

MĐ2 - Bài 2: QUẢN TRỊ DỊCH VỤ HTX NÔNG NGHIỆP

Nghề đào tạo: **GIÁM ĐỐC HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP**

Trình độ đào tạo: **SƠ CẤP**

Mô đun 2: **QUẢN TRỊ HỢP TÁC XÃ**

CÁC CHỮ VIẾT TẮT

TV	: Thành viên
BNNPTNT	: Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn
CNC	: Công nghệ cao
ĐBK	: Đặc biệt khó khăn
GTGT	: Giá trị gia tăng
KTXH	: Kinh tế - xã hội
GTSPDVT	: Giá trị sản phẩm dịch vụ từng thành viên sử dụng
GTSPDVHTX	: Tổng giá trị sản phẩm dịch vụ do HTX cung cấp cho tất cả các thành viên.
SDSPDV	: Sử dụng sản phẩm dịch vụ

CỤC KINH TẾ HỢP TÁC VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN

MỤC TIÊU

1

Trình bày được đặc tính của dịch vụ HTX NN

2

Trình bày được quy trình thực hiện dịch vụ cung ứng và tiêu thụ tập trung trong HTXNN, lợi ích của các thành viên HTX khi tham gia vào dịch vụ cung ứng và tiêu thụ tập trung của HTX.

3

Nhận thức được vị trí, vai trò của hoạt động dịch vụ trong HTX nông nghiệp theo Luật HTX năm 2012

4

Rèn luyện kỹ năng tổ chức, triển khai quy trình quản lý dịch vụ trong HTX nông nghiệp

NỘI DUNG

- 1. Mô tả khái quát dịch vụ cung ứng tập trung qua HTX**
 - 1.1. Định nghĩa dịch vụ cung ứng tập trung qua hợp tác xã
 - 1.2. Sự khác nhau giữa dịch vụ cung ứng tập trung qua hợp tác xã và dịch vụ cung ứng thông thường
 - 1.3. Lợi ích của dịch vụ cung ứng tập trung
- 2. Quy trình thực hiện dịch vụ cung ứng tập trung**
- 3. Quản lý dịch vụ tiêu thụ nông sản tập trung qua HTX nông nghiệp**
 - 3.1. Các hình thức tiêu thụ nông sản tập trung qua HTX
 - 3.2. Điều kiện cần thiết để tổ chức dịch vụ tiêu thụ nông sản tập trung qua HTX nông nghiệp
- 4. Các kỹ năng cần thiết của nhà quản trị trong quản lý cung ứng và tiêu thụ tập trung qua HTX nông nghiệp**
 - 4.1. Kỹ năng tạo sự đồng thuận
 - 4.2. Kỹ năng tổ chức họp, hội nghị

1. KHÁI NIỆM DỊCH VỤ

- Từ điển Tiếng Việt: Dịch vụ là công việc phục vụ trực tiếp cho những nhu cầu nhất định của số đông, có tổ chức và được trả công.
- Philip Kotler: “dịch vụ là bất kỳ hoạt động hay lợi ích nào mà chủ thể này có thể cung cấp cho chủ thể kia. Trong đó đối tượng cung cấp nhất định phải mang tính vô hình và không dẫn đến bất kỳ quyền sở hữu một vật nào cả. Việc sản xuất dịch vụ có thể hoặc không cần gắn liền với một sản phẩm vật chất nào”



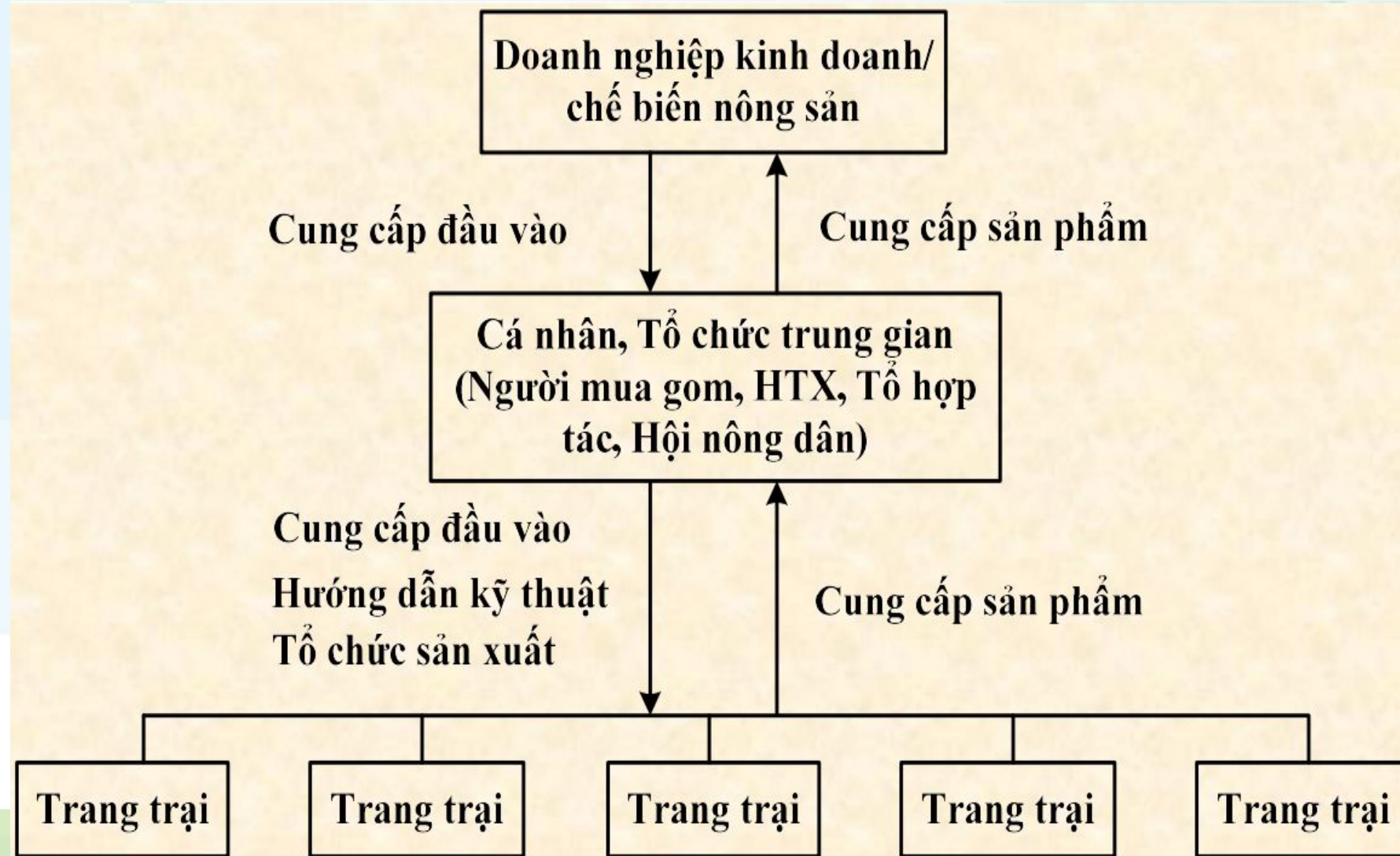
- - Trong kinh tế học Dịch vụ được hiểu là những thứ tương tự như hàng hóa nhưng là phi vật chất. Có những sản phẩm thiên về sản phẩm hữu hình và những sản phẩm thiên hẳn về sản phẩm dịch vụ, tuy nhiên đa số là những sản phẩm nằm trong khoảng giữa sản phẩm hàng hóa, dịch vụ.
- - Theo quy định tại Khoản 3 Điều 4 Luật giá năm 2012, dịch vụ là hàng hóa mang tính vô hình, trong quá trình sản xuất và tiêu dùng không hề tách rời nhau, bao gồm những loại dịch vụ trong hệ thống các ngành sản phẩm Việt Nam theo quy định của pháp luật.

CỤC KINH TẾ HỢP TÁC VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN

HAI DỊCH VỤ CHÍNH TRONG HTXNN

□ Dịch vụ cung ứng tập trung qua HTX

□ Dịch vụ tiêu thụ tập trung qua HTX



1.1 Dịch vụ cung ứng tập trung qua HTX:

Dịch vụ cung ứng tập trung là dịch vụ mà HTX và thành viên hợp tác chặt chẽ với nhau, xây dựng kế hoạch và triển khai dịch vụ với sự tham gia của thành viên.

Xã viên
Nông dân

Đặt hàng

giống, phân bón,
thuốc BVTV,
thức ăn chăn
nuôi, thuốc thú y

Phân phối lại



Mua chung

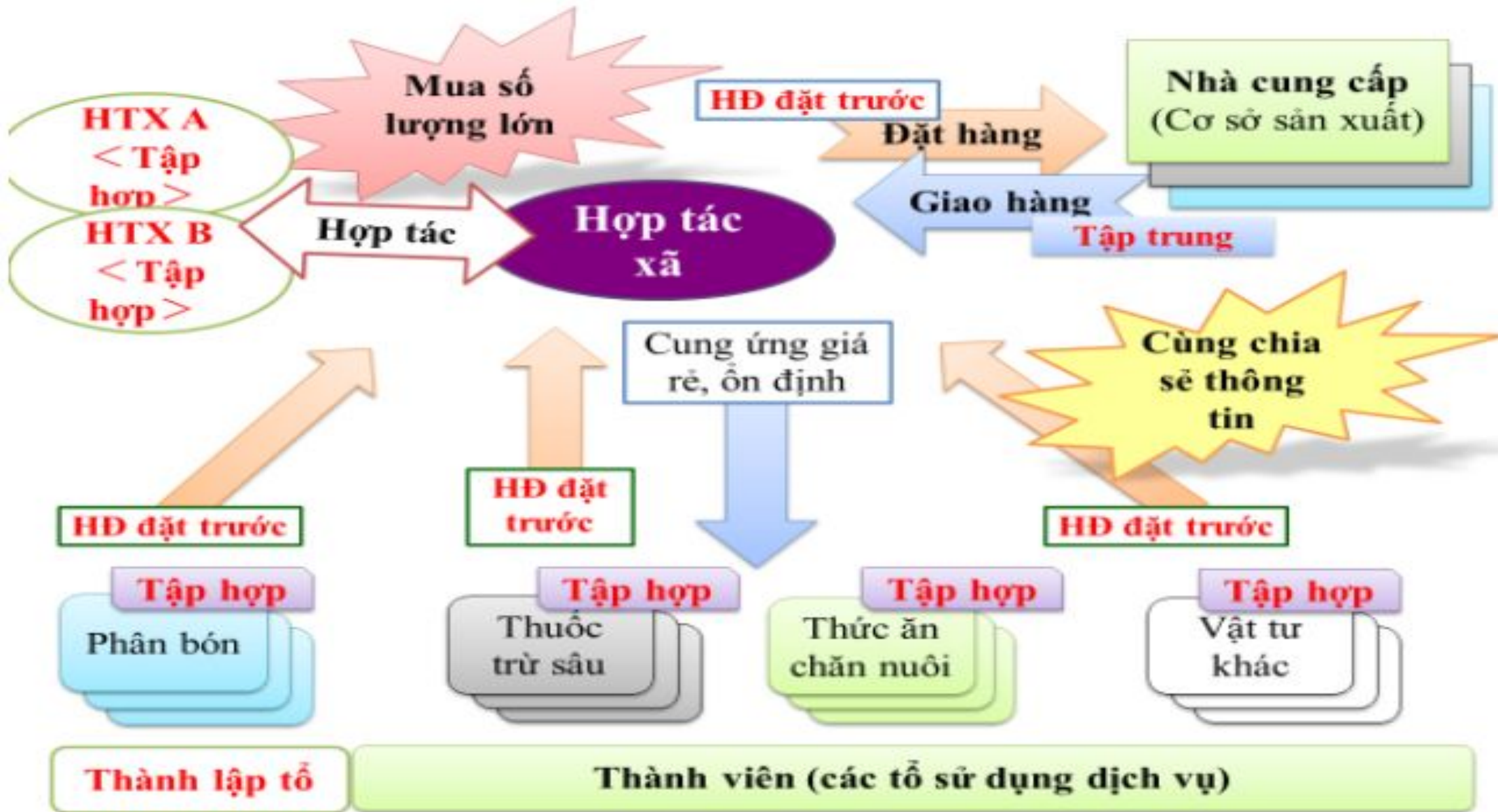
1.2. Đặc thù của dịch vụ cung ứng tập trung:

- Thành viên đăng ký mua hàng trước
- HTX mua hàng từ nhà cung cấp với số lượng lớn theo phương thức đặt trước
- HTX nhanh chóng phân phối cho thành viên, không cần quá trình lưu kho lâu.



1.2. So sánh dịch vụ cung ứng thông thường và cung ứng tập trung

	Nội dung so sánh	Cung ứng thông thường	Cung ứng tập trung
Thành viên	Hình thức sử dụng	Cá nhân	Tham gia vào tổ
	Hàng hóa cung ứng	Không xác định trước	Được xác định từ trước
	Tổng hợp hàng hóa	Không cần thiết	Cần thiết
	Phương pháp mua	Bất kỳ lúc nào	Đặt hàng trước
	Số lượng mua	Mua số lượng cần thiết, bất kỳ lúc nào	Mua số lượng cần thiết, vào một lần
	Bảo quản	Không cần bảo quản	Bảo quản tại nhà
	Giá mua	Đắt hơn	Rẻ hơn
HTX	Hợp đồng với thành viên	Không cần thiết	Cần thiết
	Vận chuyển	Nhiều lần, số lượng ít	Một lần, số lượng lớn
	Lưu kho	Số lượng nhỏ, nhập kho nhiều lần	Chỉ lưu kho số lượng nhỏ, nhập kho ít lần
	Hướng dẫn sử dụng	Có, nhưng không triệt để	Thống nhất, triệt để
	Đàm phán giá	Ít khi có	Luôn luôn có
	Sản xuất	Không thay đổi	Có thể sản xuất tập trung
	Chi phí nhân công	Không đổi	Giảm
	Chi phí sản xuất	Không đổi	Giảm
Lợi nhuận	Thấp hơn, bấp bênh	Cao hơn, ổn định	



1.3. Lợi ích của dịch vụ cung ứng tập trung

1.3.1. Lợi ích của thành viên:

- + Được cung cấp vật tư nông nghiệp với giá cả cạnh tranh so với thị trường đồng hạng;
- + Được đảm bảo cung cấp vật tư nông nghiệp đúng số lượng, chất lượng, chủng loại và thời hạn đã cam kết theo hợp đồng;
- + Được hướng dẫn sử dụng vật tư nông nghiệp hiệu quả, đúng phương pháp;
- + Được tập huấn và hướng dẫn kỹ thuật về sản xuất và thông tin thị trường liên quan đến loại sản phẩm kinh doanh của thành viên;
- + Tăng tính liên kết giữa các thành viên, giữa các thành viên với HTX

1.3.2. Lợi ích của HTX:

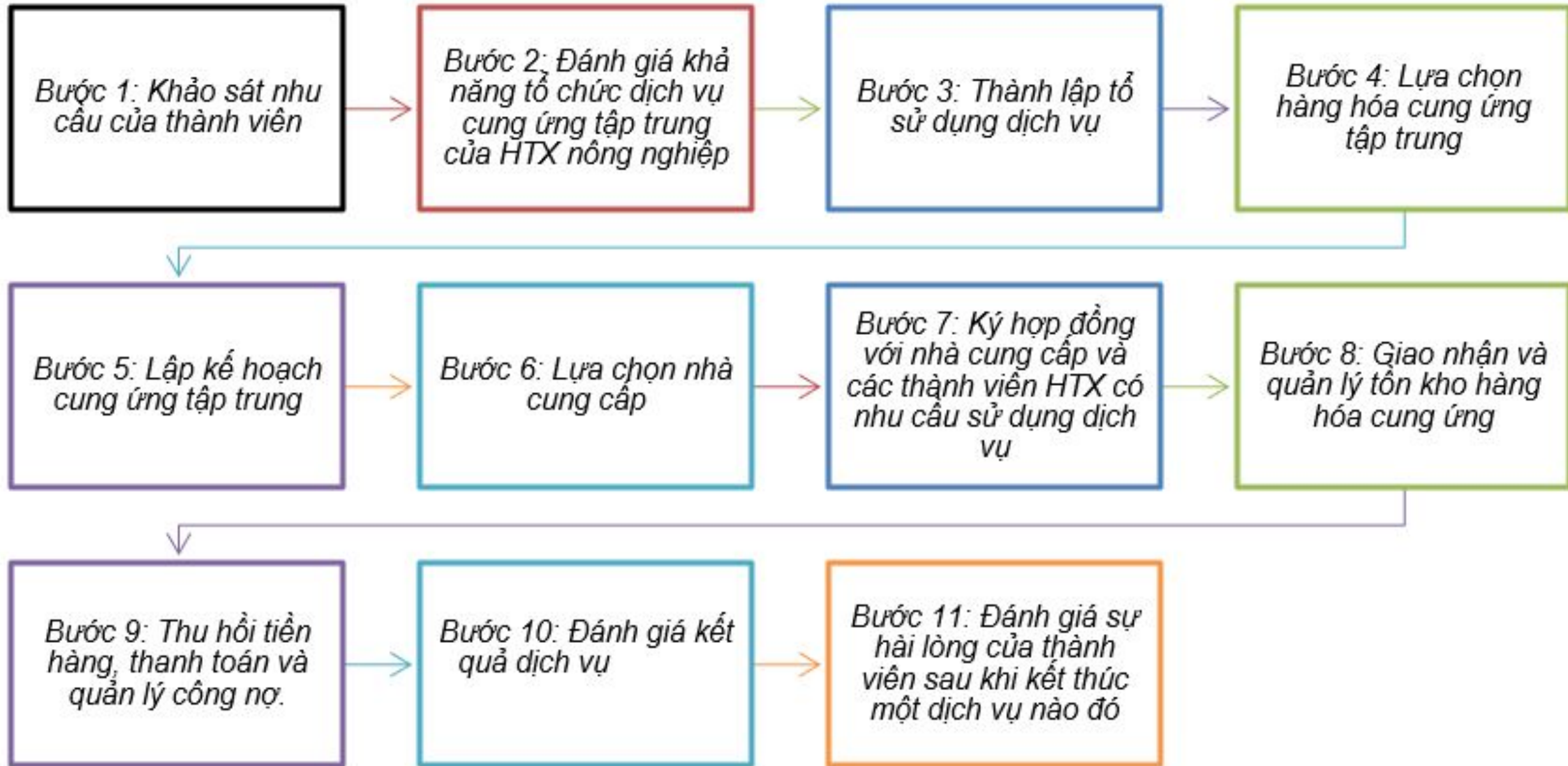
- + Thực hiện tốt bản chất HTX theo luật HTX năm 2012;
- + Thu nhập của HTX gia tăng ổn định;
- + Uy tín HTX được nâng cao.

1.3.3. Lợi ích của nhà cung cấp:

- + Thị phần và doanh số, lợi nhuận doanh nghiệp tăng;
- + Nhờ có hợp đồng nên hàng hóa cung ứng được chủ động và ổn định;
- + Quảng bá thương hiệu



2. Quy trình thực hiện dịch vụ cung ứng tập trung

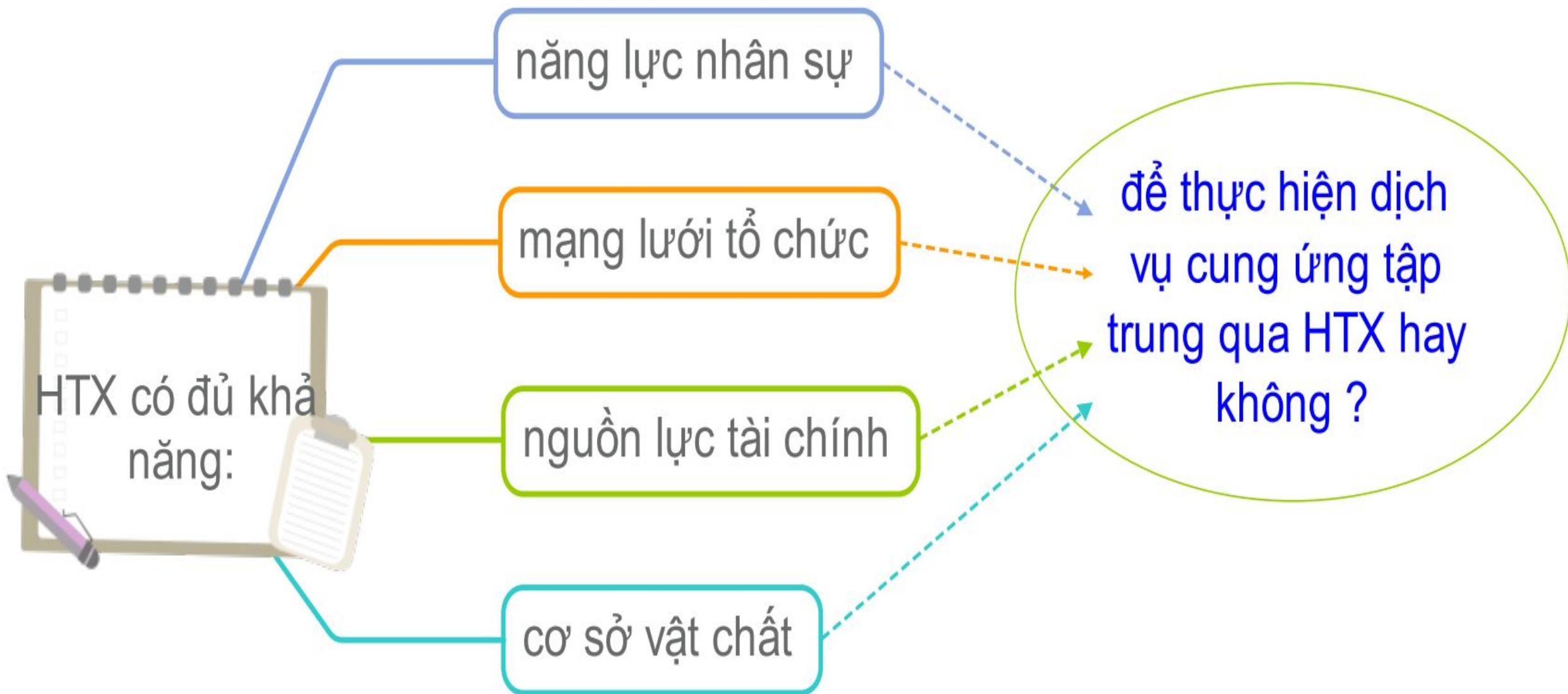


Bước 1: Khảo sát nhu cầu của thành viên

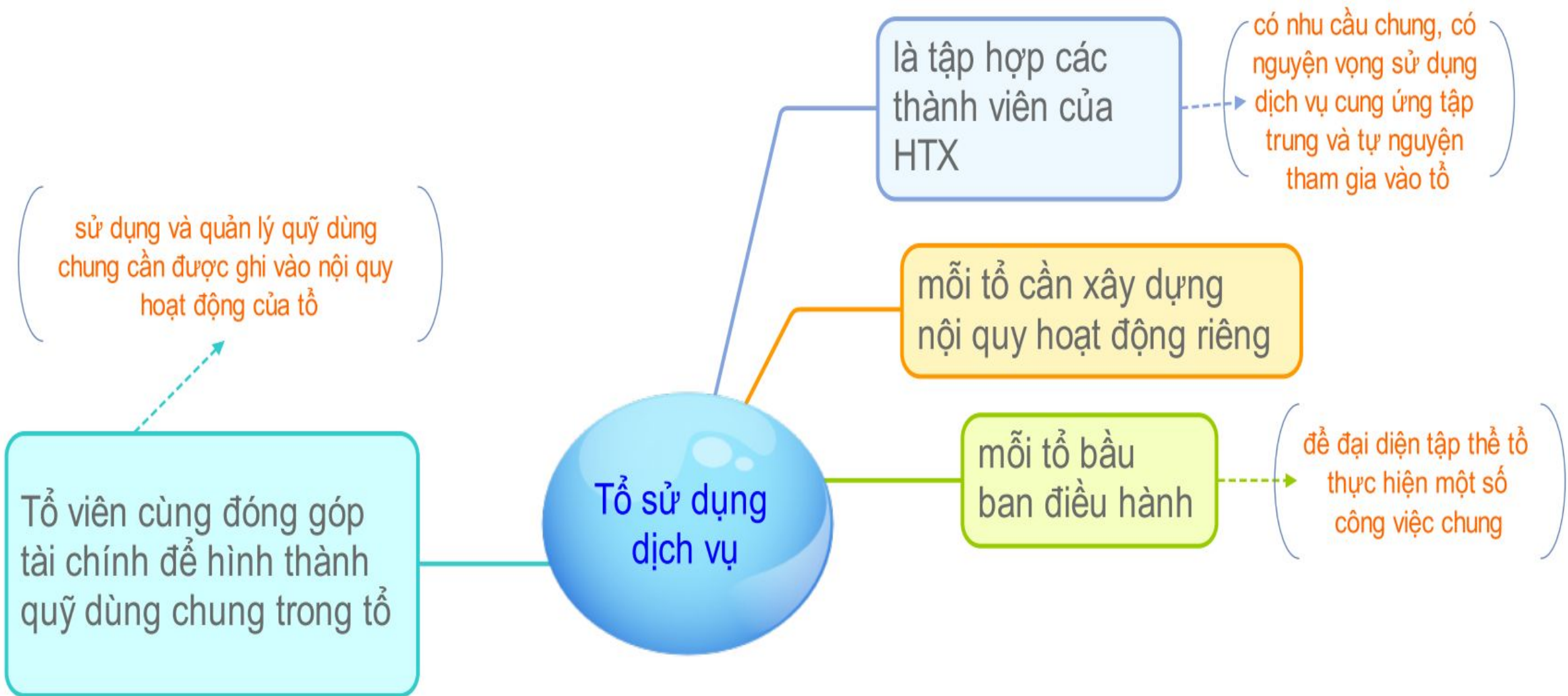
Tùy theo chủng loại cây trồng, vật nuôi chính và nhu cầu sử dụng các hàng hóa phục vụ đời sống hàng ngày của từng khu vực mà HTX điều chỉnh phiếu khảo sát sao cho phù hợp với thực tế và thuận tiện trong việc tổng hợp và phân tích số liệu. *(xem [mẫu khảo sát ở Phụ lục](#))*



Bước 2: Đánh giá khả năng tổ chức dịch vụ cung ứng tập trung của HTX nông nghiệp



Bước 3: Thành lập tổ sử dụng dịch vụ



Bước 4: Lựa chọn hàng hóa cung ứng tập trung

Các
điểm
quan
trọng
trong
lựa chọn
hàng
hóa cung
ứng

Hàng hóa có diện tích/quy mô sử dụng lớn

Hàng hóa có số người sử dụng nhiều

Hàng hóa có hiệu quả sử dụng cao

Hàng hóa có giá cả ổn định

Hàng hóa có chất lượng đáng tin cậy

Hàng hóa có nhà cung cấp (nguồn sản xuất) đáng tin cậy.

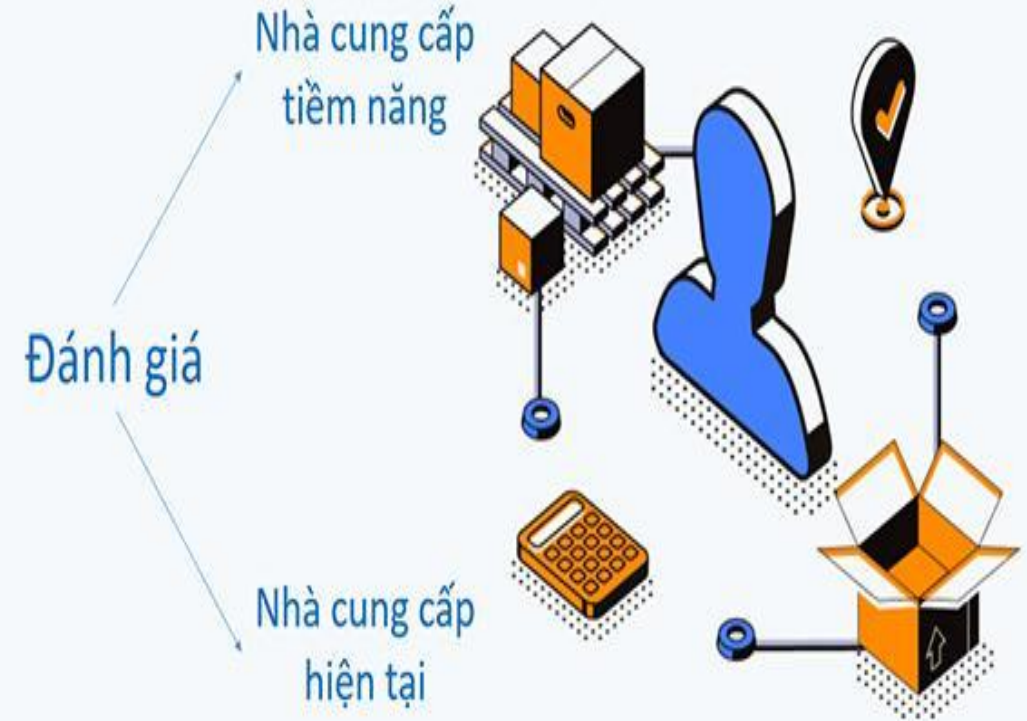
Hàng hóa có thể nhận được sự hợp tác của nhà cung cấp (*về giá cả, sản xuất, vận chuyển, hướng dẫn sử dụng*).

Bước 5: Lập kế hoạch cung ứng tập trung (xem mẫu kế hoạch ở Phụ lục)

STT		Đơn vị tính	Vụ /Tháng	Vụ/ Tháng	Vụ/ Tháng	Tổng cả năm
I	Cung ứng vật tư A					
1	Sản lượng mua vào					
2	Giá mua					
3	Tổng chi phí mua hàng ($3=1*2$)					
4	Giá bán cho Thành viên bình quân					
5	Tổng thu bán hàng từ vật tư A.... ($5=4*1$)					
6	Doanh thu cung ứng vật tư A...($6=5-3$)					
II	Cung ứng vật tư B...					
1	Sản lượng mua vào					
2	Giá mua					
3	Tổng chi phí mua hàng ($3=1*2$)					
4	Giá bán cho Thành viên bình quân					
5	Tổng thu bán hàng từ vật tư B.... ($5=4*1$)					
6	Doanh thu cung ứng vật tư B... ($6=5-3$)					
I	Cung ứng vật tư B					
1	Sản lượng mua vào					
...					
III	Tổng doanh thu					
IV	Tổng chi phí bán hàng					
V	Tổng lợi nhuận trước thuế					
VI	Thuế phải trả					
VII	Tổng lợi nhuận sau thuế					

Bước 6: Lựa chọn nhà cung cấp

1. Căn cứ vào chất lượng nguyên vật liệu của nhà cung cấp
2. Dựa trên uy tín của đơn vị cung cấp
3. Dựa trên giá cả nguyên vật liệu
4. Dựa vào thời gian giao hàng
5. Dựa trên phương thức thanh toán
6. Tư vấn và đặt hàng, hậu mãi



HTX cần so sánh, xem xét kỹ lưỡng xem các nhà cung cấp trong bảng danh sách đã lựa chọn có phù hợp làm đối tác kinh doanh của HTX trong dịch vụ cung ứng tập trung không.

Bước 7: Ký hợp đồng với nhà cung cấp và các thành viên HTX có nhu cầu sử dụng dịch vụ (xem mẫu HĐ ở Phụ lục)

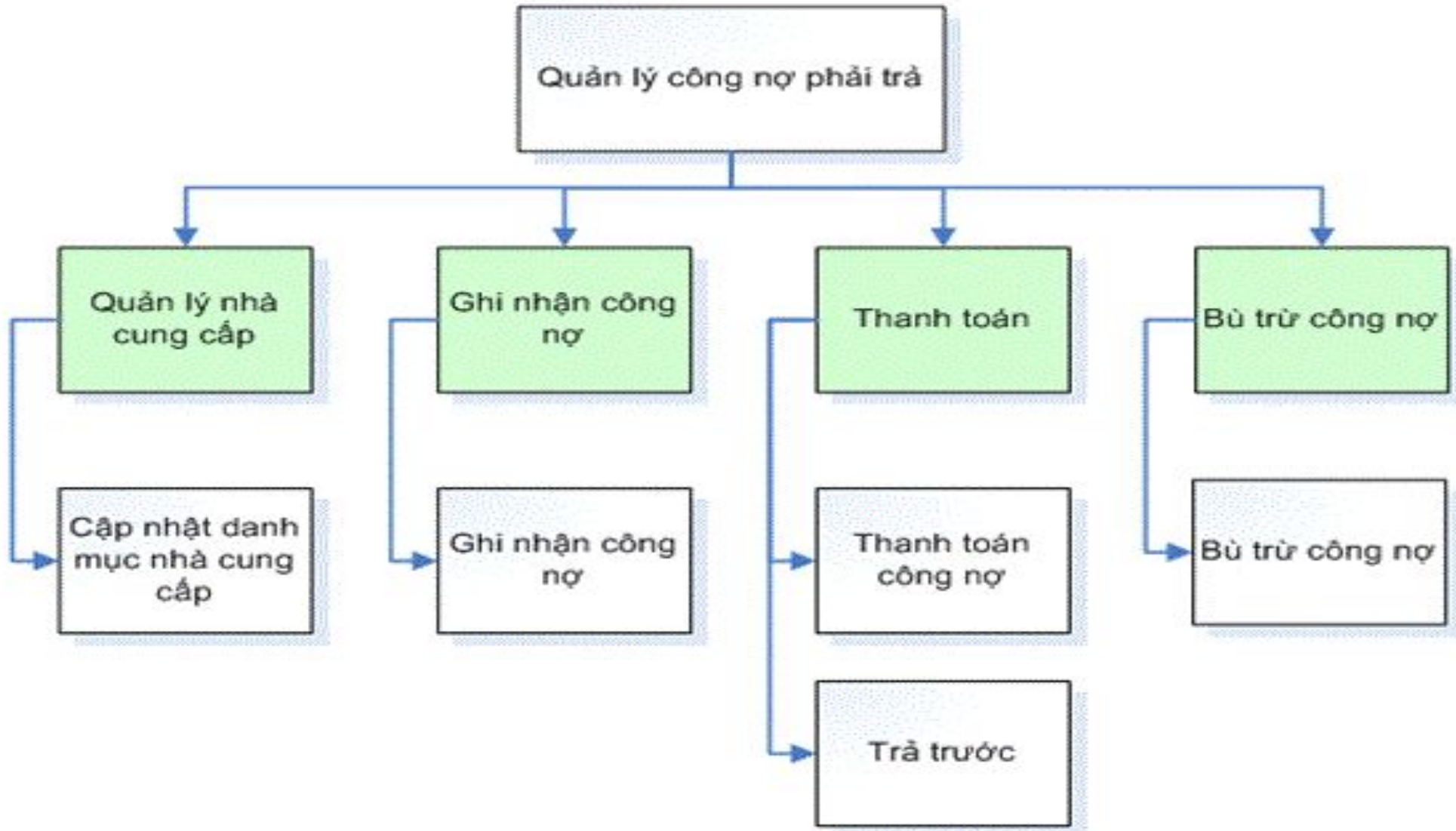


Khi thực hiện dịch vụ cung ứng tập trung, HTX nhất thiết phải ký hợp đồng với thành viên và ký hợp đồng với nhà cung cấp.

Bước 8: Giao nhận và quản lý tồn kho hàng hóa cung ứng



Bước 9: Thu hồi tiền hàng, thanh toán và quản lý công nợ.



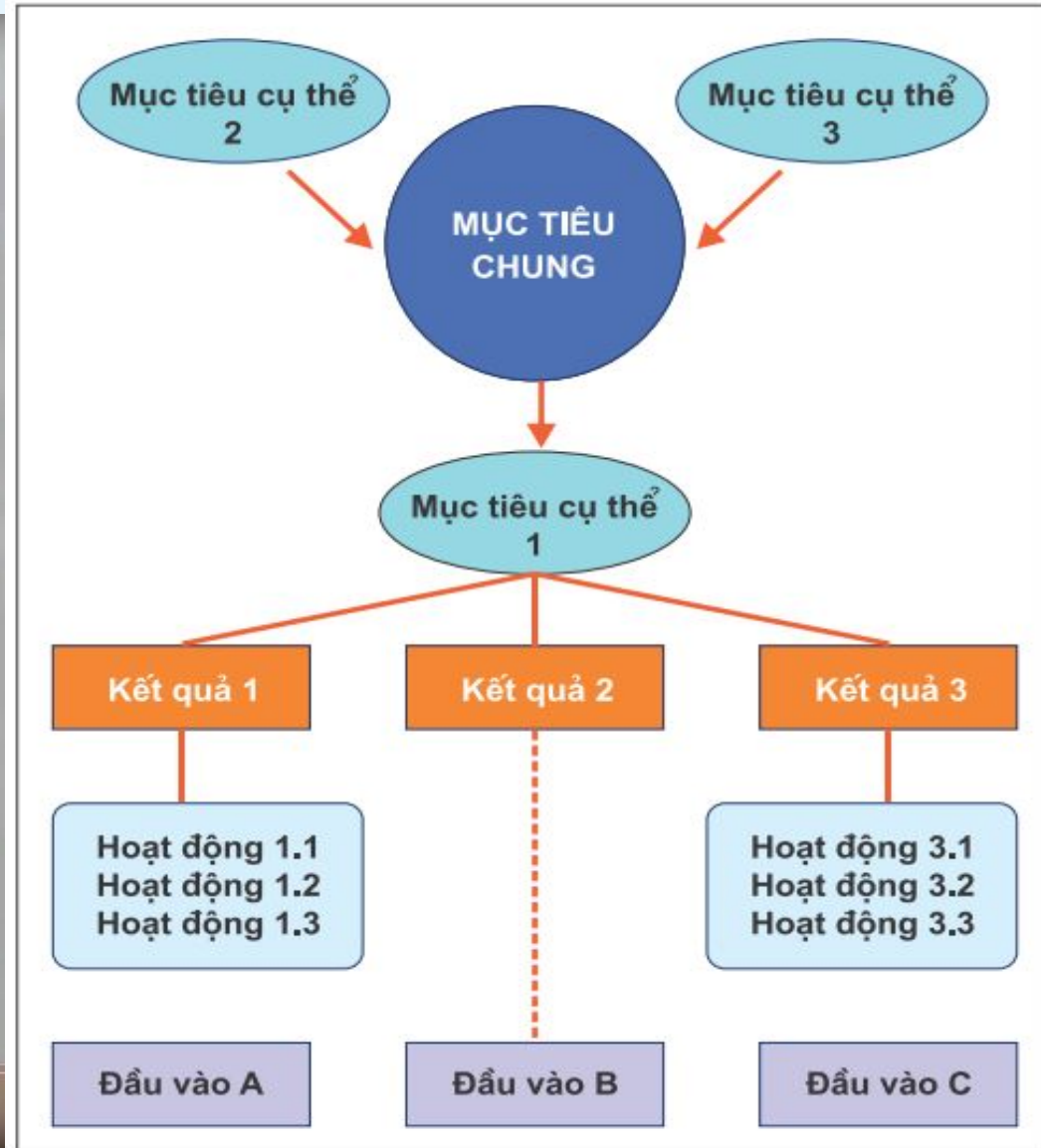
Bước 10: Đánh giá kết quả dịch vụ

VTC
16

THEO DÕI NHẬN DỊCH VỤ ĐẦU VÀO TỪ HTX

Niên vụ: 2016-2017

S T T	Ngày tháng	Tên dịch vụ	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá (đồng)	Thành tiền (đồng)	Lãi suất %/tháng	Người giao	Người nhận	Ghi chú
1	15/5	NPIC 16-8-14	box	13	428.500	5.570.500	0,917			
		CLA				5.400.000	0,917			
	16/6					4.900.000	0,917			
						4.196.000	0,917			



Bước 11: Đánh giá sự hài lòng của thành viên sau khi kết thúc dịch vụ

Tiêu chí chất lượng dịch vụ

- Công việc của nhà cung cấp dịch vụ có tuân thủ các yêu cầu và tiêu chuẩn chất lượng của các thành viên HTX không?

Khả năng cung cấp

- Nhà cung cấp dịch vụ có cung cấp các dịch vụ kịp thời không? Nhà cung cấp dịch vụ có cung cấp số lượng yêu cầu không?

Độ tin cậy

- Nhà cung cấp dịch vụ có thực hiện cam kết của mình không?

Chi phí

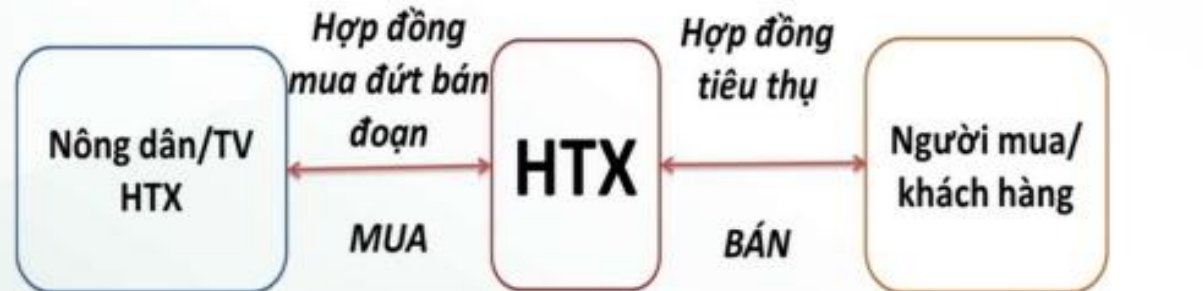
- Lợi ích của các dịch vụ có đáng đầu tư không?

Điều kiện

- Nhà cung cấp dịch vụ có đáp ứng các điều kiện thoả thuận về thanh toán và giao hàng không?

3. Dịch vụ tiêu thụ tập trung qua HTX

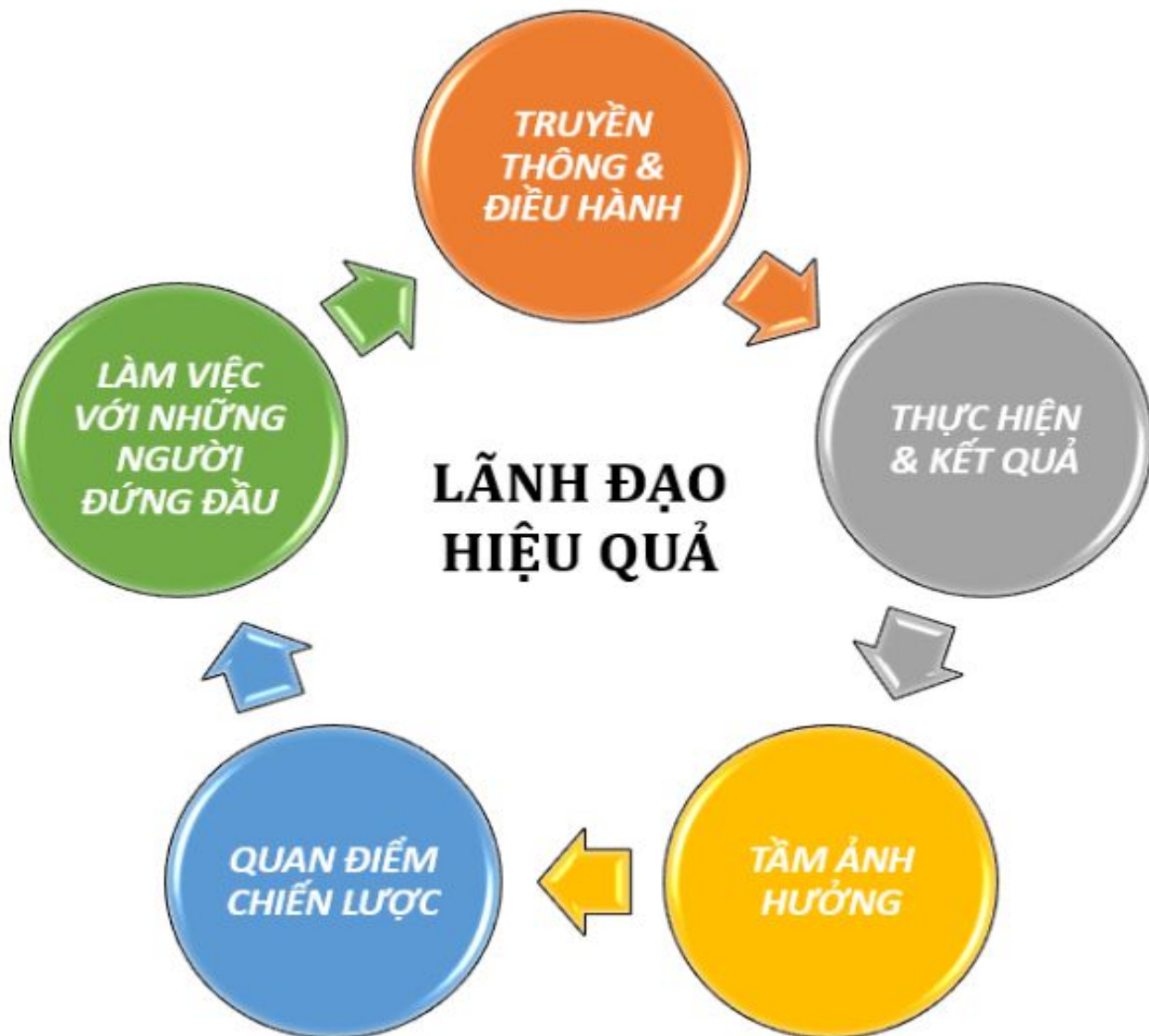
1. Tiêu thụ trực tiếp giữa nông dân và người mua
2. Liên kết giữa nông dân và người mua và HTX đóng vai trò là trung gian
3. HTX hợp đồng mua từ nông dân và hợp đồng bán cho doanh nghiệp



3.1. Một số đặc thù:

1. Mua bán trực tiếp: Nông dân/thành viên HTX dễ bị thương lái ép giá.
2. Mua bán qua HTX:
 - HTX cần nhiều vốn;
 - HTX phải cạnh tranh gay gắt với thương lái/doanh nghiệp;
 - HTX có khả năng bị thua lỗ do giá nông sản biến đổi.

3.2. Điều kiện cần thiết để tổ chức dịch vụ tiêu thụ nông sản tập



- - Đội ngũ quản lý HTX phải có năng lực quản trị tốt; am hiểu về thị trường đầu ra cho các sản phẩm nông nghiệp; có quan hệ tốt với các doanh nghiệp chế biến, phân phối nông sản có uy tín lớn trên thị trường;

3.2. Điều kiện cần thiết để tổ chức dịch vụ tiêu thụ nông sản tập trung qua HTX NN

- - HTX phải có bộ máy kế toán đủ năng lực.
- - HTX cần có cơ sở kho bãi cần thiết.



4. Các kỹ năng cần thiết của nhà quản trị trong quản lý cung ứng và tiêu thụ tập trung

4.1. Kỹ năng tạo sự đồng thuận

- Thảo luận, lấy ý kiến của thành viên.
- Thảo luận với khách hàng: về thời điểm, số lượng tiêu thụ, chất lượng, giá cả...
- Đảm bảo hàng hóa ổn định.



4.2. Kỹ năng tổ chức họp, hội nghị

- + Mục đích tổ chức họp, hội nghị
- + Lên kế hoạch tiến hành cuộc họp
- + Thành phần dự họp.
- + Nội dung sẽ thảo luận.
- + Số liệu Báo cáo rõ ràng, dễ hiểu.
- + Kỹ năng Tổng hợp



Mẫu 01. Phiếu khảo sát



PHIẾU KHẢO SÁT

NHU CẦU SỬ DỤNG DỊCH VỤ CUNG ỨNG TẬP TRUNG QUA HTX

Người khảo sát: Ngày khảo sát:

Câu 1: Thông tin chung

1. Họ và tên người trả lời:

2. Tuổi:.....(tuổi)

Giới tính: Nam Nữ

3.Đại diện hộ thành viên:

4.Địa chỉ: Tổ/xóm: Xã:

5. Số điện thoại:.....

6. Tổng diện tích đất hiện tại (tính cả đất thuê) = 1)+2)+3)+4):m²

Trong đó: - Đất nông nghiệp: m²; Đất lâm nghiệp..... m²;

Đất nuôi thủy sản m²; Đất khác: m²

7. Quy mô chăn nuôi: Chăn nuôi lợn:..... con; Chăn nuôi gia cầm.....con

Câu 2: Vật tư sản xuất

Câu 2 a: Những loại vật tư nào ông/bà thường mua để sử dụng trong một năm?

(*) Ghi cụ thể tên, loại sản phẩm, nhà sản xuất

VD: NPK 20-20-15(Bình Điền); Regent 800WD (Bayer)

(**) Nơi mua: 1. HTX; 2. Ngoài HTX; 3. Cả 1 và 2

(***) Nhận xét giá mua so với giá chung trên thị trường: 1 Đắt hơn 2. Trung bình/vừa; 3. Rẻ hơn

Trân trọng cảm ơn
sự chú ý lắng nghe
của các Anh/ Chị