

ĐÁNH GIÁ SỰ THAM GIA CỦA THỢ XÂY VÀ CHỦ HÀNG KINH DOANH VẬT LIỆU XÂY DỰNG VÀO THỊ TRƯỜNG VỆ SINH

NGÔ THỊ NHU - Trường Đại học y Thái Bình

TÓM TẮT

Nghiên cứu được tiến hành theo phương pháp điều tra mô tả cắt ngang. Đối tượng là các chủ cửa hàng bán vật liệu xây dựng (VLXD), thợ xây nhà tiêu và chủ hộ gia đình (HGD) tại 15 xã triển khai dự án “Vệ sinh tổng thể do người dân làm chủ” thuộc 4 tỉnh là Điện Biên, Ninh Thuận, Kon Tum và Đồng Tháp. Chọn mẫu có chủ đích với cỡ mẫu điều tra là 24 thợ xây dựng, 11 chủ cửa hàng kinh doanh VLXD và 780 chủ HGD. Kết quả: Có 9/15 xã (60%) điều tra chưa có cửa hàng kinh doanh VLXD, cấu kiện vệ sinh, đang chú ý ở Kon Tum. Nguyên nhân liên quan đến địa hình khu vực, nhận thức và kinh tế đời sống của người dân còn thấp. Hầu hết các chủ cửa hàng đều chưa được đào tạo về kinh doanh và chưa có hoạt động tiếp thị vệ sinh (TTVS). 100% các xã điều tra đã có thợ xây dựng tham gia xây nhà tiêu, nhưng vẫn còn 4/15 xã (27%) chưa có thợ xây chuyên xây dựng nhà tiêu, tập trung ở Kon Tum và Điện Biên. Hầu hết các thợ xây dựng nhà tiêu đều chưa được đào tạo cơ bản về xây dựng. Cũng hầu hết số họ không hoạt động tiếp thị về nhà tiêu cũng như VLXD, cấu kiện vệ sinh.

Từ khóa: Vật liệu xây dựng, thợ xây

SUMMARY

The study was conducted according to the cross-sectional descriptive method. The study subjects were the owners of the stores for building materials, masons and householders in 15 communes under the Community-led Total Sanitation project in 4 provinces including Dien Bien, Ninh Thuan, Kon Tum and Dong Thap. The definite sampling method was used to select 24 masons, 11 owners of the stores for building materials and 780 householders for the study. The study results show that: 9/15 surveyed communes (60%) had no stores for building materials and

sanitation components, especially in Kon Tum. The reasons were related to difficult terrain condition, low awareness and economic condition of the people, etc. Most of the owners of the stores have not been trained in business and sanitation marketing. 100% of surveyed communes had masons for building latrines, but still 4/15 communes (27%) had no masons who specialized in building latrines, this was found the most in Kon Tum and Dien Bien. Most of the masons for building latrines have not been trained basically in construction. And almost all of those had no marketing on latrines as well as building materials and sanitation components.

ĐẶT VẤN ĐỀ

Vệ sinh tổng thể do người dân làm chủ (CLTS) do Bộ Y tế và UNICEF hỗ trợ đã được thực hiện ở 5 tỉnh bạn hữu (Điện Biên, Ninh Thuận, Kon Tum, An Giang và Đồng Tháp) trong 2 năm vừa qua. Theo những báo cáo đánh giá ban đầu cho thấy CLTS đã mang lại những kết quả khả quan trong việc xóa bỏ thói quen phóng uế bừa bãi của người dân và tạo ra nhu cầu muốn có nhà tiêu để sử dụng [2]. Tuy nhiên, trên thực tế vẫn không có dây truyền cung ứng vệ sinh ở các xã vùng sâu, vùng xa. Điều này có nghĩa là tại các thôn bản đó khi người dân đã chấm dứt được thói quen phóng uế bừa bãi, bắt đầu có nhu cầu sử dụng nhà tiêu thì phần cung ứng chưa có thể đáp ứng nhu cầu của người dân [2,5]. Trong bối cảnh này, mỗi quan tâm lớn của Bộ y tế và UNICEF là những kết quả ban đầu của CLTS có thể kéo dài bao lâu tại các xã vùng sâu, vùng xa nơi còn thiếu dây truyền cung ứng dịch vụ cho việc xây dựng và lắp ráp nhà tiêu. Bởi vậy việc hỗ trợ cộng đồng tại vùng sâu vùng xa phát triển được dây truyền cung ứng dịch vụ vệ sinh là khâu trọng yếu để

đảm bảo sự thành công một cách bền vững của CLTS cũng như các mô hình khuyến khích vệ sinh khác [3]. Để xây dựng chiến lược, kế hoạch nhân rộng, hỗ trợ phát triển thị trường vệ sinh giá rẻ nhằm đạt được mục tiêu nâng cao tỷ lệ nhà tiêu hợp vệ sinh HGD ở vùng sâu vùng xa một cách bền vững, chúng tôi tiến hành nghiên cứu với mục tiêu: □Đánh giá sự tham gia của thợ xây dựng nhà tiêu và cửa hàng kinh doanh vật liệu xây dựng, cấu kiện vệ sinh vào thị trường vệ sinh□.

ĐỐI TƯỢNG VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

1. Thiết kế nghiên cứu: Nghiên cứu mô tả, điều tra cắt ngang kết hợp nghiên cứu hồi cứu sổ sách, báo cáo.

2. Đối tượng nghiên cứu: Chủ cửa hàng bán vật liệu xây dựng, thợ xây nhà tiêu và chủ HGD tại 15 xã triển khai CLTS.

3. Thời gian và địa bàn nghiên cứu: Từ tháng 11 đến tháng 12 năm 2011 tại 15 xã thực hiện CLTS ở Điện Biên, Ninh Thuận, Kon Tum và Đồng Tháp.

4. Cơ mẫu và chọn mẫu:

Nghiên cứu định lượng được thực hiện đối với 780 chủ HGD, mỗi xã phỏng vấn 52 chủ hộ theo phương pháp chọn ngẫu nhiên hệ thống.

Tại mỗi xã được khảo sát, chọn chủ đích để phỏng vấn sâu 02 chủ cửa hàng bán vật liệu xây dựng và 02 thợ xây nhà tiêu. Tuy nhiên do một số xã không có cửa hàng kinh doanh VLXD và không có thợ xây dựng, nên số mẫu điều tra chỉ còn 24 thợ xây dựng và 11 chủ cửa hàng kinh doanh VLXD.

5. Phương pháp, kỹ thuật thu thập số liệu:

Rà soát, phân tích các tài liệu thứ cấp có sẵn như văn bản, chính sách về hỗ trợ cho thị trường vệ sinh, các báo cáo thực hiện mô hình CLTS, các báo cáo nghiên cứu tương tự, số liệu thống kê liên quan, các sổ sách tài liệu bán hàng vật liệu xây dựng tại cửa hàng.

Phỏng vấn định lượng chủ HGD bằng bộ phiếu được thiết kế sẵn về kiến thức, thái độ và thực hành xây dựng nhà tiêu.

Các thông tin định tính thu thập qua các cuộc phỏng vấn sâu với thợ xây, người chủ cửa hàng vật liệu và thảo luận nhóm với cán bộ lãnh đạo chính quyền, ban ngành đoàn thể, cộng tác viên truyền thông.

6. Phân tích và xử lý số liệu:

Các phiếu điều tra định lượng, sau khi thu thập đều được làm sạch trước khi nhập vào máy tính bằng phần mềm Epi DATA. Phân tích số liệu bằng phần mềm SPSS 15.0

KẾT QUẢ VÀ BÀN LUẬN

1. Sự tham gia của cửa hàng kinh doanh VLXD, cấu kiện vệ sinh

Bảng 1: Mức độ sẵn có của cửa hàng kinh doanh VLXD, cấu kiện vệ sinh

Tỉnh	Huyện	Xã	Số cửa hàng kinh doanh VLXD, cấu kiện vệ sinh	Số thôn bản có cửa hàng	Tổng số thôn bản	Tỷ lệ % số thôn bản có cửa hàng
Điện Biên	Điện Biên	Nà Tấu	2	1	32	3,1

Kon Tum	Sa Thầy	Ya Xiêr	1	1	5	20,0
	Sa Thầy	Sa Bình	2	2	5	40,0
Ninh Thuận	Thuận Bắc	Công Hải	2	1	7	14,3
	Ninh Hải	Vĩnh Hải	4	4	9	44,4
Đồng Tháp	Cao Lãnh	An Bình	10	3	3	100,0

Kết quả thu thập số liệu thứ cấp cho thấy vẫn còn tới 9/15 (60%) xã điều tra chưa có cửa hàng kinh doanh vật liệu, cấu kiện vệ sinh trên địa bàn xã. Đặc biệt, ở cả 3 xã thuộc huyện Tu Mơ Rông và 2 xã thuộc huyện Đăk Hà được điều tra đều không có cửa hàng bán VLXD, cấu kiện vệ sinh. Kết quả phỏng vấn sâu lãnh đạo huyện Tu Mơ Rông cho biết, không chỉ có 3 xã dự án mà toàn bộ 11 thị trấn/xã trong huyện đều chưa có cửa hàng bán VLXD, cấu kiện vệ sinh, kể cả thị trấn huyện Tu Mơ Rông. Chính vì sự thiếu các cửa hàng cung ứng VLXD, cấu kiện vệ sinh và phân bố không đồng đều trong phạm vi nghiên cứu ở 15 xã, nên việc phỏng vấn sâu chỉ thực hiện với 11 chủ cửa hàng cung ứng VLXD. Năng lực quản lý kinh doanh của hộ chủ yếu dựa vào kinh nghiệm hoặc là sự chuyển tiếp của thế hệ buôn bán kinh doanh trong gia đình.

Bảng 2: Địa điểm cửa hàng bán vật liệu xây dựng nhà tiêu và cấu kiện vệ sinh gần nhất

Địa điểm	Điện Biên (n=208)	Ninh Thuận (n=156)	Kon Tum (n=364)	Đồng Tháp (n=52)	Chung (n=780)
Tại thôn	0,0	0,0	0,8	100,0	7,1
Tại thôn khác trong xã	29,8	50,0	17,9	0,0	26,3
Tại xã khác	6,7	25,0	13,2	0,0	12,9
Không biết	63,5	25,0	68,1	0,0	53,7

Việc cung ứng dịch vụ vệ sinh ở hai tỉnh đồng bằng là Đồng Tháp và Ninh Thuận thuận lợi hơn. Tất cả đối tượng được điều tra ở Đồng Tháp cho biết ngay tại thôn có cửa hàng bán vật liệu xây dựng và cấu kiện vệ sinh. Tại Ninh Thuận, các cửa hàng này cũng sẵn có tại thôn khác trong xã (50%) hoặc tại xã khác (25%).

Bảng 3: Ý kiến của các HGD về giá vật liệu xây dựng, cấu kiện vệ sinh tại cửa hàng gần nhất

Ý kiến	Điện Biên (n=76)	Ninh Thuận (n=117)	Kon Tum (n=116)	Đồng Tháp (n=52)	Chung (n=361)
Có chấp nhận được	61,8	35,9	16,4	82,7	41,8
Không chấp nhận được	5,3	0,0	9,5	5,8	5,0
Không biết	32,9	64,1	74,1	11,5	53,2

Khi được hỏi ý kiến về giá của các vật liệu xây dựng, cấu kiện vệ sinh tại cửa hàng gần nhất, nhiều người dân cho rằng có thể chấp nhận được (41,8%). Tỷ lệ này cao nhất ở tỉnh Đồng Tháp (82,7%) và thấp nhất ở Kon Tum (16,4%). Song người tiêu dùng vẫn có những ý kiến khác nhau về giá, sự chênh lệch về giá, điều này có thể do chi phí vận chuyển cao, các chi phí này đều tính vào giá bán của các loại VLXD và cấu kiện vệ sinh mà khách hàng phải trả.

Bảng 4: Đánh giá của đối tượng về chất lượng của VLXD, cấu kiện vệ sinh tại cửa hàng gần nhất

Ý kiến	Điện Biên	Ninh Thuận	Kon Tum	Đồng Tháp	Chung (n=361)
--------	-----------	------------	---------	-----------	---------------

	(n=76)	(n=117)	(n=116)	(n=52)	
Tốt	23,7	18,8	9,5	53,8	21,9
Trung bình	38,2	17,1	4,3	36,5	20,2
Kém	0,0	0,0	0,9	0,0	0,3
Không biết/không ý kiến	38,2	64,1	85,3	9,6	57,6

Đánh giá về chất lượng của VLXD, cấu kiện vệ sinh tại các cửa hàng gần nhất, chỉ có 21,9% cho rằng các sản phẩm đó có chất lượng tốt và 20,2% đánh giá ở mức trung bình. Đáng chú ý là có tới hơn một nửa (57,6%) người dân không biết về chất lượng của VLXD và cấu kiện vệ sinh tại cửa hàng gần họ nhất, chủ yếu ở Kon Tum (85,3%).

Hoạt động tiếp thị vệ sinh của chủ cửa hàng bán VLXD:

Hình thức TTVS chủ yếu tại các cửa hàng bán VLXD, cấu kiện vệ sinh là giới thiệu, quảng cáo các sản phẩm sẵn có tại cửa hàng với người dân. Tuy nhiên theo đánh giá của người dân được phỏng vấn thì hoạt động này chưa được thực hiện tại các địa bàn nghiên cứu (82%), đặc biệt 100% đối tượng phỏng vấn ở Điện Biên và Kon Tum cho rằng chưa có hoạt động TTVS. Tại Đồng Tháp và Ninh Thuận, một số ít người dân được phỏng vấn cho rằng có hoạt động giới thiệu, quảng bá sản phẩm VLXD, cấu kiện vệ sinh của chủ cửa hàng với người tiêu dùng (17,3% ở Đồng Tháp và 5,1% ở Ninh Thuận).

2. Sự tham gia của thợ xây dựng nhà tiêu

Bảng 5: Mức độ sẵn có thợ xây dựng nhà tiêu tại địa bàn điều tra

Địa điểm	Điện Biên	Ninh Thuận	Kon Tum	Đồng Tháp
Tỷ lệ % số xã có thợ xây dựng tham gia xây nhà tiêu	100,0	100,0	100,0	100,0
Tỷ lệ % số xã có thợ xây dựng chuyên xây nhà tiêu	50,0	100,0	71,4	100,0
Số thợ chuyên xây nhà tiêu trung bình /1 xã điều tra	5	13	3	100
Số thợ chuyên xây NT trung bình/1 xã có thợ chuyên xây NT	10	13	4	100

Kết quả thu thập thông tin tại các xã cho thấy toàn bộ 15 xã điều tra đều có thợ xây dựng có tham gia xây dựng nhà tiêu. Tuy nhiên, vẫn còn 4/15 xã hiện vẫn chưa có thợ xây dựng chuyên xây dựng nhà tiêu. Số lượng thợ xây trung bình cho một xã điều tra ở các tỉnh khác nhau, cao nhất ở Đồng Tháp (100 thợ/xã), tiếp đến là Ninh Thuận (13 thợ/xã), thấp hơn là Điện Biên (5 thợ/xã) và Kon Tum (3 thợ/xã).

Năng lực và kinh nghiệm

Trong số 24 thợ xây được phỏng vấn sâu, nghề chính của họ là xây dựng, tuy nhiên cũng có 12% số thợ xây có kinh doanh buôn bán các loại hàng hóa khác hoặc có liên quan đến ngành VLXD. Các nhóm thợ xây phần lớn chưa được qua đào tạo liên quan đến xây dựng hay tiếp thị. Các thợ xây dựng chủ yếu biết xây dựng thông qua cách học theo kiểu truyền nghề, hoặc dựa vào kinh nghiệm của các nhóm thợ cùng xây dựng.

Bảng 6: Tỷ lệ thợ xây giới thiệu các thông tin về nhà tiêu và vật liệu xây dựng, cấu kiện vệ sinh

Thông tin	Điện Biên	Ninh Thuận	Kon Tum	Đồng Tháp	Chung
Giới thiệu về nhà tiêu					
Có	51,0	15,9	0,8	0,0	12,1
Không	34,7	62,2	73,6	94,2	69,2
Không biết	14,3	22,0	25,6	5,8	18,7
Giới thiệu về VLXD, cấu kiện vệ sinh					
Có	0,0	11,0	0,8	91,8	11,2
Không	92,8	70,7	77,7	10,2	72,3
Không biết	7,2	18,3	21,5	26,5	16,5

Qua phỏng vấn người dân cho thấy tỷ lệ thợ xây tham gia vào các hoạt động tiếp thị, giới thiệu các loại nhà tiêu và thông tin về vật liệu xây dựng, cấu kiện vệ sinh còn rất thấp (12,1% và 11,2%). Những thông tin được thợ xây giới thiệu với người dân chủ yếu là các dịch vụ liên quan đến xây dựng hoặc cung ứng các dịch vụ xử lý, cải tạo nhà tiêu bằng việc họ đã giới thiệu tới các HGD về các loại VLXD, cấu kiện vệ sinh có sẵn tại địa phương.

KẾT LUẬN

1. Cửa hàng kinh doanh VLXD và cấu kiện vệ sinh

60% xã điều tra chưa có cửa hàng kinh doanh VLXD, cấu kiện vệ sinh, trong đó đáng chú ý là cả 3 xã thuộc huyện Tu Mơ Rông và 2 xã huyện Đăk Hà (Kon Tum) đều không có bất kỳ một cửa hàng nào.

Nguyên nhân không có cửa hàng kinh doanh VLXD, cấu kiện vệ sinh tại xã là do nhu cầu mua VLXD, cấu kiện vệ sinh của người dân còn thấp, dân cư thưa thớt, địa hình hiểm trở; nhận thức về vệ sinh của người dân chưa cao, nhiều hộ còn nghèo nên chưa quan tâm tới việc xây dựng nhà tiêu HVS.

Hầu hết các chủ cửa hàng đều chưa được đào tạo về kinh doanh và chưa có hoạt động tiếp thị vệ sinh.

2. Nhà cung ứng dịch vụ xây dựng (thợ xây)

100% các xã điều tra đều có thợ xây dựng tham gia xây dựng nhà tiêu, nhưng vẫn còn 4/15 xã (27%) chưa có thợ xây dựng chuyên xây dựng nhà tiêu, tập trung ở Kon Tum và Điện Biên.

Số lượng thợ xây trung bình mỗi xã điều tra là 18. Có sự chênh lệch số thợ xây giữa các vùng, số thợ xây trung bình/xã ở Kon Tum là 3, ở Điện Biên là 5, ở Ninh Thuận là 33 và Đồng Tháp là 100.

Hầu hết thợ xây dựng nhà tiêu đều chưa được đào tạo cơ bản về xây dựng

Hầu hết thợ xây không hoạt động tiếp thị về nhà tiêu cũng như VLXD, cấu kiện vệ sinh.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Bộ Y tế - Cục Y tế dự phòng - UNICEF (2007), Vệ sinh môi trường nông thôn Việt Nam. Nxb. Y học, Hà Nội, 2007.
- Cục quản lý môi trường Y tế: Báo cáo đánh giá triển khai mô hình CLTS (5/2011)
- Dự án Thúc đẩy vệ sinh nông thôn toàn cầu, Nghiên cứu về tính bền vững của phương pháp tiếp thị vệ sinh nông thôn ở Việt Nam, do nhóm tác giả Christine Sijbesma, Trương Xuân Trường, và Jacqueline Devine thực hiện (4/2010).
- Dự án Vệ sinh Thúc đẩy vệ sinh quy mô Toàn Cầu do quỹ của tổ chức Bill và Melinda Gates tài trợ (4/2008), Báo cáo về tình hình thị trường cung ứng các SP vệ sinh

nông thôn tại Himachal Pradesh và Madhya Pradesh - ấn Độ, tác giả Amaka Godfrey.

5. Tổ chức Phát triển quốc tế (iDE), Cục Quản lý Môi trường y tế và Trung tâm Nước và Vệ sinh quốc tế (2010),

Tiếp thị vệ sinh tại Việt Nam, Cẩm nang về tiếp thị vệ sinh nông thôn cho miền Trung Việt Nam.