USAID
TỪ NHÂN DÂN MỸ

Chiến lược Gắn kết Khu vực Tư nhân của USAID Việt Nam

USAID Việt Nam sẽ thiết lập các mối quan hệ đối tác tạo lập giá trị chung với khu vực tư nhân nhằm gia tăng tốc độ và hiệu quả trong việc đạt được các kết quả phát triển chiến lược của chúng tôi. Thông qua xây dựng các quan hệ đối tác tạo lập giá trị chung, một cách tiếp cận nhằm gắn kết khu vực tư nhân trong đó tập trung vào các lợi ích và cơ hội cùng quan tâm, chúng tôi sẽ huy động các nguồn lực trong nước và quốc tế và tìm ra những giải pháp do doanh nghiệp tư nhân dẫn dắt nhằm giải quyết những thách thức phát triển, từ đó tiến gần hơn đến một ngày khi mà hỗ trợ phát triển không còn cần thiết nữa. Vì mục đích của tài liệu này, Gắn kết Khu vực Tư nhân là một cách tiếp cận trong hợp tác với khu vực tư nhân nhằm hiểu được những lợi ích và cơ hội cùng quan tâm, trong khi đó quan hệ đối tác công-tư (PPP) chỉ là một trong nhiều kết quả đầu ra mà nỗ lực gắn kết này có thể tạo ra.

Chiến lược này xác định 5 quyết định chính nhằm củng cố các quá trình hiện nay và tận dụng điểm mạnh sẵn có để đạt được các kết quả phát triển:

Quyết định chiến lược 1: *Thiết kế các hoạt động khuyến khích khu vực tư nhân phát hiện ra những cơ hội kinh doanh trong các thách thức phát triển và xác định rõ những phương thức hợp tác với USAID và các đối tác thực hiện dự án của USAID.*

Quyết định chiến lược 2: *Thu hút các mối quan hệ đối tác tạo lập giá trị chung vì chúng sẽ đem lại lợi ích tiềm năng to lớn trên khoản đầu tư. USAID sẽ không thiết lập những mối quan hệ đối tác chỉ dựa trên các nguồn lực từ trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR) và sẽ hướng các doanh nghiệp có quan tâm đến những cơ hội hợp tác thông qua Amcham (Hiệp hội Thương mại Hoa Kỳ), v…v…*

Quyết định chiến lược 3: *Gắn kết khu vực tư nhân vào toàn bộ chu kỳ của dự án (xây dựng chiến lược, thiết kế dự án, triển khai, giám sát và đánh giá) trong những lĩnh vực ưu tiên nhằm cung cấp thông tin chi tiết về quy trình thiết kế dự án trong khi vẫn duy trì tính liêm chính của quy trình đấu thầu.*

Quyết định chiến lược 4: *Sử dụng quy trình đấu thầu để xác định mối quan hệ đối tác tạo lập giá trị chung và những cơ hội đổi mới: 1) tuyên bố giá trị (thu hút khu vực tư nhân cùng theo đuổi những lợi ích cùng quan tâm); 2) các phương thức đo lường và ước tính giá trị; và 3) đảm bảo nhân lực phù hợp để hỗ trợ gắn kết khu vực tư nhân.*

Quyết định chiến lược 5: *Thành lập Nhóm Gắn kết Khu vực Tư nhân liên lĩnh vực để nắm bắt và áp dụng các bài học kinh nghiệm đã học được trên toàn bộ các lĩnh vực hỗ trợ và từ các phái đoàn khác, làm rõ trọng tâm quan hệ đối tác của của phái đoàn, đo lường tiến độ và đóng vai trò đầu mối cho đội ngũ nhân viên.*

USAID sẽ chủ động quản lý các khoản tài trợ bằng cách đảm bảo các mối quan hệ đối tác sẽ đóng góp vào kết quả dự án và công nhận rộng rãi kết quả thực hiện tốt. Nhóm Gắn kết Khu vực Tư nhân sẽ đánh giá tiến độ triển khai chiến lược này thông qua một công cụ báo cáo về hoạt động đối tác công-tư (PPP) hàng năm có điều chỉnh trong đó thể hiện những đóng góp hàng năm của các mối quan hệ đối tác trong việc đạt được các kết quả hoạt động. Với việc giám sát tiến độ theo quý và chủ động quản lý các mối quan hệ đối tác trong danh mục dự án của USAID, chúng tôi sẽ thúc đẩy được hoạt động đầu tư vào những thách thức quan trọng bằng cách chuyển đổi những thách thức phát triển thành các cơ hội kinh doanh.