

# DỰ ÁN GIẢM NGHÈO VÙNG NÚI PHÍA BẮC LẦN 2

## PHÁT TRIỂN SINH KẾ VÀ THỊ TRƯỜNG



[www.giamngheo.mpi.gov.vn](http://www.giamngheo.mpi.gov.vn)

**NMPRP2**

# GIỚI THIỆU: NMPRP-2

- ✓ Việt Nam có 6 tỉnh và khu vực có tỉ lệ nghèo cao nhất (60% WB/GSO)
- ✓ Địa hình đồi núi dốc và bị chia cắt mạnh và cơ sở hạ tầng kém phát triển
- ✓ Biến đổi khí hậu định kỳ, bão và hạn hán
- ✓ Ngành kinh tế nông nghiệp quy mô nhỏ ở các tỉnh
- ✓ 15 cộng đồng dân tộc với những đặc điểm văn hóa xã hội riêng biệt

# GIỚI THIỆU: MỤC TIÊU

- ✓ Mục tiêu dự án: Phát triển sinh kế thông qua cải thiện các mối liên kết thị trường
- ✓ Trình bày dự án :
  - Phát triển sinh kế
  - Các mối liên kết thị trường
- ✓ Thảo luận về phản ứng của người nông dân đối với các cơ hội kinh doanh
- ✓ Đề xuất các nội dung chính sách về các mối liên kết thị trường và sinh kế của người dân tộc thiểu số

# TIẾP CẬN LIÊN KẾT THỊ TRƯỜNG

- ✓ Dự án có 2 cách tiếp cận
  - Dẫn tới thị trường
  - Dựa trên các nguồn tài nguyên
- ✓ Đặc điểm tài nguyên trên cơ sở liên kết thị trường
- ✓ Mục đích tiếp cận các nguồn tài nguyên dựa trên:
  - Phát triển các hoạt động sinh kế địa phương đã được kiểm chứng
  - Người nông dân tăng giá thành sản phẩm bằng cách dịch chuyển theo chuỗi giá trị



# PHÁT TRIỂN SINH KẾ

## PHƯƠNG PHÁP

- Phát triển dựa vào cộng đồng: người hưởng lợi lựa chọn các hoạt động sinh kế của mình
- Hình thành nhóm lợi ích chung (CIG) trên cơ sở hoạt động chung
- Đưa ra khoản trợ cấp để làm quỹ:
  - ✓ Đầu tư ban đầu trong hoạt động sinh kế
  - ✓ Đầu vào, ví dụ thức ăn gia súc
  - ✓ Đào tạo kỹ thuật

# ĐẶC ĐIỂM NÔNG DÂN CIG

Trên 80% dự án những người nông dân có:

- ✓ Đất ít hoặc không được tưới nước, chỉ có một diện tích nhỏ đất được canh tác, và một năm có đến 2 tháng bị đói
- ✓ Gần như tất cả là đất dốc
- ✓ Hạn hán ảnh hưởng đến cây lương thực và khí hậu lạnh giá ảnh hưởng đến vật nuôi
- ✓ Sản phẩm từ trang trại: cách xa các khu buôn bán
- ✓ Đường giao thông hạn chế
- ✓ Trồng được 1 hoặc 2 cây giống cây trồng chính và có thể bán được 1 con vật nuôi mỗi năm
- ✓ Công nghệ và đầu vào kém
- ✓ 98% là người DTTS

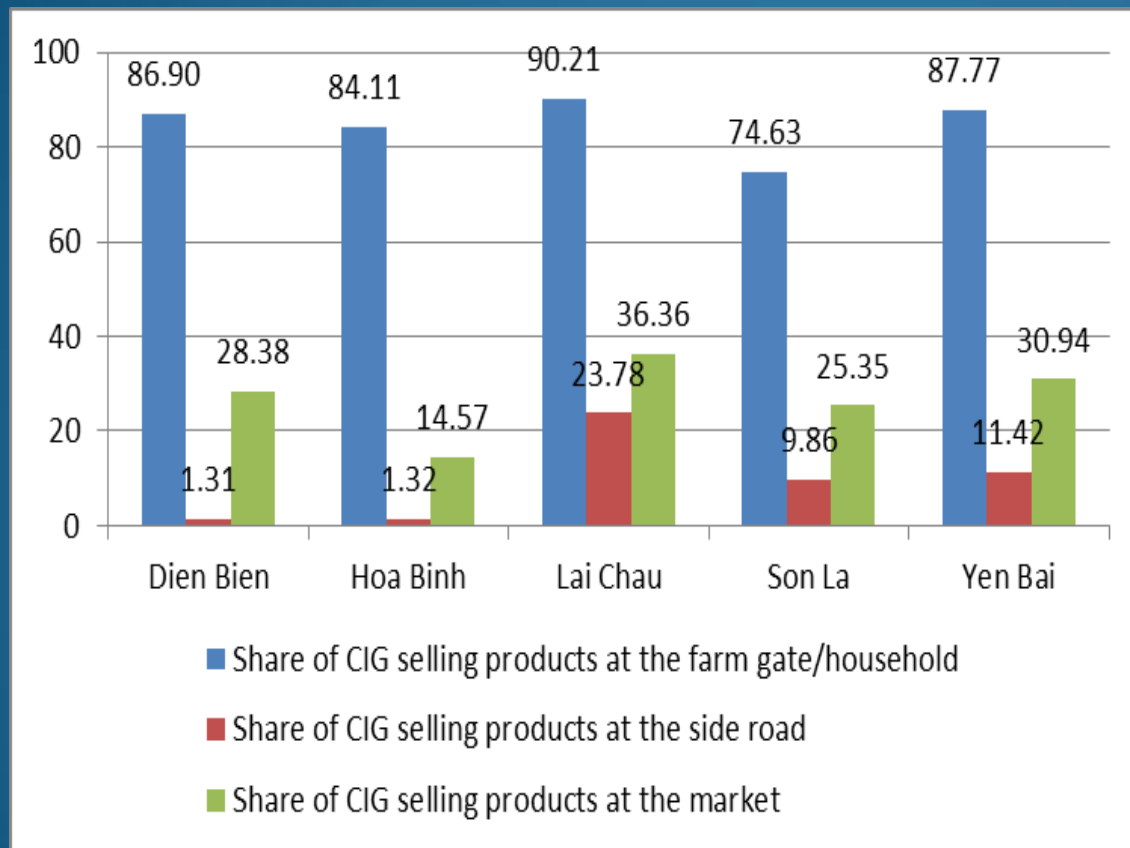


# KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC CỦA DỰ ÁN: TÍNH ĐẾN NAY

- 5800 CIG được hình thành: hơn 75,000 hộ gia đình
- 60 to 87% of CIG đang thực hiện chu kỳ sản xuất lần 2 hoặc lần 3
- Tái đầu tư trong mỗi chu kỳ dao động từ 30% đến 70% thu nhập
- Thu nhập dao động từ 2,6 triệu đồng đến 5,4 triệu đồng cho thành viên CIG

# CIG ĐẶC ĐIỂM THỊ TRƯỜNG

- Chủ yếu là thị trường “trên trang trại”: 70%





# CIG THỊ TRƯỜNG: CÁC VẤN ĐỀ

## **Kinh doanh tại trang trại đạt mức cao**

- ◎ Trái ngược với mục tiêu dự án để người nông dân bước ra thị trường hơn nữa dọc theo chuỗi giá trị
- ◎ Chiến lược kinh doanh tốt nhất dành cho người nông dân là gì:
  - ✓ Bán tại trang trại?
  - ✓ Bán tại các điểm khác trong chuỗi giá trị?

# CIG THỊ TRƯỜNG: CÁC YẾU TỐ

- Các nghiên cứu chỉ ra rằng những người nông dân sống gần đường lớn bán được giá hàng hóa cao hơn
- Đường giao thông được cải thiện từ các dự án, và các chương trình chính phủ (Chương trình 135, 30 A v.v)
- 48% nông dân cho biết số thương nhân đến mua sản phẩm gia tăng (dữ liệu dự án)
- 90% nông dân có điện thoại di động (dữ liệu dự án)
- Thị trường phi nông nghiệp bao gồm chi phí vận chuyển, lao động hộ gia đình nông nghiệp, và các đầu tư khác.

# KẾT LUẬN

- Hoạt động sinh kế tạo ra sản phẩm để nông dân bước ra thị trường
- Chiến lược kinh doanh chính của người nông dân là bán tại trang trại
- Đường giao thông được cải thiện góp phần kết nối thị trường rộng lớn hơn
- Buôn bán nhỏ đóng một vai trò quan trọng trong việc kinh doanh các sản phẩm nông nghiệp

# NHỮNG ĐỀ XUẤT VỀ CHÍNH SÁCH THỊ TRƯỜNG



- Người nông dân phản ứng với những lựa chọn về thị trường một cách hợp lý: hoạt động kinh tế, sử dụng nguồn lao động
- Khác biệt trong cách các nhóm dân tộc phản ứng với cơ hội về thị trường: không gian, các đặc tính kinh tế văn hóa xã hội
- Vai trò chiến lược của con đường trong việc tăng kết nối thị trường
- Làm thế nào để khuyến khích các doanh nghiệp địa phương tăng cường lựa chọn thị trường?

# NHỮNG ĐỀ XUẤT VỀ CHÍNH SÁCH THỊ TRƯỜNG



- Tăng kết nối thông qua sử dụng điện thoại di động và thông tin thị trường
- Đào tạo về kinh doanh có thể thay đổi phương pháp kinh doanh
- Phát triển chuỗi giá trị: có tốt hơn khi để liên kết thị trường phát triển, hơn là can thiệp từ bên ngoài tức là "xây dựng" chuỗi giá trị