

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG
PHÂN HIỆU ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG TẠI KON TUM



BÁO CÁO TỔNG KẾT

ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU KHOA HỌC CỦA SINH VIÊN
NĂM HỌC 2022-2023

NHỮNG KHÓ KHĂN TRONG SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM CỦA CÁC CƠ SỞ NGƯỜI KHUYẾT TẬT TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ KON TUM

Thuộc nhóm ngành khoa học: Kinh Tế - Xã hội

Họ và tên sinh viên chịu trách nhiệm chính thực hiện đề tài
LÊ HỒ HOÀNG VỸ

Kon Tum, tháng 05 năm 2023

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG
PHÂN HIỆU ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG TẠI KON TUM



BÁO CÁO TỔNG KẾT
ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU KHOA HỌC CỦA SINH VIÊN
NĂM HỌC 2022-2023
NHỮNG KHÓ KHĂN TRONG SẢN XUẤT VÀ
TIÊU THỤ SẢN PHẨM CỦA CÁC CƠ SỞ
NGƯỜI KHUYẾT TẬT TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH
PHỐ KON TUM

Thuộc nhóm ngành khoa học: Kinh tế - Xã hội

Sinh viên thực hiện: Lê Hồ Hoàng Vỹ Nam

Đinh Thị Kim Chi Nữ

Bùi Thị Linh Thy Nữ

Đinh Văn Lộc Nam

Mai Quốc Bảo Nam

Lớp, khoa: K20QT, Khoa Kinh Tế

Ngành học: Quản trị kinh doanh

Người hướng dẫn: TS. Nguyễn Lê Bảo Ngọc

Kon Tum, tháng 05 năm 2023

MỤC LỤC

A. MỞ ĐẦU.....	1
1.1. Tính cấp thiết của đề tài	1
1.2. Mục tiêu nghiên cứu	2
1.3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu	2
1.3.1. <i>Đối tượng nghiên cứu:</i>	2
1.3.2. <i>Phạm vi nghiên cứu:</i>	2
1.4. Phương pháp nghiên cứu chính	2
1.4.1. <i>Cách tiếp cận</i>	2
1.4.2. <i>Phương pháp nghiên cứu</i>	2
1.5. Cấu trúc đề tài và tiến độ nghiên cứu	3
1.5.1. <i>Cấu trúc</i>	3
1.5.2. <i>Tiến độ thực hiện</i>	3
B. NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU.....	6
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ TỔNG QUAN CÁC NGHIÊN CỨU TRƯỚC	6
1.1. Cơ sở lý luận về sản xuất và tiêu thụ sản phẩm	6
1.1.1. Khái niệm sản phẩm	6
1.1.2. Khái niệm sản xuất	6
1.1.3. <i>Khái niệm tiêu thụ sản phẩm</i>	7
1.1.4. <i>Các yếu tố ảnh hưởng đến việc tiêu thụ sản phẩm</i>	7
1.2. Cơ sở lý luận về người khuyết tật, sản phẩm của người khuyết tật và cơ sở sản xuất của người khuyết tật.....	11
1.2.1. <i>Khái niệm người khuyết tật</i>	11
1.2.2. <i>Khái niệm và đặc điểm sản phẩm do người khuyết tật sản xuất</i>	12
1.2.3. <i>Khái niệm cơ sở sản xuất của người khuyết tật</i>	13
1.3. Tổng quan các nghiên cứu trước đây.....	13
1.3.1. <i>Nghiên cứu nước ngoài</i>	13
1.3.2. <i>Nghiên cứu trong nước</i>	16
CHƯƠNG 2: THIẾT KẾ NGHIÊN CỨU	20
2.1. Phương pháp nghiên cứu	20
2.2. Loại hình nghiên cứu	21
2.3. Đối tượng tham gia nghiên cứu (khách thể nghiên cứu) và phương pháp lấy mẫu.....	22
2.3.1. <i>Đối tượng tham gia nghiên cứu</i>	22
2.3.2. <i>Phương pháp lấy mẫu</i>	22

2.4. Phương pháp thu thập dữ liệu	23
2.5. Phương pháp phân tích dữ liệu.....	24
2.6. Quy trình nghiên cứu	25
CHƯƠNG 3: NHỮNG KHÓ KHĂN TRONG SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM CỦA CÁC CƠ SỞ NGƯỜI KHUYẾT TẬT TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ KON TUM	26
3.1. Tình hình chung về người khuyết tật trên địa bàn thành phố Kon Tum	26
3.2. Kết quả phỏng vấn	28
3.3. Thảo luận.....	43
CHƯƠNG 4: MỘT SỐ ĐỀ XUẤT NHẪM ĐẨY MẠNH VIỆC SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM CỦA CÁC CƠ SỞ NGƯỜI KHUYẾT TẬT TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ KON TUM.....	45
4.1. Kiến nghị với các cơ sở người khuyết tật tham gia sản xuất và tiêu thụ sản phẩm:.....	45
4.1.1. <i>Phát triển kênh quảng cáo</i>	45
4.1.2. <i>Phát triển nhân lực</i>	45
4.1.3. <i>Làm việc theo cam kết</i>	46
4.2. Đề xuất đối với chính quyền các cấp.....	46
4.2.1. <i>Quảng bá giới thiệu sản phẩm của người khuyết tật miễn phí đến tay người tiêu dùng</i>	46
4.2.2. <i>Hỗ trợ tài chính, các chính sách về thuế và cho vay.....</i>	47
4.2.3. <i>Xây dựng các trung tâm giới thiệu sản phẩm</i>	48
4.2.4. <i>Mở các lớp học dạy về tiêu thụ sản phẩm</i>	48
4.2.5. <i>Thành lập hội người khuyết tật</i>	49
4.2.6. <i>Hỗ trợ công nghệ và áp dụng công nghệ.....</i>	50
4.2.7. <i>Hỗ trợ thiết kế LOGO</i>	51
4.2.8. <i>Liên kết và giới thiệu cho các tổ chức hỗ trợ người khuyết tật</i>	51
4.3. Kết luận.....	53
C. Tài liệu tham khảo	54
D. Phần phụ lục	57

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Table 1: Tiêu chuẩn, nơi chốn và cách thức tiếp cận	23
Table 2: Bảng mô tả mẫu chủ cơ sở	28
Table 3: Bảng mô tả mẫu chủ doanh nghiệp.....	29
Table 4: Bảng mô tả mẫu khách hàng	29
Table 5: Bảng mô tả mẫu chính quyền địa phương.....	30
Table 6: Bảng tổng hợp nguyên nhân của các khó khăn	44

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1: Quy trình nghiên cứu	25
Hình 2: Khó khăn trong sản xuất.....	31

A. MỞ ĐẦU

1.1. Tính cấp thiết của đề tài

Sản xuất và tiêu thụ là hai hoạt động quan trọng nhất của các doanh nghiệp, quyết định tồn tại của doanh nghiệp.

Trong thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt hiện nay thì việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm ngày càng trở nên khó khăn đối với tất cả các doanh nghiệp. Đặc biệt là đối với các cơ sở sản xuất của người khuyết tật thì những khó khăn họ gặp phải trong việc sản xuất và tiêu thụ lại càng lớn

Theo một số bài báo trên các phương tiện truyền thông, những khó khăn phổ biến của các cơ sở sản xuất do người khuyết tật xây dựng và vận hành thường là thiếu vốn, cơ sở vật chất không đảm bảo, và sản phẩm khó tiếp cận thị trường tiêu thụ. Thứ nhất, phần lớn các trung tâm đào tạo nghề cho người khuyết tật hoặc các cơ sở sản xuất của người khuyết tật không thu phí đào tạo ban đầu cho đến khi đào tạo cho người lao động thuần thục và được trung tâm tạo việc làm. Do đó, khó khăn lớn nhất đối với các đơn vị này là nguồn vốn để duy trì hoạt động. Thứ hai, cơ sở sản xuất thường vừa là nơi ở, vừa là nơi đào tạo nghề và nhà xưởng nhưng lại có diện tích rất nhỏ, trang thiết bị thiếu thốn; do đó việc đào tạo và sản xuất trong các cơ sở này rất khó khăn. Về mặt tiêu thụ, phần lớn sản phẩm của các cơ sở này được tiêu thụ thông qua việc hằng ngày người lao động khuyết tật phải tự đi tiếp thị, tìm kiếm khách hàng hoặc thông qua các phong trào ủng hộ người khuyết tật do Hội Phụ nữ, Đoàn thanh niên, Hội Nông dân, các trường Cao đẳng, Đại học... phát động, vận động cán bộ, hội viên, nhân dân, học sinh, sinh viên mua sản phẩm ủng hộ người khuyết tật; do đó số lượng sản phẩm bán ra không được nhiều và không được thường xuyên

Ngoài ra, việc tiêu thụ sản phẩm cũng gặp khó khăn do sản phẩm thiếu sự đa dạng, chưa đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng. Sản phẩm của người khuyết tật chủ yếu là những mặt hàng thủ công, ít đa dạng về mẫu mã, chưa đáp ứng được nhu cầu của khách hàng. Hiện nay, trên địa bàn thành phố Kon Tum có khoảng 2.381 người khuyết tật, bên cạnh đó số người khuyết tật được học nghề, giải quyết việc làm và hỗ trợ sinh kế còn ở mức thấp so với số lượng. Điều đó dẫn đến thu nhập của người khuyết tật chỉ ở mức trung bình thấp. Các cơ sở người khuyết tật tham gia vào hoạt động sản xuất còn hạn chế. Tính đến thời điểm hiện nay, trên địa bàn chỉ có 2 cơ sở hoạt động sản xuất và tiêu thụ có hiệu quả nhất nhưng vẫn còn nhiều khó khăn trong quá trình sản xuất cũng như tiêu thụ sản phẩm đến tay người tiêu dùng.

Xuất phát từ những thực tế trên đây, chúng tôi nhận thấy việc nghiên cứu những khó khăn trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của các cơ sở người khuyết tật là hết sức cần thiết. Tuy nhiên, trong phạm vi lược khảo của mình, chúng tôi nhận thấy ngoài những bài báo được đưa tin trên các phương tiện truyền thông thì hiện chưa có một nghiên cứu

khoa học nào về vấn đề này. Do đó, chúng tôi lựa chọn đề tài “Những khó khăn trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của các cơ sở người khuyết tật nghiên cứu trên địa bàn thành phố Kon Tum” cho việc nghiên cứu của mình nhằm khám phá những khó khăn mà các cơ sở sản xuất của người khuyết tật trên địa bàn thành phố Kon Tum gặp phải trong việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm mà họ làm ra, từ đó đề xuất các giải pháp giúp họ đẩy mạnh việc sản xuất và tiêu thụ.

1.2. Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu chính:

- Tìm hiểu và trình bày được những khó khăn trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của các cơ sở người khuyết tật trên địa bàn thành phố Kon Tum

Mục tiêu cụ thể:

- Tổng quan cơ sở lý luận và các nghiên cứu trước về sản xuất và tiêu thụ sản phẩm do người khuyết tật sản xuất ra

- Trình bày được thực trạng chung về người khuyết tật và sinh kế của người khuyết tật trên địa bàn thành phố Kon Tum

- Trình bày được thực trạng về những khó khăn trong việc sản xuất, tiêu thụ sản phẩm của các cơ sở sản xuất của người khuyết tật trên địa bàn thành phố Kon Tum

- Đề xuất được một số giải pháp giúp hỗ trợ cho các cơ sở sản xuất của người khuyết tật đẩy mạnh được việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

1.3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

1.3.1. Đối tượng nghiên cứu:

Tình hình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của các cơ sở sản xuất của người khuyết tật

1.3.2. Phạm vi nghiên cứu:

Phạm vi nội dung: Đề tài tập trung đi sâu nghiên cứu những khó khăn mà các cơ sở sản xuất của người khuyết tật gặp phải trong việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

Phạm vi về thời gian nghiên cứu: Trong 3 năm trở lại (từ năm 2019 đến nay)

Phạm vi về không gian nghiên cứu: Thành phố Kon Tum.

1.4. Phương pháp nghiên cứu chính

1.4.1. Cách tiếp cận

Đề tài tiếp cận từ lý thuyết về sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, kế thừa kết quả của các nghiên cứu đã được công bố; tiếp cận thực tiễn để khám phá tình hình sản xuất tiêu thụ sản phẩm tại các cơ sở sản xuất của người khuyết tật, làm rõ những khó khăn mà các cơ sở này đang gặp phải trong việc sản xuất và tiêu thụ; từ đó đề xuất giải pháp phù hợp để đẩy mạnh sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của các cơ sở sản xuất của người khuyết tật.

1.4.2. Phương pháp nghiên cứu

✚ **Phương pháp nghiên cứu chính:** Phương pháp nghiên cứu định tính.

✚ **Phương pháp thu thập số liệu:**

- Đối với số liệu thứ cấp: Để thực hiện đề tài, nhóm tác giả thu thập số liệu thứ cấp ở phòng Lao động - Thương binh và Xã hội thành phố Kon Tum, trên sách, báo chí, tạp chí và internet.

- Đối với số liệu sơ cấp: Thông qua kỹ thuật phỏng vấn trực tiếp bốn đối tượng bao gồm (1) chủ các cơ sở sản xuất của người khuyết tật trên địa bàn thành phố Kon Tum, (2) các doanh nghiệp đã và đang thực hiện việc tiêu thụ sản phẩm cho các cơ sở này, (3) Khách hàng đã từng mua và sử dụng sản phẩm do người khuyết tật sản xuất, (4) chính quyền địa phương nơi có các cơ sở sản xuất của người khuyết tật. Bảng hỏi được sử dụng là bảng hỏi bán cấu trúc được thiết kế sẵn gồm 2 phần: Phần A: Thông tin chung về đối tượng khảo sát; Phần B: Các câu hỏi xoay quanh những khó khăn mà các cơ sở sản xuất của người khuyết tật gặp phải trong việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

 Phương pháp tổng hợp và xử lý số liệu:

- Đối với dữ liệu thứ cấp: Sử dụng các phương pháp truyền thống như phương pháp thống kê mô tả: Trên cơ sở các tài liệu đã được tổng hợp, vận dụng các phương pháp phân tích thống kê như số tương đối, số tuyệt đối để phân tích, đánh giá tình hình chung về người khuyết tật trên địa bàn thành phố Kon Tum.

- Đối với dữ liệu sơ cấp: Sử dụng phương pháp mã hóa mở (Open-coding), bao gồm 4 bước: (1) Open-coding, (2) Axial-coding, (3) Selective Coding, (4) Giải trình.

1.5. Cấu trúc đề tài và tiến độ nghiên cứu

1.5.1. Cấu trúc

A. Phần mở đầu

1. Tính cấp thiết của đề tài
2. Mục tiêu nghiên cứu đề tài
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu đề tài
5. Phương pháp nghiên cứu đề tài
6. Cấu trúc của đề tài

B. Phần nội dung và kết quả nghiên cứu

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ TỔNG QUAN CÁC NGHIÊN CỨU TRƯỚC

CHƯƠNG 2: THIẾT KẾ NGHIÊN CỨU

CHƯƠNG 3: KHÓ KHĂN TRONG SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM CỦA CÁC CƠ SỞ NGƯỜI KHUYẾT TẬT TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ KON TUM

CHƯƠNG 4: MỘT SỐ ĐỀ XUẤT VÀ KẾT LUẬN ĐẨY MẠNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM CỦA CÁC CƠ SỞ NGƯỜI KHUYẾT TẬT TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ KON TUM

1.5.2. Tiến độ thực hiện

TT	Các nội dung, công việc thực hiện	Sản phẩm	Thời gian (bắt đầu – kết thúc)	Người thực hiện
1	Lập đề cương nghiên cứu chi tiết	Thuyết minh	25/9 đến 5/10	Lê Hồ Hoàng Vũ Đinh Thị Kim Chi Bùi Thị Linh Thy Đinh Văn Lộc Mai Quốc Bảo
2	Thu thập tài liệu có liên quan	Hệ thống tài liệu hoàn chỉnh	5/10 đến 25/12	Lê Hồ Hoàng Vũ Đinh Thị Kim Chi Bùi Thị Linh Thy Đinh Văn Lộc Mai Quốc Bảo
3	Nghiên cứu phân tích về phương diện lý thuyết	Tổng hợp các nghiên cứu lý thuyết	25/12 đến 26/03	Lê Hồ Hoàng Vũ Đinh Thị Kim Chi Bùi Thị Linh Thy Đinh Văn Lộc Mai Quốc Bảo
4	Phỏng vấn về thực trạng sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của các cơ sở người khuyết tật trên địa bàn thành phố Kon Tum	Phỏng vấn trực tiếp	27/3 đến 14/4	Lê Hồ Hoàng Vũ Đinh Thị Kim Chi Bùi Thị Linh Thy Đinh Văn Lộc Mai Quốc Bảo

5	Thông qua phỏng vấn: thu thập và phân tích dữ liệu	Phân tích, xử lý dữ liệu thông tin	15/04 đến 01/05	Lê Hồ Hoàng Vỹ Đinh Thị Kim Chi Bùi Thị Linh Thy Đinh Văn Lộc Mai Quốc Bảo
6	Nghiên cứu khó khăn trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của các cơ sở người khuyết tật trên địa bàn Thành Phố Kon Tum	Báo cáo tổng hợp thông tin	02/05 đến 10/05	Lê Hồ Hoàng Vỹ Đinh Thị Kim Chi Bùi Thị Linh Thy Đinh Văn Lộc Mai Quốc Bảo
7	Kết luận và một số đề xuất nhằm đẩy mạnh sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của các cơ sở người khuyết tật trên địa bàn thành phố KonTum	Báo cáo	10/05 đến 12/05	Lê Hồ Hoàng Vỹ Đinh Thị Kim Chi Bùi Thị Linh Thy Đinh Văn Lộc Mai Quốc Bảo
8	Viết báo cáo tổng kết	Báo cáo	13/05 đến 20/05	Lê Hồ Hoàng Vỹ Đinh Thị Kim Chi Bùi Thị Linh Thy Đinh Văn Lộc Mai Quốc Bảo

B. NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ TỔNG QUAN CÁC NGHIÊN CỨU TRƯỚC

1.1. Cơ sở lý luận về sản xuất và tiêu thụ sản phẩm

1.1.1. Khái niệm sản phẩm

Nhiều tác giả định đã đưa ra các nghĩa thuật khác nhau về sản phẩm:

- Theo Philip Kotler: “Sản phẩm là bất cứ thứ gì có thể chào bán trên thị trường để gây chú ý, mua, sử dụng hoặc tiêu thụ. Nó bao gồm các đối tượng vật chất, dịch vụ, tính cách, địa điểm, tổ chức và ý tưởng.”

- Theo Alderson: “Sản phẩm là một gói tiện ích bao gồm nhiều tính năng và dịch vụ đi kèm.”

- Theo Schwartz: “Sản phẩm là thứ mà một công ty tiếp thị sẽ đáp ứng mong muốn cá nhân hoặc đáp ứng nhu cầu kinh doanh hoặc thương mại và bao gồm tất cả các yếu tố ngoại vi có thể góp phần vào sự hài lòng của người tiêu dùng.”

- Theo William J. Stanton: “Sản phẩm là một tập hợp các thuộc tính hữu hình và vô hình, bao gồm bao bì, màu sắc, giá cả, uy tín của nhà sản xuất và nhà bán lẻ cũng như dịch vụ mà người mua có thể chấp nhận như là sự thỏa mãn mong muốn và nhu cầu.”

- Theo Rustam S. Davar: “Từ quan điểm tiếp thị, một sản phẩm có thể được coi là một gói lợi ích được cung cấp cho người tiêu dùng.

Như vậy, một sản phẩm có thể được định nghĩa là một tập hợp các thuộc tính hữu hình, vô hình mà doanh nghiệp cung cấp cho thị trường để đáp ứng nhu cầu hoặc mong muốn của khách hàng.

1.1.2. Khái niệm sản xuất

- Theo Kotler và cộng sự (2006): “Sản xuất là quá trình kết hợp nhiều yếu tố đầu vào, cả vật chất (như kim loại, gỗ, thủy tinh hoặc nhựa) và phi vật chất (như kế hoạch hoặc kiến thức) để tạo ra đầu ra. Lý tưởng nhất là đầu ra này sẽ là một hàng hóa hoặc dịch vụ có giá trị và đóng góp vào tiện ích của các cá nhân”

- Theo Bates và Parkinson: “Sản xuất là hoạt động có tổ chức nhằm biến đổi các nguồn lực thành sản phẩm hoàn chỉnh dưới dạng hàng hóa và dịch vụ; mục tiêu của sản xuất là nhằm thỏa mãn nhu cầu về những nguồn lực đã được biến đổi đó”.

- Theo J. R. Hicks: “Sản xuất là bất kỳ hoạt động nào nhằm thỏa mãn nhu cầu của người khác thông qua trao đổi”.

Vậy thông qua các khái niệm sản xuất trên, đối với đề tài này chúng tôi áp dụng khái niệm của Philip Kotler cho toàn bài.

1.1.3. Khái niệm tiêu thụ sản phẩm

Theo Ferdinand F. Mauser, “Tiêu thụ sản phẩm là quá trình giới thiệu và hỗ trợ khách hàng tiềm năng mua hàng hóa hoặc dịch vụ hoặc hành động có lợi cho một ý tưởng có ý nghĩa thương mại đối với người bán.”

Theo Frank H. Beach, Frederick H. Russell, và Richard H. Buskirk: “Tiêu thụ sản phẩm là hành động thuyết phục người khác làm điều gì đó khi bạn không có hoặc không thể sử dụng quyền lực trực tiếp để buộc người đó làm việc đó”.

Theo HubSpot: “Tiêu thụ sản phẩm là bất kỳ giao dịch nào trong đó tiền được đổi lấy hàng hóa hoặc dịch vụ. Trong một cuộc đàm phán bán hàng, người bán cố gắng thuyết phục hoặc 'bán' người mua về những lợi ích của lời đề nghị của họ.”

Theo William J. Stanton: “Tiêu thụ sản phẩm là thông báo và thuyết phục thị trường về một sản phẩm hoặc dịch vụ. Đó là một chức năng của khuyến mãi.”

Tuy nhiên, theo Cundiff và Govoni, “Tiêu thụ sản phẩm theo nghĩa rộng của nó, không chỉ là việc bán hàng, tức là thực hiện việc chuyển giao quyền sở hữu; mà còn là xác định người tiêu dùng tiềm năng, kích thích nhu cầu và cung cấp thông tin và dịch vụ cho người mua.”

Như vậy, tiêu thụ sản phẩm không chỉ được định nghĩa là chuyển giao quyền sở hữu mà còn là chức năng quảng cáo, liên quan đến việc xác định vị trí người mua tiềm năng, tạo ra nhu cầu và cung cấp thông tin và dịch vụ tiếp thị, v.v.

1.1.4. Các yếu tố ảnh hưởng đến việc tiêu thụ sản phẩm

a) Nhân tố bên trong doanh nghiệp

- Công nghệ sản xuất: Đó là yếu tố quan trọng và ảnh hưởng trực tiếp đến việc tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Đó là cơ sở để đảm bảo các tiêu chí về chất lượng, năng suất sản phẩm, giữ uy tín của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp thâm nhập vào các thị trường khó tính. Nhờ nâng cao kỹ thuật và áp dụng máy móc tiên tiến nên chất lượng sản phẩm được nâng lên, bên cạnh đó là khả năng giảm chi phí, khắc phục những sai sót trong sản xuất nên đã giảm được chi phí sản xuất. Điều này vô cùng quan trọng và có tầm ảnh hưởng đến hiệu quả bán hàng sản phẩm ngay từ giai đoạn sản xuất. Sản phẩm vừa chất lượng mà giá cả lại hợp lý sẽ là lợi thế cạnh tranh với đối thủ của mình. Số lượng sản phẩm tiêu thụ càng cao, sẽ làm cho doanh nghiệp có lợi nhuận cao hơn. Lợi nhuận ở đây đi đôi với hiệu quả sản phẩm. Do đó, một doanh nghiệp có chiến lược đầu tư rõ ràng và hợp lý sẽ là người tiên phong trong các giải pháp kỹ thuật và công nghệ. Đối với các doanh nghiệp sản xuất, cần liên tục đổi mới và đổi mới dây chuyền công nghệ. Trên thực tế, ở các nước phát triển, nơi khoa học và công nghệ được phát triển ở mức cao, giá trị của mỗi sản phẩm được bán bởi họ là rất lớn khi so sánh với các sản phẩm nông nghiệp như nước ta hiện nay.

- Giá cả hàng hóa: Giá của sản phẩm là một đại diện tiền tệ mà người bán dự định có được từ người mua. Việc xác định giá của một sản phẩm là khó khăn vì nó có xung đột lợi ích giữa người mua và người bán, những người muốn mua nhiều hàng hóa với chất lượng cao hơn nhưng phải trả nhiều tiền hơn. Người bán, mặt khác, muốn kiếm nhiều tiền hơn với cùng một đơn vị hàng hóa. Để dung hòa lợi ích giữa người mua và người bán, doanh nghiệp cần xác định mức giá hợp lý. Một mức giá hợp lý sẽ thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp cũng như nâng cao hiệu quả tiêu thụ sản phẩm. Việc ước tính giá chỉ được coi là hợp lý và chính xác khi xuất phát từ giá thị trường, đặc biệt là giá trung bình của một loại hàng hóa trên từng loại thị trường trong và ngoài nước trong từng thời kỳ kinh doanh. Nếu giá được xác định một cách hợp lý và đúng đắn, nó sẽ mang lại cho doanh nghiệp một hiệu quả tuyệt vời. Đặc biệt, giá thực hiện chức năng liên kết sản xuất với tiêu thụ sản phẩm ở từng loại thị trường trong và ngoài nước. Đó là một đòn bẩy kinh tế quan trọng cho các doanh nghiệp và thị trường. Bởi vì giá cao hay thấp có ảnh hưởng quyết định đến khối lượng sản phẩm được tiêu thụ và lợi nhuận mà doanh nghiệp sẽ đạt được. Các doanh nghiệp định giá sản phẩm của họ một cách thích hợp sẽ là tiền đề cho việc sản phẩm của họ có hiệu quả hay không. Giá cả phù hợp sẽ thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm cũng như nâng cao hiệu quả sản phẩm. Do đó, dựa trên nhu cầu của thị trường đối với từng mặt hàng cụ thể, doanh nghiệp cần có các biện pháp bán giá phù hợp nhất để nâng cao hiệu quả của sản phẩm của chính họ trên thị trường. Cơ cấu sản phẩm sản xuất: Các doanh nghiệp thường tham gia vào việc sản xuất và kinh doanh một hoặc nhiều loại hàng hóa và dịch vụ khác nhau. Trong số đó, một số sản phẩm sẽ mang lại lợi nhuận cao và được phân loại là mặt hàng chủ chốt của doanh nghiệp, một số sản phẩm khác có thể là sản phẩm phụ trợ hoặc sản phẩm mới được doanh nghiệp tung ra để thăm dò phản ứng của thị trường, ... Doanh nghiệp sẽ có chiến lược dành riêng cho từng loại mặt hàng phụ thuộc vào số lượng và tốc độ tiêu thụ của từng sản phẩm. Với các sản phẩm có mức tiêu thụ tốt và hiệu quả cao, các doanh nghiệp sẽ tập trung nhiều hơn vào đổi mới sản phẩm nhằm cải thiện chất lượng, phát triển thị trường, tăng khả năng cạnh tranh đạt hiệu quả tiêu thụ cao. Đối với mặt hàng tiêu thụ thấp doanh nghiệp sẽ nghiên cứu nâng cao chất lượng cải tiến bao bì và đánh vào thị hiếu của người tiêu dùng để tăng mức tiêu thụ hoặc sẽ ngừng cung cấp các sản phẩm này ra thị trường để giảm thiểu chi phí và nghiên cứu để tìm ra sản phẩm phù hợp hơn với nhu cầu của khách hàng.

- Quản trị tiêu thụ sản phẩm: Tiêu thụ sản phẩm bao gồm nhiều giai đoạn. Để đảm bảo các giai đoạn này diễn ra ổn thỏa, quản trị là một yêu cầu cần quan tâm. Việc quản lý tiêu thụ sản phẩm sẽ làm cho quá trình này diễn ra ổn thỏa, đúng trình tự. Sự thiếu sót trong tiêu thụ sản phẩm sẽ được theo dõi chặt chẽ và khắc phục kịp thời. Doanh nghiệp cần hành động để xây dựng các chương trình tiêu thụ sản phẩm cụ thể, lên kế hoạch

nghiên cứu thị trường để thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm. Quản trị sẽ cho biết liệu sản phẩm được tiêu thụ hiệu quả hay không.

- Chi phí sản xuất và quản trị chi phí sản xuất: Một trong những tiêu chí đánh giá hiệu quả của việc tiêu thụ sản phẩm là lợi nhuận. Tăng lợi nhuận là mục tiêu mà mọi doanh nghiệp đề ra và hướng đến. Để tăng lợi nhuận, ngoài việc tăng doanh thu thì giảm chi phí cũng là một nhiệm vụ rất khó khăn và quan trọng đối với các doanh nghiệp. Cách hiệu quả nhất để giảm chi phí sản xuất là quản trị chi phí sản xuất. Chi phí sản xuất sẽ được theo dõi chặt chẽ ở từng giai đoạn và từng quy trình sản xuất. Lỗi sản xuất hoặc quy trình rườm rà sẽ được loại bỏ trong quá trình sản xuất, tối ưu hóa nguyên liệu đầu vào để giảm thiểu tổng chi phí sản xuất.

- Dịch vụ hỗ trợ hoạt động tiêu thụ sản phẩm: Không chỉ cung cấp sản phẩm mà doanh nghiệp còn cung cấp các dịch vụ đi kèm với nó. Các dịch vụ ở đây có thể là dịch vụ hậu mãi, dịch vụ chăm sóc khách hàng, khuyến mãi, quảng bá sản phẩm, v.v. Trong giai đoạn hiện nay khi nhu cầu thị trường đang dần bão hòa trong khi số lượng doanh nghiệp cung cấp cùng một sản phẩm có thể nhiều và chất lượng và giá cả gần như nhau. Vậy làm thế nào để doanh nghiệp có thể bán được nhiều sản phẩm hơn các doanh nghiệp khác? Câu trả lời là dịch vụ hậu mãi. Điều này cho thấy dịch vụ tiêu thụ sản phẩm có vai trò rất lớn, nó mang lại nhiều khách hàng trung thành hơn cho doanh nghiệp và cũng góp phần thu hút thêm nhiều khách hàng mới. Người tiêu dùng sẵn sàng chi tiền để đổi lấy chất lượng dịch vụ tốt hơn.

b) Nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

- Chính sách thuế xuất nhập khẩu: Chính sách thuế là một trong những chính sách đặc biệt hữu ích trong hệ thống chính sách kinh tế của một quốc gia, góp phần quan trọng trong việc đẩy nhanh hoặc làm chậm tăng trưởng kinh tế. Trong chính sách thuế, thuế suất là quan trọng nhất. Chính sách thuế sử dụng các công cụ là thuế suất và ưu đãi thuế. Những công cụ này ảnh hưởng đến hiệu quả bán sản phẩm của doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh thông qua tác động của chi phí, giá thành sản phẩm, quy mô tích lũy lợi nhuận, khả năng đầu tư, sức mạnh tài chính của doanh nghiệp. Trong đó, chính sách thuế nhập khẩu có tác động mạnh mẽ đến hiệu quả tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Thuế nhập khẩu ảnh hưởng đến hiệu quả bán sản phẩm của doanh nghiệp thông qua tác động đến giá cả hàng hóa nhập khẩu trên thị trường. Thông qua chính sách thuế nhập khẩu, chủ yếu là thuế suất, Chính quyền các cấp đã đạt được mục tiêu có bảo vệ sản xuất trong nước hay không. Nếu áp dụng chính sách nhập khẩu miễn phí, khi có thuế suất, giá hàng hóa nhập khẩu sẽ tăng. Đối với các doanh nghiệp nhập khẩu nguyên liệu, đây sẽ là một bất lợi lớn. Việc tăng giá nguyên liệu có nghĩa là giá bán sản phẩm cũng phải tăng. Vào thời điểm đó, khối lượng sản phẩm tiêu thụ có khả năng giảm, có nghĩa là hiệu quả tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp bị ảnh hưởng. Trong trường hợp thuế xuất

nhập khẩu ưu tiên xuất khẩu hàng hóa, doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa sẽ có lợi thế về giá. Thuế xuất khẩu sẽ giảm, có nghĩa là giá sản phẩm được bán trên thị trường cũng giảm. Đây là tác động tích cực của thuế xuất nhập khẩu đối với hiệu quả tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Thuế xuất khẩu thấp hơn sẽ góp phần nâng cao hiệu quả tiêu thụ sản phẩm của các doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh. Doanh nghiệp phải nắm bắt luật xuất nhập khẩu để đảm bảo sự chủ động trong xuất nhập khẩu hàng hóa cũng như đảm bảo giá sản phẩm luôn ổn định và có xu hướng giảm. Đối với xuất khẩu, nhà xuất khẩu không chỉ bị ảnh hưởng bởi thuế xuất nhập khẩu của nước sản xuất, mà còn từ thuế xuất nhập khẩu của nước xuất khẩu sản phẩm. Nắm vững thuế xuất nhập khẩu sẽ là chìa khóa cho các doanh nghiệp tiếp cận thị trường xuất khẩu.

- Thị trường tiêu thụ sản phẩm: Những khách hàng đó là những người mua hàng hóa hoặc dịch vụ của doanh nghiệp và họ có ảnh hưởng lớn thậm chí ảnh hưởng lớn nhất đến việc tiêu thụ hàng hóa trong doanh nghiệp. Người tiêu dùng mua gì? bạn mua nó ở đâu vậy? Làm thế nào để mua Luôn luôn là một câu hỏi mà các doanh nhân phải trả lời và chỉ tìm cách trả lời câu hỏi này sẽ giúp các doanh nhân đứng vững và phát triển trong nền kinh tế thị trường. Và bằng cách trả lời câu hỏi này, điều đó có nghĩa là doanh nghiệp đã xác định được khách hàng đang mua gì? Bán cái gì? Bán ở đâu và làm thế nào để gặp gỡ khách hàng? Từ đó nâng cao hiệu quả bán hàng sản phẩm của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp không chỉ phải liên tục tiến hành phân tích thị trường để tìm ra nhu cầu nội bộ của khách hàng mà còn phải đưa ra đánh giá về xu hướng và sở thích của người tiêu dùng trong tương lai để từ đó đưa ra các biện pháp đi trước đón đầu xu hướng.

- Nhà cung cấp (cung ứng): Các nhà cung cấp cụ thể là các tổ chức hoặc cá nhân cung cấp đầu vào cho các doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh như nguyên liệu thô, vốn, lao động và các dịch vụ cần thiết khác. Các nhà cung cấp đóng một vai trò rất quan trọng trong việc ảnh hưởng đến chất lượng giá cả, phương pháp và dịch vụ trong việc tổ chức giao hàng và giao các vật liệu cần thiết, do đó ảnh hưởng đến tiêu dùng. Điều này ảnh hưởng trực tiếp đến đầu ra của doanh nghiệp đó. Một khi các yếu tố đầu vào không ổn định và chất lượng kém, các sản phẩm mà doanh nghiệp sản xuất sẽ bị ảnh hưởng rất nhiều. Do đó, để bán sản phẩm hiệu quả, doanh nghiệp cần đảm bảo chất lượng sản phẩm của chính mình khi cung cấp ra thị trường. Điều này có nghĩa là đầu vào nguyên liệu được kiểm soát chặt chẽ.

- Các đối thủ cạnh tranh: Các đối thủ cạnh tranh thường rất đa dạng như cá nhân, tổ chức, chủ yếu là tổ chức kinh doanh. Các phương thức cạnh tranh cũng rất là khác nhau, từ cạnh tranh với thị trường khách hàng đến phân tích và nghiên cứu về đặc điểm, ưu điểm và điểm yếu của từng đối thủ trên thị trường. Do đó, kinh doanh trong nền kinh tế thị trường đòi hỏi doanh nghiệp phải chú ý đến các yếu tố cạnh tranh, điều này ảnh hưởng lớn đến việc khai thác cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp đã

đạt được lợi thế so với các đối thủ cạnh tranh sẽ có cơ hội tăng số lượng sản phẩm được bán. Điều này làm cho hiệu quả tiêu thụ sản phẩm cao hơn. Dần dần tạo được chỗ đứng vững chắc trên thị trường, lợi thế cạnh tranh, tăng khả năng nhận diện thương hiệu đang thực sự trở thành một yêu cầu sống còn của các doanh nghiệp trong thời kỳ kinh tế hiện nay.

1.2. Cơ sở lý luận về người khuyết tật, sản phẩm của người khuyết tật và cơ sở sản xuất của người khuyết tật

1.2.1. Khái niệm người khuyết tật

Người khuyết tật là người khiếm khuyết về thể chất hoặc tinh thần mà vì thế gây ra suy giảm đáng kể và lâu dài đến khả năng thực hiện các hoạt động, sinh hoạt hàng ngày. Theo Disability Discrimination Act (DDA-Đạo luật chống phân biệt đối xử với người khuyết tật do Quốc hội Anh ban hành), khi xét về mặt thời gian tác động thì khiếm khuyết kéo dài hoặc sẽ có thể kéo dài mà ít hơn 12 tháng bình thường không được coi là khuyết tật, trừ phi là bị tái đi tái lại, một số người có khiếm khuyết kéo dài hơn một năm thì vẫn ở trong diện của DDA, cả khi họ sẽ được phục hồi hoàn toàn. Còn Đạo luật về người khuyết tật của Hoa Kỳ năm 1990 (ADA - Americans with Disabilities Act of 1990) định nghĩa “Người khuyết tật là người có sự suy yếu về thể chất hay tinh thần gây ảnh hưởng đáng kể đến một hay nhiều hoạt động quan trọng trong cuộc sống”. Cũng theo ADA, những ví dụ cụ thể về khuyết tật bao gồm: khiếm khuyết về vận động, thị giác, nói và nghe, chậm phát triển tinh thần, bệnh cảm xúc và những khiếm khuyết cụ thể về học tập, bại não, động kinh, teo cơ, ung thư, bệnh tim, tiểu đường, các bệnh lây và không lây như bệnh lao và bệnh do HIV.

Có 6 dạng khuyết tật:

- Thứ nhất, khuyết tật vận động là tình trạng giảm hoặc mất chức năng cử động đầu, cổ, chân, tay, thân mình dẫn đến hạn chế trong vận động, di chuyển.
- Thứ hai, khuyết tật nghe, nói là tình trạng giảm hoặc mất chức năng nghe, nói hoặc cả nghe và nói, phát âm thành tiếng và câu rõ ràng dẫn đến hạn chế trong giao tiếp, trao đổi thông tin bằng lời nói.
- Thứ ba, khuyết tật nhìn là tình trạng giảm hoặc mất khả năng nhìn và cảm nhận ánh sáng, màu sắc, hình ảnh, sự vật trong điều kiện ánh sáng và môi trường bình thường.
- Thứ tư, khuyết tật thần kinh, tâm thần là tình trạng rối loạn tri giác, trí nhớ, cảm xúc, kiểm soát hành vi, suy nghĩ và có biểu hiện với những lời nói, hành động bất thường.
- Thứ năm, khuyết tật trí tuệ là tình trạng giảm hoặc mất khả năng nhận thức, tư duy biểu hiện bằng việc chậm hoặc không thể suy nghĩ, phân tích về sự vật, hiện tượng, giải quyết sự việc.

- Thứ sáu, khuyết tật khác là tình trạng giảm hoặc mất những chức năng cơ thể khiến cho hoạt động lao động, sinh hoạt, học tập gặp khó khăn mà không thuộc các trường hợp trên.

1.2.2. Khái niệm và đặc điểm sản phẩm do người khuyết tật sản xuất

a) Khái niệm:

Hiện nay trên thế giới chưa có một khái niệm cụ thể nào về sản phẩm do người khuyết tật sản xuất. Qua một số lý thuyết mà chúng tôi thu thập được từ khái niệm về sản phẩm và khái niệm người khuyết tật, chúng tôi đưa ra khái niệm về sản phẩm của người khuyết tật như sau: “Sản phẩm do người khuyết tật sản xuất có thể là bất kỳ sản phẩm nào mà người khuyết tật đó sản xuất ra và cung ứng cho khách hàng. Tùy thuộc vào khả năng và trình độ của từng cá nhân người khuyết tật, sản phẩm này có thể là thủ công mỹ nghệ, đồ gỗ, quà lưu niệm, thực phẩm, dịch vụ in ấn hoặc các sản phẩm công nghệ khác như phần mềm, ứng dụng di động. Qua đó, sản phẩm này không chỉ giúp người khuyết tật tự chủ về kinh tế mà còn giúp người tiêu dùng có thể sử dụng những sản phẩm chất lượng với giá thành hợp lý và đóng góp cho xã hội bằng cách hỗ trợ cho người khuyết tật”.

b) Đặc điểm sản phẩm do người khuyết tật sản xuất:

Theo hội thảo “Phát triển mô hình dạy nghề gắn với tạo việc làm cho người khuyết tật” tổ chức vào ngày 24/6/2013 tại Hà Nội dưới sự phối hợp của Cục Bảo Trợ Xã hội thuộc Bộ Lao động- Thương binh và Xã hội với Tổ chức Lao động quốc tế (ILO), sản phẩm do người khuyết tật sản xuất có thể có những đặc điểm sau:

- Thiết kế đơn giản: Đa số sản phẩm do người khuyết tật sản xuất sẽ có thiết kế đơn giản, gọn nhẹ và dễ sử dụng, phù hợp với nhu cầu của người khuyết tật.
- Dễ sử dụng: Sản phẩm được thiết kế để người khuyết tật dễ sử dụng và có thể hoạt động một cách độc lập mà không cần giúp đỡ của người khác.
- An toàn: Sản phẩm sản xuất bởi người khuyết tật thường được thiết kế với tính an toàn cao để đảm bảo an toàn cho người sử dụng.
- Chất lượng cao: Sản phẩm do người khuyết tật sản xuất thường được sản xuất với chất lượng cao, sản phẩm được kiểm tra chất lượng kỹ lưỡng để đảm bảo rằng chúng đáp ứng được nhu cầu của người sử dụng.
- Độc đáo: Sản phẩm do người khuyết tật sản xuất có thể mang những đặc trưng độc đáo đến từ cách tiếp cận đặc biệt của người sản xuất, làm cho sản phẩm trở nên độc đáo và khác biệt so với sản phẩm thông thường.
- Sản phẩm do người khuyết tật sản xuất không đồng nhất và có thể khác biệt hoàn toàn về chủng loại, thiết kế và tính năng tương ứng. Điều này phụ thuộc vào nhu cầu và năng lực của người sản xuất, cũng như tính đa dạng của sản phẩm. Ví dụ, một người tàn tật có thể tạo ra các sản phẩm như sách, sản phẩm gỗ, bao da điện thoại, hoặc một sản

phẩm chỉ đơn giản là chân giả để giúp mình đi lại tốt hơn. Dù sản phẩm không đồng nhất, tuy nhiên tất cả đều mang tính chất giúp ích cho người sử dụng và có ý nghĩa trong việc nâng cao chất lượng cuộc sống của cộng đồng.

1.2.3. Khái niệm cơ sở sản xuất của người khuyết tật

Cơ sở sản xuất của người khuyết tật là một loại cơ sở sản xuất được thiết kế và vận hành với mục đích hỗ trợ và tạo điều kiện cho người khuyết tật tham gia vào quá trình sản xuất, cũng như các hoạt động kinh doanh liên quan. Cơ sở sản xuất của người khuyết tật cần phải đáp ứng các yêu cầu đặc biệt để hỗ trợ cho việc tham gia của người khuyết tật, bao gồm:

- Thiết kế bố trí và các thiết bị sản xuất sao cho phù hợp với người khuyết tật, cho phép họ tiếp cận, đặt các vật liệu và công cụ làm việc một cách dễ dàng.
- Cung cấp các thiết bị hỗ trợ, công nghệ hỗ trợ để giảm thiểu khó khăn và tăng tính hiệu quả cho hoạt động sản xuất.
- Đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật để giúp người khuyết tật làm chủ quy trình sản xuất, từ việc thiết kế, lập kế hoạch, sản xuất đến tổ chức quản lý.
- Mục đích của cơ sở sản xuất của người khuyết tật là tạo ra một môi trường công bằng, tạo điều kiện cho người khuyết tật tham gia hoạt động sản xuất một cách đầy đủ và hiệu quả. Điều này sẽ giúp tăng động lực cho người khuyết tật trong cuộc sống, giúp họ có công việc và tăng cường sự tự tin, nâng cao chất lượng cuộc sống của bản thân và cộng đồng.

Theo điều 34, Luật Người khuyết tật số 51/2010/QH12 của Quốc hội: “Cơ sở sản xuất, kinh doanh sử dụng lao động là người khuyết tật: Cơ sở sản xuất, kinh doanh sử dụng từ 30% tổng số lao động trở lên là người khuyết tật được hỗ trợ cải tạo điều kiện, môi trường làm việc phù hợp cho người i khuyết tật; được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp; được vay vốn với lãi suất ưu đãi theo dự án phát triển sản xuất kinh doanh; được ưu tiên cho thuê đất, mặt bằng, mặt nước và miễn, giảm tiền thuê đất, mặt bằng, mặt nước phục vụ sản xuất, kinh doanh theo tỷ lệ lao động là người i khuyết tật, mức độ khuyết tật của người lao động và quy mô doanh nghiệp.”

1.3. Tổng quan các nghiên cứu trước đây

1.3.1. Nghiên cứu nước ngoài

- Nghiên cứu “*Rào cản phản đối tinh thần kinh doanh mà người khuyết tật phải đối mặt: Nghiên cứu khám phá về doanh nhân khuyết tật ở Bangladesh*” của Saptarshi Dhar và Tahira Farzana (năm) đã khám phá được những rào cản khi người khuyết tật kinh doanh như: thiếu vốn, thiếu cơ sở cho vay kinh doanh linh hoạt không lãi suất, thiếu kiến thức kinh doanh, thiếu cận kề thông tin, thiếu đào tạo, rào cản di chuyển, rào cản hoạt động, không có khả năng cung cấp sản phẩm chất lượng, hạn chế trong việc hiểu

thị trường mục tiêu, thiếu đặc điểm kinh doanh và thiếu mạng lưới kinh doanh là những vấn đề mà người khuyết tật phải đối mặt khi theo đuổi tinh thần kinh doanh.

- Nghiên cứu *“Tinh thần kinh doanh có thể cung cấp giải pháp cho thách thức tăng cường tham gia thị trường lao động của người khuyết tật nói riêng và hòa nhập xã hội nói chung hay không?”* của John Kitching - Đại học Kingston (năm). Câu trả lời là 'có' đủ điều kiện, một số cá nhân có thể và sẵn sàng tự kinh doanh hoặc sở hữu doanh nghiệp như một lựa chọn công việc được trả lương - nhưng đây không chắc là lựa chọn bền vững đối với nhiều người khác nếu không có quy mô lớn và/hoặc lâu dài, hỗ trợ có thời hạn. Nếu các nhà hoạch định chính sách muốn hỗ trợ các doanh nhân khuyết tật đầy tham vọng và đã thành danh, thì các sáng kiến phải nhận ra sự đa dạng rộng lớn của các tình trạng khuyết tật này, nếu tinh thần kinh doanh là một lựa chọn lâu dài nghiêm túc của họ. Với số lượng người khuyết tật trong độ tuổi lao động ở châu Âu và tỷ lệ tự tạo việc làm cao hơn trong số những người khuyết tật đang hoạt động trên thị trường lao động, các nhà hoạch định chính sách nên cân nhắc nghiêm túc các chương trình hỗ trợ khởi nghiệp.

- Nghiên cứu *“Tinh thần kinh doanh và tự tạo việc làm cho người khuyết tật: Vai trò của công nghệ và xây dựng chính sách”* của Vaziri, D., Schreiber, D., Wieching, R. và Wulf, V. (năm) cung cấp một cái nhìn tổng quan về các thuật ngữ, sự kiện và số liệu quan trọng về việc tự kinh doanh của người khuyết tật. Để xử lý sự phức tạp của chủ đề đa dạng này, tác giả đã mô tả ba vai trò quan trọng của tự tạo việc làm cho người khuyết tật. Kiến thức cơ bản về các công nghệ có thể tiếp cận và cách những công nghệ này có thể hỗ trợ người khuyết tật trên con đường tự tạo việc làm của họ. Hàm ý đầu tiên có thể rút ra từ bài báo này liên quan đến sự cần thiết phải điều chỉnh và thắt chặt các luật về khả năng tiếp cận công nghệ thông tin, đặc biệt là đối với các tổ chức công của Châu Âu. Thứ hai, chính sách yêu cầu thực hiện một khuôn khổ giáo dục dễ tiếp cận để đảm bảo rằng nhiều sinh viên khuyết tật có thể hoàn thành bằng đại học và từ đó xây dựng cho họ một cơ sở phù hợp để tự kinh doanh. Thứ ba, nên củng cố và tiêu chuẩn hóa thị trường AT châu Âu để đảm bảo cung cấp chất lượng cao và phổ biến AT phù hợp và các dịch vụ sáng tạo cho người khuyết tật giúp họ bắt đầu kinh doanh. Cuối cùng, chính sách có thể thu hút sự chú ý và nỗ lực trong việc phát triển và đánh giá các công nghệ có thể tiếp cận được cho các doanh nhân khuyết tật bằng cách quảng cáo và tài trợ cho loại dự án R&D như vậy.

- Maritz và Laferriere (2016) *“Thúc đẩy khám phá vai trò của tinh thần kinh doanh và tự tạo việc làm cho những người khuyết tật ở Úc”*. Các tác giả cho rằng các doanh nhân khuyết tật phải đối mặt với ba rào cản chính: tài chính, xã hội và cá nhân. Về các rào cản tài chính, vấn đề đầu tiên là khả năng tiếp cận vốn vì những người khuyết tật có khả năng bị thất nghiệp hoặc thiếu việc làm dẫn đến họ có rất ít tiền tiết kiệm điện năng

cá nhân để tài trợ cho hoạt động kinh doanh của họ. Một vấn đề khác là 'bẫy trợ cấp' khi người khuyết tật không muốn mạo hiểm mất trợ cấp khi họ bắt đầu tự tạo thu nhập. Xã hội và nhận thức xã hội đối với người khuyết tật ở Úc cũng đặt ra những thức xã hội khi khách hàng, nhà cung cấp và các bên liên quan khác không thể chọn mua sản phẩm hoặc dịch vụ do người khuyết tật cung cấp. Định kiến thị trường tạo ra nhu cầu thấp đối với hàng hóa và dịch vụ để người khuyết tật sản xuất (Jones & Latreille, 2011). Các tác giả cũng cho rằng sự thiếu tự tin trong việc làm theo đuổi giết lực kinh doanh, thiếu giáo dục, thiếu kiến thức kinh doanh và thiếu kinh nghiệm làm việc là những rào cản cá nhân đối với người khuyết tật. Bài báo khuyến nghị áp dụng các chính sách để giúp các doanh nhân khuyết tật sẵn sàng kinh doanh, tăng khả năng tiếp cận vốn đầu tư mạo hiểm và mạng lưới kinh doanh của họ.

- Các chính sách để xác định sinh kế cho con người theo hướng bền vững được xác định liên quan chặt chẽ tới bối cảnh kinh tế vĩ mô và tác động của các yếu tố bên ngoài. Tiêu biểu cho các nghiên cứu này là Ellis (2004, 2005), Barrett và Reardon (2000). Các nghiên cứu này đã chỉ ra mối liên hệ giữa mức độ tăng trưởng kinh tế, cơ hội sinh kế và cải thiện đời sống của người dân. Đồng thời nhấn mạnh vai trò của thể chế, chính sách cùng như các mối liên hệ và hỗ trợ xã hội đối với cải thiện sinh kế. Sự bền vững trong các hoạt động kinh tế phụ thuộc vào rất nhiều các yếu tố như khả năng trang bị nguồn vốn, trình độ của lao động, các mối quan hệ trong cộng đồng, các chính sách phát triển. Cuốn sách *“Lao động yếu thế: sức khỏe, an toàn và phúc lợi”* của hai học giả người Anh: Malcolm Sargeant và Maria Giovannone (2011) đã xem xét lao động yếu thế ở ba góc độ chính là sức khỏe, sự an toàn và phúc lợi trong bối cảnh chuỗi cung ứng lao động toàn cầu và khủng hoảng kinh tế, đồng thời nhận mạnh đây là vấn đề ngày càng cần sự quan tâm thỏa đáng của toàn thế giới. Bên cạnh đó, cuốn sách đã đi vào phân tích một số cơ sở lý luận và thực tiễn về lao động yếu thế, yếu tố ảnh hưởng đến xây dựng, thực hiện sinh kế bền vững cho lao động yếu thế nói chung.

- Nghiên cứu nước ngoài *“Disability and social inclusion in Ireland, Brenda Gannon and Brian Nolan, 2011”* (Phát triển sinh kế và hòa nhập xã hội của người khuyết tật ở Ireland, Brenda Gannon and Brian Nolan, 2011). Nghiên cứu xem xét người khuyết tật có hoàn cảnh khó khăn hòa nhập xã hội, trong đó nghiên cứu: thu nhập, trình độ học vấn, kinh tế, và tham gia xã hội...và đồng thời chỉ ra rằng yếu tố mặc cảm tự ti là một trong những yếu tố cản trở người khuyết tật tham gia hòa nhập xã hội và 6 cuộc sống hàng ngày. Báo cáo này nêu lên sự khác biệt giữa người khuyết tật và không khuyết tật trong việc tham gia hòa nhập cộng đồng và thu nhập cũng như công việc họ hàng ngày. thông qua việc thống kê các số liệu thu thập được để đánh giá mức độ đói nghèo, sự tham gia giáo dục... của người khuyết tật. đồng thời tìm hiểu thêm mức độ ảnh hưởng của người khuyết tật với cuộc sống bên ngoài. báo cáo cũng nhấn mạnh đến yếu tố khuyết

tật có ảnh hưởng lớn đến đời sống của người khuyết tật, thiết kế nơi làm việc không phù hợp với các dạng tật, sự kỳ thị của cộng đồng và việc tiếp cận giao thông đi lại còn khó khăn.

- Nghiên cứu nước ngoài “The National Disability Strategy report, Council of Australian Government 2012” (Báo cáo chiến lược Quốc Gia về người khuyết tật, Hội đồng chính phủ Úc, 2012). Chiến lược người khuyết tật quốc gia đã đưa ra bản kế hoạch mười năm để cải thiện cuộc sống cho người khuyết tật Úc. Kế hoạch này sử dụng sự đồng bộ và thống nhất của tất cả các ban ngành địa phương về chính sách và chương trình qua đó cho phép người khuyết tật thực hiện đầy đủ các chức năng, tiềm năng của họ như những công dân khác. Chiến lược này đóng góp một vai trò không nhỏ trong việc bảo vệ, thúc đẩy quyền lợi cho người khuyết tật, từ đó đảm bảo các chính sách mà người khuyết tật và gia đình họ được hưởng. Một trong sáu khía cạnh ưu tiên hành động dành cho người khuyết tật, gia đình và người chăm sóc họ có khía cạnh liên quan đến hỗ trợ cho người khuyết tật, đó là “người khuyết tật có thể được tiếp cận các công trình giao thông, công viên, các tòa nhà và nhà ở, thông tin kỹ thuật số và công nghệ truyền thông, đời sống dân sự, thể thao, giải trí văn hóa... “Thứ hai là Quan tâm đến hệ thống giáo dục dành cho người khuyết tật và khả năng tham gia học tập của người khuyết tật”. Chiến lược này sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ bảo vệ, thúc đẩy và thực hiện các quyền con người của người khuyết tật. Nó sẽ giúp đảm bảo rằng các nguyên tắc làm cơ sở Công ước được kết hợp vào các chính sách và chương trình ảnh hưởng tới người khuyết tật, gia đình và người chăm sóc họ. Vì lợi ích của tất cả mọi người, các rào cản đối với những đóng góp có thể được thực hiện bởi những người có khuyết tật, gia đình và người chăm sóc cần được loại bỏ. Chiến lược vượt ra ngoài hệ thống 7 chuyên gia hỗ trợ người khuyết tật được cung cấp bởi khối thịnh vượng chung, các quốc gia và vùng lãnh thổ theo Hiệp định người khuyết tật quốc gia (NDA).

1.3.2. Nghiên cứu trong nước

- Sách “*Người khuyết tật ở Việt Nam: Kết quả điều tra xã hội tại Thái Bình, Quảng Nam, Đà Nẵng, Đồng Nai*” của Viện Nghiên cứu Phát triển xã hội, năm 2009 Nhà xuất bản Chính trị quốc gia. Nội dung cuốn sách nêu lên những khái niệm cơ bản về người khuyết tật, những đặc điểm kinh tế- xã hội của người khuyết tật như vấn đề nhân khẩu học, trình độ học vấn, việc làm, tình trạng khuyết tật; những khó khăn của người khuyết tật trong sinh hoạt, giáo dục, hôn nhân, trong tham gia các hoạt động xã hội và thông tin; sự kỳ thị và phân biệt đối xử; sự hỗ trợ của Chính quyền các cấp và cộng đồng đối với người khuyết tật... Những thông tin đó đều có giá trị rất to lớn cả trong nghiên cứu và thực tiễn, nó không chỉ đúng với người khuyết tật tại một số địa phương trong nghiên cứu mà còn cả những người khuyết tật của nhiều nơi trong cả nước.

- Đề tài cấp Bộ “*Nghiên cứu mô hình hỗ trợ sinh kế cho người khuyết tật tại cộng đồng*” do Hội Bảo trợ người tàn tật và trẻ em mồ côi Việt Nam thực hiện năm 2012. Nội dung của đề tài đã đưa ra được mô hình hỗ trợ sinh kế phù hợp trợ giúp cho người khuyết tật tại cộng đồng từ đó nhằm thực hiện chính sách xóa đói giảm nghèo bền vững của Đảng và Chính quyền các cấp, nâng cao hiệu quả công tác hỗ trợ, đảm bảo ổn định cuộc sống lâu dài cho người khuyết tật ở hiện tại và tương lai.

- “*Báo cáo chính sách giảm thiểu kỳ thị và phân biệt đối xử với người khuyết tật*” (trong hai năm 2011 và 2012) của Viện Nghiên cứu Dư luận Xã hội thuộc Ban Tuyên giáo Trung ương phối hợp với Viện Nghiên cứu Phát triển Xã hội. Báo cáo đã chỉ ra mối quan hệ tương tác giữa khuyết tật, kỳ thị và nghèo đói. Khẳng định việc xây dựng và thực hiện các chính sách, chương trình giảm thiểu, tiến tới xóa bỏ kỳ thị và phân biệt đối xử liên quan đến khuyết tật sẽ hạn chế được các chi phí liên quan đến khuyết tật, thúc đẩy sự hòa nhập bình đẳng của người khuyết tật, giảm thiểu các tác động tiêu cực của khuyết tật và xóa bỏ được tình trạng nghèo đói liên quan đến khuyết tật.

- Hội thảo “*Phát triển mô hình dạy nghề gắn với tạo việc làm cho người khuyết tật*” tổ chức ngày 24/6/2013, tại Hà Nội, dưới sự phối hợp của Cục Bảo trợ Xã hội thuộc Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội với Tổ chức Lao động quốc tế (ILO). Trong hội thảo, các đại biểu đã được chia sẻ một số mô hình dạy nghề gắn với tạo việc làm cho người khuyết tật của các tổ chức hội như: Hội chữ Thập đỏ Tây Ban Nha, Hội Vì sự phát triển của người khuyết tật tỉnh Quảng Bình, Hội người khuyết tật huyện Can Lộc (Hà Tĩnh)... Đồng thời, thảo luận xung quanh các vấn đề như khả năng áp dụng các mô hình dạy nghề, tạo việc làm cho người khuyết tật ở địa phương, hình thức dạy nghề, những điều kiện cần thiết để việc học nghề và tạo việc làm cho người khuyết tật đạt hiệu quả.

- Vấn đề về dịch vụ xã hội cho người khuyết tật được đề cập đến nhiều trong các bài báo cáo, các hội thảo về công tác xã hội. Trong đó, tiêu biểu phải kể đến báo cáo của Ths. Phạm Hồng Trang: “*Các dịch vụ cơ bản trợ giúp người khuyết tật ở Việt Nam*” tại Hội thảo quốc tế Công tác xã hội trong quá trình hội nhập và phát triển của Việt Nam năm 2013 đã đưa ra được những nét khái quát nhất về thực trạng người khuyết tật ở Việt Nam cũng như năm dịch vụ xã hội cơ bản trợ giúp cho người khuyết tật nhằm giúp bản thân người khuyết tật và toàn thể cộng đồng xã hội có những cái nhìn đúng đắn về người khuyết tật và những việc làm trợ giúp cho họ, giúp họ có thể dễ dàng hòa nhập với cộng đồng để từ đó giúp cho người khuyết tật có thêm thu nhập và thêm sự tự tin trong cuộc sống.

Tất cả những bài viết, bài báo cáo và nội dung các cuộc hội thảo kể trên đều khẳng định chắc chắn rằng việc trợ giúp cho người khuyết tật vươn lên hòa nhập cộng đồng là việc làm hết sức cần thiết. Hiện nay đã và đang có rất nhiều mô hình được xây dựng để

trợ giúp cho người khuyết tật khắc phục khó khăn và cải thiện cuộc sống. Tuy nhiên, các báo cáo trên chưa đề cập đến các giải pháp cụ thể của công tác xã hội trong việc trợ giúp, hỗ trợ người khuyết tật giải quyết các vấn đề khó khăn, đặc biệt là về tiếp cận dịch vụ của người khuyết tật đạt hiệu quả.

- Đề tài *“Cơ hội tiếp cận các dịch vụ xã hội của người khuyết tật - giải pháp công tác xã hội”* của tác giả là sinh viên của trường đại học Thái Nguyên vào tháng 4 năm 2015. Bằng việc phỏng vấn 272 sinh viên và phỏng vấn sâu 1 sinh viên của các khoa, nghiên cứu đã chỉ ra thực trạng của người khuyết tật, xác định được nhu cầu tiếp cận các dịch vụ tiếp cận các dịch vụ xã hội của người khuyết tật, đánh giá cơ hội và khả năng tiếp cận các dịch vụ của người khuyết tật tại thành phố Thái Nguyên, từ đó nhóm tác giả đề ra các giải pháp công tác xã hội trong việc giúp cho người khuyết tật nâng cao khả năng cơ hội tiếp cận các dịch vụ cơ bản.

- Đề tài *“Công tác xã hội trong hỗ trợ sinh kế đối với người khuyết tật tại thành phố Bắc Ninh”* của tác giả Lương Lê Chi (năm) đã cho ta hiểu rõ hơn về nguồn vốn sinh kế, các yếu tố tác động đến nguồn vốn kinh tế, các hoạt động sinh kế của người khuyết tật là yếu tố quan trọng góp phần hoàn thiện đời sống vật chất và tinh thần cho người khuyết tật. Chỉ ra được những thiếu cập của công tác xã hội trong hoạt động hỗ trợ sinh kế cho người khuyết tật ở thành phố Bắc Ninh và sau đó đưa ra các giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động công tác xã hội trong hỗ trợ sinh kế cho người khuyết tật, tạo điều kiện hỗ trợ cho người khuyết tật tiếp cận với các dịch vụ xã hội cơ bản ngày một đầy đủ và tốt hơn, nâng cao chất lượng cuộc sống, phát huy tính tự lực, chủ động, vươn lên hòa nhập xã hội và đóng góp vào công cuộc xây dựng, phát triển xã hội.

- Nhóm sinh viên trường Đại học Văn Hiến nghiên cứu đề tài *“Nhu cầu hòa nhập xã hội của người khuyết tật”* (năm) bằng phương pháp điều tra bảng hỏi, phỏng vấn sâu 80 người khuyết tật tại Thành phố Hồ Chí Minh. Đề Tìm hiểu thực trạng nhu cầu hòa nhập xã hội của người khuyết tật, những yếu tố dẫn đến nhu cầu hòa nhập xã hội của người khuyết tật. Từ đó đề xuất ra một số giải pháp giúp người khuyết tật dễ dàng hòa nhập xã hội hơn.

- Đề án trợ giúp người khuyết tật giai đoạn 2012 - 2020 của Chính phủ xã định kế hoạch đến 2015 hỗ trợ 250.000 người khuyết tật trong độ tuổi lao động còn khả năng lao động được học nghề và tạo việc làm. Đề án xác định các bộ ngành, địa phương cần phối hợp chặt chẽ, thúc đẩy triển khai mô hình dạy nghề gắn với giải quyết việc làm; mô hình phục hồi chức năng dựa vào cộng đồng; mô hình hỗ trợ sinh kế nhằm giúp cho người khuyết tật phát huy được khả năng vươn lên trong cuộc sống.

- Tài liệu chiến lược phát triển tổ chức 2016 -2010 và định hướng tới tương lai 2025 *“Lời thay đổi tôi và thế giới..”* của Trung tâm Khuyết tật và Phát triển (DRD) tháng 6/2016 đề cập đến những cơ hội và thách thức lớn đối với người khuyết tật Việt Nam đã

vươn lên nhóm các quốc gia có thu nhập trung bình. Tham gia hàng chục hiệp định thương mại tự do với nhiều nước và khu vực trên thế giới bao gồm các thỏa thuận với đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP) đưa Việt Nam hội nhập sâu rộng quốc tế. Trong bối cảnh này, các nhà tài trợ lùi dần để nhường chỗ cho các quan hệ thương mại và đầu tư. Đặc biệt công ước quốc tế về quyền của Người khuyết tật và Chiến lược Incheon mà Việt Nam đã phê chuẩn và cam kết tham gia sẽ là khuôn khổ cho các nỗ lực định hướng của người khuyết tật và họ cần chuẩn bị tốt hơn để sống vui và đóng góp cho xã hội trong bối cảnh mới. Trong chiến lược này đề ra các mục tiêu cơ bản: (1) Nâng cao nhận thức về Quyền của người khuyết tật; (2) Tạo cơ hội công bằng cho người khuyết tật; (3) Thúc đẩy tham gia bình đẳng của người khuyết tật; (3) Thúc đẩy sự tham gia bình đẳng của người khuyết tật; (4) Phát triển năng lực của DRD.

- Tác giả Đoàn Thị Cẩm Vân (2015) trong đề tài “*Một số giải pháp giải quyết việc làm cho người khuyết tật tại thành phố Hồ Chí Minh*” đã đánh giá năm thực trạng cung ứng việc làm nói chung và dành riêng cho người khuyết tật, các chính sách hỗ trợ người khuyết tật, mối liên kết giữa doanh nghiệp và người khuyết tật.

Như vậy có thể khẳng định rằng đã có nhiều công trình nghiên cứu, bài báo khoa học về các vấn đề của người khuyết tật, đó là những vấn đề như: thực trạng về sinh kế của người khuyết tật, những rào cản trong việc khởi sự kinh doanh của người khuyết tật, những khó khăn đối với người khuyết tật trong việc tiếp cận các chính sách y tế, chính sách xã hội, ... Tuy nhiên, trong phạm vi chúng tôi tìm hiểu thì chưa có đề tài nào tập trung vào nghiên cứu về những khó khăn cụ thể trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của các cơ sở sản xuất của người khuyết tật. Việc khám phá được những khó khăn mà các cơ sở sản xuất của người khuyết tật gặp phải trong việc sản xuất và kinh doanh sẽ là cơ sở để đưa ra các giải pháp cụ thể và xác đáng giúp các cơ sở này đẩy mạnh hoạt động sản xuất và tiêu thụ, từ đó nâng cao thu nhập cho người lao động khuyết tật. Vì vậy, nghiên cứu này của chúng tôi có ý nghĩa đóng góp về cả mặt lý thuyết và thực tiễn.

CHƯƠNG 2: THIẾT KẾ NGHIÊN CỨU

Chương thiết kế nghiên cứu là một phần rất quan trọng trong quá trình thực hiện một nghiên cứu khoa học. Nó giúp cho người nghiên cứu xác định và định hình phương pháp, quy trình và kế hoạch thực hiện nghiên cứu của mình. Cụ thể chương này sẽ cung cấp cho người đọc các chi tiết về quy trình nghiên cứu, bao gồm mục đích và câu hỏi nghiên cứu, các phương pháp thu thập và phân tích dữ liệu, định dạng kế hoạch nghiên cứu, và kiến trúc dữ liệu loại hình nghiên cứu, đối tượng tham gia nghiên cứu, phương pháp lấy mẫu. Với một thiết kế nghiên cứu chặt chẽ và khoa học, người nghiên cứu sẽ có các kết quả nghiên cứu đáng tin cậy và có giá trị thực tế cao, đáp ứng được những yêu cầu và mục tiêu mong muốn hơn.

2.1. Phương pháp nghiên cứu

Khi tiến hành nghiên cứu, nhà nghiên cứu phải lựa chọn phương pháp thu thập và phân tích số liệu. Có thể sử dụng một trong hai phương pháp là phương pháp định tính và phương pháp định lượng hoặc cả hai phương pháp bổ sung cho nhau. Có thể phân biệt nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng dựa trên một số tiêu chí khác nhau như: bản chất của dữ liệu, định hướng nghiên cứu, tính chất khách quan hay chủ quan của kết quả nghiên cứu và tính linh hoạt của nghiên cứu.

Phương pháp nghiên cứu định tính thường được sử dụng cho việc tìm hiểu, khám phá hoặc chứng minh một vấn đề hoặc một số vấn đề liên quan tới các mảng xã hội, mà người nghiên cứu quan tâm. Phương pháp nghiên cứu định tính không dùng các số liệu thống kê (None- Statistical data) để chứng minh hoặc diễn đạt kết quả khám phá của một hay nhiều vấn đề mà dùng từ ngữ, hình ảnh hoặc biểu đồ để minh họa cho kết quả thu được.

Đối với nghiên cứu này, chúng tôi sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính mà không phải là phương pháp nghiên cứu định lượng là vì vấn đề nghiên cứu không nhằm mô tả và dự báo mối quan hệ giữa các biến phụ thuộc và biến tác động, vấn đề nghiên cứu tập trung vào sự khám phá một hành vi, kinh nghiệm còn ít phổ biến; nhấn mạnh vào sự hiểu biết. Đề tài tập trung vào sự hiểu biết từ quan điểm của người cung cấp thông tin, cách tiếp cận qua lý lẽ và giải thích, coi trọng quá trình, định hướng thăm dò và cái nhìn chủ quan của người hỏi và người trả lời. Đề tài cần thu thập dữ liệu mềm (tính chất sự việc) hơn là những dữ liệu cứng (số lượng, con số), phù hợp với số mẫu đối tượng nghiên cứu nhỏ và nhấn vào phân tích nội dung lấy ý kiến hơn là phân tích số liệu với sự hỗ trợ của các trình xử lý dữ liệu.

Trong bài nghiên cứu này, chúng tôi sử dụng phương pháp định tính thông qua phỏng vấn sâu đối tượng người khuyết tật sẽ giúp khám phá những khó khăn cụ thể mà người

khuyết tật gặp phải trong việc tiêu thụ sản phẩm mà họ làm ra và để khám phá nhận thức của những người khuyết tật khi tham gia sản xuất sản phẩm. Lý do áp dụng phương pháp nghiên cứu định tính bao gồm: thứ nhất, nghiên cứu định tính rất hữu ích trong việc giải thích các mô hình và quy trình của hành vi con người, chẳng hạn như thái độ, kinh nghiệm và hành vi khó định lượng (Tenny và cộng sự, 2022). Điều này cho phép người tham gia giải thích những gì, tại sao và làm thế nào họ cảm nhận, suy nghĩ và trải nghiệm (Cleland, 2017). Thứ hai, cách tiếp cận định tính giúp khám phá trải nghiệm trong những bối cảnh cụ thể (Denzin & Lincoln, 2002), làm cho nó phù hợp với tiến hành nghiên cứu trong bối cảnh độc đáo của người khuyết tật tham gia sản xuất tại thành phố Kon Tum. Thứ ba, cách tiếp cận này thúc đẩy việc khám phá nội tâm của người tham gia, kinh nghiệm và rút ra những diễn giải về những kinh nghiệm được hình thành trong và thông qua văn hóa (Corbin & Strauss, 2008). Điều này đặc biệt hữu ích cho việc thực hiện nghiên cứu này trong văn hóa bối cảnh Kon Tum, nơi mà có số lượng cơ sở người khuyết tật tham gia sản xuất rất nhiều nhưng lại không quá thành công. Thứ tư, các phương pháp nghiên cứu định tính, bao gồm phỏng vấn phi cấu trúc hoặc bán cấu trúc, cung cấp một bối cảnh linh hoạt cho thu thập dữ liệu chi tiết (Shidur Rahman, 2020). Thứ năm, cách tiếp cận này có cấu trúc linh hoạt (Maxwell, 2012) cho phép phân tích kỹ lưỡng và phù hợp câu hỏi nghiên cứu (Flick, 2011). Cuối cùng, trong khi một phương pháp nghiên cứu định lượng thường được sử dụng cho các nghiên cứu với mẫu lớn, nghiên cứu định tính phù hợp với nghiên cứu mẫu nhỏ (Polit & Beck, 2010); do đó, nó là thích hợp để sử dụng trong nghiên cứu hiện tại của người khuyết tật tham gia sản phẩm tại Kon Tum.

2.2. Loại hình nghiên cứu

Phenomenological studies (Tạm gọi là phương pháp nghiên cứu hiện tượng xã hội): đây là một phương pháp nghiên cứu về hành vi và lối suy nghĩ của con người trong xã hội, cũng như những biến động tới hành vi và cử chỉ. Dữ liệu chủ yếu là kinh nghiệm của đối tượng tham gia, những cách thức lấy dữ liệu thì từ phỏng vấn là chính yếu, nhưng quan sát và phân tích tư liệu cũng được sử dụng để phục vụ nhu cầu nghiên cứu. Vì vậy, nghiên cứu này thuộc loại Phenomenological studies sử dụng những kỹ năng đặc thù của ngành kinh tế vào quá trình nghiên cứu nhằm thu thập hiệu quả thông tin phục vụ hữu ích tiện lợi cho quá trình nghiên cứu đạt hiệu quả như mong đợi và đảm bảo tính xác thực khách quan của kết quả nghiên cứu. Vận dụng những kỹ năng của ngành, quan sát, đánh giá và giải quyết vấn đề, nhằm giúp nhóm nghiên cứu có thể đi sâu tìm hiểu về đối tượng về đề tài nghiên cứu thêm xác thực, qua đó đánh giá được đúng nhu cầu của đối tượng, tìm hiểu về đời sống, các mối quan hệ, và môi trường xung quanh của đối tượng giúp nhóm nghiên cứu có thể làm rõ và thực hiện công tác nghiên cứu một cách chính xác khách quan nhất.

2.3. Đối tượng tham gia nghiên cứu (khách thể nghiên cứu) và phương pháp lấy mẫu.

2.3.1. Đối tượng tham gia nghiên cứu

Để có thể khám phá được thực trạng, đặc biệt là những khó khăn trong việc tiêu thụ sản phẩm của người khuyết tật một cách toàn diện và sâu sắc, nhóm tác giả xác định 4 đối tượng tham gia nghiên cứu bao gồm:

- Chủ các cơ sở/ trung tâm sản xuất của người khuyết tật:

Chúng tôi quyết định phỏng vấn họ và họ là những đối tượng chủ chốt trong cuộc phỏng vấn bởi vì chính họ sẽ là những người hiểu về công việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của người khuyết tật nhất để từ đó chúng tôi có thể tìm ra được những khó khăn hiện tại họ đang mắc phải và thực trạng của những người khuyết tật tham gia sản xuất một cách tổng quát nhất để từ đó nhóm chúng tôi có thể đề ra các giải pháp để đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm của người khuyết tật trên địa bàn thành phố Kon Tum.

- Khách hàng (người tiêu dùng) đã mua và sử dụng sản phẩm của người khuyết tật: Chúng tôi quyết định khảo sát đối tượng này để có thể tìm hiểu những đánh giá và nhận xét của khách hàng về sản phẩm của người khuyết tật, những yếu tố ảnh hưởng đến việc lựa chọn mua sản phẩm do người khuyết tật sản xuất, và những vấn đề và những đề xuất của khách hàng nhằm giúp cho sản phẩm của người khuyết tật dễ dàng tiêu thụ hơn.

- Doanh nghiệp thực hiện việc tiêu thụ sản phẩm của người khuyết tật:

Chúng tôi muốn phỏng vấn đối tượng này để tìm hiểu vì sao doanh nghiệp lại chọn sản phẩm của người khuyết tật để tiêu thụ; đồng thời khám phá thực trạng cũng như những khó khăn khi doanh nghiệp thực hiện hoạt động tiêu thụ sản phẩm do người khuyết tật sản xuất, và thu thập những góp ý và giải pháp mà doanh nghiệp đưa ra nhằm đẩy mạnh việc tiêu thụ sản phẩm cho các cơ sở sản xuất của người khuyết tật.

- Chính quyền địa phương – nơi có các cơ sở sản xuất của người khuyết tật:

Chúng tôi phỏng vấn đối tượng này vì chính quyền địa phương nắm bắt được hiệu lực, hiệu quả quản lý chính quyền các cấp trong việc thực hiện chính sách, pháp luật về người khuyết tật. Các chương trình, đề án triển khai trên địa bàn trong lĩnh vực công tác người khuyết tật; nghiên cứu tích hợp, tham gia ý kiến xây dựng và tổ chức thực hiện có hiệu quả. Những điều kiện thuận lợi để người khuyết tật tiếp cận các chính sách chăm sóc sức khỏe, giáo dục, đào tạo nghề, việc làm, tín dụng, bảo trợ xã hội, hoạt động văn hóa, thể dục, thể thao, giải trí, du lịch, đi lại; động viên, khuyến khích người khuyết tật có khả năng học tập, lao động khắc phục khó khăn, vươn lên sống độc lập, hòa nhập xã hội, góp phần vào phát triển kinh tế - xã hội và giúp đỡ người khuyết tật khác.

2.3.2. Phương pháp lấy mẫu

Nghiên cứu này áp dụng phương pháp chọn mẫu phi xác suất là phương pháp chọn mẫu mà các đơn vị trong tổng thể chung không có khả năng ngang nhau để được chọn

vào mẫu nghiên cứu. Với đề tài này, chúng tôi quyết định chọn phương pháp chọn mẫu có mục đích vì đây là phương pháp thích hợp nhất khi chỉ có một số lượng hạn chế các nguồn cung cấp dữ liệu sơ cấp (đối tượng) phục vụ quá trình nghiên cứu. Phương pháp này đòi hỏi người làm nghiên cứu phải chọn lọc mẫu một cách chủ quan, dựa trên hiểu biết, phán đoán và đánh giá đối tượng nào là quan trọng và có tính đại diện cho tổng thể nghiên cứu. Bên cạnh đó, người khuyết tật là đối tượng nghiên cứu thuộc nhóm người đặc biệt trong xã hội. Vì vậy, khi thực hiện nghiên cứu, người nghiên cứu phải xác định được đối tượng nghiên cứu có thể kiểm soát và thực hiện quá trình thu thập thông tin một cách bình thường và mang hiệu quả.

 Tiêu chuẩn, nơi chốn và cách thức tiếp cận:

Đối tượng phỏng vấn	Nơi chốn	Cách tiếp cận	Điều kiện để chọn phỏng vấn
Chủ cơ sở	Địa bàn thành phố Kon Tum	Đến trực tiếp cơ sở để phỏng vấn các chủ cơ sở	Chủ cơ sở là người khuyết tật vì họ không chỉ hiểu rõ khó khăn trong sản và tiêu thụ và còn về người khuyết tật. Có thời gian hoạt động trên 3 năm Quy mô cơ sở phải từ 3 người trở lên
Doanh nghiệp	Địa bàn thành phố Kon Tum	Đến trực tiếp các doanh nghiệp để phỏng vấn	Các doanh nghiệp đã và đang liên kết làm việc với các cơ sở người khuyết tật
Khách hàng	Địa bàn thành phố Kon Tum	Gặp trực tiếp khách hàng để phỏng vấn	Là những khách hàng đã từng sử dụng sản phẩm của người khuyết tật
Chính quyền địa phương	Địa bàn thành phố Kon Tum	Liên hệ trực tiếp với các cơ quan có thẩm quyền để phỏng vấn	Những địa bàn có các cơ sở người khuyết tật đang tham gia sản xuất và tiêu thụ sản phẩm

Table 1: Tiêu chuẩn, nơi chốn và cách thức tiếp cận

2.4. Phương pháp thu thập dữ liệu

Đối với đề tài này, chúng tôi lấy dữ liệu chính là từ phỏng vấn, cụ thể là phỏng vấn riêng lẻ để thu được kết quả tốt nhất. Một cuộc phỏng vấn riêng lẻ thường kéo dài từ 40-60 phút/ 1 người.

Phỏng vấn trực tiếp và riêng lẻ vì: hiểu rõ cảm xúc lẫn nhau; dữ liệu thu được mang tính thực tế và câu trả lời chính xác hơn so với các phương pháp thu thập dữ liệu khác;

có thể theo dõi được những thay đổi trong giọng điệu và cách lựa chọn từ ngữ của những người tham gia; thu thập thông tin bổ sung qua câu hỏi phụ, sau đó quay lại các câu hỏi chính để hiểu rõ hơn về thái độ của người tham gia; có thể tiếp cận và đạt được đáp án trong các câu hỏi phỏng vấn chuyên sâu, kể cả trong những chủ đề khó trao đổi;; kiểm soát không khí của cuộc trò chuyện, khai thác sâu hơn những nội dung muốn biết hoặc những điều mà đối tượng khó nói..

Nghiên cứu này sử dụng thể thức thiết kế phỏng vấn chính là Semi-structured: nghiên cứu viên thiết kế sơ bộ khung của bảng câu hỏi và trong quá trình phỏng vấn, những câu hỏi phụ (Follow-up questions) được sử dụng để chi tiết câu trả lời từ các đối tượng tham dự. Trong trường hợp này, những câu hỏi phụ thuộc dạng unstructured (không cấu trúc), bởi vì nghiên cứu viên phải dựa vào câu trả lời của các đối tượng tham gia để đưa ra những câu hỏi phụ phù hợp.

Trong khi phỏng vấn trực tiếp, nhóm áp dụng những kỹ thuật: thuyết phục đối tượng trả lời, giải thích rõ cho đối tượng về các câu hỏi, duy trì nhịp độ phỏng vấn, sau khi hỏi xong, để thời gian cho người trả lời suy nghĩ, không bàn luận đi sâu vào những vấn đề không thuộc nội dung điều tra, không gợi ý trả lời cho câu hỏi, đặt câu hỏi bằng một ngữ điệu tích cực hoặc trung tính, luôn luôn thể hiện sự tôn trọng, nghiêm túc, thấu hiểu và bình đẳng đối với người được phỏng vấn.

2.5. Phương pháp phân tích dữ liệu

Nghiên cứu này sử dụng phương pháp phân tích dữ liệu Open - coding, bao gồm 4 bước:

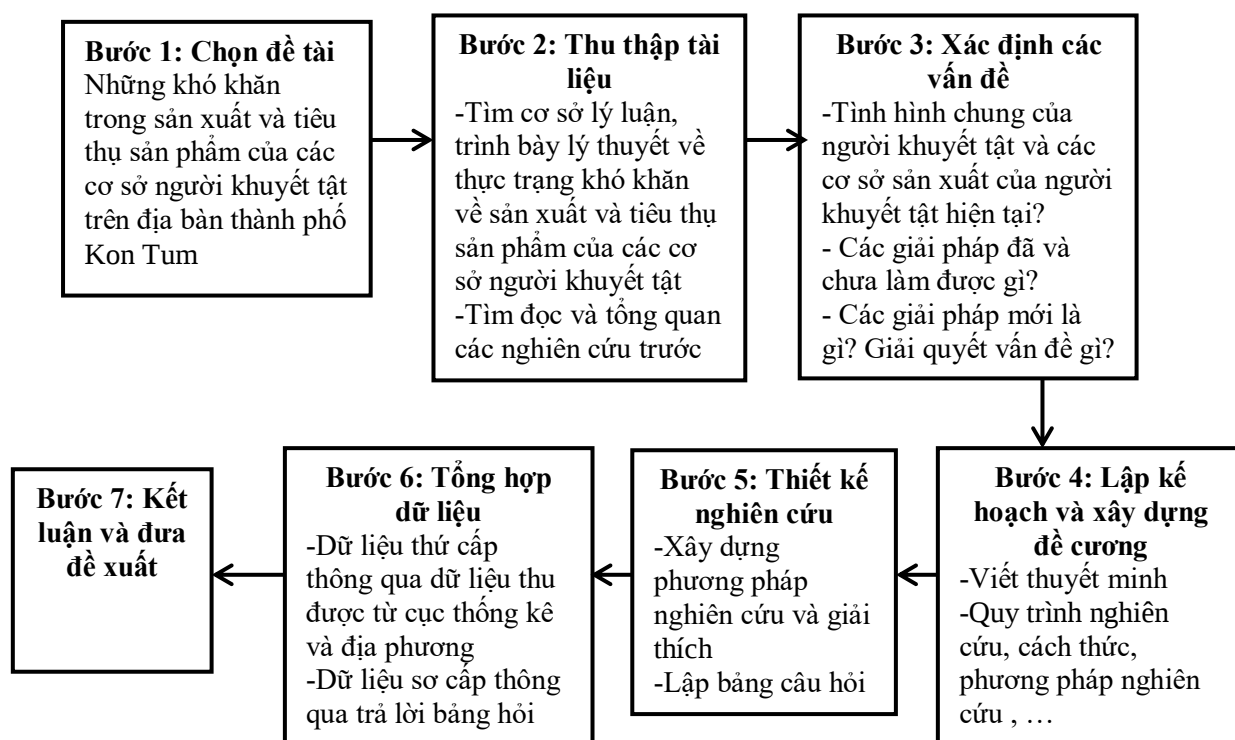
Bước 1: Open-coding: làm quen với dữ liệu, viết transcripts cho tất cả phỏng vấn. Sau đó, từ một bản transcript, nghiên cứu viên phải xác định được các mã, và đặt words & phrases vào các mã tương ứng. Sau bước này, tất cả văn bản hoặc dữ liệu còn lại sẽ được mã hóa dựa trên những mã đã được lập từ văn bản đầu tiên

Bước 2: Axial-coding: được tiến hành để định hình những tiêu đề cho một nhóm mã có cùng đặc tính hoặc cùng mô tả một vấn đề. Trong bước này, nghiên cứu viên cũng cần xác định và kiểm tra lại những mã codes để được đặt dưới một tiêu đề tương ứng. Tránh trường hợp, một số mã không cùng nội dung cùng đứng chung một tiêu đề

Bước 3: Selective Coding: được tiến hành sau khi đã định hình được một các tiêu đề cho các nhóm mã. Đây cũng là bước xác lập tên cho lý thuyết mới, với các tiêu đề tương ứng.

Bước 4: Giải trình (Interpretation of the result): giải trình kết quả dự án và hoàn tất dự án. Đây là phần quan trọng, vì trong quá trình giải trình, nghiên cứu viên cần đưa ra những so sánh cho kết quả thu được. Đề nghị cũng được tiến hành để làm cơ sở cho những dự án tiếp theo.

2.6. Quy trình nghiên cứu



Hình 1: Quy trình nghiên cứu

CHƯƠNG 3: NHỮNG KHÓ KHĂN TRONG SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM CỦA CÁC CƠ SỞ NGƯỜI KHUYẾT TẬT TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ KON TUM

3.1. Tình hình chung về người khuyết tật trên địa bàn thành phố Kon Tum

Theo số liệu của Tổng cục thống kê thành phố Kon Tum, những số liệu về người khuyết tật trên địa bàn thành phố trong năm 2021 và 2022 như sau:

Đơn vị: Người

STT	Chỉ tiêu	Năm 2021			Năm 2022		
		Tổng số	Trong đó		Tổng số	Trong đó	
			Nam	Nữ		Nam	Nữ
1	Tổng số người khuyết tật	2.381	1.315	1.066	2.542	1.228	1.314
1.1	Chia theo dạng tật:						
	Vận động	1.491	815	676	1.321	602	719
	Nghe nói	89	42	47	130	55	75
	Nhìn	72	37	35	104	48	56
	Thần kinh	465	259	206	634	325	309
	Trí tuệ	243	147	96	320	175	145
	Khác	21	15	6	33	23	10
1.2	Chia theo mức độ khuyết tật:						
	Đặc biệt nặng	573	343	230	636	305	331
	Nặng	1.531	807	724	1.564	737	827
	Nhẹ	277	165	112	342	186	156
2	Số người khuyết tật thuộc hộ nghèo	216	116	100	170	97	73
3	Số người khuyết tật đang hưởng trợ cấp xã hội hàng tháng	2.014	1060	954	2.179	1.131	1.048
4	Số người khuyết tật trên địa bàn có thẻ bảo hiểm y tế	2.014	1.060	954	2.179	1.131	1.048

5	Số người khuyết tật được học nghề và giải quyết việc làm.	-	-	-	12	7	5
6	Số người khuyết tật được hỗ trợ sinh kế trong năm	12	6	6	14	12	2

Qua số liệu trên, có thể nhận thấy rằng từ năm 2021 đến năm 2022 số lượng người khuyết tật lại tăng lên (161 người) vì nhiều nguyên nhân chủ quan và khách quan nhưng đa số là do bẩm sinh vì số dạng khuyết tật vận động năm 2022 giảm so với năm 2021 và những dạng khuyết tật khác thì đều tăng.

Số người khuyết tật đang hưởng trợ cấp xã hội hàng tháng tăng lên và số người khuyết tật thuộc hộ nghèo giảm xuống, vậy có thể nói chính quyền chính quyền các cấp và địa phương một phần đã giải quyết được tình trạng khó khăn của người khuyết tật thông qua những chính sách, trợ cấp xã hội để cải thiện đời sống cho họ. Bên cạnh đó, số người khuyết tật có thể bảo hiểm y tế cũng tăng lên, điều này có thể mang lại cho họ một điều kiện tốt hơn. Người khuyết tật thường phải đối diện với nhiều vấn đề về sức khỏe hơn so với những người bình thường, bao gồm cả các bệnh lý liên quan đến khuyết tật cũng như các bệnh lý khác. Vì vậy việc mua bảo hiểm y tế sẽ giúp người khuyết tật tiết kiệm chi phí, cung cấp các dịch vụ y tế cần thiết và cải thiện đời sống của họ. Số người khuyết tật được học nghề, giải quyết việc làm và được hỗ trợ sinh kế ở mức còn thấp so với tổng số lượng người khuyết tật nhưng cũng có xu hướng tăng.

Về nghề nghiệp của người khuyết tật, bà Nguyễn Thị Mỹ Nữ – chuyên viên phòng Lao động thương binh xã hội cho biết, không có số liệu cụ thể về nghề nghiệp của họ, những người khuyết tật đa số không có nghề nghiệp hay công việc ổn định vì sức khỏe không đảm bảo và trình độ kỹ năng không phù hợp với công việc tại các công ty, cơ sở, xí nghiệp. Bà Nữ cũng cho biết, không có số tiền cụ thể về thu nhập chính thức của người khuyết tật, nếu có thì thu nhập của họ bằng 1/3 thu nhập trung bình của người bình thường. Theo trang thongkekontum.gov.vn, thu nhập bình quân đầu người của thành phố Kon Tum năm 2022 là 52,44 triệu đồng/năm (khoảng 4,3 triệu đồng/tháng). Vậy thu nhập của người khuyết tật vào khoảng 17,48 triệu đồng/năm (1,46 triệu đồng/tháng). Hiện nay, trên địa bàn thành phố Kon Tum gồm 2 cơ sở người khuyết tật sản xuất và kinh doanh sản phẩm đó là nhóm chổi đót Tự lực của ông Lê Văn Thạch hiện đang đặt tại xã Đoàn Kết và hợp tác xã chổi Tình thương của ông Nguyễn Văn Minh hiện đang đặt tại phường Ngô Mây trên địa bàn thành phố. Cả 2 cơ sở này đều xuất phát từ xã Đoàn Kết qua các khóa đào tạo cũng như sự hỗ trợ từ chính quyền địa

phương đây được xem là 2 cơ sở sản xuất của người khuyết tật hoạt động hiệu quả nhất trên địa bàn thành phố tính đến thời điểm hiện nay.

3.2. Kết quả phỏng vấn

STT	Tên cơ sở	Số lượng người lao động khuyết tật	Thu nhập bình quân	Mặt hàng sản xuất	Chức vụ người phỏng vấn
1	Nhóm khuyết tật tự lực trực thuộc của hội bảo vệ quyền trẻ em và người khuyết tật của tỉnh Kon Tum thuộc tổ hợp tác xã Đoàn Kết	7 người	2 triệu đồng	Các sản phẩm về chổi	Chủ cơ sở sản xuất Lê Văn Thạch
2	Dệt thổ cẩm truyền thống	3 người	700.00 0đ	Các trang phục thổ cẩm	Chủ cơ sở
3	Hợp tác xã tình thương	9 người	Không được đề cập	Chổi dóc	Vợ chồng chủ cơ sở
4	Không có tên	6 người	dưới 1 triệu	Mặt hàng dệt thổ cẩm để gắn lên áo dài, các mẫu thêu lên đồ truyền thống	Phó cơ sở sản xuất
5	Không có tên	4 người	Không có số liệu	Sản xuất nông sản	chủ cơ sở

Table 2: Bảng mô tả mẫu chủ cơ sở

Tên doanh nghiệp	Lĩnh vực hoạt động	Người được phỏng vấn _ Chức vụ
Yêu cầu giữ kín	Nhà phân phối thương mại	N.T.B _ Chủ doanh nghiệp
Yêu cầu giữ kín	Nhà phân phối chổi	N.H.Đ _ Phó giám đốc

Table 3: Bảng mô tả mẫu chủ doanh nghiệp

Đặc trưng	N
Giới tính:	
Nam	1
Nữ	5
Độ tuổi:	
Dưới 18 tuổi	1
Từ 18 đến 40 tuổi	4
Từ 40 đến 65 tuổi	1
Trên 60 tuổi	0
Trình độ học vấn	
Dưới trung học phổ thông	0
Tốt nghiệp trung học phổ thông	1
Đại học	2
Trên đại học	3
Thu nhập	
Dưới 5 triệu	3
Từ 5 đến 10 triệu	3
Trên 10 triệu	0(0%)

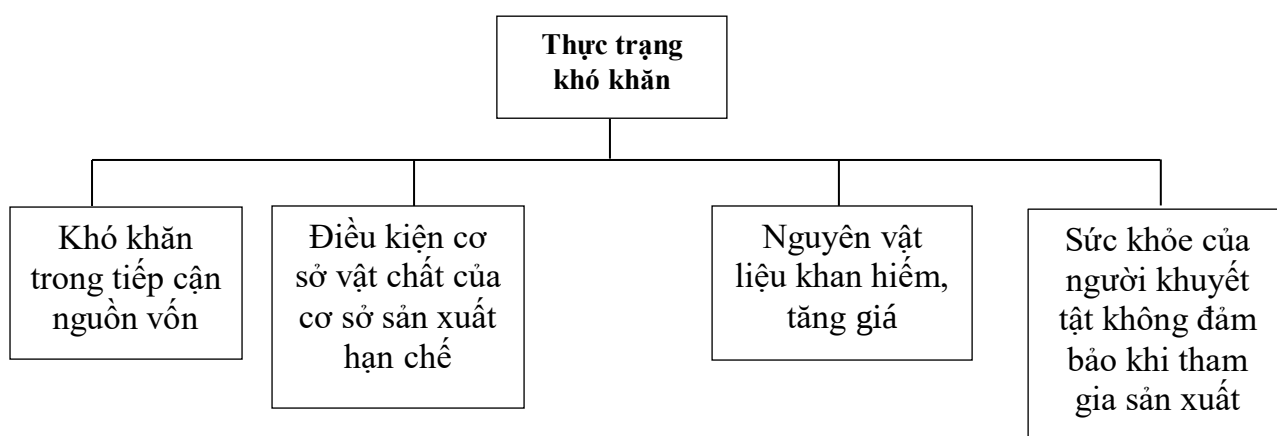
Table 4: Bảng mô tả mẫu khách hàng

STT	Tên chính quyền địa phương	Dân số	Thu nhập bình quân	Số lượng người khuyết tật	Cơ sở sản xuất của người khuyết tật	Họ và tên người phỏng vấn _ Chức vụ
1	Xã Đoàn Kết	8700 người (năm 2020)	50 triệu/năm/người 4,167 triệu/tháng/người	145 người	1	Nguyễn Thùy Linh _ Bí thư đoàn xã Đoàn Kết Lê Văn Dũng _ Chủ tịch mặt trận xã Đoàn Kết L.H.H.V _ Bí thư đoàn thôn xã Đoàn Kết
2	Xã Đăk Rơ Wa	4.019 người (năm 2020)	44,5 triệu/năm/người 3,708 triệu/tháng/người	176 người	2	Đ.V.H _ Phó Bí thư đảng ủy xã
3	Phường Ngô Mây	4.971 người (năm 2020)	54,2 triệu/năm/người 4,518 triệu/tháng/người	79 người	1	N.N.H _ Bí thư đảng ủy phường

Table 5: Bảng mô tả mẫu chính quyền địa phương

Sau khi phỏng vấn 4 đối tượng đã đề cập ở trên nhóm nghiên cứu chúng tôi nhận– ra được những khó khăn trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của các sở người khuyết tật trên địa bàn thành phố Kon Tum như sau:

a) Khó khăn trong sản xuất



Hình 2: Khó khăn trong sản xuất

Khó khăn trong tiếp cận nguồn vốn:

Đối với các doanh nghiệp do người khuyết tật điều hành, thiếu vốn là một thách thức lớn đối với họ. Các doanh nghiệp này thường gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn do các tổ chức tài trợ đưa ra yêu cầu riêng của mình và đôi khi không đáp ứng được các yêu cầu này dẫn đến không thể nhận được tài trợ. Việc thiếu vốn ảnh hưởng lớn đến quá trình sản xuất và cung cấp hàng hóa và dịch vụ của các doanh nghiệp này. Nếu không đủ vốn, các doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng hoặc phải giảm quy mô sản xuất dịch vụ dẫn đến giảm thu nhập và thậm chí là phá sản của một số doanh nghiệp. Cụ thể như khó khăn về thiếu vốn trong sản xuất của anh chị Minh trong Việc sản xuất chổi gặp khó khăn do giá vật liệu tăng và chi phí cho các công đoạn sản xuất và vận chuyển là rất cao, khiến các doanh nghiệp do người khuyết tật điều hành khó có đủ vốn để sản xuất đủ quy mô và đáp ứng nhu cầu của khách hàng như anh chị là những người chủ cơ sở chia sẻ ***“Khi tiền mua vật tư lên cao thì không thể nhập hết được một lần vì trong giai đoạn sản xuất còn rất nhiều công đoạn khác”***. Bởi vì trong quá trình sản xuất còn phải có rất nhiều công đoạn khác nhau và chi phí khác nhau khi việc giá thành nguyên liệu tăng cao nếu các chủ cơ sở nhập hết số tiền nguyên vật liệu thì sẽ không đủ số vốn để chi trả cho các khâu còn lại nhưng khi nhập hàng theo từng đợt khác nhau thì lại không thể đáp ứng đầy đủ được cho khách hàng ***“Mà nếu như chị nhập cứ mỗi lần một nửa một nửa thì lại càng không được vì không thể đáp ứng cho khách hàng”***. Nếu các cơ sở tăng giá thành sản phẩm của mình làm ra thì lại không thể cạnh tranh được trong thị trường. Đối với trường hợp của anh Lê Văn Thạch, thiếu vốn đã gây khó khăn cho quá trình sản xuất và giao hàng. Việc nhận đơn hàng nhưng không có tiền để mua vật tư sản xuất là một trong những khó khăn lớn của anh khi xây dựng cơ sở sản xuất. ***“Trong kinh doanh khó nhất là vốn em cũng may anh có vay vốn***

được bên chính quyền nên anh vẫn có thể duy trì được, ngày trước khi mới mở chưa có kinh phí, cứ mỗi khi nhận được đơn hàng anh lại không có tiền lấy hàng được vật tư nên làm việc sản xuất gặp nhiều khó khăn, không giao kịp được hàng cho người khác nên anh cũng đã mất đi khá nhiều đối tác đặt hàng của mình”

Hay như hầu hết những đối tượng chính quyền địa phương chúng tôi đã phỏng vấn đều nói khó khăn lớn nhất của người khuyết tật cũng như cơ sở sản xuất của người khuyết tật chính là thiếu nguồn vốn. Kinh phí đầu vào để phục vụ cho quá trình sản xuất sản phẩm, tiêu thụ không đủ để có thể mở rộng thị trường qua lời chia sẻ của anh Lê Văn Dũng chủ tịch mặt trận xã Đoàn Kết ***“Họ chưa có nhiều kinh phí để duy trì nên nhiều người nản và không có nơi sản xuất tốt cũng như kho bãi phù hợp”***. Và trong kinh doanh các chủ cơ sở phải tính toán nguồn vốn chi tiêu hợp lệ cho các công đoạn khác nhau cũng như dự đoán trước thị trường khi nào tăng giá khi nào giảm giá để có thể chi tiêu một cách hợp lý nhất ***“Họ muốn nhập một lô vật liệu thì trước tiên phải nghĩ tới là mình còn vốn bao nhiêu, không phải lấy nhiều đó đi nhập hàng hết mà phải tính xem để lại một số tiền để chi tiêu. Nếu ngay thời điểm đó nhập hàng thì vật liệu còn có 3, 4 ngàn mua nhập kho thì sẽ sản xuất lời được nhiều hơn, mà không đủ tiền thì chỉ mua được một ít rồi nó tăng giá cũng phải mua”*** qua lời chia sẻ của anh Lê Văn Dũng chủ tịch mặt trận xã Đoàn Kết.



Điều kiện cơ sở vật chất của cơ sở sản xuất hạn chế:

Đối với những mặt hàng đặc trưng cần sản xuất số lượng nhiều và phải trải qua nhiều giai đoạn gia công như chổi đót, giống cây trồng thì vấn đề kho bãi họ gặp rất nhiều khó khăn vì tại cơ sở chưa có đủ điều kiện về vốn cũng như diện tích để có thể xây dựng hình thành lên một kho bãi tốt được. Và trong quá trình sản xuất thì kho bãi và chỗ chứa là một điều rất quan trọng không chỉ đối với các doanh nghiệp người khuyết tật mà kể cả tất cả các doanh nghiệp trên thị trường hiện nay vì trong quá trình sản xuất đòi hỏi phải có chỗ để lưu trữ nguyên vật liệu, đảm bảo nguồn cung cấp ổn định và giảm thiểu rủi ro thiếu nguyên vật liệu. Nếu không có chỗ để lưu trữ, doanh nghiệp sẽ phải tiếp tục sản xuất bất kể lượng nguyên vật liệu có sẵn hay không, dẫn đến tình trạng lãng phí và tăng chi phí sản xuất. Ngoài ra, việc không có chỗ chứa nguyên vật liệu còn gây khó khăn trong việc quản lý sản lượng. Nếu sản xuất quá nhiều sản phẩm và không có chỗ để lưu trữ, sản phẩm sẽ phải được bán ra nhanh hơn, đánh mất giá trị lâu dài của sản phẩm. Nếu sản lượng đạt đến mức cần thiết, nhưng không có chỗ để lưu trữ, sản phẩm sẽ phải được bán với giá rẻ hơn để giảm được giá tiền bảo quản cho tài sản không sử dụng đến ***“Kho bãi không đủ, bọn anh phải tùy cơ ứng biến thôi. Vì tụi anh không đủ kinh phí. Và phải tốn rất nhiều tiền xử lý nếu không có khoảng trống dành cho kho bãi.”*** Anh Lê Văn Thạch chia sẻ hay tình trạng của anh Minh ***“Vì không đủ chỗ và chi***

phí để làm nhà kho nên phải chia ra 7 8 nơi để làm từng phần riêng và khi xong phần nào thì đi gom lại để tạo ra được một cây chổi”

 Nguyên vật liệu khan hiếm, tăng giá:

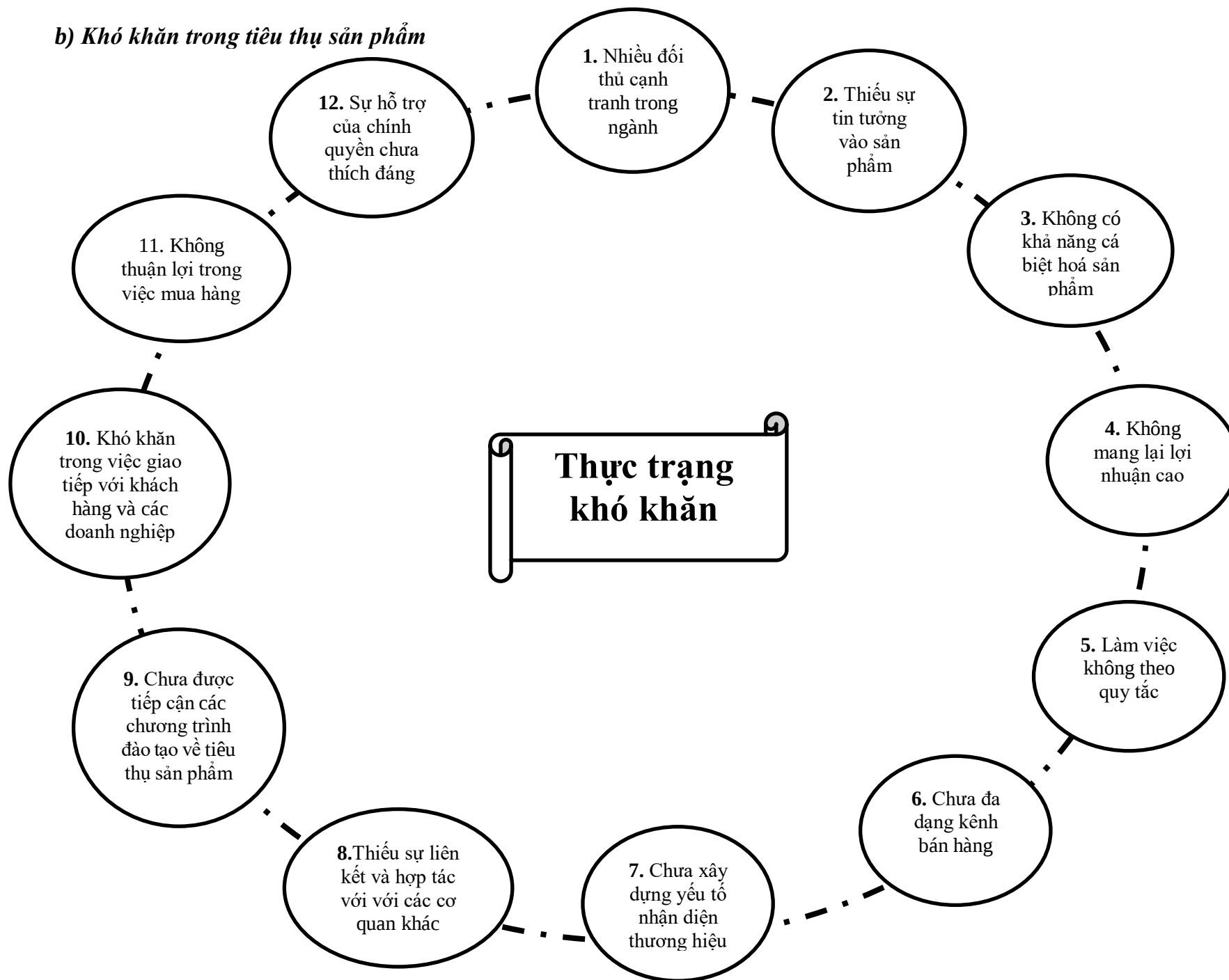
Trong các cơ sở sản xuất chung tôi phỏng vấn họ gặp phải rất nhiều khó khăn từ nguyên liệu tăng cao và đối thủ cạnh tranh từ thị trường: Trong ngành sản xuất, việc thực hiện quy trình sản xuất một sản phẩm chất lượng đòi hỏi phải sự kết hợp hoàn hảo giữa các yếu tố khác nhau, trong đó nguyên liệu sản xuất và giá thành sản phẩm khi tung ra thị trường là hai yếu tố vô cùng quan trọng. Tuy vậy, trong thời gian gần đây, việc nguyên liệu tăng giá và ngày có càng nhiều đối thủ cạnh tranh từ thị trường đang trở thành một vấn đề đáng lo ngại và gây khó khăn cho các doanh nghiệp người khuyết tật tham gia sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Về vấn đề tăng giá nguyên liệu. Trong quá trình sản xuất, các doanh nghiệp cần phải sử dụng rất nhiều nguyên liệu đầu vào để có thể cấu thành lên một sản phẩm hoàn chỉnh. Tuy nhiên, giá cả của nguyên liệu đó không phải lúc nào cũng ổn định và Tình hình này đã làm tăng chi phí sản xuất, làm ảnh hưởng đến giá cả sản phẩm và lợi nhuận của doanh nghiệp. Như anh Minh đã chia sẻ ***“Hiện tại khi sản xuất ra chổi phụ thuộc rất nhiều vào tiền cây đốt như hiện nay cây đốt không còn nhiều như ngày xưa nên giá thành tăng rất cao so với trước nếu muốn mua đốt rẻ thì phải tìm đến nơi thật xa nhưng lại tốn nhiều chi phí vận chuyển”***.

 Sức khỏe của người khuyết tật không đảm bảo khi tham gia sản xuất:

Quá trình tham gia sản xuất sản phẩm của người khuyết tật họ là những người không có một cơ thể lành lặn và sức khỏe còn yếu kém nên việc đi lại gặp rất nhiều khó khăn và để đưa ra được thành 1 sản phẩm họ cần phải chia ra nhiều công đoạn cho từng người đảm nhiệm một vai trò vị trí riêng và khi một trong những người đó gặp vấn đề về sức khỏe thì toàn bộ những công đoạn sau phải dừng dừng lại làm cho việc sản xuất gặp rất nhiều trì trệ cũng như là khó khăn như cơ sở sản xuất của anh Minh chia sẻ ***“Mỗi người khuyết tật thì họ bị khuyết một điểm khác nhau nên là họ sẽ làm từng khâu khác nhau bình thường họ có sức họ làm được nhưng nếu một ai bị đau thì thì toàn bộ quá trình sau lại phải chờ”***. Do đó, yếu tố sức khỏe là một trong những vấn đề rất quan trọng không chỉ đối với người khuyết tật mà lẫn con người vì đây là yếu tố đặc biệt quan trọng trong việc sản xuất với những người khuyết tật, sức khỏe kém không chỉ gây ảnh hưởng đến sức khỏe bản thân, mà còn gây khó khăn trong quá trình làm việc và ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm. Với người khuyết tật, sức khỏe cơ thể thường bị yếu hơn người thường, đặc biệt trong những trường hợp khuyết tật từ khi mới sinh ra hay khuyết tật nặng trở lên thì họ phải đối mặt với nhiều vấn đề liên quan đến sức khỏe như đau lưng, đau khớp, đau cơ, chất béo máu cao, tiểu đường, và các vấn đề mắt, tai không được tốt. Cho nên trong quá trình sản xuất, những người khuyết tật họ không thể sử dụng hết được sức lực, năng lượng và chịu có thể chịu đựng được những thời gian dài

hoặc những công việc đòi hỏi sức lực như anh Lê Văn Dũng chia sẻ ***“Do những hạn chế về mặt hình thể mà đôi lúc họ còn cần phải có sự giúp đỡ, hỗ trợ từ bên ngoài, từ những người bình thường”, “có nhờ chúng tôi giúp đỡ, như khi vận chuyển hàng hóa thì họ lên xã nhờ đoàn thanh niên mỗi người giúp một tay.”*** Và khi sức khỏe của họ bị suy giảm, quá trình sản xuất sẽ gặp khó khăn. Họ cũng có thể phải nghỉ việc hoặc giảm số giờ làm việc do không đủ sức khỏe để tham gia. Hơn nữa, sức khỏe kém của người khuyết tật còn gây ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm. Khi làm việc trong suy nghĩ, họ có thể làm sai lầm và không đạt hiệu quả như mong đợi. Ngoài ra, các vấn đề về sức khỏe có thể ảnh hưởng đến tinh thần làm việc của họ, khiến cho họ thiếu tự tin và tiếp thu thông tin chậm hơn.

b) Khó khăn trong tiêu thụ sản phẩm



Hình 3: Khó khăn trong tiêu thụ sản phẩm



Nhiều đối thủ cạnh tranh trong ngành:

Từ đối thủ cạnh tranh từ thị trường, các cơ sở sản xuất người khuyết tật luôn phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt từ các đối thủ trong ngành. Khi thị trường cạnh tranh tăng cao, giá cả sản phẩm cũng bị ảnh hưởng. Điều này đặc biệt ảnh hưởng đến các doanh nghiệp sản xuất có kích thước nhỏ và hơn thế nữa là cơ sở sản xuất của người khuyết tật, vốn đã phải đối mặt với các khó khăn khác nhau trong việc đưa sản phẩm của mình vào thị trường mà họ còn gặp rất nhiều khó khăn khi cạnh tranh về giá cả vì một khi sản xuất ra một sản phẩm cần tốn rất nhiều công sức và công đoạn khác nhau họ không thể sử dụng các máy móc như những người bình thường khác được nên giá thành sản phẩm có thể cao hơn bình thường và việc đó gây lại ảnh hưởng rất nhiều trong quá trình tiêu thụ sản phẩm như sau ***“Bọn chị là người khuyết tật rồi nên khi đan một cái sản phẩm khó lắm tất cả công đoạn đều phải dùng tay chứ không phải sử dụng máy như những người khác được vì vậy khi tung sản phẩm của mình ra thị trường với giá thành cao thì khách hàng lại đưa ra nhiều so sánh”***. Qua lời chia sẻ của chủ cơ sở dệt may người khuyết tật.



Khách hàng thiếu sự tin tưởng vào sản phẩm do người khuyết tật sản xuất:

Có những người họ không tin tưởng vào sản phẩm từ tay người khuyết tật: đến từ rất nhiều lý do cụ thể như:

Một số trường hợp những người khuyết tật lợi dụng lòng thương cảm của người khác để lừa đảo, những người này sử dụng những chiêu trò để tạo ra cảm giác thương cảm đối với họ. Họ có thể giả mạo bị mất năng lực hoặc tình trạng sức khỏe kém hơn so với thực tế, để nhận được sự hỗ trợ từ người khác. Họ cũng có thể giả danh xin việc, trái với sự thật về khả năng làm việc của mình, để kiếm tiền hoặc trốn tránh trách nhiệm trong cuộc sống hàng ngày ví dụ cụ thể như anh Lê Văn Thạch chia sẻ ***“Thực chất không phải do sản phẩm của mình, mà có một số bộ phận người khuyết tật là họ có vào cơ quan, vào trường học bán rồi rút đồ là một thời gian sau nó không ra mực đâm ra làm cho người ta mất lòng tin. Mình là bị ảnh hưởng bởi những người không thật đó”***.

Suy nghĩ của khách hàng về vấn đề chất lượng sản phẩm: Qua khảo sát, nhóm chúng tôi nhận ra có rất nhiều khách hàng có suy nghĩ rằng sản phẩm của người khuyết tật không có chất lượng tốt vì một phần họ đã gặp phải những người khuyết tật lừa đảo, và thứ 2 đến từ suy nghĩ trong bản thân họ là người khuyết tật là những người khiếm khuyết thì chắc chắn sản phẩm của họ cũng khiếm khuyết. Như chị Trần Thị B chia sẻ ***“chị rất thương người khuyết tật chị hay mua sản phẩm của người khuyết tật nhưng mà mua ủng hộ chứ không phải chị mua để dùng, tại chị từng bị mấy người khuyết tật dụ chị rồi họ bán sản phẩm kém chất lượng mà đắt nữa nên đôi lúc nói thật là chị không quá tin tưởng vào sản phẩm họ cho dù có rất nhiều sản phẩm của những người khác làm rất tốt mà chị vẫn có cảm giác là không quá tin tưởng”***. Hay như lời chia sẻ của

một khách hàng khác ***“Sản phẩm của họ chắc chắn phải có gì đó, chị nghĩ không thể nào toàn vẹn được, mình đây làm hay sản xuất cái gì chắc gì nó trọn vẹn hết nói gì đây là người khuyết tật, chị không có quá nhiều lòng tin về sản phẩm của họ mình đây làm còn chưa xong mà nói gì họ, tay chân họ yếu như vậy thì sản xuất sao mà tin tưởng được ít ra khi muốn người ta tin thì sản phẩm cũng phải có một chứng nhận hay cái gì đó chứng minh chứ”***. Khách hàng có thể lo lắng về chất lượng sản phẩm được bán bởi người khuyết tật, vì họ không biết liệu sản phẩm có đáp ứng được các tiêu chuẩn và yêu cầu của ngành công nghiệp không và bởi vì sản phẩm của người khuyết tật chưa có một chứng nhận nào cả. Và việc này cũng tạo mặc cảm đến những người khuyết tật tham gia sản xuất và làm họ thiếu tự tin trong bản thân của mình qua lời chia sẻ của anh Thạch: ***“Ngay cả việc đơn giản nhất là chăm lo cho người thân chăm lo cho gia đình anh làm còn chưa trọn vẹn được, thì làm sao làm sao người ta có thể tin tưởng vào sản phẩm do chính đôi bàn tay mình làm ra được”***, và đây cũng là một vấn nạn của xã hội đã làm ảnh hưởng trực tiếp đến việc tiêu thụ sản phẩm người khuyết tật.

Sản phẩm không có sự đồng nhất về kích thước như kiểu dáng, khối lượng, chiều dài của sản phẩm ***“Sản phẩm họ không có theo cố định rõ ràng, có lúc giao cây chổi rất dài lúc cây chổi ngắn lúc thì cây nặng nhiều lông lúc cây lại không to bằng nên việc này khi bán ra khách hàng cũng phàn nàn làm cho khách hàng không tin tưởng sản phẩm lắm”*** - doanh nghiệp từng hợp tác với người khuyết tật chia sẻ. Việc một lô hàng sản phẩm không đồng đều làm cho khách hàng mất đi lòng tin đối với sản phẩm và họ nghĩ rằng chất lượng sản phẩm là không đồng đều. Mỗi khi sản phẩm không đều về chất lượng, người tiêu dùng sẽ cảm thấy bất an về chất lượng và tin cậy của sản phẩm đó. Điều này có thể dẫn đến mức độ phản hồi tiêu cực từ khách hàng, giảm doanh số và tiêu thụ.



Không có khả năng cá biệt hóa sản phẩm:

Thiếu tính linh hoạt trong việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Sản phẩm của người khuyết tật vẫn còn chưa thực sự đa dạng các loại mặt hàng nên không đủ đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Những sản phẩm chưa thực sự khác biệt hay có những điểm nổi bật hơn nhiều các sản phẩm trên thị trường nên không gây được nhiều ấn tượng cho khách hàng: Nhiều người khách hàng họ rất khó tính và có những hạn chế riêng của mình, và họ muốn theo phong cách riêng hay sở thích riêng của họ nên đôi lúc làm cho người khuyết tật có thể không thể đáp ứng được tất cả các yêu cầu và nhu cầu của khách hàng, gây ra sự bất mãn và hạn chế trong quá trình mua bán. ***“Chị không thích mua sản phẩm của tại vì họ không làm như chị mong muốn hồi mà chị hay mua thì chị hay mua đồ dẹt tay nhất nhưng mà kiểu cách người ta làm không như mong muốn của chị quá đơn giản và khi chị yêu cầu thêm thì lại không được tại vì họ chỉ được dạy cách làm***

phổ thông làm sao đan ra cái túi hay là đan theo hình mẫu bấy lâu mà không có sáng tạo nên chị thấy không thích lắm” như lời chia sẻ của chị L.

Thiếu tính linh hoạt trong việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Sản phẩm của người khuyết tật vẫn còn chưa thực sự đa dạng các loại mặt hàng nên không đủ đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Những sản phẩm chưa thực sự khác biệt hay có những điểm nổi bật hơn nhiều các sản phẩm trên thị trường nên không gây được nhiều ấn tượng cho khách hàng: Nhiều người khách hàng họ rất khó tính và có những hạn chế riêng của mình, và họ muốn theo phong cách riêng hay sở thích riêng của họ nên đôi lúc làm cho người khuyết tật có thể không thể đáp ứng được tất cả các yêu cầu và nhu cầu của khách hàng, gây ra sự bất mãn và hạn chế trong quá trình mua bán. ***“Chị không thích mua sản phẩm của tại vì họ không làm như chị mong muốn hồi mà chị hay mua thì chị hay mua đồ dệt tay nhất nhưng mà kiểu cách người ta làm không như mong muốn của chị quá đơn giản và khi chị yêu cầu thêm thì lại không được tại vì họ chỉ được dạy cách làm phổ thông làm sao đan ra cái túi hay là đan theo hình mẫu bấy lâu mà không có sáng tạo nên chị thấy không thích lắm***” như lời chia sẻ của chị L.



Không mang lại lợi nhuận cao:

Sản phẩm của người khuyết tật không mang lại lợi nhuận cao vì sản phẩm của họ chủ yếu là các mặt hàng đơn giản như chổi, tấm,... Những mặt hàng này có rất nhiều và đang tràn lan trên thị trường nên việc cạnh tranh không được tốt và giá cả đôi lúc cao hơn so với những sản phẩm cạnh tranh khác ***“Sản phẩm này có quá nhiều trên thị trường rồi nên khi mà bán bọn anh phải giảm giá nên thu lại lời rất ít mà lại chiếm chỗ quá nhiều trong nhà kho nên khi tung ra thị trường không ăn thua***” như chủ cơ sở 1 chia sẻ. Việc một sản phẩm xuất hiện tràn lan trên thị trường sẽ gây ra giảm sự quan tâm của khách hàng vì sẽ làm cho họ cảm thấy sản phẩm đó không còn đặc biệt hay thú vị nữa. Điều này có thể làm giảm sự quan tâm của khách hàng đối với sản phẩm và dẫn đến sự giảm sút trong doanh số. Thứ 2 là nó còn làm giảm giá trị sản phẩm: Khi một sản phẩm quá phổ biến và được bán rộng rãi trên thị trường, thì giá trị của sản phẩm đó sẽ giảm. Sản phẩm sẽ trở nên rẻ tiền hơn và thường chỉ được coi là sản phẩm thường nhật, khiến cho giá thành giảm một cách đáng kể.



Làm việc không theo quy tắc

Làm việc không theo kế hoạch cam kết giao hàng như một doanh nghiệp từng hợp tác với người khuyết tật chia sẻ: “đầu tiên không nói về hàng hóa mà việc giao hàng họ làm không đúng ngày, có lúc họ giao rất nhanh nên trong kho bên anh không có đủ chỗ để chứa nên phải mất rất nhiều thời gian để sắp xếp lại còn có lúc giao hàng lại trễ một vài ngày làm bên anh cũng không điều tiết được hàng đến khách hàng” việc không đúng thời gian giao hàng làm tổn hại rất nhiều đến với các doanh nghiệp nên đây là một trong những yếu tố làm doanh nghiệp không còn muốn kết nối với các cơ sở sản xuất.



Chưa đa dạng kênh bán hàng:

Họ chưa phát triển được kênh thông tin, kênh kết nối cũng như chào bán sản phẩm của mình qua truyền thông mạng. Đa số người khuyết tật họ có trình độ học vấn không cao và họ cũng không được tiếp cận nhiều đến các trang mạng xã hội như Facebook, Zalo, Tik Tok, Shopee, Lazada, ... ***“Vấn đề trên trang mạng thì anh có cần nhưng mà thực ra cái tin học thì anh không có rành, anh cũng muốn là có một cái trang của anh. Anh hướng tới sau này trong tương lai nếu mà nó có những cái đơn đặt hàng nhiều á không phải ở trong nước thì anh có thể tạo ra công ăn việc làm cho nhiều người khuyết tật nữa, tăng thêm thu nhập cho anh em.”*** Anh Thạch chia sẻ và hiện nay mạng xã hội là một nền tảng quan trọng để quảng bá sản phẩm và thương hiệu. Nó cung cấp cho các công ty một kênh để tiếp cận khách hàng một cách nhanh chóng và rộng rãi hơn. Nhờ vào mạng xã hội, các doanh nghiệp có thể tiếp cận được đến khách hàng tiềm năng, xây dựng niềm tin và tăng doanh thu của mình. Các cơ sở cũng không phát triển việc giới thiệu sản phẩm của mình qua hình thức chào hàng bởi vì một số bộ phận họ ngại khi tiếp xúc với người khác sản phẩm của họ chủ yếu được mua qua những lời giới thiệu từ các chính quyền cũng như từ đoàn thanh niên, qua các cha xứ từ nhà thờ, hay qua lời giới thiệu cũng như lòng thương cảm từ mọi người xung quanh. Và việc này cũng làm hạn chế đi quy mô của họ nó chỉ nằm chủ yếu trong phạm vi phân phối trong tỉnh và không hướng ra được bên ngoài.

Có nhiều cơ sở quá thụ động họ chỉ dựa vào sự giúp đỡ của người khác và chờ người khác tìm tới mình một cách thụ động chứ không chủ động đi tìm kiếm cho bản thân hoặc ý lại vào sự giúp đỡ của chính quyền qua lời chia sẻ của anh Dũng ***“Vì đại bộ phận họ ngại giao tiếp cho dù đã được đào tạo mà họ vẫn còn mặc cảm vì họ sợ mọi người không lấy hàng họ hoặc chê bai họ nên là họ làm ra sản phẩm và để đợi người khác tới mua mà không đi kiếm đầu ra cho mình và trong đó đôi lúc có một số bộ phận ý lại về chính quyền và ko đi tìm đầu ra nên nhiều hộ cơ sở thất bại xong ra trách lại chính quyền”***. Bên cạnh đó, có ý kiến cho rằng, người khuyết tật dễ tin người nên bị mắc lừa: ***“Họ quá dễ tin người cứ vài người vào nói chơi chơi như anh mua lô hàng của em họ nói vui miệng trong khi đó 2 bên chưa biết gì về nhau là bên đã tin rồi mà cuối cùng họ lại không lấy hàng và phải nhờ đoàn thanh niên đi giúp đỡ”***.



Chưa xây dựng được các yếu tố nhận diện thương hiệu:

Kết quả phỏng vấn chủ cơ sở còn một bất cập rất phổ biến là họ chưa có logo thương hiệu riêng cho sản phẩm của mình trong khi đó logo thương hiệu lại đóng vai trò rất quan trọng trong việc sản xuất kinh doanh. Logo thương hiệu không chỉ là một biểu tượng trang trí cho sản phẩm, mà còn giúp duy trì độ tương xứng với sản phẩm và tạo sự nhận diện của sản phẩm đó đến với người tiêu dùng. Tuy nhiên, việc không có logo thương hiệu riêng trong sản xuất cũng đem lại nhiều khó khăn cho đơn vị sản xuất. Đầu

tiên, đơn vị sản xuất sẽ gặp khó khăn trong việc xây dựng danh tiếng của sản phẩm. Mỗi sản phẩm cần có một hệ thống để quảng bá nhãn hiệu của mình đến với khách hàng, nhưng bằng cách không có logo thương hiệu riêng, việc quảng bá sẽ gặp nhiều khó khăn và đối tượng khách hàng tiềm năng sẽ không được chú ý. Như anh Nguyễn Văn Minh chia sẻ: ***“Nếu như có nhãn mác có thương hiệu rồi là mình không có sự pha trộn nữa. Mình bán cái sản phẩm của mình, ai cũng thích hết. Tại vì sản phẩm của mình nó có uy tín”***.

Ngoài ra, việc không có logo thương hiệu riêng thì đối thủ cạnh tranh sẽ dễ dàng sao chép và lợi dụng sản phẩm của đơn vị sản xuất. Việc không có logo thương hiệu riêng sẽ trở nên rất dễ dàng để bất kỳ ai sao chép và bán một sản phẩm giống như sản phẩm của đơn vị sản xuất. Cuối cùng, việc không có logo thương hiệu riêng cũng gây khó khăn trong việc chiếm lĩnh thị trường. Khi có nhiều đối thủ cạnh tranh và sản phẩm của đơn vị sản xuất không được nhận diện bởi đối tượng khách hàng tiềm năng, việc chiếm lĩnh thị trường sẽ gặp nhiều khó khăn ***“Nếu như anh chị có được LOGO riêng thì có thể xuất khẩu được cũng như có chỗ đứng trên thị trường nhất định và nó mới phát triển tốt lên được.”*** Anh Nguyễn Văn Minh chia sẻ. Tóm lại, việc không có logo thương hiệu riêng trong sản xuất đem lại nhiều khó khăn và thách thức cho đơn vị sản xuất. Việc tạo ra một logo thương hiệu riêng như một yếu tố giúp quảng bá và xây dựng danh tiếng cho sản phẩm là rất quan trọng và cần thiết để đạt được sự thành công trong quá trình sản xuất kinh doanh không chỉ của người khuyết tật mà của tất cả mọi người tham gia trong sản xuất: ***“Tại sao chửi đót Quảng Ngãi nó sống được? Vì ở đó có một làng xóm tham gia sản xuất rất là đông, nhưng mà khi họ làm ra sản phẩm rồi á là toàn bộ các cái khối ban ngành trên tỉnh họ tạo rất nhiều điều kiện vì sản phẩm đó đã có nhãn mác riêng rồi”*** anh Nguyễn Văn Minh chia sẻ.

Và việc này cũng đã làm cho khách hàng không biết nhiều đến các sản phẩm của người khuyết tật sản xuất. vì đa phần các cơ sở chưa có được logo hay nhãn hiệu, các hình thức quảng cáo bằng những phương tiện thông tin đại chúng nên còn ít người biết đến, thường thì các sản phẩm đó chỉ được biết đến thông qua truyền miệng giữa các người trong xóm hoặc gia đình của chính người khuyết tật nên khách hàng có ít khả năng để tiếp cận hay được biết đến nhiều hơn ***“Chị biết đến sản phẩm do qua trong xóm giới thiệu chứ không được chào hàng hay là quảng bá từ các kênh truyền thông”*** qua lời chia sẻ của chị Phạm Thị Trang Minh.



Thiếu sự liên kết và hợp tác với các cơ quan khác:

Họ đang cần chính quyền tác động đến các cơ quan cũng như có người đứng ra liên kết giúp họ “Anh cần một cơ quan tác động cho anh làm việc trực tiếp với các doanh nghiệp, các cơ quan, các trường học. Anh cần cái đầu ra cho sản phẩm thôi. Nếu mà có trung gian thì càng tốt” Như anh Lê Văn Thạch chia sẻ. Vì người liên kết tiêu thụ sản

phẩm là một khía cạnh rất quan trọng trong chiến lược tiếp thị của các doanh nghiệp. Những người này có thể giúp cho các doanh nghiệp có thể giới thiệu sản phẩm hoặc dịch vụ của mình đến các khách hàng tiềm năng. ***“Ngày trước có đợt anh bị tổn động 1000 cây chuối sau đó anh nhờ chú Dũng bên mặt trận xã Đoàn Kết giúp đỡ và chú giới thiệu cho anh lên bên thương binh xã hội của thành phố và những người trên đó chỉ cần 1 đến 2 cuộc điện thoại thì đã giúp anh bán hết sản phẩm của mình”*** qua lời chia sẻ của anh Lê Văn Thạch. Việc có các bên trung gian đứng ra giúp đỡ liên kết là một việc hết sức quan trọng vì đa số là những người có tự ti về bản thân ngoài ra có những người không quá xem trọng họ nên việc kết nối với nhau để làm việc rất khó khăn và cần phải có những người có tiếng nói như chính quyền địa phương đứng ra thì có thể giúp cho việc tiêu thụ sản phẩm đạt một kết quả tốt nhất: ***“cái anh đang cần nhất đó chính là có những vị lãnh đạo cấp trên có thể giúp đỡ anh cho anh được liên kết với trường hoặc họ có thể viết cho anh một tấm giấy giới thiệu đến các trường học các cơ quan khác và bọn anh tự chào hàng hay làm việc cũng được”*** anh Lê Văn Thạch chia sẻ.

Chưa được tiếp cận các chương trình đào tạo về tiêu thụ sản phẩm:

Hiện nay trên tỉnh có rất ít những mô hình liên quan đến người khuyết tật tham gia sản xuất họ chỉ chủ yếu tập trung vào sản phẩm nông nghiệp để chế tạo ra thành phẩm mà lại chưa có một bộ phận cơ quan nào hướng dẫn họ về cách làm thương nghiệp tìm đầu ra cho sản phẩm của chính mình và hiện tại trên địa bàn thành phố Kon Tum chưa có một hiệp hội người khuyết tật nào do chính quyền quản lý chủ yếu các hiệp hội người khuyết tật là tự phát. ***“Cái phần mà thi oco hay là cái cái về nông nghiệp á là nó có cái chương trình nó định sẵn rồi mình chỉ học cái đó là mình làm theo mô hình đó, và bên mình không phải là nông nghiệp, mình là nhân thương nghiệp cho nên là cái vấn đề về thương nghiệp này ít ai cũng quản lý ít ai ai dòm ngó tới”*** Qua lời chia sẻ của một chủ cơ sở sản xuất. Đây cũng là một bất cập chung của những người tham gia sản xuất họ chỉ ra được sản phẩm nhưng lại không biết cách nào để bán ra sản phẩm của mình họ chỉ bán bằng cách tự phát và làm giảm sút rất nhiều về việc tung sản phẩm ra thị trường

Khó khăn trong việc giao tiếp với khách hàng và các doanh nghiệp:

Đối với khách hàng:

Khi người bán hàng họ là những người khuyết tật và có các trở ngại về ngôn ngữ, việc tương tác với họ có thể không dễ dàng và gặp phải rất nhiều khó khăn cũng như tốn thật nhiều thời gian và đây cũng là một trong những lý do khiến việc tiêu thụ sản phẩm của người khuyết tật gặp khó khăn hơn. Khi họ giao tiếp với người khuyết tật làm cho họ cảm thấy chán nản khi họ không biết về xuất xứ, công dụng hay là cách bảo quản của một sản phẩm,... ***“Nói về sản phẩm của người khuyết tật thì rất tốt, mà em biết gì không? chị rất ngại giao tiếp với họ khi mua hàng tại chị nói họ không hiểu chị hỏi***

một hai câu thôi mà cũng mất 3 đến 4 phút để họ trả lời nhiều lúc khi đi mua hàng chị phải có người nói lại cho họ, này thật sự rất tội mà khi mà mình nói chuyện mà người ta không hiểu đôi lúc rất khó chịu em à nên nếu được chị vẫn muốn sản phẩm của họ được bán tại quầy lưu niệm hay là một người bình thường nào đó sẽ dễ dàng hơn” - chị Hương chia sẻ.

Đối với doanh nghiệp:

Vì một số không có trình độ học vấn cao nên khi phải làm việc với các cơ sở sản xuất gặp rất nhiều khó khăn như: khó khăn về ngôn ngữ, khó khăn về sự linh hoạt, khó khăn về suy nghĩ cụ thể như *“Làm việc với họ rất là rườm rà đôi khi cái ý mình muốn truyền đạt mình nói ra họ không hiểu và khi mình muốn giảm giá họ lại không đồng ý vì họ cho rằng sản xuất ra một sản phẩm rất khó khăn và lâu nên giá cả không được thấp như vậy, họ lại không linh hoạt trong việc kinh doanh hay là mỗi khi gặp trục trặc họ không có nhiều cách giải quyết làm cho chuỗi kinh doanh bị trì trệ”* - đại diện 2 chia sẻ. Điều này có thể gây ra sự khó khăn trong việc truyền tải thông tin và hiểu rõ hơn về các yêu cầu từ khách hàng và đối tác. từ đó sẽ làm mất đi các mối quan hệ của với bên ngoài.

Không thuận lợi trong việc mua hàng:

Khó khăn trong việc di chuyển đến nơi mua hàng bởi vì sản phẩm của người khuyết tật thường được trưng bày tại nơi và cơ sở sản xuất của họ nên việc khi phải đi mua hàng cũng không phải là chuyện dễ dàng. Nếu như đó là những người khách quen hay là những người biết đến và có thương cảm thì việc đến tận nơi mua là chuyện khá bình thường nhưng cũng có những khách hàng muốn sự tiện lợi gần nhà hay chưa biết đến thì lại rất ngại đến việc phải đi đến tận nơi để xem sản phẩm và mua nó *“Mỗi khi mà chị mua đồ của người khuyết tật như dệt thổ cẩm á cực lắm tại cô ấy bị liệt mà cổ làm cũng ít nên lười lắm em đi xa quá phải khi nào tiện đường lắm đi ngang qua thì chị mới mua à không thì chạy qua tạp hóa vẫn tiện hơn em có thể đắt hơn vài ngàn mà lại gần và tiết kiệm thời gian hơn rất nhiều”* - chị Minh chia sẻ. Nếu người bán hàng không có các quy định về tiếp cận và tính thân thiện với khách hàng khuyết tật, khách hàng có thể gặp nhiều khó khăn khi di chuyển đến địa điểm bán hàng, gây ra sự phiền toái và khó chịu.

Sự hỗ trợ của chính quyền chưa thích đáng:

Có một số nơi chính quyền lại làm không tốt trong việc trợ giúp người khuyết tật. Chính sách của tỉnh của thành phố đưa về mỗi địa phương là đều như nhau nhưng có một số xã phương lại không quá quan tâm đến: Cụ thể như quá quá trình phỏng vấn những cơ sở khuyết tật tham gia sản xuất họ đã phản ánh rất khác nhau như bên xã cơ sở sản xuất của tại xã Đoàn Kết với các cơ sở tại các xã khác như sau:

Xã Đoàn Kết	Các xã khác
Anh Lê Văn Thạch chia sẻ “Ở bên xã bên chính quyền luôn hỗ trợ hết mức. Từ đoàn thanh niên đến bên mặt trận cũng như các bên khác ngoài hàng tháng làm được bao nhiêu thì tụi anh để ăn còn bên chế độ của chính quyền các cấp thì được hưởng hết, bảo hiểm, khám chữa bệnh hầu như là có. Còn chính sách cho cơ sở thì chính quyền họ cũng tạo điều kiện, như là khi mà mình khó khăn về đầu ra thì mình liên hệ bên chính quyền địa phương họ sẵn sàng trợ giúp, về các thủ tục giấy tờ liên quan. Thậm chí ở tỉnh họ rất là tạo điều kiện. Hỗ trợ trên tinh thần vật chất. Và nói chung là có và mỗi khi anh gặp khó khăn gì thì anh hay liên hệ bên anh Lê Văn Dũng mặt trận anh giúp rất nhiều không chỉ là người khuyết tật mà cả 2 làng trại phong và làng hnor giúp cho những người đồng bào cũng như người nghèo vượt lên khó khăn”	Anh Nguyễn Văn Minh chia sẻ “Từ khi mới mở cơ sở làm chưa có chính sách gì hết, tự mình làm tự thu tự chi tự nộp thuế, bảo hiểm và bên lao động của mình cũng gần như không được hỗ trợ gì cả. Bọn anh vẫn nộp thuế bình thường mà lại không có hỗ trợ nào đường hoàng quy định đóng thuế của chính quyền các cấp như thế nào nào là làm thôi. Ngay cả việc quản lý cơ sở anh chị cũng chỉ được nói sơ sơ qua vài buổi nên không có tác dụng gì và anh chị cũng đã đề xuất cũng như có những kiến nghị nhiều nhưng chưa thấy được hỗ trợ gì cả” hay như lời chia sẻ của chủ cơ sở dệt thổ cẩm xã Đăk Rơ Wa “Đến chiếc xe lăn mình làm giấy mình xin bên chính quyền cũng không cho. Họ biết chị cần mà họ cũng không có cho. Họ nói lý do là giấy xin hết hạn nhưng chị bị liệt cũng đã 10 năm hơn rồi mà năm nay chị mới được đoàn thanh niên tặng quà năm đầu cái quà này thì không nói làm gì mà ngay cả việc họ biết chị là người khuyết tật chị đang làm cái này mà họ cũng không trợ giúp gì cả”

Qua đây ta thấy được có một số nơi chính quyền không quan tâm đến quá trình tham gia sản xuất của người khuyết tật và họ làm việc rất hời hợt nên dẫn đến người khuyết tật không được tiếp cận nhiều đến các chính sách cũng như là có thể phát triển được cơ sở của mình.

3.3.Thảo luận

Như vậy, kết quả phỏng vấn các chủ thể nghiên cứu (bao gồm chủ các cơ sở sản xuất của người khuyết tật, các doanh nghiệp hiện đang thực hiện việc tiêu thụ sản phẩm cho các cơ sở này, khách hàng, và chính quyền địa phương nơi có các cơ sở sản xuất của

người khuyết tật) đã cho thấy có rất nhiều những khó khăn mà các cơ sở sản xuất của người khuyết tật gặp phải trong việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Những khó khăn này xuất phát từ những nguyên nhân chủ quan từ cơ sở sản xuất của người khuyết tật và cả những nguyên nhân khách quan từ bên ngoài.

Nguyên nhân chủ quan	Nguyên nhân khách quan
+ Khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn. + Điều kiện cơ sở vật chất của cơ sở sản xuất hạn chế. + Làm việc không theo quy tắc. + Chưa đa dạng kênh bán hàng. + Khó khăn trong việc giao tiếp với khách hàng và các doanh nghiệp. + Không có khả năng cá biệt hóa sản phẩm. + Chưa xây dựng được yếu tố nhận diện thương hiệu. + Thiếu sự liên kết và hợp tác với các cơ quan khác.	+ Nguyên vật liệu kham hiếm, tăng giá. + Sức khỏe của người khuyết tật không đảm bảo khi tham gia sản xuất. + Chưa có một hiệp hội người khuyết tật nào do chính quyền quản lý. + Nhiều đối thủ cạnh tranh trong ngành. + Thiếu sự tin tưởng vào sản phẩm. + Chưa được tiếp cận các chương trình đào tạo về tiêu thụ sản phẩm. + Không mang lại lợi nhuận cao. + Không thuận lợi trong việc mua hàng. + Sự hỗ trợ của chính quyền chưa thích đáng.

Table 6: Bảng tổng hợp nguyên nhân của các khó khăn

Đây là cơ sở để chúng tôi đưa ra những đề xuất nhằm đẩy mạnh việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của các cơ sở của người khuyết tật trong chương sau. Đối với những khó khăn có nguyên nhân chủ quan từ cơ sở sản xuất của người khuyết tật, chúng tôi đưa ra những đề xuất cho các cơ sở này; đối với những khó khăn có nguyên nhân khách quan, chúng tôi đưa ra những đề xuất cho chính quyền các cấp.

CHƯƠNG 4: MỘT SỐ ĐỀ XUẤT NHẪM ĐẨY MẠNH VIỆC SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM CỦA CÁC CƠ SỞ NGƯỜI KHUYẾT TẬT TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ KON TUM

4.1. Kiến nghị với các cơ sở người khuyết tật tham gia sản xuất và tiêu thụ sản phẩm:

4.1.1. Phát triển kênh quảng cáo

Các cơ sở người khuyết tật tham gia sản xuất và tiêu thụ sản phẩm phải quảng cáo rộng rãi hơn không chỉ qua truyền miệng, mà còn có các phương tiện thông qua báo chí, mạng xã hội để được mọi người biết đến nhiều hơn từ đó có được nhiều sự ủng hộ từ phía khách hàng giúp cho người khuyết tật có thêm nhiều thu nhập, vốn để mở rộng sản xuất tăng doanh thu để họ có một cuộc sống ổn định tốt đẹp hơn. Cần có thêm một cửa hàng uy tín chuyên bán những sản phẩm do người khuyết tật làm ra để mọi người có thể dễ dàng tìm đến tham quan và mua các sản phẩm của người khuyết tật.

4.1.2. Phát triển nhân lực

Cần có người hiểu rõ về sản phẩm để có thể giới thiệu cũng như quảng bá sản phẩm của mình đến với khách hàng một cách cụ thể và việc này sẽ giúp cho các cơ sở có thể:

- Tăng doanh số bán hàng: Khi có một người giới thiệu sản phẩm một cách chuyên nghiệp, họ có thể giúp khách hàng hiểu rõ hơn về sản phẩm và đặt niềm tin vào thương hiệu của họ. Điều này dẫn đến việc tăng doanh số bán hàng và sự phát triển của doanh nghiệp.

- Xây dựng mối quan hệ khách hàng tốt hơn: Khi có một người giới thiệu sản phẩm kỹ càng đến khách hàng, họ có thể hiểu rõ nhu cầu và mong muốn của khách hàng. Việc hiểu rõ điều này giúp người giới thiệu trở thành "người bạn" của khách hàng khi họ cần tìm kiếm các sản phẩm liên quan đến thị trường mà người khuyết tật đang kinh doanh. Điều này giúp xây dựng mối quan hệ khách hàng tốt hơn và tăng khả năng khách hàng quay lại mua sản phẩm của người khuyết tật trong tương lai.

- Tăng độ tin cậy của doanh nghiệp: Khi một người giới thiệu sản phẩm một cách kỹ càng, họ giúp tạo ra một hình ảnh đáng tin cậy của doanh nghiệp trong mắt khách hàng. Khách hàng sẽ cảm thấy yên tâm hơn khi đặt niềm tin và mua sản phẩm của doanh nghiệp.

- Giúp tiết kiệm chi phí quảng cáo: Khi có một người giới thiệu sản phẩm một cách kỹ càng, bạn không cần phải bỏ ra quá nhiều chi phí cho quảng cáo. Người giới thiệu có thể cho khách hàng biết thông tin về sản phẩm và tạo niềm tin vào thương hiệu của người khuyết tật mà không cần đầu tư vào chi phí quảng cáo.

- Giúp doanh nghiệp phát triển bền vững: Việc có một người giới thiệu sản phẩm kỹ càng đến khách hàng là một trong những cách quan trọng giúp doanh nghiệp phát

triển bền vững. Bằng cách tạo niềm tin và xây dựng mối quan hệ với khách hàng, doanh nghiệp có thể duy trì và mở rộng thị trường của mình, từ đó giúp phát triển bền vững trong tương lai.

4.1.3. Làm việc theo cam kết

Khi làm việc với các doanh nghiệp khác cần phải đúng giờ theo cam kết vì việc này sẽ giúp cho các cơ sở người khuyết tật có thể:

- Tạo niềm tin với đối tác: Khi làm việc đúng giờ giấc, các cơ sở đã cho thấy sự tôn trọng đối với thời gian của đối tác. Điều này giúp tạo niềm tin giữa hai bên và củng cố mối quan hệ kinh doanh.

- Tăng tính chuyên nghiệp: Khi các cơ sở làm việc đúng giờ giấc, nó giúp cho các cơ sở trở nên chuyên nghiệp hơn trong mắt đối tác. Điều này tăng khả năng thu hút các đối tác mới và phát triển quan hệ kinh doanh.

- Tiết kiệm thời gian và tài nguyên: Việc làm việc đúng giờ giấc giúp các bên có thể hoàn thành công việc kịp thời. Điều này giúp tiết kiệm thời gian và tài nguyên của cả hai bên.

- Tăng hiệu quả làm việc: Khi làm việc đúng giờ giấc, các cơ sở có thể tiết kiệm được thời gian, tài nguyên và năng lực của mình, dẫn đến tăng hiệu quả làm việc. Khi mọi việc được hoàn thành kịp thời, nó giúp cho các bên có thể chuyển tiếp sang công việc tiếp theo một cách nhanh chóng và hiệu quả hơn.

- Tạo dựng hình ảnh tích cực về doanh nghiệp: Việc làm việc đúng giờ giấc giúp tạo dựng một hình ảnh tích cực về doanh nghiệp, cho thấy sự chuyên nghiệp, tôn trọng và đáng tin cậy. Điều này giúp tăng sự yêu thích của khách hàng đối với doanh nghiệp và thu hút khách hàng mới vào tiếp cận sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp.

4.2. Đề xuất đối với chính quyền các cấp

Cần tiếp tục phát huy, đẩy mạnh công tác hỗ trợ cho người khuyết tật. Hướng đến việc xây dựng nhiều mô hình và chương trình nhằm giúp cho người khuyết tật có thể tiếp cận với các dịch vụ xã hội giúp họ phát triển và hòa nhập với cộng đồng, khắc phục khó khăn trong cuộc sống. Việc xây dựng hay ban hành những mô hình, chính sách hay chương trình liên quan đến người khuyết tật cần bám sát vào thực tế nhu cầu của người khuyết tật và đảm bảo có thể thực thi được khi nó được ban hành Chính quyền các cấp cũng cần chú trọng đến việc huy động sự tham gia, phối hợp của các tổ chức và đoàn thể xã hội củ thệ như:

4.2.1. Quảng bá giới thiệu sản phẩm của người khuyết tật miễn phí đến tay người tiêu dùng

Chính quyền các cấp cần khuyến khích các doanh nghiệp người khuyết tật tham gia sản xuất hàng hóa bằng cách quảng cáo miễn phí cũng như giới thiệu sản phẩm của họ đến thị trường. Việc tiếp cận với các sản phẩm của người khuyết tật sản xuất ra là một

thách thức lớn đối vợ họ hiện nay. Vì vậy, việc khuyến khích các doanh nghiệp người khuyết tật tham gia sản xuất hàng hóa là rất quan trọng. Trong đó việc cung cấp hỗ trợ quảng bá sản phẩm quảng cáo thương hiệu miễn phí hàng hóa của họ là một trong những cách để hỗ trợ các doanh nghiệp đến gần hơn với những khách hàng tiềm năng trên thị trường. Việc này có thể giúp cho các doanh nghiệp có thể đầu tư vào các sản phẩm mới, nâng cấp sản phẩm cũ hoặc mở rộng quy mô sản xuất. Đây là cơ hội để các doanh nghiệp người khuyết tật có thể cải thiện chất lượng sản phẩm và cung cấp những sản phẩm tốt hơn cho thị trường. Ngoài ra, quảng cáo miễn phí giúp các sản phẩm của các doanh nghiệp người khuyết tật được tiếp cận với nhiều người hơn. Nhờ đó, các khách hàng trên thị trường có thể biết đến những sản phẩm mới và đáp ứng được nhu cầu của mình một cách tốt hơn. Và việc này giúp người khuyết tật họ có thể thấy bản thân có thể đóng góp một phần rất rất lớn cho xã hội. Những sản phẩm này giúp cho người khuyết tật có cuộc sống tốt hơn, đem lại niềm vui và thực sự là một yếu tố quan trọng để khuyến khích việc tích cực hơn trong xã hội.

4.2.2. Hỗ trợ tài chính, các chính sách về thuế và cho vay

Chính quyền các cấp cần tăng cường hỗ trợ tài chính và giảm thuế sản phẩm đối với các doanh nghiệp người khuyết tật tham gia sản xuất. Vì như các thực trạng đưa trên thì vốn và thuế là một trong những yếu tố quan trọng cản trở việc sản xuất của người khuyết tật. Và chính phủ cần tăng cường hỗ trợ tài chính và giảm thuế sản phẩm đối với các doanh nghiệp người khuyết tật để giúp họ phát triển.

- Trước hết, việc tăng cường hỗ trợ tài chính là cần thiết để các doanh nghiệp người khuyết tật có thể đáp ứng với các chi phí sản xuất và kinh doanh hàng hóa. Những khoản hỗ trợ này có thể bao gồm đầu tư trực tiếp, các khoản vay ưu đãi, chương trình hỗ trợ khi khởi nghiệp hoặc hỗ trợ sau đó. Việc tăng cường hỗ trợ tài chính không chỉ giúp các doanh nghiệp này giảm bớt được chi phí giúp họ có thể xoay sở về vốn trong quá trình kinh doanh như có vốn để lấy hàng để phát triển và còn có thể giúp cải thiện chất lượng và nâng cao tính cạnh tranh của sản phẩm.

- Thứ hai, giảm thuế sản phẩm cũng là một cách để tăng cường sự phát triển cho các doanh nghiệp người khuyết tật và giúp họ cạnh tranh trong thị trường. Việc giảm thuế sẽ giảm chi phí sản xuất và tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Điều này sẽ cho phép các doanh nghiệp người khuyết tật có thể đầu tư vào nghiên cứu và phát triển các sản phẩm mới và cải tiến các sản phẩm hiện có.

- Với những lợi ích về việc tăng cường hỗ trợ tài chính và giảm thuế sản phẩm có thể mang lại nhiều lợi ích cho các doanh nghiệp người khuyết tật, chính phủ cần phải có chính sách hỗ trợ đầy đủ để triển khai tốt hơn. Việc này cũng giúp cho xã hội nâng cao nhận thức chiếu sáng cho người khuyết tật và tạo ra một môi trường kinh doanh nhiều niềm tin và sự đối xử công bằng.

4.2.3. Xây dựng các trung tâm giới thiệu sản phẩm

Chính quyền các cấp xây dựng các trung tâm giới thiệu sản phẩm của người khuyết tật sản xuất, và có người hỗ trợ giới thiệu về sản phẩm của người người khuyết tật sản xuất đến các khách hàng để mọi người có thể yên tâm hơn và hiểu hơn về sản phẩm của người khuyết tật: vì việc xây dựng các trung tâm giới thiệu sản phẩm của người khuyết tật sản xuất, và có nhân viên hỗ trợ giới thiệu về sản phẩm của người khuyết tật đến khách hàng là một trong những cách tiếp cận hữu quả nhất để giới thiệu và tạo sự yên tâm đối với sản phẩm của người khuyết tật. Đây là một trong những bước tiến quan trọng trong việc đem lại cơ hội và công bằng cho người khuyết tật trong cuộc sống và là một việc làm đáng khen ngợi của chính quyền điều này vừa có thể giúp người khuyết tật có được đầu ra của sản phẩm cũng như cho công chúng có một cái nhìn tích cực về chính quyền địa phương:

- Các trung tâm giới thiệu sản phẩm của người khuyết tật sản xuất là một địa điểm tập trung tổng hợp để giới thiệu các sản phẩm của người khuyết tật như các hội chợ thường niên tại quảng trường 26/3, các nhà văn hóa mở các triển lãm về các mặt hàng do người khuyết tật sản xuất... Tại đây, khách hàng có thể tìm hiểu, xem và thử các sản phẩm để chọn lựa sản phẩm phù hợp với mình. Đồng thời, sự có mặt của nhân viên hỗ trợ giới thiệu và tư vấn về sản phẩm là một yếu tố quan trọng giúp khách hàng có thể hiểu rõ hơn về sản phẩm, cách sử dụng và ứng dụng trong cuộc sống hàng ngày.

- Ngoài ra, việc xây dựng các trung tâm giới thiệu sản phẩm của người khuyết tật sản xuất còn là một cách để nâng cao nhận thức của xã hội về người khuyết tật và sản phẩm của họ. Các trung tâm này cũng có thể là nơi để khách hàng chia sẻ trải nghiệm với các sản phẩm, hay có những góp ý nào về sản phẩm của người khuyết tật và giúp họ có thể hiểu hơn về những khó khăn hoặc cách mà sản phẩm đó được sản xuất ra. Điều này giúp nâng cao nhận thức của xã hội về người khuyết tật và đóng góp vào việc cải thiện chất lượng cuộc sống của họ.

- Trung tâm giới thiệu sản phẩm của người khuyết tật sản xuất sẽ đóng một vai trò rất quan trọng trong việc giới thiệu các sản phẩm của người khuyết tật. Điều này giúp các sản phẩm này được tiếp cận với khách hàng một cách nhất quán và đem lại nhiều lợi ích cho cả khách hàng và người khuyết tật tham gia sản xuất sản phẩm.

4.2.4. Mở các lớp học dạy về tiêu thụ sản phẩm

Kiến nghị bên chính quyền địa phương cần quan tâm hơn với người khuyết tật như phải hỗ trợ nhiều hơn cho họ về mặt mở các lớp học cũng như tổ chức các lớp giảng dạy về tiêu thụ sản phẩm, hay các lớp nâng cao trình độ như sử dụng máy tính tiếp cận với mạng xã hội trong kinh doanh *“Anh mong bên địa phương cần mở nhiều lớp hơn không cần là lớp dạy về cách làm cách sản xuất cái này bọn anh có tay nghề bọn anh dạy được mà cái cần ở đây chính là mở ra các lớp về thương nghiệp làm sao mà để*

bạn anh bán được sản phẩm một cách tốt nhất á cái này mới là quan trọng” - lời kiến nghị từ anh Nguyễn Văn Minh. **Anh Thạch cũng đề xuất “Anh muốn bên tỉnh có thể mở thêm các lớp dạy về công nghệ như áp dụng máy tính để anh có thể đăng lên mạng bán”.**

4.2.5. Thành lập hội người khuyết tật

Chính quyền địa phương tại Kon Tum cần phải thành lập một hội về người khuyết tật cho tất cả người khuyết tật được sinh hoạt cũng như nhận được các lợi ích từ trong hội. Hiện nay thành phố Kon Tum nói riêng và tỉnh Kon Tum nói chung chưa có một hiệp hội người khuyết tật nào cả tất cả hội khuyết tật được mở trên địa bàn thành phố chủ yếu là đến từ tự phát họ liên kết với nhau để có thể cùng nhau giúp đỡ chia sẻ thông tin lẫn nhau mà không được bên chính quyền trợ giúp nhiều như ở các tỉnh khác đã có rất nhiều hiệp hội này và chức năng nhiệm vụ của hội khi được tham gia có thể kể đến như sau:

- Hiệp hội Doanh nghiệp của thương binh và người khuyết tật Việt Nam có chức năng tuyên truyền, vận động, tập hợp hội viên cũng như các tầng lớp nhân dân tham gia góp phần tích cực vào công tác phát triển bền vững của ngành, lĩnh vực sản xuất – kinh doanh – dịch vụ hoặc trong các lĩnh vực khác của nền kinh tế có liên quan đến việc sử dụng nguồn nhân lực là thương binh và người khuyết tật của Việt Nam theo quy định của pháp luật Việt Nam.

- Hiệp hội Doanh nghiệp của thương binh và người khuyết tật Việt Nam có chức năng đại diện và bảo vệ quyền lợi hợp pháp của hội viên trong các hoạt động thuộc ngành, lĩnh vực sản xuất – kinh doanh – dịch vụ hoặc trong các lĩnh vực khác của nền kinh tế có liên quan đến việc sử dụng nguồn nhân lực là thương binh và người khuyết tật của Việt Nam theo quy định của pháp luật Việt Nam.

- Hiệp hội Doanh nghiệp của thương binh và người khuyết tật Việt Nam có chức năng tư vấn, phản biện về ngành, lĩnh vực liên quan đến các công việc thuộc về công tác phát triển bền vững của ngành, lĩnh vực sản xuất – kinh doanh – dịch vụ hoặc trong các lĩnh vực khác của nền kinh tế có liên quan đến việc sử dụng nguồn nhân lực là thương binh và người khuyết tật của Việt Nam theo quy định của pháp luật Việt Nam.

- Làm cầu nối giữa các hội viên, thành viên của Hiệp hội với các cơ quan hữu quan nhằm mục đích để giải quyết các vấn đề có liên quan đến sự phát triển bền vững về ngành, lĩnh vực liên quan đến việc sử dụng nguồn nhân lực là thương binh và người khuyết tật của Việt Nam theo quy định của pháp luật Việt Nam.

- Hiệp hội Doanh nghiệp của thương binh và người khuyết tật Việt Nam có chức năng hỗ trợ hội viên trong việc ổn định, mở rộng và phát triển các loại hình kinh doanh – dịch vụ liên quan đến các công việc thuộc về ngành, lĩnh vực sử dụng nguồn nhân lực là thương binh và người khuyết tật của Việt Nam theo quy định của pháp luật Việt Nam.

Hiệp hội Doanh nghiệp của thương binh và người khuyết tật Việt Nam có chức năng xúc tiến công tác đầu tư – thương mại – dịch vụ – hợp tác quốc tế, cung cấp thông tin, tư vấn, tổ chức, hợp tác tổ chức hội nghị, hội thảo về ngành, lĩnh vực liên quan đến sử dụng nguồn nhân lực là thương binh và người khuyết tật của Việt Nam theo quy định của pháp luật Việt Nam

“ Hội người khuyết tật cần phải thành lập do chính quyền quản lý còn bọn anh chủ yếu tự phát chỉ giúp đỡ lẫn nhau mà người khuyết tật với người khuyết tật lại có rất nhiều khuyết điểm nên đây vẫn chưa thật sự là tốt” - như anh Thạch chia sẻ. Và việc khi có một hội người khuyết tật do chính quyền quản lý sẽ giúp cho người khuyết tật có thể hiểu hơn về những chính sách hỗ trợ của chính quyền các cấp và có thể giúp người khuyết tật có thể kiếm được đầu ra cho sản phẩm của mình, và họ có thể là người đứng ra làm đầu mối giúp người khuyết tật tiêu thụ sản phẩm ***“Bên cơ quan chính quyền có thể giới thiệu anh lên gặp những người lớn hơn vì họ có tiếng nói hoặc họ tổ chức một buổi gặp mặt với các trường hoặc liên thông với các cơ quan trên địa bàn tỉnh giúp anh là anh tự đi bán với quảng bá à”*** - như anh Thạch chia sẻ.

4.2.6. Hỗ trợ công nghệ và áp dụng công nghệ

Hỗ trợ công nghệ và áp dụng công nghệ vào bên trong sản xuất cũng như tiêu thụ sản phẩm Ngày nay, với sự phát triển không ngừng của công nghệ, chúng ta đã thấy được sự đóng góp tuyệt vời của các sản phẩm công nghệ giúp cho người khuyết tật có thể tham gia sản xuất và cải thiện chất lượng sản phẩm. Các công nghệ này không chỉ giúp cho người khuyết tật có được cơ hội hòa nhập với môi trường sản xuất mà còn cải thiện chất lượng sản phẩm và tạo ra sự đa dạng trong cách sản xuất. Ngoài ra, việc sử dụng các thiết bị cảm ứng và các loại máy móc tự động cũng là một lựa chọn tốt để giúp người khuyết tật tham gia sản xuất. Chúng có thể điều khiển bằng giọng nói hoặc bằng cách thao tác đơn giản và có thể được lập trình để thực hiện các tác vụ cụ thể để giúp nâng cao sản xuất. Phát triển các công nghệ hỗ trợ cho người khuyết tật không chỉ giúp họ tham gia sản xuất, mà còn đem lại được nhiều lợi ích khác như tăng cường năng suất, tăng độ chính xác và giảm sai sót sản xuất. Chúng ta cần đồng hành cùng sự phát triển này để đem lại sự công bằng cho người khuyết tật trong xã hội và đóng góp vào cải thiện chất lượng sản phẩm, tăng cường sự cạnh tranh và thúc đẩy sự phát triển của ngành sản xuất.

Hỗ trợ thành lập các trang mạng xã hội các kênh bán hàng Online cho người khuyết tật vì việc có một trang mạng xã hội sẽ giúp được cho các doanh nghiệp người khuyết tật có thể Tiếp cận khách hàng tiềm năng:

- Mạng xã hội cung cấp cho người khuyết tật một cơ hội để tiếp cận với khách hàng tiềm năng từ khắp nơi trên thế giới. Bằng cách sử dụng các kênh mạng xã hội như Facebook, Instagram, Twitter, TikTok,..., người khuyết tật có thể quảng bá sản phẩm của mình đến

khán giả rộng lớn, đặc biệt là trong những cộng đồng quan tâm đến sản phẩm của họ.

- Tạo dựng hình ảnh thương hiệu: Những hình ảnh và thông điệp được chia sẻ trên mạng xã hội có thể giúp người khuyết tật tạo dựng hình ảnh thương hiệu của mình. Họ có thể sử dụng nội dung video, ảnh hoặc câu chuyện của mình để giới thiệu về sản phẩm và động viên khách hàng mua hàng.

- Giao tiếp và phản hồi: Mạng xã hội cũng là nơi tuyệt vời để giao tiếp với khách hàng, vì vậy người khuyết tật có thể nhận được phản hồi trực tiếp từ khách hàng về chất lượng sản phẩm, cảm nhận và sự hài lòng. Đặc biệt, thông qua các nền tảng như Facebook, Messenger..., họ có thể trả lời thắc mắc, hỗ trợ khách hàng và giải đáp các vướng mắc trong quá trình giao dịch.

- Tăng doanh số bán hàng: Sử dụng mạng xã hội giúp người khuyết tật tăng số lượng khách hàng tiềm năng, do đó tăng doanh số bán hàng. Họ có thể sử dụng các kênh mạng xã hội để thúc đẩy các chương trình giảm giá và khuyến mãi, cung cấp mã giảm giá cho khách hàng đầu tiên hoặc chia sẻ bài viết về sản phẩm để thu hút khách hàng mới.

4.2.7. Hỗ trợ thiết kế LOGO

Hỗ trợ thiết kế Logo và thương hiệu riêng cho các cơ sở người khuyết tật tham gia sản xuất: Vì việc có một logo thương hiệu riêng là rất quan trọng đối với bất kỳ doanh nghiệp vì nó có nhiều lợi ích cụ thể mà một logo thương hiệu có thể mang lại.

- Tạo được sự nhận diện thương hiệu: Logo là biểu tượng đại diện cho thương hiệu của mỗi cơ sở. Từ màu sắc, hình dáng và font chữ chỉ ra khối sản phẩm hay dịch vụ làm ăn của một cơ sở. Khi khách hàng nhìn thấy logo của cơ sở, họ sẽ liên tưởng đến sản phẩm hoặc dịch vụ của cơ sở đó, từ đó tạo ra sự nhận diện thương hiệu và có thể tăng sự tin tưởng của khách hàng: Khi một doanh nghiệp người khuyết tật sở hữu một logo chuyên nghiệp, khách hàng sẽ có cảm giác độ tin tưởng cao hơn đối với các mặt hàng của người khuyết tật sản xuất.

- Một logo tốt cho thấy cơ sở người khuyết tật là một thương hiệu chuyên nghiệp và đồng thời tăng khả năng thu hút khách hàng. Logo giúp cho các cơ sở người khuyết tật xây dựng một mối liên kết giữa khách hàng và thương hiệu của họ. Logo sẽ giúp khách hàng nhận diện thương hiệu của họ một cách dễ dàng hơn, gần gũi hơn và thúc đẩy họ trở thành khách hàng thân thiết và có thể tiếp cận với khách hàng tiềm năng. Khi họ sở hữu một logo chuyên nghiệp, nó sẽ giúp tạo ra một ấn tượng tốt với khách hàng tiềm năng, giúp họ thu hút khách hàng mới và mở rộng thị trường.

4.2.8. Liên kết và giới thiệu cho các tổ chức hỗ trợ người khuyết tật

Tìm kiếm kết nối các tổ chức phi chính phủ cũng như các tổ chức nước ngoài hỗ trợ người khuyết tật tham gia sản xuất và tiêu thụ sản phẩm từ đó có thể giúp người khuyết tật có nhiều sự trợ giúp hơn cũng như nhiều cơ hội hơn để phát triển cho doanh nghiệp,

sản phẩm của mình Trong 3 năm trở lại đây, ở địa phương xã Đoàn Kết có một số chính sách hỗ trợ như: hỗ trợ trên 30 con bò cho những người khuyết tật hộ nghèo, hộ cận nghèo. Bò đây là những giống bò cái sinh sản có chất lượng tốt nhất được chọn lựa kỹ càng và bên cạnh đó hỗ trợ xe đạp, xe lăn các vật dụng về các vật tư thiết bị về học cho các em trẻ khuyết tật cũng như những người những gia đình có người khuyết tật để mọi người được tiếp cận giáo dục và bên cạnh đó thì hỗ trợ phát triển sản xuất ví dụ như là trên địa bàn xã Đoàn Kết có rất nhiều các chính sách phối hợp với các dự án trong đó có đặt biệt dự án CBM (dự án này là dự án hỗ trợ người khuyết tật tham gia sản xuất)... Bên đoàn thanh niên thì có tặng quà cho các em nhỏ và gia đình có người khuyết tật vào những ngày lễ thêm vào đó chúng tôi có kêu gọi các đợt từ thiện để giúp đỡ họ rất nhiều và chúng tôi luôn luôn có mặt giúp đỡ khi họ gặp khó khăn. Ngoài xã Đoàn Kết hỗ trợ với quy mô lớn, những chính quyền khác thì chỉ hỗ trợ những việc nhỏ nhất, không trọng tâm.

Trong những chính sách hỗ trợ đó, có những chính sách chuyên về hỗ trợ cho người khuyết tật đẩy mạnh sản xuất và tiêu thụ sản phẩm như chính sách tốt nhất là tổ chức CBM đây là một tổ chức của Hà Lan về hỗ trợ cho những người khuyết tật do bệnh phong và các bệnh khác gây ra đây là một tổ chức hỗ trợ rất nhiều đặc biệt là hỗ trợ về bò này, heo này, các gia súc gia cầm hỗ trợ về phát triển sản xuất ví dụ như cây giống vật tư, các loại giống để họ tham gia nuôi trồng và sản xuất và bên cạnh đó là kể cả hỗ trợ về nhận thức của người khuyết tật tức là thay đổi nhận thức để người khuyết tật biết áp dụng được các khoa học kỹ thuật cũng như là biết áp dụng các loại hình sản xuất và ngoài CBM thì còn một dự án lớn mà của Đức cũng hỗ trợ về phát triển sản xuất cho người khuyết tật và người có gia đình hộ người khuyết tật cũng bò cũng heo cũng các loại cây giống cá loại. Và xã Đoàn Kết cũng có liên thông bên tỉnh và những chuyên gia có trình độ về sản xuất các sản phẩm mà người khuyết tật có thể tham gia, mở ra các lớp học căn bản về sản xuất sản phẩm mà người khuyết tật có thể tham gia. Đào tạo họ về cách quản lý mô hình kinh doanh của mình, và cho họ vay vốn để kinh doanh, trợ cấp tiền cho họ, mở các lớp đào tạo quản lý. Và thật sự chúng tôi luôn luôn tạo điều kiện một cách tốt nhất cho họ khi họ cần thông qua các giấy tờ cần thiết hay là trợ giúp họ trong những lúc họ gặp khó khăn.

Về mức độ hiệu quả chính sách này: xã Đoàn Kết còn là một xã nghèo và trọng điểm trong việc sản xuất lúa gạo của thành phố Kon Tum mà người khuyết tật họ không phải là những người lành lặn nên về sức lực và công việc họ gặp rất nhiều bất trắc trở ngại nếu nhưng mà nhờ có những chính sách này đã có rất nhiều người khuyết tật trên đại bàn xã nói riêng và cả tỉnh Kon Tum nói chung đã giúp cho họ rất nhiều có thể cho họ trang trải cuộc sống kiếm một công việc phù hợp với họ có những người được thoát nghèo cận nghèo mà vươn lên tuy không phải giàu mà đó thật sự là một điều rất tốt như

việc hỗ trợ vật nuôi như bò là rất cao đặc biệt là các hộ người khuyết tật nhận bò sinh sản về và nuôi rất hiệu quả hiện nay có một số người đã thoát nghèo bên cạnh đó đàn bò phát triển rất tốt một con bò đã gây dựng lên 45 con và họ bán đi để thay đổi cuộc sống người ta một con bò như tôi biết thị trường bán gần 50 triệu trở lên không phải là quá tốt sao bên đó còn thay đổi được nhận thức của họ rất lớn họ đã bỏ được hết tự ti cũng như mặc cảm của họ và họ coi như họ là một người bình thường không thua kém ai cả và họ đã hòa nhập với cộng đồng khu dân cư.

4.3.Kết luận

Qua nghiên cứu đề tài đã chỉ ra những thực trạng và khó khăn của các cơ sở người khuyết tật tham gia sản xuất và tiêu thụ sản phẩm trên địa bàn thành phố Kon Tum. Đa số các chủ cơ sở người khuyết tật tham gia sản xuất gặp rất nhiều khó khăn trong việc thiếu vốn và chưa có thương hiệu riêng cho cơ sở của mình. Việc thiếu vốn đã ảnh hưởng lớn đến quá trình sản xuất và cung cấp hàng hóa và dịch vụ của các cơ sở này. Nếu không đủ vốn, các cơ sở sẽ gặp khó khăn trong việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng hoặc phải giảm quy mô sản xuất dịch vụ dẫn đến giảm thu nhập và thậm chí là phá sản của một số cơ sở. Và việc chưa có thương hiệu riêng của cơ sở làm giảm đi sự tin tưởng đến từ khách hàng và gặp nhiều hạn chế trong việc xuất khẩu và quảng bá sản phẩm đến các khách hàng tiềm năng.

Đặc biệt đối với các chủ cơ sở người khuyết tật tham gia sản xuất và tiêu thụ sản phẩm thì càng cần hơn nữa sự quan tâm của các cấp ban ngành, chính quyền địa phương của cộng đồng để họ nhanh chóng phát triển và có thể mở rộng được đầu ra của sản phẩm mình. Bên cạnh đó, cần quan tâm và mở rộng thêm các lớp tập huấn về tiêu thụ sản phẩm, hay quy trình quản lý cơ sở sản xuất để các chủ cơ sở người khuyết tật có thể áp dụng một cách tối ưu nhất cho chính cơ sở của mình.

C. Tài liệu tham khảo

1. Hội Bảo trợ người tàn tật và trẻ em mồ côi Việt Nam, “*Nghiên cứu mô hình hỗ trợ sinh kế cho người khuyết tật tại cộng đồng*”, năm 2012.
2. Viện Nghiên cứu Phát triển Xã hội, “*Người khuyết tật ở Việt Nam – Kết quả điều tra xã hội tại Thái Bình, Quảng Nam, Đà Nẵng và Đồng Nai*”, Nhà xuất bản chính trị quốc gia, năm 2009.
3. “*Hội thảo quốc tế Công tác xã hội trong quá trình hội nhập và phát triển của Việt Nam*”, Nhà xuất bản Lao động – xã hội, năm 2013.
4. Akinyemi, E. o. (2016). Entrepreneurial empowerment of people with special needs in Ondo and Osun States, Nigeria. *Journal of Arts and Humanities*, 5(11): 26.
5. Ashley, D. & Graf, N. M. (2017). The process and experiences of self-employment among people with disabilities: A qualitative study. *Rehabilitation Counseling Bulletin*, 1-11. doi: 10.1177/0034355216687712.
6. Bangladesh Bureau of Statistics. (2010). *Household Income and Expenditure Survey (HIES)*. Dhaka: Bangladesh Bureau of Statistics.
7. Bangladesh Bureau of Statistics. (2015). *Disability in Bangladesh: Prevalence and pattern*. Dhaka: Ministry of planning, Government of the People’s Republic of Bangladesh.
8. Behi, R. & Nolan, M. (1995). Ethical issues in research. *British Journal of Nursing*,
9. Blanck, p. D., Sandler, L. A., Schmeling, J. L. & Schartz, H. A. (2000). The emerging workforce of entrepreneurs with disabilities: preliminary study of entrepreneurship in Iowa. *Iowa Law Review*, 85(5), 1583-1668.
10. Boylan, A. & Burchardt, T. (2002). Barriers to self employment for disabled people. London, UK: SBS Research & Evaluation.
11. Caldwell, K., Parker p. & Renko, M. (2016). Social entrepreneurs with disabilities: exploring motivational and attitudinal factors. *Canadian Journal of Disability Studies*, 5(1), 211-244.
12. Callahan, M., Shumpert, N. & Mast, M. (2002). Self-employment, choice and self- determination. *Journal of Vocational Rehabilitation*, 17, 75-85.
13. Chcll, E. (2008). *The entrepreneurial personality: a social construction*, East Sussex: Routledge.
14. Chowdhury, F. N. (2017). A study of entrepreneurship development in Bangladesh: pros and cons. *Journal of Aslan Scientific Research*, 7(1), 1-11.

15. Coombes, L., Allen, D., Humphrey, D. & Neale, J. (2008). In-depth Interviews. In J. Neale (Eds.), *Research Methods for Health and Social Care* (pp. 197-210). UK: Palgrave Macmillan.
16. Cooney, T. (2008). Entrepreneurs with disabilities: A profile of a forgotten minority. *Irish Business Journal*, 4(1), 119-129.
17. Dijkhuizen, J., Gorgievski, N.L., Van Veldhoven, M. & Schalk, R. (2016). Feeling successful as an entrepreneur: a job demands-resources approach. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(2), 555-573.
18. Disability Welfare Act (2001). Ministry of Law Justice and Parliamentary Affairs. People's Republic of Bangladesh.
19. Dollinger, M. (1995). *Entrepreneurship: strategies and resources*. Illinois: Irwin.
20. Doyd, A. (2002). A realistic perspective of risk in self-employment for people with disabilities. *Journal of Vocational Rehabilitation*, 17, 115-24.
21. Edelman, L. F., Manolova, T., Shirokova, G & Tsukanova, T. (2016). The impact of family supports on young entrepreneurs' start-up activities. *Journal of Business Venturing*, 31(4), 428-448.
22. Fillion, L. J. (2011). Defining the entrepreneur. In Dana, L. p. (Ed.) *World Encyclopedia of Entrepreneurship* (pp. 41- 52). Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
23. Harper, M. & Momm, W. (1989). *Self-employment for disabled people: experiences from Africa and Asia*. International Labor Office.
24. Hussain, A. (2008). Report on Women with Disabilities in Bangladesh, Survey conducted by the Social Assistance and Rehabilitation for the Physically Vulnerable. Dhaka: SARPV.
25. Hwang, S. K. & Roulstone, A. (2015). Enterprising? disabled? the status and potential for disabled people's microenterprise in South Korea. *Disability & Society*, 30(1), 114- 129.
26. ILO. (2011) Empowering people with disabilities for rural development. Retrieved from http://www.ilo.org/employment/units/rural-development/WCMS_159006/lang-en/index.html
27. Jones, M. & Latreille, P. (2011). Disability and self-employment: evidence for the UK. *Applied Economics*, 43(27), 4161-4178.
28. Kaburi, S. N., Mobegi, V. O., Kombo, A., Omari, A. & Sewe, T. (2012). Entrepreneurship Challenges in developing economies: a case of Kenyan Economy. *International Journal of Arts and Commerce*, 1(4): 264-x.
74. Kitching, J. (2014).

- Entrepreneurship and self-employment by people with disabilities. *OECD Working Paper*. Retrieved from <http://www.oecd.org/cfe/leed/background-report-peoplewithdisabilities.pdf>.
29. Koomhof, c. (2003). Accounting information on flexibility (Doctoral dissertation). Retrieved from <http://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/28951/Complete.pdf?sequence=1> 2.
 30. Kuratko, D. & Hodgetts, R. (2007). *Entrepreneurship: Theory, process, practice*. Ohio: Thomson South-Western. Larsson, s. (2006). Disability management and entrepreneurship: results from nationwide study in Sweden. *International Journal of Disability Management Research*, 1(1), 159-168.
 31. Maziriri, E. T. & Madinga, N. w. (2016). A qualitative study on the challenges faced by entrepreneurs living with physical disabilities within the Sebokeng Township of South Africa. *International Journal of Research in Business Studies and Management*, 3(5), 1-13.
 32. Maziriri, E.T., Madinga, w. & Lose, T. (2017). Entrepreneurial barriers that are confronted by entrepreneurs living with physical disabilities: a thematic analysis. *Journal of Economics and Behavioral Studies*, 9(1), 22-45.
 33. Mishra, A. (2005). Entrepreneurial motivations in start-up and survival of micro and small enterprises in the rural non-farm economy. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 18(3), 289-326.
 34. Mohammed, A. U. & Jamil, s. A. (2015). Entrepreneurial barriers faced by disabled in India. *Asian Social Science*, 11(24), 72-78.

D. Phần phụ lục

1. Bảng hỏi của Chủ cơ sở

NHỮNG KHÓ KHĂN TRONG SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM CỦA CÁC CƠ SỞ NGƯỜI KHUYẾT TẬT TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ KON TUM

Đối tượng: Chủ các cơ sở/trung tâm sản xuất của người khuyết tật

Xin chào Anh/Chị. Chúng tôi là nhóm sinh viên ngành Quản trị kinh doanh, khoa Kinh tế, Phân Hiệu Đại học Đà Nẵng tại Kon Tum. Hiện chúng tôi đang thực hiện đề tài “Những khó khăn trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của các cơ sở người khuyết tật trên địa bàn thành phố Kon Tum” nhằm tìm hiểu thực trạng, đặc biệt là những khó khăn trong việc tiêu thụ sản phẩm do người khuyết tật sản xuất và từ đó đưa ra một số đề xuất nhằm đẩy mạnh hoạt động này. <i>Kính mong quý anh/chị vui lòng dành ít thời gian để đưa ra câu trả lời, quan điểm khi chúng tôi đọc những câu hỏi dưới đây.</i> Tất cả các thông tin cung cấp và quan điểm của quý anh/chị đều có giá trị cho kết quả nghiên cứu của chúng tôi. Mọi thông tin đều chỉ để phục vụ cho mục đích của nghiên cứu này, không công bố ra bên ngoài. Rất mong nhận được sự hợp tác của quý anh/chị. Chúng tôi xin chân thành cảm ơn.
Để phục vụ việc lấy dữ liệu một cách chính xác vui lòng cho phép nhóm sử dụng ghi âm. ☐ Đồng ý ☐ Không đồng ý
THÔNG TIN CHUNG 1. Tên cơ sở sản xuất của Anh/Chị? 2. Số lượng người tham gia trong cơ sở của Anh/Chị? 3. Thu nhập bình quân từng người khuyết tật? 4. Mặt hàng sản xuất? 5. Họ và tên của Anh/Chị? 6. Chức vụ của người được phỏng vấn?

NỘI DUNG CHÍNH

1. Cơ sở của Anh/Chị hiện tại có bao nhiêu người khuyết tật tham gia sản xuất?
2. Tại sao anh/chị quyết định thành lập cơ sở hỗ trợ người khuyết tật sản xuất?
3. Cơ sở của Anh/Chị chuyên sản xuất những sản phẩm/mặt hàng nào?
4. Các sản phẩm/ mặt hàng của cơ sở đã có logo, thương hiệu riêng chưa?
5. Sản phẩm của Cơ sở Anh/ Chị có khác biệt như thế nào so với sản phẩm của các đối thủ cạnh tranh? (sản phẩm cùng loại do các cơ sở của người không khuyết tật sản xuất và sản phẩm cùng loại do các cơ sở của người khuyết tật khác sản xuất)
6. Khi sử dụng người khuyết tật thì quy trình sản xuất có phức tạp hơn so với quy trình sản xuất sử dụng nhân công bình thường không? Có tốn nguyên vật liệu nhiều hơn hay không?
7. Anh/ Chị định giá sản phẩm như thế nào?
8. Cơ sở của Anh/Chị phân phối (bán hàng) qua những kênh nào?
9. Đối tượng khách hàng mà anh/ chị hướng đến là ai?
10. Cơ sở của Anh/Chị truyền thông, quảng bá sản phẩm của mình như thế nào?
11. Doanh thu tiêu thụ sản phẩm là bao nhiêu/tháng?
12. Anh/chị nhận thấy người khuyết tật phải đối mặt với những khó khăn gì trong việc sản xuất và bán sản phẩm?
13. Cơ sở của anh/chị có thực hiện những chính sách nào để giúp người khuyết tật tiêu thụ sản phẩm của họ không?
14. Trong quá trình kết nối với doanh nghiệp để tiêu thụ sản phẩm hoặc bán trực tiếp sản phẩm cho người tiêu dùng, anh/chị gặp phải những khó khăn gì?
15. Anh/chị nhận thấy phản ứng/thái độ của doanh nghiệp và người tiêu dùng đối với sản phẩm của người khuyết tật như thế nào?
16. Bản thân cơ sở của anh/chị có những giải pháp nào để đẩy mạnh việc tiêu thụ sản phẩm của người khuyết tật trong tương lai không?
17. Bản thân anh/chị hoặc cơ sở của anh/chị có được hưởng các chính sách hỗ trợ và ưu đãi nào không?
Anh/ chị có được miễn giảm thuế thu nhập không?
Anh/ chị có được hỗ trợ về mặt kinh phí?
18. Anh chị có được đào tạo về cách thức quản lý và vận hành cơ sở/trung tâm không? Các chính sách hỗ trợ và ưu đãi khác mà anh chị/cơ sở được hưởng?
19. Thuận lợi và khó khăn trong việc tiếp cận và thụ hưởng các chính sách đó?
20. Thành quả đạt được và những hạn chế vẫn còn tồn tại sau khi thụ hưởng các chính sách đó?

21. Cơ sở của anh/chị có mong muốn được giúp đỡ, hỗ trợ gì để đẩy mạnh việc tiêu thụ sản phẩm của người khuyết tật trong tương lai không(từ phía doanh nghiệp, chính quyền các cấp, người tiêu dùng)?

Chân thành cảm ơn những đóng góp quý giá của anh/chị !

2. Bảng hỏi của Doanh nghiệp

NHỮNG KHÓ KHĂN TRONG SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM CỦA CÁC CƠ SỞ NGƯỜI KHUYẾT TẬT TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ KON TUM

Đối tượng: Doanh nghiệp thực hiện việc tiêu thụ sản phẩm của người khuyết tật

Kính chào quý doanh nghiệp. Chúng tôi là nhóm sinh viên ngành Quản trị kinh doanh, khoa Kinh tế, Phân Hiệu Đại học Đà Nẵng tại Kon Tum. Hiện chúng tôi đang thực hiện đề tài “Những khó khăn trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của các cơ sở người khuyết tật trên địa bàn thành phố Kon Tum” nhằm tìm hiểu thực trạng, đặc biệt là những khó khăn trong việc tiêu thụ sản phẩm do người khuyết tật sản xuất và từ đó đưa ra một số đề xuất nhằm đẩy mạnh hoạt động này. <i>Kính mong quý doanh nghiệp vui lòng dành ít thời gian để đưa ra câu trả lời, quan điểm khi chúng tôi đọc những câu hỏi dưới đây.</i> Tất cả các thông tin cung cấp và quan điểm của quý doanh nghiệp đều có giá trị cho kết quả nghiên cứu của chúng tôi. Mọi thông tin đều chỉ để phục vụ cho mục đích của nghiên cứu này, không công bố ra bên ngoài. Rất mong nhận được sự hợp tác của quý doanh nghiệp. Chúng tôi xin chân thành cảm ơn.
Để phục vụ việc lấy dữ liệu một cách chính xác vui lòng cho phép nhóm sử dụng ghi âm. ☐ Đồng ý ☐ Không đồng ý
THÔNG TIN CHUNG 1. Tên doanh nghiệp? 2. Lĩnh vực hoạt động? 3. Địa phương hoạt động? 4. Mục tiêu, tầm nhìn, sứ mệnh? 5. Thành lập khi nào? 6. Quy mô kinh doanh?

1.NỘI DUNG CHÍNH

- 2.Quý doanh nghiệp đã từng thực hiện việc tiêu thụ những sản phẩm nào do người khuyết tật sản xuất?(chổi/ tắm/ bút/ tranh,...) trong thời gian nào?
- 3.Doanh nghiệp có bán được hết những sản phẩm đó hay không? Doanh thu từ việc bán những sản phẩm đó thế nào? (doanh thu cao và có lợi nhuận/hay doanh thu thấp và lỗ/hay hòa vốn)
- 4.Vì sao quý doanh nghiệp lại chọn thực hiện việc tiêu thụ những sản phẩm nào do người khuyết tật sản xuất?
- 5.Theo quý doanh nghiệp, sản phẩm của người khuyết tật có những ưu điểm và nhược điểm gì (so với sản phẩm cùng loại do người không khuyết tật sản xuất)?
- 6.Những khó khăn mà doanh nghiệp gặp phải khi thực hiện việc tiêu thụ sản phẩm do người khuyết tật sản xuất?
- 7.Theo quý doanh nghiệp, người khuyết tật cần cải thiện sản phẩm của họ ở những mặt nào?
- 8.Doanh nghiệp có giải pháp nào để giúp người khuyết tật đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm không? Đó là những giải pháp nào?
- 9.Doanh nghiệp đánh giá chung về thị trường tiêu thụ sản phẩm do người khuyết tật sản xuất ra hiện nay?
- 10.Doanh nghiệp có ý định hợp tác lâu dài với người khuyết tật không? (là nhà phân phối để tiêu thụ sản phẩm của họ ra thị trường và giúp cho họ có thêm thu nhập để trang trải cuộc sống)
- 11.Doanh nghiệp có những đề xuất gì đối với các cấp chính quyền để có thể đẩy mạnh hoạt động tiêu thụ sản phẩm do người khuyết tật sản xuất?

Chân thành cảm ơn những đóng góp quý giá của doanh nghiệp !

3. Bảng hỏi của Khách hàng

NHỮNG KHÓ KHĂN TRONG SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM CỦA CÁC CƠ SỞ NGƯỜI KHUYẾT TẬT TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ KON TUM

Đối tượng: Khách hàng/ người tiêu dùng đã sử dụng sản phẩm của người khuyết tật

Xin chào Anh/Chị. Chúng tôi là nhóm sinh viên ngành Quản trị kinh doanh, khoa Kinh tế, Phân Hiệu Đại học Đà Nẵng tại Kon Tum. Hiện chúng tôi đang thực hiện đề tài “Những khó khăn trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của các cơ sở người khuyết tật trên địa bàn thành phố Kon Tum” nhằm tìm hiểu thực trạng, đặc biệt là những khó khăn trong việc tiêu thụ sản phẩm do người khuyết tật sản xuất và từ đó đưa ra một số đề xuất nhằm đẩy mạnh hoạt động này. <i>Kính mong anh/chị vui lòng dành ít thời gian để đưa ra câu trả lời, quan điểm khi chúng tôi đọc những câu hỏi dưới đây.</i> Tất cả các thông tin cung cấp và quan điểm của anh/chị đều có giá trị cho kết quả nghiên cứu của chúng tôi. Mọi thông tin đều chỉ để phục vụ cho mục đích của nghiên cứu này, không công bố ra bên ngoài. Rất mong nhận được sự hợp tác của anh/chị. Chúng tôi xin chân thành cảm ơn.
Để phục vụ việc lấy dữ liệu một cách chính xác vui lòng cho phép nhóm sử dụng ghi âm. ☐ Đồng ý ☐ Không đồng ý
THÔNG TIN CHUNG Họ và tên của Anh/Chị? Độ tuổi của Anh/Chị? ☐ Dưới 18 tuổi ☐ Từ 18 đến 40 tuổi ☐ Từ 40 đến 65 tuổi ☐ Trên 65 tuổi Giới tính của Anh/Chị? ☐ Nam ☐ Nữ Trình độ học vấn của Anh/Chị? ☐ Dưới trung học phổ thông ☐ Tốt nghiệp trung học phổ thông

- ☐ Đại học
- ☐ Tốt nghiệp đại học
- Thu nhập 1 tháng hiện tại?
- ☐ Dưới 5 triệu
- ☐ Từ 5 đến 10 triệu
- ☐ Trên 10 triệu

NỘI DUNG CHÍNH

1. Anh/chị đã từng mua những sản phẩm/hàng hóa nào do người khuyết tật sản xuất?
2. Làm sao anh/ chị biết đó là sản phẩm của người khuyết tật?
3. Anh/chị mua những sản phẩm này ở đâu?
4. Vì sao anh/chị mua và sử dụng những sản phẩm do người khuyết tật sản xuất?
5. Anh/chị biết đến/tiếp cận với sản phẩm/hàng hóa của người khuyết tật thông qua kênh nào?
6. Theo anh/chị điểm khác biệt giữa sản phẩm thông thường và sản phẩm do người khuyết tật sản xuất là gì?
7. Là một người tiêu dùng, anh/chị nhận thấy chất lượng sản phẩm của người khuyết tật như thế nào?
8. Theo anh/chị, người khuyết tật cần cải thiện sản phẩm của họ ở những mặt nào?
9. Anh/chị có đề xuất gì để giúp người khuyết tật đẩy mạnh tiêu thụ/bán được nhiều sản phẩm hơn không?
10. Về lâu dài, anh/chị có ý định tiếp tục mua những sản phẩm do người khuyết tật sản xuất ra không?

Chân thành cảm ơn những đóng góp quý giá của anh/chị !

4. Bảng hỏi của Chính quyền địa phương
NHỮNG KHÓ KHĂN TRONG SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM CỦA
CÁC CƠ SỞ NGƯỜI KHUYẾT TẬT TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ KON
TUM

Đối tượng: Chính quyền cấp xã / phường

Kính chào quý cơ quan. Chúng tôi là nhóm sinh viên ngành Quản trị kinh doanh, khoa Kinh tế, Phân Hiệu Đại học Đà Nẵng tại Kon Tum. Hiện chúng tôi đang thực hiện đề tài “Những khó khăn trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của các cơ sở người khuyết tật trên địa bàn thành phố Kon Tum” nhằm tìm hiểu thực trạng, đặc biệt là những khó khăn trong việc tiêu thụ sản phẩm do người khuyết tật sản xuất và từ đó đưa ra một số đề xuất nhằm đẩy mạnh hoạt động này. <i>Kính mong quý cơ quan vui lòng dành ít thời gian để đưa ra câu trả lời, quan điểm khi chúng tôi đọc những câu hỏi dưới đây.</i> Tất cả các thông tin cung cấp và quan điểm của quý cơ quan đều có giá trị cho kết quả nghiên cứu của chúng tôi. Mọi thông tin đều chỉ để phục vụ cho mục đích của nghiên cứu này, không công bố ra bên ngoài. Rất mong nhận được sự hợp tác của quý cơ quan. Chúng tôi xin chân thành cảm ơn.
Để phục vụ việc lấy dữ liệu một cách chính xác vui lòng cho phép nhóm sử dụng ghi âm. ☐ Đồng ý ☐ Không đồng ý
THÔNG TIN CHUNG Tên xã ? Dân số của xã? Số lượng người khuyết tật trên địa bàn xã? Số lượng các cơ sở sản xuất của người khuyết tật trên địa bàn xã? Chức vụ của Anh/ Chị ? Họ và tên của Anh/ Chị ?
NỘI DUNG CHÍNH 1. Chính quyền xã có nắm được những khó khăn mà người khuyết tật/các cơ sở sản xuất của người khuyết tật gặp phải trong việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm hay không? Đó là những khó khăn gì? 2. Chính quyền xã có nhận được những yêu cầu của người khuyết tật/các cơ sở sản xuất của người khuyết tật trong việc hỗ trợ và giúp đỡ họ đẩy mạnh sản

xuất và tiêu thụ sản phẩm hay không? Nếu có thì đó là những yêu cầu cụ thể nào? và chính quyền xã đã phản hồi trước những yêu cầu này thế nào?

3. Trên địa bàn xã đã và đang áp dụng những chính sách hỗ trợ người khuyết tật nào trong ba năm trở lại đây?

4. Trong những chính sách đó, có chính sách nào chuyên về hỗ trợ cho người khuyết tật đẩy mạnh sản xuất và tiêu thụ sản phẩm hay không?

5. Anh/chị đánh giá thế nào về mức độ hiệu quả của các chính sách này?

6. Khi thực hiện những chính sách này, chính quyền xã gặp những khó khăn và thuận lợi gì?

7. Để giúp người khuyết tật/các cơ sở sản xuất của người khuyết tật đẩy mạnh sản xuất và tiêu thụ sản phẩm thì chính quyền xã có những kiến nghị gì về chính sách với chính quyền các cấp cao hơn?

8. Chính quyền xã có hỗ trợ làm hồ sơ về doanh thu của các cơ sở sản xuất của người khuyết tật không?

Chân thành cảm ơn những đóng góp quý giá của cơ quan!

