

Bài 4

Chiến lược quản lý và phát triển LSNG

Chiến lược sử dụng và phát triển LSNGs



1. Điều tra/Đánh giá LSNG

- Số lượng loài: xác định sự có mặt của các loài,
- Trữ lượng/loài: khối lượng/số lượng cho từng loài/nhóm loài lấy ra theo giá trị LSNG,
- Khả năng cung cấp hàng năm/theo mùa: có loài cung cấp sản phẩm theo mùa, theo năm, theo nhiều năm

1. Điều tra/Đánh giá LSNG

- Vùng quy hoạch phát triển:
 - ! Vùng hiện có (nuôi dưỡng),
 - ! Vùng đã có (phục hồi)
 - ! Vùng tiềm năng (có khả năng phát triển)
- Khả năng thích ứng của cộng đồng tại chỗ (văn hoá, thời gian,...)
 - ! Nhu cầu của với chủng loại LSNG,
 - ! Mức độ ưu tiên,
 - ! Cách thức: quản lý và phát triển

2. Quản lý bảo vệ và phát triển

- Cách thức bảo vệ:
 - ! Hình thức,
 - ! Thời gian,
 - ! Chu kỳ/ lịch hoạt động
- Hưởng lợi của cộng đồng tại chỗ, định chế của cộng đồng:
 - ! Tỷ lệ ăn chia (so sánh với tiếp cận tự do)
 - ! Ảnh hưởng hai chiều với Luật tục, quy định (nếu có)
- Cách thức trồng và phát triển:
 - ! Thời vụ,
 - ! Phương tiện

3. Phương thức khai thác bền vững

- Kế hoạch khai thác:
 - ! Mức độ chi tiết của kế hoạch?
 - ! Ai là thành phần tham gia khai thác?
 - ! Phương thức khai thác?
 - ! Ai là người duyệt kế hoạch?

- Mức độ khai thác:
 - ! Số lượng: Ai là người quyết định?
 - ! Cường độ: số lượng lấy ra theo tháng, mùa, năm?

- Môi trường sau khai thác (hệ sinh thái rừng):
 - ! Ảnh hưởng đến cây đang sống?
 - ! Khả năng phục hồi?

4. Bảo quản và chế biến thô

- Phương thức bảo quản và chế biến đơn giản:
 - + Đơn giản, dễ thực hiện
 - + Thích hợp với điều kiện tại từng địa phương
 - + Không cần trình độ tay nghề cao.
- Quy mô bảo quản ở cấp độ hộ gia đình, cộng đồng
 - + Cần số lao động hợp với hộ/cộng đồng
 - + Điều hoà giữa sản lượng đầu vào và đầu ra
- Giảm chi phí đầu vào, nhân công

5. Chế biến tinh, tăng giá trị

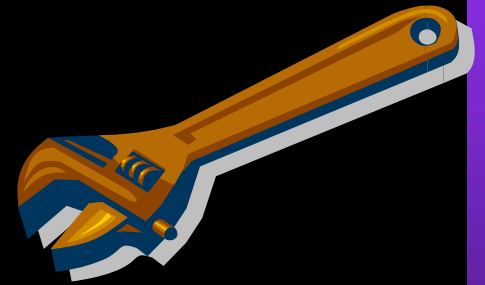
- Giảm khâu trung gian (kênh thị trường),
- Tận dụng triệt để nguồn nguyên liệu sơ chế,
- Duy trì quanh năm
- Kỹ thuật và phương tiện hiện đại
- Công nhân lành nghề

6. Đánh giá mở rộng thị trường

- Tính ổn định,
- Tính “dễ” và tiềm năng,
- Giá cả và khả năng thu hồi vốn

7. Thông tin thị trường

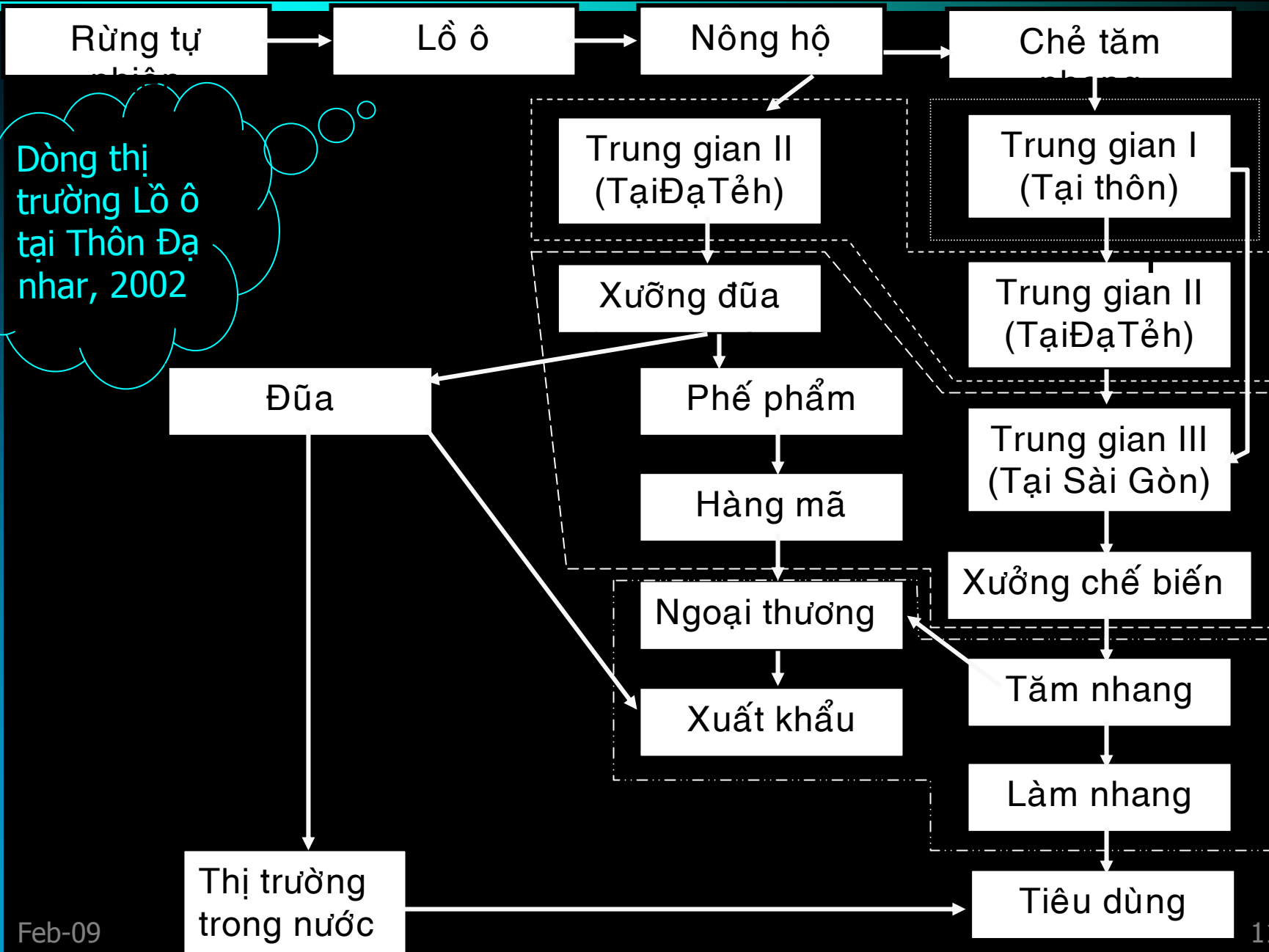
- Tính kịp thời,
- Tính chính xác,
- Tính lang rộng



8. Chính sách phát triển

- Phát triển không làm mất đa dạng sinh học, hệ sinh thái:
 - + Phát triển LSNG vẫn bảo vệ được các chức năng của rừng
- Không ngược lại với chiến lược quốc gia
 - + Phù hợp với các quy định hiện có
- Đảm bảo cho chế biến và tiêu thụ,





Dòng thị trường Lồ ô tại Thôn Đạ nhar, 2002

Các thành phần cơ bản của dòng thị trường LSNG

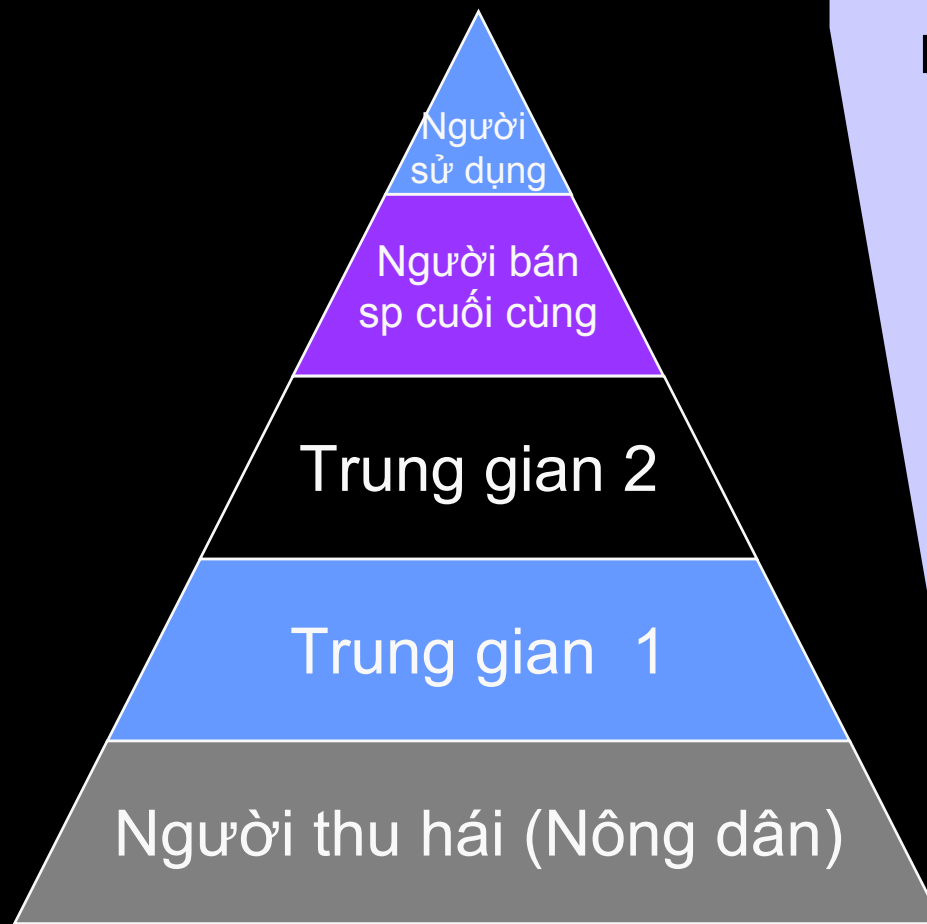
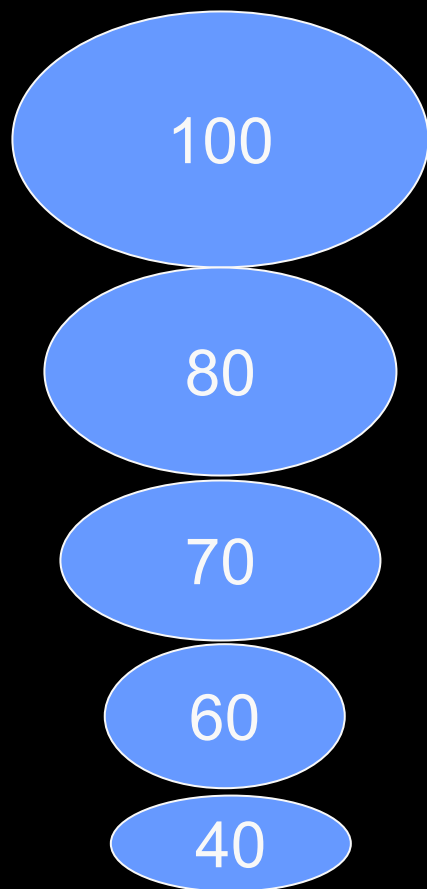
- Người thu mua hoặc dự trữ tại địa phương,
 - Những người buôn bán trung gian,
 - Trung gian cấp 1 (ở nông thôn)
 - Trung gian cấp 2 (ở cấp huyện)
 - Nhóm người thu mua ở đô thị,
 - Bán cho người chế biến,
 - Bán cho người tiêu thụ (sản phẩm thô)
 - Nhóm người bán sản phẩm cuối cùng
 - Các cửa hàng bán các sản phẩm sau khi tinh chế,
- => Người thu hái (đầu vào) và người sử dụng có phải là các thành phần của kênh thị trường LSNG hay không? Giải thích?

Thông tin thị trường LSNG

Độ chính xác

Cấp ưu tiên

Thời gian nhận TT



Không cần thiết

6 giờ

12 giờ

14 giờ

48 giờ

Làm thế nào để người dân tiếp cận với thị trường hiệu quả nhất?

- Đưa thông tin thị trường lên các phương tiện thông tin đại chúng nhanh, người dân dễ tiếp cận,
 - Nên đưa thông tin: Radio, Tivi
 - Nên trực quan,
 - Phải Ngắn gọn, súc tích và dễ hiểu
 - Nên dùng các từ ngữ phổ thông,
 - Chuyển sang nhiều ngôn ngữ nếu có thể
 - Không nên đưa thông tin: Internet, tờ rơi, người truyền lại.
 - Không có khả năng tiếp cận,
 - Thông tin đến chậm,
 - Thông tin bị bóp méo, sai lệch, đầu cơ thông tin.

- Rút ngắn khâu trung gian từ người sản xuất tới người tiêu thụ,
 - Giảm lợi nhuận “hai đầu”,
 - Phương tiện vận chuyển thuận tiện: đường sá, xe cộ được cải thiện
 - Yêu cầu quy cách sản phẩm rõ ràng...
- Chuyển giao kỹ thuật chế biến thô/tinh
 - Tập huấn chuyển giao,
 - Xây dựng mô hình trình diễn: tổ hợp, xí nghiệp,..
 - Tham quan thực tế,...
- ...