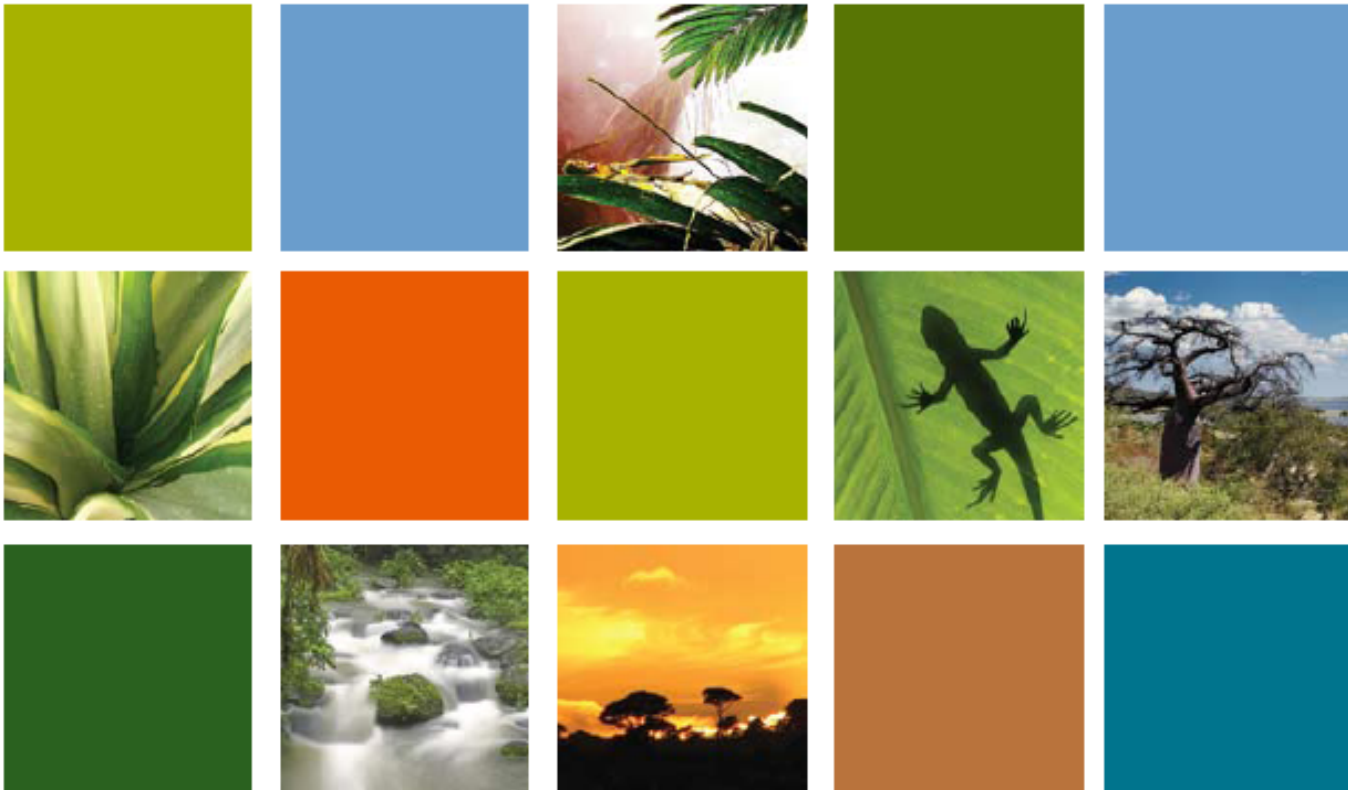




Chi trả dịch vụ hệ sinh thái: Khởi động thực hiện

Cẩm nang



2008

Chi trả dịch vụ hệ sinh thái Khởi động thực hiện: Cuốn cẩm nang

Xuất bản tháng 5/2008

© 2008 Forest Trends, Nhóm Katoomba, và UNEP

ISBN: 978-92-7-2925-2

Số công việc: DEP/1 051/NA

Forest Trends và Nhóm Katoomba phối hợp phát hành

Thiết kế: Melissa Tatge

In ấn: Harris Litho / Washington, DC / USA

Forest Trends và Nhóm Katoomba xin chân thành cảm ơn:

Cuốn cẩm nang này thể hiện sự nỗ lực hợp tác tuyệt vời của các cán bộ và thành viên quốc tế của Nhóm Katoomba. Chúng tôi vô cùng biết ơn sự tận tâm của các chuyên gia đã chia sẻ kinh nghiệm chuyên môn. Cuốn cẩm nang này nhận được sự đóng góp rất to lớn của họ. Nhóm tác giả cũng đã nỗ lực hết mình để thu thập và biên soạn những thông tin chính xác, trung thực và cập nhật nhất. Nếu cuốn cẩm nang còn bộc lộ thiếu sót gì thì đó chỉ là lỗi của nhóm tác giả.

Cơ quan hỗ trợ phát triển quốc tế Hoa Kỳ:

Ấn phẩm này được xuất bản một phần nhờ có sự hỗ trợ từ nhân dân Mỹ và Cơ quan hỗ trợ phát triển quốc tế Hoa Kỳ (USAID) theo các điều kiện của Thỏa thuận hợp tác số EPP-A-00-06-00014-00 để thực hiện dự án *Liên kết chuyển đổi (Tăng cường chuyển đổi: kết hợp quản lý tài nguyên thiên nhiên với tăng trưởng kinh tế và quản trị)*. Nhóm tác giả chịu trách nhiệm với phần nội dung của ấn phẩm này và nó không phản ánh quan điểm của USAID hay Chính phủ Hoa Kỳ.

Quyền miễn trách của Chương trình Môi trường Liên Hợp Quốc (UNEP):

Các chức danh được sử dụng và nội dung trình bày trong ấn phẩm này không phản ánh bất cứ quan điểm, ý kiến nào của UNEP về tình trạng pháp lý của bất cứ một quốc gia, vùng lãnh thổ hay một thành phố hoặc chính quyền thành phố đó, nó cũng không liên quan đến việc phân định ranh giới hoặc biên giới quốc gia hay vùng lãnh thổ.

Mọi quan điểm trình bày trong ấn phẩm này là quan điểm của nhóm tác giả, nó không phản ánh quan điểm của Chương trình Môi trường Liên Hợp Quốc. Một mặt Chương trình Môi trường LHQ đã rất nỗ lực để đảm bảo nội dung trong ấn phẩm này là đúng với thực tế và có tham chiếu đầy đủ các nguồn thông tin, mặt khác Chương trình Môi trường LHQ không chịu trách nhiệm về tính chính xác hay toàn vẹn, hoàn thiện của nội dung và không chịu trách nhiệm pháp lý trước bất cứ sự mất mát hay thiệt hại nào có thể xảy ra do trực tiếp hay gián tiếp sử dụng, hay dựa vào nội dung của ấn phẩm này

Quyền sao chép:

Ấn phẩm này được phép sao chép một phần hay toàn bộ nội dung và dưới bất kỳ hình thức nào phục vụ giáo dục hay dịch vụ phi lợi nhuận mà không cần xin phép cơ quan nắm giữ bản quyền, nhưng với điều kiện người sao chép phải công bố nguồn gốc tài liệu. Forest Trends, Nhóm Katoomba và Chương trình Môi trường LHQ đánh giá cao và mong muốn nhận được một phiên bản của bất cứ ấn phẩm nào có sử dụng nội dung của ấn phẩm này.

Ấn phẩm này không được phép sử dụng để bán lại hay phục vụ cho bất cứ mục đích thương mại nào.

UNEP thúc đẩy thực hiện các phương thức bền vững môi trường trên phạm vi toàn cầu và trong các hoạt động của mình. Cuốn cẩm nang này được in trên giấy từ nguồn nguyên liệu rừng bền vững trong đó có cả sợi tái sinh. Loại giấy này không chứa thành phần clo và mực in có thành phần chủ yếu từ thực vật. Chính sách phân phối của chúng tôi có mục tiêu là làm giảm lượng các bon do UNEP sản sinh

Mục lục

Lời nói đầu	i
Tóm tắt nội dung	iii
Phần 1: Dịch vụ hệ sinh thái, các thị trường mới nổi và phương thức chi trả	1
Phần 2: Chi trả dịch vụ môi trường vì người nghèo: Cơ hội, nguy cơ, điều kiện lý tưởng và sự quan tâm khi chi trả cho lĩnh vực chuyên môn	9
Phần 3: Phương pháp tiếp cận từng bước xây dựng hợp đồng chi trả dịch vụ môi trường	19
Bước 1: Xác định triển vọng dịch vụ hệ sinh thái và người mua tiềm năng	21
<ul style="list-style-type: none">• Xác định, đo đếm và đánh giá dịch vụ hệ sinh thái trong một lĩnh vực cụ thể• Xác định giá trị thị trường• Xác định người mua tiềm năng• Xem xét phương thức bán từng dịch vụ riêng lẻ hay nhóm dịch vụ	
Bước 2: Đánh giá năng lực thể chế và kỹ thuật	38
<ul style="list-style-type: none">• Đánh giá bối cảnh pháp lý, chính sách và hình thức sở hữu đất• Nghiên cứu thông lệ thị trường và hợp đồng chi trả dịch vụ hệ sinh thái hiện hành• Khảo sát dịch vụ và các tổ chức hỗ trợ chi trả dịch vụ hệ sinh thái	
Bước 3: Thỏa thuận về cơ cấu	43
<ul style="list-style-type: none">• Xây dựng phương án quản lý và kinh doanh• Giảm chi phí giao dịch• Rà soát các hình thức chi trả• Xây dựng tiêu chí công bằng phục vụ đánh giá giải pháp chi trả• Lựa chọn hình thức hợp đồng	
Bước 4: Thực hiện hợp đồng chi trả dịch vụ hệ sinh thái	52
<ul style="list-style-type: none">• Hoàn thiện phương án quản lý chi trả dịch vụ hệ sinh thái• Thẩm định việc cung cấp và lợi ích của dịch vụ chi trả hệ sinh thái• Giám sát và đánh giá hợp đồng	
Phụ lục	
Phụ lục I: Tìm kiếm thị trường hệ sinh thái	56
Phụ lục II: Tư liệu nguồn dành cho tham khảo	57



Thông tin về Forest Trends

www.forest-trends.org

Forest Trends là một tổ chức quốc tế phi lợi nhuận hoạt động với mục tiêu:

- Tăng giá trị của rừng đối với xã hội;
- Thúc đẩy quản lý rừng bền vững và bảo tồn rừng thông qua tạo lập và duy trì giá trị thị trường cho các dịch vụ hệ sinh thái;
- Hỗ trợ các dự án và công ty có sáng kiến đổi mới trong xây dựng thị trường cho các sản phẩm dịch vụ mới về môi trường
- Cải thiện sinh kế của cộng đồng địa phương sống trong và xung quanh rừng.

Forest Trends phân tích thị trường chiến lược và vấn đề chính sách, tăng cường kết nối giữa những nhà sản xuất luôn hướng tới tương lai, cộng đồng với các nhà đầu tư và xây dựng công cụ tài chính mới nhằm hỗ trợ thị trường vận hành theo hướng tăng cường hoạt động bảo tồn và vì con người.

Forest Trends cũng đã nỗ lực chứng minh tính hiệu quả của thị trường và chi trả dịch vụ hệ sinh thái thông qua Quỹ Phát triển Kinh doanh của mình (www.forest-trends.org/programs/bdf.htm) và Chương trình chung của Forest Trends /chương trình bảo tồn, bù đắp đa dạng sinh học và kinh doanh quốc tế (www.forest-trends.org/ chương trình bù đắp đa dạng sinh học/). Ngoài ra, Forest Trends hiện đang phối hợp với Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID) theo các điều khoản của Thỏa thuận Hợp tác số No. EPP-A-00-06-00014-00 để cùng nhau thực hiện dự án *Tăng cường chuyển đổi (Tăng cường chuyển đổi: kết hợp quản lý tài nguyên thiên nhiên với tăng trưởng kinh tế và quản trị)*. Tất cả các chương trình này đều xây dựng phương thức áp dụng các ý tưởng dịch vụ hệ sinh thái vào thực tiễn.



Thông tin về Nhóm Katoomba

www.katoombagroup.org

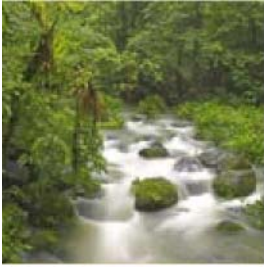
Khởi đầu từ năm 1999 tại vùng núi bao quanh Katoomba, Ôt-xtrây-li-a, Nhóm Katoomba hoạt động dưới hình thức một mạng lưới quốc tế gồm các cá nhân nỗ lực thúc đẩy và tăng cường năng lực liên quan đến thị trường và chi trả dịch vụ hệ sinh thái (PES). Nhóm hoạt động như một diễn đàn phục vụ trao đổi ý tưởng và thông tin chiến lược về giao dịch và thị trường dịch vụ hệ sinh thái. Nhóm cũng tăng cường liên kết, hợp tác giữa những cơ quan thực hiện chương trình, dự án chi trả dịch vụ hệ sinh thái



Thông tin về Chương trình Môi trường Liên Hợp Quốc

www.unep.org

Chương trình Môi trường Liên Hợp Quốc (UNEP) có sứ mệnh đi đầu và khuyến khích các đối tác gìn giữ môi trường thông qua xây dựng ý tưởng, cung cấp thông tin và thúc đẩy các quốc gia cũng như người dân nâng cao chất lượng cuộc sống mà không phải thỏa hiệp điều đó với thế hệ tương lai.



Lời nói đầu

Hệ sinh thái phát triển tốt có đầy đủ chức năng sẽ cung cấp nguồn nước sạch, ổn định, đất sản xuất, chế độ thời tiết có thể dự báo và nhiều dịch vụ thiết yếu khác phục vụ lợi ích con người. Tuy nhiên, ngày nay nhiều hệ sinh thái cũng như dịch vụ mà nó cung cấp đang đối mặt với áp lực ngày càng gia tăng. Trong thực tế, cho đến nay nghiên cứu toàn diện nhất, Đánh giá hệ sinh thái thiên niên kỷ, quy tụ trên 1.300 nhà khoa học tham gia, đều đi đến kết luận là hơn 60% hệ sinh thái trên toàn cầu đang được sử dụng không bền vững.

Trong xu thế đó, chúng ta cần làm gì để tạo ra những giải pháp khuyến khích về “quyền lợi” thúc đẩy sử dụng dịch vụ hệ sinh thái một cách bền vững? Cần làm gì để có thể khuyến khích các thành phần được hưởng lợi có những đóng góp công bằng cho nỗ lực phục hồi và duy trì chu trình cung cấp các dịch vụ này? Liệu một phương pháp tiếp cận như vậy có giúp tạo ra cơ chế khuyến khích hiệu quả để phục hồi và sử dụng bền vững?

Phương thức sử dụng và tài chính bền vững hình thành các thị trường chính thức và không chính thức về buôn bán nhằm giảm phát thải khí nhà kính, giảm ô nhiễm nguồn nước và vùng đất ngập nước, giảm mối đe dọa đến sinh cảnh các loài có nguy cơ tuyệt chủng trên toàn cầu. Thực vậy, tất cả các chương trình đa dạng trên là nội dung chủ đạo của cuốn cẩm nang này được xây dựng trên 2 tiền đề đơn giản: dịch vụ hệ sinh thái phải được lượng hóa bằng giá trị kinh tế, và giá trị này có thể dùng để kêu gọi và thúc đẩy đầu tư phục hồi và duy trì giá trị của hệ sinh thái.

Tương tự vậy, hợp đồng Chi trả dịch vụ hệ sinh thái (PES) hình thành ở nơi các doanh nghiệp, cơ quan nhà nước và tổ chức phi lợi nhuận chủ động quan tâm giải quyết các vấn đề môi trường cụ thể. Các chương trình này đã tạo ra một nguồn thu mới cho các hoạt động quản lý, phục hồi, bảo tồn và sử dụng đất bền vững, qua đó tăng cường tiềm năng quản lý hệ sinh thái bền vững. Do đó PES có thể hỗ trợ thực hiện mục tiêu quan trọng của Công ước Bảo tồn Đa dạng Sinh học nhằm chặn đứng và giảm tỷ lệ suy giảm đa dạng sinh học.

Cuốn cẩm nang này xây dựng một số hoạt động để thực hiện trong khuôn khổ Chiến lược toàn cầu đánh giá hệ sinh thái thiên niên kỷ và chỉ ra điểm xuất phát mà từ đó chúng ta có thể đánh giá được tiềm năng thực hiện PES tại một số cộng đồng cụ thể trên phạm vi toàn cầu. Cuốn sách đề xuất một số sáng kiến thiết kế và xây dựng kế hoạch thực hiện giao dịch đối với PES. PES vì lợi ích cộng đồng hay “vì người nghèo” là nội dung trọng tâm của ấn phẩm này. Đặc biệt, cuốn cẩm nang này sẽ nêu rõ:

- Cơ hội và rủi ro của Hợp đồng PES đối với cộng đồng dân cư nông thôn qua đó nâng cao tính chính xác của đánh giá khả thi khi áp dụng các cơ chế thị trường mới này
- Các bước xây dựng dự án PES
- Nguồn thông tin tham khảo bổ sung.

Thông qua phát hành cuốn cẩm nang này, chúng tôi, Forest Trends, Nhóm Katoomba và UNEP đang nỗ lực thúc đẩy nhiều tổ chức và cộng đồng cùng tìm hiểu về PES và, *nếu thấy phù hợp*, áp dụng PES nhằm thúc đẩy thực hiện mục tiêu bảo tồn, phục hồi và quản lý hệ sinh thái bền vững. Chúng tôi hy vọng rằng ấn phẩm này sẽ góp phần tìm kiếm nguồn tài chính bền vững cho hoạt động bảo tồn và phục hồi hệ sinh thái trên phạm vi toàn cầu.

Michael Jenkins
Chủ tịch
Forest Trends và Nhóm Katoomba

Achim Steiner
Giám đốc điều hành
Chương trình Môi trường LHQ

Lời cảm ơn

Cuốn cẩm nang này là một minh chứng cho những nỗ lực hợp tác tuyệt vời giữa các cán bộ và thành viên quốc tế của Nhóm Katoomba cũng như cán bộ cao cấp của UNEP. Đây là một sản phẩm chung của Forest Trends, Nhóm Katoomba và UNEP, với sự đóng góp của Phòng Thực thi Chính sách Môi trường (DEPI), Phòng Luật và Công ước Môi trường (DELIC), và được Chính phủ Na-Uy tài trợ thông qua UNEP.

Ý tưởng và dự thảo thứ nhất do Mira Inbar xây dựng với sự đóng góp của Sara J. Scherr. Phiên bản này do Sissel Waage, Carina Bracer, và Mira Inbar soạn thảo với sự đóng góp của Anantha Duraiappah cho nội dung về tính bình đẳng, và được Steve Zwick hiệu đính và có sự đóng góp nhiệt tình của các thành viên Nhóm Katoomba cũng như cán bộ cao cấp của UNEP gồm: Al Appleton, tư vấn độc lập; Nigel Asquith, từ tổ chức Fundación Natura Bolivia; Ricardo Bayon, Đối tác quản lý tài sản EKO; Raquel Biderman, từ tổ chức Fundação Getulio Vargas; Byamukama Biryawaho, từ Sáng kiến Giữ Thiên nhiên; Josh Bishop, IUCN; Beto Borges, Chương trình cộng đồng và thị trường, Forest Trends; Josefina Brana, Đại học Maryland; David Brand, New Forests Pty. Limited; Marco Buttazzoni, Quỹ Ủy thác tài nguyên môi trường; John Dini, Viện đa dạng sinh học quốc gia, Nam Phi; Marta Echavarría, Ecodecision; Craig Hanson, Viện tài nguyên thế giới; Celia Harvey, Bảo tồn quốc tế; Amanda Hawn, New Forests Pty. Limited; Sam Korutaro, UNDP Liberia; Marina Kosmus, GTZ; Alejandra Martin, Kinh doanh vì trách nhiệm xã hội; Jacob Olander, Ecodecision; Erika de Paula, IPAM, Instituto de Pesquisa Ambiental da Amazônia; Brianna Peterson, Viện tài nguyên thế giới; Hylton Philipson, Chương trình Tán rừng toàn cầu; Alice Ruhweza, Nhóm Katoomba Đông và Nam Phi; Sara J. Scherr, Đối tác Nông nghiệp sinh thái; Elizabeth Shapiro, Đại học California, Berkeley; Jeremy Sokulsky, Sáng kiến môi trường, LLC; Janet Ranganathan, Viện tài nguyên thế giới; Jackie Roberts, Tư vấn độc lập; David Ross, Khu dự trữ sinh quyển Sierra Gorda, Mexico; Wayne White, Công ty tư vấn W2; và Sven Wunder, CIFOR.

Chúng tôi rất biết ơn các thành viên của Nhóm Katoomba đã chia sẻ kinh nghiệm và kiến thức chuyên môn. Cuốn cẩm nang này nhận được sự đóng góp vô cùng to lớn của các thành viên đó. Nhóm tác giả cũng đã nỗ lực hết mình để cung cấp thông tin chính xác và cập nhật nhất trong phạm vi có thể. Nếu còn tồn tại bất cứ thiếu sót nào thì đó chỉ là những thiếu sót của nhóm tác giả.



Tóm tắt nội dung

Cuốn cẩm nang này được biên soạn nhằm mục đích cung cấp cho độc giả sự hiểu biết tường tận về thế nào là chi trả dịch vụ hệ sinh thái (PES) và hợp đồng PES được thực hiện như thế nào. Cuốn sách này dành cho các độc giả quan tâm tìm hiểu tiềm năng của PES – có thể với tư cách là người bán PES trong tương lai hoặc là cán bộ của các tổ chức làm việc trực tiếp với cộng đồng hay những người chủ đất quan tâm đến PES. Độc giả cần nghiên cứu cuốn cẩm nang này trước khi xây dựng Hợp đồng PES, vì nó đưa ra hướng dẫn, điều kiện, yêu cầu phù hợp nhất với PES và bảo đảm xác suất thành công. Độc giả cần nghiên cứu cuốn cẩm nang này theo trình tự vì các khái niệm được xác định trong những trang đầu đều được tiếp tục phát triển lên trong những trang sau.

Trong phần đầu, **Dịch vụ hệ sinh thái, thị trường mới nổi và chi trả**, quý vị sẽ tìm thấy đánh giá chi tiết ý tưởng cơ bản về PES trong đó gồm có:

- “Dịch vụ hệ sinh thái” là gì?
- Các hình thức cơ bản của chi trả dịch vụ hệ sinh thái

Trong phần 2, **Chi trả dịch vụ hệ sinh thái vì người nghèo: Cơ hội, rủi ro và điều kiện lý tưởng**, độc giả sẽ hiểu rõ hơn phương thức mà Hợp đồng PES tạo cơ hội cho người nghèo ở nông thôn tăng thu nhập như là phần thưởng của đất dành cho họ khi thực hiện các phương thức phục hồi và duy trì dịch vụ sinh thái. Độc giả cũng sẽ hiểu được những rủi ro mà các chương trình đó phải đối mặt – sự nguy hiểm khi cố tình thực hiện PES trong khi điều kiện chưa cho phép, hay nguy cơ tiềm ẩn lâm vào cảnh nợ nần của những người không có khả năng chi trả. Độc giả cũng học được cách đánh giá chuyên gia bên ngoài và khi nào thì tham vấn với họ.

Phần ba, **Phương pháp tiếp cận dần từng bước xây dựng thỏa thuận chi trả dịch vụ hệ sinh thái**, là nội dung chủ đạo của cuốn cẩm nang. Ở đây, độc giả sẽ được hướng dẫn 4 bước chính để xây dựng Hợp đồng PES:

- Xác định triển vọng dịch vụ hệ sinh thái và người mua tiềm năng
- Đánh giá năng lực thể chế và kỹ thuật
- Thỏa thuận về xây dựng cơ cấu
- Thực hiện hợp đồng PES

Mỗi một bước này sẽ được chia ra thành nhiều bước nhỏ nữa nhằm mục đích giới thiệu với người mua tiềm năng những nội dung cụ thể về dịch vụ hệ sinh thái và Hợp đồng PES. Xuyên suốt toàn bộ nội dung, cuốn cẩm nang cũng trình bày hàng loạt nghiên cứu điển hình để minh họa các bộ phận cấu thành của tiến trình.

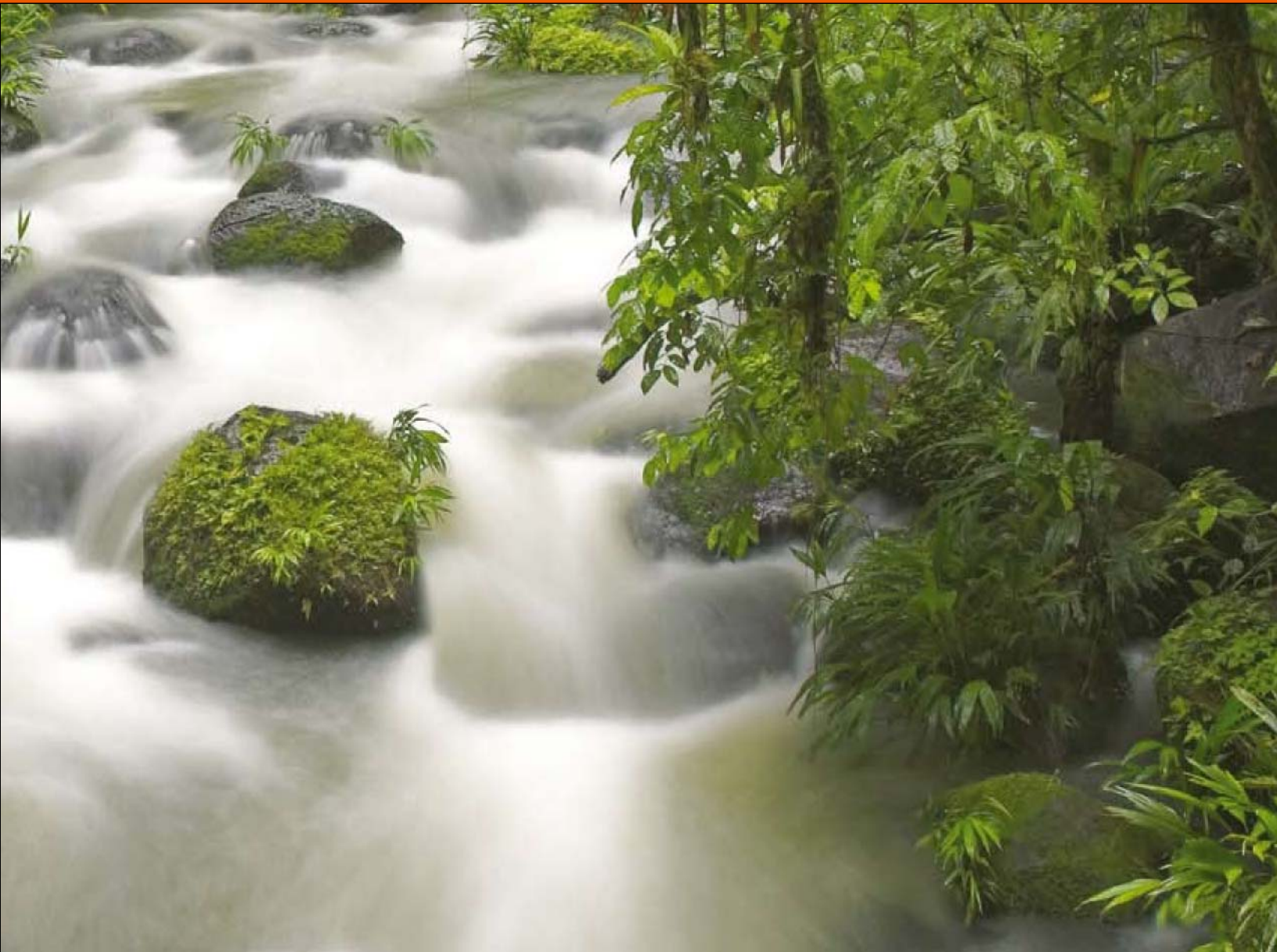
Để bổ sung cho cuốn cẩm nang này, Thị trường Hệ sinh thái cũng đã cho ban hành một cuốn sách nhỏ giới thiệu tổng quan về thị trường và chi trả dịch vụ hệ sinh thái cũng như một cuốn thuật ngữ tập trung. Chúng tôi khuyến khích độc giả quan tâm tìm kiếm thêm thông tin và cuốn thuật ngữ đầy đủ nên dành thời gian xem qua những thông tin này bằng cách truy cập vào trang web tại địa chỉ ecosystemmarketplace.com.¹ Chúng tôi hy vọng rằng những tài liệu này sẽ góp phần tăng cường khai thác tiềm năng của PES ở quy mô phù hợp cho cả con người và cảnh quan trên toàn thế giới.

¹ Hãy truy cập vào địa chỉ sau
http://ecosystemmarketplace.com/pages/static/about.conservaion_backgroundner.php



Phần 1:

Dịch vụ hệ sinh thái, Thị trường mới nổi và Chi trả



Hệ sinh thái cung cấp cho xã hội dịch vụ đa dạng và phong phú – từ nguồn nước sạch ổn định cho đến đất sản xuất và hấp thụ các bon. Con người, các công ty và xã hội đều dựa vào những dịch vụ này – khai thác nguồn nguyên liệu đầu vào, quá trình sản xuất và điều tiết khí hậu. (Xem Bảng 1 và Hộp 1 minh họa dịch vụ hệ sinh thái cũng như phân loại các loại hình dịch vụ hệ sinh thái)

BẢNG 1

Các loại dịch vụ hệ sinh thái

	Rừng	Biển	Đất canh tác/ nông nghiệp
Hàng hóa môi trường	<ul style="list-style-type: none"> •Lượng thực •Nước •Nhiên liệu •Sợi 	<ul style="list-style-type: none"> •Thực phẩm 	<ul style="list-style-type: none"> •Lượng thực •Nhiên liệu •Sợi
Dịch vụ điều tiết	<ul style="list-style-type: none"> •Điều hòa khí hậu •Điều tiết lũ lụt •Điều tiết dịch bệnh •Lọc nước 	<ul style="list-style-type: none"> •Điều hòa khí hậu •Điều tiết dịch bệnh 	<ul style="list-style-type: none"> •Điều hòa khí hậu •Lọc nước
Dịch vụ hỗ trợ	<ul style="list-style-type: none"> •Tái tạo dinh dưỡng •Kiến tạo đất 	<ul style="list-style-type: none"> •Tái tạo dinh dưỡng •Sản xuất cơ bản 	<ul style="list-style-type: none"> •Tái tạo dinh dưỡng •Kiến tạo đất
Dịch vụ văn hóa	<ul style="list-style-type: none"> •Thẩm mỹ •Tinh thần •Giáo dục •Giải trí 	<ul style="list-style-type: none"> •Thẩm mỹ •Tinh thần •Giáo dục •Giải trí 	<ul style="list-style-type: none"> •Thẩm mỹ •Giáo dục

Nguồn: Đánh giá hệ sinh thái thiên niên kỷ 2005 (<http://www.millenniumassessment.org>)

Tuy nhiên hiện nay nhiều hệ sinh thái chưa được định giá đúng mức hoặc không có giá trị kinh tế nào cả. Do quyết định hàng ngày được đưa ra chỉ ưu tiên làm sao để thu được lợi nhuận tài chính ngay lập tức, hàng loạt cấu trúc và chức năng của hệ sinh thái đều bị định giá thấp hơn giá trị thực của nó¹. Đánh giá dịch vụ hệ sinh thái toàn diện nhất cho đến nay là Đánh giá Hệ sinh thái Thiên niên kỷ, quy tụ sự tham gia của trên 1.300 nhà khoa học từ 95 quốc gia – đều cho chung một kết quả là trên 60% dịch vụ môi trường qua nghiên cứu đều đang suy giảm với tốc độ nhanh hơn tốc độ để chúng có thể phục hồi².

Để hưởng ứng mối quan tâm ngày càng tăng này, thị trường dịch vụ hệ sinh thái cũng xuất hiện ngày một nhiều ở các quốc gia trên toàn thế giới. Thị trường chính thống – một số thị trường tự nguyện và số khác buộc phải ra đời theo luật – đã tồn tại liên quan đến khí nhà kính (các bon), nước, và thậm chí cả đa dạng sinh học³. Ngoài ra, các hợp đồng kinh doanh và PES cũng đang được hình thành để đầu tư phục hồi và duy trì hệ sinh thái cụ thể và các dịch vụ mà nó cung cấp.

1 Để có thêm thông tin chi tiết, xin mời xem: Daily, Gretchen C. 1997. Những dịch vụ của tự nhiên: Sự phụ thuộc của xã hội đối với hệ sinh thái tự nhiên. Washington, DC: Island Press; Đánh giá thiên niên kỷ về hệ sinh thái. 2005. "Hệ sinh thái và lợi ích của con người: báo cáo tổng hợp" Washington, D.C.: Viện Tài nguyên Thế giới (<http://www.maweb.org/documents/document.356.aspx.pdf>)

2 Đánh giá thiên niên kỷ về hệ sinh thái. 2005. "Hệ sinh thái và lợi ích của con người: báo cáo tổng hợp" Washington, D.C.: Viện Tài nguyên Thế giới (<http://www.maweb.org/documents/document.356.aspx.pdf>)

3 Để có thêm thông tin chi tiết, xin mời xem: <http://www.ecosystemmarketplace.com/>

Đặc điểm chủ yếu trong Hợp đồng PES là hướng ưu tiên vào duy trì chu trình cung cấp “dịch vụ” hệ sinh thái đã được xác định cụ thể - chẳng hạn như nguồn nước sạch, sinh cảnh đa dạng sinh học, hay khả năng hấp thụ các bon – để đổi lấy một hàng hóa có giá trị kinh tế.

Yếu tố cốt lõi tạo ra một giao dịch PES không chỉ đơn thuần thay đổi quyền sở hữu và dịch vụ môi trường hoặc được chuyển giao hoặc được duy trì. Hơn thế nữa, yếu tố chủ yếu là **Việc chi trả sản sinh ra lợi ích mà lẽ ra nó không thể tạo ra**. Đó là, dịch vụ “có tích chất bổ sung” cho “hoạt động kinh doanh theo lệ thường”, hoặc ít nhất, dịch vụ có thể được lượng hóa và gắn với việc chi trả.

Để bảo đảm thực sự duy trì được hệ sinh thái - vì người mua bao giờ cũng coi trọng đồng tiền của mình – thì các giao dịch đòi hỏi phải thường xuyên đánh giá độc lập hành động của người bán và tác động của họ đến nguồn tài nguyên. Vì thế, người bán phải:

Hộp 1

Minh họa dịch vụ môi trường

- Thanh lọc nguồn nước và bầu không khí
- Điều tiết dòng chảy của nước
- Thanh lọc độc tố và phân hủy chất thải
- Tái tạo và làm mới đất, tăng độ màu của đất
- Thụ phấn cho cây trồng và thảm thực vật tự nhiên
- Kiểm soát sâu bệnh nông nghiệp
- Phát tán hạt và trao đổi dinh dưỡng
- Duy trì đa dạng sinh học
- Ổn định một phần khí hậu
- Điều tiết nhiệt độ bất thường
- Chắn gió
- Làm phong phú nền văn hóa nhân loại
- Tăng cường vẻ đẹp thẩm mỹ và cảnh quan

Nguồn: Daily, Gretchen (Editor). 1997. Dịch vụ từ thiên nhiên. Washington D.C., USA: Island Press.

- Duy trì hoặc cải thiện cấu trúc và chức năng sinh thái cụ thể cho dù có điều gì xảy ra đi nữa hoặc khi chưa có cơ chế chi trả
- Thực hiện trách nhiệm giải trình trước cơ quan đánh giá độc lập (nếu người mua yêu cầu) để đảm bảo rằng “dịch vụ” được chi trả phải thực sự được chuyển giao.

Định nghĩa PES do Sven Wunder đưa ra đã được chấp nhận tương đối rộng rãi, trong đó tác giả giải thích “Chương trình chi trả dịch vụ môi trường” là:

1. Một giao dịch **tự nguyện** trong đó
2. Dịch vụ môi trường (ES) **được xác định rõ ràng**, hoặc một hình thức sử dụng đất để duy trì dịch vụ đó
3. Được mua bởi ít nhất một **người mua** ES
4. Được cung cấp bởi ít nhất một **người cung cấp** ES
5. Khi và chỉ khi người cung cấp tiếp tục cung cấp dịch vụ đó (**tính điều kiện**).⁴

⁴Wunder, Sven 2005, trích từ nguồn CIFOR website: http://www.cifor.cgiar.org/pes/_ref/about/index.htm

Những hợp đồng PES này có nguồn gốc từ 3 lĩnh vực khác nhau được khái quát trong bảng dưới đây.

BẢNG 2

Phân loại thị trường và hình thức chi trả dịch vụ hệ sinh thái

<p>Chương trình nhà nước chi trả cho chủ đất tư nhân để duy trì hoặc cải thiện dịch vụ hệ sinh thái</p>	<p>Những loại hợp đồng PES này được xây dựng cụ thể cho từng quốc gia, theo đó chính phủ xây dựng các chương trình ưu tiên (như ở Mexico và Costa Rica). Trong khi đó những hợp đồng cụ thể lại thay đổi theo ưu tiên của chương trình và quốc gia, chúng thường liên quan đến chi trả trực tiếp từ một cơ quan chính phủ hay một tổ chức nhà nước cho chủ đất/ hay người quản lý đất.</p>
<p>Thị trường chính thống với hình thức thương mại mở giữa người mua và người bán, hoặc:</p> <p>(1) Nằm trong khoảng không chế giữa giá trần và giá sàn của dịch vụ hệ sinh thái được cung cấp</p> <p>(2) Tự nguyện</p>	<p>Thị trường dịch vụ hệ sinh thái có điều tiết được thiết lập bằng luật pháp để tạo ra nhu cầu cho một dịch vụ hệ sinh thái cụ thể bằng cách đặt ra mức “trần” của giá đối với thiệt hại, hay ưu tiên đầu tư vào một dịch vụ hệ sinh thái. Người sử dụng dịch vụ, hay ít nhất những người có trách nhiệm làm phương hại đến dịch vụ đó, hưởng ứng bằng cách hoặc tuân thủ trực tiếp các quy định hoặc buôn bán với những người có thể đáp ứng được các quy định đó với chi phí thấp. Người mua được xác định bởi luật pháp, nhưng thường là các công ty hay tổ chức tư nhân. Người bán cũng có thể là công ty hay các tổ chức được luật pháp cho phép là người bán và là những người mà không nằm trong những quy định được yêu cầu.</p> <p>Thị trường tự nguyện cũng tồn tại, như trong hầu hết các giao dịch mua bán khí thải các bon ở Hoa Kỳ. Ví dụ, các công ty hoặc tổ chức nỗ lực giảm phát thải các bon đều được khuyến khích tham gia thị trường tự nguyện để quảng bá thương hiệu, để lường trước được quy định mới, để ứng phó với các bên hữu quan/ áp lực từ các bên hữu quan, hay những động cơ khác. Trao đổi tự nguyện cũng là một hình thức chi trả tư nhân (xin mời xem bên dưới).</p>
<p>Hợp đồng tư nhân tự tổ chức theo đó những cá nhân được hưởng lợi dịch vụ hệ sinh thái hợp đồng trực tiếp với người cung cấp các dịch vụ đó</p>	<p>Thị trường tự nguyện, như đã trình bày trên, là một hình thức chi trả tư nhân cho dịch vụ hệ sinh thái.</p> <p>Các hợp đồng PES tư nhân khác cũng tồn tại trong bối cảnh không có thị trường điều tiết chính thống (hoặc dự kiến không hình thành thị trường kiểu đó trong tương lai gần) và sự tham gia của nhà nước là rất ít. Trong trường hợp đó, người mua dịch vụ hệ sinh thái có thể là công ty hay tổ chức bảo tồn tư nhân những người chi trả cho chủ đất để thay đổi các phương thức quản lý đất nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ mà người mua muốn duy trì hoặc phụ thuộc. Động lực tham gia vào các giao dịch này có thể rất đa dạng, cũng như người mua. Điều này được tìm hiểu sâu hơn trong phần từng bước tìm người mua được trình bày ở phần sau đây.</p>

Trong các bảng và hộp tiếp theo, quý vị sẽ tìm thấy một số ví dụ về các loại hình PES khác nhau. Lưu ý là mỗi một trong số các thị trường này và cơ chế chi trả vận hành theo những cách riêng biệt, tùy thuộc vào các dịch vụ được cung cấp, bối cảnh pháp lý hoặc chính trị và môi trường xã hội đặc thù.

Hộp 2

Ví dụ về hợp đồng được tự dàn xếp

Pháp

Công ty Perrier Vittel (hiện nay do Nestlé sở hữu) phát hiện ra rằng bỏ tiền đầu tư vào bảo tồn diện tích đất chăn nuôi xung quanh khu vực đất ngập nước sẽ tiết kiệm chi phí hơn là việc xây dựng nhà máy lọc nước để giải quyết vấn đề chất lượng nước. Theo đó, họ đã mua 600 mẫu đất nằm trong khu vực sinh cảnh nhạy cảm và ký hợp đồng bảo tồn dài hạn với nông dân trong vùng. Nông dân vùng rừng đầu nguồn Rhine-Meuse ở miền đông nam nước Pháp được nhận tiền đền bù để chấp nhận giảm quy mô chăn nuôi bò sữa trên đồng cỏ, nâng cao hiệu quả quản lý chất thải chăn nuôi và trồng rừng ở những khu vực nước thấm thấu nhạy cảm.

Nguồn: <http://www.iied.org/NR/forestry/documents/Vittelpaymentsforecosystemservices.pdf>

Chile

Một số cá nhân khu vực tư nhân ở Chile đã bỏ tiền đầu tư vào khu vực bảo vệ tư nhân chỉ vì mục đích bảo tồn trên những diện tích có tính đa dạng sinh học cao. Việc chi trả được thực hiện trên nguyên tắc hoàn toàn tự nguyện xuất phát từ ý nguyện muốn hỗ trợ cho các hoạt động bảo tồn của chính phủ tại những sinh cảnh có nguy cơ bị đe dọa.

Hộp 3

Ví dụ nhà nước chi trả

Cơ chế Nhà nước Phân phối lại nguồn ngân sách ở Paraná, Brazil giới thiệu một mô hình mẫu nhà nước chi trả. Nhà nước phân bổ ngân sách cho các thành phố để bảo vệ các khu rừng phòng hộ đầu nguồn và phục hồi diện tích rừng nghèo kiệt. Ở Paraná cũng như ở Minas Gerais, 5% doanh thu từ Lưu thông Hàng hóa và Dịch vụ (ICMS) – một loại thuế gián tiếp đánh vào tiêu dùng hàng hóa và dịch vụ - được phân bổ cho (1) các thành phố có cơ quan bảo tồn hay diện tích rừng cần bảo vệ hoặc (2) cho các thành phố mà chung cấp nước cho các thành phố lân cận. Nhà nước cấp nhiều ngân sách hơn cho những thành phố nào có diện tích được bảo vệ lớn nhất.

Hộp 4

Ví dụ thương mại mở vận hành theo quy chế

Một ví dụ điển hình nhất mà chúng ta đều biết đó là thương mại mở đối với thị trường buôn bán khối lượng giảm phát thải đi-ô-xit các bon có chứng chỉ, thông thường được gọi là “thị trường các bon”, được thiết lập theo Nghị Định Thư Kyoto, trong đó nó cho phép các quốc gia công nghiệp buôn bán tín dụng các bon để đáp ứng các cam kết của mình với chi phí thấp nhất có thể. Các hoạt động lâm nghiệp tăng cường hấp thụ các bon được thực hiện thông qua thúc đẩy trồng rừng và tăng tăng trưởng rừng là một cơ chế giúp giảm phát thải khí nhà kính của thị trường này.

BẢNG 3**Loại hình chi trả cho hoạt động bảo vệ đa dạng sinh học****Mua sinh cảnh có giá trị cao**

- Tư nhân mua đất (người mua là khu vực tư nhân hay các tổ chức phi chính phủ mua đất phục vụ mục đích bảo tồn đa dạng sinh học)
- Nhà nước mua đất (cơ quan nhà nước mua đất chỉ phục vụ mục đích bảo tồn đa dạng sinh học)

Chi trả để được quyền tiếp cận với các loài hay sinh cảnh

- Quyền nghiên cứu sinh thái (quyền thu thập, thí nghiệm và sử dụng nguồn gen của các loài trong những khu vực được cho phép)
- Giấy phép nghiên cứu (quyền thu thập mẫu và tiến hành đo đếm trong những khu vực được cho phép)
- Săn bắn, câu cá hoặc xin giấy phép thu thập các loài thú hoang dã
- Du lịch sinh thái (quyền được vào các khu rừng, quan sát đời sống động vật hoang dã, cắm trại hay bách bộ)

Chi trả cho các phương thức quản lý bảo tồn đa dạng sinh học

- Sở hữu để bảo tồn (người chủ sở hữu được chi trả tiền công để sử dụng hoặc quản lý một diện tích đất chỉ phục vụ mục đích bảo tồn; mảnh đất này phải duy trì mục đích đó mãi mãi và bị hạn chế chuyển nhượng hoặc bán)
- Thuê đất để bảo tồn (người chủ sở hữu được chi trả tiền công để sử dụng và quản lý một diện tích đất phục vụ mục đích bảo tồn trong một thời hạn xác định)
- Hợp đồng thuê đất để bảo tồn (cơ quan lâm nghiệp nhà nước được chi trả tiền công để duy trì một diện tích đất chỉ sử dụng cho mục đích bảo tồn; nó cũng tương tự như hình thức đấu thầu thuê rừng khai thác gỗ)
- Hợp đồng thuê cộng đồng bảo tồn tại các bảo tồn của nhà nước (cá nhân hay cộng đồng được giao quyền sử dụng một diện tích rừng hay đất trồng cỏ với điều kiện họ cam kết bảo vệ diện tích đó và ngăn chặn mọi hành động gây tổn hại đến đa dạng sinh học)
- Hợp đồng quản lý và bảo tồn sinh cảnh và các loài trên đất, rừng hay đồng cỏ thuộc quyền sở hữu của tư (hợp đồng quy định rõ các hoạt động quản lý đa dạng sinh học và cơ chế chi trả theo kết quả thực hiện các mục tiêu nêu trong hợp đồng)

Các quyền có thể thương mại hóa theo Quy định thương mại

- Tín dụng cho hoạt động giảm thiểu tác hại đến vùng đất ngập nước (tín dụng từ hoạt động bảo tồn hay phục hồi có thể được sử dụng để trả công cho những người có công bảo vệ, duy trì một diện tích tối thiểu đất ngập nước tự nhiên trong phạm vi một vùng xác định)
- Quyền phát triển (trao quyền chỉ để phát triển một diện tích nhất định của sinh cảnh tự nhiên trong phạm vi một vùng xác định)
- Tín dụng đa dạng sinh học (tín dụng dành cho những khu vực bảo tồn hay tăng cường đa dạng sinh học có thể được những người chủ sở hữu mua bán để đảm bảo rằng những khu vực này đáp ứng tiêu chuẩn tối thiểu bảo tồn đa dạng sinh học)

Hỗ trợ kinh doanh bảo tồn đa dạng sinh học

- Cổ phần kinh doanh trong các doanh nghiệp có hoạt động quản lý bảo tồn đa dạng sinh học
- Các sản phẩm thân thiện đa dạng sinh học (có nhãn mác sinh thái)

Trích từ: Scherr, Sara, Andy White, và Arvind Khare với sự đóng góp của Mira Inbar và Augusta Molar. 2004. "Để cung cấp các dịch vụ: Hiện trạng và tiềm năng trong tương lai của thị trường dịch vụ hệ sinh thái được cung cấp từ rừng nhiệt đới" Yokohama, Nhật Bản: Tổ chức Gỗ rừng nhiệt đới quốc tế (trang 30-31)

BẢNG 4

Ví dụ chi trả thị trường nước

	(Sinh thái liên Liên quan đến nước)	Dịch vụ Cung cấp	Nhà cung cấp	Người mua	Công cụ	Tác động dự kiến đến rừng	Chi trả
Những giao dịch cá nhân tự nguyện	Pháp: Công ty Perrier Vittel chi trả cho chất lượng nước						
	Nước uống có chất lượng	Nông dân nuôi bò sữa ở thượng lưu và chủ	Một chai nước khoáng thiên nhiên	Người sản xuất nước khoáng đóng chai chi trả cho chủ đất vùng thượng lưu vì đã cải tiến phương thức sản xuất nông nghiệp và phục hồi những khu vực thấm thấu nước nhạy cảm	Phục hồi nhưng tác đồng còn hạn chế do chương trình tập trung vào nông nghiệp	Vittel pays trả cho mỗi trang trại khoảng \$230/ ha/năm trong 7 năm. Công ty đã chi trả bình quần \$155,000/trang trại hay tổng số tiền chi trả là \$3,8 triệu	
	Costa Rica: FONAFIFO và nhà máy thủy điện chi trả cho dịch vụ rừng phòng hộ đầu nguồn						
	Nguồn nước thường xuyên cho nhà máy thủy điện phát điện	Chủ rừng tư nhân vùng	Nhà máy thủy điện tư nhân Chính phủ Costa Rica và tổ chức phi chính phủ trong nước	Công ty công ích chi trả cho chủ đất thông qua tổ chức phi chính phủ trong nước Nhà nước cũng phân bổ ngân sách bổ sung cho số tiền chi trả	Tăng độ che phủ rừng của tư nhân Mở rộng diện tích rừng bằng biện pháp bảo vệ và tái sinh	Chủ rừng được trả công \$ 45/ha/ năm cho hoạt động bảo vệ rừng của mình; Chủ rừng được trả \$70/ha/năm cho hoạt động bảo vệ rừng của mình, và \$116/ha/ năm cho phục hồi rừng	
	Colombia: Hiệp hội chi trả cho các công ty thủy lợi (Sông Cauca)						
Cải thiện nguồn dòng chảy chảy và giảm bồi lắng các dòng kênh thủy lợi	Chủ rừng vùng thượng nguồn	Hiệp hội các công ty thủy lợi Cơ quan nhà nước	Các hiệp hội tự nguyện chi trả cho các cơ quan nhà nước, cho chủ rừng tư nhân vùng thượng nguồn; cơ quan đất có đất mua	Trồng rừng, Kiểm soát sỏi mòn, bảo vệ suối và dòng chảy; phát cộng đồng vùng rừng phòng hộ đầu nguồn	Thành viên hiệp hội tự nguyện trả phí sử dụng nước \$1,5-2/l cao nhất so với phí tiếp cận nguồn nước hiện đang áp dụng là \$0,5/l		
Kế hoạch buôn bán	Hoa kỳ: Buôn bán dinh dưỡng						
	Cải thiện chất lượng nước	Các công ty gây ô nhiễm nguồn xả nước ô nhiễm dưới mức cho phép Các công ty không gây ô nhiễm giảm mức họ	Làm ô nhiễm nguồn nước, xả nước thải vượt mức độ cho phép	Buôn bán tín dụng giảm dinh dưỡng các nguồn gây ô nhiễm nông và công nghiệp	Hạn chế tác động đến rừng, chủ yếu trồng cây xung trên khu vực phòng hộ độc song suối	Mức chi trả ưu đãi từ 5-10 USD cho mỗi arce	
	Australia: Công ty thủy lợi tài trợ cho hoạt động phục hồi rừng vùng thượng lưu						
Giảm mức độ nguồn nước bị nhiễm mặn	Rừng của nhà nước ở (NSW)	Hiệp hội những người nông dân làm thủy lợi	Rừng nhà nước có thể bán tín dụng thoát nước cho các công ty thủy lợi để có nguồn thu tái đầu tư cho trồng rừng	Trồng rừng quy mô lớn, bao gồm trồng cây chống nước mặn xâm nhập, các loài thông thường và cây lâu năm có rễ ăn sâu	Các công ty thủy lợi trả cho rừng nhà nước ở bang New South Wales \$40/ha/năm, một cơ quan nhà nước sử dụng nguồn thu đó để trồng rừng trên đất nhà nước và tư nhân và nắm giữ quyền quản lý rừng		

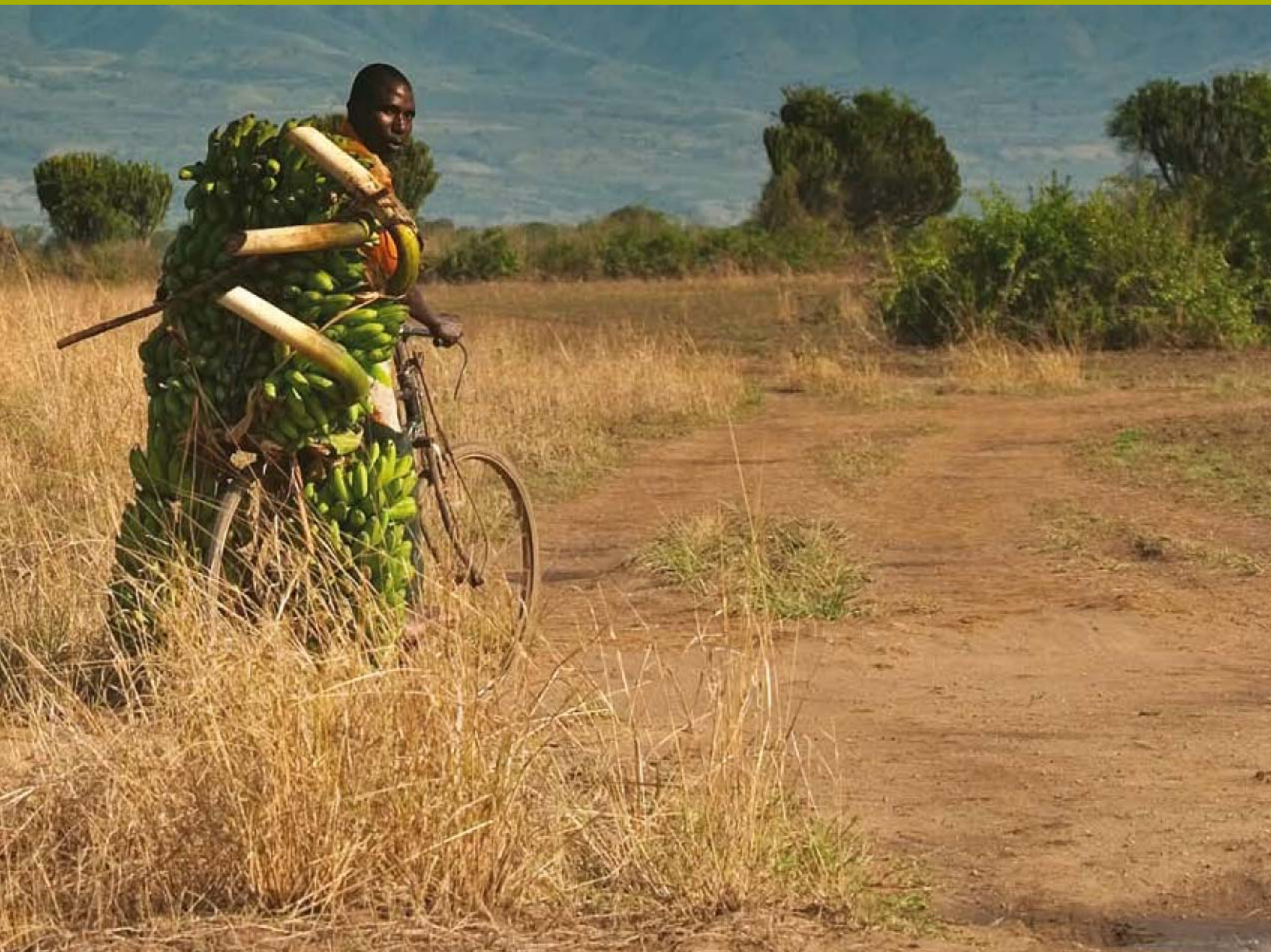
Trích từ: Scherr, Sara, Andy White, và Arvind Khare với sự đóng góp của Mira Inbar và Augusta Molar. 2004. "Để cung cấp các dịch vụ: Hiện trạng và tiềm năng trong ương lai của thị trường dịch vụ hệ sinh thái được cung cấp từ rừng nhiệt đới" Yokohama, Nhật Bản: Tổ chức Gõ rừng nhiệt đới quốc tế (trang 30-31).



Phần 2:

PES vì người nghèo:

*Cơ hội, rủi ro, điều kiện lý tưởng
và mối quan tâm khi nào chi trả
cho kiến thức chuyên môn*



Chi trả dịch vụ hệ sinh thái không phải được xây dựng cho mục đích giảm nghèo. Thực chất PES được thiết kế là để tạo ra cơ chế khuyến khích kinh tế nhằm thúc đẩy sử dụng dịch vụ hệ sinh thái một cách hiệu quả và bền vững.

PES có thể tạo ra nhiều cơ hội cho người có thu nhập thấp nâng cao mức thu nhập của mình bằng cách phục hồi và bảo tồn hệ sinh thái. Đây là một điểm bán hàng quan trọng vì nhiều người nghèo ở khu vực nông thôn kiếm sống từ các hoạt động khai thác rừng tự nhiên chẳng hạn như làm lâm nghiệp và canh tác. Phương thức khai thác rừng và canh tác không bền trước mắt sẽ đem lại một vài lợi ích ngắn hạn nhưng nó lại cạn kiệt nguồn tài nguyên thiên nhiên và hạn chế cơ hội phát triển trong tương lai. Trong một số hoàn cảnh nhất định, PES có thể tạo ra những cơ chế khuyến khích mới thúc đẩy quản lý bền vững – dưới hình thức chi trả thường xuyên cho dịch vụ hệ sinh thái. Những khoản chi trả thường xuyên này có thể giúp tăng cường sử dụng bền vững lâu dài và thậm chí bảo tồn nguồn tài nguyên thông qua việc cung cấp nguồn thu nhập bổ sung ổn định và tạo thêm việc làm cho cộng đồng. Thậm chí nếu khoản chi trả này chỉ ở mức độ khiêm tốn thì nó vẫn là nguồn thu ổn định trong nhiều năm và trong một số hoàn cảnh nhất định khoản tiền chi trả này vẫn là một nguồn thu nhập rất có ý nghĩa có tác dụng bổ sung cho thu nhập thực tế qua đó cơ chế này giúp nâng cao nhận thức quản lý đất bền vững hơn. Mối quan hệ giữa PES và mục tiêu giảm nghèo được trình bày kỹ hơn trong Hộp 5 và 6.

Hộp 5

Chi trả dịch vụ rừng phòng hộ đầu nguồn vì người nghèo

"Chi trả dịch vụ rừng phòng hộ đầu nguồn hiện đang được thực hiện tại các quốc gia Costa Rica, Ecuador, Bolivia, Ấn Độ, Nam Phi, Mexico và Hoa Kỳ. Trong hầu hết các trường hợp này, tối đa hóa các dịch vụ rừng phòng hộ đầu nguồn thông qua các hệ thống chi trả đều mang lại kết quả góp phần giảm nghèo.

"Trong khi khả năng tiềm ẩn phải có sự đánh đổi giữa mục tiêu giảm nghèo với dịch vụ rừng phòng hộ đầu nguồn là rất rõ ràng thì, các tổ chức thực hiện và nhà hoạch định chính sách trên toàn cầu đã chỉ rõ họ hoàn toàn có thể xây dựng và thực hiện chương trình chi trả dịch vụ rừng phòng hộ đầu nguồn để giảm thiểu sự đánh đổi. Trong thực tế, sáng kiến chi trả dịch vụ rừng phòng hộ đầu nguồn (theo định nghĩa) mang tính tự nguyện, vì nó liên quan đến sự chuyển giao tài sản (thường là từ người giàu có hơn ở khu vực đô thị sang những người nghèo hơn ở khu vực nông thôn), và vì họ có thể trao quyền cho người nghèo bằng cách thừa nhận họ là những người cung cấp dịch vụ có giá trị, chương trình chi trả dịch vụ rừng phòng hộ đầu nguồn thực chất có tác dụng tạo những tác động vì người nghèo nhiều hơn hầu hết các hoạt động can thiệp quản lý môi trường"

Trích từ: Asquith et al. 2007; L.A. Bruijnzeel and Meine von Noordwijk. 2007; C. Agarwal and P. Ferraro. 2007.

Trong quá trình tìm hiểu PES, điều quan trọng cần ghi nhớ là chúng ta có thể xây dựng cơ cấu cho các thỏa thuận vì mỗi cá nhân và toàn thể cộng đồng – tùy thuộc vào hoàn cảnh. Không quan tâm đến xây dựng cơ cấu như vậy thì ai sẽ được hưởng lợi, tuy nhiên, "hiệu ứng làn sóng" tích cực – chẳng hạn như thúc đẩy phát triển kinh tế địa phương và nâng cao năng suất tài nguyên thiên nhiên - có thể sẽ tăng số lượng người được hưởng lợi. Trong toàn bộ thời gian hiệu lực của Hợp đồng PES, cộng đồng hoàn toàn có thể được hưởng những lợi ích gián tiếp bổ sung từ hoạt động điều tiết và hỗ trợ các dịch vụ mà hệ sinh thái cung cấp, chẳng hạn như thanh lọc nguồn nước, tạo vùng đệm cho khu vực có thiên tai, điều tiết lũ lụt và các dịch vụ khác nữa.

PES có thể được xây dựng để góp phần chính thức hóa quyền sử dụng tài nguyên và khẳng định rõ quyền sở hữu. Vì các chương trình PES thừa nhận vai trò quản lý môi trường, các Hợp đồng PES có thể giúp tăng cường vị thế của người dân nông thôn trong các cuộc đàm phán về tài nguyên.

Vấn đề cốt lõi cần nghiên cứu kỹ những lợi ích mà cộng đồng, nhóm người hay cá nhân bán các dịch vụ sinh thái quan tâm trong giai đoạn thiết kế Hợp đồng PES.

Xúc tiến thực hiện với sự thận trọng

Mặc dù có tiềm năng mang lại nhiều lợi ích và thành công góp phần giảm nghèo, thì chúng ta cũng phải lưu ý rằng PES không phải là một cây đũa thần có thể chữa được bách bệnh. Các Hợp đồng PES ít khi mang lại mọi nguồn tài chính mà các hộ gia đình và cộng đồng sống phụ thuộc vào nguồn tài nguyên luôn cần có. Bên cạnh đó, điều quan trọng cần ghi nhớ là PES không phải lúc nào cũng khả thi ở mọi nơi.

Hộp 6

Tiềm năng lợi ích của PES đối với người nghèo nông thôn

Trong ngắn hạn:

- **Tăng thu nhập** cho mục đích tiêu dùng và đầu tư (chẳng hạn như tăng lượng ca-lo nạp vào cơ thể trẻ em, tăng cường khả năng tiếp cận với giáo dục và chăm sóc sức khỏe, các sản phẩm mới bán ra thị trường, tăng năng suất cho các doanh nghiệp...)
- **Tăng cường kinh nghiệm cho các hoạt động kinh doanh quốc tế** thông qua các giao dịch kinh tế liên quan tới PES và mối quan hệ với các bên trung gian trong PES
- **Nâng cao hiểu biết và phương thức sử dụng tài nguyên bền vững** thông qua các khóa tập huấn và hỗ trợ kỹ thuật liên quan trong quá trình thực hiện Hợp đồng PES

Về dài hạn:

- **Nâng cao khả năng ứng phó và phục hồi của hệ sinh thái tại chỗ** và chu trình cung cấp các dịch vụ hệ sinh thái
- Tiềm năng **tăng năng suất đất** nhờ có các nguồn đầu tư vào dịch vụ hệ sinh thái

Chúng ta có thể thấy sẽ gặp muôn vàn khó khăn nếu thực hiện PES ở những nơi mà năng lực thể chế và tính minh bạch còn yếu kém, hay những nơi đang có tranh cãi về quyền sở hữu và tiếp cận tài nguyên. Trong trường hợp đó, người mua sẽ rất thận trọng khi tham gia các Hợp đồng PES vì họ nghi ngờ các hoạt động được trả tiền sẽ được thực hiện theo thời gian. Quan trọng hơn nữa, nếu Hợp đồng PES được xây dựng lỏng lẻo, thì người bán các dịch vụ hệ sinh thái có thể thấy các quyền đối với tài nguyên bị giảm đi rất nhiều, mâu thuẫn có thể xảy ra và lợi ích cũng bị giảm xuống mức tối thiểu. Đây chỉ là một vài trong vô số các rủi ro tiềm ẩn trong các Hợp đồng PES với cư dân và cộng đồng khu vực nông thôn.

Rủi ro tiềm ẩn của PES đối với “người bán” dịch vụ hệ sinh thái

Có rất nhiều rủi ro tiềm ẩn có thể xảy ra đối với người nghèo ở nông thôn khi tham gia các Hợp đồng PES. Chính vì vậy cần hết sức quan tâm đến những vấn đề sau:

- **Thiếu hiểu biết tường tận về những dịch vụ được mua bán và tác động lâu dài của nó đối với sinh kế và các quyền đối với tài nguyên của người dân địa phương.** Việc sử dụng PES thể hiện mối quan tâm trên cơ sở thị trường đối với dịch vụ hệ sinh thái tương đối trừu tượng mà có thể trái ngược với các khái niệm văn hóa và mô hình kinh tế vận hành trong các cộng đồng truyền thống. Điều quan trọng là phải xác định và quan tâm suy xét những vấn đề tiềm ẩn và những điểm có thể “gây xung đột” trước khi chủ động tìm hiểu

một Hợp đồng PES.

- **Mất quyền khai thác sản phẩm, hay dịch vụ môi trường.** Trước khi thống nhất một Hợp đồng PES, điều tối quan trọng là chúng ta phải xây dựng được một kế hoạch đối với tài nguyên trong đó phải nêu rõ quyền tiếp cận tài nguyên rừng của người bán – để lấy lương thực, nhiên liệu, lâm sản ngoài gỗ, thuốc chữa bệnh và các sản phẩm khác. Nội dung này vô cùng quan trọng, nó đảm bảo rằng Hợp đồng PES không tước đoạt quyền đối với các hoạt động quan trọng mà người bán hay cộng đồng địa phương không thể đàm phán trao hay đổi được. Tham vấn với tất cả người sử dụng tài nguyên trên đất đang có tranh chấp hoặc nghi vấn là hoạt động vô cùng cần thiết trong tiến trình này.
- **Các chi phí cơ hội khác.** Khả năng mất các cơ hội không liên quan đến PES cần được cân nhắc kỹ so với nguồn thu từ Hợp đồng PES. Chẳng hạn như nếu một cộng đồng tham gia thực hiện một hợp đồng PES, thì các nhà tài trợ và các tổ chức viện trợ có thể quyết định chưa xem xét tài trợ cho cộng đồng đó. Đánh giá xem liệu các chi phí cơ hội tiềm năng đó có liên quan đến Hợp đồng PES là việc rất đáng làm.
- **Mất việc làm:** Nếu một Hợp đồng PES có các hoạt động giảm quản lý đất, thì nó có thể làm giảm việc làm.
- **Kết quả không công bằng.** Khả năng phân phối thu nhập không công bằng có thể xảy ra khi các cộng đồng nông thôn thiết lập quan hệ đối tác với các tổ chức kinh doanh cùng nhau cung cấp các dịch vụ hệ sinh thái, nhất là khi tồn tại tình trạng thông tin về nhu cầu thị trường không cân xứng (doanh nghiệp biết rõ thông tin nhu cầu thị trường trong khi cộng đồng thì không).

“Hãy bình tĩnh. Nếu bạn không hiểu tường tận thì đừng có ký”

- **Chủ tịch Oren Lyons,** Chủ tịch hội đồng quốc của 6 quốc gia trong liên minh Iroquois

Diễn đàn thường xuyên của LHQ về các vấn đề người bản địa (25/4/2008).

- **Tăng mức độ cạnh tranh để có đất, hay mất quyền đối với đất.** Thành công của PES có thể thu hút các nhà đầu tư đầu cơ, nhưng sau đó họ có thể sẽ tước đoạt đất của các chủ đất bản địa, nhất là ở những nơi quyền sở hữu đất còn lỏng lẻo.
- **Mất dịch vụ hệ sinh thái có tầm quan trọng.** Trong quá trình thiết kế dự án, nhu cầu của toàn bộ hệ sinh thái phải được quan tâm cân nhắc. Nếu dự án hấp thụ các bon được thiết kế không hoàn chỉnh, nó có thể gây tác động tiêu cực đến rừng phòng hộ đầu nguồn cũng như tính đa dạng sinh học nếu dự án đó chỉ quan tâm đến trồng rừng thuần loài. Tương tự vậy, dự án dịch vụ rừng phòng hộ đầu nguồn được đánh giá thành công về mặt dòng chảy lại có thể khuyến khích người ta dẫn nước từ tưới tiêu cho canh tác tại địa phương chuyển sang cung cấp nước cho hạ lưu khi trong năm bị hạn hán, điều này có thêm ảnh hưởng tiêu cực tới sinh tế của người nông dân canh tác tự cung tự cấp.
- **Làm lẫn giữa quyền đối với tài nguyên và quyền đối với dịch vụ hệ sinh thái.** Các Hợp đồng PES có thể chi trả tiền công cho những người có công duy trì hay tăng cường dịch vụ hệ sinh thái, nhưng nó không chuyển giao quyền đối với tài nguyên. Sự khác biệt rõ ràng này (thường đi kèm với sự làm lẫn) thường thể hiện rõ trong cơ chế chi trả các dịch vụ liên quan đến nước/ thủy điện, mà nó không đòi hỏi phải chuyển giao các quyền đối với tài nguyên nước. Tương tự vậy, các khoản chi trả bù đắp cho đa dạng sinh học cũng không yêu cầu phải kiểm soát tài nguyên sinh học hay nguồn gen. Điều hết sức quan trọng là các thỏa thuận phải phân biệt rạch ròi những sự khác biệt này.
- **Mất sự kiểm soát và tính linh hoạt đối với các giải pháp và định phương pháp triển địa phương.** Thỏa thuận hay hợp đồng dài hạn được xây dựng lỏng lẻo có thể hạn chế các hoạt động quản lý đất và thu hẹp các giải pháp thay thế, điều này có thể buộc người dân và cộng đồng phải trả giá bằng quyền thực hiện một số giải pháp quản lý đất của mình. Những hạn chế này cần được cân nhắc kỹ lưỡng theo hướng phù hợp với những giải pháp khả thi trong tương lai mà người bán dịch vụ sinh thái mong muốn để ngỏ.
- **Rủi ro hiệu quả thực hiện và nhu cầu bảo hiểm.** Trong khi các khoản chi trả phụ thuộc vào kết quả cung cấp dịch vụ sinh thái cụ thể, thì các yếu tố nằm ngoài tầm kiểm soát của người sản xuất có thể gây hậu quả không thể thực hiện được những nghĩa vụ trong hợp đồng và dẫn đến hậu quả là không được chi trả. Chẳng hạn như, cháy rừng, sâu bệnh, hay thay đổi lượng mưa đều có thể ảnh hưởng đến mọi hoạt động quản lý rừng. Vì thế, tốt nhất là mọi người tham gia Hợp đồng PES nên sử dụng một vài loại hình bảo hiểm, chẳng hạn như dịch vụ bảo hiểm chính thức hoặc phải bảo đảm rằng các hoạt động quản lý được thực hiện trên một diện tích đủ lớn để đảm bảo có đủ tổng diện tích cần có cho Hợp đồng PES. Điều đáng tiếc là các chính sách bảo hiểm chính thức rất ít khi áp dụng cho rừng nhiệt đới, tuy nhiên hiện nay các công ty bảo hiểm cũng đang phát triển những sản phẩm mới cho các công ty quy mô lớn (Cottle và Crosthwaite-Eyre 2002). Vấn đề then chốt sẽ là chi phí cho những chính sách bảo hiểm này và ai sẽ trả chi phí đó. Nếu bên mua sẵn sàng trả tiền bảo hiểm – theo quan điểm của bên bán – thì điều này là lý tưởng nhất. Tuy nhiên, nếu bên mua không chấp nhận phương án đó thì ít nhất cũng phải tìm ra phương án chia sẻ rủi ro – giữa bên bán và bên mua – và đưa vào nội dung thỏa thuận và như vậy người bên mua không phải chỉ là người duy nhất phải gánh chịu mọi rủi ro.
- **Bất đồng giữa PES với các giá trị văn hóa.** Đối với một số cộng đồng, PES bị xem như là một hoạt động thương mại hóa các dịch vụ mà không nên treo bảng giá. Một số người phê bình cũng bày tỏ mối quan ngại là các cộng đồng, những người canh giữ những dịch vụ này hay những người hưởng lợi “chút ít” là người nghèo cũng có thể lại phải chi trả cho những dịch vụ này.

Trước khi đầu tư vào một Hợp đồng PES được xây dựng hoàn thiện, những người bán tiềm năng/ hay đối tác của họ cần tiến hành không những đánh giá rủi ro để hiểu rõ hơn những vấn đề này hoặc vấn đề khác có phù hợp với hiện trường và bối cảnh cụ thể hay không, mà còn phải cân nhắc cả bối cảnh trong đó các Hợp đồng PES đang thực hiện, cũng như bối cảnh mà phù hợp nhất và mang lại xác suất thành công cao nhất cho các Hợp đồng PES

Yếu tố hạn chế

Có rất nhiều điều kiện hiện đang gây trở ngại cho việc áp dụng PES rộng rãi trong các cộng đồng nông thôn, trong đó gồm:

- **Hạn chế tiếp cận với thông tin** về chi trả dịch vụ hệ sinh thái, số liệu kinh tế của sử dụng đất, người sử dụng tài nguyên cuối nguồn hay khách hàng tiềm năng của PES.
- **Thiếu kinh phí cho đánh giá PES** chi phí khởi đầu và chi phí giao dịch.
- **Vị thế đàm phán hạn chế** để chi phối, định hình, hay thực thi quy tắc và hợp đồng giải quyết bất đồng; hay xử lý tranh chấp nhất là với những bên tham gia từ khu vực tư nhân.
- **Nguồn tài sản hạn chế khó giảm thiểu được rủi ro, đầu tư thời gian và nguồn lực cho hoạt động quản lý** hay thời gian sinh lãi trên vốn đầu tư dài, lợi nhuận thấp và yêu cầu đối lao động lại cao.
- **Cơ cấu tổ chức hạn chế hay sự chủ động tập hợp được nguồn cung dịch vụ** với quy mô đủ lớn để thu hút đông đảo người mua.
- **Thiếu các tổ chức trung gian hoạt động hiệu quả** để giảm chi phí giao dịch trong toàn bộ chuỗi giá trị cho người mua.
- **Ưu tiên của địa phương để đáp ứng các nhu cầu dịch vụ hệ sinh thái.**

Điều kiện lý tưởng đối với PES

Dựa trên những hạn chế phân tích trên, Hợp đồng PES có xác suất thành công cao nhất khi đáp ứng các điều kiện sau:

- **Nhu cầu đối với dịch vụ hệ sinh thái là rõ ràng và có giá trị về mặt tài chính đối với một hay nhiều bên tham gia.** PES có xác suất khả thi triển khai nhất khi có ít nhất một đối tượng hưởng lợi dịch vụ hệ sinh thái với biện pháp bỏ tiền đầu tư để duy trì dịch vụ này và có sẵn nguồn tài chính để thực hiện điều đó.
- **Nguồn cung bị đe dọa.** Nếu nguồn tài nguyên bị suy giảm rõ rệt đến mức độ trở nên khan hiếm do suy giảm dịch vụ hệ sinh thái thì Hợp đồng PES trở nên có tiềm năng rất lớn.
- **Hành động quản lý tài nguyên cụ thể có tiềm năng giải quyết khó khăn về nguồn cung.** Để PES trở thành một giải pháp bền vững, điều quan trọng là phải xác định được có thể thay đổi phương thức quản lý tài nguyên nào và dịch vụ hệ sinh thái nào có thể đảm bảo sẽ đảm bảo cải thiện được các vấn đề về “nguồn cung”.
- **Có các bên trung gian hay môi giới hoạt động hiệu quả** họ là những người có thể hỗ trợ xây dựng tài liệu về điều kiện dịch vụ hệ sinh thái, xác định các giải pháp thay thế cụ thể cho quản lý tài nguyên, liên kết các chủ đất và những người sử dụng tài nguyên (nếu cần), tham gia vào quá trình đàm phán với người mua tiềm năng, và bất cứ hoạt động nào liên quan đến quá trình thực hiện (bao gồm giám sát, cấp chứng chỉ, thẩm tra...).
- **Luật về hợp đồng không những phải có mà còn phải được thực thi, quyền sở hữu tài nguyên rõ ràng.** Người cung cấp phải có quyền kiểm soát đối với diện tích mà Hợp đồng PES sẽ được thực hiện trên đó, và bên mua phải có cam kết cũng như các nguồn lực để đảm bảo rằng các điều khoản hợp đồng trong Hợp đồng PES được thực thi.
- **Xây dựng tiêu chí đánh giá kết quả công bằng rõ ràng.** Trong trường hợp thành lập đối tác để cùng nhau cung cấp dịch vụ hệ sinh thái, cần xây dựng các tiêu chí rõ ràng về sự công bằng và được các bên tham gia giao dịch đồng ý.

Nhìn chung, quá trình xây dựng PES sẽ được định hình theo bối cảnh phù hợp. Trong bối cảnh đó, cần chủ động nỗ lực để đáp ứng các nhu cầu của những người bán và người sử dụng dịch vụ hệ sinh thái có thu nhập thấp. Trên cơ sở một Hợp đồng PES riêng biệt,

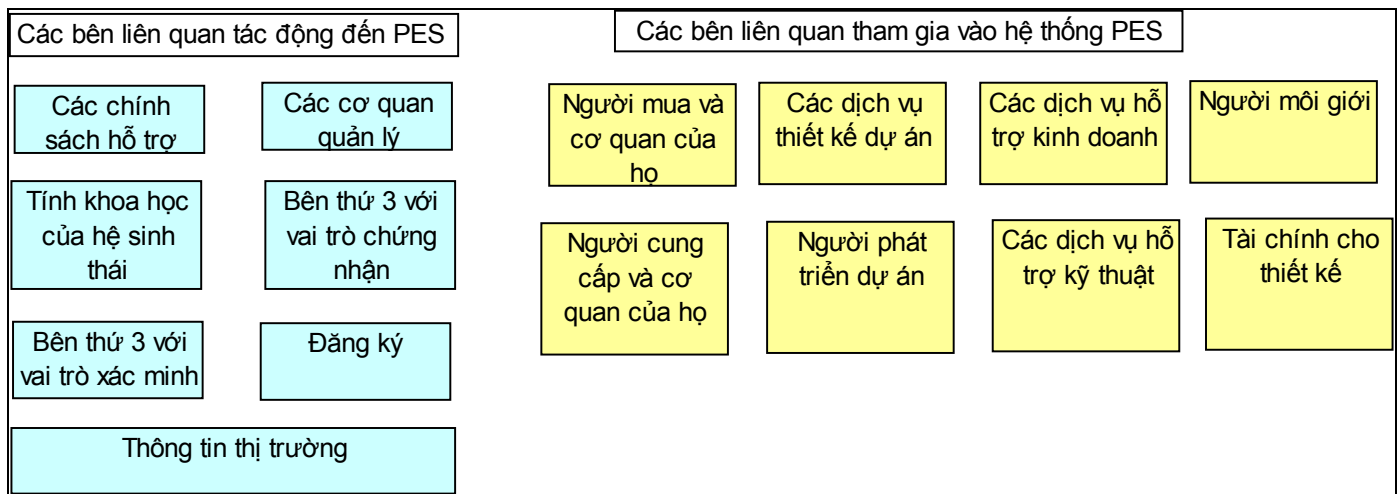
những nhà môi giới trung thực các thể đóng vai trò quan trọng, như trình bày dưới đây và trong suốt cuốn cẩm nang này.

Tuy nhiên, nếu PES được xây dựng trên quy mô lớn về mặt sinh thái và kinh tế, thì một các tổ chức mạnh mẽ của nhà nước, tư nhân và phi lợi nhuận - như minh họa trong sơ đồ dưới đây - phải được thành lập để đáp ứng và thích ứng với các nhu cầu của thị trường.

Nếu không có nỗ lực mạnh mẽ thì PES sẽ bỏ rơi người nghèo. Vì thế các cơ hội phải được xây dựng cẩn thận, nghiên cứu kỹ lưỡng và giám sát để đảm bảo mang lại lợi ích cho những người cần nó nhất. Các tổ chức và định chế quan tâm và ủng hộ sự phát triển của tiến trình này sẽ là những thành tố quan trọng của tiến trình.

HÌNH 1

Các tổ chức tham gia mở rộng Hợp đồng PES



Phỏng theo: Bracer, C., S. Scherr, A. Molnar, M. Sekher, B. O. Ochieng, và G. Srisikanthan. 2007. “Cơ cấu tổ chức và Quản trị thúc đẩy cải thiện dịch vụ hệ sinh thái vì người nghèo.” CES Báo cáo nghiên cứu thiết kế số 4, ICRAF Báo cáo kết quả số 39. Nairobi, Kenya: Trung tâm nông lương thế giới.

Cần nhắc khi nào thì chi trả cho kiến thức chuyên môn

Nếu chúng ta là người bán hay đại diện cho nhóm người bán dịch vụ hệ sinh thái, thì chúng ta cần phải đánh giá một cách trung thực và nghiêm túc rủi ro, cơ hội, kinh nghiệm và năng lực của chúng ta. Bên cạnh việc xem xét những rủi ro tiềm ẩn và lợi ích (như trình bày ở trên), thì đánh giá này cũng nên cân nhắc năng lực thực thi các hoạt động chủ yếu của PES, chẳng hạn như nghiên cứu cơ bản hay nghiên cứu hiện trạng dịch vụ hệ sinh thái, đàm phán hợp đồng, quản lý các dự án tài nguyên phức tạp và các hoạt động khác liên quan đến hợp đồng PES, trước khi cố gắng xây dựng một Hợp đồng PES.

Tóm lại, các câu hỏi chính cần đặt ra trong bất cứ một đánh giá nào về một lĩnh vực cụ thể của PES - hay với một nhóm chủ đất cụ thể - nên gồm những câu hỏi chẳng hạn như:

Người bán dịch vụ hệ sinh thái (hoặc đối tác chính) có năng lực hoặc kinh nghiệm gì để:

- Đánh giá rủi ro tiềm ẩn liên quan đến những hợp đồng phức tạp, như hợp đồng PES chẳng hạn?
- Đàm phán những hợp đồng phức tạp với các định chế bên ngoài (khu vực tư nhân tiềm năng) bao gồm cả những hợp đồng kéo dài nhiều năm, nhiều thập kỷ?
- Xử lý các giao dịch tài chính với định chế bên ngoài/ định chế không dựa vào cộng đồng?
- Đảm bảo (nếu hợp đồng hướng tới cộng đồng hoặc thậm chí có nhiều người bán) phân phối thu nhập từ hợp đồng công bằng và bình đẳng với một tổ chức không phải ở địa phương?
- Thực hiện hợp đồng quản lý tài nguyên thiên nhiên phức tạp?
- Đảm bảo – bằng cách liên tục giám sát, đánh giá và thậm chí kiểm chứng bên thứ ba – rằng số tiền chi trả trong hợp đồng PES sẽ thực sự đạt được kết quả cam kết (dịch vụ

Phần 2: PES vì người nghèo: Cơ hội, rủi ro, điều kiện lý tưởng và cân nhắc khi nào chi trả cho kiến thức chuyên môn liên hệ sinh thái liên quan)?

Trên cơ sở rà soát kinh nghiệm trong quá khứ và năng lực hiện tại, cần song song thực hiện gì để giải quyết những thiếu hụt, chẳng hạn như:

- Khả năng phân tích và kiến thức chuyên môn liên quan đến đánh giá và xây dựng một hợp đồng PES?
- Kinh nghiệm đàm phán hoặc kinh nghiệm vận động chính sách?
- Năng lực quản lý tài chính theo nguyên tắc minh bạch và công khai trước các thành viên cộng đồng có mức độ kinh nghiệm khác nhau về quản lý tài chính và kế toán?
- Bí quyết quản lý tài nguyên thiên nhiên, chẳng hạn nông nghiệp sinh thái bền vững, lâm nghiệp và lâm sinh bền vững...?
- Giám sát và đánh giá kỹ lưỡng?

Trong nhiều cộng đồng và đối với nhiều người bán PES, những thiếu hụt, khiếm khuyết lớn sẽ bộc lộ rõ trong đánh giá sơ bộ năng lực thực hiện PES. Chính vì lý do này mà sẽ có nhiều người bán PES tiềm năng được hưởng lợi từ những hỗ trợ bên ngoài đối với một vài hoặc nhiều khía cạnh của hợp đồng PES.

Người bán dịch vụ hệ sinh thái – nhất là những người bán nhiều dịch vụ trong cộng đồng – sẽ nhận thấy rằng họ cần có những nhà môi giới đáng tin cậy và đối tác chiến lược những người có thể xác định những hợp đồng PES tiềm năng, chuẩn bị tài liệu quan trọng và hỗ trợ trong quá trình đàm phán hợp đồng. Nếu không có người môi giới trung thực tư vấn, hướng dẫn cách thức xử lý những vấn đề phức tạp và rủi ro của hợp đồng, thì người dân và cộng đồng có nguy cơ phải gánh chịu mọi rủi ro về mặt pháp lý cũng như toàn bộ khoản nợ của dự án trong nhiều năm, thậm chí là hàng thập kỷ. Nếu điều đó xảy ra, những rủi ro đó vượt ngoài tầm kiểm soát của họ, chẳng hạn như cháy rừng, có thể dễ dàng loại bỏ các hoạt động quản lý đất của họ và cả mọi khoản tiền chi trả cam kết trong hợp đồng PES.

Hơn nữa, bên mua chỉ thanh toán tiền dịch vụ khi bên bán giao hàng – và một lần nữa, bên bán có thể phải đợi nhiều năm thậm chí là hàng thập kỷ sau khi công mọi việc được thực hiện, điều này phát sinh vấn đề là làm thế nào để bù đắp chi phí “đầu tư ban đầu” và chi phí “giao dịch” vốn cũng rất lớn. Chi phí này còn bao gồm cả chi phí cho đánh giá giá trị dịch vụ hệ sinh thái, xác định và tiếp cận với bên mua, đàm phán và hoàn tất hợp đồng, và cuối cùng là chi phí thực hiện hợp đồng.

Một người môi giới trung thực có thể tư vấn cho người bán dịch vụ hệ sinh thái tìm ra biện pháp bù đắp chi phí đã bỏ ra, có huy động từ các tổ chức tài trợ, từ các chương trình có thể tạo ra nguồn thu khác, cơ chế vốn vay, quỹ ủy thác hay tổ chức phi chính phủ mà quan tâm và ưu tiên cho các hoạt động PES. Trong một vài trường hợp hiếm hoi, bên bán có thể tài trợ trước cho các chi phí đầu tư ban đầu và sau đó trừ số tiền ứng trước đó vào số tiền phải thanh toán cho bên bán khi dịch vụ được chuyển giao.

Chúng ta cũng có thể thấy những người làm trung gian PES chẳng hạn như những người chuyên đi thu gom, họ cũng có thể là người mua, nhưng chủ yếu là đi thu gom từ nhiều dự án, tích lũy lại rồi bán cùng một lúc. Các đối tượng này thường sẵn sàng tài trợ trước cho các chi phí đầu tư ban đầu, chi phí thu gom và đăng ký để đổi lại họ sẽ cùng ăn chia lợi nhuận với cộng đồng hoặc chủ đất để bán được dịch vụ hệ sinh thái với doanh thu tối ưu. Một lần nữa, người môi giới trung thực có tác dụng hỗ trợ rất lớn trong việc tìm kiếm, so sánh, lựa chọn tổ chức trung gian tiềm năng để hợp tác và tài trợ cho các chi phí đầu tư ban đầu.

Những người môi giới cũng có thể hỗ trợ tìm kiếm người mua tiềm năng. Yếu tố ban đầu là tìm kiếm người mua là yếu tố then chốt và sẽ được trình bày cụ thể dưới đây. Nếu không có người mua sẵn lòng và có khả năng chi trả, thì sẽ không có hợp đồng PES. Một yếu tố nữa trong việc tìm kiếm và thuyết phục người mua tiềm năng tham gia là cam kết với bên mua rằng hợp đồng PES sẽ không thay đổi phương thức quản lý đất bền vững sang lĩnh vực khác (một khái niệm mà người ta biết đến trong lĩnh vực các bon như là “sự rò rỉ”).

Người mua dịch vụ hệ sinh thái sẽ có thể truy vấn (và sẽ không có ý định tiếp tục thực hiện hợp đồng) nếu sự thay đổi như gây ra những tác động xảy ra. Do đó, điều quan trọng là phải chuẩn bị được tài liệu giải trình lý do vì sao/ hay biện pháp nào sẽ được áp dụng để đảm bảo sự “rò rỉ” sẽ không xảy ra và điều quan trọng hơn nữa là phải tìm được người môi giới/ tư vấn trung thực hỗ trợ chúng ta trong quá trình nghiên cứu cân nhắc vấn đề này.

Bên bán luôn có luật sư nhiều kinh nghiệm bên cạnh họ trong các lần đàm phán – không những để đảm bảo rằng mọi điều khoản hợp đồng đều có lợi cho bên bán, mà còn để đảm bảo rằng trong hợp đồng không có những điều khoản buộc các thành viên trong cộng đồng phải chấp nhận phương thức quản lý hoặc sử dụng đất mà có thể ảnh hưởng đến sinh kế của họ hoặc làm giảm khả năng của họ trong việc tiếp cận dịch vụ hệ sinh thái và tài nguyên. Cả bên bán và bên mua cũng đều cần luật sư tư vấn làm thế nào san sẻ rủi ro giữa hai bên trong quá trình thực hiện hợp đồng.

Người môi giới có thể hỗ trợ và tư vấn những đặc thù của hệ thống kế toán và báo cáo để đảm bảo rằng hệ thống này được thực hiện một cách minh bạch cho cả bên bán và bên mua. Nếu bên bán là một cộng đồng, thì các thành viên cộng đồng cởi mở và trên tinh thần bình đẳng cùng nhau thống nhất làm thế nào để đầu tư doanh thu từ bán hàng cho cộng đồng theo phương thức mà nó không gây ra những hậu quả bất lợi hoặc nằm ngoài dự kiến. Đối thoại thẳng thắn, cởi mở và đồng thuận giữa mọi thành viên trong cộng đồng, bất cứ cộng đồng nào muốn tăng thu nhập thông qua PES đều phải nghiên cứu, tìm hiểu kỹ càng những nội dung này.

Tóm lại, như chúng ta sẽ thấy ở những phần sau, xác định và hoàn thiện hợp đồng PES đòi hỏi phải có đầu tư đáng kể về thời gian và nguồn lực, để đảm bảo với người bán tiềm năng những người quan tâm muốn tham gia PES có sự đảm bảo rằng họ, gia đình họ và cộng đồng phải có đủ lương thực cho cuộc sống hàng ngày. Do đó, phương pháp tiếp cận khả thi nhất có thể là phương pháp dựa vào cộng đồng/ hay tổ chức phi lợi nhuận dựa vào cộng đồng có vai trò trong những bước thực hiện mà được trình bày khái quát trong phần dưới đây.



Hộp 7

Vai trò tiềm năng của người môi giới trung thực cho hợp đồng PES

- **Giúp bên bán đánh giá “sản phẩm” dịch vụ hệ sinh thái và giá trị của nó đối với người mua tiềm năng**, thông qua việc xác định và xây dựng tài liệu:
 - Những dịch vụ hệ sinh thái nào sẵn có để bán,
 - Hiện có bao nhiêu dịch vụ hệ sinh thái như vậy,
 - Bối cảnh thị trường như thế nào (chẳng hạn như thị trường có điều tiết hay tự nguyện)
 - Có những loại hình kinh doanh nào để công ty bỏ tiền đầu tư
 - Giá trị của dịch vụ hệ sinh thái và thị trường trả giá bao nhiêu cho giá trị đó (điều kiện lý tưởng là dựa trên giá cạnh tranh trong cùng khu vực, lĩnh vực).
- **Hỗ trợ bên bán xây dựng mối quan hệ tin tưởng lẫn nhau với người mua tiềm năng**, thông qua:
 - Lập danh mục người mua tiềm năng
 - Tổ chức gặp gỡ trao đổi giữa bên mua và bên bán tiềm năng
 - Xúc tiến và hỗ trợ tổ chức gặp gỡ để đảm bảo đáp ứng tối đa kỳ vọng của bên mua và bên bán.
- **Hỗ trợ bên bán tiếp xúc và tìm hiểu người mua tiềm năng**, bằng cách bảo đảm qua các cuộc gặp gỡ, hai bên sẽ nắm rõ được những nội dung quan trọng cụ thể, chẳng hạn như:
 - Mức giá trả cho dịch vụ hệ sinh thái tương đương (vì sao lại đưa ra mức giá đó),
 - Quan điểm của bên mua về lợi ích kinh doanh và rủi ro tiềm ẩn khi tham gia hợp đồng và bỏ tiền chi trả cho dịch vụ hệ sinh thái
 - Khó khăn thách thức mà công ty sẽ phải đối mặt mà có thể ảnh hưởng đến lợi ích và tính nhạy cảm của mức giá trong hợp đồng mua bán.
- **Hỗ trợ xây dựng đề xuất**, thông qua:
 - Lượng hóa dịch vụ hệ sinh thái sao cho nó thuyết phục hấp dẫn với bên mua
 - Định giá cho các loại dịch vụ
 - Tính toán mức hợp lý và giảm thiểu chi phí giao dịch
 - Xây dựng nội dung, điều khoản hợp đồng
 - Lựa chọn hình thức chi trả thuận tiện cho cả bên bán và bên mua
 - Đánh giá phương pháp tìm kiếm và huy động tài trợ
 - Xác định và thống nhất người làm đầu mối chung
 - Thúc đẩy tiến trình bàn bạc giữa các bên.
- **Đảm bảo hợp đồng cuối cùng mang lại lợi ích tốt nhất cho bên bán và tự vấn quản lý rủi ro cho họ**, cũng như thay mặt cộng đồng trong quá trình đàm phán.

Trong suốt quá trình xây dựng Hợp đồng PES, các bên trung gian với vai trò là người môi giới trung thực có khả năng sẽ đóng vai trò lớn trong việc thúc đẩy tiến trình.

Nếu quý vị là người bán dịch vụ hệ sinh thái đang quan tâm cân nhắc lựa chọn người môi giới tiềm năng, quý vị nên bắt đầu bằng cách tiếp cận các tổ chức hợp pháp, chính thức có quan tâm và làm việc với cộng đồng. Nhiều tổ chức phi chính phủ có nhiều năm kinh nghiệm làm việc với người bản địa/ hay cộng đồng nông thôn. Khi tiếp xúc với một tổ chức cộng đồng hay một tổ chức phi chính phủ, điều quan trọng cần luôn ghi nhớ là lợi ích và mối quan tâm của những tổ chức này không phải lúc nào cũng được phản ánh qua những người đại diện của họ. Chúng ta cần quan tâm đánh giá xem tổ chức phi chính phủ đó hoạt động và có mối quan hệ như thế nào với cộng đồng, và kiểm chứng uy tín, mức độ tin cậy của tổ chức đó. Chúng ta sẽ đánh giá và rà soát những khía cạnh sau:

- Tiềm năng một đối tác/ người môi giới huy động được tài trợ
- Họ có đối tác nào khác không
- Tuyên bố sứ mệnh của họ là gì
- Họ có tuân thủ và trung thành với những giá trị của tổ chức của mình không, những giá trị làm kim chỉ nam cho hoạt động của tổ chức.

Tất nhiên quý vị sẽ tìm kiếm đối tác có bề dày kinh nghiệm làm việc với các hợp đồng PES hay hợp đồng tương tự, quý vị có thể sẽ đánh giá được bề dày kinh nghiệm của một người môi giới PES thông qua trao đổi với họ cụ thể từng bước sau và yêu cầu người môi giới/ hay đối tác tiềm năng trình bày rõ về kinh nghiệm trước đây của họ về từng yếu tố.

Bây giờ là các bước đánh giá và kết hợp các hợp đồng PES.



Phần 3:

Phương pháp tiếp cận từng bước trong xây dựng hợp đồng PES



Quy trình xây dựng hợp đồng PES thực hiện theo 4 bước chính, như trình bày trong đề cương dưới đây và xây dựng nội dung cụ thể trong những trang tiếp theo.

Bước 1: Xác định triển vọng dịch vụ hệ sinh thái và người mua tiềm năng

- ✓ Xác định và đánh giá dịch vụ hệ sinh thái trên một diện tích cụ thể
- ✓ Xác định giá trị thị trường
- ✓ Xác định người mua tiềm năng, người được hưởng lợi từ dịch vụ
- ✓ Cân nhắc hình thức bán, theo hình thức cá nhân hay nhóm

Bước 2: Đánh giá năng lực thể chế và kỹ thuật

- ✓ Đánh giá bối cảnh pháp lý, chính sách và hình thức sở hữu đất
- ✓ Nghiên cứu, rà soát các quy định hiện có đối với thị trường và hợp đồng PES
- ✓ Điều tra, khảo sát các dịch vụ và tổ chức hỗ trợ PES hiện có

Bước 3: Xây dựng cấu trúc hợp đồng

- ✓ Xây dựng nội dung trọng tâm của hợp đồng PES đó là phương án quản lý và kinh doanh cung cấp dịch vụ hệ sinh thái
- ✓ Giảm chi phí giao dịch
- ✓ Rà soát và đánh giá các giải pháp và hình thức chi trả
- ✓ Xây dựng tiêu chí công bằng và bình đẳng để đánh giá các giải pháp chi trả
- ✓ Lựa chọn hình thức hợp đồng

Bước 4: Thực hiện hợp đồng PES

- ✓ Hoàn thiện phương án quản lý PES
- ✓ Kiểm tra việc chuyển giao dịch vụ và lợi ích PES
- ✓ Giám sát và đánh giá hợp đồng

Xin mời tiếp tục theo dõi giải thích cụ thể các bước thực hiện.

Bước 1: Xác định triển vọng dịch vụ hệ sinh thái và người mua tiềm năng



Danh mục kiểm

- ✓ Xác định và đánh giá dịch vụ hệ sinh thái đang được cung cấp trên một diện tích cụ thể
- ✓ Xác định giá trị thị trường
- ✓ Xác định người mua tiềm năng, người được hưởng lợi từ dịch vụ
- ✓ Cân nhắc hình thức bán, theo hình thức cá nhân hay nhóm

Làm thế nào để xây dựng được một bản chào hàng thuyết phục đối với người mua tiềm năng?

Bước đầu tiên trong quy trình xây dựng một hợp đồng PES là phải xác định được:

- Những dịch vụ hệ sinh thái nào hiện đang tồn tại trên đất mà người bán tiềm năng có quyền hợp pháp sử dụng hay sở hữu tài nguyên đó?
- Ai là người được hưởng lợi từ dịch vụ hệ sinh thái/ hay đã trải qua khó khăn do suy giảm nguồn cung các dịch vụ đó?
- Phương thức quản lý sử dụng đất nào sẽ giúp tăng năng suất sinh thái, trong phạm vi nghiên cứu khoa học đã chứng minh?

Bằng cách trả lời những câu hỏi này, chúng ta có thể xác định cụ thể dịch vụ hệ sinh thái nào có thể mang ra bán, ai là người mua tiềm năng, và dịch vụ hệ sinh thái nào có thể được phục hồi và nuôi dưỡng. Mọi yếu tố đều xoay quanh các câu hỏi kỹ thuật (xin mời xem hộp “Các câu hỏi kỹ thuật then chốt đối với người mua dịch vụ hệ sinh thái”).

Hộp 8

Câu hỏi kỹ thuật dành cho người mua dịch vụ hệ sinh thái

Trước khi súc tiến đối thoại với người mua tiềm năng từ khu vực tư nhân, người bán dịch vụ hệ sinh thái phải trả lời đầy đủ các câu hỏi chẳng hạn như:

- Hiện trạng và chất lượng các dịch vụ hệ sinh thái như thế nào, đây có thể là nội dung cốt lõi của hợp đồng PES?
- Làm thế nào kiểm chứng được điều này? (nghiên cứu sinh thái? Báo cáo của cộng đồng? Các nguồn tài liệu khác?)
- Đây là lợi thế, khả năng phục hồi của hệ sinh thái nếu được cải thiện và nuôi dưỡng theo thời gian, để có thể/ hỗ trợ chu trình cung cấp dịch vụ hệ sinh thái? Thực hiện theo phương thức nào? Trong khoảng thời gian bao lâu? Cần tài liệu gì chứng minh cho đánh giá này?
- Mức giá nào cho các dịch vụ đó? Vì sao lại đưa ra mức giá đó? Có hợp đồng PES tương đương nào mà quý vị có thể viện dẫn để so sánh?

Ví dụ, nếu người nông dân Kenya quan tâm tiếp cận thị trường các bon, họ cần xây dựng phương án và lập dự án giảm phát thải khí nhà kính. Người nông dân có thể xem xét giải pháp phục hồi rừng trên đất của họ hoặc thay đổi phương thức canh tác nông nghiệp. Trong cả hai trường hợp này, người bán dịch vụ hệ sinh thái phải xây dựng tài liệu để chứng minh việc thay đổi phương thức quản lý tài nguyên cụ thể sẽ dẫn đến lượng các bon hấp thụ được chính xác là bao nhiêu trên mỗi ha.

Các câu hỏi này mang nặng yếu tố kỹ thuật và thường thì quý vị sẽ phải cộng tác các nhà khoa học để giúp đỡ mình thực hiện bước này. Các công ty cũng có thể trợ giúp chúng ta thiết kế sáng kiến, ý tưởng, xây dựng tài liệu, và thậm chí là đăng ký tín dụng các bon từ các dự án; nhưng chi phí để hợp đồng được với các công ty đó sẽ rất lớn (xin mời xem hộp có nội dung “Xác định nguồn lực/ hay đối tác tiềm năng để lượng hóa dịch vụ hệ sinh thái” để có thêm nguồn thông tin tham khảo)

Hộp 9

Xác định nguồn lực/ hay đối tác tiềm năng để lượng hóa dịch vụ hệ sinh thái

Một số tổ chức có thể giúp xác định nguồn lực/ hay đối tác tiềm năng có khả năng chứng minh rằng bên bán có khả năng chuyển giao dịch vụ hệ sinh thái mà bên mua có thể lượng hóa được. Những tổ chức này gồm:

Thông tin chung

- Nhóm Katoomba (<http://www.katoombagroup.org/>)
- Hệ sinh thái Marketplace.com (<http://www.ecosystemmarketplace.com/>)

Các bon

- Trung tâm xây dựng năng lực (<http://www.ccb.ucar.edu/>)
- Trung tâm kế hoạch quản lý các bon Edinburgh (http://www.eccm.uk.com/expertise_services/developing_projects/plan_vivo.html)
- Anh toàn sinh thái (<http://www.ecosecurities.com/>)

Nước

- Mạng lưới dinh dưỡng thuộc Viện Tài nguyên Thế giới (<http://www.nutrientnet.org>)
- Dự án Vốn Thiên nhiên – Tổ chức Trường Đại học Stanford, Quỹ Động vật hoang dã Thế giới và Quỹ Bảo tồn Thiên nhiên (<http://www.naturalcapitalproject.org/>)

Đa dạng sinh học

- Chương trình kinh doanh và tăng cường bù đắp đa dạng sinh học – một chương trình chung giữa Forest Trends và Tổ chức bảo tồn Quốc tế (<http://bbop.forest-trends.org/>)

hoạt động quản lý đất để “chuyển giao” dịch vụ hệ sinh thái vốn là nội dung trọng tâm của hợp đồng PES. Những dịch vụ hệ sinh thái có thể đưa ra chào bán được xác định bằng cách tập trung vào:

- **Cải thiện và tăng cường chất lượng những dịch vụ hệ sinh thái cụ thể thông qua những thay đổi nhất định trong hoạt động quản lý tài nguyên thiên nhiên** (chẳng hạn hấp thụ các bon bằng cách áp dụng khoa học kỹ thuật trong sản xuất nông nghiệp, giảm phù sa bồi lắng lòng sông theo chu trình tự nhiên bằng cách trồng rừng trên sườn đồi núi...). Ví dụ, một người chủ đất có thể giám chắc rằng người mua sẽ đồng ý chi trả nếu chất lượng nước được cải thiện, đây có thể là nội dung chính của hợp đồng PES trong đó nó đòi hỏi phải kết hợp các biện pháp bảo tồn, chi trả cho khu vực phòng hộ dọc sông suối, và chi trả nếu cải thiện hiệu quả quản lý chăn nuôi.
- **Các hoạt động quản lý tài nguyên thiên nhiên mới vốn là lợi ích và mối quan tâm của một chủ đất hay một cộng đồng mà có thể tạo ra những lợi ích từ dịch vụ hệ sinh thái, nhưng quá tốn kém để thực hiện nếu không có sự hỗ trợ từ bên ngoài.** Chẳng hạn, một người chủ đất đang nỗ lực thực hiện giải pháp nông lâm kết hợp cho phát triển nông thôn có thể chào bán các lợi ích các bon hay thú điệ.

Liệu xuất phát điểm có hợp lý hay không còn tùy thuộc vào bối cảnh dự án. Vấn đề then chốt là nó phải phù hợp với hoạt động quản lý và kết quả dịch vụ hệ sinh thái. Có nhiều hoạt động quản lý tài nguyên thiên nhiên, dự án bảo tồn, hoạt động phát triển được xây có ý tưởng ban đầu rất tốt nhưng lại đưa ra chào bán các dịch vụ hệ sinh thái. Chẳng hạn, trồng rừng phòng hộ đầu nguồn ở vùng cao trong thực tế có thể làm giảm dòng chảy ở hạ lưu (xem Hộp 13), và nhiều hoạt động bảo tồn đa dạng sinh học có giá trị có thể chỉ cung cấp được một số lợi ích các bon hạn chế.

Một người bán thành công sẽ bắt đầu bằng câu trả lời “Chúng ta chào bán mặt hàng gì với người mua?”. Trong ví dụ về người nông dân Kenya muốn bán tín dụng các bon, câu trả lời tương đối rõ ràng: sản phẩm của họ là khả năng hấp thụ các bon, và người mua tiềm năng gồm các công ty thải một lượng lớn khí các bon và họ muốn tìm giải pháp giảm lượng phát thải – bằng cách hoặc phải tuân thủ theo các quy định hoặc công ty phải xây dựng chương trình tự nguyện giảm lượng các bon.

Hấp thụ các bon, tất nhiên, là một loại hình dịch vụ hệ sinh thái mà để sử dụng dịch vụ này người ta phải trả tiền. Các loại hình dịch vụ hệ sinh thái chính được đưa ra mua bán cho đến nay gồm:

- Hấp thụ và lưu giữ các bon
- Bảo tồn vùng đất ngập nước
- Bảo vệ rừng phòng hộ đầu nguồn (trong đó có cả bảo vệ đất)
- Bảo tồn các loài, sinh cảnh các loài và bảo tồn đa dạng sinh học

Bất cứ một hay toàn bộ các dịch vụ này đều có thể đưa vào nội dung trọng tâm của hợp đồng PES hoặc kết hợp một số loại dịch vụ hệ sinh thái lại với nhau trong 1 dự án có thể giúp tối đa hóa thu nhập và phân tán rủi ro.

Chúng ta cũng cần xác định

Đối tượng hưởng lợi từ các dịch vụ hệ sinh thái thường ở hạ nguồn, cách rất xa nguồn dịch vụ. Người bán cần luôn nhớ điều này khi xác định người mua tiềm năng nào sẽ sẵn sàng chi trả cho các dịch vụ của họ, như nghiên cứu điển hình dưới đây là một ví dụ minh họ.

Hộp 10

Xây dựng một bản chào hàng rõ ràng, thuyết phục:

Bán giá trị rừng trồng trên sườn đồi cho người bán lẻ sử dụng kênh đào Panama

Tình trạng phá rừng trên sườn đồi xung quanh kênh đào Panama ngày càng tăng đã gây ra sói mòn đất và phù sa bồi lắng lòng kênh – cũng như làm giảm khả năng cung cấp năng lượng. Hậu quả là chi phí nạo vét lòng kênh hàng năm lên đến 60 triệu USD cũng như tình trạng thiếu nước theo mùa. ForestRe, một công ty bảo hiểm lâm nghiệp, nhìn thấy cơ hội bảo vệ rừng phòng hộ đầu nguồn bằng cách trả tiền cho nông dân và cộng đồng địa phương để trồng rừng phòng hộ đầu nguồn thông qua trồng cây và thay đổi tập quán nhằm ngăn chặn nạn phá rừng. ForestRe cũng biết rằng các công ty bảo hiểm đang áp dụng mức phí bảo hiểm rất cao để bồi thường cho rủi ro khi vận tải đường sông bị gián đoạn do kênh đào phải đóng cửa hay bị tắc nghẽn.

Công ty đề xuất phát hành trái phiếu, tiền bán trái phiếu sẽ được chuyển cho nông dân địa phương, những người sẵn sàng thay đổi tập quán và phương thức sản xuất. Người mua trái phiếu có thể là những người sử dụng kênh đào, những người sẵn sàng hưởng ứng mua trái phiếu để đổi lại công ty phải giảm phí bảo hiểm cho họ.

Mấu chốt của kế hoạch là thuyết phục các công ty bảo hiểm chấp nhận giảm phí bảo hiểm để đổi lại họ nhận được sự hưởng ứng mua trái phiếu và như vậy kế hoạch này sẽ giúp giảm rủi ro nhiều hơn là giảm phí bảo hiểm. Ý tưởng ở đây là huy động những công ty lớn sử dụng kênh đào – trong đó có cả những tập đoàn bán lẻ lớn như Wal-Mart và Sony – hưởng ứng mua trái phiếu, qua đó giúp đảm bảo giao thông suốt trên kênh đào và trên hết là cải thiện nguồn cung cấp nước ngọt. Câu hỏi then chốt là phải đảm bảo giảm lượng phù sa bồi lắng lòng kênh và giảm chi phí nạo vét kênh cũng như bảo đảm nguồn cung cấp nước ngọt ổn định ở kênh đào Panama, đó là những nội dung cần liên tục nghiên cứu, cân nhắc kỹ lưỡng trong suốt thời hạn của bất cứ một hợp đồng chi trả dịch vụ hệ sinh thái.

Sources: <http://rs.resalliance.org05/04/26/environmental-economics-and-the-economist/>;
<http://www.luwr.com/uploads/paper02-02.pdf> says. http://www.cluwr.ncl.ac.uk/research_projects/recent_projects/prj_panama.php

Những dịch vụ hệ sinh thái nào mà chúng ta muốn người mua sẵn sàng chi trả

Có nhiều phương pháp khác nhau để đánh giá lợi ích của dịch vụ hệ sinh thái vốn là nội dung trọng tâm của một hợp đồng PES, và nó cũng có thể là mối quan tâm hàng đầu của các bên khi huy động sự tham gia của các nhà khoa học và các chuyên gia, nếu chỉ dựa trên cơ sở hợp đồng ngắn hạn, để tiến hành đánh giá. Một số nội dung đánh giá quan trọng đối với từng loại hình dịch vụ sinh thái được trình bày cụ thể trong các trang sau.

Mức độ chắc chắn (hay không chắc chắn) mà bên mua sẵn sàng chấp nhận là yếu tố then chốt, và cần được đánh giá thông qua những hợp đồng PES tương tự để người mua tiềm năng biết được mức độ cụ thể có thể tin cậy được trong các đánh giá cũng như dự kiến mức giá sẽ trả. Câu hỏi và mối quan tâm về mức độ chắc chắn hoặc không chắc chắn sẽ thay đổi giữa những người mua, nhưng tựu chung nó sẽ gồm những nội dung sau:

- **Mức độ tin cậy (chắc chắn) mà các nhà sinh thái học cũng như các chuyên gia bảo đảm khi áp dụng một loạt các phương thức quản lý tài nguyên thiên nhiên nhất định sẽ mang lại kết quả là cho ra đời một loạt các dịch vụ hệ sinh thái cụ thể**, chẳng hạn như trồng cây trên sườn đồi với mục đích chống sói mòn hay cải thiện chất lượng nước...?
- **Xác suất (mức độ chắc chắn) để đạt được kết quả dịch vụ hệ sinh thái dự kiến trong bối cảnh trong tương lai sẽ có những biến động không lường hết được** (tự nhiên hay ngẫu nhiên, chẳng hạn như các yếu tố biến đổi khí hậu – trong đó có thay đổi lượng mưa, cháy rừng, sâu bệnh hại rừng, xu hướng nhân khẩu và áp lực đối với đất đai...)?
- **Mức độ tin cậy (chắc chắn) mà người mua – nhất là người mua là**

Phần 3: Phương pháp tiếp cận từng bước trong xây dựng hợp đồng PES

khu vực tư nhân – phải xây dựng tài liệu để chứng tỏ họ đã rà soát toàn diện mọi vấn đề (“quản lý rủi ro”), nhất là khi đây lại là một nội dung quan trọng trong chiến lược quản lý rủi ro của người mua để đảm bảo uy tín, xây dựng “tình hướng kinh doanh” ngay trong công ty của họ, hay vì lý các lý do khác nữa?

- **Mức độ chần chừ mà bên mua đàm phán đảm là bên bán sẽ thực hiện đầy đủ thảo thuận trong hợp đồng?** Mức độ kiểm tra và giám sát mà bên bán yêu cầu?

Bằng cách xem xét những câu hỏi này và nghiên cứu các hợp đồng PES khác – tốt nhất trong tỉnh hay ít nhất là ở quốc gia hay vùng của quý vị - Quý vị sẽ xác định được xu hướng và mức độ chi tiết, cụ thể mà bên mua dịch vụ hệ sinh thái mong đợi.

Hấp thụ và thu hồi các bon

Cái gì?

Để giải quyết tận gốc nguyên nhân gây ra biến đổi khí hậu, người bán có thể chào bán các loại dịch vụ hấp thụ các bon có thu phí.

Như thế nào?

- Ngăn chặn phá rừng
- Trồng rừng, nhất là ở vùng nhiệt đới
- Giảm phát thải khí mê-tan từ các trang trại, chẳng hạn thông qua phương thức quản lý chất thải chăn nuôi hoặc thay đổi thức ăn chăn nuôi
- Thực hiện bảo tồn đất trong nông nghiệp nhằm giảm thiểu lượng các bon thoát ra từ lòng đất
- Tránh các hoạt động làm tăng nồng độ acid từ đại dương và giải phóng các bon.

Vì sao?

- Lưu giữ lượng đi-ô-xít các bon trong cây xanh, trong lòng đại dương, và trong lòng đất thay vì để nó được giải phóng và tích tụ trong khí quyển
- Tăng cường lượng các bon được cây xanh và rừng hấp thụ
- Ngăn chặn:
 - Khí mê-tan được giải phóng và tích tụ trong khí quyển
 - Nhiệt độ bầu khí quyển tăng lên
 - Tăng nồng độ acid và nước biển nóng lên

Phương pháp đo đếm?

Để tính toán lượng các bon được hấp thụ và lưu giữ thông qua hoạt động sử dụng đất, thay đổi sử dụng đất và lâm nghiệp theo thời gian, chúng ta cần tiến hành điều tra bằng cách sử dụng mô hình các bon kết hợp với đo đếm tại hiện trường và công nghệ viễn thám.

Tùy thuộc vào số liệu trước đây đã thu thập và yêu cầu cụ thể về số liệu của người mua tiềm năng, giai đoạn đầu có thể đòi hỏi phải sử dụng nhiều lao động và tốn kém chi phí thông qua các hoạt động tại hiện trường, trong khi công việc đo đếm, đánh giá trong tương lai lại phụ thuộc nhiều vào số liệu viễn thám hơn là thu thập số liệu ngoài hiện trường. Cơ sở dữ liệu ngày càng phát triển và kỹ thuật chuyên môn hiện có đủ để tính toán lượng các bon được hấp thụ, như trình bày trong các biểu dưới đây. Tuy nhiên chúng ta cần lưu ý, mặc dù hiện những hướng dẫn cơ bản tính toán lượng các bon được rừng hấp thụ cho các vùng nhiệt đới đã được xây dựng (xem Bảng 6), chúng ta sẽ vẫn phải điều chỉnh cho phù hợp với nhu cầu cụ thể của hiện trường.

Hộp 11

Tài liệu đo đếm lượng các bon

- “Sổ tay hoạt động” của Quỹ Các bon sinh học đề cập đến các vấn đề thường xuyên, chuẩn bị mẫu văn kiện dự án của dự án trồng rừng, và lợi ích môi trường, xã hội (<http://carbonfinance.org/Router.cfm?Page=BioCF&FID=9708&ItemID=9708&ft=DocLib&dl=1 &ht=34>) ENCOFOR toolkit (http://www.joanneum.at/encofor/tools/tool_demonstration/prefeasibility.htm)
- Hướng dẫn thực hành tốt của (<http://www.ipcc-nggip.iges.or.jp/public/gpplulucf/gpplulucf.htm>)
- Viện Giải pháp chính sách môi trường Nicholas, Zach Willey and Bill Chameides (Biên tập viên) 2007. *Kiểm soát rừng và trang trại trong một nền kinh tế có lượng các bon thấp: Làm thế nào để tạo ra, đo đếm và kiểm tra được lượng khí nhà kính được giảm phát thải*. Durham, North Carolina: Duke University Press. (<http://www.dukeupress.edu/books.php3?isbn=978-0-8223-4168-0>)
- “Sổ tay hướng dẫn thị trường và thương mại hóa các dự án CDM lâm nghiệp” của Trung tâm nghiên cứu nông nghiệp nhiệt đới và đào tạo cao học (CATIE) (Sổ tay kỹ thuật số 65), hướng dẫn các bước xây dựng các dự án các bon lâm nghiệp (<http://www.proyectoforma.com/Documentos/GuidebooktoMarketsandCommercializationofCDMforestryProjects.pdf>)
- Tài liệu sử dụng ảnh kỹ thuật số chụp từ máy bay để đo đếm lượng các bon của Winrock International (<http://www.winrock.org/ecosystems/publications.asp?BU=9086>)

BẢNG 5

Các tổ chức đã đo đếm và giám sát lượng các bon trên đất liền

Winrock International	http://www.winrock.org
Quỹ Tài nguyên Môi trường	http://www.ert.net/ecolands
Treeness Consult	http://www.treenessconsult.com
Trung tâm Quản lý các bon Edinburgh	http://www.eccm.uk.com
New Forests Pty Limited	http://www.newforests.com.au

BẢNG 6

Hướng dẫn cơ bản hấp thụ và bảo tồn các bon ở vùng nhiệt đới

Phương pháp tiếp cận	Ước tính hấp thụ hoặc bảo tồn các bon (tính bằng tấn đi-ô-xít các bon mỗi ha)	Khung thời gian	Tỷ lệ tích lũy (tính bằng tấn đi-ô-xít các bon mỗi ha)
Trồng rừng (các loài tăng trưởng nhanh)	100 – 200 tCO ₂ /ha	10-20 năm	10 tCO ₂ /ha/năm
Nông lâm kết hợp	90-150 tCO ₂ /ha	5-20 năm	4,5 – 30 tCO ₂ /ha/năm
Bảo tồn rừng mưa nhiệt đới	300-600 tCO ₂ /ha	Không thay đổi	Không thay đổi

Nguồn: Butcher et al, 1998; Brown, Sandra 1999

Dịch vụ bảo vệ rừng phòng hộ đầu nguồn

Cái gì?

Đề cung cấp lượng nước có chất lượng cao và ổn định trong rừng phòng hộ đầu nguồn, người bán có thể đề nghị thực hiện các phương thức hoặc hoạt động quản lý tài nguyên thiên nhiên cụ thể có thu phí.

Như thế nào?

- Phục hồi, tạo ra và cải thiện vùng đất ngập nước vì mục đích bù đắp cho những tổn hại hoặc phá hủy vùng đất ngập nước khác
- Duy trì độ che phủ rừng
- Trồng rừng, có thể tập trung vào một số loài cây (thường là các loài bản địa)
- Thực hiện các phương thức quản lý sử dụng đất “tốt nhất” hay “bền vững”, chẳng hạn như canh tác bền vững hoặc lâm nghiệp bền vững

Vì sao?

- Cần lựa chọn các hoạt động để cung cấp một số, hay tất cả, lợi ích như sau:
 - Tạo ra hoặc duy trì bộ lọc nước tự nhiên trong rừng phòng hộ đầu nguồn để giảm thiểu ô nhiễm nguồn nước
 - Duy trì thảm thực vật có tác dụng điều tiết dòng chảy trong suốt cả năm
 - Kiểm soát lũ lụt
 - Giảm thiểu mất đất và bồi lắng dòng chảy

Hộp 12

Công cụ mua bán chất lượng nước trực tuyến: NutrientNet

NutrientNet sử dụng cả thông tin cụ thể tại hiện trường (do người sử dụng cung cấp) lẫn thông tin địa lý để ước tính lượng chất dinh dưỡng. Công cụ tính toán này có thể được chỉnh sửa cho phù hợp với bất cứ rừng phòng hộ đầu nguồn nào và được dùng để tính lượng chất dinh dưỡng theo phương pháp tính toán phù hợp với địa phương, các yếu tố chuyển giao và quy tắc thương mại.

Đối với các nguồn điểm tham gia chương trình buôn bán, NutrientNet sử dụng:

- Dòng chảy và độ đậm đặc dinh dưỡng hiện tại để xác định liệu nguồn nước vượt quá hay dưới mức giới hạn cho phép xả thải
- Bảng cân đối để theo dõi tín dụng nguồn nước.

Để ước tính lượng dinh dưỡng nạp vào nguồn phi điểm, *NutrientNet* giới thiệu nhiều phương pháp khác nhau để tính toán lượng dinh dưỡng bị giảm. Vì các nguồn nông nghiệp phi điểm có thể có sự khác biệt giữa rừng phòng hộ đầu nguồn với chương trình buôn bán chất lượng nước, các bên hữu quan trong chương trình buôn bán phải thống nhất phương pháp tính toán *NutrientNet* nào họ có kế hoạch sử dụng.

Cuối cùng, *NutrientNet* có một giao diện lập bản đồ hệ thống thông tin địa lý (GIS) có thể được sử dụng để xác định vị trí hoạt động liên quan hay của một cơ sở và cung cấp thông tin không gian cơ bản cần thiết để ước tính lượng dinh dưỡng. Các bên tham gia thị trường có thể nhập mã bưu điện cũng như ảnh máy bay hay bản đồ tham chiếu để định vị trang trại của họ và khoanh vẽ vị trí nơi phương thức quản lý bảo tồn tốt nhất sẽ được thực hiện (BMP) hoặc thiết lập. Các lớp số liệu khác nhau bên dưới bản đồ chứa đựng thông tin chẳng hạn như loại và kết cấu đất, diện tích, các yếu tố sinh sôi, và khối lượng đất bị rửa trôi mà có thể được sử dụng để ước tính lượng dinh dưỡng.

Để biết thêm thông tin chi tiết, xin mời xem www.nutrientnet.org.

Đánh giá?

Chất lượng nước có lẽ là vấn đề dễ đánh giá nhất, trong khi đó những thay đổi về thủy văn khác liên quan đến dòng chảy (khối lượng nước) khó đánh giá hơn nhiều. Trong khi nhiều rừng đầu nguồn còn thiếu số liệu, thì chúng ta vẫn có thể tham khảo phương pháp đánh giá chất lượng nước và mối quan hệ từ những khu rừng đầu nguồn tương tự mà đã có sẵn số liệu.

Chẳng hạn, đã có những nỗ lực rất lớn để xây dựng hướng dẫn cơ bản cho một số khu vực cụ thể. Trong trường hợp hệ sinh thái Andean là một ví dụ, một loạt các hướng dẫn tổng quan đã được Marta Echavarria của Ecodecision, for the Tropical America Katoomba Group (thông tin hiện có tại trang web: www.katoombagroup.org) xây dựng. Ngoài ra, khuyến nghị sử dụng đất và thủy văn tại cuộc họp các chuyên gia thủy văn năm 2007 cũng được tóm tắt dưới đây.

Chúng ta có thể suy đoán số liệu từ những khu rừng đầu nguồn khác cho dự án của chúng ta hoặc ít nhất để đáp ứng yêu cầu về độ tin cậy, chắc chắn người mua đòi hỏi. Điều này đòi hỏi đúng, nhưng thông thường thì điều này lại không đúng, và chúng ta phải hết sức thận trọng khi thực hiện các suy đoán bởi vì các khu rừng phòng hộ đầu nguồn khác nhau đều có sự khác biệt lớn.

Hộp 13

Khuyến nghị sử dụng đất và thủy văn: Chúng ta biết gì?

Mối quan hệ giữa sử dụng đất và thủy văn là một mối quan hệ phức tạp và đôi khi phản trực giác. Một vài hình thái chung quan trọng hơn gồm:

1. **Độ che phủ thảm thực vật tự nhiên còn nguyên vẹn lớn đảm bảo việc sử dụng nước điều độ và do đó tăng cường dòng chảy của các con suối trong những điều kiện khí hậu – địa lý nhất định.** Nó cũng cho phép tối đa hóa chức năng bảo vệ đất và vì thế điều tiết tối ưu các dòng chảy theo mùa và giữ cho sỏi mòn và bồi lắng lòng suối ở mức độ vừa phải.
2. **Rừng trên đỉnh núi có mây và các hệ sinh thái bị ảnh hưởng của mây chẳng hạn như đòi trợ tạo dòng chảy mạnh nhất** do sự kết hợp của lượng mưa lớn, và lượng nước từ mây được thảm thực vật giữ lại và mức độ sử dụng nước thấp do thường xuyên xảy ra sương mù.
3. **Độ che phủ thảm thực vật tự nhiên còn nguyên vẹn không đảm bảo được là lũ lụt hay lở đất sẽ không xảy ra, nhưng chắc chắn một điều là tần suất các hiện tượng đó sẽ ít hơn** là những gì chúng ta thường quan sát thấy sau bão tơn.
4. **Trồng rừng cũng không thể tái tạo lại các điều kiện của rừng già như trước trong suốt thời gian của phần lớn chương trình được thiết kế để phục hồi các điều kiện thủy văn.** Thực vậy, sự phản ứng thủy văn ban đầu đối với trồng rừng trong thực tế có thể là phản ứng tiêu cực theo quan điểm của những người sử dụng nước ở hạ nguồn nếu lượng nước được cây hút vào bù đắp được lợi ích ổn định rừng phòng hộ đầu nguồn.
5. **Khai thác hay trồng bổ sung rừng già trên quy mô lớn (> 1,000 — 10,000 km²) ở những khu vực vùng độ ẩm cao trên thế giới sẽ ảnh hưởng đến lượng mưa trong lúc giao thời giữa mùa mưa và mùa khô.** Tác động đến lượng mưa hàng năm ở mức độ thấp nhưng lại rất rõ ràng trong phần lớn thời gian quan trọng này trong năm.
6. **Khai thác hay trồng rừng ban đầu sẽ ảnh hưởng đến lượng mưa hàng năm** (theo công bố thì lượng mưa dao động trong khoảng 100-800 mm nếu độ che phủ rừng thay đổi 100%) với lượng mưa thay đổi thực tế tùy thuộc vào mức độ tác động lên bề mặt. Lượng nước hấp thụ tùy thuộc vào độ che phủ đất mới.
7. **Chuyển đổi đất có rừng sang đất không có rừng sẽ làm tăng dòng chảy chậm chùng nào mà tốc độ suy thoái đất được giữ ở mức độ vừa phải** (Tiêu chí: dòng chảy trên mặt đất được duy trì <15% lượng mưa với giả thiết lượng mưa hàng năm khoảng 2.000 mm).
8. **Chuyển đổi rừng sang mục đích sử dụng khác sẽ làm giảm dòng chảy chậm một khi quá trình suy thoái đất đến giai đoạn mà dòng chảy trên mặt đất vượt 15-20% lượng mưa.** Giai đoạn suy thoái này thường kết thúc sau một thời gian dài đất trống bị đào xới do các yếu tố như chặn thả gia súc tập trung hay sử dụng máy móc hạng nặng, sử dụng quá thường xuyên hay quá ít/ cháy rừng ngăn cản quá trình phục hồi của thảm thực vật, và do lát các bề mặt chẳng hạn như mặt đường, khu dân cư và khu đô thị.
9. **Trồng rừng trên đất trồng trọt hay đất trảng cỏ thường làm giảm dòng chảy chậm khi lượng nước mà cây hấp thụ thêm không được bù đắp bởi lượng nước thấm thấp.** Dòng chảy chậm tăng lên đòi hỏi lượng nước thấm phải tăng lên nhiều lần sau khi trồng rừng. Chẳng hạn, để bù đắp được lượng nước 300 mm mà cây hấp thụ thêm thì cần 30% lượng nước thấm thấu từ dòng chảy trên mặt đất với lượng mưa hàng năm là 1.000 mm/ năm thì mới cân bằng được. Điều này chỉ có thể đạt được khi đất bị suy thoái rõ rệt trên bề mặt và một độ sâu đủ để lưu trữ được lượng nước thấm thấu tăng lên đó.
10. **Trồng rừng có tác dụng làm giảm nguy cơ lũ lụt xuống mức độ như rừng già trước đó** bởi vì tốc độ phục hồi của đất bị suy thoái thường mất vài thập kỷ và trồng cây cũng không triệt tiêu được tác động đến hạ tầng thoát nước (đường xá, nhà cửa).

Trích từ: Asquith et al 2007; L.A. Bruijnzeel và Meine von Noordwijk. 3/2007.

Chúng ta cũng nên biết là những tranh luận khoa học vẫn đang tiếp diễn, cũng như những thách thức đối với các yếu tố khác nhau “trí tuệ truyền thống” liên quan đến dòng nước. Chẳng hạn, tranh luận gay gắt về mối quan hệ giữa rừng và kiểm soát lũ lụt, giữa trồng rừng và nhu cầu nước, và các vấn đề về sự vận động như vậy. Bất cứ một thay đổi nào về quản lý tài nguyên trong hợp đồng PES cũng cần có chứng minh khoa học hoặc giám sát chặt chẽ trong quá trình thực hiện để đánh giá liệu kết quả mong đợi của dịch vụ hệ sinh thái có đạt được.

Trong khi không có một phương pháp tiếp cận duy nhất nào mà lại áp dụng chung cho mọi rừng phòng hộ đầu nguồn, hiện có nhiều công cụ và chương trình phần mềm liên quan đến chất lượng và khối lượng nước, và nó chỉ ra điểm xuất phát từ đó có thể điều chỉnh hay chuyển hóa nguồn cảm hứng công việc vào một diện tích cụ thể.

Dịch vụ bảo vệ đất

Cái gì?

Để giữ cho đất nguyên vẹn và có khả năng sản xuất, người bán có thể đề nghị thực hiện các hoạt động quản lý đất và diện tích đất có thu phí.

Như thế nào?

- Sử dụng độ che phủ rừng để giảm thiểu sỏi mòn đất và đất bạc màu
- Thực hiện các biện pháp kỹ thuật nông nghiệp bền vững để ngăn chặn lạm dụng các loại phân và các chất dinh dưỡng khác
- Chuyển sang thực hiện các phương thức nông nghiệp thay thế chẳng hạn như canh tác theo hình thức bảo tồn, hoặc bảo vệ các dòng chảy tự nhiên để ngăn chặn sỏi mòn đất và duy trì độ phì nhiêu, độ màu của đất

Vì sao?

- Tránh mất đất do rửa trôi
- Duy trì khả năng sản xuất của đất và giảm thiểu nhu cầu sử dụng phân bón và thuốc bảo vệ thực vật
- Giảm mức độ nhiễm mặn của đất

Biện pháp đánh giá

Để đánh giá được dịch vụ bảo vệ đất, cần xem xét tỷ lệ sỏi mòn và mất đất hiện tại.

Bảo vệ đa dạng sinh học

Cái gì?

Bảo vệ đa dạng sinh học, người bán có thể đề nghị được bảo vệ sinh cảnh các loài hay ngăn chặn một sinh cảnh bị chia cắt làm cho các loài không còn khả năng sử dụng sinh cảnh đó nữa.

Như thế nào?

Người bán có thể đề nghị thực hiện các hoạt động có thu phí như sau:

- Thiết lập một vành đai thực vật giữa các khu vực bảo tồn
- Tạo ra những khu bảo tồn mới hoặc tăng cường chức năng cho các khu bảo tồn hoạt động kém hiệu quả
Trồng các loài bản địa và loại bỏ cây ngoại lai chèn ép trên những diện tích rừng nghèo kiệt cũng như duy trì sức sản xuất của đất và giảm thiểu sử dụng các loại phân bón và thuốc bảo vệ thực vật
- Quản lý đa dạng sinh học để duy trì sản phẩm nông nghiệp có chất lượng, kiểm soát sâu bệnh, tạo thuận lợi cho quá trình thụ phấn, bảo vệ nguồn gen hoặc thúc đẩy tăng trưởng sinh cảnh quan trọng
- Tránh gây tổn hại đến những khu rừng có giá trị văn hóa, tinh thần và cảnh quan
- Khởi động thực hiện các dự án bảo tồn bên ngoài vùng dự án

Vì sao?

Duy trì đa dạng sinh học

Biện pháp đánh giá?

Đa dạng sinh học là một phạm trù rộng và phức tạp, vì thế không có một phương pháp duy nhất chung nào để đánh giá. Thay vào đó, các nhà thực vật học đã sử dụng nhiều phương pháp để đánh giá đa dạng sinh học theo cấu trúc (loại và số lượng loài) và theo chức năng (dịch vụ hệ sinh thái). 2 ví dụ điển hình mà hiện nay người ta đang tiến hành để đánh giá đa dạng sinh học là:

- Một nhóm các chuyên gia và các nhà khoa học thực nghiệm do Forest Trend và Tổ chức Bảo tồn Quốc tế dẫn đầu trong Chương trình Kinh doanh và Bù đắp Đa dạng Sinh học đang thực hiện hoạt động đổi mới xây dựng phương pháp và phương thức thực hành tốt nhất trong đó gồm các kỹ thuật đánh giá đa dạng

Phần 3: Phương pháp tiếp cận từng bước trong xây dựng hợp đồng PES

sinh học, hiện đang được đăng tải trên trang web tại địa chỉ www.forest-trends.org/biodiversityoffsetprogram

- Trung tâm Nguồn lực Đánh giá Cảnh quan (LMRC) hỗ trợ xây dựng các phương pháp và chỉ số phù hợp với hoàn cảnh địa phương và cùng tham gia đánh giá bảo tồn đa dạng sinh học, sản xuất bền vững và sinh kế nông thôn. Trung tâm hoạt động như một công cụ tương tác trên nền trang web, tổng hợp các phương pháp và kinh nghiệm trên toàn thế giới

Tuy nhiên, đo đếm theo hệ mét trong giao dịch đa dạng sinh học cụ thể phải được các bên tham gia giao dịch đồng ý.

Cuối cùng, cần lưu ý là không phải mọi công cụ đánh giá đều được xây dựng cho dịch vụ hệ sinh thái cụ thể. Chẳng hạn công cụ dưới đây được xây dựng để đánh giá lợi ích dây chuyền đối với tổ chức bảo tồn vùng đất ngập nước ở Uganda và có thể được điều chỉnh cho phù hợp để đánh giá những lợi ích dây chuyền tương tự từ các dự án bảo tồn đa dạng sinh học và hấp thụ các bon:

Hộp 14

Công cụ hỗ trợ ra quyết định chính sách:

Phân tích sự đánh đổi khi sử dụng PES trong bối cảnh nông nghiệp

Một hệ thống hỗ trợ ra quyết định chính sách được biết đến với tên gọi Phân tích sự đánh đổi (TOA) đã được xây dựng thông qua một dự án nghiên cứu chung giữa các trường đại học Montana State, Wageningen và Makerere. Hệ thống này hoạt động trên cơ sở các mô hình trên máy tính mô phỏng quyết định sử dụng đất và sử dụng đầu vào và tác động của nó đến hàng loạt các yếu tố như môi trường, đói nghèo, y tế và an ninh lương thực. Công cụ này có tác dụng hỗ trợ điều tra tính khả thi về mặt thể chế và kinh tế khi dùng PES. Nó đã được thử nghiệm ở cả Kenya và Uganda để giúp nông dân bảo vệ vùng đất ngập nước.

Trong quá trình áp dụng công cụ ở Uganda, mục đích chính là để thử nghiệm ý tưởng mà PES có thể là giải pháp thay thế cho các công cụ chính sách môi trường và nông nghiệp truyền thống ở khu vực nông thôn nghèo. Công cụ này cũng được sử dụng để đánh giá tính khả thi của việc sử dụng PES để ngăn chặn người nông dân xâm lấn vào diện tích đất ngập nước, thay vì phải chi trả cho các viên chức nhà nước để thực thi luật môi trường. Nó cũng đang được sử dụng để định lượng tác động của PES đến đói nghèo và so sánh các tác động đó đối với các công cụ chính sách môi trường và nông nghiệp truyền thống.

Hiện nay các hoạt động tăng cường năng lực cho địa phương để áp dụng công cụ này đang được tiến hành, các giảng viên và cán bộ nghiên cứu của trường đại học Makerere đã được tập huấn về Công cụ Phân tích sự đánh đổi và làm thế nào áp dụng nó trong thực tiễn

Để biết thêm thông tin chi tiết, xin liên hệ Imelda Nalukenge, Đại học Makerere - nalukenge@agric.mak.ac.ug. Xem thông tin trên trang web theo địa chỉ: www.tradeoffs.montana.edu.

Chúng ta có “bằng chứng gì” để cung cấp cho người mua PES?

Cũng như bất cứ một mối quan hệ kinh doanh nào, việc chi trả phụ thuộc vào quá trình chuyển giao dịch vụ sau khi thống nhất hợp đồng mua bán. Vì thế người bán một dự án PES cần cung cấp tài liệu cả tài liệu “cơ bản” – về hiện trạng ban đầu của dịch vụ hệ sinh thái khi hợp đồng được thảo – cũng như tình trạng phát triển sau đó của các dịch vụ theo thời gian để chỉ rõ rằng các dịch vụ mà người ta đã thỏa thuận chi trả vẫn tiếp tục phát triển hoặc tiếp tục được cải thiện. Người bán cũng cần thường xuyên cung cấp tài liệu kiểm chứng độc lập về các hoạt động của họ và cũng như các hoạt động cung cấp dịch vụ hệ sinh thái cụ thể. Nội dung cụ thể của những yêu cầu này sẽ thay đổi tùy thuộc vào người mua yêu cầu gì và nội dung đàm phán trong hợp đồng cuối cùng.

Để xây dựng tài liệu về hiện trạng dịch vụ hệ sinh thái và các phương thức quản lý tài nguyên thiên nhiên hiện đang được thực hiện ảnh hưởng thế nào đến những dịch vụ này, người bán dịch vụ hệ sinh thái và các đối tác của họ có thể hợp tác với các tổ chức nghiên cứu khoa học để:

- Lập bản đồ phân loại hệ sinh thái và các dịch vụ họ cung cấp
- Lập bản đồ sử dụng đất
- Xác định và định lượng các dịch vụ hệ sinh thái mà họ cung cấp càng cụ thể càng tốt
- Phân tích các hoạt động sử dụng đất có ảnh hưởng thế nào đến việc cung cấp dịch vụ hệ sinh thái
- Định lượng hay tiến hành phân tích và định giá (hoặc đưa ra một mức giá) các dịch vụ hệ sinh thái, tốt nhất là nên căn cứ vào các hợp đồng tương tự trong vùng

Như chúng tôi đã trình bày ở trên, có rất nhiều phương pháp định lượng dịch vụ hệ sinh thái riêng cho dịch vụ hấp thụ các bon, nước hoặc đa dạng sinh học. Nhiều phương pháp trong số đó nặng về biện pháp kỹ thuật. Vì thế, các bên tham gia có thể huy động các nhà khoa học và các chuyên gia tham gia đánh giá, trên cơ sở hợp đồng ngắn hạn.

Nhiều tổ chức phi chính phủ, nhà nước, tư nhân có thể cung cấp các dịch vụ hỗ trợ. Chẳng hạn như kiểm tra và xây dựng tài liệu đã trở thành một dịch vụ phổ biến thực sự. Trong thực tế, bất cứ khi nào chúng ta có nhu cầu kiến thức chuyên môn cao trong một khoảng thời gian hạn chế - chẳng hạn như định lượng các dịch vụ hệ sinh thái hay xây dựng phương pháp giám sát hệ sinh thái – chúng ta có thể tìm thấy các tổ chức chuyên môn hóa cung cấp các dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật và kinh doanh (Để biết thêm thông tin chi tiết, xin mời xem các phần phụ lục và trang “Công cụ PES” của Nhóm Katoomba tại địa chỉ trang web: <http://www.katoombagroup.org/>).

Người bán hàng tiềm năng có thể thử làm việc với những người thu gom – một tổ chức chuyên đi tập hợp những người bán và sau đó tiến hành đàm phán hợp đồng cùng lúc với tất cả người bán – và đưa ra yêu cầu cụ thể là người thu gom phải tiến hành đánh giá khoa học coi đó như một phần việc trong quá trình xây dựng hợp đồng. Cần lưu ý là người thu gom sẽ tính những chi phí này vào giá trị hợp đồng và đàm phán để thu được phần lợi nhuận lớn hơn từ mức giá bán cuối cùng

Người bán nên quyết định họ muốn xây dựng tài liệu dịch vụ hệ sinh thái như thế nào trước khi bắt đầu xúc tiến tìm kiếm người mua hay xây dựng một hợp đồng PES. Nếu họ không trả chi phí cho chuyên môn khoa học, họ có thể tìm biện pháp khác để thực hiện điều đó – chẳng hạn như thành lập đối tác với một tổ chức khoa học phi lợi nhuận hay hợp tác với một số người thu gom. Dù thực hiện bằng cách nào đi nữa thì người mua cần cân nhắc kỹ lưỡng tác động tài chính ảnh hưởng việc ra quyết định của họ đối với những nội dung quan trọng nhất của hợp đồng

Chúng ta đánh giá giá trị tài chính thị trường như thế nào?

Giá của dịch vụ hệ sinh thái được quyết định ở mức mà người mua sẵn sàng chi trả và mức người bán sẵn sàng chấp nhận và giao hàng. Trong thị trường có điều tiết, “sự sẵn sàng chi trả” thường là điều kiện bắt buộc, nhưng trong các hợp đồng PES tự nguyện thì điều này lại được các bên thỏa thuận.

Thỏa thuận có thể gồm nhiều lý do để xác định mức giá, chẳng hạn như:

- **Giá trị kinh tế** hay định lượng giá trị kinh tế của các dịch vụ theo quan điểm xã hội (cả trực tiếp lẫn gián tiếp)
- **Giá trị tài chính** là sự kết hợp của:
 - Lợi ích tài chính thực sự riêng biệt đối với một chủ thể cụ thể mà có thể ước tính được dựa trên chi phí để thay thế một dịch vụ hệ sinh thái nếu nó bị tổn hại hoặc không sẵn có
 - Chi phí mà một chủ đất tiến hành những thay đổi quản lý tài nguyên cần thiết, chẳng hạn như chi phí trồng cây
 - Chi phí phát triển giao dịch bao gồm xây dựng tài liệu cơ bản về hiện trạng dịch vụ hệ sinh thái, xây dựng kế hoạch thay đổi các phương thức nhằm cải thiện chu trình dịch vụ hệ sinh thái theo thời gian...
- **Chi phí liên quan của các giải pháp thay thế** chẳng hạn như chi phí xây dựng nhà máy xử lý nước so với chi phí đầu tư vào một hệ thống lọc dựa vào dịch vụ hệ sinh thái tự nhiên
- **Giá trị trường hay giá giao dịch** phần nào phản ánh những cảm nhận về rủi ro và sự không chắc chắn cũng như vị thế đàm phán hay lợi ích hai bên cùng được hưởng
- **Mức giá trong những hợp đồng tương đương.**

Có nhiều yếu tố quyết định mức giá mà người mua sẵn sàng chi trả cho một dịch vụ hệ sinh thái cũng như mức giá mà người bán sẵn sàng giao hàng. Tất nhiên yếu tố then chốt vẫn là mức độ cạnh tranh giữa cung và cầu.

Người mua có xu hướng tìm kiếm nhà cung cấp dịch vụ với mức giá thấp nhất, mặc dù càng ngày người ta càng quan tâm nhiều hơn đến lợi ích mà các bên đều được hưởng và trả mức giá tối ưu cho hợp đồng PES, chẳng hạn như bảo tồn môi trường sống, giảm nghèo và các yếu tố khác. Ngày càng có nhiều người mua tìm kiếm các hợp đồng có lợi cho cộng đồng xung quanh hoặc hợp đồng được một tổ chức phi chính phủ tin cậy xác nhận, qua đó giảm rủi ro mà giao dịch được gắn cái mác “xanh”. Trong trường hợp đó, trong khi giá cả rất quan trọng, nhưng nó vẫn đứng sau “chất lượng” của sản phẩm hay thậm chí đứng sau cả “câu chuyện” liên quan đến hợp đồng PES.

Trong hầu hết các hợp đồng và thị trường dịch vụ hệ sinh thái, nguồn cung tiềm năng có khả năng vượt xa nhu cầu thị trường, điều đó ám chỉ rằng giá bán sẽ tương đối thấp. Một ví dụ điển hình là thị trường các bon: giá trị thị trường (ví dụ mức giá trả cho một đơn vị tín dụng đi-ô-xít các bon) thay đổi tùy thuộc người ta giao dịch nó ở thị trường nào, nếu tín dụng các bon được bán vào thị trường Hoa Kỳ, nơi mà sự tuân thủ phần lớn được thực hiện trên nguyên tắc tự nguyện, hay được bán vào thị trường Liên minh Châu Âu nơi thị trường luôn có nhu cầu phải tuân thủ Nghị định thư Kyoto. Mức giá này được quyết định bởi mối tương quan giữa nguồn cung – và chi phí cận biên để bù đắp và đưa nó ra thị trường – và cầu bao gồm chi phí cận biên của lượng khí nhà kính được giảm phát thải để đáp ứng giới hạn bắt buộc hay cảm nhận lợi ích quan hệ công chúng của việc mua sự bù đắp tự nguyện.

Trong một số trường hợp (và thường hiếm xảy ra), các nghiên cứu đánh giá có thể giúp tạo ra nhu cầu đối với một dịch vụ. Tuy nhiên, không nên nhầm lẫn các nghiên cứu định giá với giá trị thực của một dịch vụ hệ sinh thái.¹

¹ Phương pháp định giá để xác định “giá trị thị trường” có lẽ được sử dụng nhiều nhất trong khu vực thu phí vào cửa của vườn quốc gia và cấp giấy phép săn bắn.

Phần 3: Phương pháp tiếp cận từng bước trong xây dựng hợp đồng PES

Thông tin bổ sung về công cụ đánh giá giá trị kinh tế của dịch vụ hệ sinh thái được trình bày trong bảng dưới đây.

BẢNG 7
Các công cụ đánh giá giá trị dịch vụ hệ sinh thái

Tên / Tổ chức	Mô tả	Trang web
Công ước đa dạng sinh học	Trang web với nhiều tài liệu đánh giá đa dạng sinh học	http://www.cbd.int/incentives/valuation.shtml
Trang web đánh giá đa dạng sinh học	Trang web “xác định và giải thích một số khái niệm quan trọng liên quan đến phương pháp định giá hệ sinh thái của các nhà kinh tế	http://www.ecosystemvaluation.org/1-02.htm
Viện báo chí quốc gia	Cuốn sách có tiêu đề Định giá dịch vụ hệ sinh thái: Hướng tới quá trình ra quyết định về môi trường tốt hơn (2004)	http://www.nap.edu/openbook.php?isbn=030909318X
Timothy Dalton và Kelly Cobourn	Định giá dịch vụ hệ sinh thái và dịch vụ rừng phòng hộ đầu nguồn: Diễn giải và soát văn bản pháp quy	http://gisweb.ciat.cgiar.org/wcp/download/ecosystem_valuation.pdf
Các công cụ thay đổi thế giới	Hàng hóa và dịch vụ hệ sinh thái Số sê-ri: Định giá trị 101	http://www.worldchanging.com/archives//006048.html
Viện Tài nguyên Thế giới	Định giá giá trị kinh tế của hàng hóa và dịch vụ rừng san hô vùng biển Ca-ri-bê	http://www.wri.org/biodiv/project_description2.cfm?pid=222

Tóm lại, khi người bán bắt đầu nghĩ về thỏa thuận giá cả cho một hợp đồng PES, họ phải đảm bảo rằng các yếu tố sau được tính vào giá chào bán:

- **Chi phí tuân thủ các phương thức quản lý đất đã được các bên thống nhất** theo thời gian
- **Tác động đến thu nhập của người bán**, trong thời hạn giá trị hiện tại, khi thay đổi các phương thức quản lý đất để tuân thủ các điều khoản hợp đồng
- **Chi phí quản lý hành chính** cho các giao dịch mong đợi của PES theo thời gian

Trong quá trình đàm phán, người bán không bao giờ được quên rằng việc chi trả phụ thuộc vào việc giao hàng – và việc giao hàng lại phụ thuộc vào việc xây dựng một hợp đồng phù hợp với thực tiễn. Nếu mức giá thị trường không bù đắp được chi phí quản lý đất thì hợp đồng sẽ không phù hợp với thực tiễn.

Hộp 15

Xác định giá trị dịch vụ hệ sinh thái: Các nguồn lực bổ sung

Để có thêm thông tin chi tiết về cách xác định giá trị dịch vụ hệ sinh thái, xin mời xem:

- Cục Môi trường, Lương thực và Các vấn đề nông thôn. 2007. *Giới thiệu hướng dẫn xác định giá trị dịch vụ hệ sinh thái*. London, England: Cục Môi trường, Lương thực và Các vấn đề nông thôn của Chính phủ Liên hợp Vương quốc Anh. (http://www.defra.gov.uk/wildlifecountryside/natres/pdf/eco_valuing.pdf)
- Jindal, Rohit và John Kerr. 2007. “Xác định giá trị dịch vụ hệ sinh thái,” trong *USA ID PES cuốn sách nguồn của USAID PES: Bài học kinh nghiệm và phương thức thực hành tốt nhất cho chi trả dịch vụ hệ sinh thái vì người nghèo*, trang 40-42 (<http://www.oired.vt.edu/sanremcrsp/documents/PES.Sourcebook.PDF.pdf>)

Phần 3: Phương pháp tiếp cận từng bước trong xây dựng hợp đồng PES

Do đó, điều quan trọng là phải nêu rõ và thống nhất các chỉ số đánh giá mức độ tuân thủ hợp đồng PES cũng như thống nhất cách thức chia sẻ rủi ro bất khả kháng – chẳng hạn như sâu bệnh, thay đổi hình thái lượng mưa, cháy rừng...- giữa người bán và người mua.

Cách xác định người mua tiềm năng?

Bất cứ một người mua dịch vụ hệ sinh thái nào cũng có lợi ích, mối quan tâm và các động cơ riêng khi tham gia hợp đồng PES như trình bày trong bảng dưới đây.

BẢNG 8

Người mua và động cơ

Người mua	Động cơ
Công ty tư nhân	<p><i>Thị trường điều tiết:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Tuân thủ quy định quản lý (chẳng hạn liên quan đến khí nhà kính/ thị trường các bon) <p><i>Thị trường tự nguyện:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Giảm chi phí hoạt động và duy trì bằng cách đầu tư vào các dịch vụ hệ sinh thái • Phòng ngừa rủi ro (chẳng hạn như liên quan đến cung cấp đầu vào tài nguyên thiên nhiên quan trọng, tiềm năng điều tiết trong tương lai...) • Tăng lòng tin của nhà đầu tư bằng cách chủ động giải quyết các vấn đề môi trường • Tăng cường quảng bá thương hiệu và cải thiện hình ảnh trước công chúng • Duy trì giấy phép hoạt động bằng cách đầu tư vào xây dựng mối quan hệ tốt với cộng đồng, các tổ chức phi chính phủ và cơ quan quản lý
Công ty trung gian tư nhân	<ul style="list-style-type: none"> • Đơn giản hóa chuỗi cung cho bên mua • Thu lợi nhuận
Chính phủ	<ul style="list-style-type: none"> • Thực hiện chính sách quốc tế (chẳng hạn như Công ước khung LHQ về biến đổi khí hậu) • Tuân thủ các quy định quốc gia về bảo vệ môi trường • Đầu tư vào nguồn cung tài nguyên thiên nhiên dài hạn • Giải quyết áp lực của công chúng • Ngăn chặn thảm họa môi trường (chẳng hạn như lũ lụt do suy thoái rừng) • Giảm chi phí (chẳng hạn như đầu tư vào hệ thống lọc nước tự nhiên thay vì xây dựng nhà máy xử lý nước)
Cơ quan tài trợ	<ul style="list-style-type: none"> • Thực thi sứ mệnh về môi trường hay phát triển • Tăng nguồn ngân sách cho bảo tồn
Tổ chức phi chính phủ	<ul style="list-style-type: none"> • Thực thi sứ mệnh về môi trường hay phát triển (chẳng hạn như cơ quan bảo tồn thiên nhiên hiện nay mua các quyền từ chủ đất; chi trả có thể trở thành một cơ chế khác để đạt được mục tiêu bảo tồn) • Giám sát ấn môi trường của tổ chức (chẳng hạn như hoạt động hướng tới môi trường ít các bon, giảm tổn hại đến nguồn nước hay giảm tác động đến đa dạng sinh học — mặc dù hai nội dung sau vẫn đang là chủ đề mở trong các cuộc thảo luận về cách thức xác định chúng)
Cá nhân tư nhân	<ul style="list-style-type: none"> • Hành động theo mối quan tâm về môi trường và xã hội (chẳng hạn như mua lượng các bon chưa được phát thải để giảm lượng các bon tích tụ trong khí quyển, giảm tổn hại đến nguồn nước và đa dạng sinh học) • Đầu tư thành lập liên doanh trong lĩnh vực kinh doanh mới (bất động sản...)

Phần 3: Phương pháp tiếp cận từng bước trong xây dựng hợp đồng PES

Nội dung đầu tiên là xác định những đối tượng nào là người mua tiềm năng nhất. Đánh giá sơ bộ cần dựa vào mức độ hoạt động và tham gia của các đối tượng liệt kê trên – bao gồm cả công ty tư nhân, công ty trung gian tư nhân, cơ quan chính phủ, cơ quan tài trợ, tổ chức phi chính phủ và cá nhân – trên một diện tích cụ thể.

Tại điểm này, người bán dịch vụ hệ sinh thái nên bắt đầu “vận dụng trí não” hay lập danh mục những người mua tiềm năng. Để bắt đầu tiến trình, chúng ta có thể đặt ra các câu hỏi như:

Hộp 16

Danh mục các ngành kinh doanh có tiềm năng trở thành người mua dịch vụ hệ sinh thái

- Dầu khí
- Công ích – Năng lượng chẳng hạn như hồ đập
- Công ích – Nhà máy cung cấp nước/ xử lý nước thải
- Khai thác mỏ
- Nông nghiệp và thực phẩm
- Giao thông
- Lâm nghiệp/ giấy và nguyên liệu giấy
- Bán lẻ
- Các thành phố và chính phủ

Hộp 17

Người mua dịch vụ hệ sinh thái khu vực tư nhân

Người mua thuộc khu vực tư nhân có thể:

- **Một công ty**
- **Một nhóm các công ty** (ví dụ các công ty du lịch sinh thái)
- **Một tổ chức tham gia trong một hệ thống thương mại lớn của những người mua**, được hình thành khi một hệ thống có điều tiết đòi hỏi một số dịch vụ nhất định để bù đắp cho các thiệt hại (và do đó điều chỉnh hợp lý quá trình xây dựng mối quan hệ).

- Ai là người chủ sử dụng lao động lớn nhất trong tỉnh, quốc gia hay thậm chí trong khu vực?
- Ai phụ thuộc nhiều nhất vào dịch vụ hệ sinh thái từ hợp đồng PES trong tương lai thông qua:
 - Sử dụng nhiều tài nguyên (ví dụ người sử dụng nước ở hạ nguồn?)
 - Sở hữu một diện tích đất lớn và ảnh hưởng đến sinh cảnh/ đa dạng sinh học trên diện tích đất đó??
 - Phát thải khí nhà kính và đi-ô-xít các bon?

Nếu chúng ta không nắm chắc, chúng ta có làm việc với các tổ chức phi lợi nhuận hay cơ quan chính phủ đang hoạt động tại địa phương. Cả hai tổ chức này đều có thể cung cấp số liệu về chủ sử dụng lao động, chủ đất và các thông tin khác. Các công ty cấp nước cũng có thể sẵn sàng cung cấp danh sách những đối tượng sử dụng nước nhiều nhất.

Để lập danh mục những người mua tiềm năng khu vực tư nhân, một vài câu hỏi động não gồm:

- **Một ngành hay một công ty nào đó gần đây có bị báo chí phản ánh tiêu cực về hoạt động liên quan đến môi trường?** (Nếu có, họ có thể dễ dàng đồng ý tham gia hợp đồng PES đóng góp cho lợi ích xã hội và môi trường)
- **Công ty có bị mất vị thế cạnh tranh – trên thị trường hoặc các vấn đề xã hội?** (Nếu có, những sáng kiến mới – chẳng hạn như hợp đồng PES với mối quan hệ công chúng tốt đẹp/ tiềm năng thông tin đại chúng – có thể tăng cường vị thế tiếp thị của công ty)
- **Một công ty hay một ngành có phải là người đi đầu trong các vấn đề xã hội và môi trường?** (Nếu có, thì hợp đồng PES có thể mang lại cơ hội tiếp tục duy trì vị thế dẫn đầu của họ)
- **Phương pháp quản lý có mang tính đổi mới?** (Nếu có, thì một hợp đồng PES có thể mang lại cơ hội tiếp tục đổi mới)
- **Công ty có tăng trưởng nhanh?** (Nếu có, thì công ty này có thể không phải là công ty phù hợp nhất để tiếp cận vì rất khó thực hiện các sáng kiến mới trong bối cảnh đó)

Trong quá trình thu hút khu vực tư nhân, hãy luôn nhớ rằng mỗi công ty có tính chất riêng biệt, duy nhất. Lợi ích kinh doanh của một công ty này chưa chắc đã là lợi ích kinh doanh của công ty khác – mặc dù 2 công ty hoạt động trong cùng ngành hay trong cùng một khu vực. Do đó việc xác định lợi ích và ra quyết định đầu tư tùy thuộc vào các chiến lược gia và những người có thẩm quyền trong nội bộ công ty ra quyết định – trong khi đó xây bối cảnh cho hợp đồng lại tùy thuộc vào người bán.

Người bán có thể thực hiện điều này bằng cách đóng góp ý tưởng để những nhà quản trị cao cấp trong doanh nghiệp suy nghĩ khi nào thì quyết định, phương thức định giá một dịch vụ hệ sinh thái mà họ có thể chi trả. Đây là bước then chốt không chỉ cho công ty có khả năng thực hiện hoạt động nếu các nhà quản trị hiểu rõ những lợi ích kinh tế từ đó, mà chính những nhà quản trị này có thể đề xuất hợp đồng tương tự với các công ty cùng ngành nghề - điều này có thể làm tăng số lượng hợp đồng PES ở một quốc gia hay trong một khu vực.

Nếu không thấy có lợi ích, các công ty sẽ không tham gia, trừ các hoạt động từ thiện – vốn chỉ một nguồn đầu tư nhỏ và ngắn hạn so với hoạt động kinh doanh truyền thống.

Khi người bán nghĩ về những lợi ích kinh doanh tiềm năng, những câu hỏi cần đặt ra gồm:

- **Có yêu cầu quản lý nào mà một hợp đồng PES có thể giúp các công ty đáp ứng được?** (để có ví dụ minh họa các yêu cầu quản lý, xin mời xem hộp về “Ví dụ các biện pháp khuyến khích quản lý thúc đẩy khu vực tư nhân chi trả dịch vụ hệ sinh thái”)
- **Nếu các yêu cầu quản lý liên quan đến dịch vụ hệ sinh thái chưa được ban hành, thì có lợi ích kinh doanh nào khác thúc đẩy các doanh nghiệp tự nguyện đầu tư vào dịch vụ hệ sinh thái?** Chẳng hạn như:
 - Có xu hướng dịch vụ hệ sinh thái nào bộc lộ rủi ro với các công ty (ví dụ như nạn phá rừng dẫn đến hậu quả bồi lắng lòng sông và làm tăng chi phí nạo vét lòng sông đối với các dịch vụ công ích và thậm chí gây trở ngại cho hoạt động của các hồ đập)?
 - Vấn đề phát thải khí nhà kính/ đi-ô-xit các bon có thể là vấn đề quan hệ công chúng?
 - Khối lượng và chất lượng nguồn nước suy giảm có ảnh hưởng đến các hoạt động quan trọng/ hay tăng trưởng trong tương lai?
 - Tác động đến môi trường sống và đa dạng sinh học có ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp hoặc thậm chí các hoạt động quan trọng/ hay tăng trưởng trong tương lai?

Các câu hỏi khác liên quan đến vấn đề nguồn nước gồm:

- Nguồn nước một công ty cần để hoạt động có nguồn gốc từ đâu trong tương lai?
- Liệu nguồn nước có cung cấp dòng chảy ổn định?
- Liệu nguồn nước có cung cấp nước chất lượng cao?

Đối với nhiều doanh nghiệp, đầu tư vào dịch vụ hệ sinh thái tạo ra nhiều công cụ quản lý cụ thể để giải quyết những kỳ vọng hiện hữu của các bên liên quan chủ chốt. Vấn đề then chốt là phải xây dựng được các ý tưởng mà những nhà quản trị cao cấp có thể sử dụng và chỉnh sửa cho phù hợp nhằm tạo ra “tình huống kinh doanh” hấp dẫn nhất để tham gia vào hợp đồng PES trong phạm vi công ty của họ.

Hộp 18**Ví dụ về các biện pháp khuyến khích quản lý thúc đẩy khu vực tư nhân chi trả dịch vụ hệ sinh thái**

Các điều khoản pháp lý có thể đưa ra các biện pháp khuyến khích hiệu quả để đầu tư chi trả dịch vụ hệ sinh thái, chẳng hạn như thông qua chính sách hay luật pháp bắt buộc tham gia thị trường hay chi trả dịch vụ hệ sinh thái. Một số ví dụ yêu cầu pháp lý hiện có gồm:

Đa dạng sinh học:

- Ngân hàng cho vùng đất ngập nước (Đạo luật nước sạch Hoa Kỳ)
- Ngân hàng cho bảo tồn (Đạo luật các loài nguy cấp Hoa Kỳ)
- Chỉ thị sinh cảnh và các loài chim (Liên minh châu Âu)
- Quy định lâm nghiệp và hệ thống các đơn vị bảo tồn (Brazil)
- Luật bảo vệ thiên nhiên và cảnh quan liên bang (Thụy Sĩ)
- Chương trình và các sáng kiến bồi hoàn xanh New South Wales (Australia)
- Chương trình bồi hoàn đa dạng sinh học (Hà Lan)
- Quỹ Ủy thác lâm nghiệp quốc gia tài trợ cho các dịch vụ hệ sinh thái (Mexico)

Rừng phòng hộ đầu nguồn:

- Luật lâm nghiệp 7575 – Chương trình chi trả dịch vụ hệ sinh thái (Costa Rica)
- Chương trình bảo tồn vùng đất dốc (Trung Quốc)
- Quỹ bồi thường hệ sinh thái rừng (Trung Quốc)
- Luật an toàn nước uống, Luật nước sạch (Hoa Kỳ)

Các bon:

- Sáng kiến khí nhà kính khu vực (9 bang ở miền Đông bắc và miền Trung Atlantic Hoa Kỳ)
- Đạo luật khí hậu California 2006 (Bang California, Hoa Kỳ)
- Nghị định thư Kyoto cho Công ước khung LHQ về biến đổi khí hậu EU Kyoto
- Chương trình giảm khí nhà kính New South Wales (Australia)
- Tiêu chuẩn CO2 Oregon (Bang Oregon, USA)

Dịch vụ hệ sinh thái:

- Luật lâm nghiệp 7575 – Chương trình chi trả dịch vụ hệ sinh thái (Costa Rica)
- Chỉ thị pháp lý môi trường EU Environmental (Liên minh châu Âu)
- Phân tích rủi ro/ tác động môi trường cần thực hiện trong quy trình lập kế hoạch/ yêu cầu cấp phép (Hoa Kỳ và các quốc gia khác)

Để biết thêm thông tin chi tiết, xin mời sử dụng chức năng tìm kiếm bất cứ một trong những luật này làm từ khóa trong thị trường hệ sinh thái (<http://www.ecosystemmarketplace.com>)

Người bán nên tham gia hợp đồng PES với tư cách cá nhân hay theo nhóm?

Người bán dịch vụ hệ sinh thái có thể là chủ đất cá nhân hay các nhóm tổ chức nhau lại, chẳng hạn như một hiệp hội cộng đồng bán dịch vụ trên diện tích đất mà cộng đồng sở hữu hoặc trên những diện tích đất nhỏ hơn mà từng thành viên cộng đồng có quyền sở hữu.

Mỗi hình thức bán đều có ưu và nhược điểm riêng. Ví dụ, chúng ta có thể thấy rằng đối với hình thức bán với tư cách cá nhân, chúng ta sẽ dễ dàng ra quyết định ai sẽ thực hiện hợp đồng PES và các nội dung cụ thể khác, trong khi hình thức bán theo nhóm có thể dẫn đến mâu thuẫn giữa những người sử dụng tài nguyên và các chủ đất. Chúng ta có thể giảm thiểu mâu thuẫn bằng cách hợp tác với người thu gom, họ sẽ làm hợp đồng với từng cá nhân một trong nhóm người bán.

Vấn đề then chốt chúng ta cần nhớ là có nhiều cách để tham gia hợp đồng PES và chúng ta cần tìm hiểu kỹ nguyện vọng của từng người bán.

Mặc dù người bán quyết định tham gia hợp đồng PES với tư cách cá nhân hay theo nhóm, thì điều quan trọng là phải làm rõ:

- Ai sẽ là người thực sự thực hiện các điều khoản của hợp đồng?
- Việc giám sát, cấp chứng chỉ và kiểm tra xác định được tiến hành như thế nào (theo yêu cầu của hợp đồng)?
- Ai sẽ người tiếp nhận nguồn thu và nguồn thu này được phân phối như thế nào?

Phần 3: Phương pháp tiếp cận từng bước trong xây dựng hợp đồng PES

Nếu những người bán quyết định làm việc cùng nhau, thì tất cả các vấn đề này có thể được giải quyết theo nhóm theo nhiều cách (Để biết thêm thông tin chi tiết, xin mời xem các hộp về “Tập hợp những người mua và bán” và “Ví dụ tập hợp nhiều người bán ở Uganda và Mexico”).

Nếu người môi giới và người thu gom tham gia, chúng ta cần đảm bảo rằng mọi người bán đều có tiếng nói về mọi khía cạnh trong quá trình đàm phán. Quyền xây dựng, quyền sang nhượng đất, quyền cho thuê đất lâu dài và hợp đồng quản lý có thể ràng buộc chủ đất và người sử dụng tài nguyên vào những cam kết quản lý cụ thể trong một thời gian dài tùy thuộc vào điều khoản hợp đồng. Nếu những cam kết này cấm người bán tham gia các hoạt động khác, thì người bán sẽ thấy rằng mình bị bó buộc và rất khó nắm bắt các cơ hội kinh tế khác cũng như tránh được các nguy cơ đe dọa

Hộp 19

Tập hợp người mua và người bán

Người mua và người bán có thể tập hợp nhau lại theo nhiều cách.

Các tổ chức cộng đồng được thành lập từ trước có thể được sử dụng làm cơ sở để tập hợp người mua thành một nhóm, với điều kiện là hầu hết (hoặc tất cả) mọi người quan tâm tới tổ chức cộng đồng này đều có nguyện vọng tham gia và nhóm cũng có lợi ích khi mua các diện tích đất và thay mặt người mua tham gia vào các vụ mua bán đó.

Một phương pháp khác là một tổ chức bên ngoài phối hợp với các thành viên trong cộng đồng đánh giá lợi ích của hợp đồng PES và tập hợp lại thành một nhóm có cùng mối quan tâm gồm những chủ đất và người sử dụng tài nguyên.

Hiện có phương thức tập hợp người mua và người bán – với nhiều cách liên kết, chẳng hạn như kết hợp với các tổ đã có từ trước (hay thành lập nhóm mới):

- Hợp tác xã
- Các tổ chức đăng ký hợp pháp
- Các tổ chức liên kết nhau lại do nhà nước quản lý

Ví dụ, vì mức giá có thể thay đổi theo thời gian, nên chi trả dịch vụ hệ sinh thái và thu nhập từ hệ thống quản lý mới có thể không bù đắp được chi phí cơ hội. Do đó, điều quan trọng là phải cân nhắc kỹ tất cả các vấn đề này, và có sự chuẩn bị tốt ngay từ đầu. Ngoài ra, cần thỏa thuận kỹ từng nội dung trong hợp đồng, điều này sẽ giúp người bán thỏa thuận lại những điều khoản trong từng hoàn cảnh cụ thể (chẳng hạn như chi phí thực hiện hay các đầu vào thiết yếu tăng cao hơn nhiều so với mức giá hiện hành).

Hộp 20

Ví dụ phương thức tập hợp người bán của Uganda và Mexico

Người nông dân ở Uganda đã tiến hành liên kết với nhau để tham gia thị trường các bon quốc tế, bên mua là công ty sản xuất bao bì Teltra Pak có trụ sở tại Vương quốc Anh. Nhóm nông dân này đã liên hệ với tổ chức phi chính phủ Ecotrust có trụ sở tại Uganda, sau đó tổ chức này lại phối hợp với Trung tâm quản lý các bon Edinburg.

Beatrice Ahimbisibwe là một trong số những nông dân tham gia hợp đồng này. Theo hợp đồng, Beatrice phải trồng các loài cây bản địa trên một ha đất. Trong thời gian thực hiện hợp đồng, những cây này sẽ hấp thụ được 57 tấn các bon và Beatrice sẽ kiếm được 8 USD/ tấn hay 456 USD cho 57 tấn. Trong khi cây trồng đang lớn, Beatrice có thể nuôi dê dưới tán cây. Khi hợp đồng kết thúc, bà có thể sử dụng hoặc bán số gỗ đó.

Tương tự như câu chuyện của Beatrice, ở Sierra Gorda, Mexico, những người nông dân đã liên kết với nhau và bán các hoạt động hấp thụ các bon cho các tổ chức và quỹ của Liên hợp quốc như là một phần trong chương trình bồi thường các bon.

Nguồn: Bayon, Ricardo. 2005. “Từ giáo viên đến chuyên gia tư vấn các bon quốc tế: tài liệu về Beatrice Ahimbisibwe”. Thị trường hệ sinh thái

(http://ecosystemmarketplace.com/pages/article.people.profile.php?component_id=4000&component_version_id=6451&language_id=1); <http://www.unfoundation.org/features/earthday2006.asp>; <http://www.sierragordamexico.org/en/index.html>

Bước 2: Đánh giá năng lực thể chế và kỹ thuật



- ✓ Đánh giá bối cảnh pháp lý, chính sách và sở hữu đất
- ✓ Nguyên cứu nguyên tắc thương mại hiện đang áp dụng trên thị trường
- ✓ Bảo đảm có sự tham gia của các tổ chức và định chế hỗ trợ

Bối cảnh pháp lý, chính sách và sở hữu đất là gì?

“Chương trình chi trả dịch vụ rừng phòng hộ đầu nguồn không hoạt động trong một môi trường biệt lập về mặt pháp lý, xã hội hay chính trị. Có nhiều luật lệ, chính sách và thể chế sẽ ảnh hưởng và chi phối nó. Tuy nhiên, điều quan trọng cần lưu ý là những thay đổi về pháp lý, chính sách và quản lý không phải lúc nào cũng buộc phải xây dựng chương trình chi trả dịch vụ rừng phòng hộ đầu nguồn. Dĩ nhiên, các chương trình chi trả dịch vụ rừng phòng hộ đầu nguồn cần được xây dựng để phù hợp với bối cảnh cụ thể của nó... Trong thực tiễn, tuân thủ luật pháp hiện hành luôn là phương thức tốt nhất – ít nhất là trong giai đoạn đầu”

-Asquith, Nigel et al. 2007; Appleton, Al. 2007

Trước khi xây dựng và thực hiện một Hợp đồng PES, cần quan tâm đến mọi khía cạnh trong bối cảnh mà chương trình sẽ hoạt động. Bảo đảm rằng luật pháp, thông lệ và các thể chế tại hiện trường tiềm năng cho thực hiện một hợp đồng PES là thuận lợi, hay ít nhất cũng không gây trở ngại cho quá trình thực hiện các chương trình chi trả. Nếu chính sách và các cơ quan nhà nước quan tâm đến các vấn đề dịch vụ hệ sinh thái (phần lớn liên quan đến khí nhà kính hay và nguồn nước), thì đây coi là nguồn thông tin và kiến thức chuyên môn quan trọng khi chúng ta tiến hành xây dựng một hợp đồng PES.

Nơi nào mà khung pháp lý và chính sách còn chưa hoàn thiện thì luật hợp đồng trở thành cơ sở pháp lý để xây dựng hợp đồng PES.

Dù thế nào đi nữa thì những người tham gia xây dựng hợp đồng PES phải làm quen với bối cảnh pháp lý, chính sách và quyền sử dụng đất vì những vấn đề này liên quan trực tiếp đến nội dung hợp đồng. Ở nhiều quốc gia, hiện vẫn tồn tại kẽ hở lớn trong chính sách và quy định của nhà nước đối với các giao dịch chi trả dịch vụ hệ sinh thái. Thu thập ý kiến phản hồi từ các tổ chức và công ty đã thực hiện tiến trình này trong khu vực và học hỏi họ về những yêu cầu cấp phép và pháp lý là một nguồn chỉ dẫn quan trọng.

Sau khi đánh giá bối cảnh pháp lý và chính sách ở cấp quốc gia, khu vực và thành phố, cần tiến hành đánh giá quyền sở hữu và sử dụng đất.

Các tổ chức phi chính phủ đang tiến hành khảo sát, thiết kế hiện trường tiềm năng cho hợp đồng PES có thể đặt câu hỏi:

- Người bán dịch vụ hệ sinh thái có quyền hợp pháp để tham gia các hoạt động kinh tế trên diện tích đất thuộc hợp đồng PES?
- Có đối tượng nào khác sử dụng diện tích này không?
- Hợp đồng PES có tác động đến đối tượng nào, có ảnh hưởng đến quyền và khả năng tiếp cận tài nguyên hay phương thức sử dụng đất của họ?

Phần 3: Phương pháp tiếp cận từng bước trong xây dựng hợp đồng PES

- Hoạt động quản lý đất để cung cấp dịch vụ hệ sinh thái có làm giảm khả năng cung cấp các dịch vụ khác của hệ sinh thái? Nếu có, đối tượng nào phụ thuộc vào những dịch vụ khác này và quyền của họ đối với các dịch vụ này bị ảnh hưởng như thế nào?
- Luật pháp quốc gia và địa phương có thuận lợi/ thúc đẩy chi trả dịch vụ hệ sinh thái?

Nếu cộng đồng nông thôn không tiếp cận được với dịch vụ hệ sinh thái về mặt pháp lý và trong thực tiễn, thì người mua trong hợp đồng PES sẽ có độ rủi ro cao. Tuy nhiên, nếu quyền sở hữu và sử dụng đất được quy định rõ ràng thì hợp đồng PES có cơ sở và bối cảnh rõ ràng để phát triển.

Mọi đòi hỏi đối với quyền sở hữu và sử dụng đất phải được hiểu rõ ràng để đảm bảo rằng các bên với sự đặt cược vào tài nguyên trong một hợp đồng PES cụ thể đều tham gia vào bất cứ cuộc trao đổi nào về PES. Việc mở rộng phạm vi trao đổi này bao gồm cả sự tham gia của người sử dụng truyền thống, trong một số trường hợp, có thể tạo ra lợi ích gia tăng giúp tăng cường tính rõ ràng và tin cậy pháp lý trong các vấn đề sở hữu đất. Tuy nhiên, cần thận trọng và đảm bảo rằng hợp đồng dịch vụ hệ sinh thái không tạo động cơ thúc đẩy việc “chiếm giữ đất” hay cố gắng nắm quyền kiểm soát đất và tài nguyên với ý định hưởng lợi tài chính từ hợp đồng PES, trong khi quyền sở hữu đất và tiếp cận tài nguyên của người nghèo lại không được bảo đảm. Đây là một vấn đề phức tạp và mọi vấn đề này phải được xem xét, nhất là các tổ chức phi chính phủ vốn đang nỗ lực xác định các hiện trường để thực hiện PES

Hộp 21

Nguyên tắc lựa chọn người tham gia chương chi trả dịch vụ rừng phòng hộ đầu nguồn: Hướng tới tính hiệu quả trong Hợp đồng PES ở Mexico

Để đạt được mục tiêu tìm kiếm tài trợ giữa những người tham gia chương trình và để nâng cao hiệu quả hoạt động chương trình, năm 2005 Ủy ban kỹ thuật các Hợp đồng PES của Mexico đã đề xuất lồng ghép hệ thống phân loại cụ thể để đánh giá các đề xuất vào các nguyên tắc hoạt động. Hệ thống phân loại giúp xác định những khu vực có giá trị hơn cho lợi ích môi trường của họ, và nơi nào đã thực sự điều chỉnh phương thức quản lý. Hàng năm, những thuộc tính nào đạt điểm số cao thì được đưa vào chương trình chỉ đến khi nguồn ngân sách được phân bổ hết.

Khai thác quá mức lớp đất giữ nước:

- 3 điểm cho khai thác cạn kiệt
- 2 điểm cho khai thác quá mức
- 1 điểm cho lớp đất giữ nước ở trạng thái cân bằng

Ưu tiên miền núi

- 2 điểm nếu có đặc điểm thuộc khu vực miền núi được ưu tiên

Khu bảo tồn thiên nhiên

- 2 điểm nếu nằm trong khu bảo tồn thiên nhiên

Có nguy cơ lũ lụt cao

- 3 điểm cho nguy cơ lũ lụt cao nhất
- 2 điểm cho nguy cơ lũ lụt cao hơn
- 1 điểm cho nguy cơ lũ lụt cao

Thành phố có mức độ khan hiếm nước cao (2,1,0)

- 2 điểm cho thành phố có mức độ khan hiếm nước cao hơn
- 1 điểm cho thành phố có mức độ khan hiếm nước cao

Nguy cơ phá rừng

- 5 điểm cho nguy cơ phá rừng cao nhất
- 4 điểm cho nguy cơ phá rừng cao hơn
- 3 điểm cho nguy cơ phá rừng trung bình
- 2 điểm cho nguy cơ phá rừng thấp
- 1 điểm cho nguy cơ phá rừng thấp nhất

Các tiêu chí khác gồm:

- Mức độ đói nghèo của thành phố
- Đó có phải là cộng đồng bản địa
- Cộng đồng có kế hoạch bảo vệ rừng phòng hộ đầu nguồn

Để biết thêm thông tin chi tiết về mục tiêu hướng tới, xin mời tham vấn: www.ine.gob.mx/dgipea/download/draft_ecological_economics.

Để biết thêm thông tin chi tiết về Nguyên tắc hoạt động của các Hợp đồng PES Mexico, xin mời xem: www.conafor.gob.mx.

Nguyên tắc của thị trường môi trường hay thông số của hợp đồng PES tương đương là gì?

“Nguyên tắc” của thị trường dịch vụ hệ sinh thái thay đổi tùy thuộc câu hỏi đó là thị trường dịch vụ và có điều tiết hay tự nguyện. Những nguyên tắc này có thể liên quan đến những quy định thị trường thương mại, hay hướng dẫn nhà nước chi trả. “Những nguyên tắc” này có thể liên quan đến những điều khoản mà người bán và người mua đặt ra trong các giao dịch cụ thể. Những nguyên tắc này tùy thuộc vào hình thức chi trả dịch vụ hệ sinh thái mà các bên theo đuổi. Điều quan trọng là những nguyên tắc thương mại và thị trường cụ thể đã được ban hành, với mức độ khác nhau về tính phức tạp và chính thống trong quá trình xây dựng và hệ thống nguyên tắc của nó để tạo ra những thay đổi. Điều quan trọng cần tìm hiểu là những nguyên tắc nào được xác định và những nguyên tắc nào chưa được xác định trước khi chúng ta bắt đầu xây dựng nội dung cho một hợp đồng PES.

Hiện có tổ chức và dịch vụ nào hỗ trợ PES?

Trong thực tiễn, để thực hiện được hợp đồng PES cần có lượng thông tin đặc thù lớn, các tổ chức hỗ trợ có thể là nguồn đầu tư hiệu quả về chi phí – và có lẽ điều này là tất yếu. Nhiều tổ chức do tư nhân, nhà nước hay tổ chức phi chính phủ thành lập hiện đang hoạt động có thể hỗ trợ hay giúp giảm chi phí giao dịch và kết nối người mua với người bán.

Những dịch vụ này có thể làm gia tăng chi phí giao dịch, nhưng nếu không có chúng, có lẽ cũng sẽ không có hợp đồng. Trong khả năng tốt nhất của mình, những nhóm này không những cung cấp dịch vụ nghiệm thu do bên mua yêu cầu mà còn giúp đẩy nhanh tiến trình. Chẳng hạn như một số nhóm trung gian có chuyên môn tổ chức cộng đồng có thể được lựa chọn để thực hiện quản lý dự án tại địa phương, cũng như làm trung gian kết nối nhà đầu tư với người dân địa phương.

Những lĩnh vực cần chuyên môn thiết yếu hoặc trong phạm vi cộng đồng hoặc từ bên ngoài gồm:

- **Kiến thức khoa học kỹ thuật** để đánh giá và xây dựng tài liệu quá trình phát triển và hiện trạng dịch vụ hệ sinh thái mà người bán muốn cung cấp, và xây dựng phương án quản lý đất tổng thể
- **Kỹ năng đàm phán và kinh nghiệm hợp đồng** (bao gồm cả lập kế hoạch tài chính) để đảm bảo rằng bên mua và bên bán, hiểu rõ, và thống nhất mọi điều khoản của hợp đồng
- **Kỹ năng thực hiện, giám sát và kiểm tra** có thể bao gồm cả hỗ trợ kỹ thuật liên quan đến thực hiện và kiểm tra giám sát bên thứ ba, tùy thuộc vào yêu cầu của người mua và tính chất phức tạp của nhiệm vụ. Chẳng hạn một dự án lâm nghiệp quy mô lớn được thiết kế và triển khai thực hiện, điều quan trọng là dự án phải có chuyên gia lâm nghiệp có nhiều kinh nghiệm thực tiễn làm cán bộ dự án hay làm tư vấn trong quá trình thực hiện từ khâu chọn giống, đến gieo ươm, phân phối cây con, làm đất, trồng và nuôi dưỡng diện tích rừng quy mô lớn. Nói cách khác, những dự án lâm nghiệp này luôn cần có đối tác chuyên nghiệp có đủ năng lực chuyên môn, lâm sinh để đảm bảo thành công.

Các tổ chức địa phương có kỹ năng kinh doanh để đàm phán các hợp đồng riêng và có năng lực xử lý các vấn đề phức tạp liên quan đến cơ cấu tổ chức và triển khai thực hiện có thể hỗ trợ phát triển thị trường và huy động tối đa sự tham gia của các nhóm địa phương, bao gồm cả người nghèo nông thôn và người bản địa. (Để hiểu rõ các bước và yếu tố liên quan trong quá trình đàm phán, xin mời tham khảo “Đàm phán dịch vụ rừng phòng hộ đầu nguồn” tại địa chỉ: <http://www.flowsonline.net/data/Flows21.pdf>.)

Nếu có nhu cầu kỹ thuật chuyên môn cao trong một khoảng thời gian ngắn – chẳng hạn như xây dựng phương pháp giám sát hệ sinh thái hay xây dựng hợp đồng dịch vụ - các công ty chuyên môn, cơ quan nhà nước hay tổ chức phi chính phủ có nhiều kinh nghiệm có thể cung cấp các dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật và kinh doanh. Bảng dưới đây cung cấp thông tin tổng quan về các dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật và kinh doanh hiện có. Tuy nhiên cần lưu ý, các tổ chức và dịch vụ mới luôn vận động phát triển – và sẽ tiếp tục phát triển

BẢNG 9

Dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật và kinh doanh để thực hiện dự án

Dịch vụ	Mô tả	Ví dụ nhà cung cấp
Liên kết, tập hợp người bán và người mua	Tạo ra danh mục các dự án trên một hay nhiều khu vực địa lý cụ thể	TerraCarbon (http://invertia.terra.com.br/carbono/eua/) Bảo tồn quốc tế (http://www.conservation.org)
Môi giới	Hỗ trợ, thúc đẩy quá trình kết nối người bán và người mua	Cantor CO2E (http://www.cantorco2e.com)
Xây dựng dự án/ phát triển kinh doanh	Xây dựng chương trình tập huấn và triển khai tập huấn về xác định các dự án mới, xây dựng phương án kinh doanh và tư vấn thực hiện	Technoserve (http://www.technoserve.org) Cơ quan bảo tồn thiên nhiên (http://www.nature.org) Vườn ươm dịch vụ hệ sinh thái Katoomba (http://www.katoombagroup.org)
Cấp chứng chỉ	Đánh giá sản phẩm/ dịch vụ theo bộ tiêu chuẩn hướng dẫn	Liên minh rừng mưa nhiệt đới (Rainforest Alliance) (http://www.rainforestalliance.org) TÜV SÜD (http://www.tuev-sued.com/) Tổ chức giám sát chung (http://www.sgs.nl/agro/pages/carbonoffset.asp)
Tài trợ	Cung cấp vốn cần thiết/ vốn cho hoạt động để thực hiện dự án	Quỹ các bon sinh học (http://www.carbonfinance.org/biocarbon)
Bảo hiểm	Bảo vệ tránh rủi ro và bồi thường thiệt hại	Swiss Re (http://www.swissre.com) Công ty bảo hiểm AIG (http://www.aig.com)
Dịch vụ pháp lý	Tư vấn pháp lý	Baker & Makenzie (http://www.bakernet.com) Sociedad Peruana de Derecho Ambiental (http://www.spda.com)
Đánh giá	Xác định giá trị của dịch vụ hệ sinh thái	Chương trình đất sinh thái của Quỹ ủy thác tài nguyên môi trường (http://www.ert.net)
Giám sát	Thường xuyên thu thập và phân tích số liệu dịch vụ hệ sinh thái phục vụ trách nhiệm giải trình	Trung tâm quản lý khí hậu Edinburgh (http://www.eccm.uk.com) Winrock International (http://www.winrock.org)
Hỗ trợ kỹ thuật và chiến lược tiếp thị	Chuyên môn về tình hình thị trường và những điểm tiếp cận thị trường	New Forests, Pty Limited (http://www.newforests.com.au)
Hỗ trợ kỹ thuật nâng cao năng lực quản lý đất và tài nguyên	Chuyên môn về thiết kế và thực hiện và nâng cao phương pháp quản lý rừng mới	Winrock International (http://www.winrock.org) EcoSecurities (http://www.ecosecurities.org)
Đăng ký	Thu thập và tổ chức thông tin trong cơ sở dữ liệu	Quỹ ủy thác tài nguyên môi trường (Đăng kí khí nhà kính) (http://www.ert.net) Mạng lưới dinh dưỡng (http://www.nutrientnet.org)
Kiểm chứng, xác minh	Quy trình rà soát để bảo đảm tính chính xác của thông tin	TÜV SÜD (http://www.tuev-sued.de/home_en) Winrock International (http://www.winrock.org)

Lưu ý: Danh bạ mở rộng các tổ chức hỗ trợ có thể tìm thấy tại địa chỉ www.katoombagroup.org, www.ecosystemmarketplace.com, www.econtext.co.uk, và www.carbonfinance.org.

vì PES cũng luôn vận động và phát triển. Do đó danh mục này chỉ nên xem là nguồn thông tin minh họa. Khi lựa chọn tổ chức hỗ trợ, điều quan trọng là phải so sánh được chi phí “thuê” chuyên gia với rủi ro hoặc phải tự thực hiện hoặc không có sự hỗ trợ đầy đủ. Cần kiểm tra thông tin liên quan, kinh nghiệm, thành tích của tổ chức mà chúng ta đang tìm hiểu để thành lập đối tác. Cần luôn ghi nhớ là có nhiều cách triển khai thực hiện mang lại cho đối tác quyền lợi đối với sự thành công của dự án. Cũng cần lưu ý là một số tổ chức hoạt động trên nguyên tắc phi lợi nhuận/ miễn phí.

Tốt nhất là mọi trách nhiệm pháp lý và kỹ thuật sẽ giao lại cho cộng đồng hay người bán dịch vụ sinh thái. Vì thế, các tổ chức hỗ trợ hợp tác với người bán và cộng đồng cần chuyển giao kỹ thuật chuyên môn cho các thành viên cộng đồng.

Cuối cùng, để thực hiện hợp đồng PES dựa vào cộng đồng, điều quan trọng là phải cân nhắc những vấn đề then chốt liên quan đến quá trình ra quyết định, chẳng hạn như:

- Các tổ chức địa phương có đủ kinh nghiệm quản lý dự án và hỗ trợ kỹ thuật tại hiện trường dự án?
- Đại diện của cộng đồng có được lựa chọn và ủy quyền tham gia đàm phán với các đối tác bên ngoài?
- Các dự án đầu tư có đáp ứng được mục đích của cộng đồng, có được các thành phần khác nhau của cộng đồng tham gia ra quyết định (trong đó bao gồm cả phụ nữ và thành viên có thu nhập thấp)?
- Các quyết định đưa ra có được thực hiện trên cơ sở có sự tham gia của mọi người?
- Người dân, bao gồm cả phụ nữ, có cơ hội tham gia các giai đoạn của dự án (từ thiết kế dự án, thực hiện và giám sát)?

Thậm chí nếu tất cả các dịch vụ hỗ trợ đều không sẵn có thì dự án PES vẫn có thể thực hiện được. Điều quan trọng là phải biết rõ những dịch vụ nào sẵn có và những dịch vụ nào không, và đưa ra những quyết định phù hợp.



Bước 3: Xây dựng hợp đồng



Danh mục xây dựng hợp đồng

- ✓ Xây dựng kế hoạch quản lý và kinh doanh để cung cấp dịch vụ hệ sinh thái vốn là nội dung chính của hợp đồng PES
- ✓ Giảm chi phí giao dịch
- ✓ Rà soát các hình thức chi trả và lựa chọn phương pháp tiếp cận
- ✓ Tạo lập sự bình đẳng, công bằng và phân phối những lợi ích thực từ PES
- ✓ Lựa chọn hình thức hợp đồng

Những vấn đề nào cần quan tâm trong quá trình xây dựng kế hoạch quản lý và kinh doanh để cung cấp dịch vụ hệ sinh thái?

Hộp 22

Lồng ghép quản lý thích ứng vào hợp đồng PES

Do bản chất của hệ sinh thái là luôn vận động, nên điều quan trọng là phải lồng ghép các nguyên tắc quản lý thích ứng vào hợp đồng PES.

Sử dụng kỹ thuật quản lý thích ứng có nghĩa là dự án được đánh giá toàn bộ và xác định điều gì phát huy hiệu quả, điều gì không đều được đưa vào sửa đổi hoạt động và kế hoạch hoạt động.

Xuất phát điểm quản lý thích ứng nhấn mạnh rằng quản lý tài nguyên là một lĩnh vực phức tạp trong việc đánh giá và điều chỉnh cho đúng giữa kỳ là tiêu chuẩn chứ không phải là ngoại lệ.

Phương pháp tiếp cận này sẽ đảm bảo rằng cả người bán lẫn người mua đều tập trung vào cải thiện dịch vụ hệ sinh thái và có những điều chỉnh để nâng cao hiệu quả của chương trình.

Nguồn: Jeremy Sokulsky, Các biện pháp khuyến khích môi trường, LLC. ; Salafsky et al. 2001

Quá trình xây dựng hợp đồng có thể mất rất nhiều thời gian, các chuyên gia và tư vấn có thể giúp vừa tiết kiệm thời gian vừa đảm bảo đảm xây dựng hợp đồng một cách thuận lợi trên mọi phương diện.

Tốt nhất nên khởi đầu bằng “Giới thiệu thuật ngữ” trong đó mọi nội dung cơ bản của dự án được trình bày rõ ràng và được các bên thống nhất. Báo cáo giới thiệu thuật ngữ này có thể sử dụng làm công cụ đàm phán và thỏa thuận giúp các bên làm rõ nội dung cụ thể cần đưa vào hợp đồng.

Trước khi tiến hành đàm phán với người mua tiềm năng – và thậm chí trước khi xác định các tổ chức và đối tác hỗ trợ - người bán hay nhóm những người bán tiềm năng cần đánh giá:

- Dự tính chi phí trong quá trình thực hiện hợp đồng
- Doanh thu của dự án
- Những lợi ích vô hình (chẳng hạn như tập huấn, hỗ trợ kỹ thuật...)
- Rủi ro tiềm ẩn và biện pháp giảm thiểu rủi ro

Vi một số dự án PES có thể kéo dài hàng thập kỷ, nên phương án kinh doanh phải có các điều khoản chuyển giao trách nhiệm quản lý theo thời gian và điều chỉnh dự án cho phù hợp với kết quả giám sát và kiểm tra định kỳ.

Người bán tiềm năng phải hiểu rõ tác động khi không đáp ứng được các điều khoản của hợp đồng, có thể do họ không thực hiện hoặc do những sự kiện bất ngờ nằm ngoài tầm kiểm soát của họ. Mọi biện pháp giảm thiểu rủi ro tiềm ẩn phải được xây dựng rõ ràng và thảo luận cụ thể với người mua.

Phần 3: Phương pháp tiếp cận từng bước trong xây dựng hợp đồng PES

Người mua hoạt động trong khu vực tư nhân thực hiện Trách nhiệm Xã hội của Doanh nghiệp (CSR) luôn muốn sử dụng giao dịch để tăng cường vị thế và uy tín của mình. Vì thế người bán cần phải nắm rõ công ty được phép chuyển tải thông điệp của họ về hợp đồng PES đến với thế giới như thế nào và đó là thông điệp gì. Những vấn đề cần phải sớm được giải quyết: là liệu người mua có được phép sử dụng tên của người bán (hay tên của tổ chức) trong các tài liệu, liệu người bán có muốn hợp tác với giới truyền thông hay không và các yếu tố khác như vậy.

Một khi người bán bắt đầu quá trình thỏa thuận với người mua, cả hai bên cần lập danh mục sơ bộ các hoạt động cần thực hiện. Danh mục hoạt động này chính là cơ sở để thảo luận và xây dựng mục tiêu môi trường cần đạt được trong quá trình thực hiện hợp đồng – với sự báo trước rằng kế hoạch quản lý PES cần được điều chỉnh cho phù hợp bằng những thông tin mới trong suốt quá trình thực hiện dự án. (Xem Hộp ở trang trên “Lồng ghép quản lý thích ứng vào hợp đồng PES”). Người bán cần thường xuyên rà soát kế hoạch để đảm bảo quá trình thực hiện đi đúng hướng.

Xây dựng mục tiêu quản lý dự án và chỉ số giám sát cần thực hiện theo nguyên tắc ‘SMART’:

- Cụ thể
- Có thể đo đếm, đánh giá được
- Các bên đều nhất trí
- Thực tế
- Khung thời gian rõ ràng

Giảm chi phí giao dịch bằng cách nào?

“Chi phí giao dịch” gồm thời gian và tiền bạc tiêu dùng trong quá trình xây dựng và thực hiện một dự án PES. Trong hai yếu tố này, thời gian là yếu tố thường dễ bị bỏ qua nhất (trừ khi có ai đó theo dõi và ghi chép lại). Những chi phí này kể cả thời gian cần có để:

- Đánh giá dịch vụ hệ sinh thái vốn là nội dung chính của một hợp đồng PES
- So sánh chi phí này với chi phí của các hợp đồng khác
- Khảo sát và tìm hiểu người mua
- Đàm phán hợp đồng
- Thực hiện hợp đồng
- Giám sát, và nếu cần, kiểm tra xác minh quá trình thực hiện hợp đồng

Ở một thái cực, và trong trường hợp cộng đồng và người quản lý đất có rất ít kinh nghiệm tổ chức, chi phí khởi đầu và chi phí giao dịch có thể lấy đi phần lớn lợi nhuận sau này của người bán. Đó là lý do vì sao phải luôn dự toán và rà soát chi phí giao dịch trong suốt quá trình – cần nhớ rằng trong thực tế, mọi chi phí sẽ thay đổi không chỉ thay đổi theo từng dự án mà còn thay đổi trong suốt quá trình thực hiện một dự án.

Nếu chi phí quá lớn, những người xây dựng hợp đồng PES cần nghiên cứu làm thế nào có thể bù đắp được chi phí đó, hoặc thậm chí điều chỉnh hoặc dừng hẳn tiến trình lại để tìm cách giải quyết bài toán chi phí.

Giải pháp có thể rất đơn giản. Và đôi khi điều này hoàn toàn khả thi, chẳng hạn như hạch toán chi phí thực hiện PES vào các dự khác có mức độ tin cậy cao, đã thực hiện các hoạt động bảo tồn/ phát triển nông thôn/ hay quản lý bền vững và đã xây dựng hạ tầng để thực thi nhiệm vụ giám sát và quản lý vốn tổn kém chi phí và theo định hướng cụ thể.

BẢNG 10

Đổi mới thể chế để giảm chi phí giao dịch

Đổi mới thể chế	Hoạt động	Ví dụ
Liên kết các dự án	<ul style="list-style-type: none"> Hợp lý hóa hoạt động bán hàng và đàm phán giữa các tiến trình và cơ chế tài trợ 	Hiệp hội nguồn nước thung lũng Cauca liên kết với người sử dụng nước tại Colombia
Xây dựng trên những chương trình phát triển cộng đồng có sẵn	<ul style="list-style-type: none"> Xác định nhu cầu địa phương, ưu tiên và các cơ hội PES Tăng cường tổ chức cộng đồng và kiến thức liên quan đến dự án PES cho địa phương 	ĐỐI tác giữa nông dân với các nhà nghiên cứu trong dự án Scolec-Te ở Chiapas, Mexico
“Kết hợp” các hình thức chi trả dịch vụ môi trường	<ul style="list-style-type: none"> Kết nối với các dự án bảo tồn/ nguồn nước quốc gia hoặc địa phương Xây dựng nhiều hình thức chi trả cho các hoạt động khác nhau trên cùng một diện tích đất 	Chính quyền bang New South Wales (Australia) nỗ lực “kết hợp” các dịch vụ các bon, đa dạng sinh học và nguồn nước để trồng rừng trên diện tích nông nghiệp vùng cao bị nhiễm mặn nghiêm trọng
Cơ chế chia sẻ chi phí	<ul style="list-style-type: none"> Các công ty hay cơ quan chuyên làm dự án dựa vào cộng đồng có thể kêu gọi đóng góp từ: <ul style="list-style-type: none"> Các cơ quan trung ương hay tiểu bang Tổ chức phi chính phủ nước ngoài (hoạt động trong lĩnh vực phát triển hay môi trường) Công ty tư nhân trong ngành Dịch vụ công ích thành phố Cộng đồng địa phương 	Bảo tồn rừng Australian: Nông dân trồng lúa đến thị trường gạo “xanh” với mức giá tối ưu
Các tổ chức trung gian tạo ra dịch vụ chuyên môn hóa	<ul style="list-style-type: none"> Các công ty hay cơ quan chuyên làm dự án dựa vào cộng đồng có thể: <ul style="list-style-type: none"> Cung cấp chuyên môn sâu về kỹ thuật trong thiết kế dự án Hỗ trợ các cuộc đàm phán ở cấp cao Xây dựng cơ chế chuyển giao tài chính Kiểm tra các hoạt động PES. 	Vai trò của tổ chức bảo tồn thiên nhiên mà môi giới cho các dự án các bon rừng tại Belize, Bolivia, và Brazil
Thành lập các tổ chức quản lý trung gian	<ul style="list-style-type: none"> Xây dựng và đăng ký kế hoạch của nông dân liên quan đến PES Đánh giá kế hoạch đóng góp dịch vụ hệ sinh thái Xây dựng hợp đồng dịch vụ hệ sinh thái giữa người bán và người mua Hỗ trợ kỹ thuật Giám sát dự án 	Liên minh những người trồng keo ở Nam Phi hợp đồng với 600 thành viên sản xuất quy mô nhỏ để cung cấp cho công ty giấy và nguyên liệu giấy quốc tế
Xây dựng các dự án quy mô lớn trên diện tích rộng lớn	<ul style="list-style-type: none"> Xây dựng dự án trong phạm vi quyền hạn, cam kết tăng độ che phủ rừng hay khu vực bảo tồn Thành lập đối tác với các dự án nhỏ khác để chia sẻ chi phí giao dịch trong quá trình xây dựng dự án 	Dự án lâm nghiệp ở Madya Pradesh, Ấn độ đang hợp tác với 1,2 triệu hộ gia đình
Giảm chi phí số liệu	<ul style="list-style-type: none"> Cải thiện chất lượng số liệu và phương pháp lập kế hoạch dự án, xây dựng số liệu cơ sở và giám sát 	Phương pháp giám sát các bon có sự tham gia với chi phí thấp, chẳng hạn như những phương pháp được sử dụng trong dự án Noel Kempff Tại Bolivia
Thành lập Quỹ ủy thác	<ul style="list-style-type: none"> Có tác dụng quản lý tập trung các nguồn vốn, là cơ quan ra quyết định, cơ quan gồm nhiều bên hữu quan nơi mà mọi xung đột đều được ưu tiên giải quyết trước 	FONAG ở Quito, Ecuador Fondo de Querétaro, México

Trích dẫn từ: Smith và Scherr, 2002.

Hộp 23

Ong và dây thép gai vì nguồn nước ở Los Negros, Bolivia

Chương trình sáng kiến của Tổ chức Thiên nhiên Bolivia đã xây dựng các hợp đồng PES với các chủ đất vùng thượng nguồn trong đó cứ 10 ha rừng mưa nhiệt đới được bảo tồn trong một năm, thì người chủ đất được nhận một tổ ong nhân tạo và được tập huấn phương pháp sản xuất mật ong. Chính quyền thành phố Pampagrande cũng có những đóng góp cho chương trình chi trả, thay mặt cho những người sử dụng nước ở hạ nguồn, những người thường bị thiệt hại nghiêm trọng về kinh tế do dòng chảy bị suy giảm.

Để biết thêm thông tin chi tiết, xin mời xem video và tài liệu liên quan tại địa chỉ: <http://www.naturaboliva.org>.

Chúng ta có thể tìm nhiều nguồn lực hơn để giảm chi phí bằng cách phối hợp với các nhà tài trợ, mạng lưới và tổ chức quốc tế - chẳng hạn như RISAS ở châu Mỹ La-Tinh, RUPES ở châu Á và Nhóm Katoomba toàn cầu (với mạng lưới khu vực ở vùng nhiệt đới châu Mỹ, đông và Nam Phi). Những tổ chức và mạng lưới này thường hỗ trợ tăng cường năng lực cho cá nhân và tổ chức mong muốn học hỏi về PES. (Để biết thêm thông tin chi tiết về các tổ chức hỗ trợ nâng cao kiến thức PES và giảm chi phí giao dịch, xin mời truy cập vào địa chỉ: www.katoombagroup.org)

Có những giải pháp nào cho hình thức chi trả?

Hợp đồng PES có rất nhiều hình thức chi trả để lựa chọn, trong đó gồm:

- **Chi trả tài chính trực tiếp**, thường là bồi hoàn cho chi phí cơ hội hay mất sinh kế do hoạt động bảo vệ hệ sinh thái, chẳng hạn như bảo tồn quản lý đất trang trại cho đến rừng tự nhiên
- **Hỗ trợ tài chính cho các mục tiêu cụ thể của cộng đồng**, chẳng hạn như xây trường học hay trạm y tế cho đến trả thù lao cho dịch vụ hệ sinh thái
- **Chi trả bằng hiện vật**, chẳng hạn như giao dịch chi trả tổ ong nhân tạo cho hoạt động bảo tồn mà Tổ chức Thiên nhiên đã thực hiện ở Bolivia (để biết thêm thông tin chi tiết, xin mời xem hộp “Ong và dây thép gai vì nguồn nước ở Los Negros, Bolivia”)
- **Công nhận quyền**, chẳng hạn như tăng quyền đối với đất và tăng cường sự tham gia trong quá trình ra quyết định.

Ngoài ra, các phương pháp khác được liệt kê trong Bảng dưới đây.

BẢNG 11

Ví dụ về phương pháp bồi hoàn hợp đồng dịch vụ hệ sinh thái

‘Chi trả cho từng cây’	Thường tiền cho từng người trồng cây để hấp thụ các bon và trả tiền cho khả năng hấp thụ các bon trong tương lai trên cơ sở từng cây một
‘Chi trả cho trồng rừng hoặc bảo vệ rừng’	Chi trả cho các tổ chức quản lý rừng cộng đồng để bảo vệ và tái sinh các diện tích rừng, hay trồng rừng. Tổ chức cộng đồng được thanh toán bằng tiền để phân chia cho các thành viên
‘Khuyến khích quản lý đất bền vững và mang lại lợi nhuận’	Tài trợ các dịch vụ khuyến lâm, gieo ươm cây giống, hạ tầng thị trường, công ty lâm nghiệp cộng đồng cho từng người sản xuất (hay bảo vệ rừng) những người mà sẽ thu được lợi ích tài chính bằng cách tham các hoạt động sử dụng đất mới hay chia sẻ nguồn thu từ hoạt động bảo vệ rừng
‘Chi trả cho cộng đồng cải thiện dịch vụ’	Cung cấp các dịch vụ, chẳng hạn như cơ sở y tế, giáo dục hay tăng cường các quyền đối với tài nguyên (đất, rừng, cỏ và nước) để cải thiện phúc lợi cho cộng đồng hay hộ gia đình

Dù lựa chọn cơ chế chi trả nào đi nữa thì tất cả các bên hữu quan phải nhất trí với cơ chế đó ngay từ giai đoạn thiết kế đầu tiên. Lựa chọn được hình thức chi trả phù hợp sẽ đảm bảo duy trì giao dịch lâu dài giữa người bán và người mua. Tương tự vậy, trong trường hợp tài nguyên do cộng đồng sở hữu, chi trả cho dịch vụ trên đất cộng đồng quản lý có khả năng lâu bền hơn nếu chúng được quản lý một cách minh bạch và theo phương thức phù hợp với hoàn cảnh địa phương nơi mà người dân sở tại bị ảnh hưởng rất thỏa mãn với kết quả.

Có các tiêu chí để đánh giá tính công bằng, bình đẳng và vấn đề phân phối liên quan đến hợp đồng?

Chúng ta đã bàn nhiều đến tầm quan trọng và nguyên tắc đảm bảo các hợp đồng PES phải công bằng và linh hoạt, điều này cần phải khẳng định lại một lần nữa vì đây là mối quan tâm thực tế. (Xin mời xem các hộp “Chỉ dẫn thiết kế hợp đồng công bằng và hiệu quả” và “Tiêu chí đánh giá PES vì người nghèo”)

Hộp 24

Chỉ dẫn thiết kế hợp đồng công bằng và hiệu quả

“Thiết kế hợp đồng rõ ràng và hiệu quả để tránh người mua lợi dụng người bán (và ngược lại) có tầm quan trọng lớn vì các Hợp đồng PES thường có mục tiêu trở thành các chương trình dài hạn trong đó người mua luôn muốn duy trì và kéo dài các hợp đồng hiện có và ký thêm được các hợp đồng mới.

Tính công bằng của bên mua trong hợp đồng có thể là yếu tố quyết định quan trọng đối với kết quả trong tương lai, và người mua sẽ luôn nỗ lực để đảm bảo tính công bằng vừa hiệu quả của hợp đồng. Tính công bằng thường là quan điểm cá nhân. Tuy nhiên, sự mất cân đối về thông tin hay quyền lực dẫn đến người bán chấp nhận hợp đồng mà làm cho hợp đồng trở nên tồi tệ hơn (ví dụ số tiền chi trả ít hơn chi phí cơ hội của người bán), thì hợp đồng như vậy là không công bằng. Tương tự vậy nếu sự mất cân đối như vậy dẫn đến người mua phải chi trả nhiều hơn giá trị mong đợi của dịch vụ thủy văn thì hợp đồng cũng không công bằng. Trong cả 2 trường hợp này, hợp đồng không những không công bằng mà còn không hiệu quả.

Quyền sở hữu trí tuệ đối các dịch vụ thủy văn được tạo ra từ hoạt động quản lý đất thường không tồn tại. Vì thế, hợp đồng thường yêu cầu người bán thực hiện hoạt động sử dụng đất/ hay quản lý đất cụ thể. Một giải pháp thay thế là xác định các chỉ số đánh giá tính hiệu quả của dịch vụ ở hạ nguồn. Vì để duy trì độ che phủ rừng và các hoạt động quản lý đất là nguyên nhân của hiệu quả mong đợi (dịch vụ thủy văn). Đây là những hợp đồng không phải dành cho dịch vụ mà dành hiệu quả của hoạt động tạo ra dịch vụ”.

Trích dẫn từ: Asquith et al 2007; B. Aylward. 3/2007.

Sự không công bằng của một hợp đồng thường phát sinh sau khi hợp đồng bắt đầu được thực hiện, vì thế người mua cần đề nghị một số điều khoản mà nó không những cho phép quyền đàm phán lại theo những hoàn cảnh được xác định rõ ràng từ trước, mà còn đảm bảo rằng người bán có hiểu biết chuyên môn (hoặc tiếp cận được nguồn hỗ trợ kỹ thuật liên quan) để đàm phán lại. Những điều khoản như vậy có thể giúp điều chỉnh các mức giá chi trả theo thời gian hoặc cho phép định giá lại giá trị dịch vụ khi phát sinh thông tin mới hay định kỳ theo khoảng thời gian định trước. Phương pháp này sẽ bảo đảm rằng cộng đồng không bị bó buộc vào một mức giá cố định trong hàng thập kỷ.

Nếu người mua không đồng ý sửa đổi các điều khoản này thì đơn giản là người bán phải cân nhắc bán chào hợp đồng và quyết định liệu họ có muốn tham gia hợp đồng hay không. Vấn đề này sẽ được tìm hiểu cụ thể hơn dưới đây.

Hộp 25

Tiêu chí đánh giá PES vì người nghèo

1. **Tiêu chí Pareto** nêu rõ một can thiệp kinh tế chỉ hiệu quả nếu nó mang lại lợi ích cho ít nhất 1 người mà không làm cho bất cứ một người nào khác nghèo đi thậm chí ngay cả khi nó có thể làm cho nhiều người nghèo đi một cách tương đối.
2. **Nguyên tắc về khoảng cách bình đẳng:** khoảng cách về thu nhập giữa các cá nhân hay các nhóm sau khi tham gia hợp đồng PES không được lớn hơn khoảng cách trước khi có can thiệp. Theo đó, nếu một cá nhân được hưởng lợi từ công cụ kinh tế, thì một số chuyển giao cần được thực hiện để đảm bảo rằng khoảng cách giữa các nhân đó với những người khác vẫn được duy trì như cũ. Nói cách khác, cần thể chế hóa một số hình thức và cơ chế phân phối lại cho xã hội đồng thời thực hiện các công cụ kinh tế. Tuy nhiên điều này sẽ giữ nguyên trạng khoảng cách bình đẳng hiện tại trong xã hội.
3. **Nguyên tắc công bằng:** Lợi ích thực tế thu được từ các can thiệp được phân phối theo tỷ lệ trong đó phúc lợi cho người nghèo tăng theo tỷ lệ lớn hơn phúc lợi cho người khá giả (Duraiappah 2006)

Theo Perrings, C. E. Barbier, S. Baumgärtner, W.A. Brock, K. Chopra, M. Conte, C. Costello, A. Duraiappah, A.P. Kinzig, U. Pascual, S. Polasky, J. Tschirhart, A. Xepapadeas (2008) Tính kin tế của dịch vụ hệ sinh thái, trong S. Naeem, D. Bunker, A. Hector, M Loreau and C. Perrings (eds) Đa dạng sinh học và tá động của con người, Nhà xuất bản đại học Oxford, Oxford.

Các loại hợp đồng hiện có?

Có nhiều loại hợp đồng mà chúng ta có thể lựa chọn để xây dựng hợp đồng PES, trong đó gồm:

- Biên bản ghi nhớ (MoU) hay biên bản thỏa thuận (MoA)
- Hợp đồng pháp lý
- Hợp đồng luật theo phong tục tập quán
- Hợp đồng “bắt tay”
- Thỏa thuận có qua có lại

Điều quan trọng là hợp đồng phải mang tính thực tế - vì hợp đồng sẽ không có tác dụng nếu nó không thể thực hiện được. Sự thiếu tin tưởng nhau cũng như sự thất vọng có thể phá hỏng một hợp đồng dù được xây dựng với các biện pháp can thiệp tốt nhất.

Điều đó không có nghĩa là chúng ta không nên táo bạo, nhiệt tình và chủ động; chỉ cần chúng ta hiểu rõ những khó khăn có nguy cơ xảy ra.

Những nội dung chính của hợp đồng PES là gì?

Hợp đồng PES cần đề cập rõ ràng những nội dung sau:

- Ai sẽ trả chi phí giao dịch cũng như chi phí thực hiện và giám sát
- Ai chịu trách nhiệm thực hiện hoạt động nào
- Kết quả mong đợi của dịch vụ hệ sinh thái là gì
- Kết quả được chứng minh như thế nào và ai sẽ chịu trách nhiệm giám sát, đánh giá, kiểm tra xác nhận và cấp chứng chỉ cho các kết quả đó
- Ai sẽ nhận được số tiền chi trả và theo khung thời gian quy định như thế nào
- Tiêu chí nào sẽ được sử dụng để đánh giá tính công bằng của hợp đồng PES
- Rủi ro (nhất là những trường hợp rủi ro xảy ra ngẫu nhiên không lường trước được) được xử lý như thế nào chia sẻ thế nào giữa người bán và người mua

Tóm lại, những nội dung cốt lõi của hợp đồng PES gồm:

- **Thời hạn và hình thức chi trả** quy định rõ khi nào, giá trị khoản tiền chi trả là bao nhiêu, số lần thanh toán, thanh toán cho ai, và những nội dung cụ thể khác chẳng hạn như: tiền mặt chi trả cho một người, cho một nhóm cộng đồng, cho người bán một dịch vụ của cộng đồng (ví dụ những người xây trường học) cũng như hình thức thanh toán có phải bằng tiền mặt, hỗ trợ kỹ thuật bằng hiện vật, hiện vật dưới hình thức nguyên vật liệu làm nhà cộng đồng...
- **Thời gian chi trả** khi nào thì các hoạt động dịch vụ hệ sinh thái được người bán thực hiện, khi nào thì người mua tiến hành giám sát hoạt động hay kết hợp cả hai hoạt động trên.
- **Những yêu cầu cần đáp ứng** để chi trả, chẳng hạn như giám sát định kỳ, báo cáo và nhu cầu kiểm tra xác minh.
- **Quản lý rủi ro**, nhất là những rủi ro ngoài tầm kiểm soát của người bán (chẳng hạn những trường hợp rủi ro xảy ra ngẫu nhiên không lường trước được) thông qua những điều khoản cụ thể trong hợp đồng quy định rõ hình thức chi sẽ một số rủi ro giữa người mua và người bán, hoặc thậm chí cả vấn đề bảo hiểm (với điều kiện nó phải sẵn có, hiệu quả về chi phí và khả thi).
- **Các bên ký kết hợp đồng** phải có liên quan trực tiếp với người bán (hoặc nhóm người bán) và người mua, mặc dù cần có điều khoản quy định vai trò cụ thể của các tổ chức hỗ trợ, cũng như số liệu cụ thể chính xác số tiền phải trả cho các dịch vụ của bên trung gian.

Hộp 26

Sửa đổi hợp đồng và áp dụng các điều khoản thực hiện

Hợp đồng có thể được sửa đổi nếu cả hai bên đều đồng ý, hợp đồng dài hạn cần nêu cụ thể ngày rà soát và sửa đổi. Về thủ tục hành chính, sửa đổi hợp đồng sẽ gặp nhiều khó khăn, vì thế việc sửa đổi các điều khoản hợp đồng chỉ khả thi khi được thực hiện theo chu kỳ từ 2 đến 5 năm một lần. Đối với hợp đồng mới, cần lồng ghép những kiến thức sẵn có tốt nhất để cải thiện dịch vụ hệ sinh thái trong khi vẫn thu hút được người bán có thiện ý.

Khi người mua quan tâm đến hiệu quả thực hiện dự án, thì hợp đồng cần có quy trình kiểm tra để đánh giá hiệu quả thực hiện. Ví dụ hợp đồng có thể áp dụng hệ thống phân loại đánh giá làm cơ sở để tăng số tiền chi trả cho hoạt động với hiệu quả cao và giảm số tiền chi trả cho hoạt động với hiệu quả thấp.

Nguồn: Jeremy Sokulsky, Các biện pháp khuyến khích về môi trường, LLC.

Các hợp dưới đây giới thiệu danh mục hợp đồng chi tiết, cũng như một công cụ trực tuyến cho các hợp đồng CDM, và hợp đồng mẫu về bán lượng các bon bù đắp từ đất của PlanVivo. Các mẫu hợp đồng khác đều sẵn có dưới dạng phiên bản trực tuyến của cuốn cẩm nang “Khởi động thực hiện” này và có thể tìm thấy tại địa chỉ www.katoombagroup.org.

Hộp 27

Danh mục các nội dung cấu thành hợp đồng thông thường

Trong khi các hợp đồng PES có sự khác biệt lớn thì một số yếu tố lại giống đối nhau với tất cả các hợp đồng. Đó là:

- Ngày khởi đầu và ngày kết thúc
- Thông tin và địa chỉ cụ thể của các bên liên quan chính
- Trách nhiệm của từng bên liên quan
- Thông tin cụ thể về diện tích chịu tác động của hợp đồng
- Mô tả quyền hợp pháp của từng bên trong hợp đồng PES
- Xác định và nêu rõ hoạt động mà mỗi bên cần thống nhất
- Chấp nhận nguyên tắc, thông lệ thị trường (bao gồm liệu các hoạt động có được coi là “bổ sung cho các phương thức hiện tại và thực tế cải thiện được hiện trạng chung của dịch vụ hệ sinh thái, chứ không chỉ đơn thuần hướng tác động đến diện tích khác, chính là sự vận động được gọi là “sự rò rỉ”)
- Điều khoản thanh toán
- Yêu cầu giám sát
- Yêu cầu kiểm tra xác minh
- Vai trò của bên thứ ba
- Biện pháp cần thực hiện trong trường hợp không lường trước được
- Nguyên tắc sửa đổi hay điều chỉnh hợp đồng
- Lý do được phép làm cho hợp đồng không có hiệu lực
- Khung thời gian của hợp đồng
- Rủi ro và thiệt hại không thể tránh (liên quan đến những trường hợp ngẫu nhiên) được xử lý và chi sẽ thế nào giữa người mua và người bán
- chữ ký của mỗi bên (ở vị thế hợp pháp để làm như vậy)

Hộp 28

Công cụ cho hợp đồng pháp lý phục vụ thỏa thuận nguồn mở cho các dự án CDM

Hợp đồng mua bán giảm khí phát thải có chứng chỉ (CERSPA) là “một mẫu hợp đồng nguồn mở, tự do phục vụ mua và bán giảm khí phát thải có chứng chỉ (CERs) được tạo ra theo cơ chế phát triển sạch của Nghị định thư Kyoto”. CERSPA giới thiệu một hợp đồng nguồn mở đơn giản nhằm mục đích giúp người mua và người bán trong thị trường các bon dự thảo, hiểu và thỏa thuận hợp đồng hướng tới cân bằng lợi ích của mọi bên tham gia.

Để biết thêm thông tin chi tiết, xin mời xem: www.cerspa.org.

Hộp 29

Nội dung của một hợp đồng: của Hệ thống kế hoạch Vivo tại planvivo.org
Hợp đồng thỏa thuận bán để cung cấp dịch vụ các bon

Ngày:

Ký hiệu lô đất:

Số hiệu nhà sản xuất:

Giữa'Nhà sản xuất' và XX. Các điều kiện quy định trong hợp đồng này sẽ áp dụng cho tất cả các diện tích do người sản xuất đăng ký với quỹ ủy thác để cung cấp các dịch vụ các bon.

XXXX được đánh giá bởi.....vào ngày.....và đã được chấp thuận cho đăng ký với quỹ các bon với nội dung cụ thể như sau:

Hệ thống lâm nghiệp:

Diện tích (ha):

Đề xuất ngày trồng:

Tiền năng bù đắp các bon (tC): Điều khoản và điều kiện:

- Người sản xuất nhất trí nỗ lực hết mình trong phạm vi có thể để duy trì hệ thống nông/ lâm nghiệp quy định cụ thể trong thư xin đăng ký hiện trường trong giai đoạn...năm.
- Người sản xuất đồng ý dành 10% tín dụng các bon của mình cho dự phòng rủi ro các bon do bên XX nắm giữ.
- Người sản xuất đồng ý chỉ bán lượng các bon có thể bán được thanh toán vào tài khoản của người sản xuất bởi XX.
- Quỹ các bon không bảo lãnh giá các bon cố định nhưng đồng ý tạo thuận lợi cho việc bán các bon theo quy định trong hợp đồng bán các bon do người sản xuất lập. Người sản xuất có quyền chấp thuận hay từ chối bất cứ một lời chào mua nào của bên XX.
- Việc chi trả cho các bon được bán thông qua XX sẽ được thực hiện sau khi có kiểm định về các mục tiêu giám sát được cụ thể ở phía dưới.
- Việc chi trả sẽ được thực hiện dựa trên kiểm định về các mục tiêu giám sát theo như kế hoạch sau:

Ngày giám sát	Chỉ tiêu giám sát	Chi trả (\$)
Năm 0	33% diện tích được trồng cây theo kế hoạch của Vivo	20%
Năm 1	66% diện tích được trồng	20%
Năm 3	100% diện tích được trồng, tỷ lệ cây sống trên 85%	20%
Năm 5	Đường kính bình quân từ 10cm	20%
Năm 10	Đường kính bình quân từ 20cm	20%

Các bên ký kết hợp đồng điều hiểu và thống nhất thực hiện các điều khoản của hợp đồng này.

Nguồn: www.planvivo.org

Chúng cần hiểu rằng: nếu những hợp đồng này mang tính thực tiễn và bền vững, nó phải đáp ứng nhu cầu của cả bên bán lẫn bên mua, vì người bán muốn tiếp tục tận dụng các sản phẩm có nguồn gốc từ đất và người mua muốn có sự bảo đảm là hàng hóa sẽ được chuyển giao như cam kết.

Bước 4: Thực hiện hợp đồng PES



Danh mục thực hiện hợp đồng

- ✓ Hoàn thiện kế hoạch quản lý PES và bắt đầu thực hiện hoạt động
- ✓ Kiểm tra việc chuyển giao PES và các lợi ích
- ✓ Giám sát và đánh giá hợp đồng

Hợp đồng PES sau khi được xây dựng sẽ đi vào thực hiện. Trong giai đoạn này, dự án không những phải được quản lý hiệu quả mà còn phải được giám sát và đánh giá chặt chẽ quá trình chuyển giao dịch vụ và phân phối đầy đủ lợi ích theo đúng các điều khoản quy định trong hợp đồng. Cần có sự kiểm tra của bên thứ ba (và trong một số trường hợp có thể cấp giấy chứng nhận, tùy thuộc vào yêu cầu của bên mua) để đảm bảo dự án đạt được các mục tiêu.

Bây giờ cần quan tâm đến thực hiện hợp đồng, giám sát quá trình thực hiện, báo cáo kết quả và tiến hành điều chỉnh nếu dự án không đạt được kết quả dự kiến.

Cần nhớ rằng hệ sinh thái có tính chất phức tạp, và kế hoạch của người mua, người bán, các nhà khoa học và luật sư dù được lập tốt nhất đi nữa thì vẫn có thể khó thực hiện như mong đợi trong giai đoạn đầu thực hiện. Thực tế này giải thích vì sao chúng ta phải luôn nhấn mạnh tầm quan trọng của “quản lý thích ứng”. Thông qua lập kế hoạch ngay từ đầu để thích ứng với kết quả giám sát và kiểm tra định kỳ, chúng ta sẽ đảm bảo thực hiện hợp đồng thành công, liên tục và thông suốt trong toàn bộ thời hạn hợp đồng.

Những vấn đề nào cần quan tâm trong quá trình hoàn thiện kế hoạch quản lý PES và trước khi bắt đầu thực hiện hoạt động?

Kế hoạch quản lý đất cụ thể, quy định trong hợp đồng, cần được hoàn thiện; các hoạt động cần được bắt đầu thực hiện theo kế hoạch. Các yếu tố then chốt cần thực hiện để bảo đảm quản lý dự án thành công tại hiện trường gồm:

- Tuyển chọn những cán bộ tích cực, nhiệt tình sẵn sàng nhận trách nhiệm và vai trò cụ thể
- Chuẩn bị sổ sách kế toán, quản lý và theo dõi các hệ thống của dự án
- Mở tài khoản và quản lý nguồn vốn
- Hướng dẫn cho các thành viên trong cộng đồng về cơ hội và các hoạt động quản lý liên quan để thực hiện hợp đồng
- Bảo đảm có đầy đủ đại diện các thành viên trong cộng đồng – bao gồm cả phụ nữ và người có thu nhập thấp – trong quá trình báo cáo và quản lý các hợp đồng PES dựa vào cộng đồng với vai trò rõ ràng và bảo đảm tính công khai, minh bạch.

Những nội dung cụ thể nào các bên cần thống nhất liên quan tới hoạt động kiểm tra việc chuyển giao PES và các lợi ích khác?

Cấp giấy chứng nhận cho dịch vụ hệ sinh thái có thể thực hiện sớm ngay từ đầu trong giai đoạn thiết kế và xây dựng hợp đồng hay có thể sau một vài năm thực hiện, trong đó chúng ta phải kiểm tra dịch vụ hệ sinh thái được cấp giấy chứng nhận phải được thiết kế và tiếp tục được cung cấp. Hợp đồng cũng có thể quy định cụ thể thời gian

Phần 3: Phương pháp tiếp cận từng bước trong xây dựng hợp đồng PES

kiểm tra định kỳ việc cung cấp dịch vụ trong quá trình thực hiện dự án để đảm bảo sự tin cậy với người mua và để người mua yên tâm rằng dịch vụ vẫn đang được cung cấp. Người bán cần luôn nhớ rằng dù khối lượng công việc trong dự án có được thực hiện nhiều đến đâu đi nữa thì bên bán chỉ chi trả khi nhận được các kết quả đã qua kiểm chứng chuyển giao cho họ (tuy nhiên chúng ta cũng cần lưu ý, đôi khi hợp đồng là thực hiện quản lý đất trong đó có cả giám sát, và người mua chỉ kiểm tra phương thức quản lý đất đã được các bên nhất trí phải được thực hiện). Chính vì thế bên thứ ba, cơ quan kiểm tra độc lập có kinh nghiệm đánh giá môi trường có vai trò quan trọng đối với sự thành công của dự án PES. (Đối với ý tưởng cung cấp dịch vụ, xin mời xem hộp ở trên “Các dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật và kinh doanh cho thực hiện dự án” hoặc tìm kiếm thông tin tại địa phương những tổ chức nào trong nước có làm dịch vụ kiểm tra)

Trước khi tiến hành kiểm tra, người bán, người mua và cơ quan kiểm tra cần thảo trao đổi và thống nhất với nhau tiêu chuẩn giám sát và phương pháp thực hiện. Chẳng hạn có nên tập trung kiểm tra việc thực hiện phương thức quản lý đất đã được các bên nhất trí, hay giám sát quá trình chuyển giao dịch vụ trong thực tế?

Khi thỏa thuận thiết kế giám sát, kiểm tra và phương pháp thực hiện, chúng ta cần quan tâm cân nhắc những nội dung sau:

- Quy trình và tần suất thực hiện chương trình kiểm tra nội bộ
- Quy mô và tác động của các hoạt động của một tổ chức đến môi trường
- Mức độ kiểm soát tác động của tổ chức đó
- Chi phí cho chương trình kiểm tra
- Kết quả kiểm tra trước đây

Phân tích báo cáo kiểm tra sẽ giúp xác định những thiếu sót của chương trình giám sát đánh giá và giúp hiểu rõ ràng thấu đáo về hiệu quả của dự án PES.

Kết quả kiểm tra cần công khai thông báo cho người mua, các tổ chức trung gian và công luận để nâng cao tính minh bạch và hợp pháp cũng như tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực hiện quy trình quản lý thích ứng.

Điều gì cần cân nhắc trong quá trình giám sát đánh giá hợp đồng?

Thực hiện kế hoạch giám sát đánh giá sẽ chỉ rõ liệu hợp đồng PES có đạt được mục tiêu hay không. Nó cũng cung cấp thông tin như làm thế nào người bán có thể nâng cao hiệu quả quản lý của mình.

Điều quan trọng là phải làm rõ ai thực hiện hoạt động giám sát đánh giá trong suốt quá trình thực hiện hợp đồng PES. Vai trò này có thể do đảm trách bởi các thành viên trong cộng đồng, một cơ quan thứ ba/ bên ngoài, người mua (hay một tổ chức được người mua ủy quyền), cơ quan chính phủ hay một tổ chức nào đó. Vấn đề mấu chốt là phải làm rõ phạm vi trách nhiệm giám sát đánh giá.

Tầm quan trọng của hoạt động này thể hiện ở chỗ chương trình giám sát đánh giá phải được lập kế hoạch cụ thể trước khi thực hiện. Quá trình xây dựng kế hoạch giám sát đánh giá cần có sự tham gia, đóng góp của các bên hữu quan để đảm bảo các bên đều thỏa mãn với các nội dung và chỉ số đánh giá. Ngoài ra kế hoạch này cần được rà soát và điều chỉnh trong suốt quá trình thực hiện dự án, tốt nhất nên có sự tham gia và đóng góp của tất cả các bên hữu quan trong toàn bộ quá trình.

Những nội dung giám sát cốt lõi cần quan tâm cần nhắc trong giai đoạn lập kế hoạch gồm:

- **Xác định ai sẽ lựa chọn chỉ số và ai báo cáo cho ai**
- **Lựa chọn chỉ số**, trong đó các chỉ số phải:
 - Phù hợp với dự án
 - Có thể đo đếm, đánh giá được
 - Đáp ứng được những thay đổi trong môi trường
 - Phù hợp với các bộ phận cấu thành khác của chương trình giám sát đánh giá
 - Tin cậy
- **Thiết kế “Mô hình quá trình xây dựng ý tưởng hệ sinh thái địa phương”** mà:
 - Khái quát được mối quan hệ nhân-quả xảy ra trong hệ sinh thái
 - Xác định những đặc tính cụ thể của hệ sinh thái để giám sát
- **Lựa chọn hiện trường giám sát**, phương thức được sử dụng phổ biến nhất là kỹ thuật “lấy mẫu ngẫu nhiên theo phân tầng” mà có thể:
 - Phản ánh được sự phân bố tổng thể trong vùng dự án
 - Bảo đảm hiện trường giám sát phải bao quát hết những khu vực đại diện

Hộp 30

Giám sát đánh giá dự án: Tư liệu về chỉ số và quy trình

- Mạng lưới bảo tồn đa dạng sinh học (BCN). “Hướng dẫn giám sát đánh giá của các dự án do BCN tài trợ”. (<http://www.worldwildlife.org/bsp/bcn/learning/BCN/bcn.html/>)
- Brown, S. 1999. *Hướng dẫn điều tra và giám sát bù đắp các bon in trong các dự án lâm nghiệp*. Arlington, Virginia: Winrock International
- Cơ quan bảo vệ môi trường Hoa Kỳ. 2003. *Các yếu tố của chương trình giám sát đánh giá nguồn nước trong tiểu bang*. Washington, D.C.: U.S. Văn phòng bảo tồn đất ngập nước, đại dương và rừng phòng hộ đầu nguồn.
- MacDicken, K.G. 1997. *Hướng dẫn giám sát lưu giữ các bon trong các dự án lâm nghiệp và nông lâm kết hợp*. Arlington, Virginia: Winrock International (http://v1.winrock.org/reep/pdf_pubs/carbon.pdf)
- Margoluis, R. and N. Salafsky. *Đánh giá mức độ thành công: thiết kế, quản lý và giám sát các dự án bảo tồn và phát triển*. Washington, D.C.: Island Press.

Các hiện trường đánh giá phải được duy trì lâu dài và cố định trong suốt quá trình thực hiện dự án PES để có thể thu thập được thông tin tin cậy về xu hướng vận động. Phương pháp giám sát hiện trường cố định lâu dài sẽ giúp cơ quan kiểm tra độc lập dễ dàng xác định được vị trí các hiện trường giám sát.

Nếu điều kiện cho phép, có thể chọn một hiện trường đối chứng để giám sát, qua đó cho phép đánh giá được tác động của dự án, và thường để chứng minh rằng dự án đang cung cấp những lợi ích mới/ gia tăng cho các hiện trạng hệ sinh thái trong vùng dự án. Mặc dù hầu như không cơ quan thực hiện sẵn sàng tài trợ cho giám sát nhóm đối chứng, các tổ chức nghiên cứu hay cơ quan nhà nước có chức năng và quyền hạn giám sát có thể là đối tác phù hợp cho hoạt động này.

Ngoài các yếu tố cốt lõi của chương trình giám sát PES ra, các thông số giám sát đánh giá bao gồm không chỉ loại dịch vụ hệ sinh thái – như hấp thụ các bon, tăng cường đa dạng sinh học... - mà còn *mối quan tâm của các bên hữu quan khác nữa*, chẳng hạn như:

- Tổng chi phí của dự án
- Tiến độ giải ngân tài chính kịp thời
- Hiệu quả của các dịch vụ hỗ trợ hay các tổ chức tài chính trung gian
- Bảo vệ các giá trị hệ sinh thái địa phương
- Bình đẳng trong phân phối các lợi ích của dự án PES tại địa phương
- Lợi ích cụ thể cho các hộ và cộng đồng

Cuối cùng, kế hoạch giám sát đánh giá được xây dựng ngay khi khởi đầu dự án cần nêu cụ thể ai sẽ chịu trách nhiệm giám sát, tần suất và thời gian, phương pháp đánh giá cũng như ai sẽ trả chi phí giám sát.

Tóm lại, các hoạt động giám sát đánh giá sẽ giúp xác định những hoạt động nào đã hoàn thành và làm thế nào để có thể nâng cao hiệu quả quản lý dự án. Kết quả giám sát đánh giá cần công khai thông báo cho người mua, các tổ chức trung gian và công luận để nâng cao tính minh bạch và pháp lý.

Phụ lục





Phụ lục I: Tìm kiếm thị trường hệ sinh thái

Thị trường hệ sinh thái (EM, www.ecosystemmarketplace.com) được lập ra nhằm cung cấp các dịch vụ thông tin cần thiết để xây dựng một nền kinh tế mới với những phát triển tích cực trong đó dịch vụ hệ sinh thái sẽ được chi trả và đầu tư. Đặc biệt, thị trường hệ sinh thái sẽ bao gồm những chương trình chi trả cho 3 loại dịch vụ hệ sinh thái:

- Ổn định khí hậu (hấp thụ các bon của cây xanh, cây trồng và hệ sinh thái biển)
- Dịch vụ hệ sinh thái liên quan đến nguồn nước (chất lượng nước, bổ sung lượng nước ngầm, kiểm soát lũ lụt)
- Lợi ích đa dạng sinh học (vẻ đẹp cảnh quan, phục hồi hệ sinh thái, thụ phấn cho cây, kiểm soát sâu bệnh...)

Thị trường hệ sinh thái (EM) gắn liền với những diện tích khác nhau của chương trình thông tin Theo dõi thị trường với nội dung chính: các bon, nguồn nước và đa dạng sinh học.

Quý vị có thể tìm thấy đường dẫn đến phần Theo dõi thị trường tại trang chủ www.ecosystemmarketplace.com; Quý vị có thể sử dụng trang chủ này để theo dõi giao dịch của 14 thị trường khác nhau trên toàn cầu. Nếu quý vị muốn tìm kiếm mức giá người mua chi trả cho dịch vụ hệ sinh thái ở những vùng khác nhau trên toàn thế giới, hãy truy cập vào mục Theo dõi thị trường và lựa chọn thị trường mà mình muốn xem.

Ngoài thông tin từ mục Theo dõi thị trường, EM còn cung cấp một số loại dịch vụ khác nữa. Trang chủ có một số tư liệu mới tập trung vào những vấn đề quan trọng của thị trường môi trường trên phạm vi toàn cầu, cũng như báo cáo và những tin tức khác thu thập từ các nguồn truyền thông đại chúng trên toàn thế giới trong đó có đề cập đến một số khía cạnh chi trả dịch vụ hệ sinh thái. Xem danh mục các bài báo đó bên tay phải màn hình của thông tin cập nhật hàng ngày.

Sau khi các tư liệu mới được đăng tải trên trang chủ, chúng sẽ được lưu trữ trên máy chủ, trong đó quý vị có thể tìm thấy các tư liệu đó bằng cách gõ từ khóa vào thanh công cụ tìm kiếm nằm ở phía bên trên tay phải của trang chủ. Nếu nhấp chuột vào thẻ tin tức, quý vị sẽ thấy mọi bài báo đăng tải 2 tháng trước đó.

Ngoài dịch vụ thông tin và chương trình Theo dõi thị trường, EM còn có một danh bạ mà quý vị có thể tìm thấy các tổ chức hoạt động trong lĩnh vực thiết lập cơ chế chi trả dịch vụ hệ sinh thái trong khu vực bạn sinh sống và mục sự kiện trong đó quý vị có thể cập nhật thông tin về các hội nghị, hội thảo mà quý vị muốn tham dự.

EM có thư viện dung lượng lớn với các bài báo của nhiều học giả, nghiên cứu điển hình, và các bộ công cụ mà quý vị có thể truy cập bằng cách nhấp chuột vào thẻ thư viện trên trang chủ. Quý vị có thể sử dụng mục này để tìm kiếm phương pháp đo đếm, đánh giá lượng các bon từ đất hay nghiên cứu các dự án khác tương tự như dự án của bạn.

Nếu quý vị lựa chọn sử dụng EM, chúng tôi hy vọng nó sẽ mang lại những thông tin bổ ích cho quý vị và rất mong quý vị hãy gửi được ý kiến phản hồi cho chúng tôi theo địa chỉ: info@ecosystemmarketplace.com.



Phụ lục II: Tư liệu nguồn tham khảo

Phần 1

Bayon, 2004, “Vận hành thị trường môi trường; Bài học kinh nghiệm từ những trải nghiệm ban đầu về thị trường lưu huỳnh, đi-ô-xít các bon và các thị trường liên quan khác” Forest Trends.

Bracer C, Scherr S, Molnar A, Sekher M, Ochieng BO and Sriskanthan G. 2007. Tổ chức và quản trị tiến tới bù đắp và thúc đẩy dịch vụ môi trường vì người nghèo: Báo cáo nghiên cứu thiết kế số 4. Báo cáo thực hiện của ICRAF số 39. Nairobi, Kenya: Trung tâm nông lâm thế giới (World Agroforestry Centre).

Smith và Scherr 2002. Báo cáo đặc biệt số 37 của CIFOR: Các bon lâm nghiệp và sinh kế tại chỗ: Đánh giá cơ hội và đề xuất chính sách.

Phần 3

Bước 1A: Đánh giá dịch vụ hệ sinh thái của bạn

Appleton, A. 3/2007. Dự thảo báo cáo cho cuộc họp các chuyên gia của Bellagio, do Tổ chức Bảo tồn thiên nhiên Bolivia, IIED, CIFOR và Quỹ sinh thái Ecuador đồng tài trợ.

Agarwal, C, và P. Ferraro. 3/2007. Dự thảo báo cáo cho cuộc họp các chuyên gia của Bellagio, do Tổ chức Bảo tồn thiên nhiên Bolivia, IIED, CIFOR và Quỹ sinh thái Ecuador đồng tài trợ.

Aylward, B. 3/2007. Dự thảo báo cáo cho cuộc họp các chuyên gia của Bellagio, do Tổ chức Bảo tồn thiên nhiên Bolivia, IIED, CIFOR và Quỹ sinh thái Ecuador đồng tài trợ.

Sổ tay hoạt động Quỹ các bon sinh học: <http://carbonfinance.org/Router.cfm?Page=BioCF&FID=9708&ItemID=9708&ft=DocLib&dl=1&ht=34>

Boyd, J., và S. Banzhaf. 2006. Dịch vụ hệ sinh thái là gì? Nhu cầu chuẩn hóa đơn vị thống kê. Tài nguyên cho tương lai.

Brown, Sandra. 1999. Cơ hội giảm phát thải các bon thông qua các hoạt động lâm nghiệp. Báo cáo do Winrock International chuẩn bị cho Ngân hàng thế giới.

Brown, T. and P. Froemke. 2006. Sơ bộ phân loại điều kiện rừng phòng hộ đầu nguồn trong đó có đất NFS: Phương pháp tiếp cận và phương pháp luận. Dịch vụ lâm nghiệp Hoa Kỳ: Fort Collins, Colorado.

Bruijnzeel, L.A. và Meine von Noordwijk. 3/2007. Dự thảo báo cáo cho cuộc họp các chuyên gia của Bellagio, do Tổ chức Bảo tồn thiên nhiên Bolivia, IIED, CIFOR và Quỹ sinh thái Ecuador đồng tài trợ.

Chương trình kinh doanh và bồi hoàn đa dạng sinh học (BBOP) <http://www.forest-trends.org/biodiversityoffsetprogram/>

Butcher, P., M. Howard, J. Regetz, B. Semmens, và M. Vincent. 1998. Phân tích tiềm năng hấp thụ các bon của rừng nhiệt đới. Luận văn thạc sĩ, trường Khoa học môi trường và quản lý Donald Bren, Đại học California, Santa Barbara.

Tổ chức Nông lương Liên Hợp Quốc. 2006. Lâm nghiệp bền vững để giảm đói nghèo:

Hướng dẫn thực hành. FAO Forestry trang 149: Rome.

Tổ chức Nông lương Liên Hợp Quốc. 2006. Xây dựng chương trình và dự án mới về quản lý rừng phòng hộ đầu nguồn: Sổ tay nguồn cho những người thực hiện và người ra quyết định trên cơ sở kết quả phát hiện và đề xuất của đoàn đánh giá FAO. FAO Forestry trang 150: Rome.

González-Cabán, A., Loomis, J., Griffin, D., Wu, E., McCollum, D., McKeever, J., Freeman, D. 2003. Giá trị kinh tế và năng lực sản xuất của môi trường sống dưới tác động của cháy rừng ngẫu nhiên và chủ động đốt rừng tạo băng cản lửa. Báo cáo PSW-RP-249. Dịch vụ lâm nghiệp, Cục Nông nghiệp Hoa Kỳ.

Heal, G. Định giá dịch vụ hệ sinh thái. Trường Kinh doanh Columbia. 1999.

Ian Calder tại trường đại học Newcastle, UK <http://www.ncl.ac.uk/press.office/press.release/content.phtml?ref=1122626750>

Tổ chức Gỗ Rừng Nhiệt Đới (ITTO) Sổ tay hướng dẫn xuất bản năm 2006 “Sổ tay hướng dẫn xây dựng dự án trồng rừng theo cơ chế phát triển sạch”:
<http://carbonfinance.org/Router.cfm?Page=BioCF&FID=9708&ItemID=9708&ft=DocLib&CatalogID=30777>

Jenkins, S. 2004. HCV cho các nhà bảo tồn. ProForest: Oxford, Vương quốc Anh.

Nhóm Katoomba. Công cụ học PES: www.katoombagroup.org

Kuncoro, S., M. van Noordwijk và F. Chandler. 2004. Đánh giá nhanh đa dạng sinh học nông nghiệp (RABA): Công cụ lưu trữ hiểu biết và kiến thức của các bên hữu quan về lợi ích của đa dạng sinh học nông nghiệp. ICRAF: Bogor, Indonesia.

Minott, N. 2004. Hấp thụ các bon và tiềm năng của nó như một công cụ cơ chế thị trường cho phát triển bền vững. Luận văn thạc sỹ. Đại học Tufts: Medford, MA.

NutrientNet: www.nutrientnet.org.

Pagiola, S. và G. Platais. 2002. Báo cáo chiến lược môi trường: Chi trả dịch vụ hệ sinh thái. Ngân hàng thế giới: Washington, D.C.

Pearson, T., S. Walker và S. Brown. 2005. Cuốn sách nguồn cho các dự án dụng đất, thay đổi mục đích sử dụng đất và lâm nghiệp. Winrock International và Quỹ các bon Ngân hàng Thế giới.

Peters, Charles. Khai thác bền vững tài nguyên lâm sản ngoài gỗ từ rừng nhiệt đới. Cẩm nang sinh thái. Mạng lưới bảo tồn đa dạng sinh học.

Proyectos Pilotos de Servicios Ambientales en dos Países de la Región Centroamericana. ACICAFO

Trung tâm nghiên cứu tài nguyên, môi trường và kinh tế (REECS). 2004. “Bằng chứng theo kinh nghiệm về mức độ sẵn sàng chi trả dịch vụ bảo vệ rừng phòng hộ đầu nguồn tại một số rừng phòng hộ đầu nguồn được lựa chọn của Phillipine”. Một phần của báo cáo nghiên cứu và chính sách Bayad Kalikasan. REECS: thành phố Quezon, Philippines.

Rosa, H., S. Kandel và L. Dimas. 2003. Bồi thường dịch vụ hệ sinh thái và cộng đồng nông thôn: Bài học kinh nghiệm từ người Mỹ và những vấn đề then chốt tăng cường chiến lược cộng đồng. Prisma: Miami, Hoa Kỳ.

Waage, Sissel, et. al. 2005. Đánh giá thiết kế hoạt động hiện tại về chi trả dịch vụ hệ sinh thái ở châu Á, Mỹ La Tinh, Đông và Nam Phi. Forest Trends: Washington, D.C.

Hoạt động mô hình mẫu của CSIRO, Australia [://www.clw.csiro.au/publications/consultancy/2003/M_FAT_Technical_Description.pdf#search=%22CSIRO%20watershed%20assessment%20tool%22](http://www.clw.csiro.au/publications/consultancy/2003/M_FAT_Technical_Description.pdf#search=%22CSIRO%20watershed%20assessment%20tool%22)

Công ước Liên Hợp Quốc về đa dạng sinh học: <http://www.biodiv.org>

Bước 1B: Đánh giá giá trị tài chính thị trường và tính bền vững

Bayon, R., J. S. Lovink và W. J. Veening. 2000. Tài trợ bảo tồn đa dạng sinh học. IADB: Washington, D.C.

Chomitz, K., E. Brenes và L. Constantino. 1998. Tài trợ bảo tồn đa dạng sinh học: Kinh nghiệm của và đề xuất của Costa Rican. Ngân hàng Thế giới: Washington, D.C.

Pagiola, S., K. von Ritter và J. Bishop. 2004. Đánh giá giá trị kinh tế của bảo tồn hệ sinh thái. Cục Môi trường, trang #101. Ngân hàng Thế giới: Washington, D.C.

Hội đồng kinh doanh vì sự phát triển bền vững thế giới (WBCSD) và Viện Tài nguyên Thế giới (WRI). 2004. Nghị định thư khí nhà kính: Tiêu chuẩn báo cáo và kế toán doanh nghiệp. WBCSD và WRI: Geneva, Thụy Sĩ và Washington, D.C.

Heal, Geoffrey. 1999. ĐỊNH GIÁ DỊCH VỤ HỆ SINH THÁI. Trường Kinh doanh Columbia. Paine Webber PW-98-12

González-Cabán, A. et al. 4/2003. “Giá trị kinh tế và năng lực sản xuất của môi trường sống dưới tác động của cháy rừng ngẫu nhiên và chủ động đốt rừng tạo băng cản lửa”. USDA Trạm nghiên cứu dịch vụ lâm nghiệp tây nam Thái Bình Dương. Báo cáo nghiên cứu PSW-RP-249

James Boyd và Spencer Banzhaf, 1/2006. Dịch vụ hệ sinh thái là gì? Nhu cầu chuẩn hóa đơn vị kế toán thống kê môi trường. RFF DP 06-02

Loạt báo cáo môi trường của OECD. 2003. Khai thác thị trường đa dạng sinh học: Hướng tới sử dụng bảo tồn và sử dụng bền vững.

Pagiola, S., K von Ritter, J Bishop. 2004. Đánh giá giá trị kinh tế của bảo tồn hệ sinh thái. Cục Môi trường Ngân hàng Thế giới.

Ten Kate, Bishop, Bayon, 2004; “Bồi hoàn đa dạng sinh học: Bài học kinh nghiệm, trải nghiệm và tình huống kinh doanh”; Đánh giá dịch vụ doanh nghiệp WRI, xây dựng đề cương nguyên tắc thúc đẩy người mua và Roberts, Jackie

Waage, Sissel và Jackie Roberts. 2007. “Đàm phán dịch vụ thiên nhiên: Cẩm nang cho người bán dịch vụ hệ sinh thái để xác định và tiếp cận người mua ở khu vực tư nhân”. Forest Trends.

Bước 1C: Xác định người mua

Bayon, Ricardo. 2005. “Từ giáo viên phổ thông đến tư vấn các bon quốc tế: Hồ sơ về Beatrice Ahimbisibwe.”

http://ecosystemmarketplace.com/pages/article.people.profile.php?component_id=4000&component_version_id=6451 &language_id=1 2

Roberts, Jackie và Sissel Waage. 2007. “Đàm phán dịch vụ thiên nhiên: Cẩm nang cho người bán dịch vụ hệ sinh thái để xác định và tiếp cận người mua ở khu vực tư nhân”. FAO và Forest Trends.

Bước 2A: đánh giá sự hiện diện của hệ thống luật pháp và chính sách hỗ trợ

Asquith et al 2007. Kinh nghiệm toàn cầu về chi trả dịch vụ rừng phòng hộ đầu nguồn: Thách thức và giải pháp chính. Natura Bolivia/IIED/CIFOR, đăng tải tại www.naturabolivia.org

Cục Môi trường và Bảo tồn. 2005. Cấp chứng chỉ đa dạng sinh học và ngân hàng trong lĩnh vực Vùng duyên hải và Tầng trưởng. Chính quyền bang New South Wales.

Harlan, J. 2000. Chính sách môi trường trong thiên niên kỷ mới: Phương pháp tiếp cận trên cơ sở khuyến khích quản lý môi trường và quản trị hệ sinh thái. WRI: Washington, D.C.

Jennings, S. et. al. 2003. Bộ công cụ rừng có giá trị bảo tồn cao. “Phần 2 – Xác định giá

trị bảo tồn cao cấp quốc gia: Hướng dẫn thực hành”. ProForest: Oxford, Vương quốc Anh.

Imelda Nalukenge, Đại học Makerere - nalukenge@agric.mak.ac.ug.

L.A. Bruijnzeel và Meine von Noordwijk. 3/2007. Dự thảo báo cáo cho hội thảo các chuyên gia của Bellagio 3/2007. “Sử dụng đất và thủy văn nhiệt đới Bellagio: Chúng ta biết những gì và điều đó có đủ không?”. Cuộc gặp gỡ do Quỹ Rockefeller tài trợ

Perrot-Maître, Danièle. “Chi trả dịch vụ hệ sinh thái: Một trường hợp PES “hoàn hảo”? Viện Môi trường và Phát triển quốc tế. 9/2006.

Bước 2B: Xác định rõ quyền sở hữu đất và sở hữu trí tuệ

Bracer C, Scherr S, Molnar A, Sekher M, Ochieng BO và Srisanthan G. 2007. Tổ chức và quản trị tăng cường dịch vụ môi trường và bù đắp cho người nghèo: Báo cáo nghiên cứu thiết kế số. 4. ICRAF báo cáo hoạt động số 39. Nairobi, Kenya: Trung tâm Nông lâm Thế giới.

Muñoz-Piña, C. et al. 2005. Chi trả dịch vụ thủy văn rừng ở Mexico: Phân tích, đàm phán và kết quả. Viện Sinh Thái quốc gia. Mexico. http://www.ine.gob.mx/dgipea/download/draft_ecological_economics.pdf

Murtough, Greg, Barbara Aretino, & Anna Matysek 2002. Tạo lập thị trường dịch vụ hệ sinh thái: Báo cáo nghiên cứu của cán bộ Ủy ban Năng suất, Nhà xuất bản AusInfo.

Nguyên tắc hoạt động các Hợp đồng PES Mexico: www.conafor.gob.mx

Rosa, H., S. Kandel và L. Dimas. 2003. Bồi hoàn cho dịch vụ môi trường và cộng đồng nông thôn: Bài học kinh nghiệm từ người Mỹ và các vấn đề then chốt tăng cường chiến lược cộng đồng. Prisma: Miami, USA.

Swallow, B., R Meinzen-Dick, và M van Noordwijk. 2005. Xác định cung và cầu dịch vụ hệ sinh thái: Hoạt động quyền sở hữu trí tuệ, hành động tập thể và phúc lợi cho người nghèo>. CAPRI Báo cáo hoạt động số #42. IFPRI.

Van Noordwijk M, Leimona B, Emerton L, Tomich TP, Velarde SJ, Kallesoe M, Sekher M và Swallow B. 2007. Tiêu chí và chỉ số bồi thường dịch vụ môi trường và cơ chế trả thưởng: thực tiễn, tự nguyện, điều kiện và vì người nghèo: Báo cáo nghiên cứu thiết kế CES số 2. Báo cáo hoạt động của ICRAF số 37. Nairobi, Kenya: Trung tâm Nông lâm thế giới.

Walker, Cameron. 2006. “RUPES kết nối với đất, nước và con người ở châu Á”. Thị trường hệ sinh thái. http://ecosystemmarketplace.com/pages/article.news.php?component_id=4293&component_version_id=6411&language_id=12

Bước 2C: Xác định nguyên tắc thị trường

Anderson, Sarah, et. al. 2001. Lồng ghép đa dạng sinh học vào hệ thống quản lý môi trường cho phát triển nông nghiệp bang Victoria: Báo cáo thảo luận về xây dựng phương pháp kết nối tiêu chuẩn hiệu quả với hệ thống quản lý. Bang Victoria, Australia: East Melbourne, Australia.

Bối cảnh kinh tế bảo tồn. 2006. Thị trường hệ sinh thái www.ecosystemmarketplace.com

Hope, RA et al. Đàm phán dịch vụ rừng phòng hộ đầu nguồn. 12/2005

Pagiola, S. và G. Platais. 2002. Báo cáo chiến lược môi trường: Chi trả dịch vụ môi trường. Ngân hàng thế giới: Washington, D.C.

UNEP. 2004. Sổ tay hướng dẫn các vấn đề pháp lý cho cơ chế phát triển sạch, thư viện quốc gia Riso: Rockkilde, Đan Mạch.

Waage, S. 2005. UNDP-GEF Dự án “Thế chế hóa PES”: Báo cáo cuối cùng hợp phần tăng cường năng lực. Forest Trends: Washington, D.C.

Waage, S., M. Inbar và M. Jenkins. 2005. Hướng dẫn điều tra hiện trạng chi trả dịch vụ

hệ sinh thái cấp quốc gia, tiếp thị và tăng cường năng lực. Forest Trends.
<http://www.katoombagroup.org/africa/documents/inventories/National%20Inventory%20Framework.doc>.

Bước 2D: Lập bản đồ các tổ chức và dịch vụ hỗ trợ PES

Arifin, B. 2005. Trở ngại và cơ hội thể chết trong xây dựng thị trường dịch vụ môi trường: Bài học kinh nghiệm từ nghiên cứu thể chế RUPES ở Indonesia. ICRAF: Bogor, Indonesia.

Dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật và kinh doanh cho thực hiện dự án – Danh bạ các tổ chức hỗ trợ www.katoombagroup.org, www.ecosystemmarketplace.com, www.econtext.co.uk, and www.carbonfinance.org.

Hướng dẫn của Liên minh tài chính bảo tồn: <http://guide.conservationfinance.org>

Grieg-Gran, M. và C. Bann.. “Cái nhìn cận cảnh chi trả và thị trường dịch vụ môi trường” trong năm 2003 “Từ thiện chí đến chi trả dịch vụ môi trường: Khảo sát giải pháp tài chính cho quản lý tài nguyên thiên nhiên bền vững ở các quốc gia đang phát triển. WWF: Washington, D.C.

Gutman, P. “Khảo sát các giải pháp tài chính thay thế” trong năm 2003 “A Survey of Financing Alternatives.” in 2003 Từ thiện chí đến chi trả dịch vụ môi trường: Khảo sát giải pháp tài chính cho quản lý tài nguyên thiên nhiên bền vững ở các quốc gia đang phát triển. WWF: Washington, D.C.

Cục Y tế và Môi trường bang Kansas. Lựa chọn tư vấn. Bang Kansas: Topeka, Kansas.

McNeely, J. 1997. Tài chính bền vững cho các khu bảo tồn. IUCN: Gland, Thụy Sĩ.

Miles, K. 2005. “Tài chính đổi mới: Bù đắp khoảng cách trên lộ trình hướng tới tài trợ môi trường bền vững” RECIEL. 14(3): 202-211.

Thường công cho người nghèo vùng cao châu Á đã có công cung cấp dịch vụ môi trường. 2005. Tài trợ cho bảo tồn môi trường: Đầu tư nhà nước hay tư nhân? Trung tâm Nông lâm Thế giới: Bogor, Indonesia.

Strandberg, C. 2005. Phương thức thực hành tốt nhất trong tài chính bền vững. Công ty tư vấn Strandberg: Burnaby, Canada.

Sokulsky, Jeremy. Các biện pháp khuyến khích môi trường, LLC.
www.enviroincentives.com jsokulsky@enviroincentives.com

Waage, Sissel, et. al. 2006. Đánh giá hiện trạng hoạt động chi trả dịch vụ môi trường ở châu Á, Mỹ La Tinh, Đông và Nam Phi. Forest Trends: Washington, D.C.

Cục Tài nguyên thiên nhiên bang Wisconsin. 2005. Lựa chọn tư vấn môi trường. Bang Wisconsin: Madison, Wisconsin.

Bước 3A: Xây dựng kế hoạch quản lý và kinh doanh cơ bản

ACICAFOC, 2007 Proyectos Pilotos de Servicios Ambientales en dos Países de la Región Centroamericana.

Jennings, S. et. al. 2003. Bộ công cụ rừng có giá trị bảo tồn cao. “Phần 3 – Xác định và quản lý rừng có giá trị bảo tồn cao: Sổ tay hướng dẫn chủ rừng. ProForest: Oxford, Vương quốc Anh.

Salafsky, N., R. Margliius, và K. Redford. 2001. Quản lý thích ứng: Công cụ cho cán bộ bảo tồn. Washington, D.C.: Chương trình hỗ trợ đa dạng sinh học.

Sokulsky, Jeremy và Tom Beierle 8/2007 Thiết kế hệ thống quản lý: Sổ tay xây dựng hệ thống quản lý. Các biện pháp khuyến khích môi trường, LLC, Công ty tư vấn Môi trường Ross và Cộng Sự, LTD.

Bước 3B: Giảm chi phí giao dịch

Asquith, N. et al. 2007. Kinh nghiệm toàn cầu trong chi trả dịch vụ rừng phòng hộ đầu nguồn: Thách thức và giải pháp chính. Natura Bolivia/IIED/CIFOR, đăng tải tại www.naturabolivia.org.

Kelsey, J. et al. 2007. Bài học kinh nghiệm: Nghiên cứu trước đây về các cơ chế khuyến khích có chỉ ra phương thức chi trả dịch vụ hệ sinh thái?

L.A. Bruijnzeel và Meine von Noordwijk. 3/2007. Dự thảo báo cáo cho hội thảo các chuyên gia của vùng Bellagio 3/2007. “Sử dụng đất và thủy văn nhiệt đới vùng Bellagio: Chúng ta biết những gì và điều đó có đủ không?”. Cuộc gặp gỡ do Quỹ Rockefeller tài trợ.

Smith, J. và S.J. Scherr. 2002. Báo cáo đặc biệt số 37 của CIFOR: Các bon lâm nghiệp và sinh kế địa phương: Đánh giá cơ hội và đề xuất chính sách

Swallow, B., R Meizen-Dick, và M van Noordwijk. 2005. Xác định cung và cầu dịch vụ hệ sinh thái: Hoạt động quyền sở hữu trí tuệ, hành động tập thể và phúc lợi cho người nghèo. Báo cáo hoạt động số 42 của CAPRI. IFPRI.

Bước 3C: Lựa chọn cơ chế chi trả phù hợp

Harlan, J. 2000. Chính sách môi trường trong thiên niên kỷ mới: Phương pháp khuyến khích quản lý môi trường và quản trị hệ sinh thái. WRI Washington, D.C.

Swallow, B., et al. 2007. Bồi thường và tiền thưởng cho dịch vụ hệ sinh thái (CRES) ở các quốc gia đang phát triển: Khung ý tưởng CRES. ICRAF.

Bước 3D: Lựa chọn hình thức hợp đồng và điều khoản tài chính

Asquith, N. et al. 2007. Kinh nghiệm toàn cầu về chi trả dịch vụ rừng phòng hộ đầu nguồn: Thách thức và giải pháp chính. Natura Bolivia/IIED/CIFOR, được đăng tải tại www.naturabolivia.org.

Ferraro, P.J. Sự mất cân đối thông tin và thiết kế hợp đồng chi trả dịch vụ hệ sinh thái. Dự thảo 2006. Chấp nhận có điều kiện kinh tế sinh thái trong tương lai.

Fundación Natura Boliva/ CIFOR Bees và Barbed Wire for Water http://www.handsontv.info/series6/programme_6.html

Bruijnzeel, L.A. và M. von Noordwijk. 3/2007. Dự thảo báo cáo cho hội thảo các chuyên gia của vùng Bellagio 3/2007. “Sử dụng đất và thủy văn nhiệt đới vùng Bellagio: Chúng ta biết những gì và điều đó có đủ không?”. Cuộc gặp gỡ do Quỹ Rockefeller tài trợ.

Manual para el Desarrollo del Programa de Pago por Servicios Ambientales Hidrológicos Locales, Anexo 3. 2005. Instituto Nacional de Ecología: Monterrey, Nuevo León.

Ortiz, E., và J. Kellenberg. 2002. Chương trình chi trả dịch vụ sinh thái ở Costa Rica. Trong biên bản cuộc họp các chuyên gia quốc tế về phục hồi cảnh quan rừng. Heredia, Costa Rica, 27-28 tháng 2.

Sokulsky, J. Các biện pháp khuyến khích môi trường, LLC, www.enviroincentives.com jsokulsky@enviroincentives.com

Bước 4A: Hoàn thiện kế hoạch quản lý PES và bắt đầu các hoạt động

Liên minh Khí hậu, Cộng đồng và Đa dạng sinh học. (CCBA). 2005. Tiêu chuẩn thiết kế dự án khí hậu, cộng đồng và đa dạng sinh học. Xuất bản lần đầu. CCBA: Washington, D.C.

EPA. 2006. Hệ thống quản lý môi trường tự nguyện/ISO 14001 - Ấn phẩm. <http://www.epa.gov>

[://www.epa.gov/OW-OWM.html/iso14001/wm_046200.htm](http://www.epa.gov/OW-OWM.html/iso14001/wm_046200.htm)

Stapleton, Philip và Margaret Glover. 2001. Hệ thống quản lý môi trường: Hướng dẫn thực hiện cho các tổ chức vừa và nhỏ. NSF International.

Bước 4B: Kiểm tra quá trình chuyển giao dịch vụ và lợi ích của PES

Liên minh Khí hậu, Cộng đồng và Đa dạng sinh học. (CCBA). 2005. Tiêu chuẩn thiết kế dự án khí hậu, cộng đồng và đa dạng sinh học. Xuất bản lần đầu. CCBA: Washington, D.C.

Cục Môi trường và Bảo tồn. 2005. Cấp giấy phép đa dạng sinh học và ngân hàng trong lĩnh vực vùng duyên hải và tăng trưởng. Chính quyền bang New South Wales.

Hội đồng quản trị rừng (FSC). 2004. Tiêu chuẩn và tiêu chí quản trị rừng FSC.

Hội đồng quản trị biển (MSC). 2005. Sổ tay hướng dẫn khách hàng hiện hữu và khách hàng tiềm năng: Quy trình đánh giá thủy sản và cấp chứng chỉ của MSC.

Nussbaum, Ruth, Ian Gray và Sophie Higman. 2003. Thực hiện và kiểm tra theo mô-đun (MIV): Bộ công cụ áp dụng tiêu chuẩn quản lý rừng và chứng chỉ rừng theo từng giai đoạn. WWF: Oxford, Vương quốc Anh.

UNEP. 2005. Recomendaciones practicas para prevenir problemas comunes en la validación.

Bước 4C: Giám sát và đánh giá hợp đồng

Hội đồng Môi trường và Bảo tồn New Zealand - Australia, và Hội đồng Nông nghiệp và quản lý tài nguyên New Zealand - Australia. 2000.

Hướng dẫn giám sát và báo cáo chất lượng nước, Australian. Chính phủ Australia và New Zealand: Canberra, Australia.

Mạng lưới bảo tồn đa dạng sinh học. Hướng dẫn giám sát và đánh giá các dự án do BCN tài trợ. <http://www.worldwildlife.org/bsp/bcn/learning/BCN/bcn.htm/>

Brown, Sandra. 1999. Hướng dẫn điều tra và giám sát bù đắp các bon trong các dự án lâm nghiệp. Winrock International: Arlington, Virginia.

EPA. 2003. Các yếu tố của chương trình giám sát và đánh giá nước của các bang. Văn phòng bảo tồn đất ngập nước, đại dương và rừng phòng hộ đầu nguồn, EPS: Washington, D.C.

MacDicken, K.G. 1997. Sổ tay hướng dẫn giám sát lưu giữ các bon trong các dự án lâm nghiệp và nông lâm kết hợp, Winrock International http://v1.winrock.org/reep/pdf_pubs/carbon.pdf

Ấn phẩm của Forest Trends và Nhóm Katoomba được xuất bản với sự hỗ trợ của:



www.unep.org

Chương trình môi trường Liên Hợp Quốc
P.O. Box 30552, Nairobi 00100, Kenya
Tel: +254-(0)20-762 1234
Fax: +254-(0)20-762 3927
Email: unepub@unep.org
web: www.unep.org

ISBN: 978-92-807-2925-2
DEP/1 051/NA