ngành, cơ quan chính phủ và cộng đồng địa phương, đồng thời làm tăng tính bền vững lâu dài của các sáng kiến phát triển.

### Hiện trạng của các Đối tác CDT tại Đông Nam Á

Khi USAID Oceans được ra mắt vào năm 2015, khái niệm truy xuất nguồn gốc hải sản điện tử đã được thiết lập, nhưng với một vài mô hình thực hành tốt nhất cho các quốc gia để tìm hướng dẫn. Truy xuất nguồn gốc điện tử đã được ghi nhận là cách hiệu quả nhất và chi phí thấp để chống lại việc đánh bắt IUU, nhưng công nghệ để hỗ trợ cho tiến trình này vẫn đang nổi lên thường xuyên ở các điểm có giá thành cao và ngoài ra là các rào cản bao gồm tính kết nối, tính sẵn có và lợi tức đầu tư được ghi nhận. Một số vấn đề chính, thách thức và cơ hội để thiết kế và triển khai hệ thống eCDT, chưa được thực hiện trong nghiên cứu tài trợ của USAID Oceans bao gồm:

- *Những tuân thủ hiện tại, cơ bản với các hồ sơ khai thác bằng giấy cho thị trường EU đã có mặt ở các nước chế biến và xuất khẩu thủy sản lớn ở Đông Nam Á, cung cấp một nền tảng hiện có để xây dựng và cải thiện.* Trước năm 2015, một số quốc gia ở Đông Nam Á đã thiết lập các hệ thống Hồ sơ khai thác cơ bản trên giấy theo Quy định của Hội đồng

#### Tại sao phải hợp tác?

##### Tăng qui mô

- Tiếp cận được nhiều người và nhiều nơi hơn
- Hiệu quả cao hơn

##### Khả năng nhân rộng và tính bền vững

- Sự đầu tư được tiếp tục quan tâm
- Lợi ích lâu dài

##### Cải thiện hiệu quả

- Tăng tầm ảnh hưởng
- Nguồn quỹ dồi dào, Kêu gọi tài trợ, Xây dựng nguồn lực tổng hợp
- Chia sẻ rủi ro

##### Hiệu quả tốt hơn

- Nhanh hơn
- Cần đến quỹ từ chính phủ/phát triển ít hơn

##### Thay đổi mang tính hệ thống

- Các thay đổi cơ bản mang tính bền vững (ví dụ: sự kết nối và cơ sở hạ tầng nâng cao, cung cấp bảo hiểm)

<sup>1</sup> University of Virginia Darden, "Insights into Improving the Practice of Supply-Chain Public-Private Partnerships," <https://ideas.darden.virginia.edu/insights-into-improving-the-practice-of-supply-chain-public-private-partnership>, February 5, 2019.

EU (EC) số 1005/2008, thiết lập một hệ thống cộng đồng để ngăn chặn và loại bỏ việc đánh bắt bất hợp pháp, không báo cáo và không theo quy định<sup>2</sup>. Các quy trình chứng nhận khai thác trên giấy do chính phủ quốc gia quản lý đặt ra khuôn khổ cho sự tham gia của ngành và tuân thủ các tiêu chuẩn của EU về khai thác IUU. Các thành viên của ngành thủy sản cũng đã thiết lập các hệ thống truy xuất nguồn gốc nội bộ chủ yếu cho an toàn thực phẩm, mặc dù thường trên giấy và với các phương tiện hạn chế để xác minh tính chính xác của các KDEs và theo dõi các hoạt động từ tàu cá.

- *Khả năng kết nối hạn chế và chi phí cao cho việc thu thập dữ liệu trên biển là những rào cản lớn đối với việc triển khai các hệ thống báo cáo đánh bắt điện tử.* Tính khả dụng và chi phí liên lạc trên biển và tại các địa điểm lên cá vẫn là một trở ngại cho phép báo cáo chuyển đi và báo cáo điện tử theo thời gian thực. Việc thiếu các dịch vụ mạng di động đã hạn chế các tàu đánh cá sử dụng thông tin liên lạc kỹ thuật số trong phần lớn các vùng nước ven biển; và chi phí thiết bị và thời gian phát sóng cho các dịch vụ vệ tinh được nhiều người trong ngành đánh bắt cá coi là nghiêm cấm. Những thách thức này xem xét hạn chế báo cáo khai thác điện tử và hơn đó là hệ thống eCDT, đặc biệt là đối với nghề cá quy mô nhỏ.
- *Nhiều chương trình, tổ chức và công ty toàn cầu đã tích cực làm việc về các tiêu chuẩn truy xuất nguồn gốc hải sản, khả năng tương tác và tham gia vào ngành.* Kể từ năm 2015, các tiêu chuẩn truy xuất nguồn gốc toàn cầu đã không được thiết lập rõ ràng hoặc không được áp dụng rộng rãi trong ngành thủy sản, mặc dù một số tổ chức công nghiệp và phi lợi nhuận đang làm việc để hài hòa và nâng cao các tiêu chuẩn chung thông qua Đối thoại toàn cầu về truy xuất nguồn gốc hải sản (GDST) và Trung tâm Liên hiệp quốc về hỗ trợ thương mại và kinh doanh điện tử. Các tổ chức này bao gồm Một Tiêu chuẩn Toàn cầu (GS1), Trung tâm Truy xuất Nguồn gốc Thực phẩm Toàn cầu (GFTC) và Quỹ bảo vệ Thiên nhiên Thế giới (WWF).
- *Số lượng lớn ngư dân và nghề cá quy mô nhỏ ở Đông Nam Á thường bị hạn chế năng lực hoặc các khuyến khích thực hiện Hồ sơ khai thác và hệ thống thu thập dữ liệu.* Trên toàn khu vực, ngư dân và thương nhân quy mô nhỏ chịu trách nhiệm cho một phần lớn khối lượng sản phẩm của ngành nhưng thiếu hệ thống và năng lực để duy trì hồ sơ hoạt động kinh doanh và đánh bắt chính xác và chi tiết. Mặc dù các hệ thống thu thập dữ liệu cho các hoạt động thủy sản thương mại đã tồn tại trước năm 2015, nhưng chúng thường ở giai đoạn sau của chuỗi cung ứng, với các ngư dân và thương nhân / môi giới quy mô nhỏ không có hệ thống và đôi khi không được luật pháp quốc gia yêu cầu phải cấp phép hoặc cung cấp dữ liệu khai thác.
- *Xác định các mô hình kinh doanh để tài trợ và mở rộng quy mô công nghệ và hệ thống eCDT trong ngành thủy sản là rất quan trọng.* Nhiều tổ chức và công ty đã phỏng vấn đưa ra các câu hỏi liên quan đến việc ai sẽ tài trợ cho việc thực hiện hệ thống eCDT và việc sử dụng bền vững, đặc biệt là từ khi bắt đến khi hạ cánh. Các nhà chế biến và xuất khẩu hy vọng rằng thị trường, cụ thể là khách hàng, sẽ sẵn sàng trả phí để hỗ trợ áp dụng eCDT, nhưng tồn tại bằng chứng hạn chế để xác nhận giả định này. Một số công ty bày tỏ sẵn sàng đầu tư vào hệ thống truy xuất nguồn gốc nội bộ và hỗ trợ đào tạo cho các nhà cung cấp của họ, nhưng hầu hết đều bày tỏ rằng họ sẽ không thể tài trợ đầy đủ cho việc thực hiện hệ thống eCDT thông qua tất cả các bước của chuỗi cung ứng – “từ con môi đến con cá trên đĩa”. Không có các ưu đãi tài chính đã được chứng minh, ngư dân có thể chọn không tham gia vào hệ thống và bán cho các thị trường giá trị thấp hơn không yêu cầu truy xuất nguồn gốc.
- *Các bên liên quan sẵn sàng áp dụng công nghệ và hệ thống eCDT khác nhau trong khu vực.* Các nhà máy chế biến và nhà máy đồ hộp được coi là có thể tiếp cận công nghệ dễ hơn, vì nhân viên quản trị đã sử dụng máy tính và điện thoại thông minh, quản lý cơ sở dữ liệu và thực hiện các giao dịch trực tuyến. Mặt khác, ngư dân và thương nhân, được cho là có ít truy cập vào công nghệ, vì nhiều người không sở hữu máy tính và / hoặc điện thoại thông minh. Một số bên liên quan trong ngành được ghi nhận là có khả năng không muốn hoặc không muốn áp dụng các hệ thống eCDT, trừ khi người mua hoặc chính phủ yêu cầu.
- *Ngân sách chính phủ và khả năng thực hiện các hệ thống eCDT bị hạn chế.* Trong khu vực, các chính phủ rất đa dạng về năng lực, ngân sách và kinh nghiệm trong việc triển khai các hệ thống CDT, cả hai đều dựa trên giấy và điện tử. Các cơ quan thường có hệ thống cơ sở dữ liệu / thông tin thủy sản kỹ thuật số chưa hoàn chỉnh hoặc không tích hợp và cũng thường bị thiếu nguồn lực hạn chế để xác minh dữ liệu gửi dữ liệu. Một vấn đề cấp bách, đặc biệt là cho các đơn vị chính quyền địa phương, thường chịu trách nhiệm quản lý và giám sát khi lên cá. Trong các trường hợp hạn chế khi các công ty đang triển khai các hệ thống báo cáo hoặc truy xuất nguồn gốc thương mại / tư nhân, như nhật ký điện tử, họ không thể gửi dữ liệu này bằng điện tử cho các hệ thống chính phủ do thiếu cơ sở hạ tầng công nghệ có thể tích hợp và vẫn phải hoàn thành các mẫu hồ sơ bằng giấy.

<sup>2</sup> Council Regulation (EC) No 1005/2008 of 29 September 2008, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:02008R1005-20110309&from=EN>, September 29, 2008.

- *Dữ liệu liên quan đến phúc lợi của con người có thể được thu thập thông qua các hệ thống eCDT, nếu được thiết kế phù hợp và tăng cường sự tham gia của các bên liên quan.* Dữ liệu phúc lợi của con người là rất quan trọng để theo dõi và phát hiện các hoạt động bất hợp pháp trong lĩnh vực thủy sản. Tuy nhiên, các chương trình tài liệu đánh bắt hiện tại không bao gồm các yếu tố dữ liệu phúc lợi của con người. Việc đánh bắt cá IUU có thể nghiêm trọng hơn nếu các yếu tố dữ liệu này không được bảo vệ hoặc không bị phát hiện.

## Vai trò của Chính phủ, các tổ chức phi chính phủ và các nhà tài trợ

Theo kinh nghiệm của USAID Oceans, việc xây dựng quan hệ đối tác thành công có thể yêu cầu một tổ chức bên ngoài đóng vai trò là nhà nậu vừa, hoặc người quản lý. Các nhà tài trợ như USAID và các tổ chức khu vực có thể đóng vai trò là chất xúc tác cho đầu tư, hợp tác và đồng sáng tạo giữa chính phủ, khu vực tư nhân và các bên liên quan của NGO. Các tổ chức và chính phủ có thể tham gia vào khu vực tư nhân để khuyến khích hành động, tăng đầu tư và giải quyết rủi ro trong chuỗi giá trị.

Chính phủ chủ nhà, các tổ chức đa bên, các nhà tài trợ và nhà từ thiện có một vai trò quan trọng trong việc xúc tác đầu tư - công cộng và tư nhân - để giải quyết các thách thức phát triển toàn cầu thông qua lãnh đạo tư tưởng, vận động, thí điểm và đưa ra chiến lược. Ví dụ, sự hợp tác của USAID Oceans, với các công ty công nghệ và thủy sản địa phương để giới thiệu thí điểm các công nghệ truy xuất nguồn gốc tiên tiến đã tiếp tục đầu tư vào truy xuất nguồn gốc điện tử ở Đông Nam Á.

Các chính phủ cũng có một loạt các công cụ để giúp giảm rủi ro và tận dụng vốn tư nhân, cho dù thông qua các hình thức đầu tư cơ sở hạ tầng, bảo lãnh tín dụng hoặc tài trợ chuẩn bị dự án. Đối lại, khu vực công có thể đóng một vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ giám sát và đánh giá các khoản đầu tư này, điều cần thiết để đảm bảo kết quả thực sự đạt được. Ví dụ, USAID sử dụng bảo lãnh tín dụng cho các nhà đầu tư thương mại có rủi ro trong Quỹ Đại dương Bền vững, một quỹ 100 triệu đô la sẽ đầu tư vào các dự án nuôi trồng thủy sản bền vững và tác động thấp ở Châu Mỹ Latinh, Châu Phi và Châu Á Thái Bình Dương.

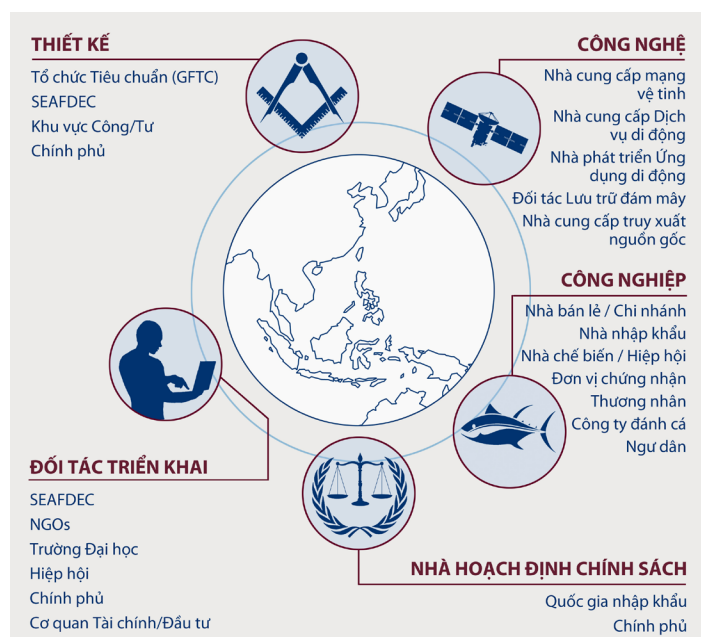
### 1.3 Cách tiếp cận Đối tác của USAID Oceans

Khi phát triển phương pháp chiến lược của mình, USAID Oceans nhận thấy rằng để các hệ thống eCDT có hiệu quả trong việc truy xuất nguồn gốc hải sản thông qua chuỗi cung ứng, họ phải:

- Có sự ràng buộc với khu vực tư nhân, thị trường và các chính phủ;
- Giúp nghề cá đáp ứng các yêu cầu phát triển theo quy định và thị trường trong toàn bộ chuỗi cung ứng;
- Có hiệu quả về chi phí và thân thiện với người dùng; và
- Mang lại lợi tức đầu tư cho doanh nghiệp và những người dùng khác.

Để thực hiện các tiêu chí này, chương trình đã tìm cách xác định và thiết lập quan hệ đối tác công tư. USAID Oceans đã tham gia một loạt các đối tác để hỗ trợ các nhu cầu phức tạp của thiết kế và triển khai eCDT, với các đối tác khác nhau được xác định để hỗ trợ các khu vực cụ thể (Hình 2). Nhận thấy rằng không có hai quốc gia nào giống nhau, USAID Oceans đã thiết kế các chương trình của mình được thực hiện trong ba tầng lớp ở cấp khu vực, quốc gia và thí điểm. Để tăng cường quy mô và tính bền vững của các can thiệp bằng cách tận dụng các nguồn lực và khả năng của khu vực tư nhân, các mối quan hệ đối tác phải có các hình dạng và cấu trúc khác nhau, bao gồm cả hình thức đối tác với các tổ chức và dự án phát triển, các sáng kiến đa bên, diễn đàn công tư và các cam kết không chính thức.

Hình 2. Sự phân tầng đối tác của USAID



## Quan hệ đối tác khu vực

Ở cấp độ khu vực, USAID Oceans tập trung vào quá trình phát triển quan hệ đối tác để xác định các đối tác có thể hỗ trợ thiết kế, phát triển và kiến trúc kỹ thuật của các hệ thống eCDT và thu hút các chính phủ trong khu vực và các đối tác doanh nghiệp (người mua, công ty thủy sản và tổ chức tiêu chuẩn) để xác định hệ thống phù hợp với thực tế ở từng cấp quốc gia, khu vực và quốc tế.

USAID Oceans đã hợp tác với Trung tâm Phát triển Thủy sản Đông Nam Á (SEAFDEC) và Sáng kiến Tam giác San hô về Rạn san hô, Nghề cá và An ninh lương thực (CTI-CFF) để cải thiện quản lý nghề cá tích hợp và bền vững thông qua CDT được nâng cao. USAID Oceans cũng hỗ trợ các nỗ lực của Hoa Kỳ và khu vực ở Châu Á Thái Bình Dương để thúc đẩy các hoạt động đánh bắt cá bền vững bằng cách hợp tác với các tổ chức và cơ quan như Cơ quan Khí quyển và Đại dương Quốc gia Hoa Kỳ (NOAA), Bộ Nội vụ Hoa Kỳ (DOI), Bộ Ngoại giao Hoa Kỳ, Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp Liên Hợp Quốc (FAO), Chính phủ Thụy Điển và Chính phủ Nhật Bản thông qua Ủy thác Nhật Bản (JTF).

## Quan hệ Đối tác cấp Quốc gia và cấp địa phương thí điểm

Để hỗ trợ sự phát triển và áp dụng các hệ thống eCDT tại hai địa điểm thí điểm của USAID Oceans, USAID Oceans đã xác định và phát triển mối quan hệ đối tác với các thành viên trong ngành thủy sản, Hiệp hội ngành hàng và các tổ chức phi chính phủ ở mỗi nơi để thí điểm công nghệ eCDT với tư cách là các đối tác “tiên phong”. do đó hỗ trợ thu thập các yếu tố dữ liệu liên quan cho các sản phẩm thủy sản. Chương trình cũng đã phát triển quan hệ đối tác với các nhà cung cấp công nghệ và truyền thông internet để thiết kế, tùy chỉnh và kiểm tra các thành phần của hệ thống eCDT và phát triển các cơ chế tích hợp eCDT với cơ sở dữ liệu quốc gia và trang web hiện có. Nhận thấy rằng các quy định có thể là động lực chính để áp dụng eCDT một cách đầy đủ và chính phủ cung cấp một số KDEs, đóng vai trò lớn trong việc đảm bảo chất lượng và tính xác thực của dữ liệu trong hệ thống eCDT, USAID Oceans đã hợp tác chặt chẽ với các đối tác chính phủ của mình để thiết kế, thực hiện và quản lý hệ thống (hoặc các thành phần của chúng). Sự tham gia và hợp tác của chính phủ là rất quan trọng cho sự phát triển và thực thi của các hệ thống eCDT, cũng như sự mở rộng thêm các quốc gia và sự bền vững của các hệ thống này.

### Bài học rút ra:

- Việc thu hút người mua và các công ty thủy sản đa quốc gia sớm thiết kế hệ thống eCDT là điều cần thiết để thúc đẩy các nhà cung cấp áp dụng và mở rộng hệ thống eCDT trên nhiều quốc gia và nghề cá trong khu vực.
- Quan hệ đối tác với các tổ chức phi chính phủ và các hiệp hội ngành có giá trị trong việc tạo điều kiện phát triển tiếng nói chung của ngành về các tiêu chuẩn và yêu cầu truy xuất nguồn gốc.
- Sự hợp tác với các tổ chức khu vực tư nhân và tổ chức phi chính phủ đã giúp USAID Oceans nâng cao nhận thức, tạo ra sự thống nhất và khuyến khích sự tham gia của các bên liên quan rộng hơn để áp dụng thành công eCDT, quản lý nghề cá bền vững và thực hành lao động công bằng.



## Đối tác vì sự lan toả và nhân rộng

Để truyền tải và phổ biến các bài học kinh nghiệm từ các hoạt động thí điểm đến các đối tác của các quốc gia thành viên trong khu vực, USAID Oceans đã phát triển mối quan hệ đối tác với các tổ chức lớn mạnh trong khu vực, như SEAFDEC và CTI-CFF và chính phủ quốc gia. Chương trình cũng thiết lập quan hệ đối tác công nghiệp chiến lược giữa các công ty, ngư nghiệp và chuỗi cung ứng hoạt động ở nhiều quốc gia để hỗ trợ thiết kế và triển khai hệ thống eCDT, cũng như khuyến khích áp dụng hệ thống eCDT mở rộng. Bằng cách thu hút người mua và các công ty thủy sản, các nhà cung cấp đã có thêm động lực để áp dụng và mở rộng hệ thống trên nhiều quốc gia và nghề cá ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương, vì nhiều công ty có nguồn gốc và hoạt động ở nhiều quốc gia.

## CHƯƠNG 2: XÁC ĐỊNH, LỰA CHỌN VÀ ƯU TIÊN

### 2.1 Xác định

Xác định đối tác là giai đoạn đầu tiên của quá trình phát triển quan hệ đối tác và có thể được hỗ trợ bằng cách **đánh giá nhanh đối tác (RPA)**, cho phép bên dẫn đầu phát triển tổng quan toàn diện về các đối tác tiềm năng và bối cảnh họ đang làm việc. RPA bao gồm nghiên cứu bàn và lập bản đồ các bên liên quan, trong đó cơ sở dữ liệu của các công ty và tổ chức có liên quan được tạo ra, và sau đó các cuộc phỏng vấn được thực hiện với các công ty và tổ chức ưu tiên.

### Nhận dạng vấn đề và tầm nhìn để thành công

Bước đầu tiên trong RPA là việc xác định vấn đề trong một giai đoạn và tầm nhìn ngắn để thành công ở giai đoạn khác. Ở giai đoạn đầu tiên nên thiết lập vấn đề phát triển cụ thể mà tổ chức muốn giải quyết và hình dung trước các kết quả liên quan đến vấn đề. Tầm nhìn cho sự thành công sẽ chỉ ra kết quả lý tưởng và tác động của các mối quan hệ đối tác tiềm năng sẽ là gì.

USAID Oceans đã tiến hành RPA để xác định các đối tác để hỗ trợ thiết kế và triển khai các hệ thống eCDT được hỗ trợ và các can thiệp chương trình bổ sung. Do đó, chương trình đã thu hút người mua, các công ty thủy sản và các tổ chức làm việc về truy xuất nguồn gốc hải sản để đánh giá mối quan tâm, thách thức và cơ hội giao thoa với các mục tiêu và hoạt động của USAID Oceans. Từ 2015-2019, USAID Oceans đã thực hiện tổng cộng bốn RPA cho chương trình ban đầu RPA trong 2015-2016 và ba RPA dành riêng cho các quốc gia thành viên (Việt Nam năm 2017-2018, Thái Lan năm 2017 và Malaysia năm 2018).

Để tạo điều kiện cho việc này, những người thực hiện nên tiến hành các cuộc phỏng vấn với các nhân viên trong tổ chức của mình, đó là những người sẽ tham gia vào việc xác định quan hệ đối tác, xây dựng mối quan hệ và triển khai hoạt động. Các câu hỏi phỏng vấn có thể bao gồm:

- Đã có vị trí “lãnh đạo hợp tác” trong tổ chức của bạn không?
- Những hệ thống nào được đưa ra để tiếp cận và đáp ứng được khu vực tư nhân và các đối tác khác?
- Những đối tác hiện tại (nếu có) nào có tầm quan trọng chiến lược?
- Làm thế nào để lôi kéo được sự tham gia của hầu hết các đối tác quan trọng?
- Những chương trình và quy trình nào được sử dụng gần đây để phát triển quan hệ đối tác?
- Các hệ thống chính thức để đảm bảo thực hiện được áp dụng chưa?
- Nhóm của bạn đã có được những kỹ năng làm việc với khu vực tư nhân chưa? Cần phải phát triển những kỹ năng gì?

#### Bài học rút ra:

Xác định vấn đề và thành công phải là một thách thức cấp cao cho thấy cách giải quyết vấn đề sẽ giúp tổ chức đạt được mục tiêu của mình. Ví dụ, một tuyên bố vấn đề có thể là tiến bộ triển khai truy xuất nguồn gốc điện tử để tăng khả năng tiếp cận thị trường.

### Nghiên cứu tài liệu và lập bản đồ các bên liên quan

Để thiết kế và thực hiện thành công các dự án eCDT, điều quan trọng là phải có được sự tham gia của các bên liên quan khác nhau, bao gồm các cơ quan chính phủ, tổ chức phi chính phủ và các thành viên của khu vực tư nhân trong lĩnh vực hải sản, công nghệ và các ngành công nghiệp hỗ trợ nghề cá khác. Sự tham gia tích cực này là điều cần thiết để phát triển, thực hiện và áp dụng eCDT thành công. Để hiểu một cách đầy đủ về các bên liên quan tiềm năng và bắt đầu xác định những tổ chức nào phù hợp để tham gia, nghiên cứu tài liệu và lập bản đồ các bên liên quan cần được tiến hành ở giai đoạn này. Thông thường, nghiên cứu tài liệu cho phép các học viên vạch ra một danh sách sơ bộ các bên liên quan và các cuộc phỏng vấn thông tin với các bên liên quan chính có thể giúp thu thập thêm thông tin quan trọng vào bản đồ các bên liên quan. Người thực hiện công việc này

nên bắt đầu quá trình nghiên cứu tài liệu và lập bản đồ các bên liên quan tại chuỗi cung ứng hải sản của đất nước (Hình 3), bằng cách:

1. Nhận dạng từng mắt xích trong chuỗi cung ứng;
2. Xác định biên liên quan trong khu vực tư nhân chính và các cơ quan chính phủ tại mỗi mắt xích; và
3. Tìm hiểu những thông tin hoặc thách thức chính trong bối cảnh của đất nước hiện tại.

**Hình 3. Ví dụ của chuỗi cung ứng**



Trong giai đoạn nghiên cứu tài liệu và lập bản đồ các bên liên quan, những người thực hiện sẽ phát triển bản đồ các đối tác tiềm năng, sau đó tổ chức sắp xếp các bên liên quan theo ngành, công ty và tổ chức, theo địa điểm và các lĩnh vực phù hợp với các mục tiêu và sự ưu tiên của các cơ quan / tổ chức, chẳng hạn như cải thiện truy xuất nguồn gốc, nghề cá bền vững, và đảm bảo phúc lợi / chế độ lao động của con người trong chuỗi cung ứng thủy sản. Những người thực hiện được khuyến khích không chỉ lập bản đồ các bên liên quan tiềm năng trong khu vực địa lý của họ, mà còn bao gồm các cơ quan khu vực và quốc tế. Bản đồ các bên liên quan sẽ cung cấp một cái nhìn toàn diện về các đối tác tiềm năng, điều này có thể giúp đạt được tầm nhìn để tiến tới thành công. Bảng 1 trình bày các ví dụ về các loại tổ chức khác nhau mà các cơ quan chính phủ có thể xem xét khi phát triển bản đồ các bên liên quan cho các dự án eCDT. Có tham khảo các mẫu bản đồ các bên liên quan trong Phụ lục I. Sau khi lập bản đồ các bên liên quan, những người thực hiện được khuyến khích làm việc nhóm để phân tích và kiểm tra các thông tin được tìm thấy ban đầu của họ và sắp xếp sự ưu tiên cho các tổ chức theo các mức ưu tiên “Cao”, “Trung bình” hoặc “Thấp” cho các cuộc phỏng vấn.

**Bảng 1. Các loại đối tác có liên quan trong dự án eCDT phân nhóm theo ngành**

Ngành	Các loại tổ chức
<b>Công nghệ thông tin và truyền thông</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Các nhà phát triển dịch vụ mạng, điện thoại di động, máy tính bảng, nhận dạng tần số vô tuyến (RFID) và các sản phẩm không dây và nhà cung cấp dịch vụ kèm theo</li> <li>– Nhà vận hành mạng di động và vệ tinh</li> <li>– Các lập trình viên, nhà phát triển ứng dụng mã nguồn mở và các nhà cung cấp phần mềm doanh nghiệp</li> <li>– Nhà cung ứng công nghệ truy xuất nguồn gốc và phần cứng</li> </ul>
<b>Công nghiệp khai thác và chế biến hải sản</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Nhà bán lẻ, đại siêu thị, và các công ty dịch vụ thực phẩm</li> <li>– Các nhà nhập khẩu, người mua hải sản, thương nhân / môi giới và các công ty thức ăn cho thú cưng</li> <li>– Các nhà chế biến và hiệp hội hải sản</li> <li>– Các công ty đánh cá, hiệp hội và các nhóm ngư dân</li> <li>– Doanh nghiệp xã hội và doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME)</li> </ul>
<b>Tài chính và đầu tư</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Ngân hàng, nhà đầu tư tác động và nhà đầu tư cổ phần/cho vay</li> <li>– Các ngân hàng phát triển và Cơ quan tín dụng phát triển</li> <li>– Các quỹ trong khu vực công và tư và các văn phòng đại diện</li> </ul>
<b>Chính phủ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Các bộ và cơ quan có liên quan</li> <li>– Các tổ chức liên chính phủ khu vực và quốc tế</li> <li>– Các trung tâm và diễn đàn hợp tác công tư</li> </ul>

<b>Phi lợi nhuận</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Các tổ chức bảo tồn và môi trường</li> <li>– Công việc và sinh kế phi lợi nhuận</li> <li>– Giới tính và các nhóm phụ nữ</li> <li>– Tổ chức xã hội dân sự</li> <li>– Các trường đại học và viện nghiên cứu</li> <li>– Các nhóm cộng đồng</li> </ul>
<b>Nhà tài trợ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Các tổ chức tài trợ, các nhiệm vụ song phương của USAID và các dự án ở khu vực ASEAN, các dự án và các quỹ tư nhân tài trợ khác</li> </ul>

## Phân tích và lên ý tưởng

Việc phân tích, lên ý tưởng và nghiên cứu tài liệu được liên kết với nhau. Các thành viên của nhóm đánh giá nên họp với nhóm kỹ thuật mở rộng để phân tích và kiểm tra các kết quả nghiên cứu, giả định và giả thuyết ban đầu. Điều này giúp nhóm cùng nhau suy nghĩ về các loại mô hình hợp tác có thể hoạt động cho tổ chức của họ. Có nhiều công cụ có sẵn để hỗ trợ các phân tích này, bao gồm:

**Phân tích Tình huống-Câu hỏi Phức tạp.** Phân tích này là một cách tiếp cận đơn giản để hiểu những thách thức mà tổ chức đang phải đối mặt, để xác định và đặt ra chính xác câu hỏi cốt lõi sẽ hướng dẫn sự tham gia của đối tác. Báo cáo được phát triển cho từng tín hiệu sau:

- **Tình huống:** Diễn tả bối cảnh bằng cách xây dựng một báo cáo độc lập, được dựa trên thực tế, không thể chối cãi và không có vấn đề nào đặt ra làm sao cho không cần phải tranh luận.
- **Sự phức tạp:** Hoàn thành bối cảnh bằng cách tóm tắt sự gián đoạn hoặc cần thay đổi. Phát biểu nên có lập một nhân tố chính/duy nhất hoặc là cô đọng.
- **Câu hỏi:** Nắm bắt phạm vi và bản chất của bối cảnh thông qua Câu hỏi chính. Tránh mơ hồ, đưa ra quá nhiều giả định hoặc quá nhiều giải pháp. Câu hỏi chính thường có dạng: Tại sao không phải là những gì chúng ta đang làm để giải quyết công việc X? Trong tình huống X, chúng ta nên làm gì? Chúng ta có nên làm những gì chúng ta đang xem xét? Chúng ta nên làm những gì chúng ta đang xem xét như thế nào?

**Phân tích vấn đề chính.** Mục tiêu của phân tích vấn đề chính là tạo ra một giả thuyết có thể kiểm chứng được, phân tách vấn đề và xác định các bước / các phân tích / các khung hoặc thông tin nào là cần thiết để kiểm tra giả thuyết. phân tích này sẽ liên kết trực tiếp với kế hoạch làm việc của dự án và dẫn đến các giả thuyết được mô tả dưới đây.

Các công cụ trên giúp xây dựng các mô hình tiềm năng cho sự tham gia của đối tác, hoặc ít nhất là các câu hỏi chính cần được trả lời và thu hẹp lại để tiến về phía trước. Dựa trên nghiên cứu và phân tích tài liệu, nhóm RPA nên xác định các giả thuyết hoặc mô hình hợp tác cụ thể trước giai đoạn phỏng vấn. Các giả thuyết hợp tác nên tập trung vào một giải pháp cho vấn đề hơn là bất kỳ đối tác cụ thể nào.

Một giả thuyết nên xoay quanh một phát biểu ý tưởng mà nó nêu rõ các tác nhân và kết quả:

**Bằng cách thực hiện \_\_\_\_\_, sự hợp tác này sẽ giúp \_\_\_\_\_ với \_\_\_\_\_, dẫn đến \_\_\_\_\_.**

### Ví dụ:

Bằng kết hợp một nhà cung cấp dịch vụ theo dõi tàu bằng vệ tinh, một công ty chế biến thủy sản, các tàu cá, các cơ quan quản lý nghề cá của Chính phủ và USAID Oceans, sự hợp tác sẽ hỗ trợ triển khai công nghệ giám sát tàu của một công ty tư nhân, mang lợi ích thị trường cho các công ty chế biến và tiết kiệm cho các công ty đánh cá, cải thiện khả năng của cơ quan quản lý nghề cá trong việc theo dõi hoạt động đánh bắt bất hợp pháp và hướng tới việc giảm đánh bắt cá bất hợp pháp.

Nhóm RPA cũng có thể tập trung vào nội dung ở mức độ cao hơn như dùng bảng điều tra hoặc câu hỏi chính để kiểm tra các giả định hoặc tìm kiếm các cơ hội.



## Phỏng vấn và kêu gọi tham gia

Sau khi xây dựng bản đồ các bên liên quan và các mô hình đối tác tiềm năng thì tiến hành phỏng vấn thông tin với các đối tác tiềm năng đã được xác định trước đó (nghĩa là các công ty tư nhân địa phương, quốc gia, khu vực và quốc tế, các tổ chức phi lợi nhuận, các hiệp hội kinh doanh và thương mại, và các tổ chức chính phủ khác). Các cuộc phỏng vấn này nhằm mục đích để hiểu các mục tiêu của mỗi tổ chức, các thách thức về thương mại hoặc quá trình hoạt động và trách nhiệm xã hội hiện tại của doanh nghiệp hoặc các hoạt động khác liên quan đến các mục tiêu của eCDT.

### Ví dụ:

Giải pháp eCDT cụ thể hiện đang có tác động gì không? Tác động này có thể nhân rộng không? Các đối tác hiện tại có quan tâm đến mở rộng quy mô không? Hay là các công ty khác?

- Trong giai đoạn 2015-2016, nhóm USAID Oceans đã gặp gỡ và phỏng vấn đại diện từ hơn 100 tổ chức, bao gồm 76 công ty tư nhân và hiệp hội ngành hàng, và tham gia vào tất cả các bên liên quan trong khu vực và các đối tác chính phủ quốc gia để tìm kiếm đầu vào cho các ưu tiên hợp tác và tham gia ngành. Trong RPA, USAID Oceans đã tham dự các sự kiện quan trọng, bao gồm:
  - Chung kết cuộc thi kinh doanh thủy sản Fish 2.0, tháng 9 năm 2015
  - Tương lai của thay đổi thiết kế cá: Hướng tới truy xuất nguồn gốc tốt hơn trong Hội thảo chuỗi cung ứng thủy sản, tháng 1 năm 2016
  - Triển lãm hải sản Bắc Mỹ, tháng 3 năm 2016
  - Phiên thông tin về Chương trình truy xuất nguồn gốc hải sản của Hoa Kỳ, tháng 4 năm 2016
  - Diễn đàn kinh doanh cá ngừ ven biển quốc tế lần thứ 5 và Hội nghị cá ngừ Bali lần thứ 2, tháng 5 năm 2016

Phát triển một cuộc phỏng vấn hoặc hướng dẫn câu hỏi trước khi tiến hành các cuộc phỏng vấn được tùy chỉnh để nắm bắt thông tin phù hợp với đánh giá. Phụ lục II cung cấp một hướng dẫn câu hỏi, với các câu hỏi mẫu cho các cuộc phỏng vấn RPA liên quan đến eCDT. Những người thực hiện cũng nên nghiên cứu và phát triển tài liệu trước khi thực hiện các cuộc phỏng vấn mô tả về tổ chức và các mục tiêu, thách thức và rủi ro và tài nguyên của tổ chức. Những hồ sơ này đảm bảo các đối tác tiềm năng Mục tiêu chiến lược và các động lực trực tiếp để huy động nguồn lực được nhóm phỏng vấn và những người tham gia đưa ra quyết định hợp tác hiểu rõ.

Ngoài ra, để phỏng vấn và hội họp với các bên liên quan có tiềm năng đã được xác định trong quy trình lập bản đồ, những người thực hiện nên cân nhắc để tham dự các hội nghị, cuộc họp và sự kiện cấp cao để tăng cơ hội kết nối với các đối tác tiềm năng và thu thập thêm thông tin đầu vào cho quy trình RPA.

## 2.2 Lựa chọn

Sau các cuộc phỏng vấn và nghiên cứu thực địa, những mối hợp tác tiềm năng phải được đánh giá để đảm bảo đó là:

- 1) phù hợp với sự ưu tiên của các tổ chức / cơ quan nội bộ;
- 2) được bắt nguồn từ lợi ích của khu vực tư nhân, điều này được làm rõ thông qua công việc RPA; và
- 3) thiết thực và khả thi cho người thực hiện và các đối tác tiềm năng của khu vực tư nhân hoặc NGO.

Thông qua quy trình RPA, USAID Oceans ban đầu đã phát triển hơn 20 cơ hội hợp tác tiềm năng; 13 trong số đó chuyển sang giai đoạn ưu tiên. Bảng 2 ở bên dưới cho thấy USAID Oceans đã xác định các cơ hội hợp tác, giá trị phát triển và các đối tác tiềm năng để hỗ trợ lẫn nhau.

**Bảng 2. Bản đồ cơ hội hợp tác mức độ cao của USAID**

Nội dung hợp tác	Các đối tác tiềm năng
<b>Thiết kế CDT</b>	
<b>Tiêu chuẩn truy xuất nguồn gốc và dữ liệu toàn cầu</b> Hỗ trợ thiết kế và triển khai hệ thống eCDT bằng cách kết hợp các tiêu chuẩn truy xuất nguồn gốc và dữ liệu toàn cầu, phù hợp với các yêu cầu truy xuất nguồn gốc mới và tận dụng các nguồn lực từ các sáng kiến toàn cầu tại các thị trường chính, bao gồm Hoa Kỳ và EU.	<ul style="list-style-type: none"><li>• GFTC (khách hàng tiềm năng)</li><li>• Quỹ Moore (đối tác tài trợ)</li><li>• 17 nhà tài trợ (bao gồm Liên minh chuỗi lạnh toàn cầu, Một Tiêu chuẩn toàn cầu (GS1) Hoa Kỳ, Thị trường thực phẩm Walmart, Wegmans)</li></ul>

<p><b>Nhóm tư vấn kỹ thuật CDT (TAG)</b> Thành lập Nhóm tư vấn kỹ thuật CDT (TAG) gồm các tổ chức phi chính phủ và chuyên gia kỹ thuật quan trọng để hỗ trợ thiết kế và vận hành eCDT một cách linh hoạt. Các đối tác thành viên phải có kiến thức công nghệ và chuyên môn cao, và có kinh nghiệm thực tế liên quan đến các khía cạnh kỹ thuật của thiết kế và triển khai hệ thống eCDT.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tổ chức Future of Fish</li> <li>• Hội đồng quản lý Biển (MSC), ThisFish, Fishwise</li> <li>• Tổ chức Monterey Bay Aquarium Seafood Watch</li> <li>• Quỹ cộng đồng và thủy sản Indonesia (MDPI), Tổ chức câu cá và câu tay quốc tế (IPNLF)</li> <li>• Quỹ hải sản bền vững quốc tế</li> <li>• WWF</li> </ul>
<p><b>Công nghệ CDT</b></p>	
<p><b>Phát triển hệ thống eCDT mã nguồn mở</b> Xây dựng một mối quan hệ hợp tác với tập đoàn công nghệ tại Singapore để phát triển một sản phẩm khả thi của hệ thống eCDT và các chức năng tiềm năng của phần mềm được triển khai ở nhiều quốc gia, bao gồm các ứng dụng thu thập thông tin sản lượng, ghi nhật ký và truy xuất nguồn gốc bằng thiết bị di động thông minh.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Công ty Công nghệ AddValue (Dẫn đầu)</li> <li>• Ban phát triển kinh tế-Singapore (vai trò tài trợ)</li> <li>• Tổ chức Mimos Malaysia</li> <li>• Inmarsat và các đối tác phát triển phần mềm và phần cứng khác</li> </ul>
<p><b>Vệ tinh không dây hỗ trợ kết nối tàu cá nhỏ</b> Giải quyết các vấn đề kết nối trên biển, ở các khu vực bờ biển xa và trong vùng dân cư, cho phép thu thập dữ liệu cần thiết cho việc truy xuất nguồn gốc và quản lý nghề cá. Tối ưu hóa các ứng dụng di động được sử dụng để thu thập và xác minh dữ liệu điện tử bằng cách sử dụng các công nghệ chi phí thấp hiện có và đây được xem chính là thu thập dữ liệu eCDT.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Công ty Iridium (Dẫn đầu)</li> <li>• Các nhà phát triển ứng dụng</li> <li>• Các nhà cung cấp mạng di động</li> <li>• Các đối tác mạng ở địa phương</li> </ul>
<p><b>Vệ tinh không dây hỗ trợ kết nối tàu cá thương mại</b> Cung cấp kết nối trên biển cho các tàu đánh cá thương mại bằng cách điều chỉnh Hệ thống giám sát tàu cá (VMS) hiện tại để hỗ trợ CDT và thu thập dữ liệu thủy sản trên biển.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inmarsat</li> <li>• Skywave</li> <li>• Orbcomm</li> <li>• Các đối tác sản xuất thiết bị ở trụ sở chính và địa phương (OEM)</li> </ul>
<p><b>Mạng di động và mạng LTE / 4G cho cộng đồng ngư dân</b> Giải quyết các vấn đề kết nối trong việc trang bị kiến thức cho các bên và những vùng xa xôi khác. Cung cấp các giải pháp kết nối hiệu quả và có thể mở rộng cho ngư dân và những thành phần quan trọng chuỗi giá trị đồng thời cải thiện kiến thức công nghệ và thu thập dữ liệu. Thể hiện khả năng tương tác giữa các mạng di động với vệ tinh.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualcomm (Dẫn đầu)</li> <li>• SmartFren của Indonesia</li> <li>• XL</li> <li>• Các nhà sản xuất thiết bị khác</li> </ul>
<p><b>Kết nối trực và kết nối nhiều trang web trên toàn thế giới</b> Cung cấp công nghệ, đào tạo, phần mềm, tài trợ và chuyên môn về công nghệ mạng không dây, lưu trữ dữ liệu và dịch vụ đám mây cần thiết để tạo kết nối xuyên quốc gia tại một số cảng và vùng biển.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hệ thống Cisco</li> <li>• Lintasarta</li> </ul>
<p><b>Các ứng dụng thu thập dữ liệu cho nghề cá quy mô nhỏ</b> Điều chỉnh và áp dụng bộ công cụ của Viện Smithsonian để hỗ trợ triển khai các hệ thống eCDT. Cung cấp hỗ trợ kỹ thuật để đăng ký kỹ thuật số và liên tục theo dõi di truyền của các loài mục tiêu.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Viện Smithsonian (Dẫn đầu)</li> <li>• MDPI</li> <li>• Các công ty địa phương</li> </ul>

<b>Triển khai CDT</b>	
<p><b>Trình diễn hệ thống eCDT tại thành phố General Santos, Philippines</b>            Kết hợp ngành công nghiệp đánh bắt cá ngư phối hợp với chính phủ để thiết lập một tầm nhìn và lộ trình chung để phát triển và thực hiện một hệ thống CDT có tính hợp tác và năng cao</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Liên đoàn Công nghiệp Đánh cá và các đối tác SOCCSKSARGEN (SFFAIL)</li> <li>BFAR-12</li> <li>Các công ty có thể tham gia: Citra Mina, PhilBest, MGTR, Gen Tuna và Frabelle</li> </ul>
<p><b>Liên minh cá ngừ bền vững vùng duyên hải Indonesia</b>            Xây dựng tiếng nói chung của ngành khai thác về các yêu cầu và tiêu chuẩn về truy xuất nguồn gốc và tính bền vững ở Indonesia. Hợp lý hóa hệ thống Hồ sơ khai thác hiện có, hỗ trợ Chính phủ Indonesia trong việc thu thập hồ sơ khai thác và các giấy tờ liên quan. Tích hợp truy xuất nguồn gốc của ngành khai thác và hệ thống báo cáo sản lượng với các hệ thống quản lý của chính phủ thông qua triển khai hệ thống eCDT ở ba đến bốn địa điểm, đó là nơi các thành viên AP2HI đang hoạt động.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tổ chức IPNLF</li> <li>Hiệp hội nghề câu cá và cây tay Indonesia (AP2HI)</li> <li>MDPI</li> <li>Tổ chức Future of Fish</li> <li>Tổ chức Marine Change</li> </ul>
<b>Đối thoại ngành thủy sản và các bên liên quan</b>	
<p><b>Người đứng đầu trong truy xuất nguồn thủy sản toàn cầu</b>            Thể hiện khả năng dẫn đầu trong việc truy xuất nguồn gốc, vấn đề môi trường và xã hội bằng cách tạo kênh đối thoại giữa ngành thủy sản và các chính phủ liên quan để hỗ trợ việc thực hiện hệ thống CDT. Chứng minh và thử nghiệm việc triển khai hệ thống CDT để truy xuất nguồn gốc sản phẩm khai thác của Thái Lan đến các thị trường Hoa Kỳ, Châu Á và Châu Âu. Liên kết các vấn đề lao động với CDT để chứng minh rằng hệ thống CDT có thể cung cấp dữ liệu minh chứng về các vấn đề phúc lợi xã hội và lao động.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Công ty Thai Union (Dẫn đầu)</li> <li>Các nhà cung cấp của Thai Union</li> <li>Liên minh Nhân quyền</li> <li>Dự án Issara</li> <li>Lực lượng Chuyên trách thủy sản bền vững Thái Lan</li> <li>Chính phủ Hoàng gia Thái Lan</li> </ul>
<p><b>Liên minh nhà mua hải sản Bắc Mỹ</b>            Kêu gọi sự tham gia của các đối tác chính của tổ chức Monterey Bay Aquarium Seafood (đặc biệt là Hội nghị bàn tròn dịch vụ thực phẩm) để hỗ trợ eCDT và thu thập các yếu tố dữ liệu có liên quan cho các sản phẩm thủy sản mục tiêu. Hỗ trợ nghề cá quy mô nhỏ và cộng đồng trong việc thực hiện eCDT và tăng cường quản lý nghề cá. Xây dựng một nền tảng cho sự tham gia, tạo điều kiện cải thiện hoạt động môi trường của nghề cá ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương dựa trên các tiêu chuẩn "Lựa chọn tốt nhất" và "Thay thế tốt" của Seafood Watch.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tổ chức Seafood Watch</li> <li>Ngành dịch vụ thực phẩm Hoa Kỳ (gồm Aramark, tập đoàn Compass, Santa Monica Seafood, Hệ thống dịch vụ và Sea to Table)</li> <li>Mars Petcare</li> <li>Các tổ chức Phi chính phủ đang hoạt động ở Đông Nam Á</li> </ul>
<p><b>WWF và Đối thoại toàn cầu về truy xuất nguồn gốc hải sản</b>            Xây dựng dựa trên các chương trình của WWF hiện tại đang hoạt động để chống lại việc đánh bắt cá IUU và cải thiện quản lý nghề cá bằng cách tăng cường và hài hòa các chính sách và việc thực hiện CDT trên toàn khu vực Châu Á Thái Bình Dương. Thử nghiệm công nghệ truy xuất nguồn gốc của IUU ở các khu vực dự án ở Thái Lan, Indonesia, Việt Nam và Philippines.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>WWF</li> <li>Quỹ Moore (đối tác tài trợ)</li> <li>GFTC</li> <li>Các đối tác nghề cá của GFTC</li> </ul>

## 2.3 Ưu tiên

Sau khi hoàn thành RPA, việc tiếp theo là sắp xếp ưu tiên sự hợp tác để xác định các cơ hội hợp tác cần được xem xét thêm để tham gia. Công việc ưu tiên hợp tác thường được tiến hành thông qua hội thảo trong một ngày mà có sự tham gia của các đại diện chủ chốt từ các tổ chức trong lĩnh vực và cho phép nhóm xem xét

và đưa ra khuyến nghị về quan hệ đối tác tiềm năng, quyết định liệu mỗi cơ hội hợp tác có nên tiếp tục thực hiện ở giai đoạn phát triển tiếp theo hay không. Tại hội thảo, những người thực hiện sẽ chấm điểm của từng cơ hội hợp tác bằng cách sử dụng thẻ điểm ưu tiên (có trong Phụ lục III) và đề xuất các hành động và các bước tiếp theo cho mỗi cơ hội. Tiếp theo, tất cả các quan hệ đối tác tiềm năng được đánh giá để xác định các doanh nghiệp, chính phủ cần bổ sung vào, và những giá trị phát triển mà họ hỗ trợ, cũng như các rủi ro và Tổn thất.

USAID Oceans đã tổ chức Hội thảo xếp mức độ Ưu tiên các đối tác vào ngày 26 tháng 5 năm 2016, với sự tham dự của 21 người tham gia từ nhóm USAID Oceans, SEAFDEC và USAID. Những người tham gia được chia thành bốn nhóm, trong đó mỗi nhóm được xem xét và ghi được bốn đến năm cơ hội hợp tác. Mỗi quan hệ đối tác sau đó nhận được tổng điểm thành phần, cho phép phân tích giá trị so sánh.



Mục tiêu của công việc xếp thứ tự ưu tiên là:

- 1) Xem xét kết quả RPA và cơ hội hợp tác ban đầu;
- 2) Xác định các ưu tiên và giá trị hợp tác; và
- 3) Xếp thứ tự ưu tiên hợp tác để lập kế hoạch và các bước tiếp theo.

Chương trình hội thảo lựa chọn ưu tiên có thể mở ra một cái nhìn tổng quan về các mục tiêu của hội thảo, theo sau là thảo luận về tầm quan trọng của quan hệ đối tác, giải thích thẻ tính điểm đối tác và xem xét các cơ hội hợp tác tiềm năng.

## Bài tập nhóm: Chấm điểm sự hợp tác và Báo cáo

Trong bài tập này, mỗi cơ hội hợp tác đã xác định được ghi theo bốn tiêu chí ưu tiên: giá trị phát triển, giá trị kinh doanh, giá trị chính phủ, rủi ro và Tổn thất. Hướng dẫn cụ thể về các tiêu chí chấm điểm cho từng nội dung được thể hiện trong Bảng 3. Việc cung cấp hướng dẫn này cho những người tham gia hội thảo nhằm đảm bảo tất cả các nhóm đều chấm điểm các nội dung hợp tác, điều này rất quan trọng vì điểm số sau đó sẽ được dùng để phân tích so sánh.

### TIÊU CHÍ CHẤM ĐIỂM

#### 1. Giá trị phát triển

Để thành công, quan hệ đối tác cần làm tăng thêm giá trị cho các hoạt động đầu tư và thực hiện của nhà tài trợ hiện tại. Cần xem xét, cần nhắc các vấn đề sau đây khi chấm điểm giá trị phát triển cho mỗi quan hệ đối tác:

- **Chứng minh sự phù hợp:** Quan hệ đối tác có liên quan đến các hoạt động cốt lõi của tổ chức không? Quan hệ đối tác có giúp tổ chức đạt được các mục tiêu kế hoạch làm việc của mình không?
- **Tăng quy mô:** Quan hệ đối tác sẽ giúp tổ chức mở rộng quy mô hoạt động, tiếp cận nhiều người hơn hoặc mở rộng thêm các lĩnh vực mới?
- **Cải thiện hiệu quả:** Quan hệ đối tác có làm cho tổ chức cộng đồng làm việc khoa học và hiệu quả hơn không?
- **Cải thiện hiệu quả:** Quan hệ đối tác có thể nâng cao hiệu quả của các hoạt động của tổ chức không? (ví dụ: tăng tác động làm tăng thêm mức chi tiêu đời sống)
- **Tăng tính bền vững:** Quan hệ đối tác có thể tăng khả năng bền vững lâu dài của tác động phát triển của tổ chức tham gia không?
- **Thay đổi hệ thống:** Sự hợp tác này có thể tạo ra những thay đổi toàn hệ thống giúp cho sự tác động phát triển lâu dài và đáng kể không?

#### 2. Giá trị kinh doanh

Ngoài giá trị phát triển, quan hệ đối tác cũng cần giải quyết các lợi ích kinh doanh cốt lõi của các đối tác khu vực tư nhân tiềm năng. Bằng cách xem xét những lợi ích này, khả năng đóng góp nguồn lực của khu vực tư nhân đáng kể vào tổ chức Các hoạt động của nhóm có thể tăng lên và cơ hội cho sự bền vững lâu dài của các khoản đầu tư của tổ chức được cải thiện. Các câu hỏi sau đây có thể giúp đảm bảo quan hệ đối tác xem xét giá trị kinh doanh:

- **Thách thức kinh doanh:** Quan hệ đối tác có giúp công ty giải quyết một khó khăn lớn để góp phần cho sự thành công hay tăng trưởng không?
- **Thị trường / nguồn đầu tư mới:** Quan hệ đối tác có góp phần giúp thâm nhập vào thị trường hoặc ngành nghề kinh doanh mới cho các công ty đối tác không? (Ví dụ: Khách hàng cụ thể đang nhắm tới như phụ nữ, nam giới, thanh niên, các nhóm dễ bị tổn thương)
- **CSR / thương hiệu hình ảnh:** Quan hệ đối tác có cải thiện danh tiếng hoặc thương hiệu của công ty không?

### 3. Giá trị chính phủ

Sự can thiệp và tham gia của chính phủ là rất quan trọng đối với từng bước của quá trình phát triển quan hệ đối tác. Với ý nghĩa này, quan hệ đối tác nên được chấm điểm theo:

- **Tăng cường năng lực:** Quan hệ đối tác có xây dựng năng lực của chính phủ để đáp ứng các mục tiêu quản trị của chính phủ không?
- **Gia tăng nguồn lực:** Quan hệ đối tác có thể giúp tăng các nguồn lực cho các cơ quan nhà nước thành viên không?
- **Nâng cao hệ thống:** Quan hệ đối tác có giúp tăng cường các hệ thống quản lý của chính phủ không? (Ví dụ: để truy xuất nguồn gốc hoặc quản lý nghề cá).

### 4. Các rủi ro và tổn thất

Trong khi quan hệ đối tác đem lại giá trị cho các nhà tài trợ, người thực hiện, doanh nghiệp và chính phủ, họ cũng có thể gánh chịu các rủi ro và tổn thất. Những yếu tố này cần được cân nhắc cẩn thận khi quyết định liệu các mối quan hệ đối tác có đáng để đầu tư hay không:

- **Rủi ro:** Đối tác tiềm năng có gặp rủi ro về thương hiệu có thể gây nguy hiểm cho sự hợp tác không?
- **Cường độ làm việc của nhân viên:** Quan hệ đối tác có phát sinh một lượng lớn thời gian và sức lực của đội ngũ nhân viên không? Nếu có, hiệu quả tiềm năng có xứng đáng với việc đầu tư này không?
- **Khung thời gian:** Việc phát triển và triển khai quan hệ đối tác sẽ mất bao lâu, và tổ chức đó có phù hợp với chu kỳ thời gian dự án lâu hơn không?

**Bảng 3. Mẫu các Tiêu chí Đối tác ưu tiên**

	Nhân tố	Diễn giải	Thấp (1)	Trung bình (2)	Cao (3)
<b>Giá trị phát triển</b>	Sự liên quan đã được chứng minh	Giúp đạt được mục tiêu dự án	Sự liên quan không rõ ràng với các mục tiêu dự án	Có một vài liên quan đến các mục tiêu dự án	Có liên quan mạnh mẽ với các mục tiêu dự án
	Tăng quy mô	Tăng số lượng người thụ hưởng và/hoặc tác động	Hạn chế tiềm năng về việc tăng mức độ tác động (ví dụ chỉ có tác động 1 lần)	Tiềm năng trung bình về khả năng mở rộng	Tiềm năng rất lớn để phát triển/nhân rộng vượt hơn đầu tư ban đầu
	Nâng cao hiệu quả	Cải thiện chất lượng của kết quả phát triển	Kết quả dự án không được nâng cao	Kết quả dự án tăng lên vừa phải	Kết quả dự án tăng lên mạnh mẽ (tăng nhiều lần)
	Cải thiện năng suất	Tăng giá trị phát triển trên mỗi đơn vị tài chính đầu tư	Việc hợp tác không tiết kiệm được nguồn tài chính dự án	Việc hợp tác tiết kiệm cho dự án một số nguồn tài chính	Việc hợp tác tiết kiệm được nguồn tài chính đáng kể cho dự án
	Tăng cường tính bền vững	Tăng cường khả năng mở rộng ảnh hưởng, phát triển ngoài nguồn tài trợ	Sự tác động bị hạn chế theo thời gian dự án	Một số mở rộng ra/tiếp tục duy trì sau khi dự án kết thúc	Lợi nhuận thu được từ sự hợp tác tiếp tục duy trì dự án

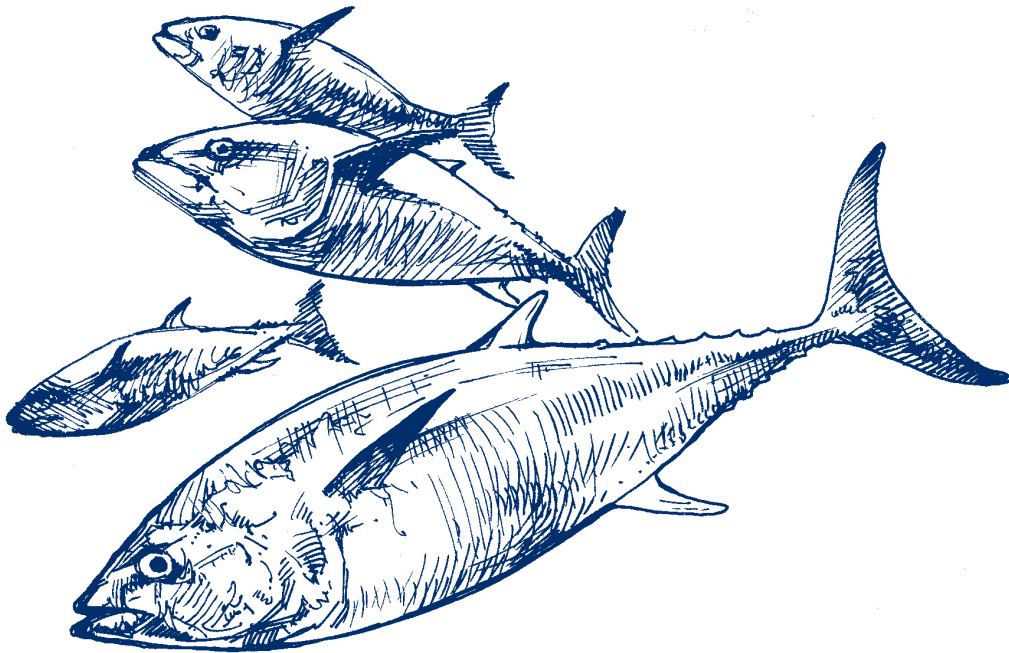
	Thay đổi mang tính hệ thống	Giải quyết được/ thay đổi bản chất vấn đề	Không làm thay đổi bản chất cơ bản của vấn đề	Thay đổi được bản chất vấn đề ở một số cái	Giải quyết được hoặc căn bản thay đổi bản chất vấn đề (ví dụ như xóa bỏ được một thách thức)
Giá trị kinh doanh	Thách thức kinh doanh	Giải quyết được khó khăn kinh doanh	Tiếp cận chưa sâu; giải quyết vấn đề ở mức vừa phải	Đã khắc phục được một thành phần quan trọng của khó khăn	Loại bỏ được khó khăn
	Mở rộng thị trường/đầu tư	Mở ra khả năng thâm nhập thị trường/nguồn đầu tư mới	Không tạo ra cơ hội tham nhập thị trường mới	Khả năng tìm thị trường mới còn hạn chế	Mở ra cơ hội lớn trong tìm kiếm thị trường/nguồn đầu tư
	CSR/thương hiệu	Nâng cao thương hiệu của công ty (ít quan trọng)	Số người biết đến công ty tăng không nhiều	Số người biết đến công ty tăng trung bình	Số người biết đến công ty tăng mạnh trên diện rộng
Giá trị chính	Nâng cao năng lực	Hỗ trợ xây dựng năng lực chính phủ	Không hỗ trợ xây dựng năng lực chính phủ	Cải thiện năng lực chính phủ mức độ vừa phải	Cải thiện mạnh mẽ năng lực của chính phủ
	Tăng cường các nguồn lực	Bổ sung nguồn lực cho chính phủ (ví dụ như công nghệ)	Đóng góp ít vào nguồn lực chính phủ	Đóng góp một số nguồn lực cho chính phủ	Đóng góp đáng kể vào nguồn lực của chính phủ
	Tích hợp hệ thống	Tích hợp CDT hoặc truy xuất nguồn gốc vào hệ thống chính phủ	Ít hoặc không có thêm công cụ quản lý cho chính phủ	Tích hợp vào hệ thống chính phủ ở mức độ vừa	Tích hợp hoàn toàn vào hệ thống chính phủ
Các rủi ro và chi phí trao đổi	Rủi ro	Giảm thiểu sự phát triển và lan tỏa các rủi ro	Đối tác tiềm năng tham gia vào các hoạt động gây nên sự mâu thuẫn (rủi ro cao)	Các đối tác tiềm năng điều hòa được các mâu thuẫn (rủi ro trung bình)	Đối tác tiềm năng không liên quan đến các hoạt động hoặc công việc gây mâu thuẫn / rủi ro (Rủi ro thấp)
	Cường độ làm việc của nhân viên	Nỗ lực cần thiết từ nhân viên hoặc các đối tác (bao gồm cả nhân viên chính phủ và đối tác)	Yêu cầu nhân viên phải làm việc cật lực hoặc phải tuyển thêm	Công việc tăng thêm cho nhân viên ở mức độ vừa phải	Công việc tăng thêm ít
	Khung thời gian	Khung thời gian cho sự hợp tác	Quan hệ đối tác có thể kéo dài quá thời gian hoạt động của dự án	Quan hệ đối tác sẽ đi vào hoạt động ở nửa cuối dự án	Quan hệ đối tác sẽ đem lại hiệu quả rõ rệt trong thời gian dự án

## Các bước tiếp theo

Sau hội thảo sắp xếp ưu tiên, các học viên sẽ được trang bị một danh sách các quan hệ đối tác có giá trị cao. Sử dụng danh sách này, các buổi thảo luận thêm có thể được sắp xếp lịch với các đối tác ưu tiên về việc đóng góp nguồn lực, các hoạt động được đề xuất, bất kỳ vấn đề hoặc thách thức nào được xác định trong bài tập về xếp ưu tiên và cuối cùng là phát triển các ý tưởng khái niệm hợp tác (chi tiết trong Chương 3).

**Gợi ý:**

Không được ngừng các hoạt động trong phạm vi hợp tác một khi đã lựa chọn là đối tác ưu tiên. Một số quan hệ đối tác được xác định thông qua quá trình thẩm định sẽ tiến triển để tiếp tục được thực hiện, thì những đối tác khác có thể không đi đến kết quả gì.



## CHƯƠNG 3: CẤU TRÚC, QUẢN LÝ VÀ ĐÁNH GIÁ

### 3.1 Cấu trúc

Có một số cơ chế để thu hút đối tác, tùy thuộc vào hoàn cảnh cụ thể và từng yêu cầu và mục tiêu của đối tác, bao gồm cả hợp đồng phụ, các khoản tài trợ và các bản cam kết. Phần này tập trung cụ thể vào việc chính thức hóa quan hệ đối tác thông qua các bản cam kết cũng như làm cách nào để cân đối lợi ích và rủi ro của mối quan hệ đối tác tiềm năng thông qua một cuộc điều tra chuyên sâu.

#### Tóm tắt ý tưởng

Sau khi làm bài tập về sự ưu tiên, một bản tóm tắt ý tưởng hợp tác được xây dựng để chính thức hóa quan hệ đối tác và ghi lại rõ ràng các mục tiêu và điều khoản hợp tác, bao gồm các cam kết, vai trò các bên và thời gian thực hiện. Mặc dù các đối tác có thể có quan hệ đối tác không chính thức khi họ đồng ý về các mục tiêu và các hoạt động chính để thực hiện chúng, nhưng chính thức hợp tác thông qua bản cam kết hoặc biên bản ghi nhớ (MOU) thường được khuyến khích vì nó cho phép cả hai đối tác thiết lập niềm tin và cam kết thực hiện các hoạt động hợp tác.

Một bản tóm tắt ý tưởng là một thỏa thuận không ràng buộc nhằm gắn kết các mục tiêu và phối hợp hiệu quả các hoạt động giữa các tổ chức hợp tác. Giai đoạn công việc quan trọng nhất của một bản cam kết là quá trình xây dựng nó, vì nó đặt nền tảng cho sự sắp xếp công việc và là một trong những hoạt động hợp tác đầu tiên. Quá trình chung này đòi hỏi sự trao đổi liên tục giữa các đối tác, trong đó tất cả các bên cùng thiết kế và thống nhất từng nội dung của bản cam kết. Mặc dù bản tóm tắt ý tưởng là không bắt buộc, quá trình xây dựng tóm tắt ý tưởng này cho phép tất cả các bên có một cuộc trao đổi và chuyển thể ý tưởng của họ thành các bước có thể hành động cụ thể. Kết quả là, thỏa thuận đã ký đóng vai trò xác nhận rằng các tổ chức hợp tác đã đồng ý về các mục tiêu và hoạt động hợp tác. Một bản cam kết hợp tác điển hình bao gồm:

- 1) Thông tin cơ bản về từng đối tác
- 2) Lý do hợp tác
- 3) Mục tiêu hợp tác
- 4) Các hoạt động được đề xuất và một mốc thời gian kèm theo
- 5) Vai trò và trách nhiệm của từng đối tác
- 6) Các nguồn lực được phân bổ cho từng đối tác
- 7) Chiến lược cho sự bền vững và bình đẳng giới
- 8) Công cụ giám sát và đánh giá (M & E) cho các hoạt động hợp tác đã thỏa thuận (chi tiết trong Phần 3.2)

Các bản tóm tắt ý tưởng thường dài từ ba đến năm trang và một khi đã được đồng thuận, được ký bởi người đứng đầu của mỗi tổ chức hoặc những người phụ trách bộ phận dự án. Mẫu bản cam kết hợp tác được thể hiện trong Phụ lục V.

#### Thẩm định

Trong khi bản cam kết hợp tác đang được hoàn thiện, và trước khi nó được ký, các cuộc điều tra chuyên sâu về các đối tác tiềm năng của khu vực tư nhân cần được tiến hành để đánh giá đầy đủ và ghi lại các rủi ro và lợi ích khi làm việc với (các) đối tác. Việc thẩm định nhằm giảm bớt khả năng xuất hiện những sự cố bất thường trong

#### CƠ CHẾ THAM GIA HỢP TÁC –

**Hợp đồng phụ** được sử dụng tốt nhất để giải quyết các vấn đề tương đối đơn giản với các sản phẩm rõ ràng và lý tưởng cho các nhiệm vụ ngắn hạn hoặc thực hiện một lần cần phải ràng buộc về mặt pháp lý.

Mục đích chính của các **khoản tài trợ** là xây dựng năng lực cho các đối tác địa phương để họ có thể tiếp tục làm việc với các vấn đề phát triển mà tổ chức này nhắm đến để tiếp tục duy trì khi dự án kết thúc. Việc phân phối tài trợ thường tập trung nhiều hơn vào giá trị phát triển và ít cụ thể hơn so với hợp đồng phụ.

**Ý tưởng tóm tắt** cho phép các đối tác làm việc trên một nhóm các hoạt động và đầu ra chung bằng cách chia sẻ các kỹ năng, kiến thức kỹ thuật và tài nguyên. Mặc dù về mặt pháp lý không ràng buộc, nhưng chúng có khả năng tác động và lan tỏa nhanh.



thực tiễn kinh doanh của đối tác có thể phát sinh mà nó gây ảnh hưởng xấu đến các đối tác khác. Trong suốt quá trình này, cần làm một “biên bản thẩm định”, trong đó các học viên cung cấp đầu vào và các khuyến nghị, bao gồm cả việc hợp tác nên tiếp tục được thực hiện hay chấm dứt (tham khảo mẫu tại Phụ lục IV).

Biên bản thẩm định cần bao gồm năm lĩnh vực:

- 1) Hình ảnh về công ty
- 2) Trách nhiệm xã hội
- 3) Trách nhiệm với môi trường
- 4) Sự vững chắc về tài chính
- 5) Tương thích chính sách

Trong trường hợp của USAID Oceans, các bản ghi nhớ chuyên sâu đã được nhóm đối tác USAID Oceans phát triển, được phê duyệt bởi ban lãnh đạo dự án và chia sẻ với USAID để đạt sự đồng thuận cuối cùng.



Thông tin có thể được thu thập từ nhiều nguồn khác nhau bao gồm các bài báo, các báo cáo của công ty, tìm kiếm trên web, phỏng vấn nhân viên công ty và thảo luận với các tổ chức phi chính phủ trong nước và quốc tế, các hiệp hội, cơ quan chính phủ và các đại diện địa phương khác có liên quan.

### 3.2 Quản lý và đánh giá

Các chỉ số M & E nên được phát triển và sử dụng để đảm bảo các hoạt động hợp tác được thực hiện đúng hoặc trong khoảng thời gian và ngân sách, việc cho phép các đối tác đo lường, đánh giá và khuyến khích sự tham gia để có được tác động tối ưu và tính bền vững. Các chỉ số nên được phát triển trong suốt quá trình xây dựng bản cam kết, bắt đầu với các đối tác cách xác định cả tác động hữu hình và vô hình của mối quan hệ đối tác. Sau đó, một nhóm nhỏ các mục tiêu và/hoặc chỉ số, cũng như kế hoạch thu thập dữ liệu, có thể được cùng phát triển để theo dõi tiến trình hướng tới các tác động ưu tiên cao được lên kế hoạch của đối tác. Một số ví dụ về các chỉ số hợp tác phù hợp cho các dự án eCDT là: số lượng cải tiến mới, tỷ lệ áp dụng công nghệ, giá trị đóng góp tài nguyên/đầu tư tư nhân mới hoặc số lượng đối tác mới.

Để đảm bảo chất lượng dữ liệu, các đối tác nên chủ động chọn số lượng các chỉ số có thể thực hiện được, thiết lập định nghĩa chính xác cho từng chỉ số và sử dụng một công cụ quản lý các chỉ số như bảng Tham chiếu Chỉ số Hiệu suất (xem Phụ lục VI). Các bảng tham khảo này đặc biệt hữu ích khi phát triển từng chỉ số và đảm bảo các đối tác luôn hiểu và giải thích định nghĩa các chỉ số, đơn vị đo lường, nguồn dữ liệu, tần suất báo cáo, cũng như tất cả những khó khăn tiềm ẩn liên quan đến vấn đề chất lượng dữ liệu.

Các đối tác nên đồng thuận về mức độ theo dõi thường xuyên quá trình hợp tác và nên tổ chức các cuộc họp kiểm tra thường xuyên (hàng tháng) để xem xét tiến độ hoạt động, kế hoạch và các thách thức. Thông thường, quá trình hướng tới các chỉ số M&E được cập nhật liên tục trong suốt cả năm, với đánh giá kết quả hàng quý để xem xét lại các chỉ tiêu và đưa ra các khuyến nghị để tạo điều kiện quản lý thích ứng, nếu cần.

#### Gợi ý:

Khi tiến hành thẩm định, USAID Oceans khuyến nghị danh mục kiểm tra sau đây để giảm thiểu rủi ro thương hiệu:

- ✓ Đánh giá mức độ mà đối tác tiềm năng cam kết đối với các tiêu chuẩn về lao động, trách nhiệm xã hội và môi trường được công nhận trên toàn cầu; đã đặt ra các mục tiêu CSR rõ ràng và có thể đo lường được; và đã đạt được tiến bộ để đáp ứng và báo cáo một cách minh bạch về các mục tiêu này.
- ✓ Xác định rõ giá trị phát triển đối tác tiềm năng mang lại cho việc hợp tác
- ✓ Xác minh rằng quan hệ đối tác đã được hình thành và có thể lan tỏa và được nhân rộng.
- ✓ Hiểu rõ và ghi lại bản chất của mối quan hệ kinh doanh giữa đối tác tiềm năng và các công ty hoặc đối tác khác có mối quan tâm sâu hơn.
- ✓ Cập nhật các biên bản thẩm định hàng năm.



Khu vực tư nhân là trọng tâm chính của USAID Oceans, đặc biệt là để xây dựng thương mại cho eCDT và các cơ chế tài chính hỗ trợ. Do đó, USAID Oceans sử dụng hai chỉ số giám sát chặt chẽ sự tham gia và tiến bộ của khu vực tư nhân hướng tới đạt được kết quả mong đợi:

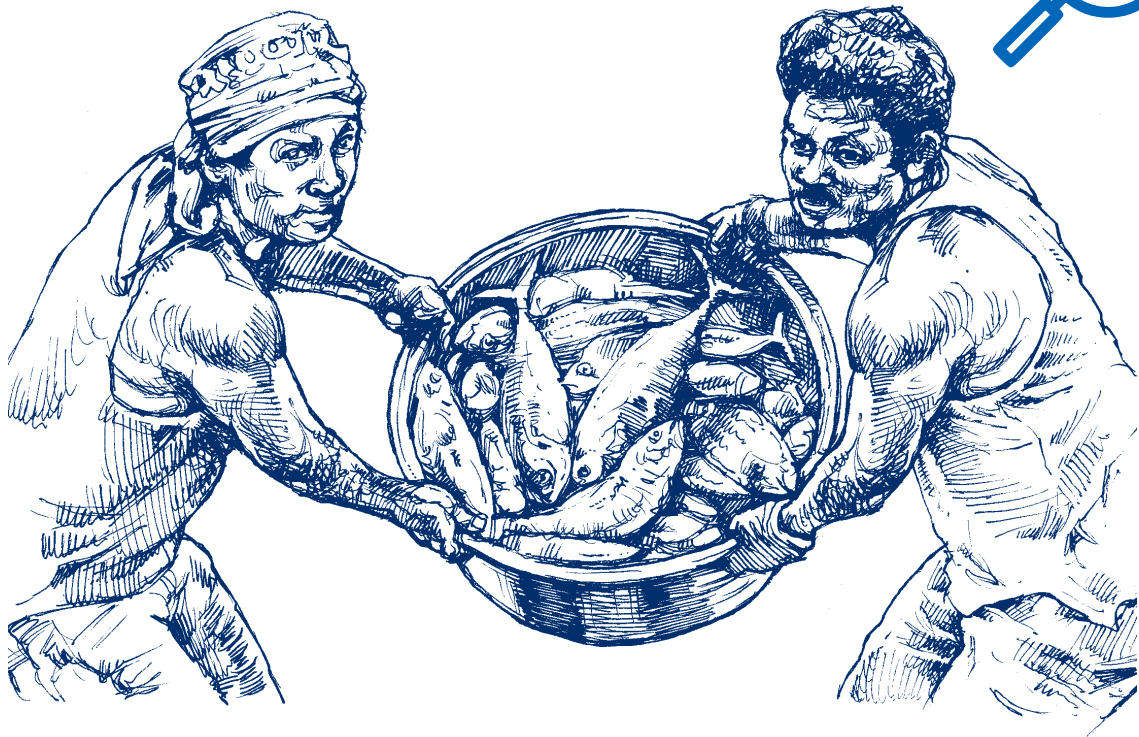
**Chỉ số 1:** Giá trị (bằng tiền hoặc bằng hiện vật) của các khoản đầu tư của khu vực công và tư nhân vào nghề cá bền vững và bảo tồn hệ sinh thái ven biển và biển.

**Mục tiêu:** 4 triệu đô la Mỹ đóng góp cho nghề cá và chính phủ để duy trì các hệ thống eCDT.

**Chỉ số 2:** Số lượng các hình thức hỗ trợ mới của Chính phủ Hoa Kỳ được hình thành.

**Mục tiêu:** Ít nhất 14 quan hệ đối tác bền vững được hình thành với các đối tác khu vực, nghề cá và các tổ chức phi chính phủ khác về các giải pháp chung để chống lại việc đánh bắt cá IUU thông qua các hệ thống eCDT.

Chuyên gia M&E của USAID Oceans hồi dẫn các đánh giá hàng quý và hàng năm để theo dõi tiến trình hướng tới các chỉ số mục tiêu; đánh giá nội bộ hàng năm để đo lường hiệu quả của các can thiệp của USAID Oceans. Và đánh giá chiến lược hàng năm về việc phấn đấu đạt các chỉ số M & E để thông báo kế hoạch hoạt động hàng năm.



## CHƯƠNG 4: CÁC NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP

Các đối tác của USAID Oceans bao gồm một loạt các công ty và tổ chức thuộc khu vực tư nhân ở cấp quốc tế, khu vực, quốc gia và địa phương được tham gia thông qua các hợp đồng phụ. Tính đến tháng 8 năm 2019, USAID Oceans đã phát triển 12 quan hệ đối tác chính thức và đã tham gia không chính thức với 27 công ty và tổ chức bổ sung. USAID Oceans tận dụng tài nguyên, sự đổi mới và khả năng xúc tiến đầu tư của các đối tác này theo hướng lợi ích chung với hơn 3,5 triệu đô la Mỹ được sử dụng để đóng góp bằng hiện vật trong khu vực công và tư nhân từ năm 2015 đến tháng 8 năm 2019.

Các nghiên cứu trường hợp sau đây chia sẻ các ví dụ từ các mối quan hệ đối tác chia sẻ giá trị chung của USAID Oceans với các công ty thuộc khu vực tư nhân, nêu bật bản chất đa bên, các hoạt động liên quan và kết quả là đã mang lại lợi ích cho các đối tác. Thông tin thêm về từng trường hợp nghiên cứu có thể được tìm thấy tại trang web USAID Oceans: [www.seafdec-oceanspartnership.org](http://www.seafdec-oceanspartnership.org).

## Công ty TNHH Thực phẩm Anova - Tăng cường khả năng truy xuất nguồn gốc và hiệu quả hoạt động

Năm 2017, Anova đã gia nhập mạng lưới các đối tác của USAID Oceans, để hình thành chuỗi sản xuất với truy xuất nguồn gốc hoàn toàn “Từ con mồi đến đĩa ăn” cho các sản phẩm cá ngừ được đánh bắt ở Đông Nam Á và nhập khẩu vào Hoa Kỳ bằng cách ghi lại hành trình của sản phẩm thủy sản từ điểm đánh bắt đến điểm bán. Để thiết lập khả năng truy xuất nguồn gốc đầy đủ, cần phải có sự hợp tác trong toàn bộ chuỗi cung ứng hải sản, từ những ngư dân đánh bắt cá, cho các nhà nhập khẩu, như Anova, nhập khẩu và phân phối sản phẩm cho người tiêu dùng cuối cùng ở nước đến. Năm 2018, USAID Oceans cùng với đối tác và tổ chức hợp tác, Quỹ cộng đồng và nghề cá Indonesia (MDPI), đã tuyển dụng các đối tác là nghề cá quy mô nhỏ và quy mô lớn tại cơ sở đào tạo của USAID Oceans tại Bitung, Indonesia để thử nghiệm công nghệ truy xuất nguồn gốc do USAID Oceans hỗ trợ và theo dõi các sản phẩm hải sản thông qua chuỗi cung ứng hải sản.

Anova lấy hải sản từ một nhà chế biến cá ngừ Indonesia và đối tác “Tiên phong” của USAID Oceans, Blue Ocean Grace International (BOGI). Vào tháng 2 năm 2017, BOGI đã bắt đầu sử dụng ứng dụng truy xuất nguồn gốc có tên là TraceTales, cho phép các bộ xử lý theo dõi điện tử hàng tồn kho của họ khi nó di chuyển qua nhà máy chế biến, từ khâu tiếp nhận, phi - lê, đóng gói, mạ băng, vận chuyển. TraceTales được phát triển bởi MDPI, đã cho phép BOGI chuyển đổi hệ thống ghi trên giấy trước đó của họ sang hệ thống hoàn toàn dựa trên máy tính, kỹ thuật số cho phép họ thu thập, lưu trữ và quản lý dữ liệu sản phẩm điện tử.

## NHỮNG LỢI ÍCH CỦA SỰ HỢP TÁC

### USAID Oceans:

- Cơ hội để kiểm chứng về công nghệ eCDT
- Tiến tới đạt được các chỉ tiêu của chương trình truy xuất nguồn gốc hải sản
- Bài học kinh nghiệm từ việc triển khai công nghệ
- Tận dụng nguồn lực hiện vật và tài chính

### Các tổ chức đối tác

#### Anova:

- Tăng sự đảm bảo trong việc đáp ứng yêu cầu nhập khẩu
- Khả năng đáp ứng yêu cầu của khách hàng cao hơn
- Nâng cao hiệu quả và trình độ kinh doanh

#### BOGI:

- Tăng độ chính xác và hiệu quả trong việc quản lý lý dữ liệu và hoạt động nghề cá
- Giảm các trường hợp thu hồi sản phẩm và chất thải
- Tăng khả năng phân tích dữ liệu và ra quyết định kinh doanh
- Giảm chi phí hoạt động

### HỒ SƠ ĐỐI TÁC

Công ty TNHH thực phẩm Anova là một công ty cá ngừ chất lượng sushi hàng đầu ở Bắc Mỹ, dẫn đầu ngành công nghiệp trong việc tìm nguồn cung cá ngừ tự nhiên và được đánh bắt mang tính bền vững toàn cầu. Anova nhập khẩu hơn 12 triệu pound sản phẩm cá ngừ đông lạnh sang Hoa Kỳ mỗi năm để bán bởi các nhà bán lẻ bao gồm Walmart và US Food. Công ty có nguồn hải sản từ một số quốc gia ở Trung Tây Thái Bình Dương, với 40% hải sản được khai thác từ vùng biển giàu có của Indonesia. Anova có một cam kết cốt lõi đối với trách nhiệm xã hội và môi trường và làm việc để cung cấp hải sản bền vững để đảm bảo nguồn cung cấp cá sạch cho các thế hệ tương lai.

**ANOVA**



*Tại BOGI, tất cả cá ngừ được chuẩn bị, đóng gói và vận chuyển để xuất khẩu đều được theo dõi thông qua TraceTales.*

## Công ty TNHH Nutrindo – Tăng cường khả năng truy xuất nguồn gốc và lợi nhuận kinh doanh

Tương tự như Anova, năm 2017 Nutrindo đã tham gia mạng lưới đối tác của USAID Oceans, để thành lập hệ thống eCDT toàn chuỗi cho các sản phẩm cá ngừ đánh bắt ở Đông Nam Á được nhập khẩu vào thị trường quốc tế như Hoa Kỳ và Nhật Bản với các yêu cầu truy xuất nguồn gốc hải sản. USAID Oceans và MDPI đã mời Công ty TNHH Nutrindo để thử nghiệm công nghệ truy xuất nguồn gốc hải sản “từ con mỗi đến đĩa ăn” để theo dõi các sản phẩm từ điểm đánh bắt đến điểm bán.

Nutrindo vừa đánh bắt cá ngừ và mua cá ngừ từ các ngư dân quy mô nhỏ để bổ sung cho sản phẩm mà công ty tự đánh bắt. Vào tháng 6 năm 2018, Nutrindo đã bắt đầu sử dụng công nghệ Hệ thống giám sát tàu cá (VMS) Pointrek, được tùy chỉnh nhờ sự hỗ trợ của USAID Oceans, để cho phép thu thập và truyền dữ liệu truy xuất nguồn gốc hải sản trên biển và cho phép liên lạc hai chiều với tàu. Nhờ hệ thống Pointrek, Nutrindo có thể liên lạc và theo dõi đội tàu của mình, giảm việc nhập dữ liệu thủ công và thông tin liên lạc dựa trên radio không đáng tin cậy, và hợp thức hóa được các quy định quốc gia và quốc tế. Công ty truy xuất nguồn gốc cá ngừ từ các ngư dân đánh bắt nhỏ lẻ và các nhà cung cấp khác, đóng vai trò là người môi giới giữa ngư dân và Nutrindo, sử dụng một ứng dụng di động khác do USAID Oceans hỗ trợ, gọi là Trafiz, tự động chia sẻ dữ liệu với Nutrindo.

### PROFIL MITRA

Công ty TNHH. Nutrindo Fresfood Internasional (Nutrindo) là một công ty chế biến và đánh bắt cá ngừ, được thành lập vào năm 2002 tại Bitung, Bắc Sulawesi, Indonesia. Nutrindo chế biến một số loại sản phẩm từ cá ngừ sashimi tươi thành các món cá ngừ sashimi cấp đông được gọi là món “Saku”. Saku được chế biến và đóng gói dưới dạng sản phẩm sashimi ăn nhanh, được bán hàng ngày tại các siêu thị quốc tế, bao gồm cả ở Hoa Kỳ và Nhật Bản. Công ty hỗ trợ đánh bắt cá ngừ bằng phương pháp đánh bắt bền vững nhất đó là lựa chọn đánh từng con một.



## NHỮNG LỢI ÍCH CỦA SỰ HỢP TÁC

### USAID Oceans:

- Cơ hội chứng minh các giải pháp eCDT phù hợp cho cả tàu quy mô nhỏ và quy mô thương mại
- Cơ hội nghiên cứu lợi tức đầu tư của doanh nghiệp dựa vào kết quả của công nghệ eCDT
- Xây dựng nền tảng cho các chương trình khác để tăng cường hơn nữa công việc truy xuất nguồn gốc
- Bài học kinh nghiệm từ việc triển khai công nghệ
- Tận dụng nguồn lực hiện vật và tài chính

### Tổ chức Đối tác – Nutrindo:

- Tăng cường mối liên lạc giữa đội tàu và quản lý nhà máy
- Giảm thời gian báo cáo của nhân viên
- Tăng cường khả năng quản lý và ghi chép nguồn nguyên liệu mua từ ngư dân đánh bắt nhỏ lẻ
- Dễ dàng đáp ứng các yêu cầu thị trường trong nước và quốc tế
- Nâng cao kinh nghiệm cho lãnh đạo và đội ngũ nhân viên
- Giảm chi phí hoạt động



*Quan hệ đối tác của USAID Oceans và Nutrindo, không chỉ thiết lập khả năng truy xuất nguồn gốc trên biển mà còn cho phép liên lạc từ tàu tới bờ cho các thuyền viên.*

## Thai Union – Tăng cường khả năng truy xuất nguồn gốc và kết nối với ngư dân

Vào tháng 3 năm 2017, USAID Oceans và Thai Union đã ký thỏa thuận hợp tác để thúc đẩy truy xuất nguồn gốc, tiếp tục phát triển các tiêu chuẩn dữ liệu khu vực và tăng thêm lợi ích của con người đối với công nghệ truy xuất nguồn gốc. Trong cùng năm đó, Thai Union đã khởi động một chương trình thí điểm để kiểm tra khả năng sử dụng và khả năng mở rộng của công nghệ eCDT để thu thập dữ liệu trên biển và cải thiện thông tin liên lạc với ngư dân. Thí điểm được thực hiện với sự hợp tác của Bộ Thủy sản Thái Lan (DoF), tổ chức Mars Petcare, các đối tác công nghệ của Inmarsat và Xsense và USAID Oceans đã thực hiện trên bốn tàu cá trong khoảng thời gian từ tháng 5 đến tháng 12 năm 2017 tại Ranong và Pattani, Thái Lan.

Thử nghiệm đã sử dụng công nghệ Fleet One VMS của Inmarsat với thông tin liên lạc hai chiều, nhật ký điện tử và ứng dụng điện thoại di động do Xsense phát triển. Ở trên biển, công nghệ Inmarsat Fleet One VMS cho phép thuyền trưởng và thủy thủ đoàn thu thập và truyền KDEs thông qua kết nối băng thông rộng và ứng dụng nhật ký điện tử. Ứng dụng nhật ký điện tử, được sử dụng trên tàu thông qua máy tính bảng, cho phép báo cáo thời gian thực về dữ liệu khai thác được chuyển đến các hệ thống truy xuất nguồn gốc nội bộ hiện có sẵn của liên minh Thái Lan, hệ thống này thu thập dữ liệu trong toàn bộ chuỗi cung ứng. Ứng dụng di động liên lạc với ngư dân được gọi là Hi-Chat, cho phép liên lạc giữa các thành viên trên tàu và bờ để người làm việc trên biển có thể liên lạc với các thành viên gia đình và trường hợp khẩn cấp.

### HỒ SƠ ĐỐI TÁC

Thai Union Group PCL. được thành lập vào năm 1977 và từ đó đã phát triển thành một doanh nghiệp quốc tế với danh mục đầu tư toàn cầu lớn gồm các thương hiệu tiêu dùng phổ biến phục vụ tại Hoa Kỳ, Châu Á và Châu Âu. Năm 2016, Thai Union đã công bố chiến lược trị giá 90 triệu đô la Mỹ để đảm bảo rằng tối thiểu 75% cá ngừ có thương hiệu của họ có nguồn gốc bền vững (tức là từ các nguồn có trách nhiệm với môi trường và xã hội) vào năm 2020 để đạt được khả năng truy xuất nguồn gốc cá ngừ 100%. Năm 2017, công ty cũng tham gia ký kết [Tuyên bố truy xuất nguồn gốc cá ngừ 2020](#), hỗ trợ Mục tiêu phát triển bền vững thứ 14 của Liên hợp quốc về bảo tồn biển.



## NHỮNG LỢI ÍCH CỦA SỰ HỢP TÁC

### USAID Oceans:

- Cơ hội để áp dụng báo cáo hoạt động đánh bắt trên biển và thông tin liên lạc với ngư dân
- Xây dựng nền tảng cho các chương trình khác để tăng cường hơn nữa công tác phúc lợi xã hội
- Những bài học kinh nghiệm từ việc triển khai công nghệ
- Tận dụng nguồn lực hiện vật và tài chính

### Tổ chức Đối tác – Thái Union:

- Hợp lý hóa hoạt động kinh doanh với doanh số tăng lên, chất lượng sản phẩm cao hơn
- Nâng cao khả năng kết nối thông tin và sự yên tâm của ngư dân
- Đơn giản hóa việc thu thập dữ liệu

## Mạng lưới quốc gia về phụ nữ trong nghề cá ở Philippines, Inc (WINFISH) – Môi trường tốt hơn cho các hành động và can thiệp hướng đến bình đẳng giới

Năm 2016, USAID Oceans hợp tác với tổ chức WINFISH có trụ sở tại Philippines để thực hiện phân tích về giới của chuỗi giá trị cá ngừ cá ngừ ở General Santos và khu vực vịnh Sarangani, Philippines. Các kết quả đầu ra từ phân tích về giới đã cung cấp những hiểu biết chính cho việc phát triển các hướng dẫn, gợi ý, kế hoạch quản lý nghề cá bền vững và các yêu cầu trong thiết kế hệ thống eCDT.

Tiếp theo, vào năm 2018, USAID Oceans đã trao cho WINFISH một khoản tài trợ để nâng cao nhận thức về công bằng giới và trao quyền cho phụ nữ quản lý nghề cá bền vững, giải quyết các vấn đề và cơ hội về giới trong quá trình phân tích chính sách, xây dựng năng lực và nhận diện và trao quyền cho các ngành đứng đầu. Thông qua khoản tài trợ, WINFISH đã tiếp tục tận dụng các cam kết từ một mạng lưới các đối tác địa phương để hỗ trợ công việc của họ. WINFISH đã xây dựng quan hệ đối tác, tăng cường hợp tác và nỗ lực hợp nhất giữa các bên liên quan để tích hợp các phương pháp tiếp cận nhạy cảm giới vào quản lý nghề cá và thúc đẩy công bằng giới.

### HỒ SƠ ĐỐI TÁC



WINFISH là một tổ chức phi chính phủ có trụ sở tại Philippines, có tầm nhìn là một xã hội công bằng giới và nghề cá đáp ứng bình đẳng giới.

Nó có trụ sở tại Đại học Philippines Visayas, thành phố Iloilo và có các thành viên từ khắp nơi trên đất nước. Nhiệm vụ của WINFISH là tìm ra, sử dụng và nâng cao tiềm năng và khả năng của phụ nữ trong lĩnh vực thủy sản để phát triển bền vững và công bằng. Mục tiêu của nó bao gồm công nhận vai trò của phụ nữ trong việc xây dựng quốc gia thông qua việc họ tham gia vào các hoạt động liên quan đến nghề cá; tổ chức phụ nữ trong lĩnh vực thủy sản để hoạt động mang tính chất vận động và kết nối; và chỉ ra các hướng tập trung cho các hoạt động liên quan đến nghề cá của phụ nữ, hợp tác với nam giới.

Thông qua quan hệ đối tác, WINFISH đã có thể tham gia vào chính phủ, khu vực tư nhân, phi chính phủ, cơ sở đào tạo và các đối tác xã hội dân sự để tăng cường hoạt động. USAID Oceans cũng được hưởng lợi từ các mối quan hệ đối tác hiện có của WINFISH với các bên liên quan chính, chẳng hạn như Cục Nông nghiệp và Thủy sản (BFAR), Hội đồng Nghiên cứu và Phát triển Thủy sản và Hàng hải Philippines, Bộ Môi trường và Tài nguyên, Đại học Visayas Philippines, các đơn vị chính quyền địa phương và Đại học bang Mindanao, General Santos.

## NHỮNG LỢI ÍCH CỦA SỰ HỢP TÁC

### USAID Oceans:

- Đo lường hiệu quả bình đẳng giới đã được chứng minh trong các hoạt động để giải quyết các vấn đề công bằng giới
- Áp dụng tài liệu của Khung tên miền về giới của USAID và Khung phân tích chuỗi giá trị đáp ứng bình đẳng giới để nhân rộng và nâng cao năng lực
- Thiết lập sự lãnh đạo trong việc đưa bình đẳng giới hội nhập với sự phát triển công nghệ và quản lý nghề cá
- Đạt được các mục tiêu M&E liên quan đến bình đẳng giới trong nghề cá

### Tổ chức Đối tác – WINFISH:

- Mở rộng phạm vi tiếp cận và chia sẻ kiến thức về bình đẳng giới trong nghề cá thông qua hợp tác với một dự án khu vực và các tổ chức quốc tế
- Đạt được thêm thông tin và bài học kinh nghiệm trong việc thực hiện các can thiệp phi nghiên cứu với một loạt các bên liên quan
- Có được kiến thức chuyên sâu hơn về eCDT và EAFM để áp dụng vào năng lực tổ chức.
- Hình thành hợp tác với các bên liên quan tại địa phương (chính phủ, phi chính phủ, khu vực tư nhân, giáo dục, xã hội dân sự) để mở rộng mạng lưới WINFISH tại Mindanao và trong lĩnh vực thủy sản
- Xác định các cơ hội nâng cao năng lực và vận động về bình đẳng giới trong nghề cá.

## Tổ chức Cộng đồng và Nghề cá Indonesia (MDPI) và Quỹ phát triển khoa học và công nghệ Naawan của Đại học bang Mindanao, Inc. (MSUNFSTDI) – Quản lý nghề cá được cải thiện thông qua việc sử dụng dữ liệu eCDT

Năm 2019, USAID Oceans đã trao các khoản tài trợ cho MDPI và MSUNFSTDI để tận dụng dữ liệu eCDT để lần lượt cải thiện quản lý nghề cá ở Indonesia và Philippines. Cụ thể, khoản tài trợ tập trung vào việc hỗ trợ thực hiện các biện pháp quản lý, đặc biệt liên quan đến thu thập dữ liệu, tính khả thi, kết nối và sự hiểu biết của người dùng và ứng dụng dữ liệu. Sự hợp tác này tập trung vào việc phát triển một công cụ phân tích dữ liệu và xây dựng năng lực của các bên liên quan để sử dụng công cụ này cho mục đích quản lý. Người ta hình dung rằng thông qua việc truy cập tốt hơn và hiểu rõ hơn về dữ liệu, các biện pháp quản lý phản hồi có thể giải quyết các hoạt động đánh cá IUU.

MDPI và MSUNFSTDI đã xác định các nguồn dữ liệu và KDE có sẵn sẽ được sử dụng trong công cụ phân tích dữ liệu sử dụng EAFM. Qua việc sử dụng công cụ này, nhân viên quản lý nghề cá sẽ có thể sử dụng dữ liệu eCDT để đưa ra các quyết định quản lý nghề cá theo thời gian thực. Công cụ phân tích dữ liệu cũng sẽ được chia sẻ với các bên liên quan ngoài trang web nghiên cứu của USAID Oceans, để tăng quy mô và mở rộng tầm quốc gia.

### PROFIL MITRA

MDPI là một tổ chức phi chính phủ có trụ sở tại Indonesia được thành lập vào năm 2013. MDPI có nhiều kinh nghiệm về truy xuất nguồn gốc thủy sản, với kiến thức chuỗi cung ứng sâu rộng, quan hệ đối tác sâu rộng trong ngành và kinh nghiệm đầu tiên trong việc phát triển và triển khai các hệ thống truy xuất nguồn gốc. MDPI là thành viên của Liên minh Cá ngừ Đánh chọn từng con một, một tập đoàn gồm các tổ chức tập trung vào nghề cá quy mô nhỏ và nghề cây tay và câu cần. Liên minh nhằm mục đích cải thiện tính bền vững của nghề cá quy mô nhỏ và nghề câu tay và câu cần ở Indonesia.

MSUNFSTDI được thành lập năm 1992 với tư cách là một tổ chức phi lợi nhuận và phi chính phủ, chuyên về quản lý tài nguyên và môi trường. Tổ chức phi chính phủ hỗ trợ nghề cá bền vững và bảo tồn đa dạng sinh học ở Philippines thông qua các dự án nghiên cứu và phát triển, và được tài trợ bởi một loạt các tổ chức, từ các cơ quan chính phủ quốc gia đến các tổ chức phi chính phủ và khu vực tư nhân. Thông qua mối quan hệ lâu dài với BFAR, MSUNFSTDI có nhiều kinh nghiệm trong việc thực hiện nghiên cứu và thực hiện các dự án trong quản lý tài nguyên biển và có thể tận dụng dữ liệu và kiến thức có được từ các dự án này trong việc phát triển kế hoạch quản lý nghề cá cho cả mục đích kinh tế và xã hội.

## NHỮNG LỢI ÍCH CỦA SỰ HỢP TÁC

### USAID Oceans:

- Đạt được kiến thức mới và phát triển bằng chứng về khái niệm cho dữ liệu CDT sử dụng để lập kế hoạch EAFM
- Xây dựng năng lực kỹ thuật cho các nhà quản lý nghề cá địa phương để sử dụng các hệ thống eCDT để quản lý và ra quyết định theo quy định
- Thiết lập sự đổi mới công nghệ, cho phép sử dụng dữ liệu eCDT để ra quyết định quản lý nghề cá theo thời gian thực

### Tổ chức Đối tác – MDPI và MSUNFSTDI:

- Mở rộng phạm vi công việc truy xuất nguồn gốc cho các cơ hội tài trợ trong tương lai
- Phát triển một hồ sơ theo dõi thí điểm thành công về công nghệ tiên tiến và tăng cường năng lực để tham gia vào các sáng kiến bổ sung, bao gồm Liên minh cá ngừ đánh bắt chọn từng con một MDPI

## CHƯƠNG 5: KẾT LUẬN

Khi các đối tác đã thực hiện các hoạt động đã thỏa thuận và / hoặc đã kết thúc khung thời gian hợp tác, các bên nên bắt đầu quá trình xem xét để đánh giá sự thành công của mối quan hệ đối tác cho đến thời điểm đó và xác định các bước tiếp theo. Trong suốt bước này, cần lưu ý đến khái niệm đối tác và các chỉ số M&E để hiểu liệu các mục tiêu và đầu ra của đối tác đã đạt được hay chưa. Dựa trên các kết quả đánh giá, các đối tác có thể thảo luận về các bước tiếp theo, xác định xem sự hợp tác đã hoàn thành hay chưa, nếu các hoạt động sẽ được xem xét để đổi mới và nhân rộng.

Các đối tác nên gia hạn sự hợp tác khi có những mục tiêu và đầu ra còn lại mà cả hai đối tác vẫn muốn đạt được và cả hai đối tác đều sẵn sàng đóng góp nhiều thời gian và nguồn lực hơn để đạt được chúng. Trong tình huống này, các đối tác nên xem lại bản cam kết hợp tác và điều chỉnh mô hình hợp tác, các hoạt động và nguồn lực đối tác hiện có để kéo dài thời gian hợp tác.

Nếu các đối tác muốn mở rộng quy mô hoặc mở rộng các hoạt động hợp tác, cần xác định các cơ hội để xem xét, ví dụ, vào một ngành hoặc khu vực địa lý khác. Sau đó, giai đoạn tiếp theo của quan hệ đối tác có thể được vạch ra, với một bộ mục tiêu mới, đầu ra dự kiến, hoạt động, thời hạn và tài nguyên. Cho dù một quan hệ đối tác được hoàn thành, đổi mới hoặc thu nhỏ, các đối tác nên luôn luôn nhận ra, ghi nhận và học hỏi từ những thành tựu chung của họ. Thực tiễn tốt nhất và bài học kinh nghiệm nên được ghi lại trong suốt quá trình của mỗi quan hệ đối tác để xây dựng năng lực thể chế, cũng như bổ sung vào việc phát triển kiến thức trong lĩnh vực và về khu vực nghiên cứu.



## PHỤ LỤC I: BIỂU MẪU PHÂN NHÓM CÁC BÊN LIÊN QUAN

Tổ chức	Địa chỉ	Mô tả tóm tắt
Các công ty Đánh cá và Chế biến thủy sản		
Các hiệp hội trong ngành thủy sản		
Các công ty công nghệ (về IUU, Truy xuất nguồn gốc, và thu thập dữ liệu)		
Các nhà bán lẻ/các thương hiệu/các nhà nhập khẩu		
Các tổ chức NGOs và Mạng lưới		
Các Tổ chức NGOs về môi trường		
Các tổ chức Phi chính phủ về Quyền lợi lao động và xã hội và các nguồn tài trợ		
Các nguồn quỹ và Nguồn tài trợ để giải quyết vấn đề đánh cá IUU		
Các tổ chức về Tiêu chuẩn (cả của Chính phủ và Phi Chính phủ)		
Các tổ chức Tư vấn và Tài chính		
Các Tổ chức và Nhà tài trợ liên chính phủ		

## PHỤ LỤC II. HƯỚNG DẪN PHÒNG VẤN ĐỐI TÁC

Tên người phỏng vấn		Tên tổ chức	
Những người phỏng vấn khác		Tổ chức phỏng vấn khác	
Ngày phỏng vấn		Tổ chức và mô tả về tổ chức	
Địa chỉ tổ chức			
Địa chỉ trang web		Ngành hoạt động <input type="checkbox"/> Nghề cá và Nông nghiệp <input type="checkbox"/> Công nghệ <input type="checkbox"/> Tài chính <input type="checkbox"/> Khác (vui lòng đề cập) _____	
Phạm vi hoạt động tổ chức	Quy mô tổ chức	Loại tổ chức	
<input type="checkbox"/> Địa phương <input type="checkbox"/> Vùng <input type="checkbox"/> Quốc gia <input type="checkbox"/> Quốc tế	<input type="checkbox"/> 0 – 50 người <input type="checkbox"/> 51 – 100 người <input type="checkbox"/> 101–1,000 người <input type="checkbox"/> 1,000+ người	<input type="checkbox"/> Tập đoàn <input type="checkbox"/> Doanh nghiệp vừa và nhỏ <input type="checkbox"/> Phi chính phủ/Phi lợi nhuận <input type="checkbox"/> Nhà nước <input type="checkbox"/> Giáo dục (trường đại học, Viện nghiên cứu)	
Lao động phân chia theo giới tính			
Quản lý cấp cao nhất:	# Nhân viên nam: ____	# Nhân viên nữ: ____	Tỷ lệ Nam/Nữ: ____
Quản lý cấp trung:	# Nhân viên nam: ____	# Nhân viên nữ: ____	Tỷ lệ Nam/Nữ: ____
Quản lý cấp thấp:	# Nhân viên nam: ____	# Nhân viên nữ: ____	Tỷ lệ Nam/Nữ: ____
Khác (cụ thể):	# Nhân viên nam: ____	# Nhân viên nữ: ____	Tỷ lệ Nam/Nữ: ____
Các mục tiêu		Những thách thức và rủi ro	
<b>Hướng dẫn đặt câu hỏi</b>			
Hỏi tổng quan về công ty:			
<ul style="list-style-type: none"> <li>Những thông tin lý lịch tổ chức (lịch sử, địa chỉ, quy mô, sản phẩm/dịch vụ chính, các đối tác) là gì?</li> <li>Các mối quan tâm và thách thức chính của tổ chức là gì? (Gần và dài hạn)</li> <li>Tổ chức đã từng tham gia với USAID hoặc một dự án tài trợ khác trong quá khứ chưa? Nếu có thì tham gia như thế nào?</li> <li>Tổ chức có hiểu rõ về các quy định nhập khẩu và các quy định nhà nước hiện hành liên quan đến nghề cá bền vững, truy xuất nguồn gốc và phúc lợi xã hội có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của mình (ví dụ: EU, SIMP của Hoa Kỳ, Công ước ILO, Bộ luật cơ sở ETI, Đạo luật nô lệ hiện đại của Anh năm 2015, Đạo luật thuế quan Hoa Kỳ 1930, Đạo luật thực thi thương mại và thuận lợi thương mại Hoa Kỳ năm 2015, Công cụ rủi ro đối với lao động chế biến hải sản) không</li> </ul>			

Công việc hiện nay:

- Công ty có các chiến lược và hoạt động cụ thể liên quan đến eCDT; Quản lý nghề cá bền vững; Bình đẳng giới và trao quyền; Phát triển cộng đồng và phúc lợi của con người; Đào tạo và cải thiện công nhân hay không?
- Tổ chức có làm việc (hoặc có kế hoạch làm việc) với bất kỳ chương trình chứng nhận nào (ví dụ: MSC, Thực hành nuôi trồng thủy sản tốt nhất/BAP) hoặc các chương trình cải tiến cho tính bền vững hoặc trách nhiệm xã hội không?
- Tổ chức có tham gia (hoặc có kế hoạch tham gia) vào bất kỳ sự hợp tác/cộng tác nào có nhiều bên liên quan có liên quan đến eCDT, quản lý nghề cá bền vững hoặc trách nhiệm xã hội không?
- [Nếu là một công ty] Công ty có các hoạt động trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp hoặc các hoạt động phát triển cộng đồng nào không?

Những động lực và thách thức

- Tổ chức xem điều gì làm động lực và giá trị cho việc thực hiện eCDT? Quản lý nghề cá bền vững? Thúc đẩy công bằng giới và phúc lợi của con người?
- Tổ chức xem điều gì là thách thức / thiếu sót / vấn đề trong việc thực hiện eCDT? Quản lý nghề cá bền vững? Thúc đẩy công bằng giới và phúc lợi của con người?

Các bước tiếp theo

- Công ty cần trợ gì để triển khai eCDT?
- Thời gian cần thiết để công ty thực hiện eCDT là bao lâu?
- Công ty cần loại hỗ trợ nào để thúc đẩy bình đẳng giới, trao quyền cho phụ nữ và phúc lợi của con người?
- Thời gian phù hợp cho lần thảo luận về cơ hội hợp tác là khi nào?

### Đánh giá sau phỏng vấn

Cơ hội: Mức độ về khả năng để tiếp tục hợp tác				
Khả năng thấp	1	2	3	Khả năng cao
Sự phù hợp: Mức độ sự quan tâm của đối tác phù hợp và đan xen với các mục đích và mục tiêu của bạn				
Mức độ thấp	1	2	3	Mức độ cao

## PHỤ LỤC III. PHIẾU CHẤM ĐIỂM ƯU TIÊN HỢP TÁC

### Hướng dẫn chấm điểm

Chia người tham gia hội thảo thành các nhóm nhỏ. Mỗi nhóm sẽ xem xét và đánh giá 4 hoặc 5 cơ hội hợp tác bằng cách cho điểm từng yếu tố ưu tiên là cao, trung bình hoặc thấp.

- Đối với giá trị phát triển, giá trị kinh doanh và giá trị chính phủ:
  - o Giá trị cao = 3 điểm
  - o Giá trị trung bình = 2 điểm
  - o Giá trị thấp = 1 điểm
- Đối với các rủi ro và Tổn thất:
  - o Rủi ro và Tổn thất cao = 1 điểm
  - o Rủi ro và Tổn thất trung bình = 2 điểm
  - o Rủi ro và Tổn thất thấp = 3 điểm

Tổng hợp điểm số cho từng danh mục cũng như tổng số điểm cho cả bốn danh mục để so sánh và ưu tiên các cơ hội hợp tác.

QUAN HỆ ĐỐI TÁC: _____		
Loại ưu tiên	Yếu tố ưu tiên	Điểm số
Giá trị phát triển	Sự liên quan đã kiểm chứng	---
	Tăng quy mô	---
	Cải thiện hiệu quả	---
	Cải thiện năng suất	---
	Tăng tính bền vững/mở rộng	---
	Thay đổi hệ thống	---
	<b>Tổng giá trị phát triển</b>	
Giá trị kinh doanh	Rào cản/thách thức kinh doanh	---
	Cơ hội đối với nguồn đầu tư và thị trường mới	---
	Giá trị hình ảnh/CSR	---
	<b>Tổng giá trị kinh doanh</b>	
Giá trị chính phủ	Tăng cường năng lực	---
	Tăng cường các nguồn lực	---
	Thêm công cụ vào hệ thống	---
	<b>Tổng giá trị chính phủ</b>	
Rủi ro và Tổn thất	Rủi ro	---
	Cường độ làm việc của nhân viên	---
	Khung thời gian	---
	<b>Tổng giá trị rủi ro/tổn thất</b>	
<b>TỔNG</b>		

Trong quá trình chấm điểm, các nhóm nên thảo luận sâu về từng cơ hội hợp tác và viết một bản tóm tắt tổng quan về ý tưởng hợp tác và giải thích cho từng số điểm chi tiết đã chấm. Sau khi chấm điểm từng đối tác, các nhóm nên kết hợp lại để so sánh tất cả các phiếu chấm điểm. Dựa trên kết quả so sánh, nhóm có thể đề xuất cho tham gia, xem xét thêm hoặc loại bỏ cơ hội hợp tác. Không có hướng dẫn cụ thể để dựa trên điểm số tổng hợp ra quyết định có phát triển cơ hội hợp tác hay không. Tuy nhiên, kinh nghiệm USAID Oceans đề xuất tiến tới hợp tác với một đối tác tiềm năng mà có số điểm trên 35, xem xét lại cơ hội hợp tác (để tìm hiểu kỹ hơn sự phù hợp của hợp tác này) nếu tổng số điểm nằm trong khoảng từ 31-34 và loại bỏ quan hệ đối tác nếu tổng số điểm dưới 30.

# PHỤ LỤC IV. MẪU THẨM ĐỊNH QUAN HỆ ĐỐI TÁC

## BIÊN BẢN THẨM ĐỊNH

Biên soạn bởi: \_\_\_\_\_  
Chức vụ/tổ chức: \_\_\_\_\_  
Ngày: \_\_\_\_\_  
Liên quan đến: Báo cáo Thẩm định về \_\_\_\_\_  
(tên công ty)

Mô tả Đối tác tiềm năng:

### 1. Giới thiệu

Lịch sử tổ chức về quan hệ đối tác tiềm năng, bao gồm các thảo luận hiện tại.
Loại đối tác tiềm năng (ví dụ như tài trợ, MOU, đối tác không chính thức)

### 2. Tóm lược các vấn đề chính để xem xét

Rủi ro đối với tổ chức được gây ra bởi những lo ngại đã được xác định trong kết quả thẩm định ở Phần 3

### 3. Tóm tắt các kết quả thẩm định

Hình ảnh hợp tác
Nỗ lực hướng tới trách nhiệm xã hội và những khó khăn liên quan
Nỗ lực hướng tới trách nhiệm với môi trường và những khó khăn liên quan
Sự vững vàng về tài chính
Sự phù hợp với chính sách
Tóm lược các vấn đề về hiệu quả tích cực và tiêu cực

### 4. Kết luận/Khuyến nghị

Khuyến nghị về việc có nên tiến hành hợp tác hay không, cũng như các công việc nên làm để giải quyết các vấn đề được nêu trong Bảng 2.

TRANG HIỆU ĐÍNH CHO BẢN GHI NHỚ HÀNH ĐỘNG về Việc thẩm định của (Tên công ty)

Thông tin hiệu đính \_\_\_\_\_

(Tên, Chức vụ, Tổ chức)

Ngày: \_\_\_\_\_

## PHỤ LỤC V. MẪU BẢN CAM KẾT HỢP TÁC

[Tên tổ chức]  
Bản Cam kết hợp tác

Bản cam kết hợp tác  
Thông tin về [Tổ chức A]

--

Thông tin về [Tổ chức B]

--

Cơ sở và các mục tiêu hợp tác

Cơ sở hợp tác:
Các mục tiêu hợp tác: <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>

Các hoạt động và mốc thời gian

Hoạt động	Lãnh đạo tổ chức	Mốc thời gian
•		
•		
•		
•		
•		
•		

Các vai trò và trách nhiệm

[Tổ chức A] sẽ: <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li></ul>
[Tổ chức B] sẽ: <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li></ul>

Phân bổ nguồn lực

Nguồn lực	Tổ chức A	Tổ chức B
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>USD</b>	<b>USD</b>

### Các Chỉ số Giám sát và đánh giá

Các chỉ số	Đơn vị tính	Tần suất báo cáo	Tổ chức chịu trách nhiệm
•			
•			

Chúng tôi cùng đồng ý về nội dung trong bản cam kết này.

Phê duyệt bởi:

Phê duyệt bởi:

\_\_\_\_\_  
(chữ ký)

\_\_\_\_\_  
(chữ ký)

Tên: \_\_\_\_\_

Tên: \_\_\_\_\_

Chức vụ: \_\_\_\_\_

Chức vụ: \_\_\_\_\_

Tổ chức: \_\_\_\_\_

Tổ chức: \_\_\_\_\_

Ngày: \_\_\_\_\_

Ngày: \_\_\_\_\_

## PHỤ LỤC VI. MỘT SỐ VÍ DỤ THAM KHẢO VỀ CHỈ SỐ HIỆU QUẢ

Các bảng tham khảo về chỉ số thể hiện hiệu quả sau đây là mẫu của các chỉ số được sử dụng trong chương trình USAID Oceans.

<b>Chỉ số:</b> Giá trị đầu tư bằng tiền hoặc bằng hiện vật của khu vực công và tư nhân trong nghề cá bền vững và bảo tồn hệ sinh thái biển và ven biển
<b>Định nghĩa:</b> PSự phát triển, áp dụng và tính bền vững của hệ thống dữ liệu khai thác và truy xuất nguồn gốc điện tử (eCDT) sẽ phụ thuộc vào một loạt các đối tác chính phủ và phi chính phủ bao gồm cả khu vực tư nhân. Sự đầu tư nâng cấp hệ thống CDT của đối tác khu vực tư nhân trong ngành khai thác và công nghệ sẽ rất quan trọng đối với thành công và tỷ lệ chấp nhận của hệ thống này cũng như cam kết của chính phủ về nguồn nhân lực, tài chính và vật chất. Số tiền đầu tư của các bên liên quan trong khu vực công và tư nhân trong việc phát triển và triển khai hệ thống eCDT sẽ được coi là thước đo niềm tin và cam kết đối với hệ thống eCDT. Chỉ số này thể hiện tổng giá trị tiền mặt và đầu tư bằng hiện vật của khu vực công và tư nhân bao gồm các cam kết được thực hiện thông qua quan hệ đối tác chính thức của đối tác khu vực tư nhân hoặc đối tác nguồn lực. Ngoài ra, loại hình và giá trị của đóng góp của mỗi đối tác có thể được phân bổ. Đóng góp bằng tiền mặt là giá trị của tiền mặt được đóng góp cho quan hệ đối tác, trong khi đóng góp bằng hiện vật được xác định là nguồn lực có giá trị mà nó có thể bao gồm thời gian, sự hỗ trợ hoặc các nỗ lực tăng cường làm việc. Định giá đóng góp bằng hiện vật sẽ dựa trên giá thương mại trung bình áp dụng ở một quốc gia hoặc khu vực và sẽ được đo lường và chuyển đổi sang USD. Chuyển đổi sẽ sử dụng tỷ giá hối đoái gần đây nhất trong thời gian đóng góp. Một quan hệ đối tác được coi là được hình thành khi có một thỏa thuận rõ ràng bằng văn bản và được ký kết để cùng nhau đạt được một mục tiêu chung. Điều này thường ở dạng một bản ghi nhớ (MOU), thỏa thuận hợp tác và / hoặc hợp đồng nhưng có thể bao gồm thư thỏa thuận, bản cam kết đã được ký, đơn đặt hàng hoặc hình thức cam kết khác khi các đối tác đồng ý kết hợp các nguồn lực và chuyên môn để đạt được các mục tiêu phát triển chính và các kết quả đã cùng nhau xác định. Chỉ nên tính các quan hệ đối tác được hình thành trong năm báo cáo. Bất kỳ quan hệ đối tác được hình thành trong một năm trước không nên được đưa vào. "Khu vực tư nhân" ý nói đến các doanh nghiệp tư nhân, tổ chức tín dụng, doanh nhân, nhà đầu tư, nhà từ thiện, các quỹ tài trợ và các tổ chức phi chính phủ phi lợi nhuận và phi lợi nhuận khác. Chỉ số này xem xét cả các thực thể khu vực công và tư nhân đã chính thức hợp tác với USAID Oceans hoặc USAID, chứ không phải các bên thụ hưởng thứ ba. "Sự đầu tư" có nghĩa là bao gồm cả tiền mặt và hiện vật được thực hiện bởi (các) đối tác khu vực công hoặc tư nhân và đối tác USG. Giá trị này thường được xác định khi mỗi đối tác ký Biên bản ghi nhớ, thư thỏa thuận hoặc đơn đặt hàng dựa trên dự kiến nhu cầu sử dụng (ví dụ: giờ lao động, chi phí đi lại, mua sắm thiết bị). Đóng góp từ các cơ quan chính phủ Hoa Kỳ hoặc các đối tác triển khai theo quan hệ đối tác công tư (PPP) nên được đưa vào như một đóng góp của USG, chứ không phải là một khoản đầu tư của khu vực tư nhân.
<b>Loại chỉ số:</b> Đầu vào
<b>Đơn vị tính:</b> Đô la Mỹ (USD)
<b>Phân chia theo:</b> Giá trị tiền mặt (bằng USD) đầu tư của đối tác khu vực công hoặc tư nhân Giá trị đầu tư bằng hiện vật (quy đổi ra USD) của đối tác khu vực công hoặc tư nhân Loại đối tác (ví dụ: đối tác công nghệ; đối tác trong ngành; chính phủ, NGO) Quốc gia / khu vực
<b>Cơ sở lý luận hoặc lý giải cho chỉ số:</b> Chỉ số này sẽ phản ánh những đóng góp của đầu tư công và tư nhân đối với việc phát triển hệ thống eCDT, bao gồm cả các hình thức chính thức về bảo tồn đa dạng sinh học, thúc đẩy cách tiếp cận hệ sinh thái trong quản lý nghề cá, và chống lại nạn đánh bắt bất hợp pháp, không báo cáo và không được kiểm soát, và gian lận trong kinh doanh hải sản.
<b>KẾ HOẠCH THU THẬP DỮ LIỆU</b>
<b>Nguồn dữ liệu:</b> Bản sao các tài liệu thể hiện các khoản tiền từ các nguồn, bao gồm cả phần tiền đã được ký trong các phiếu phân bổ nguồn lực được tận dụng; MOU; thỏa thuận hợp tác chính thức; hoặc các tài liệu khác thể hiện sự đầu tư của khu vực công và tư nhân trong phát triển hệ thống eCDT.



<b>Chỉ số:</b> Giá trị đầu tư bằng tiền hoặc bằng hiện vật của khu vực công và tư nhân trong nghề cá bền vững và bảo tồn hệ sinh thái biển và ven biển
<b>Phương pháp và số lượng thu thập dữ liệu:</b> Chuyên gia PPP và các nhân viên khác được xác định sẽ chịu trách nhiệm thu thập và gửi dữ liệu cho Chuyên gia giám sát và đánh giá (M & E). Trước khi gửi cho Chuyên gia M & E, Chuyên gia PPP sẽ cung cấp hoặc xem xét phương pháp tính toán các khoản đóng góp bằng hiện vật (quy v USD) dưới dạng tệp đính kèm cùng với nguồn dữ liệu. Chuyên gia M & E sẽ thu thập và đối chiếu dữ liệu và đánh giá chất lượng dữ liệu chính (DQA) và các nỗ lực báo cáo.
<b>Tần suất báo cáo:</b> Hàng quý
<b>(Các) Cá nhân chịu trách nhiệm bên phía đối tác triển khai:</b> Chuyên gia M&E
<b>(Các) Cá nhân chịu trách nhiệm bên phía USAID:</b> Văn phòng đại diện ký hợp đồng (COR) và Chuyên gia thông tin chiến lược của Văn phòng môi trường khu vực (REO)
<b>Vị trí lưu trữ dữ liệu:</b> Hệ thống thông tin quản lý của USAID Oceans
<b>VẤN ĐỀ CHẤT LƯỢNG DỮ LIỆU</b>
<b>Ngày đánh giá chất lượng dữ liệu cuối cùng và tên của người đánh giá:</b> N/A
<b>Ngày đánh giá chất lượng dữ liệu trong thời gian tới:</b> Đến tháng 9 năm 2017
<b>Hạn chế về dữ liệu được đoán trước (nếu có):</b> Tính chủ quan của việc tính toán giá trị của các khoản đóng góp bằng hiện vật và xác định các yếu tố nào được tính vào đóng góp bằng hiện vật
<b>Các hành động được thực hiện hoặc có kế hoạch để giải quyết các hạn chế của dữ liệu:</b> Hoạt động sẽ cung cấp hướng dẫn cho các đối tác để có thể định nghĩa và tính toán nhất quán các đóng góp bằng hiện vật.
<b>MỤC TIÊU VÀ CƠ SỞ</b>
<b>Khung thời gian cơ sở:</b> Cơ sở là 0
<b>Cơ sở lý luận cho các mục tiêu:</b> Các mục tiêu dựa trên đánh giá nhanh đối tác của USAID Oceans. USAID Oceans dự đoán đến năm 2020, số tiền 4 triệu đô la M; (0.5 triệu đô la trong năm tài chính 2017, 1.5 triệu đô la trong năm tài chính 2018, 1 triệu đô la trong năm tài chính 2019 và 1 triệu đô la trong năm 2020) trong các đóng góp vào ngành hải sản và chính phủ sẽ được huy động để duy trì hệ thống eCDT. Chỉ số này sẽ được theo dõi trên cơ sở hàng quý.

<b>Chỉ số:</b> Số lượng quan hệ đối tác công tư (PPP) mới được USG hỗ trợ hình thành
<b>Định nghĩa:</b> Số lượng PPP được hình thành trong năm báo cáo, bất kể lượng thời gian hợp tác.  Một quan hệ hợp tác với nhiều đối tác nên được tính là một quan hệ đối tác. Tuy nhiên, một đơn vị điều hành có thể hình thành nhiều hơn một quan hệ đối tác với cùng một thực thể và mỗi quan hệ đối tác nên được tính riêng.  Một quan hệ đối tác được coi là hình thành nên khi có một thỏa thuận rõ ràng, bằng văn bản và được ký kết, để làm việc cùng nhau để đạt được một mục tiêu chung. Điều này thường ở dạng MOU hoặc chính thức hơn là thỏa thuận hợp tác và / hoặc hợp đồng mà đối tác và USG đồng ý kết hợp các nguồn lực và chuyên môn để đạt được các mục tiêu phát triển chính và kết quả đôi bên cùng có lợi. Chỉ nên tính các quan hệ đối tác được hình thành trong năm báo cáo. Bất kỳ quan hệ đối tác được  Tính cả quan hệ đối tác Liên minh phát triển toàn cầu (GDA) và quan hệ đối tác không phải GDA cho chỉ số này. Phải có sự đóng góp bằng tiền mặt hoặc hiện vật cho nỗ lực của tất cả các đối tác. Một tổ chức USG phải được xem là một trong những đối tác công cộng, mặc dù thường các tổ chức USG được các tổ chức thực hiện khác đại diện trong quan hệ đối tác này. Đối tác tư nhân có thể là doanh nghiệp vì lợi nhuận, tổ chức phi chính phủ, công ty tư nhân, nhóm cộng đồng hoặc doanh nghiệp nhà nước có thu (ngay cả khi không có nguồn thu trong việc này). Một thực thể công cộng có thể là chính phủ quốc gia hoặc địa phương cũng như một đối tác tham gia thực hiện nhờ nguồn tài trợ khác. Nó cũng có thể bao gồm các doanh nghiệp nhà nước phi lợi nhuận.

<p>Sự phát triển, việc áp dụng và tính bền vững của hệ thống eCDT phụ thuộc vào một loạt các đối tác chính phủ và phi chính phủ, bao gồm cả khu vực tư nhân. Sự đầu tư nâng cấp hệ thống eCDT của đối tác khu vực tư nhân trong ngành khai thác và công nghệ sẽ rất quan trọng đối với thành công và khả năng chấp nhận hệ thống này. Số lượng các bên liên quan trong khu vực tư nhân tham gia vào việc phát triển và triển khai hệ thống eCDT sẽ được coi là thước đo niềm tin và cam kết đối với hệ thống eCDT.</p> <p>Quan hệ đối tác được tính vào các mục tiêu khi chúng được chính thức khởi động (ví dụ: MOU đã ký, các hoạt động được bắt đầu). Chỉ số này chỉ nên đo lường đối với các mối quan hệ đối tác mới được thiết lập trong mỗi năm báo cáo.</p>
<b>Loại chỉ số:</b> Đầu vào
<b>Đơn vị đo:</b> Số lượng quan hệ hợp tác
<b>Phân chia theo:</b> Quốc gia và loại (công nghệ hoặc trong ngành thủy sản)
<b>Cơ sở lý luận hoặc biện minh cho chỉ số:</b> Chỉ số này sẽ phản ánh được những đóng góp của PPP trong bảo tồn đa dạng sinh học, thúc đẩy EAFM và chống lại nạn đánh bắt IUU và lừa đảo trong mua bán hải sản
<b>KẾ HOẠCH THU THẬP DỮ LIỆU</b>
<b>Nguồn dữ liệu:</b> Bản sao các MOU đã ký, thư thỏa thuận hoặc hợp đồng/trợ cấp bao gồm các khoản đóng góp nguồn lực đã được xác định (tiền mặt và hiện vật) của các đối tác.
<b>Phương pháp và số lượng dữ liệu thu thập:</b> Chuyên gia PPP và các nhân viên khác được xác định sẽ chịu trách nhiệm thu thập và gửi dữ liệu cho Chuyên gia M & E. Chuyên gia M & E sẽ thu thập và đối chiếu dữ liệu và đánh giá chất lượng dữ liệu chính (DQA) và các nỗ lực báo cáo.
<b>Tần suất báo cáo:</b> Hàng quý
<b>(Các) Cá nhân chịu trách nhiệm bên phía đối tác triển khai:</b> Chuyên gia M&E
<b>(Các) Cá nhân chịu trách nhiệm bên phía USAID:</b> Chuyên gia thông tin chiến lược COR và REO
<b>Vị trí lưu trữ dữ liệu:</b> Hệ thống thông tin quản lý của USAID Oceans
<b>VẤN ĐỀ CHẤT LƯỢNG DỮ LIỆU</b>
<b>Ngày đánh giá chất lượng dữ liệu cuối cùng và tên của người đánh giá:</b> N/A
<b>Ngày đánh giá chất lượng dữ liệu kế tiếp:</b> Đến tháng 9 năm 2017
<b>Sự hạn chế về dữ liệu được đoán trước trước (nếu có):</b> Quan hệ đối tác có thể bị hạn chế hoặc tạm dừng bởi một trong hai bên dựa trên việc không thể đáp ứng mong đợi hoặc vì lý do khác. Do đó, một mục tiêu có thể được tính là đạt được mặc dù các mục tiêu của quan hệ đối tác sẽ không được đáp ứng đầy đủ.
<b>Các hành động được thực hiện hoặc có kế hoạch để giải quyết các giới hạn về dữ liệu:</b> USAID Oceans sẽ thực hiện các phân tích rủi ro thường gặp cho từng đối tác và lập kế hoạch và đàm phán rộng rãi với các đối tác tiềm năng. Các thỏa thuận sẽ được cấu trúc để đảm bảo thành công trong phạm vi có thể.
<b>MỤC TIÊU VÀ CƠ SỞ</b>
<b>Khung thời gian cơ sở:</b> Cơ sở là 0.
<b>Cơ sở lý luận cho các mục tiêu:</b> Các mục tiêu dựa trên Đánh giá đối tác nhanh sơ bộ. Tám quan hệ đối tác sẽ được hình thành trong suốt thời gian hoạt động. Hai quan hệ đối tác mới sẽ được thiết lập hàng năm từ năm tài chính 2017 đến năm tài chính 2020.

The Oceans and Fisheries Partnership (USAID Oceans)

Unit 1201/1, 12th Floor

208 Wireless Road, Lumpini, Pathumwan

Bangkok 10330 Thailand

[seafdec-oceanspartnership.org](http://seafdec-oceanspartnership.org)