

**BỘ NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN**

**GIÁO TRÌNH MÔ ĐUN  
PHÁT TRIỂN MỘT SỐ KỸ NĂNG QUẢN LÝ  
HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP  
MÃ SỐ: MĐ 03**

**NGHỀ: GIÁM ĐỐC HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP**

*(Ban hành theo Quyết định số: /QĐ-BNN-KTHT ngày / /2021  
của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn)*

**Hà Nội, năm 2021**

# MỤC LỤC

<b>TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN .....</b>	<b>1</b>
<b>LỜI GIỚI THIỆU.....</b>	<b>2</b>
<b>CÁC THUẬT NGỮ CHUYÊN MÔN VÀ CHỮ VIẾT TẮT .....</b>	<b>3</b>
<b>MÔ ĐUN 3.....</b>	<b>4</b>
<b>PHÁT TRIỂN MỘT SỐ KỸ NĂNG QUẢN LÝ HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP.....</b>	<b>4</b>
<b>I. Vị trí, tính chất, ý nghĩa và vai trò của mô đun: .....</b>	<b>4</b>
<b>II. Mục tiêu của mô đun: .....</b>	<b>4</b>
1. Kiến thức .....	4
2. Kỹ năng .....	4
3. Năng lực tự chủ và trách nhiệm.....	5
<b>BÀI 01: KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN VÀ KÝ KẾT HỢP ĐỒNG CỦA GIÁM ĐỐC HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP .....</b>	<b>6</b>
<b>Mục tiêu:.....</b>	<b>6</b>
<b>A. Nội dung.....</b>	<b>6</b>
<b>1. Kỹ năng soạn thảo hợp đồng .....</b>	<b>6</b>
<b>1.1. Một số vấn đề chung về hợp đồng.....</b>	<b>6</b>
1.1.1. Khái niệm hợp đồng .....	6
1.1.2 Một số loại hợp đồng thường sử dụng trong HTX nông nghiệp .....	6
1.1.3. Hệ thống pháp lý liên quan đến hợp đồng nông nghiệp ở Việt Nam .....	7
1.1.4. Nội dung cơ bản và hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa.....	7
1.1.5 Vai trò của Giám đốc HTX trong việc ký kết hợp đồng .....	7
1.1.6. Một số dạng vi phạm hợp đồng và biện pháp xử lý .....	8
<b>1.2. Soạn thảo Hợp đồng.....</b>	<b>10</b>
1.2.1. Nguyên tắc soạn thảo hợp đồng.....	10
1.2.2. Hướng dẫn soạn thảo nội dung chính của hợp đồng .....	12
1.2.3. Các bước cơ bản của quá trình soạn thảo hợp đồng .....	12
1.2.4. Một số lưu ý khi soạn thảo hợp đồng .....	12
1.2.5. Soạn phụ lục của hợp đồng.....	13
<b>1.3. Một số kỹ năng cơ bản cần phải có khi soạn thảo hợp đồng .....</b>	<b>13</b>
<b>2. Kỹ năng đàm phán và thương thảo hợp đồng .....</b>	<b>14</b>
<b>2.1. Một số vấn đề chung về đàm phán, thương thảo .....</b>	<b>14</b>
2.1.1. Khái niệm đàm phán, thương thảo .....	14

2.1.2. Phân loại đàm phán, thương thảo .....	14
2.1.3. Một số đặc tính cơ bản của thương thảo hợp đồng kinh tế.....	14
2.1.4. Vai trò của đàm phán đối với Giám đốc HTX nông nghiệp.....	15
2.1.5. Nguyên tắc khi đàm phán .....	15
2.1.6. Quá trình và nội dung đàm phán, thương thảo .....	16
2.1.7. Một số tình huống thường gặp trong quá trình đàm phán tại HTX.....	16
<b>2.2. Kỹ năng và nghệ thuật đàm phán, thương thảo.....</b>	<b>17</b>
2.2.1. Một số kỹ năng cơ bản trong đàm phán, thương thảo .....	17
2.2.2. Chiến lược đàm phán, thương thảo.....	18
<b>3. Ký kết hợp đồng.....</b>	<b>20</b>
<b>3.1. Khẳng định chấp thuận, tóm tắt các thỏa thuận đã đạt được .....</b>	<b>20</b>
<b>3.2. Thực hiện hợp pháp hóa hợp đồng.....</b>	<b>20</b>
3.2.1 Các hình thức của văn bản hợp đồng.....	20
3.2.2. Đảm bảo tính hợp pháp của hình thức hợp đồng.....	20
3.2.3. Đảm bảo tính hợp pháp của chủ thể hợp đồng .....	21
3.2.4. Đảm bảo tính hợp pháp của người đại diện ký hợp đồng.....	21
3.2.5. Đảm bảo tính hợp pháp của nội dung hợp đồng.....	21
<b>3.3. Những điều cần lưu ý khi ký kết hợp đồng .....</b>	<b>22</b>
<b>3.4. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro, thất bại trong đàm phán, ký kết hợp đồng và một số giải pháp xử lý.....</b>	<b>22</b>
3.4.1 Nguyên nhân dẫn đến rủi ro, thất bại trong đàm phán, ký kết hợp đồng .....	22
3.4.2 Giải pháp hạn chế rủi ro, thất bại trong đàm phán, ký kết hợp đồng .....	23
<b>B. Câu hỏi và bài tập thực hành.....</b>	<b>23</b>
<b>Phụ lục:.....</b>	<b>26</b>
<b>BÀI 02: GIỚI THIỆU MÔ HÌNH HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP VÀ CÔNG NGHỆ CAO ...</b>	<b>28</b>
<b>Mục tiêu:.....</b>	<b>28</b>
<b>A. Nội dung.....</b>	<b>28</b>
<b>1. Giới thiệu các mô hình hợp tác xã nông nghiệp kiểu mới .....</b>	<b>28</b>
<b>1.2. Mô hình hợp tác xã tích tụ, tập trung ruộng đất có quy mô lớn và ứng dụng công nghệ cao vào sản xuất .....</b>	<b>29</b>
<b>1.3. Mô hình hợp tác xã nông nghiệp đảm nhiệm các dịch vụ đầu vào, sơ chế/chế biến và đầu ra trong chuỗi giá trị nông sản .....</b>	<b>30</b>
<b>1.4. Mô hình nâng cao năng lực ứng phó biến đổi khí hậu của các HTX nông nghiệp .....</b>	<b>30</b>
<b>1.5. Mô hình hợp tác xã phát triển nông lâm thủy sản bền vững .....</b>	<b>31</b>
<b>1.6. Mô hình hợp tác xã sản xuất sản phẩm OCOP, gắn với du lịch nông thôn, miền núi.....</b>	<b>32</b>

<b>1.7. Mô hình hợp tác xã đánh bắt, nuôi trồng thủy hải sản và bảo vệ nguồn lợi cộng đồng</b> .....	32
<b>2. Giới thiệu mô hình HTX nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao</b> .....	33
<b>2.1. Khái niệm về nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao</b> .....	33
<b>2.2. Giới thiệu mô hình ứng dụng công nghệ cao trong HTX NN</b> .....	34
2.2.1. Mô hình ứng dụng công nghệ nhà kính, nhà màng trong sản xuất cây trồng.....	34
2.2.2. Mô hình ứng dụng công nghệ tưới nhỏ giọt.....	39
2.2.3. Mô hình ứng dụng công nghệ trồng cây không dùng đất.....	43
2.2.4. Ứng dụng công nghệ số trong sản xuất nông nghiệp.....	50
2.2.5. Mô hình ứng dụng công nghệ tự động hóa trong sản xuất nông nghiệp.....	53
<b>3. Hướng dẫn hợp tác xã lựa chọn công nghệ</b> .....	55
<b>4. Hướng dẫn thực hành, thăm quan mô hình HTX hoạt động có hiệu quả</b> .....	56
<b>B. Câu hỏi và bài tập thực hành</b> .....	57
<b>BÀI 03: PHÁT TRIỂN LIÊN KẾT CHUỖI GIÁ TRỊ, SẢN PHẨM OCOP TRONG HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP</b> .....	59
<b>Mục tiêu:</b> .....	59
<b>A. Nội dung</b> .....	59
<b>1. Phát triển liên kết chuỗi giá trị trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp</b> .....	59
<b>1.1. Giới thiệu về chuỗi giá trị</b> .....	59
<b>1.2. Mục đích xây dựng liên kết chuỗi giá trị</b> .....	60
<b>1.3. Các hình thức liên kết chuỗi giá trị</b> .....	61
<b>1.4. Một số mô hình liên kết chuỗi giá trị</b> .....	62
1.4.1. Mô hình 1: Doanh nghiệp + HTX/tổ nhóm/nông dân.....	62
1.4.2. Mô hình 2: Doanh nghiệp + Đại lý/thương lái + Hộ sản xuất/tổ nhóm.....	62
1.4.3. Mô hình 3: HTX/Tổ nhóm tự tổ chức sản xuất hoặc liên kết.....	62
1.4.4. Mô hình 4: Cơ sở thương mại + HTX/Tổ nhóm/hộ gia đình.....	63
<b>1.5. Hướng dẫn quy trình triển khai hoạt động phát triển liên kết sản xuất theo chuỗi giá trị</b> .....	63
1.5.1. Lập và phê duyệt danh mục các dự án liên kết.....	63
1.5.2. Hồ sơ và trình tự thủ tục hỗ trợ liên kết.....	64
<b>1.6. Chính sách hỗ trợ phát triển liên kết theo chuỗi giá trị trong nông nghiệp</b> .....	65
<b>2. Phát triển sản phẩm OCOP trong hợp tác xã nông nghiệp</b> .....	66
<b>2.1. Giới thiệu khái niệm sản phẩm và sản phẩm OCOP</b> .....	66
2.1.1. Sản phẩm.....	66
2.1.2. Sản phẩm OCOP.....	67

<b>2.2. Đặc trưng của sản phẩm OCOP</b> .....	68
<b>2.3 Danh mục các sản phẩm trong chương trình OCOP</b> .....	68
<b>2.4 Tiêu chí lựa chọn, đánh giá sản phẩm OCOP</b> .....	68
<b>2.5. Xây dựng chiến lược kinh doanh sản phẩm OCOP</b> .....	69
2.5.1 Mục đích .....	69
2.5.2 Nguyên tắc .....	70
2.5.3. Xây dựng chiến lược kinh doanh sản phẩm OCOP .....	70
2.5.4. Các bước thực hiện quy trình xây dựng kế hoạch kinh doanh sản phẩm OCOP .....	74
2.5.5. Tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh sản phẩm OCOP hàng năm .....	77
<b>B. Câu hỏi và bài tập thực hành</b> .....	79
<b>Phụ lục</b> .....	81
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO</b> .....	94

**TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN**

Tài liệu này thuộc loại sách giáo trình nên các nguồn thông tin có thể được phép dùng nguyên bản hoặc trích dùng cho các mục đích về đào tạo và tham khảo.

Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh thiếu lành mạnh sẽ bị nghiêm cấm.

## LỜI GIỚI THIỆU

Trong những năm gần đây, kinh tế tập thể, hợp tác xã tiếp tục đổi mới, phát triển nhanh cả về số lượng và chất lượng, cơ bản khắc phục được tình trạng yếu kém kéo dài. Nhiều loại hình, mô hình hợp tác xã hoạt động hiệu quả, góp phần phát triển kinh tế bền vững, xây dựng nông thôn mới, tạo việc làm, xoá đói, giảm nghèo, bảo đảm an sinh xã hội, tăng cường hệ thống chính trị ở cơ sở; qua đó, từng bước khẳng định vị trí, vai trò nền tảng của khu vực kinh tế tập thể, hợp tác xã trong nền kinh tế quốc dân.

Bên cạnh đó, từ yêu cầu đào tạo nâng cao năng lực, nhận thức, kỹ năng cho các hợp tác xã đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt nội dung thực hiện tại các Quyết định số 1804/QĐ-TTg ngày 13/11/2020 phê duyệt chương trình hỗ trợ kinh tế tập thể, hợp tác xã giai đoạn 2021-2025; Quyết định số 167/QĐ-TTg ngày 3/2/2021 phê duyệt Đề án lựa chọn, hoàn thiện, nhân rộng mô hình hợp tác xã kiểu mới hiệu quả tại các địa phương giai đoạn 2021-2025; Quyết định số 340/QĐ-TTg ngày 12/3/2021 phê duyệt Chiến lược phát triển kinh tế tập thể, hợp tác xã giai đoạn 2021 - 2030. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đã giao cho các đơn vị chuyên môn, các trường đào tạo xây dựng lại chương trình, giáo trình đào tạo nghề “*Giám đốc hợp tác xã nông nghiệp*” làm tài liệu giảng dạy cho các địa phương, cơ sở đào tạo áp dụng.

Chương trình đào tạo nghề “*Giám đốc hợp tác xã nông nghiệp*” cùng với Bộ giáo trình đã tích hợp những kiến thức, kỹ năng cần có của nghề, do đó có thể coi là cẩm nang cho người đã, đang và sẽ tham gia vào quản lý hợp tác xã nông nghiệp. Bộ giáo trình gồm 3 quyển:

- 1) Giáo trình mô đun: Những nội dung cơ bản về hợp tác xã.
- 2) Giáo trình mô đun: Quản trị hợp tác xã nông nghiệp.
- 3) Giáo trình mô đun: Phát triển một số kỹ năng quản lý HTX nông nghiệp.

Giáo trình mô đun “Phát triển một số kỹ năng quản lý hợp tác xã nông nghiệp” gồm 3 bài:

- Bài 01: Kỹ năng đàm phán và ký kết hợp đồng của Giám đốc hợp tác xã nông nghiệp.  
Bài 02: Giới thiệu mô hình hợp tác xã nông nghiệp và công nghệ cao.  
Bài 03: Phát triển liên kết chuỗi giá trị, sản phẩm OCOP trong HTX nông nghiệp.

**CÁC THUẬT NGỮ CHUYÊN MÔN VÀ CHỮ VIẾT TẮT**

AI	: Trí tuệ nhân tạo
AND	: Acid deoxyribonucleic
BVTV	: Bảo vệ thực vật
CNC	: Công nghệ cao
DN	: Doanh nghiệp
HTX	: Hợp tác xã
HTXNN	: Hợp tác xã nông nghiệp
IoT	: Mạng lưới vạn vật kết nối
NNCNC	: Nông nghiệp công nghệ cao
OCOP	: One commune one product – Mỗi xã một sản phẩm



## **MÔ ĐUN 3**

### **PHÁT TRIỂN MỘT SỐ KỸ NĂNG QUẢN LÝ HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP**

#### **I. Vị trí, tính chất, ý nghĩa và vai trò của mô đun:**

Vị trí: Mô đun “Phát triển một số kỹ năng quản lý hợp tác xã (HTX) nông nghiệp” là mô đun bắt buộc, thuộc chuyên môn ngành, được bố trí giảng dạy đồng thời hoặc độc lập với mô đun “Những nội dung cơ bản về hợp tác xã” và mô đun “Quản trị hợp tác xã nông nghiệp”.

- Tính chất: Đây là mô đun tích hợp giữa lý thuyết và thực hành, mô đun này trang bị cho người học các kiến thức và kỹ năng cần thiết để thực hiện được công việc về đàm phán, soạn thảo và ký kết hợp đồng của Giám đốc HTX nông nghiệp; lựa chọn được mô hình HTX nông nghiệp phù hợp và phát triển liên kết chuỗi giá trị, sản xuất sản phẩm OCOP trong hợp tác xã nông nghiệp. Do đó, cần được tổ chức giảng dạy tại những địa điểm có đầy đủ điều kiện, phương tiện giảng dạy, vật tư, tài liệu, mô hình... để đảm bảo hình thành một số kỹ năng nghề cơ bản cho người học.

#### **II. Mục tiêu của mô đun:**

##### **1. Kiến thức**

- Trình bày kiến thức chung về khái niệm, các quy định, nguyên tắc, yêu cầu, kỹ năng đàm phán, thương thảo; soạn thảo và ký kết hợp đồng;

- Nêu được các mô hình hợp tác xã trong sản xuất nông nghiệp hiện nay, ưu nhược điểm của các mô hình;

- Trình bày đặc điểm và ưu nhược điểm của các mô hình ứng dụng công nghệ cao: công nghệ nhà kính, nhà màng; công nghệ tưới nhỏ giọt; công nghệ thông tin và tự động hóa trong sản xuất nông nghiệp;

- Nêu được khái niệm về chuỗi giá trị, liên kết chuỗi giá trị; mục đích xây dựng liên kết chuỗi giá trị và đặc điểm cơ bản của 04 mô hình liên kết chuỗi giá trị phổ biến;

- Mô tả các bước cơ bản khi xây dựng danh mục các dự án liên kết chuỗi giá trị;

- Trình bày được khái niệm, đặc trưng, tiêu chí đánh giá và phân hạng sản phẩm OCOP.

##### **2. Kỹ năng**

- Soạn thảo được hợp đồng với các điều khoản, nội dung và hình thức đúng theo quy định của pháp luật;

- Vận dụng kỹ năng đàm phán và ký kết hợp đồng vào hoạt động của hợp tác xã nhằm hạn chế rủi ro khi đàm phán và ký kết hợp đồng;

- Phân biệt được các mô hình hợp tác xã kiểu mới. Thông qua phân tích các mô hình, lựa chọn được mô hình HTX phù hợp và có kỹ năng tổ chức hoạt động của HTX theo mô hình thích hợp.

- Lựa chọn được mô hình công nghệ cao phù hợp với điều kiện của HTX nông nghiệp;

- Xây dựng được dự án, phương án sản xuất kinh doanh ứng dụng công nghệ cao trong HTX nông nghiệp;

- Lựa chọn được mô hình liên kết chuỗi giá trị phù hợp với loại hợp với loại hình sản phẩm và điều kiện của HTX nông nghiệp để tham gia và phát triển bền vững;

- Chọn được nội dung và lập được dự án đề xuất chính sách hỗ trợ phát triển liên kết chuỗi giá trị;

- Xác định được chất lượng sản phẩm của HTX theo các tiêu chí đánh giá của sản phẩm OCOP;

- Xây dựng được chiến lược kinh doanh sản phẩm OCOP và kế hoạch kinh doanh sản phẩm OCOP hằng năm.

### ***3. Năng lực tự chủ và trách nhiệm***

- Nhận thức được tầm quan trọng, ý nghĩa của công nghệ cao trong sản xuất nông nghiệp;

- Nhận thức được tầm quan trọng, lợi ích HTX nông nghiệp, lợi ích quốc gia đối với tính bền vững liên kết chuỗi giá trị, của một sản phẩm khi đạt tiêu chí OCOP 5 sao và phát triển được trên thị trường;

- Có thái độ học tập nghiêm túc, trung thực trong quá trình thực hành; có ý thức và khả năng tự học, tự nghiên cứu, có khả năng hoạt động nhóm.

## BÀI 01: KỸ NĂNG ĐÀM PHÁN VÀ KÝ KẾT HỢP ĐỒNG CỦA GIÁM ĐỐC HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP

### Mục tiêu:



- Trình bày được các kiến thức chung về các quy định, nguyên tắc, yêu cầu, kỹ năng đàm phán, thương thảo; soạn thảo và ký kết hợp đồng;
- Soạn thảo được hợp đồng với các điều khoản, nội dung và hình thức phù hợp với mỗi loại hợp đồng mà HTX áp dụng;
- Vận dụng kỹ năng đàm phán và ký kết hợp đồng vào hoạt động của hợp tác xã nông nghiệp nhằm hạn chế rủi ro khi đàm phán và ký kết hợp đồng.

### A. Nội dung

#### 1. Kỹ năng soạn thảo hợp đồng

##### 1.1. Một số vấn đề chung về hợp đồng

###### 1.1.1. Khái niệm hợp đồng

Hợp đồng là một cam kết giữa hai hay nhiều bên để làm hoặc không làm một việc nào đó trong khuôn khổ pháp luật.

Theo Bộ luật Dân sự 2015 thì Hợp đồng được hiểu là “sự thỏa thuận giữa các bên về việc xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự”.

###### 1.1.2 Một số loại hợp đồng thường sử dụng trong HTX nông nghiệp

###### a) Hợp đồng liên kết

Theo quy định tại Nghị định 98/2018/NĐ-CP, hợp đồng liên kết gắn sản xuất với tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp (sau đây gọi chung là Hợp đồng liên kết) là hợp đồng được ký giữa các bên tham gia liên kết trên nguyên tắc tự nguyện nhằm thực hiện các hình thức liên kết.

###### \* Các hình thức liên kết

- Liên kết từ cung ứng vật tư, dịch vụ đầu vào, tổ chức sản xuất, thu hoạch, sơ chế hoặc chế biến gắn với tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp.
- Liên kết cung ứng vật tư, dịch vụ đầu vào gắn với tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp.
- Liên kết tổ chức sản xuất, thu hoạch gắn với tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp.
- Liên kết cung ứng vật tư, dịch vụ đầu vào, tổ chức sản xuất, thu hoạch gắn với tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp.
- Liên kết tổ chức sản xuất, thu hoạch, sơ chế hoặc chế biến gắn với tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp.
- Liên kết cung ứng vật tư, dịch vụ đầu vào, sơ chế hoặc chế biến gắn với tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp.
- Liên kết sơ chế hoặc chế biến gắn với tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp.

###### b) Hợp đồng tiêu thụ nông sản

Hợp đồng tiêu thụ nông sản, hàng hóa thực chất là hợp đồng mua bán hàng hóa.

Luật Thương mại 2005 không đưa ra định nghĩa về hợp đồng mua bán hàng hóa trong thương mại, nhưng có thể dựa vào khái niệm hợp đồng mua bán tài sản trong Bộ luật Dân sự để xác định bản chất của hợp đồng mua bán hàng hóa (do hàng hóa thuộc tài sản và có phạm vi hẹp hơn tài sản).

Theo quy định tại Điều 430 Bộ luật Dân sự 2015 về hợp đồng mua bán tài sản như sau: “*Hợp đồng mua bán tài sản là sự thỏa thuận giữa các bên, theo đó bên bán chuyển quyền sở hữu tài sản cho bên mua và bên mua trả tiền cho bên bán*”.

Như vậy, hợp đồng tiêu thụ nông sản, hàng hóa được hiểu là một loại hợp đồng mua bán tài sản mà cụ thể hơn là mua bán hàng hóa, hai bên thỏa thuận với nhau về việc bên mua sẽ đảm bảo đầu ra cho bên bán đối với toàn bộ số lượng hàng hóa do bên bán sản xuất ra trong một khoảng thời gian đã thỏa thuận.

c) Hợp đồng mua bán vật tư, dịch vụ

Tương tự như “hợp đồng tiêu thụ nông sản”, “hợp đồng mua bán vật tư, dịch vụ” cũng được hiểu là một loại hợp đồng mua bán hàng hóa.

1.1.3. Hệ thống pháp lý liên quan đến hợp đồng nông nghiệp ở Việt Nam

- Luật Thương mại 2005

- Bộ Luật Dân sự 2015

- Luật HTX năm 2012

- Nghị định số 193/2013/NĐ-CP ngày 21/11/2013 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật HTX

- Nghị định 98/2018/NĐ-CP ngày 5/7/2018 của Chính phủ về chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp.

1.1.4. Nội dung cơ bản và hình thức của hợp đồng mua bán hàng hóa

Thông thường, Hợp đồng tiêu thụ nông sản, hàng hóa; Hợp đồng mua bán vật tư, dịch vụ có những nội dung cơ bản sau:

- Chủ thể của hợp đồng;

- Đối tượng của hợp đồng;

- Số lượng, chất lượng;

- Đơn giá, thành tiền; Phương thức thanh toán;

- Thời hạn, địa điểm, phương thức thực hiện hợp đồng;

- Quyền, nghĩa vụ của các bên;

- Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng;

- Phương thức giải quyết tranh chấp.

Hình thức của hợp đồng mua bán được quy định rõ tại Điều 24 Luật Thương mại 2005, cụ thể như sau:

“Hợp đồng mua bán hàng hóa được thể hiện bằng lời nói, bằng văn bản hoặc được xác lập bằng hành vi cụ thể.

Đối với các loại hợp đồng mua bán hàng hóa mà pháp luật quy định phải được lập thành văn bản thì phải tuân theo các quy định đó”.

Thông thường, hợp đồng tiêu thụ nông sản, hợp đồng mua bán vật tư, dịch vụ được xác lập bằng hình thức văn bản đối với chủ thể một bên là doanh nghiệp, hợp tác xã, nhà phân phối. Tuy nhiên, đối với những cá nhân, hộ gia đình sản xuất nhỏ lẻ thì hợp đồng thường được giao kết bằng lời nói.

1.1.5 Vai trò của Giám đốc HTX trong việc ký kết hợp đồng

Theo Luật HTX, Giám đốc HTX là người điều hành hoạt động của hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã. Giám đốc HTX có quyền hạn: “Ký kết hợp đồng nhân danh hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã theo ủy quyền của Chủ tịch hội đồng quản trị. Ví dụ như: Hợp đồng mua vật tư phân bón, dịch vụ (làm đất, chăm sóc vườn,...) từ doanh nghiệp/HTX khác về cung cấp lại trong HTX và nông dân;

Hợp đồng tiêu thụ sản phẩm cho thành viên và nông dân; các hợp đồng nội bộ HTX với thành viên.

Tuy nhiên, trong một số trường hợp Giám đốc HTX chỉ được HĐQT ủy quyền ký một số loại hợp đồng mà thông thường là bị giới hạn bởi tổng chi phí hợp đồng. Ví dụ: Có HTX quy định với các hợp đồng có giá trị lớn hơn 300 triệu phải xin ý kiến HĐQT.

#### 1.1.6. Một số dạng vi phạm hợp đồng và biện pháp xử lý

Quá trình ký kết và thực hiện hợp đồng thực tế luôn nảy sinh những vấn đề rắc rối do nhiều nguyên nhân khác nhau. Điều này làm cho việc ký kết, thực hiện hoặc thanh lý hợp đồng gặp trở ngại, thậm chí dẫn đến tranh chấp phải đưa đến các cơ quan pháp luật hoặc cơ quan trọng tài giải quyết.

##### a) Một số dạng vi phạm hợp đồng

Các vi phạm của các chủ thể đối với hợp đồng đã giao kết: Dạng vi phạm hợp đồng này thường được thể hiện qua các trường hợp và nguyên nhân sau:

- Không chịu thực hiện hợp đồng hoặc đơn phương chấm dứt hợp đồng mà không giải thích rõ lý do cho bên kia (hợp đồng chưa được bên nào thực hiện).

Trường hợp này thường xảy ra do sau khi ký kết hợp đồng thì phát hiện mình bị hớ hoặc rơi vào điều kiện không có khả năng thực hiện hoặc biết rõ là nếu thực hiện thì sẽ bị bất lợi...

- Không chịu thực hiện nghĩa vụ hợp đồng mặc dù đã hưởng các quyền lợi từ hợp đồng. Chẳng hạn như vay tiền sau khi nhận được tiền vay thì sau đó không thực hiện nghĩa vụ trả tiền.

Trường hợp này xảy ra có nhiều nguyên nhân, như bên thực hiện nghĩa vụ mất khả năng thanh toán (bị thua lỗ, phá sản), cố ý gian lận kéo dài thời gian thực hiện nghĩa vụ để có lợi cho mình hoặc do gian dối với bên đối tác đẩy phía bên kia vào thế bất lợi, nhiều trường hợp ký kết hợp đồng là để giải quyết một khó khăn trước mắt nào đó chứ thực sự không có khả năng thực hiện nghĩa vụ (như vay của người này để trả cho người khác...).

- Không thực hiện đúng, đầy đủ các thỏa thuận ghi trong hợp đồng (mặc dù có thực hiện hợp đồng).

Trường hợp này thường xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng do lỗi của một hoặc cả hai bên tìm cách thực hiện theo hướng có lợi cho mình hoặc do hiểu sai nội dung của hợp đồng, nhưng cũng có thể do một bên gặp khó khăn thực hiện không đúng các yêu cầu về số lượng, thời gian giao hàng... ngoài ra, nhiều trường hợp do lợi dụng một bên thiếu kinh nghiệm, bên kia tìm cách để thực hiện không đúng nội dung hợp đồng (như vi phạm hợp đồng ghi không rõ, đổ lỗi khách quan...) đã ký kết.

b) Các vi phạm quy định của pháp luật thường gặp khi ký kết, thực hiện *hợp đồng*

- Giao kết hợp đồng không đúng đối tượng chủ thể. Nghĩa là người tham gia giao kết không có tư cách để ký kết hợp đồng (Ví dụ: Người của pháp nhân ký kết hợp đồng kinh tế nhưng không có giấy ủy quyền của người đại diện hợp pháp là người đứng đầu pháp nhân đó...).

- Giao kết hợp đồng không tuân thủ hình thức hợp đồng đã được pháp luật quy định.

- Việc vi phạm thể hiện ở chỗ những hợp đồng bắt buộc phải làm thành văn bản, phải công chứng, phải chứng thực nhưng lại không thực hiện đúng.

Ví dụ: Bộ luật Dân sự quy định hợp đồng mua bán nhà ở phải làm thành văn bản và phải được công chứng chứng thực nhưng lại chỉ viết bằng giấy tay.

- Đối tượng giao kết hợp đồng bị pháp luật cấm.

Nhiều trường hợp các bên tham gia ký kết không am hiểu những hàng hóa hoặc các giao dịch bị pháp luật cấm hoặc hạn chế nên vẫn ký kết dẫn đến hợp đồng bị vô hiệu. Ngoài ra, nhiều trường hợp về nội dung thì hợp pháp nhưng thực chất đối tượng hợp đồng (hàng hóa) lại là bất hợp pháp do không bảo đảm các giấy tờ hợp pháp (như hàng buôn lậu) hoặc để che giấu một hoạt động bất hợp pháp (như khai thác giá mua bán để trốn thuế) cũng bị coi là vi phạm bất kể các bên có biết rõ thỏa thuận ngầm với nhau hay không.

- Hợp đồng thể hiện không rõ ràng và thiếu các nội dung cơ bản của hợp đồng.

Đây là dạng vi phạm khá nhiều do sự thiếu hiểu biết hoặc lợi dụng sự thiếu hiểu biết của một bên để lập hợp đồng mà nội dung của mỗi loại hợp đồng lại không bảo đảm theo quy định của pháp luật về các nội dung cơ bản của hợp đồng đó, tức là không rõ ràng hoặc thiếu những nội dung của một hợp đồng.

*Ví dụ:*

+ *Hợp đồng mua bán nhưng không ghi giá mua bán.*

+ *Hợp đồng vận chuyển nhưng không nêu rõ địa điểm lên xuống hàng, thời gian vận chuyển.*

+ *Hợp đồng lao động nhưng không ghi công việc phải làm, mức tiền lương.*

- Nội dung hợp đồng do các bên ký kết không bảo đảm các nguyên tắc tự nguyện, bình đẳng, trung thực. Trường hợp này xác định do một hoặc nhiều bên đã có sự lừa dối hoặc có thủ đoạn ép buộc bên kia giao kết với nội dung áp đặt nhằm tạo lợi thế tuyệt đối cho mình.

*Ví dụ:*

*Bên A bán nhà cho Bên B với giá rất thấp so với giá thực tế để trừ nợ. Trường hợp này Bên B đã lợi dụng khó khăn, túng quẫn của Bên A để ép giá, gây thiệt thòi cho Bên A.*

c) Một số biện pháp xử lý vi phạm hợp đồng

Để có thể xử lý có hiệu quả các vi phạm hợp đồng khi xảy ra, tùy theo tính chất sự việc, các bên ký kết hợp đồng có thể tiến hành một hoặc các biện pháp sau:

• *Thương thảo – hòa giải*

Việc thương thảo – hòa giải luôn được khuyến khích khi xảy ra bất cứ một vụ tranh chấp hợp đồng nào nhằm giải quyết vụ việc một cách nhẹ nhàng. Việc thương thảo hòa giải có thể do các bên chủ động gặp gỡ nhau để giải quyết nhưng nhiều trường hợp phải do Tòa án hoặc cơ quan Trọng tài thương mại hòa giải.

Nhìn chung việc thương thảo – hòa giải nếu đạt được kết quả thì sẽ có nhiều lợi ích cho các bên như: không phải nộp án phí, rút ngắn thời gian thực hiện hợp đồng... và làm hài lòng các bên tranh chấp.

Lưu ý: bất kỳ một việc vi phạm hoặc tranh chấp hợp đồng nào cũng cần tiến hành biện pháp thương thảo – hòa giải trước, bởi vì nếu bỏ qua biện pháp này thì có nghĩa là bạn đã bỏ qua một cơ hội tốt mà không có một biện pháp nào có thể hiệu quả hơn.

• *Đơn phương hủy bỏ hoặc đình chỉ thực hiện hợp đồng*

Đây là biện pháp bắt buộc dĩ sau khi đã thương thảo hòa giải không được nhưng nhằm hạn chế hoặc không để gây ra hậu quả xấu hơn nếu tiếp tục thực hiện hợp đồng trong khi phía bên kia không chấm dứt việc vi phạm hợp đồng hoặc thiếu thiện chí để giải quyết hậu quả của việc vi phạm hợp đồng.

Lưu ý: Trong trường hợp bạn bắt buộc phải áp dụng biện pháp này mà gây ra thiệt hại cho bên vi phạm hợp đồng thì bạn không phải bồi thường thiệt hại cho họ.

• *Yêu cầu Tòa án hoặc Trọng tài thương mại giải quyết*

Nếu việc tranh chấp xuất phát từ hợp đồng (dân sự, kinh doanh - thương mại, lao động) mà các bên không tự giải quyết được thì nên yêu cầu Tòa án hoặc trọng tài thương mại (trong trường hợp tranh chấp hợp đồng kinh doanh - thương mại) giải quyết để bảo vệ quyền lợi cho mình trong thời hạn luật định.

Khi yêu cầu Tòa án hoặc trọng tài thương mại giải quyết thì các bên phải tuân thủ quy trình tố tụng chặt chẽ do pháp luật quy định đối với từng loại tranh chấp.

- *Yêu cầu cơ quan điều tra, Viện Kiểm sát xem xét khởi tố vụ án hình sự*

Đây là biện pháp cứng rắn được áp dụng nếu bên đối tác có dấu hiệu chiếm đoạt tài sản khi ký kết hoặc trong quá trình thực hiện hợp đồng bằng hành vi lừa đảo hoặc lạm dụng tín nhiệm.

Nếu có đủ cơ sở xác định có tội phạm xảy ra thì các cơ quan điều tra, Viện Kiểm sát sẽ khởi tố, truy tố và đưa ra xét xử tại Tòa án và buộc người chiếm đoạt tài sản phải chịu hình phạt và phải trả lại hoặc bồi thường những tài sản bị chiếm đoạt, những thiệt hại cho người bị hại.

## **1.2. Soạn thảo Hợp đồng**

Soạn thảo hợp đồng là quá trình tạo lập các điều khoản chứa đựng sự thỏa thuận của các bên dựa trên các quy định pháp luật tương ứng điều chỉnh mối quan hệ xã hội mà các bên đang xác lập.

Để soạn thảo một hợp đồng hoàn chỉnh, trước tiên phải hiểu rõ tính pháp lý và phạm vi áp dụng của hợp đồng. Sau đó, liệt kê tất cả những điều khoản cần soạn tạo nên khuôn mẫu hợp đồng nhất định, tiến hành bổ sung chi tiết và chỉnh sửa bản hợp đồng thật cẩn thận. Cuối cùng là đối chiếu, rà soát lại các điều khoản với các quy định của pháp luật. Hãy chắc chắn một hợp đồng đáp ứng cả về hình thức và nội dung trước khi tiến hành ký kết với đối tác hoặc khách hàng để hạn chế rủi ro pháp lý sau này.

### **1.2.1. Nguyên tắc soạn thảo hợp đồng**

Làm sao có hợp đồng đầy đủ thông tin, chuyên nghiệp trong mắt đối tác thì chúng ta phải tuân thủ những nguyên tắc soạn thảo hợp đồng sau:

*Nguyên tắc thứ nhất: Mỗi văn bản hợp đồng chỉ điều chỉnh một quan hệ hợp đồng.*

Giải thích điều này tương đối trừu tượng nên có thể hình dung dễ hơn bằng ví dụ như sau:

+ A và B mua bán tài sản trên đất với nhau, thì đó là quan hệ mua bán tài sản gắn liền với đất.

+ A cho B thuê đất thì đó là quan hệ thuê quyền sử dụng đất.

+ A sử dụng dịch vụ tư vấn thuế của B thì đó là quan hệ hợp đồng tư vấn thuế.

+ Không nên lập thành một hợp đồng mà trong đó, A vừa cho B thuê tài sản trên đất, lại vừa bán tài sản khác trên đất cho B.

+ Hoặc, không nên ký một hợp đồng mà A vừa sử dụng dịch vụ tư vấn thuế của B lại vừa mua tài liệu, sách báo về thuế từ B.

+ Giữa A và B có thể tồn tại nhiều quan hệ với nhau, những mối quan hệ như vậy nên lập thành một văn bản hợp đồng riêng.

*Nguyên tắc thứ hai: Hợp đồng song vụ hay đơn vụ*

Hợp đồng song vụ là hợp đồng mà mỗi bên đều có nghĩa vụ với phía bên kia, tức là hai bên đều có nghĩa vụ với nhau. Xác định nguyên tắc soạn thảo hợp đồng này rất quan trọng để khi xây dựng đề cương hợp đồng, chúng ta có thể xây dựng theo hình xương cá, với nội dung giao dịch chính là xương sống, còn xương hai bên chính là quyền và nghĩa vụ của mỗi bên. Quyền của bên này sẽ là nghĩa vụ của bên kia. Nếu thấy chỗ nào mà một bên có quyền nhưng bên kia chưa có nghĩa vụ thì phải kiểm tra lại.

*Ví dụ:* Liên quan đến giao hàng, thì nghĩa vụ của bên bán là giao hàng, nghĩa vụ của bên mua là nhận hàng; nghĩa vụ của bên bán là giao hàng đúng địa điểm thì nghĩa vụ của bên mua là nhận hàng tại đúng địa điểm đã thỏa thuận. Hoặc, quyền của bên bán là nhận tiền thì nghĩa vụ của bên mua là thanh toán tiền; quyền của bên bán là xử phạt bên mua thanh toán chậm thì nghĩa vụ của bên mua là phải trả tiền phạt thanh toán chậm ....

Trong hợp đồng song vụ, khi các bên đã thỏa thuận thời hạn thực hiện nghĩa vụ thì mỗi bên phải thực hiện nghĩa vụ của mình khi đến hạn; không được hoãn thực hiện với lý do bên kia chưa thực hiện nghĩa vụ đối với mình. Cần thiết phải quy định rõ về việc là một bên vi phạm thì bên kia có được khiếu nại lý do đó để từ chối thực hiện nghĩa vụ hay không.

Hợp đồng đơn vụ là hợp đồng mà chỉ một bên có nghĩa vụ. Tuy nhiên, trong lĩnh vực kinh doanh thương mại, rất ít khi gặp loại hợp đồng này.

*Nguyên tắc thứ ba: Sử dụng đúng ngôn ngữ hợp đồng*

Ngôn ngữ hợp đồng là ngôn ngữ có tính pháp lý nhưng lại được đọc, hiểu và thực hiện bởi những người không thuộc lĩnh vực pháp luật. Do đó, ngôn ngữ soạn thảo nên có tính dễ hiểu, đơn nghĩa, ngắn gọn và chính xác.

Tuyệt đối không sử dụng các từ, ngữ và câu chữ có tính biểu cảm, ẩn dụ hoặc sử dụng lối văn nói, sử dụng tiếng lóng, tiếng địa phương, thổ ngữ hoặc pha lẫn tiếng nước ngoài vào Tiếng Việt; không sử dụng ký tự đặc biệt, các từ thừa hoặc không rõ nghĩa; không thay đổi các từ ngữ căn bản một cách chủ quan vì dễ gây sai lệch thông tin, hiểu nhầm nội dung.

*Nguyên tắc thứ tư: Không có gì là tuyệt đối*

Kể cả khi hợp đồng là một văn bản có giá trị pháp lý ràng buộc hai bên thì vẫn không có gì đảm bảo là mọi chuyện sẽ diễn biến theo đúng kịch bản mà hai bên đã vạch ra. Thực tế luôn thay đổi và điều này sẽ thường xuyên hơn nếu hợp đồng có thời gian thực hiện trong thời gian dài.

Do đó, bên cạnh việc soạn thảo những quyền và nghĩa vụ có tính cố định cho mỗi bên, chúng ta cũng cần bổ sung thêm những điều khoản có tính dự liệu, dự phòng trường hợp thay đổi. Nói cách khác, chúng ta nên soạn thảo sẵn những nguyên tắc xử sự cho hai bên khi có sự thay đổi hoàn cảnh thực hiện hợp đồng.



*Nguyên tắc thứ năm: Xây dựng kịch bản cho các bên*

Bạn cần có khả năng hình dung và vẽ ra một cách mạch lạc toàn bộ diễn biến của hai bên, từ khi bắt đầu cho đến khi kết thúc. Bạn cần tính tới phương án tốt nhất, nhưng cũng tính tới cả phương án xấu nhất trong quan hệ hợp đồng giữa hai bên (một trong hai bên chết, phá sản ... hoặc một trong hai bên tự ý chấm dứt hợp đồng..).

1.2.2. Hướng dẫn soạn thảo nội dung chính của hợp đồng

- Ghi rõ ngày tháng năm thực hiện hợp đồng;
- Bên mua hàng và bên sản xuất ghi rõ tên, địa chỉ, số điện thoại, số tài khoản, mã số thuế, đại diện, chức vụ;
- Ghi tên hàng hóa, số lượng, đơn giá, thành tiền;
- Chất lượng hàng hóa và quy cách đóng gói hàng hóa;
- Nếu bên mua hàng ứng trước vật tư hoặc vốn cho bên sản xuất thì ghi rõ tên, số lượng, giá vật tư hoặc số tiền vốn;
- Phương thức giao nhận hàng hóa mà hai bên đã thỏa thuận trước đó;
- Phương thức và tiến độ thanh toán theo thỏa thuận;
- Trách nhiệm vật chất mà hai bên phải chịu nếu vi phạm hợp đồng, ghi rõ mức phạt;
- Hiệu lực của hợp đồng do hai bên thỏa thuận.

1.2.3. Các bước cơ bản của quá trình soạn thảo hợp đồng

*Bước thứ nhất: thu thập đầy đủ thông tin.*

- Thông tin về đối tác và năng lực của đối tác. Thông tin về đối tác có thể là thông tin về tên, địa chỉ, mã số thuế, ngành nghề hay thẩm quyền của người ký kết.
- Thông tin về kinh nghiệm, về sức mạnh của đối tác trên thị trường, về giá cả, về đối thủ cạnh tranh của đối tác, về hàng hóa cạnh tranh với loại hàng hóa mà hai bên đang chuẩn bị giao dịch, về xu hướng thị trường ..... Thông tin này giúp soạn thảo và đàm phán hợp đồng một cách hợp lý, cũng như dự phòng những trường hợp có thể xảy ra.

*Ví dụ:* Trên thị trường, hàng hóa của đối tác thường nhận được phản hồi xấu về chất lượng thì trong hợp đồng phải có điều khoản dự liệu việc này một cách chặt chẽ hơn bình thường.

*Bước thứ hai: Xây dựng đề cương hợp đồng.*

Trên cơ sở các thông tin thu thập được, các HTX nông nghiệp nên xây dựng một bản các điều kiện và điều khoản (Terms sheet) của hợp đồng để gửi đối tác xem và cho ý kiến trước. Các điều kiện và điều khoản này sẽ bao gồm một số điều khoản chính và nội dung quan trọng, điều kiện tiên quyết. Thực chất bản này được gọi đề cương hợp đồng.

*Bước thứ ba: Hoàn thiện chi tiết hợp đồng.*

Trên cơ sở bản đề cương hợp đồng đã được duyệt hoặc đã thống nhất với đối tác, chúng ta bắt tay vào viết lại thành các điều khoản cụ thể, chi tiết và đầy đủ.

1.2.4. Một số lưu ý khi soạn thảo hợp đồng

Trong quá trình soạn thảo hợp đồng, người soạn thảo cần lưu ý một số vấn đề sau:

*Thứ nhất:* Tránh thiếu thông tin hoặc thông tin không chính xác.

*Thứ hai:* Tránh nhầm lẫn về quan hệ hợp đồng.

*Thứ ba:* Tránh sử dụng các thuật ngữ thiếu chính xác.

*Thứ tư:* Lưu ý các loại rủi ro

+ Rủi ro về đối tượng của hợp đồng (hàng hóa, dịch vụ): Hàng hóa, dịch vụ không đủ điều kiện để thực hiện (bị hạn chế) hoặc bị pháp luật cấm; Hàng hóa, dịch vụ các bên thỏa thuận trong hợp đồng không rõ về chủng loại, quy cách, chất lượng, số lượng, đơn vị đo lường (đối với hợp đồng) và không rõ về nội dung, phạm vi công việc, kết quả công việc (đối với dịch vụ);

+ Rủi ro do không quy định rõ thời hạn thực hiện hợp đồng/thời hạn kết thúc hợp đồng;

+ Rủi ro do không quy định rõ khi nào được coi là đã hoàn thành quyền và nghĩa vụ của hợp đồng để kết thúc hợp đồng;

+ Rủi ro về bảo mật thông tin trong quá trình thực hiện hợp đồng.

+ Rủi ro do thiếu các quy định và nội dung cơ bản của hợp đồng.

+ Rủi ro khác: các bên thiếu thiện chí thực hiện, các bên có cách hiểu và giải thích hợp đồng khác nhau....

#### 1.2.5. Soạn phụ lục của hợp đồng

Hợp đồng có thể có phụ lục kèm theo để quy định chi tiết một số điều khoản của hợp đồng. Phụ lục hợp đồng có hiệu lực như hợp đồng. Nội dung của phụ lục hợp đồng không được trái với nội dung của hợp đồng. Khi soạn thảo phụ lục hợp đồng cần thực hiện như khi soạn thảo hợp đồng.

Trường hợp phụ lục hợp đồng có điều khoản trái với nội dung của điều khoản trong hợp đồng thì điều khoản này không có hiệu lực, trừ trường hợp có thỏa thuận khác. Trường hợp các bên chấp nhận phụ lục hợp đồng có điều khoản trái với điều khoản trong hợp đồng thì coi như điều khoản đó trong hợp đồng đã được sửa đổi.

Bản chất của phụ lục chính là những điều khoản hợp đồng, được bổ sung sau khi đã soạn thảo hợp đồng xong. Nội dung là điều khoản phụ để giải thích cho các điều khoản thỏa thuận

*\* Các loại phụ lục hợp đồng thường gặp*

- Phụ lục gia hạn hợp đồng để gia hạn thêm thời gian thực hiện hợp đồng.

- Phụ lục điều chỉnh hợp đồng để điều chỉnh một điều khoản hợp đồng. Ví dụ: điều chỉnh giá trị hợp đồng, thay đổi chủ thể hợp đồng,...

- Phụ lục bổ sung hợp đồng là bổ sung thêm các điều khoản phát sinh sau này. Ví dụ: hợp đồng vận chuyển không lường trước được thời gian vận chuyển bị tắc đường khiến không giao đúng hạn. Khi phát sinh, các bên thỏa thuận được cách giải quyết và quyết định bổ sung vào hợp đồng để thực hiện những lần sau.

- Các phụ lục khác: Phụ lục hợp đồng tăng lương, phụ lục hợp đồng bổ sung hàng hóa,....

### **1.3. Một số kỹ năng cơ bản cần phải có khi soạn thảo hợp đồng**

*Thứ nhất: Kỹ năng soạn thảo hợp đồng về mặt luật học*

Các yếu tố luật học không chỉ nằm ở việc thuộc lòng các quy định, điều khoản pháp luật, mà còn cần phải có tư duy pháp lý một cách vững chắc, nắm chắc các vấn đề về lý luận.

*Ví dụ:* Khả năng tư duy pháp lý thể hiện ở chỗ, trước khi soạn thảo hợp đồng, cần xác định rõ quan hệ hợp đồng là gì để tránh nhầm lẫn. Chẳng hạn: nhầm lẫn giữa quan hệ về đặt gia công với quan hệ về đặt hàng sản xuất; hoặc nhầm lẫn giữa quan hệ mua tài sản và quan hệ thuê tài sản.

*Thứ hai: Kỹ năng soạn thảo hợp đồng về mặt ngôn ngữ.*

Kỹ năng về sử ngôn ngữ là cực kì quan trọng. Ngôn ngữ hợp đồng nên ngắn gọn, rõ ràng, dễ hiểu và phổ thông, gần gũi với hai bên.

*Thứ ba: Kỹ năng soạn thảo hợp đồng về mặt quản trị chiến lược*

Chiến lược ở đây được hiểu một cách đơn giản là người soạn thảo hợp đồng phải triển khai công việc của mình có tính toán, có hệ thống và có hiệu quả. Người có kỹ năng soạn thảo hợp đồng tốt là người biết vạch ra trình tự và chiến lược, chiến thuật và kịch bản cụ thể cho việc xây dựng hợp đồng.

*Ví dụ:*

+ Chiến lược soạn thảo hợp đồng theo hình thức áp đặt, tức là một bên soạn thảo và không cho bên kia cơ hội về mặt thời gian để rà soát kĩ;

+ Chiến lược tung tin hoả mù trước khi tham gia thảo luận về kế hoạch soạn thảo và ký kết hợp đồng.

## **2. Kỹ năng đàm phán và thương thảo hợp đồng**

### **2.1. Một số vấn đề chung về đàm phán, thương thảo**

#### **2.1.1. Khái niệm đàm phán, thương thảo**

Đàm phán, thương thảo là quá trình mà trong đó hai hay nhiều bên tiến hành thương lượng, thảo luận về các mối quan tâm chung và những quan điểm còn bất đồng, để đi đến một thỏa thuận thống nhất.

Đàm phán nhằm mục đích giải quyết những xung đột về mặt lợi ích. Tất cả các bên tham gia đàm phán không chỉ quan tâm đến lợi ích của mình, mà còn phải quan tâm đến lợi ích của đối phương.

Đàm phán gồm có các giai đoạn: chuẩn bị, tiếp xúc và thương thảo. Như vậy, có thể hiểu thương thảo là nội dung quan trọng nhất, là giai đoạn cuối cùng của quá trình đàm phán mà kết thúc của nó hoặc là thống nhất được ý kiến (đàm phán thành công) hoặc là đàm phán đổ vỡ, không thống nhất được quan điểm.

#### **2.1.2. Phân loại đàm phán, thương thảo**

Có thể phân loại đàm phán, thương thảo theo hai tiêu chí cơ bản sau:

##### **a) Theo số lượng các bên tham gia**

Đàm phán, thương thảo thường là song phương, nhưng cũng có thể là đa phương. Càng nhiều bên tham gia thì đàm phán, thương thảo càng phức tạp, khó khăn, nghĩa là khó đi đến thống nhất vì có nhiều lợi ích, và từ đó là nhiều tiêu chí cùng phải thỏa mãn.

##### **b) Theo nội dung, tính chất của vấn đề thương thảo**

Theo nội dung, tính chất của vấn đề được đưa ra, đàm phán, thương thảo có thể có các loại về ngoại giao, chính trị, quân sự, kinh tế... Các đàm phán, thương thảo xảy ra trong hoạt động quản lý nói chung và quản lý dự án nói riêng là các đàm phán, thương thảo về kinh tế.

#### **2.1.3. Một số đặc tính cơ bản của thương thảo hợp đồng kinh tế**

##### **a) Thương thảo là quá trình điều chỉnh nhu cầu của các bên**

Thương thảo không đơn thuần là quá trình theo đuổi nhu cầu, lợi ích của riêng một bên mà là quá trình các bên, thông qua việc không ngừng điều chỉnh nhu cầu lợi ích của mình, xích lại gần nhau và cuối cùng đạt tới một thỏa thuận thống nhất. Có thể hiểu, thương thảo là quá trình đề ra yêu cầu, chịu nhượng bộ và cuối cùng đạt tới nhất trí.

##### **b) Thương thảo là sự thống nhất giữa hợp tác và xung đột**

Mặt hợp tác của thương thảo thể hiện ở việc thông qua thương thảo các bên tiến tới một thỏa thuận chung. Mặt xung đột thể hiện ở việc trong quá trình thương thảo các bên đều luôn cố gắng giành được hay đạt được lợi ích tối đa cho mình.

Hợp tác và xung đột là hai mặt mâu thuẫn cần phải được thống nhất hài hòa trong quá trình đàm phán, thương thảo.

c) Thương thảo chỉ thỏa mãn lợi ích một cách tương đối

Các bên đàm phán luôn luôn cố gắng tối đa hóa lợi ích của mình, nhưng đồng thời không thể không nhìn nhận lợi ích của các bên còn lại, không thể kéo hết lợi ích về phía mình. Nếu một bên nào đó không được thỏa mãn lợi ích ở một mức tối thiểu chấp nhận được thì chắc chắn bên đó sẽ rút khỏi bàn đàm phán và cuộc đàm phán đổ vỡ. Nghĩa là muốn đàm phán thành công thì các bên phải biết chừng mực, giới hạn nhất định trong quá trình tối đa hóa lợi ích bản thân, biết điều chỉnh lợi ích đó. Hay nói khác đi, lợi ích của từng bên không bao giờ có thể là tuyệt đối mà chỉ là tương đối trong so sánh với lợi ích của các bên còn lại.

2.1.4. Vai trò của đàm phán đối với Giám đốc HTX nông nghiệp

- Việc đàm phán sẽ giúp HTX đạt được mục tiêu cụ thể và tạo sự khác biệt trong chiến thắng – đó là chiến thắng trong đàm phán.

- Đàm phán giúp ký kết được hợp đồng, mua bán với giá phù hợp

- Đàm phán giúp giải quyết các mâu thuẫn trong cung ứng dịch vụ đầu vào, đầu ra với đối tác

- Đàm phán giúp kết nối HTX với đối tác, doanh nghiệp và người dùng, hiểu rõ bản chất vấn đề

2.1.5. Nguyên tắc khi đàm phán

- Đàm phán được thực hiện một cách hoàn toàn tự nguyện;

- Đàm phán chỉ nên thực hiện khi các bên cùng hiểu rằng những quyết định được hình thành trên cơ sở thỏa thuận chung chứ không phải là quyết định đơn phương của một bên nào;

- Phải xác định mục tiêu cần đạt được khi đàm phán và phải chủ động bám sát lấy mục tiêu này trong suốt quá trình đàm phán kinh doanh;

- Cuộc đàm phán thành công là cuộc đàm phán có các bên cùng đạt được mong muốn trong phạm vi nào đó;

- Phẩm chất, năng lực, kỹ năng, thái độ và bản lĩnh của những người tham gia đàm phán có ảnh hưởng khá lớn đến tiến trình và kết quả của cuộc đàm phán: vấn đề quan trọng đặt ra cho người đàm phán là thái độ xem trọng đối tác và điều này được thể hiện qua giọng điệu, cử chỉ, lời nói và cách nói; cần thể hiện cho được sự chân thành, tôn trọng và nghiêm túc từ người đàm phán.

- Sự gặp gỡ ban đầu luôn tạo những cảm giác và tri giác nhất định. Tuy nhiên, chúng ta cần bình tĩnh để kết hợp nhận thức cảm tính ban đầu này với nhận thức lý tính sau một thời gian tiếp xúc, tránh thói quen tưởng tượng về đối tác không có lợi cho giao tiếp;

- Người tham gia cuộc đàm phán cần luôn trau dồi vốn ngôn ngữ để diễn tả chính xác những gì muốn nói, cần nói;

- Ngoài việc chú ý lắng nghe những trình bày của đối tác còn phải chú ý đến cả những dấu hiệu phi ngôn ngữ: ngôn ngữ không chỉ là phương tiện biểu lộ

thực những nhận thức, tình cảm mà còn là phương tiện để che dấu hoặc đánh lạc hướng người đối diện.

- Phải luôn biết chú ý lắng nghe đối tác, nhớ tên đối tác;
- Luôn có thái độ ôn tồn, từ tốn, đúng mực.

#### 2.1.6. Quá trình và nội dung đàm phán, thương thảo

##### *Bước 1. Chuẩn bị*

Thực hiện việc chuẩn bị trước khi thảo luận những bất đồng sẽ giúp tránh những căng thẳng gia tăng và lãng phí thời gian không cần thiết trong suốt cuộc họp.

Các nội dung cần chuẩn bị bao gồm: thời gian, địa điểm tổ chức cuộc họp, các vấn đề cần thảo luận, số lượng người tham dự.

##### *Bước 2. Thảo luận*

Trong giai đoạn này, cá nhân hoặc thành viên của mỗi bên sẽ đưa ra quan điểm. Kỹ năng quan trọng trong quá trình là đặt câu hỏi, lắng nghe và làm rõ. Đôi lúc cần thiết, có thể ghi chép lại tất cả các điểm được đưa ra trong từng tình huống khi có nhu cầu làm rõ ràng hơn. Mỗi bên tham gia nên có cơ hội trình bày ngang nhau.

##### *Bước 3. Làm rõ mục tiêu*

Từ các cuộc thảo luận, mục tiêu, lợi ích và quan điểm của cả hai bên cần được làm rõ. Có thể lập danh sách thứ tự ưu tiên. Thông qua mục tiêu rõ ràng, có thể xác định và thiết lập mục tiêu chung.

##### *Bước 4. Thương thảo hướng tới kết quả win-win*

Giai đoạn này tập trung vào kết quả win-win mà cả hai bên cảm thấy hài lòng về cuộc đàm phán và cảm thấy quan điểm của cả hai đều được xem xét. Một kết quả win-win thường là kết quả tốt nhất, tuy nó không phải luôn luôn như vậy, nhưng thông qua đàm phán, nó là mục tiêu cuối cùng.

Đề xuất các chiến lược và thỏa hiệp thay thế cần được cân nhắc ở thời điểm này. Thỏa hiệp thường là phương pháp thay thế tích cực có thể thu được lợi ích lớn hơn.

##### *Bước 5. Thỏa thuận*

Thỏa thuận có thể đạt được một khi quan điểm và lợi ích của cả hai bên đều được xem xét. Cần thiết để giữ một suy nghĩ cởi mở trong việc có được giải pháp. Bất cứ thỏa thuận nào cũng phải được làm một cách hoàn hảo, rõ ràng để cả hai bên nắm bắt những gì được quyết định.

##### *Bước 6. Thực hiện quá trình hành động*

Từ thỏa thuận, một hành động sẽ được thực hiện, tiến hành thông qua quyết định.

*Nếu không đồng ý:* Nếu quá trình đàm phán thất bại và thỏa thuận không thể đạt được, cần lên kế hoạch lại cho một cuộc họp tiếp theo.

Tại cuộc họp tiếp theo, các giai đoạn đàm phán nên được lặp lại. Bất kì ý tưởng hoặc lợi ích mới nên được đưa ra thảo luận và xem xét lại lần nữa. Ở giai đoạn này, việc tìm kiếm những giải pháp thay thế khác hoặc có người trung gian có thể có hữu ích.

#### 2.1.7. Một số tình huống thường gặp trong quá trình đàm phán tại HTX

- Chưa thống nhất được về giá mua, giá bán
- Chưa thống nhất được về các chỉ tiêu xác định chất lượng của hàng hóa mua bán (độ ẩm, tỷ lệ hạt khác màu, dung trọng, kích cỡ hạt, ...)
- Chưa thống nhất được các điều kiện về bao bì, đóng gói

- Chưa thống nhất được các điều kiện giao và nhận hàng như: thời gian giao nhận hàng, địa điểm giao nhận hàng
- Chưa thống nhất được về điều kiện thanh toán như: thời gian thanh toán địa điểm thanh toán, phương tiện thanh toán
- Chưa thống nhất được về các điều kiện miễn trách như: khi nào thì người bán - người mua được phép không thực hiện các nghĩa vụ trong hợp đồng, các trách nhiệm phải thực hiện của người gặp trường hợp miễn trách;
- Chưa thống nhất được về các điều kiện để giải quyết tranh chấp giữa hai bên: chọn đơn vị nào giải quyết tranh chấp, trình tự giải quyết tranh chấp.

## **2.2. Kỹ năng và nghệ thuật đàm phán, thương thảo**

### **2.2.1. Một số kỹ năng cơ bản trong đàm phán, thương thảo**

Căn cứ vào kết quả của cuộc đàm phán, chúng ta có thể khái quát thành hai kiểu đàm phán, thương thảo là:

- Đàm phán, thương thảo kiểu cạnh tranh (còn gọi là kiểu thắng - bại)
- Đàm phán, thương thảo kiểu hợp tác (còn gọi là kiểu thắng-thắng)

Mỗi loại, mỗi kiểu đàm phán đều có những ưu điểm và nhược điểm riêng. Trong quá trình đàm phán, tùy theo tình huống thực tế của từng giai đoạn và mối tương quan lực lượng giữa các bên mà chúng ta cần kết hợp linh hoạt, uyển chuyển các loại, các kiểu để vừa đạt được mục tiêu ban đầu đề ra, vừa xây dựng, củng cố và phát triển mối quan hệ tốt đẹp lâu dài cho các bên cùng tham gia.

*\* Để đàm phán thành công, cần chú ý đến những kỹ năng sau:*

#### **a) Ấn tượng ban đầu:**

Trước hết, hãy tạo ra một không khí tin cậy, dễ chịu bằng một vài câu nói hay cử chỉ, thái độ vui vẻ, dễ chịu. Cần phải luôn nhớ rằng sẽ không bao giờ có cơ hội lần thứ hai để gây ấn tượng ban đầu. Sau khi gây ấn tượng ban đầu mới nên bắt đầu nói về chủ đề nội dung đàm phán, thương thuyết với đối tác.

#### **b) Ngôn ngữ cơ thể:**

Chú ý tới các cử chỉ, thái độ và động tác của cơ thể trong khi đàm phán. Ít nhất một nửa thông tin định truyền đạt trong đàm phán được thông qua và tiếp nhận qua cử chỉ, thái độ và động tác của cơ thể. Ít nhất một phần ba thông tin được tiếp nhận thông qua tiếng nói, giọng điệu và cách nói.

#### **c) Xác định mục tiêu rõ ràng:**

Phải xác định rõ mục tiêu đàm phán và luôn luôn bám sát, theo đuổi mục tiêu này trong suốt quá trình đàm phán.

Vì vậy, trước khi vào cuộc đàm phán, người đàm phán nên cố gắng chia tách mục tiêu cuối cùng của mình thành những mục tiêu nhỏ mà mình phải trao đổi với đối tác và đạt được kết quả. Nếu càng có nhiều mục tiêu cụ thể và luôn theo đuổi các mục tiêu này trong quá trình đàm phán thì kết quả cuối cùng của đàm phán càng chóng đạt được.

#### **d) Kỹ năng lắng nghe:**

Người đàm phán tốt phải biết rèn cho mình có khả năng lắng nghe đối tác nói. Chỉ có ai thật sự quan tâm chú ý lắng nghe đối tác đàm phán với mình nói gì thì người đó mới có những phản ứng, lý lẽ phù hợp có lợi cho mình. Khi nghe đối tác trình bày cần phải biết phân biệt tâm trạng, thái độ để xem có những biểu hiện/trạng thái quá hưng phấn, bốc đồng, ức chế hay bực bội hay không. Cũng

có thể đối tác đàm phán đang muốn lôi kéo, cuốn hút về một hướng khác và tìm cách khai thác thêm thông tin.

e) Kỹ năng giao tiếp và trình bày:

Phải biết cách trình bày, sử dụng từ ngữ một cách khôn khéo, linh hoạt. Chẳng hạn, không nên nói vấn đề này mình có quan điểm khác mà nên nói về cơ bản mình cũng nghĩ như vậy nhưng chỉ muốn nhấn mạnh thêm ý kiến riêng hoặc cùng đề nghị hai bên thử lật lại vấn đề một lần nữa xem sao.

f) Kỹ năng đặt câu hỏi:

Người đàm phán phải biết hỏi nhiều thay vì nói nhiều. Người nào hỏi nhiều thì người đó sẽ có lợi thế, không chỉ về thông tin mà cả về tâm lý, về tính chủ động trong đàm phán. Những câu hỏi hợp lý khéo léo sẽ chứng minh cho đối tác là mình luôn luôn lắng nghe, quan tâm đến điều họ đang nói.

Tuỳ từng trường hợp có thể đặt câu hỏi trực tiếp hay gián tiếp. Câu hỏi trực tiếp thường được đặt ra khi mới bắt đầu đàm phán, giúp giảm bớt khoảng cách giữa hai bên đàm phán và có được nhiều thông tin trước khi thật sự bắt đầu đàm phán. Các câu hỏi gián tiếp cũng có thể là câu hỏi đón đầu, thường sử dụng ở những giai đoạn sau của cuộc đàm phán.

g) Biết giới hạn:

Người đàm phán cần phải biết mình có thể được phép đi tới đâu, tự do đàm phán tới giới hạn nào. Đây là điểm thấp nhất mình có thể chấp nhận được? Đây là điểm mình không bao giờ thay đổi theo hướng có lợi cho đối tác? Biết được giới hạn đàm phán, tức là sẽ biết được thời điểm phải ngừng hay chấm dứt đàm phán và chuyển hướng, tìm phương án giải quyết khác.

h) Thỏa hiệp khi cần thiết:

Để thành công trong đàm phán kinh doanh, cần có một ý thức, tư duy sẵn sàng thỏa hiệp nếu cần thiết. Có khi "một món quà nhỏ", một sự nhường nhịn, chấp nhận nhỏ cho đối tác thì có thể đem lại cả một thương vụ "béo bở".

Đàm phán là một quá trình thường xuyên phải chấp nhận "cho và nhận", phải cân nhắc so sánh, phải tranh luận và chờ đợi.

i) Tóm tắt và kết luận mỗi điểm đạt được trong thỏa thuận:

Để tránh cho những hiểu lầm vô tình hay hữu ý và để tránh nội dung đàm phán, thương thuyết bị lệch hướng, nhà đàm phán phải biết nhắc lại kết luận những điểm đã trao đổi, thống nhất giữa hai bên trước khi chuyển sang nội dung đàm phán mới.

Thực hiện việc nhắc lại và tóm tắt nội dung đã đàm phán sẽ giúp cho nhà thương thuyết không xa rời mục tiêu đàm phán, quá trình đàm phán trở nên có hệ thống, bài bản và là cơ sở cho những lần đàm phán tiếp theo.

2.2.2. Chiến lược đàm phán, thương thảo

Có nhiều chiến lược được thực hiện trong đàm phán và thương thảo hợp đồng. Các Giám đốc HTX có thể lựa chọn một số chiến lược đàm phán, thương thảo dưới đây:

- Chia đàm phán thành nhiều phần

Trên thực tế, có nhiều cuộc đàm phán đã không có hồi kết hoặc không có một cái kết như ý do các bên đã tiếp cận và thực hiện nó theo cách dồn tất cả các yêu sách lại để đàm phán với mục đích "tất cả hoặc không gì cả".

Nhưng, để hiệu quả, cách tốt nhất lại là chia cuộc đàm phán ra nhiều phần và đạt thỏa thuận lần lượt ở từng phần riêng biệt. Điều này làm cho cả hai bên giảm áp lực đàm phán, thay vì cảm giác đối diện với một cuộc chiến lớn, thì các bên đều cảm thấy dễ dàng đối diện với các thỏa thuận để xem xét, cân nhắc và ra quyết định.

- *Tiếp cận đàm phán với tâm thái "Tôi chỉ yêu cầu những gì công bằng"*

Cách tiếp cận này nhấn mạnh rằng các yêu cầu của một bên chỉ đơn giản là phù hợp với tiêu chuẩn ngành hoặc giá thị trường hiện tại, không có những đòi hỏi vượt ngưỡng kiểu "quá đáng".

Chiến lược này giúp bạn giảm bớt việc phải chứng minh sự hợp lý cho các điều khoản mà mình yêu cầu và dành nhiều thời gian cũng như vị thế để cân nhắc các điều khoản/yêu sách của đối phương.

- *Tiếp cận đàm phán theo hướng "đạt được thỏa thuận"*

Với cách tiếp cận này, các bên tham gia đàm phán đều hướng đến mục tiêu cuối cùng là đạt được thỏa thuận. Và để như vậy, các bên cần loại bỏ yếu tố cảm xúc của người đàm phán, nhìn xa hơn sự thể hiện hiện tại của đối phương để xem ai hay điều gì sẽ là mối quan tâm hoặc ảnh hưởng đến các quyết định của mỗi bên. Từ đó, người đàm phán có thể đưa ra các sự lựa chọn cho đối phương lựa chọn, điều hướng họ lựa chọn option mà cả họ và ta đều muốn họ lựa chọn. Biện pháp này cũng loại bỏ các xung đột trong đàm phán bằng các nguyên tắc khách quan và sự thể hiện công bằng.

- *Kiểm soát*

Kiểm soát địa điểm, thời gian, chủ đề và tốc độ đàm phán là yếu tố có thể tạo ra lợi thế. Bằng cách kiểm soát các cuộc đàm phán, bạn có thể quyết định chủ đề nào sẽ được thảo luận và theo thứ tự nào.

Bất kể cuộc đàm phán đã, đang hoặc sẽ diễn ra như thế nào, bên đặt ra các vấn đề thường có quyền kiểm soát nhiều hơn về cách giải quyết các vấn đề đó.

- *Ưu tiên, ưu tiên, ưu tiên*

Các bên đàm phán hợp đồng thường tập trung vào doanh thu và rủi ro. Nhưng rõ ràng, một số doanh thu và rủi ro đôi khi lại không quan trọng hơn những mục tiêu khác. Khi bạn đàm phán, bạn cần biết ưu tiên hàng đầu của mình/bên mình là gì: Nó có thể là cơ hội kinh doanh, có thể là tạo ra một giao dịch mới cho một giao dịch khác lớn hơn,... Điều này sẽ giúp bạn tập trung và tránh bị sa lầy vào những vấn đề tưởng là quan trọng nhưng thực ra lại không quan trọng với bạn.

- *Chiến lược "nhượng bộ"*

Hãy chắc chắn rằng phía bên kia tham gia một cuộc đàm phán mà họ có cảm giác rằng họ đã/sẽ đạt được một thỏa thuận tốt. Những lời đề nghị bạn đưa ra phải luôn để trống các khoản đúng sai, giúp bạn có thể tạo ra những nhượng bộ chấp nhận được cho phía bên kia.

- *Câu hỏi hơn là Yêu cầu*

Nếu bên kia đang phản ứng cứng rắn về một số vấn đề nhất định, hãy hỏi tại sao. Các câu hỏi mở ra cuộc thảo luận để bạn có thể đi tiếp và dẫn dắt đối phương đến điều bạn muốn. Tranh luận thường chỉ khiến cho cánh cửa đóng lại thôi.

- *Tạo ra cảm giác đồng thuận và đưa ra các ý kiến tích cực*



Cách tiếp cận lạc quan này đòi hỏi bạn phải tìm cơ hội để nói: "Bạn nói đúng về điều đó" hoặc "Tôi đồng ý". Những điểm nhỏ này tạo ra sự đồng cảm và thái độ hợp tác ở đối phương. Đồng thời, nếu các cuộc đàm phán kéo dài thành nhiều lần họp, hãy cố gắng kết thúc từng cuộc một cách tích cực.

- *Thực hiện các nghiên cứu kỹ lưỡng trước khi đàm phán*  
*"Biết địch biết ta, trăm trận trăm thắng"*

Các bên có nhiều thông tin thường có nhiều đòn bẩy hơn. Đôi khi, ngay cả thông tin cá nhân về các bên cũng có thể ảnh hưởng đến khả năng của bạn để tạo ra bầu không khí hợp tác hơn. Ví dụ: chung sở thích, cùng chơi một môn thể thao.

- *Chốt hạ và đưa ra "tối hậu thư"*

Sẽ đến một thời điểm, bạn cần chốt hạ "đồng ý" hoặc "không hợp tác" thay vì lao vào một cuộc đàm phán bị đối phương cố tình kéo dài khiến bạn mất tập trung và hao tốn nguồn lực. Chiến lược tốt nhất thường là bỏ đi khỏi các cuộc đàm phán. Nếu bên kia thực sự cần bạn, họ có thể đánh giá lại chiến thuật của mình và quay lại bàn. Nếu không, bạn có thể chuyển sang các cuộc đàm phán hiệu quả hơn với đối tác khác.

- *Sử dụng thực tế khách quan, không đánh giá cảm tính*

Những người đàm phán tốt là những người đánh giá sự việc trên các thông tin khách quan mà không bị ảnh hưởng bởi yếu tố cảm xúc. Trong đàm phán, cũng không dùng những thuật ngữ thể hiện quan điểm cảm tính cá nhân như "tôi nghĩ là", "theo tôi thì", "tôi tin là",... mà cần thay vào đó là đưa ra các luận điểm có căn cứ và có tính logic.

### **3. Ký kết hợp đồng**

#### **3.1. Khẳng định chấp thuận, tóm tắt các thỏa thuận đã đạt được**

Trong quá trình đàm phán, hai bên cần lập "Biên bản thỏa thuận" hoặc "Bản Ghi nhớ" ghi lại đầy đủ, chi tiết tất cả các nội dung đã được hai bên thống nhất và được hai bên tiến hành ký xác nhận để làm căn cứ xác lập hợp đồng.

Như vậy, sau khi kết thúc cuộc đàm phán, trên cơ sở Biên bản làm việc hoặc Bản Ghi nhớ có đầy đủ chữ ký của các bên, một trong hai bên sẽ tiến hành soạn thảo văn bản hợp đồng.

#### **3.2. Thực hiện hợp pháp hóa hợp đồng**

##### **3.2.1 Các hình thức của văn bản hợp đồng**

Một văn bản hợp đồng có thể có các hình thức:

- Bản Chấp thuận hoặc Giấy Chấp thuận
- Lệnh đặt hàng hoặc Giấy đặt hàng,
- Giấy Xác nhận mua bán hoặc Biên bản Xác nhận mua bán,
- Hợp đồng thương mại,
- Hợp đồng kinh tế,

Tuy nhiên, dù mang hình thức nào, một hợp đồng có dạng văn bản hợp pháp phải là một hợp đồng hợp pháp: về hình thức của hợp đồng, về chủ thể của hợp đồng, về người đại diện ký hợp đồng và về nội dung của hợp đồng.

##### **3.2.2. Đảm bảo tính hợp pháp của hình thức hợp đồng**

Luật Thương mại số 36/2005/QH11 quy định:

- Hợp đồng mua bán hàng hóa, hợp đồng dịch vụ... được thể hiện bằng lời nói, bằng văn bản hoặc được xác lập bằng hành vi cụ thể.

- Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, hợp đồng vận chuyển hàng hóa, hợp đồng dịch vụ khuyến mại, hợp đồng dịch vụ quảng cáo... phải được thực hiện trên cơ sở hợp đồng bằng văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương.

### 3.2.3. Đảm bảo tính hợp pháp của chủ thể hợp đồng

Những chủ thể của hợp đồng phải có quyền thực hiện nội dung của hợp đồng được giao kết theo quy định của pháp luật. Tùy theo từng hợp đồng cụ thể mà chủ thể hợp pháp của hợp đồng là:

- Hoặc cả hai bên đều là thương nhân.
- Hoặc một bên là thương nhân, bên còn lại có thể là:
- + Pháp nhân.

+ Người thành niên (đủ 18 tuổi) và có năng lực hành vi dân sự đầy đủ nhưng người này phải đồng thời không đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc không phải là người đang chấp hành hình phạt tù hoặc không phải đang trong thời gian bị Tòa án tước quyền kinh doanh. Nếu là người đủ 15 tuổi nhưng chưa đủ 18 tuổi thì ngoài những điều kiện vừa nêu còn phải có tài sản riêng đủ đảm bảo cho việc thực hiện hợp đồng.

### 3.2.4. Đảm bảo tính hợp pháp của người đại diện ký hợp đồng

Người đại diện ký hợp đồng có 2 trường hợp là: người đại diện theo pháp luật và người đại diện theo ủy quyền.

a) Tính hợp pháp của người đại diện theo pháp luật: người đại diện theo pháp luật để thực hiện ký hợp đồng được thể hiện trong Điều lệ, hoặc Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, hoặc Quyết định thành lập,... Cụ thể là:

- Đối với doanh nghiệp tư nhân: là người chủ doanh nghiệp.
- Đối với cá nhân có đăng ký kinh doanh: là người đứng tên đăng ký kinh doanh.
- Đối với nhóm người làm công tác khoa học kỹ thuật: là người đại diện cho nhóm và phải là người trực tiếp tham gia thực hiện công việc được giao kết trong nội dung của hợp đồng.

- Đối với hộ kinh tế gia đình hoặc hộ nông - ngư dân cá thể: là chủ hộ.
- Đối với HTX và Liên minh HTX: là Chủ tịch Hội đồng quản trị.

b) Tính hợp pháp của người đại diện theo ủy quyền:

- Người đại diện theo ủy quyền: có thể là bất cứ người nào miễn là
- + Có năng lực hành vi dân sự đầy đủ;
- + Phải được chính người đại diện theo pháp luật ủy quyền;
- + Việc ủy quyền này phải được thực hiện theo đúng quy định hiện hành.
- Phạm vi đại diện theo ủy quyền phải được thể hiện trong nội dung của ủy quyền: bao gồm thời gian hiệu lực của việc ủy quyền và nội dung ủy quyền.
- Ủy quyền của cá nhân có đăng ký kinh doanh: nên qua thủ tục công chứng của cơ quan chức năng.

### 3.2.5. Đảm bảo tính hợp pháp của nội dung hợp đồng

a) Tất cả những nội dung trong hợp đồng phải phù hợp với quyền thực hiện của các chủ thể hợp đồng mà pháp luật thừa nhận;

b) Những nghĩa vụ của các bên tham gia giao kết hợp đồng phải phù hợp với quyền của chủ thể hợp đồng;

c) Hợp đồng cần có đủ những nội dung chủ yếu là:

- Đối tượng của hợp đồng,
- Số lượng hoặc khối lượng,
- Quy cách chất lượng,
- Giá cả hoặc phương thức xác định giá.
- Phương thức thanh toán,
- Địa điểm và thời hạn giao nhận.

Ngoài những nội dung chủ yếu này, các bên tham gia giao kết hợp đồng có thể thỏa thuận thêm những nội dung thông thường (như điều kiện bảo hành, lựa chọn trọng tài và luật pháp xét xử trong giải quyết tranh chấp, điều kiện bao bì, thông báo giao hàng,...) và những nội dung tùy ý (điều kiện giảm giá, thưởng/phạt...).

### **3.3. Những điều cần lưu ý khi ký kết hợp đồng**

Khi ký kết các hợp đồng, đặc biệt là các hợp đồng trong lĩnh vực kinh doanh, thương mại tại các HTX, chúng ta cần lưu ý:

- *Đảm bảo các nguyên tắc của việc ký hợp đồng*

Đầu tiên, hợp đồng phải đảm bảo các nguyên tắc: nguyên tắc tự nguyện, nguyên tắc bình đẳng nguyên tắc trực tiếp chịu trách nhiệm tài sản và không trái pháp luật, nguyên tắc không trái với đạo đức.

- *Đảm bảo tính hợp pháp của hợp đồng*

Hợp đồng trước khi ký cần được xem xét tính hợp pháp, bao gồm: hợp pháp về mặt hình thức của hợp đồng, hợp pháp về mặt chủ thể của hợp đồng, hợp pháp về người đại diện ký hợp đồng và hợp pháp về mặt nội dung của hợp đồng.

- *Đảm bảo tính khả thi của hợp đồng*

Hợp đồng phải đảm bảo tính khả thi, tức là các bên đều có năng lực thực hiện đầy đủ tất cả những cam kết đã quy định trong nội dung của hợp đồng; bao gồm năng lực về: tài chính, nguồn hàng, tổ chức giao và nhận hàng, ...

### **3.4. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro, thất bại trong đàm phán, ký kết hợp đồng và một số giải pháp xử lý**

#### **3.4.1 Nguyên nhân dẫn đến rủi ro, thất bại trong đàm phán, ký kết hợp đồng**

- Không tìm hiểu hoặc thiếu thông tin về đối tác ký kết hợp đồng (doanh nghiệp cung cấp vật tư, doanh nghiệp tiêu thụ nông sản,...)

- Trong các hợp đồng tiêu thụ nông sản giữa HTX và doanh nghiệp đầu ra dễ thất bại vì các lý do sau:

- + Sản lượng nông sản của mình quá ít

- + Chất lượng nông sản của mình không có tiêu chuẩn, không nổi trội

- + Trong hợp đồng thiếu các điều khoản quản trị rủi ro (thiên tai, dịch bệnh và giá cả mua bán)

- + Thiếu sự bàn bạc thống nhất với nông dân/thành viên HTX trước khi ký hợp đồng. Dẫn đến, hợp đồng đó thực chất là ý chí của riêng Giám đốc, lãnh đạo HTX mà xã viên thành viên không biết. Khi ký rồi, triển khai ra mới gặp rắc rối

- + Ký hợp đồng với đối tác nhưng thiếu các phương tiện để thực thi. Ví dụ: phải chú ý xây dựng kho bãi thu hoạch bảo quản, tạm trữ phòng khi hàng dội, ứ ứ. Hay thiếu vốn để chi trả, ứng trước cho xã viên, nông dân thực hiện.

### 3.4.2 Giải pháp hạn chế rủi ro, thất bại trong đàm phán, ký kết hợp đồng

a) Một số giải pháp phòng, tránh và hạn chế các rủi ro pháp lý khi ký kết, thực hiện hợp đồng

- Tìm hiểu kỹ, đầy đủ các quy định của pháp luật về hợp đồng và các quy định có liên quan đến giao dịch khi ký kết, thực hiện hợp đồng

- Tuân thủ đúng và đầy đủ các quy định về hình thức của hợp đồng, về chủ thể tham gia ký kết hợp đồng

- Tìm hiểu kỹ đối tác trước khi chính thức đặt bút ký kết hợp đồng

- Soạn thảo nội dung hợp đồng phải chặt chẽ, đầy đủ nội dung cơ bản và ngôn ngữ phải chính xác

- Nội dung của hợp đồng không được vi phạm điều cấm của pháp luật và trái đạo đức xã hội

- Áp dụng các biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng đã được pháp luật quy định

- Nhờ luật sư hoặc người có kinh nghiệm về lĩnh vực giao kết hợp đồng, tư vấn trong lĩnh vực soạn thảo hợp đồng

b) Một số giải pháp hạn chế thất bại trong ký kết và thực hiện hợp đồng

Để hạn chế sự thất bại trong đàm phán, ký kết và thực hiện hợp đồng, Giám đốc HTX nông nghiệp cần:

- Quan tâm đến liên kết ngang, mở rộng quy mô trong HTX và ngoài HTX để sản xuất quy mô lớn hơn, liên kết các HTX khác cùng sản xuất tham gia hợp đồng với mình.

- Nâng cao chất lượng nông sản, tìm cách hạ giá thành sản phẩm là cách tốt nhất để dễ thành công trong đàm phán hợp đồng

- Áp dụng “giá mở” tốt hơn là “giá đóng”. Tức là phải hạn chế các hợp đồng quy định giá mua/bán cố định mà nên đàm phán cơ chế để xác định giá khi thực hiện hợp đồng

- Phải trao đổi, thống nhất với nông dân/xã viên để mọi người tự nguyện tham gia hợp đồng.

Ngoài ra, để hạn chế sai sót trong hợp đồng, yêu cầu HĐQT và Ban kiểm soát HTX phải có hoạt động giám sát theo đúng chức năng. Giám đốc HTX phải chủ động báo cáo, đảm bảo tính minh bạch.

## **B. Câu hỏi và bài tập thực hành**

### **1. Câu hỏi**

**Câu 1:** Hãy trình bày những nội dung cơ bản của một hợp đồng nông sản? Liệt kê những vi phạm hợp đồng thường gặp và trình bày biện pháp xử lý.

**Câu 2:** Hãy trình bày các bước cơ bản khi soạn thảo hợp đồng.

**Câu 3:** Trình bày những kỹ năng cơ bản cần có khi đàm phán và thương thảo hợp đồng.

### **2. Thực hành**

**Bài thực hành 1.** Soạn thảo hợp đồng đại lý thương mại và một số hợp đồng khác trong lĩnh vực dịch vụ

\* *Hướng dẫn thực hiện*

- Mục tiêu: Vận dụng được kiến thức và kỹ năng soạn thảo hợp đồng

- Học liệu: Các hợp đồng “có vấn đề”

- Thời gian: 90 phút

- Cách tiến hành
- + Chia lớp thành các nhóm 4-5 người
- + Phát mỗi nhóm một hợp đồng đại lý thương mại “có vấn đề”
- + Yêu cầu các nhóm tìm ra những “vấn đề” đối với hợp đồng của mình
- + Các nhóm thảo luận và soạn thảo hoàn chỉnh hợp đồng chuẩn xác
- + Giảng viên nhận xét, đánh giá và rút ra bài học

**Bài thực hành 2.** Soạn thảo hợp đồng hợp tác kinh doanh và một số hợp đồng khác trong lĩnh vực đầu tư

*\* Hướng dẫn thực hiện*

- Mục tiêu: Vận dụng được kiến thức và kỹ năng soạn thảo hợp đồng
- Học liệu: Các hợp đồng “có vấn đề”
- Thời gian: 90 phút
- Cách tiến hành

- + Chia lớp thành các nhóm 4-5 người
- + Phát mỗi nhóm một hợp đồng hợp tác kinh doanh “có vấn đề”
- + Yêu cầu các nhóm tìm ra những “vấn đề” đối với hợp đồng của mình
- + Các nhóm thảo luận và soạn thảo hoàn chỉnh hợp đồng chuẩn xác
- + Giảng viên nhận xét, đánh giá và rút ra bài học

**Bài thực hành 3.** Soạn thảo hợp đồng mua bán hàng hóa và một số hợp đồng khác trong lĩnh vực hàng hóa

*\* Hướng dẫn thực hiện*

- Mục tiêu: Vận dụng được kiến thức và kỹ năng soạn thảo hợp đồng
- Học liệu: Các hợp đồng “có vấn đề”
- Thời gian: 90 phút
- Cách tiến hành

- + Chia lớp thành các nhóm 4-5 người
- + Phát mỗi nhóm một hợp đồng mua bán hàng hóa “có vấn đề”
- + Yêu cầu các nhóm tìm ra những “vấn đề” đối với hợp đồng của mình
- + Các nhóm thảo luận và soạn thảo hoàn chỉnh hợp đồng chuẩn xác
- + Giảng viên nhận xét, đánh giá và rút ra bài học

**Bài thực hành 4:** Thực hành kỹ năng đàm phán cho tình huống cụ thể

*\* Hướng dẫn thực hiện*

- Mục tiêu: Áp dụng được kỹ năng đàm phán vào tình huống cụ thể
- Học liệu: Kịch bản và phân vai với mỗi kiểu đàm phán (Thắng - Thua; Thắng - Thắng....)

- Thời gian: 180 phút
- Cách tiến hành

- + Chia lớp thành các nhóm 5-6 người; Hai nhóm xử lý một tình huống
- + Giao cho mỗi nhóm một kịch bản. Lưu ý: Sao cho kịch bản của hai nhóm trong một tình huống. Trong tình huống yêu cầu mỗi vai diễn cần đạt được mục tiêu cụ thể.

- + Yêu cầu các thành viên nghiên cứu kịch bản và phân công vai diễn, lưu ý những kỹ năng cần đạt được trong đàm phán
- + Thực hành đóng vai đàm phán theo tình huống

+ Giảng viên phân tích vai diễn, phân tích tình huống, phân tích kỹ năng thực hiện của từng vai diễn và rút ra bài học

**Bài thực hành 5.** Thực hành nhận diện vi phạm hợp đồng và xử lý vi phạm hợp đồng

*\* Hướng dẫn thực hiện*

- Mục tiêu: Áp dụng kiến thức về hợp đồng, thương thảo, đàm phán và xử lý khi bị vi phạm hợp đồng

- Học liệu: Video clip tình huống mẫu về vi phạm hợp đồng

- Thời gian: 90 phút

- Cách tiến hành

+ Giảng viên chia lớp thành các nhóm 5-7 người; phân cặp các nhóm để đóng vai, giao nhiệm vụ cho từng nhóm

+ Trình chiếu video tình huống và hợp đồng mẫu

+ Nhóm sẽ tiến hành phân tích dạng vi phạm hợp đồng và đề xuất tình huống xử lý

+ Nhóm phân công từng thành viên vào vai cụ thể để thực hiện việc đàm phán, thương lượng để xử lý vi phạm hợp đồng

+ Tổ chức cho lần lượt hai nhóm (hai đơn vị) đóng vai để xử lý tình huống

+ Giảng viên tổng kết bài tập, nêu vấn đề và rút ra bài học kinh nghiệm cho tình huống.

**Bài thực hành 6:** Nhận diện rủi ro khi ký kết hợp đồng

*\* Hướng dẫn thực hiện*

- Mục tiêu: Nhận diện được rủi ro khi ký kết hợp đồng và cách xử lý, khắc phục

- Học liệu: Video clip; tình huống; bản liệt kê/mô tả những vấn đề rủi ro mà HTX đã gặp phải

- Thời gian: 120 phút

- Cách tiến hành

+ Giảng viên yêu cầu các học viên liệt kê/mô tả những vấn đề, rủi ro mà HTX đã gặp phải trong quá trình ký kết và thực hiện hợp đồng

+ Giảng viên nêu các vấn đề đó và phân tích

+ Trình chiếu video clip tình huống về rủi ro mà HTX gặp phải khi ký kết/thực hiện hợp đồng.

+ Yêu cầu học viên phân tích video clip tình huống, rút ra bài học từ tình huống

+ Yêu cầu học viên đề xuất cách giải quyết (có thể làm việc theo nhóm)

+ Giảng viên tổng hợp và yêu cầu học viên rút ra bài học kinh nghiệm.

**Phụ lục**  
**MẪU HỢP ĐỒNG LIÊN KẾT SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ**  
*(Thông tư 15/2014/TT-BNNPTNT)*

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
 Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

-----  
**HỢP ĐỒNG**  
**LIÊN KẾT SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ.....**  
 Số: ..... / 20 /HĐSXTT

*Căn cứ:*

- Bộ luật dân sự năm 2005;

- .....

Hôm nay, ngày..... tháng ..... năm 20....

tại ....., hai bên gồm:

**BÊN A: DOANH NGHIỆP/TỔ CHỨC ĐẠI DIỆN CỦA NÔNG DÂN .....**

Địa chỉ:.....

Điện thoại:..... Fax:.....

Mã số thuế:.....

Tài khoản:.....

Do ông/bà:.....

Chức vụ:..... làm đại diện.

**BÊN B: TỔ CHỨC ĐẠI DIỆN CỦA NÔNG DÂN/NÔNG DÂN.....**

Do ông/bà :..... Chức vụ:..... làm đại diện.

CMND số:..... ngày cấp ..... nơi cấp.....

Địa chỉ:.....

Điện thoại:.....

Tài khoản:.....

Sau khi bàn bạc trao đổi thống nhất, hai bên nhất trí ký Hợp đồng như sau:

**Điều 1. Nội dung chính**

1. Bên B đồng ý Hợp đồng sản xuất và bán (tiêu thụ) ..... cho bên A:

- Thời gian sản xuất: từ ngày..... tháng ..... năm ..... đến ngày.... tháng ..... năm.....

- Diện tích: ..... ha.

- Sản lượng dự kiến: ..... tấn.

- Địa điểm: .....

2. Bên A bán (trả ngay hoặc ghi nợ) cho bên B giống, vật tư phục vụ sản xuất cụ thể như sau:

Tên sản phẩm	Diện tích sản xuất (ha)	Số lượng (tấn)	Đơn giá (đồng/tấn)	Thành tiền (đồng)
1.				
2.				
Tổng cộng				

3. Nếu bên B tự mua (tên giống hoặc vật tư) ..... : ..... (tên giống hoặc vật tư) mà bên B tự mua phải là loại ..... đạt tiêu chuẩn, chất lượng của giống ....., được sự chứng nhận của cơ quan có thẩm quyền.

4. Bên B bán ..... hàng hóa cho bên A:

- Số lượng tạm tính: .....

- Với quy cách, chất lượng, phương thức kiểm tra, đánh giá chất lượng sản phẩm ..... do hai bên đã thoả thuận được ghi ở Điều 3 dưới đây và với số lượng thực tế khi thu hoạch.

**Điều 2. Thời gian, địa điểm giao nhận và bốc xếp**

1. Thời gian giao hàng
2. Địa điểm giao, nhận hàng
3. Bốc xếp, vận chuyển, giao nhận

**Điều 3. Giá cả và phương thức thanh toán, địa điểm giao hàng**

1. Giống và vật tư nông nghiệp (*áp dụng cho trường hợp bên A bán ghi nợ cho bên B*):  
(Giá các loại vật tư, phân bón, công lao động; Phương thức thanh toán; Thời hạn thanh toán)
2. Sản phẩm hàng hóa  
(Tiêu chuẩn sản phẩm; Giá nông sản dự kiến; Phương thức và thời điểm thanh toán)
3. Địa điểm giao hàng

**Điều 4. Trách nhiệm bên A**

- Đảm bảo giao giống đúng số lượng, chất lượng, chủng loại, qui cách và thời hạn đã cam kết (*đối với trường hợp bên A bán ghi nợ cho bên B giống phục vụ sản xuất*)
- Đảm bảo thu mua sản phẩm hàng hóa đúng theo qui cách - phẩm chất đã cam kết và số lượng thu hoạch thực tế.
- Giới thiệu doanh nghiệp cung cấp vật tư nông nghiệp (*phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, thức ăn*) cho bên B nếu bên B có nhu cầu.
- Phối hợp với bên B tổ chức các biện pháp thu mua phù hợp với thời gian thu hoạch của bên B và kế hoạch giao nhận của bên A (*căn cứ theo lịch điều phối của bên A*).
- Cung cấp bao bì đựng ..... cho bên B (*nếu có yêu cầu*) sau khi đạt được thỏa thuận mua bán giữa hai bên.

**Điều 5. Trách nhiệm bên B**

- Bên B phải tuân thủ các qui trình canh tác theo yêu cầu của bên A và phù hợp với khuyến cáo của ngành nông nghiệp.
- Giao, bán sản phẩm hàng hóa đúng theo qui cách về phẩm chất, số lượng (*theo thực tế thu hoạch*), đúng thời gian, địa điểm giao hàng đã được hai bên thống nhất.
- Cung cấp cho bên A các thông tin về quá trình canh tác, thời gian thu hoạch, địa điểm giao hàng v.v....
- Lập danh sách hộ nông dân tham gia liên kết sản xuất trong cánh đồng lớn (*có danh sách kèm theo hợp đồng*).

**Điều 6. Xử lý vi phạm**

1. Trường hợp bên A vi phạm Hợp đồng
- .....
2. Trường hợp bên B vi phạm Hợp đồng
- .....

**Điều 7. Điều khoản chung**

1. Trong trường hợp có phát sinh trong hợp đồng thì cả hai bên phải có trách nhiệm cùng nhau thống nhất giải quyết.
2. Hai bên cam kết cùng nhau thực hiện nghiêm chỉnh Hợp đồng đã ký, trong quá trình thực hiện có gì thay đổi, hai bên cùng bàn bạc thống nhất để bổ sung bằng văn bản hay phụ lục Hợp đồng. Nếu có trường hợp vi phạm Hợp đồng mà hai bên không thể thương lượng được thì các bên xem xét đưa ra toà án để giải quyết theo pháp luật.

.....  
Hợp đồng được lập thành ..... bản, mỗi bên giữ ..... bản có giá trị ngang nhau./.

**ĐẠI DIỆN BÊN B**

**ĐẠI DIỆN BÊN A**



## BÀI 02: GIỚI THIỆU MÔ HÌNH HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP VÀ CÔNG NGHỆ CAO

Mã bài: MĐ03- 02

### Mục tiêu:



- Nêu được các mô hình hợp tác xã trong sản xuất nông nghiệp hiện nay, ưu nhược điểm của các mô hình;
- Trình bày đặc điểm và ưu nhược điểm của các mô hình ứng dụng công nghệ cao: công nghệ nhà kính, nhà màng; công nghệ tưới nhỏ giọt; công nghệ thông tin và tự động hóa trong sản xuất nông nghiệp;
- Thông qua phân tích các mô hình, lựa chọn được mô hình HTX phù hợp và có kỹ năng tổ chức hoạt động của HTX theo mô hình thích hợp.
- Nêu được các hoạt động tổ chức cho các thành viên đi thăm quan học tập kinh nghiệm ở mô hình HTX hoạt động có hiệu quả

### A. Nội dung

#### 1. Giới thiệu các mô hình hợp tác xã nông nghiệp kiểu mới

Theo quyết định số 167/QĐ-TTg ngày 3 tháng 2 năm 2021 các mô hình hợp tác xã kiểu mới trong lĩnh vực nông nghiệp bao gồm:

- Mô hình hợp tác xã vừa sản xuất, vừa tham gia thị trường (sàn giao dịch nông sản);
- Mô hình hợp tác xã tích tụ, tập trung ruộng đất có quy mô lớn và ứng dụng công nghệ cao vào sản xuất;
- Mô hình hợp tác xã nông nghiệp đảm nhiệm các dịch vụ đầu vào, sơ chế/chế biến và đầu ra trong chuỗi giá trị nông sản;
- Mô hình hợp tác xã ứng phó biến đổi khí hậu;
- Mô hình hợp tác xã phát triển nông lâm thủy sản bền vững;
- Mô hình hợp tác xã sản xuất sản phẩm OCOP, gắn với du lịch nông thôn, miền núi;
- Mô hình doanh nghiệp tham gia là thành viên hợp tác xã sản xuất chế biến nông lâm thủy sản;
- Mô hình hợp tác xã đánh bắt, nuôi trồng thủy hải sản và bảo vệ nguồn lợi cộng đồng.

Trong quá trình triển khai các mô hình HTX kiểu mới lĩnh vực nông nghiệp, một số HTX đã triển khai và được những kết quả cao ở các mô hình sau:

#### **1.1. Mô hình hợp tác xã vừa sản xuất, vừa tham gia thị trường (sàn giao dịch nông sản)**

Việc liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản giúp gia tăng chất lượng và giá trị sản phẩm nông nghiệp, góp phần bảo đảm tiêu thụ sản phẩm với giá ổn định cho người nông dân. Cùng với đó, các doanh nghiệp khi tham gia liên kết sản xuất với nông dân cũng chủ động được nguồn cung sản phẩm nông nghiệp với giá cả ổn định.

Đồng Tháp và An Giang đã ban hành kế hoạch triển khai đề án và kết nối hình thành chuỗi liên kết sản xuất giống cá tra 3 cấp của tỉnh và phê duyệt chủ trương đầu tư bốn dự án cho doanh nghiệp đầu tư vào xây dựng vùng sản xuất giống cá tra. Từ đó đã thúc đẩy phát triển sản xuất và tiêu thụ sản phẩm cá tra của các HTX và nông dân trên địa bàn.

Thực hiện chương trình nâng cao chuỗi giá trị cây dứa, đến nay nhiều HTX nông nghiệp tại các huyện Châu Thành, Tiểu Cần và Càng Long của tỉnh Trà Vinh đã được các doanh nghiệp ký kết phát triển vùng nguyên liệu dứa hữu cơ và thu mua dứa trái cho nông dân. Trong đó, Công ty cổ phần Trà Bắc đã ký kết cùng nông dân xây dựng vùng nguyên liệu dứa hữu cơ 300 ha tại huyện Tiểu Cần và ký kết thu mua nguồn nguyên liệu cơm dứa với HTX nông nghiệp Rạch Lọt, xã Hùng Hòa, huyện Tiểu Cần.

### ***1.2. Mô hình hợp tác xã tích tụ, tập trung ruộng đất có quy mô lớn và ứng dụng công nghệ cao vào sản xuất***

Mô hình này thực hiện dồn điền đổi thửa, người nông dân tự nguyện hiến một phần đất để chỉnh trang đồng ruộng, nâng cấp bờ vùng, bờ thửa, kênh mương, tạo điều kiện thuận lợi cho việc ứng dụng khoa học - kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất, hình thành những thửa ruộng, cánh đồng lớn tạo tiền đề cho việc áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, cơ giới hóa vào sản xuất, giảm chi phí, nâng cao hiệu quả cho người nông dân từng bước hình thành sản xuất lớn.

Tại Bím Sơn - Thanh Hóa, nhằm khắc phục tình trạng ruộng đất phân tán, nhỏ lẻ, manh mún, hình thành các vùng sản xuất hàng hóa tập trung quy mô lớn; tạo điều kiện cho doanh nghiệp, hợp tác xã, tổ hợp tác đầu tư sản xuất nông nghiệp hàng hóa, Thị xã Bím Sơn đã triển khai xây dựng kế hoạch thực hiện tích tụ, tập trung đất đai để phát triển nông nghiệp quy mô lớn, công nghệ cao năm 2020.



*Hình 2.1. Cánh đồng lớn áp dụng công nghệ cao*

Tại xã Phú Lộc huyện Hậu Lộc tỉnh Thanh Hóa, một trong những xã điển hình trong thực hiện tích tụ, tập trung đất đai để phát triển sản xuất nông nghiệp quy mô lớn đã đạt được kết quả năm 2019 toàn huyện thực hiện tích tụ đất đai được 158,27 ha, trong đó: Lĩnh vực trồng trọt 72,4 ha; lĩnh vực chăn nuôi 38,27 ha; lĩnh vực thủy sản 47,6 ha. Sau tích tụ, tập trung đất đai, hiệu quả kinh tế so với sản xuất đại trà tăng 9 - 10 triệu/đồng/ha; giá trị sản xuất tăng thêm so với sản xuất đại trà 15%. Từ tích tụ, tập trung đất sản xuất trong nông nghiệp, huyện đã chuyển đổi nhiều diện tích kém hiệu quả sang các mô hình cho hiệu quả cao hơn. Giai đoạn 2016-2020, toàn huyện chuyển đổi hơn 1.560 ha, trong đó chuyển sang trồng cây hàng năm (ngô, ớt, rau màu và cây hàng hóa khác) 736 ha; chuyển sang cây trồng lâu năm (cam, bưởi, ổi, nhãn) 249 ha; chuyển sang trồng lúa kết hợp nuôi trồng thủy sản (lúa - cá) 576 ha...

### ***1.3. Mô hình hợp tác xã nông nghiệp đảm nhiệm các dịch vụ đầu vào, sơ chế/chế biến và đầu ra trong chuỗi giá trị nông sản***

Mô hình hợp tác xã nông nghiệp đảm nhiệm các dịch vụ đầu vào, sơ chế/chế biến và đầu ra trong chuỗi giá trị nông sản nhằm xác định trước nhu cầu thị trường tiêu thụ để định hướng sản xuất mới đảm bảo được quan hệ cung - cầu hài hòa, nông dân mới tránh được tình trạng “được mùa mất giá”, qua đó, từng bước nâng cao chất lượng, giá trị nông sản và thu nhập cho người nông dân.



*Hình 2.2. HTX NN công nghệ cao ở Lâm Đồng là mô hình hoạt động hiệu quả*

### ***1.4. Mô hình nâng cao năng lực ứng phó biến đổi khí hậu của các HTX nông nghiệp***

Để ứng phó với biến đổi khí hậu (BĐKH), các giải pháp bao gồm chuyển từ tư duy sản xuất nông nghiệp thuần túy sang phát triển kinh tế nông nghiệp đa dạng, đáp ứng nhu cầu của thị trường; chuyển từ phát triển theo số lượng sang chất lượng. Đồng thời, mở rộng quy mô, nâng cao năng lực sản xuất, kinh doanh của các HTX; xây dựng các chuỗi giá trị sản phẩm nông nghiệp đáp ứng nhu cầu thị trường trong nước và quốc tế; chia sẻ kinh nghiệm và tiếp thu những sáng kiến của người dân về ứng phó với BĐKH; bố trí lại mùa vụ, cơ cấu cây trồng, lựa chọn và cung ứng vật tư, phân bón, cây con giống thích hợp; ứng dụng công nghệ thông tin và cung cấp thông tin về thị trường vật tư, nông sản và thông tin

thời tiết, khí hậu, điều hành sản xuất; phát huy tốt vai trò của các HTX tham gia chuỗi và ứng phó với BĐKH. HTX nông nghiệp ở các tỉnh: Sóc Trăng, Bạc Liêu, Cà Mau, Kiên Giang hướng dẫn nông dân chuyển đổi mô hình sản xuất từ hai vụ lúa sang mô hình lúa tôm, mô hình nuôi tôm dưới tán rừng. Tại các địa phương như: An Giang, Đồng Tháp, Cần Thơ, Long An, Tiền Giang, các mô hình HTX nông nghiệp đang ứng dụng nông nghiệp thông minh vào sản xuất lúa gạo (sử dụng phân bón vi sinh, phân bón thông minh) trên quy mô hàng chục nghìn héc-ta đã giúp nâng cao chất lượng, hiệu quả sản phẩm.

Biện pháp chuyển đổi cơ cấu cây trồng thích ứng BĐKH, nhiều HTX nông nghiệp vùng Đồng Tháp Mười, Tứ giác Long Xuyên đang hỗ trợ hiệu quả nông dân chuyển đổi đất lúa sang cây trồng cạn, cây ăn trái; các mô hình HTX lúa - gạo - com lý tưởng ở Trà Vinh; mô hình làng thông minh ở Bạc Liêu... Đây là các mô hình HTX ứng dụng công nghệ quan trắc mực nước, độ mặn, dinh dưỡng đất để cảnh báo và vận hành tự động hệ thống tưới tiêu; kết hợp sản xuất lúa gạo với chăn nuôi vịt và chế biến sản phẩm tại chỗ cung ứng ra thị trường.

### ***1.5. Mô hình hợp tác xã phát triển nông lâm thủy sản bền vững***

Hợp tác xã nông nghiệp Ba Liên (xã Ba Liên, huyện Ba Tơ, Quảng Ngãi) dựa trên thế mạnh sẵn có tại địa phương là diện rừng tự nhiên, diện tích rừng trồng phòng hộ, và đặc biệt là diện tích rừng trồng sản xuất trong dân rất lớn nên thuận cho HTX phát triển các dự án lâm nghiệp như trồng chăm sóc bảo vệ rừng, trồng rừng gỗ lớn theo hướng bền vững... Một số thế mạnh, ngành nghề của HTX đó là: Hoạt động lâm nghiệp; Trồng chăm sóc và bảo vệ rừng; Thu mua lâm sản; Trồng rau sạch, nuôi trồng thủy sản và vui chơi giải trí. Thực hiện mục tiêu kép' vừa phát triển rừng bền vững vừa kết hợp với phát triển du lịch sinh thái, du lịch trải nghiệm. Vừa bảo vệ phát triển và làm giàu từ rừng; từng bước phát triển du lịch sinh thái, trải nghiệm rừng và hướng đến phát triển du lịch cộng đồng tạo thêm sinh kế cho người dân.

Mô hình HTX Phú Nghĩa tỉnh Nam Định chăn nuôi gà đẻ trứng theo tiêu chuẩn thực hiện đúng yêu cầu của quy trình VietGAP, sử dụng thức ăn chăn nuôi của Công ty CP Vina HTC và Công ty CP Chăn nuôi CP Việt Nam để đảm bảo nguồn sản phẩm trứng gà “sạch” đồng nhất.



*Hình 2.3. Mô hình chăn nuôi gà đẻ trứng theo tiêu chuẩn VietGAP tại Nam Định*

### **1.6. Mô hình hợp tác xã sản xuất sản phẩm OCOP, gắn với du lịch nông thôn, miền núi**

Chương trình OCOP là chương trình phát triển kinh tế khu vực nông thôn theo hướng phát triển nội lực và gia tăng giá trị; là giải pháp, nhiệm vụ trong triển khai thực hiện chương trình mục tiêu quốc gia xây dựng nông thôn mới. Trọng tâm của chương trình OCOP là phát triển sản phẩm nông nghiệp, phi nông nghiệp, dịch vụ có lợi thế ở mỗi địa phương theo chuỗi giá trị, do các thành phần kinh tế tư nhân (doanh nghiệp, hộ sản xuất) và kinh tế tập thể thực hiện.

Chương trình đã khơi dậy được tiềm năng, thế mạnh của các địa phương về sản phẩm đặc sản, ngành nghề nông thôn gắn với lợi thế về điều kiện sản xuất, vùng nguyên liệu và văn hóa truyền thống để gia tăng giá trị sản phẩm OCOP, như: các làng nghề truyền thống ở Đồng bằng sông Hồng; trái cây và dược liệu ở Miền núi phía Bắc, cà phê và hồ tiêu ở Tây Nguyên, lúa gạo và thủy sản ở Đồng bằng sông Cửu Long... Từng bước chuyển đổi sản xuất quy mô nhỏ sang sản xuất theo hướng liên kết chuỗi giá trị khép kín, đặc biệt là gắn với vai trò của các HTX, doanh nghiệp vừa và nhỏ. Chương trình đã hình thành được 393 chuỗi giá trị OCOP hoạt động hiệu quả với vai trò tích cực của HTX và doanh nghiệp.

Bước đầu, Chương trình OCOP đã góp phần tạo việc làm cho lao động, thúc đẩy phát triển kinh tế nông thôn, đặc biệt là phát huy vai trò của phụ nữ và đồng bào dân tộc thiểu số.



*Hình 2.4. Chè Shan Tuyết Suối Giàng - Sản phẩm OCOP Yên Bái*



*Hình 2.5. Mô hình homestay ở thôn Na Lo, xã Tà Chải, huyện Bắc Hà - Sản phẩm OCOP Lào Cai*

Ngoài ra, các sản phẩm dịch vụ gắn với du lịch như mô hình tham quan, trải nghiệm, sản xuất các sản phẩm lưu niệm trên cơ sở nghề truyền thống ngày càng được đầu tư đa dạng. Từ những lợi thế của các địa phương, đơn vị có cơ sở để lựa chọn, tìm hướng phát triển các sản phẩm OCOP trong nhóm dịch vụ du lịch nông thôn, bán hàng (hình 2.5)

### **1.7. Mô hình hợp tác xã đánh bắt, nuôi trồng thủy hải sản và bảo vệ nguồn lợi cộng đồng**

Nông dân có nghề nuôi trồng, chế biến thủy sản ở nhiều địa phương, nhất là các huyện ven biển trong cùng tỉnh đã tăng cường liên kết với nhau thông qua

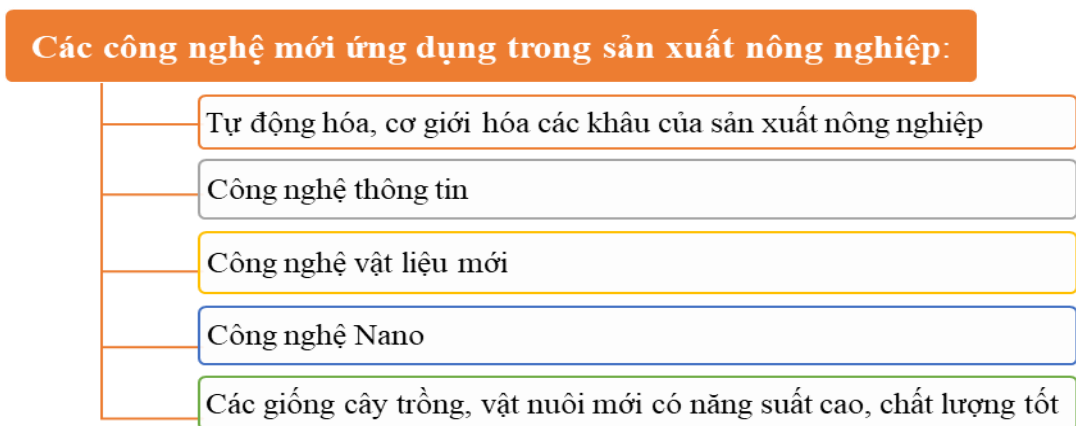
việc thành lập các HTX nuôi thủy sản. Qua đó, giúp các hộ nuôi tìm ra đầu mối chung để nâng cao tiềm lực kinh tế, sức cạnh tranh trên thị trường, tạo thuận lợi trong việc triển khai các chính sách hỗ trợ của Nhà nước cũng như cùng nhau giải quyết các vấn đề khó khăn trong quá trình sản xuất, tiêu thụ sản phẩm. Bên cạnh đó, các HTX tiếp tục đẩy mạnh ứng dụng khoa học công nghệ, kỹ thuật tiên tiến nhằm phát huy tiềm năng, thế mạnh trong khai thác, đánh bắt, nuôi trồng, chế biến thủy hải sản và bảo vệ được nguồn lợi cộng đồng.

## 2. Giới thiệu mô hình HTX nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

### 2.1. Khái niệm về nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao

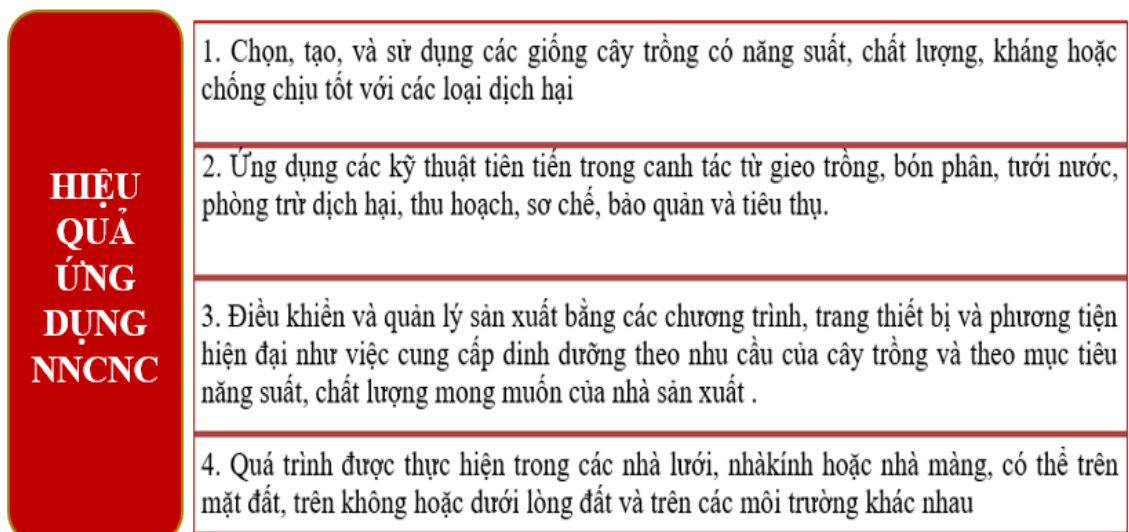
- Nông nghiệp công nghệ cao là nền nông nghiệp được ứng dụng những công nghệ mới vào trong sản xuất.

- Các công nghệ mới ứng dụng trong sản xuất được thể hiện cụ thể ở hình 2.6 nhằm mục đích hướng tới một nền nông nghiệp sạch và bền vững



Hình 2.6. Các công nghệ mới ứng dụng trong sản xuất nông nghiệp

- Việc ứng dụng công nghệ cao trong nông nghiệp mang lại hiệu quả trong nhiều khâu của quá trình sản xuất nông nghiệp



Hình 2.7. Hiệu quả ứng dụng nông nghiệp công nghệ cao (NNCNC)

Nông nghiệp công nghệ cao có các đặc trưng sau:

- Chủ yếu sản xuất trong nhà có mái che với trang thiết bị hiện đại, đồng bộ, kết hợp nhiều công nghệ tiên bộ
- Môi trường sản xuất được kiểm soát, đảm bảo vệ sinh
- Kỹ thuật canh tác tiên tiến, đồng bộ, có tính chuyên nghiệp cao
- Người quản lý và công nhân sản xuất có kiến thức và trình độ chuyên môn giỏi.
- Sản phẩm có năng suất và chất lượng rất cao, đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của thị trường trong nước và xuất khẩu

## **2.2. Giới thiệu mô hình ứng dụng công nghệ cao trong HTX NN**

2.2.1. Mô hình ứng dụng công nghệ nhà kính, nhà màng trong sản xuất cây trồng

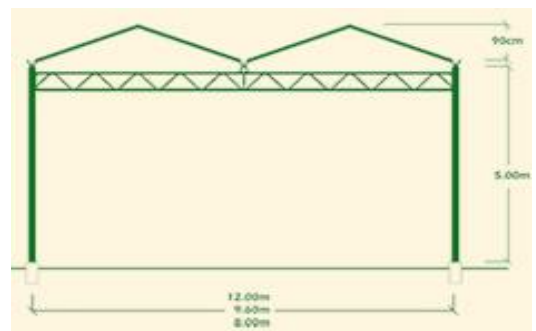
a) Giới thiệu nhà kính, nhà màng

\* Nhà kính (Greenhouse)

Nhà kính có cạnh và mái làm bằng kính dùng để trồng rau quả, tránh tác động nhất thời của thời tiết như mưa to gió mạnh.

Nhà kính có đặc điểm:

- Trên mái được lắp các cửa thông gió so le để thông gió theo kiểu tự nhiên.
- Khả năng thông gió khoảng 30% nhờ các cửa thông gió di động trên mái.
- Chủ yếu dùng cho những vùng lạnh, bức xạ thấp, nhiều gió, tuyết.
- Cấu trúc phức tạp, đòi hỏi kỹ thuật cao
- Khả năng thông gió thấp.
- Ít phù hợp với khí hậu Việt Nam



*Hình 2.8. Mô hình nhà kính*

\* Nhà màng (Polyethylene Greenhouse)

- Nhà màng được lợp bằng polyethylene với các tính năng: Bảo vệ cây trồng, chống bám bụi, độ dẻo dai cao, chịu lực tốt, chịu được hóa chất nông nghiệp, ngăn côn trùng, sâu bệnh. Độ truyền sáng 90%, tăng quá trình quang hợp. Khuếch tán ánh sáng tốt, tạo ánh sáng khuếch tán đồng đều, đảm bảo năng suất cây trồng cao.

- Có khả năng thông gió tốt và phù hợp với điều kiện khí hậu Việt Nam

b) Ưu, nhược điểm của mô hình nhà màng, nhà kính trong SXNN

\* Ưu điểm

- Có thể áp dụng ở những nơi đất xấu, nghèo dinh dưỡng

- Cây trồng được cách ly với mầm mống sâu bệnh hại và độc tố ở trong đất

- Thâm canh cao

- Phòng tránh cỏ dại

- Phòng tránh tác hại của thiên tai và lây lan sâu bệnh hại

- Tăng năng suất cây trồng

- Sử dụng phân bón và nước tưới tiêu hiệu quả nhất

\* Nhược điểm

- Chi phí đầu tư cao

- Yêu cầu chất lượng nước tưới cao, kỹ thuật cao

- Nước và giá thể thải cần được xử lý

- Tăng nguy cơ tạo điều kiện cho bệnh hại

- Tăng nguy cơ về vấn đề dinh dưỡng cho cây trồng

c) Ứng dụng công nghệ điều khiển tự động trong nhà màng (công nghệ nhà màng thông minh)

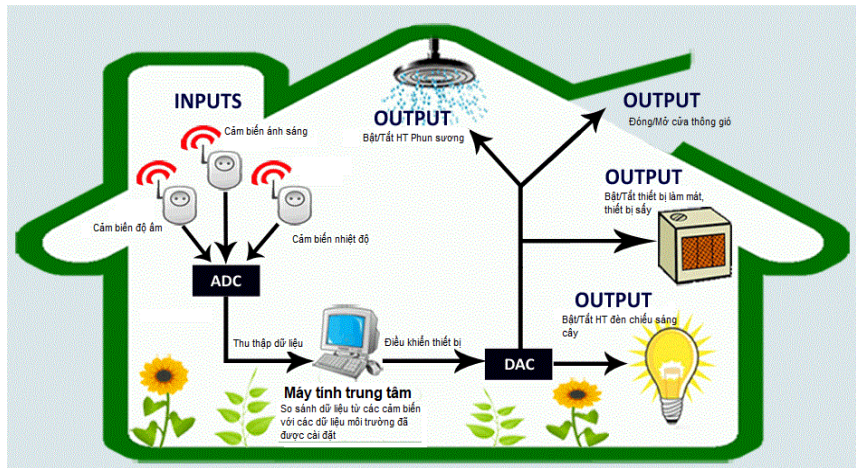
\* Định nghĩa:

Công nghệ điều khiển tự động trong nhà màng hay còn gọi là công nghệ nhà màng thông minh, đây là một hệ thống giám sát điều khiển tích hợp bằng vi tính, ứng dụng công nghệ số để cải thiện quy trình kiểm soát bằng cách kết hợp chức năng của nhiều đơn vị cảm biến, phân tích và tạo logic để điều khiển đối tượng mong muốn (đóng mở các cửa thông gió, bật tắt quạt hút, quạt làm mát, đóng mở van hệ thống tưới, phân bón...) nhằm kiểm soát chính xác môi trường và quy trình canh tác trong nhà màng.

\* Những công nghệ áp dụng trong hệ thống

- Một hệ thống điều khiển tích hợp sẽ bao gồm các chương trình và phần mềm điều khiển, thu thập các thông số từ các cảm biến (nhiệt độ, độ ẩm, ánh sáng, CO<sub>2</sub>, hàm lượng phân bón...) từ đó đưa ra các lệnh điều khiển để vận hành các thiết bị chấp hành (hệ thống phun sương, làm giàu CO<sub>2</sub>, lưới cắt nắng, cửa thông hơi, hệ thống tưới tiêu, dinh dưỡng, ...).





Hình 2.9. Mô hình công nghệ điều khiển tự động nhà màng cơ bản

- Hệ thống SCADA (Hệ thống điều khiển giám sát và thu thập dữ liệu) được áp dụng rộng rãi trong công tác quản lý và vận hành nhà màng công nghệ cao (nhà màng thông minh). Thông qua hệ thống HMI/SCADA cài đặt trên máy chủ đặt tại trung tâm điều khiển, người quản lý có thể giám sát toàn bộ các thông số môi trường theo thời gian thực, nhận những cảnh báo môi trường vượt ngưỡng cài đặt hoặc các tình trạng bất thường của các máy móc thiết bị đang vận hành trong nhà màng, điều khiển được tất cả các thiết bị từ xa nhằm tạo môi trường sinh trưởng chính xác và ổn định cho cây trồng.

- Với sự phát triển của điện toán đám mây, hệ thống điều khiển tích hợp sẽ dễ dàng cung cấp các dịch vụ giám sát các thông số đo môi trường sản xuất và cho phép thay đổi, điều chỉnh cho phù hợp các thông số này qua máy tính hay ngay trên thiết bị di động như máy tính bảng, điện thoại thông minh tại bất kỳ đâu có kết nối mạng internet (hình 2.10)



Hình 2.10. Giám sát số liệu qua ứng dụng trên smartphone, máy tính bảng

#### \* Yêu cầu lắp đặt hệ thống

Để đảm bảo điều kiện để lắp đặt hệ thống giám sát điều khiển tự động, khu nhà màng sản xuất cần một số hạng thiết bị chấp hành sau:

- Hệ thống hạ nhiệt làm mát gồm: tường nước, hệ thống cấp nước và quạt hút gió (Fans and cooling Pad), quạt đối lưu, động cơ điều khiển cửa thoát nhiệt mái và vách (Hình 2.11)

- Hệ thống máy làm lạnh công suất lớn chủ động hạ nhiệt theo yêu cầu.

- Hệ thống tăng nhiệt là máy gia nhiệt chạy dầu hoặc chạy than để đốt nóng không khí trong buồng đốt, sau đó sử dụng quạt công suất lớn thổi khí nóng vào trong nhà thông qua hệ thống ống vải (hoặc nylon) dạng xương cá đặt bên trong nhà màng.

- Hệ thống điều chỉnh ánh sáng là hệ thống lưới cắt nắng bên trong hoặc bên ngoài.

- Hệ thống đèn chiếu sáng cây trồng.

- Hệ thống bơm điện, van điện điều khiển hệ thống tưới phun sương, tưới dinh dưỡng, phun hóa chất khử trùng diệt khuẩn.



*Hình 2.11. Lắp đặt thiết bị điều khiển tự động tích hợp với hệ thống máy tính cho hệ thống quạt hút tản nhiệt và hệ thống bơm tưới*

- Hệ thống máy pha dung dịch, bơm dung dịch (nhà màng thủy canh) (hình 2.12)

- Hệ thống máy bổ sung làm giàu CO<sub>2</sub>.

Các loại thiết bị máy móc trên sau khi được lắp đặt kết nối với hệ thống điều khiển tích hợp máy tính sẽ trở thành các thiết bị chấp hành đầu cuối, hoạt động đóng/mở hoặc đóng/cắt dựa trên các logic đã lập trình trong bộ điều khiển trung tâm hoặc các thao tác của người quản lý từ xa qua hệ thống điều khiển (hình 2.13).



Hình 2.12. Máy giám sát, tự động điều chỉnh nồng độ dung dịch thủy canh



Hình 2.13. Một giao diện phần mềm giám sát và điều khiển trên máy tính

**\* Thuận lợi và trở ngại khi ứng dụng công nghệ**

**Thuận lợi:**

- Sản xuất nông nghiệp phải chịu nhiều tác động tiêu cực của biến đổi khí hậu như hạn hán, nhiệt độ tăng cao thì việc đầu tư lắp đặt nhà màng, nhà lưới công nghệ cao là hướng đi đúng;

- Công nghệ nhà màng thông minh điều khiển tự động không chỉ đảm bảo môi trường thuận lợi cho cây trồng phát triển quanh năm, mang lại hiệu quả kinh tế cao mà còn tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm trên thị trường nhờ tiêu chí "sạch" trong sản xuất trồng trọt;

- So với phương pháp sản xuất truyền thống, phương pháp sản xuất trong nhà màng với hệ thống tưới tiêu – dinh dưỡng thông minh cùng hệ thống điều khiển khí hậu hợp lý được tự động hóa giúp kiểm soát toàn bộ các yếu tố tác động tới quá trình sinh trưởng và phát triển của cây trồng. Nhờ đó, có thể đưa vào sản xuất những bộ giống độc đáo, cung ứng cho thị trường nhiều loại rau củ quả an toàn, chất tốt trên quy mô lớn, năng suất cao, tiết kiệm chi phí.

**Trở ngại:**

- Vốn đầu tư tương đối lớn.

- Việc đầu tư lắp đặt nhà màng thông minh điều khiển tự động hiện nay chỉ thật sự phù hợp với quy mô sản xuất lớn do yêu cầu sự đồng bộ về hạ tầng thiết bị chấp hành cũng như giá thành các gói phần cứng phần mềm điều khiển còn tương đối cao.

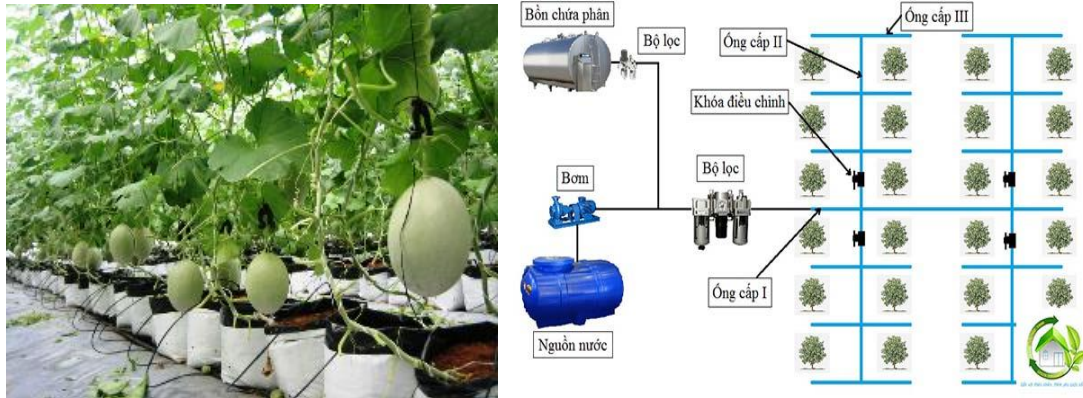
**Lưu ý:**

Ứng với mỗi vùng miền khác nhau, những mẫu nhà màng và hệ thống điều khiển các yếu tố trong nhà màng cũng có sự thay đổi nhất định cho phù hợp với điều kiện khí hậu của từng vùng, trong đó hệ thống điều khiển khí hậu có thể tự động hoặc bán tự động. Tuy nhiên, đối với vùng thường chịu nhiều tác động của thiên tai như bão lũ, động đất thì cần cân nhắc kỹ giữa lợi ích và chi phí do rủi ro.

## 2.2.2. Mô hình ứng dụng công nghệ tưới nhỏ giọt

### a). Định nghĩa tưới nhỏ giọt

Tưới nhỏ giọt là một phương pháp tưới tiết kiệm nước và phân bón bằng cách cho phép nước nhỏ giọt từ từ vào rễ của nhiều loại cây khác nhau, hoặc nhỏ lên bề mặt đất hoặc trực tiếp lên vùng có rễ, thông qua một mạng lưới gồm các van, đường ống, và lỗ thoát (hình 2.14)

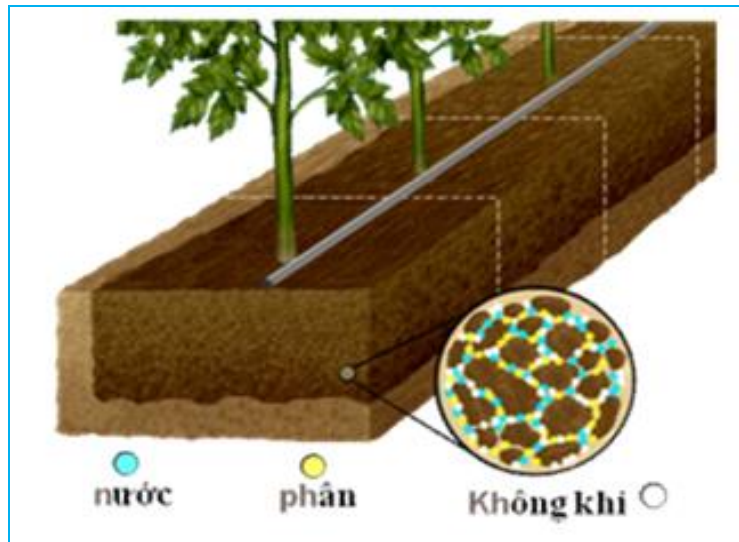


Hình 2.14. Sử dụng công nghệ tưới nhỏ giọt để tưới nước và phân bón cho dưa lưới

### b) Ưu, nhược điểm của phương pháp tưới nhỏ giọt

#### \* Ưu điểm

- Đảm bảo phân bố độ ẩm đều trong tầng đất nông nghiệp canh tác, tạo điều kiện thuận lợi về chế độ không khí, nhiệt độ, độ ẩm, thức ăn, quang hợp.. cho cây trồng.
- Cung cấp một cách đều đặn lượng nước tưới cần thiết nhưng tránh được hiện tượng tập trung muối trong nước tưới và trong đất, khắc phục hiện tượng bạc màu, rửa trôi đất trên đồng ruộng.
- Tiết kiệm nước đến mức tối đa, giảm đến mức tối thiểu các tổn thất lượng nước tưới do bốc hơi, thấm... đảm bảo năng suất tưới
- Không gây ra hiện tượng xói mòn đất, không tạo nên vầng đất đọng trên bề mặt và không phá vỡ cấu tượng đất.
- Tạo điều kiện cho cơ giới hóa, tự động hóa thực hiện tốt một số khâu như phun thuốc trừ sâu, bón phân hóa học kết hợp với tưới nước.
- Phụ thuộc rất ít vào các yếu tố thiên nhiên như độ dốc của địa hình, thành phần và cấu trúc đất tưới, mực nước ngầm nông hay sâu, ảnh hưởng của sức gió... phù hợp với mọi địa hình nông nghiệp Việt Nam
- Hạn chế được sự phát triển của cỏ dại quanh gốc cây và sâu bệnh vì lượng nước chỉ cung cấp làm ẩm gốc cây.
- Tưới nhỏ giọt cung cấp nước thường xuyên, duy trì chế độ ẩm thích hợp theo nhu cầu sinh trưởng và phát triển của các loại cây trồng công nghiệp, cây trồng công nghiệp. Nhờ đó, cây sinh trưởng tốt, phát triển nhanh, đạt năng suất cao.



Hình 2.15. Sự thông thoáng trong đất khi tưới nhỏ giọt

\* Nhược điểm

- Hệ thống ống tưới nhỏ giọt hay bị tắc nghẽn do bùn cát, rong, tảo, tạp chất hữu cơ, các chất dinh dưỡng không hòa tan... Chính vì vậy, nguồn nước tưới của hệ thống tưới nhỏ giọt cần phải được xử lý qua bộ lọc

-Tưới nhỏ giọt không có khả năng làm mát cây và cải tạo vi khí hậu như tưới phun mưa, không có khả năng rửa lá giúp cây quang hợp tốt.

Tưới nhỏ giọt cần phải có vốn đầu tư ban đầu, người đầu tư phải có trình độ tiếp cận kỹ thuật tưới.

Khi tưới nhỏ giọt bị gián đoạn, cây trồng sẽ xấu đi nhiều so với các phương pháp tưới khác.



Hình 2.16. Cung cấp nước và dinh dưỡng cho cây trồng bằng tưới nhỏ giọt

c) Phân loại hệ thống tưới nhỏ giọt

\* Tưới nhỏ giọt theo băng

- Đặc điểm: Dùng hệ thống dây tưới nhỏ giọt có các lỗ với khoảng cách cố định (15cm, 20cm, ..., 50cm), rải trên bề mặt luống. Khi cấp nước vào hệ

thống, nước sẽ nhỏ qua các lỗ và tạo thành một vùng ẩm xung quanh lỗ (tùy theo loại đất mà vùng này từ 15- 40cm).

*Lưu ý:* Nếu dùng loại lỗ nhỏ giọt với lưu lượng nhỏ thì sẽ được vùng ẩm rộng nhưng nông và ngược lại.



*Hình 2.17. Tưới nhỏ giọt theo băng*

- Ưu điểm:

+ Lắp đặt nhanh, dễ dàng.

+ Tiết kiệm nước tưới

+ Có thể pha chung phân bón vào nước tưới, do đó tiết kiệm phân bón và tiết kiệm công bón phân

+ Có thể cung cấp nước một cách đều đặn

+ Có thể dễ dàng kiểm soát độ ẩm đất thông qua việc kiểm soát thời gian tưới.

+ Độ ẩm đồng đều.

- Nhược điểm:

+ Phải kiểm tra và rửa bộ lọc thường xuyên để tránh tắc lỗ nhỏ giọt.

+ Mỗi lần làm lại đất là phải tháo dỡ ra.

- Ứng dụng: Ứng dụng chủ yếu cho các loại rau, hoa màu đặc biệt là họ nhà dưa bầu bí (vì các loại này không ưa quá ẩm và ướt lá), trồng theo luống.

\* Tưới nhỏ giọt đi kèm với hệ thống đầu tưới không cố định

- Đặc điểm: Dùng hệ thống dây tưới nhỏ giọt không có sẵn lỗ, rải theo tuyến định tưới, sau đó gắn thêm các nút tưới hoặc đầu nhỏ giọt mũi tên vào nơi mà ta muốn nước chảy ra. Khi cấp nước vào hệ thống, nước sẽ nhỏ qua các nút và tạo thành một vùng ẩm xung quanh lỗ (tùy theo loại đất mà vùng này từ 15- 40cm).



Hình 2.18. Hệ thống tưới nhỏ giọt với đầu tưới không cố định

- Ưu điểm:

- + Lắp đặt nhanh, dễ dàng.
- + Tiết kiệm nước tưới
- + Có thể pha chung phân bón vào nước tưới, tiết kiệm phân bón và tiết kiệm công bón phân
- + Có thể cung cấp nước một cách đều đặn.
- + Có thể dễ dàng kiểm soát độ ẩm đất thông qua việc kiểm soát thời gian tưới.
- + Linh động trong việc chọn vị trí tưới.
- + Có thể ứng dụng rất đa dạng với các biện pháp canh tác khác nhau, khoảng cách cây trồng khác nhau.

- Nhược điểm:

- + Phải kiểm tra và rửa bộ lọc thường xuyên để tránh tắc lỗ nhỏ giọt.
- + Mỗi lần làm lại đất là phải tháo dỡ ra.
- + Giá thành cao nhất trong các loại hệ thống tưới.

- Ứng dụng: Ứng dụng chủ yếu cho các loại cây trồng trong bầu.

\* Tưới nhỏ giọt theo vùng nhỏ

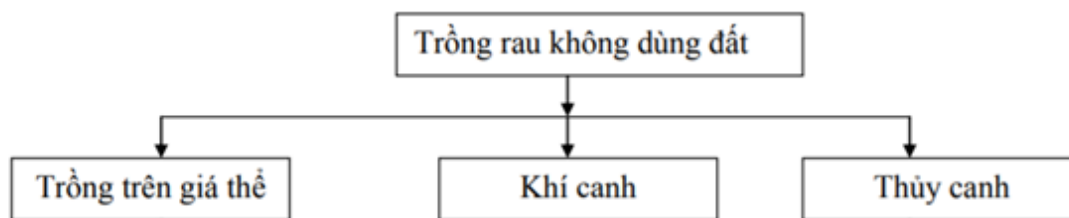
- Đặc điểm: Đây là một hệ thống tưới kết hợp giữa hai loại tưới nhỏ giọt nêu trên: dùng hệ thống dây tưới không có sẵn lỗ để làm dây trục, sau đó tại các vị trí cần tưới theo vùng ta trích lỗ và kết nối với đường ống tưới theo băng.

- Ưu điểm và nhược điểm: tương tự như hệ thống tưới nhỏ giọt có đầu tưới không cố định.

- Ứng dụng: Ứng dụng chủ yếu cho các loại cây ăn quả với khoảng cách trồng xa nhau.

### 2.2.3. Mô hình ứng dụng công nghệ trồng cây không dùng đất

Công nghệ trồng cây không dùng đất bao gồm các công nghệ: trồng cây trên giá thể, thủy canh và khí canh



#### a) Trồng trên giá thể

##### \* Định nghĩa

Trồng cây trên giá thể là cây trồng sẽ được trồng và phát triển trực tiếp trên các loại giá thể hữu cơ, vô cơ nhưng thường là các chất hữu cơ giàu dinh dưỡng để giúp cây trồng sinh trưởng, phát triển tốt.

##### \* Phân loại giá thể

Có thể phân thành 3 loại giá thể: giá thể hữu cơ, giá thể vô cơ, giá thể tổng hợp.

##### - Giá thể hữu cơ:

+ Than bùn: là nguyên liệu lấy từ các loại thực vật bị phân hủy có hàm lượng dinh dưỡng cao, dễ phối trộn cùng các nguyên liệu khác tạo nên môi trường giá thể tơi xốp, giữ ẩm cao

Giữ nước tốt

pH thấp, hàm lượng dinh dưỡng, khoáng thấp

Hoạt động của vi sinh vật ít

Chất lượng than bùn phụ thuộc vào xác thực vật phân hủy và mức độ phân hủy.



Hình 2.19. Trồng rau trên giá thể than bùn



+ Mùn cưa: chủ yếu sử dụng mùn cưa từ gỗ của các cây công nghiệp ngắn ngày và chứa hàm lượng tinh dầu thấp, không dùng mùn cưa của loại gỗ đã ngâm qua hóa chất

Có thể sử dụng tùy thuộc vào từng loại gỗ

Một số loại gỗ (gỗ đỏ không phân hủy) chứa độc tố

C/N cao (1000) → khó phân hủy

Hàm lượng cellulose & lignin cao; thiếu N ảnh hưởng đến sinh trưởng và phát triển của cây trồng → cần bổ sung nhiều N khi ủ mục



Hình 2.20. Trồng rau trên giá thể mùn cưa

+ Xơ dừa/ mụn xơ dừa: là nguyên liệu lấy từ trái dừa khô bóc tách ra, để dạng xơ hay nghiền nhỏ thành mụn xơ dừa, ngâm nước xử lý chất chát rồi ủ trong thời gian nhất định

Giữ nước tốt, thoát nước tốt

pH cao hơn than bùn

Hạn chế hàm lượng dinh dưỡng khoáng

Có thể thiếu Na & Cl

Hàm lượng Ca & Mg thấp



Hình 2.21. Trồng rau trên giá thể xơ dừa

+ Trấu hun: dùng vỏ trấu từ thóc được hun cháy ở nhiệt độ cao nên đảm bảo sạch mầm bệnh, khả năng thấm hút nước cao



Hình 2.22. Trồng cây trên giá thể trấu hun

Rất nhẹ

Nhiều lỗ hồng → giữ nước kém

Không thể sử dụng đơn thuần

Cải thiện khả năng thoát nước của giá thể

Khó phân hủy

+ Vỏ cây tươi hay khô: cần ủ trước khi dùng phối trộn giá thể trồng cây.

Giữ nước kém, thoáng khí tốt

Thành phần hóa học có thể thay đổi:  
có thể phản ứng với phân bón, khả năng ủ  
mục tùy thuộc tuổi cây, vi sinh vật hữu hiệu  
có thể hoạt động.



Hình 2.23. Giá thể vỏ cây

Một số giá thể tự nhiên khác như: rêu, bùn ao, than củi, tro, dớn,...

Hầu hết các giá thể tự nhiên này đều rất dễ tìm thấy trên thị trường với giá thành thấp, thậm chí một số loại có thể tự làm được tại nhà bằng các nguyên liệu xung quanh.

- Giá thể vô cơ

+ Cát sỏi:

Chủ yếu là cát sỏi ở kích thước nhỏ, đã được làm sạch và sấy hoặc phơi khô để loại bỏ đi mầm bệnh hay nguồn lây nhiễm bệnh cho cây.

Giá thể tro

Rẻ tiền, sẵn có, dễ sử dụng

Độ xốp thấp → rễ phát triển kém (chủ yếu phát triển ở khoảng giữa thành chậu/túi và giá thể).



Hình 2.24. Giá thể sỏi

+ Đá Perlite: hay còn gọi là đá núi lửa

Tơi xốp, thoáng khí, giữ nước và duy trì được nhiệt độ ở mức cân bằng, giá thể đá Perlite có thể dùng độc lập để trồng cây hoặc phối trộn tùy theo nhu cầu người trồng.

Khả năng trao đổi cation CEC và giá trị dinh dưỡng thấp.

Không có tính đệm.



*Hình 2.25. Sử dụng đá Perlite để trồng cà chua*

+ Đất sét nung: là đất sét được nung ở nhiệt độ cao

Sạch mầm bệnh, CEC cao, dung trọng lớn

Khả năng thấm hút nước và giữ ẩm tốt

Thoát nước tốt, thoáng khí



*Hình 2.26. Sử dụng giá thể đất sét nung để trồng rau*

+ Polystyrene (Styrofoan)

Nhẹ

Bền

Thoáng khí tốt

Thoát nước tốt

Giữ nước kém

CEC=0

Giảm dung trọng

Không khử trùng bằng nhiệt và một số loại hoá chất được



*Hình 2.27. Giá thể Polystyrene*

+ Polyurethane foam (PUR)

Tuổi thọ tới 15 năm

PUR sử dụng cho 10% diện tích trồng rau ở Bỉ

Chi phí đầu tư cao, chi phí xử lý phế thải cao

Không hiệu quả bằng len đá

b) Trồng bằng phương pháp thủy canh

\* Giới thiệu phương pháp thủy canh

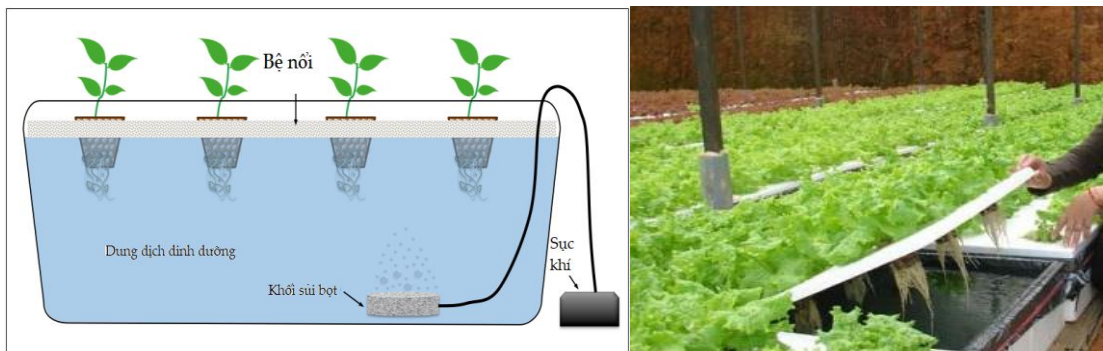
Thủy canh là hình thức canh tác không dùng đất. Cây được trồng trên hoặc trong dung dịch thủy canh thông qua các loại giá thể, sử dụng dinh dưỡng hòa tan trong nước dưới dạng dung dịch thủy canh và tùy theo từng kỹ thuật mà toàn bộ hoặc một phần rễ cây được ngâm trong dung dịch dinh dưỡng.

\* Phân loại hệ thống thủy canh

Căn cứ vào đặc điểm dung dịch dinh dưỡng có thể chia hệ thống thủy canh làm 2 loại:

Hệ thống thủy canh tĩnh: dung dịch dinh dưỡng không chuyển động trong quá trình trồng cây. Rễ cây được nhúng một phần hay hoàn toàn trong dung dịch dinh dưỡng.

Hệ thống này có ưu điểm là chi phí đầu tư thấp vì không cần hệ thống làm chuyển động dung dịch nhưng hạn chế là thường thiếu oxy và pH thường giảm gây ngộ độc cho cây.

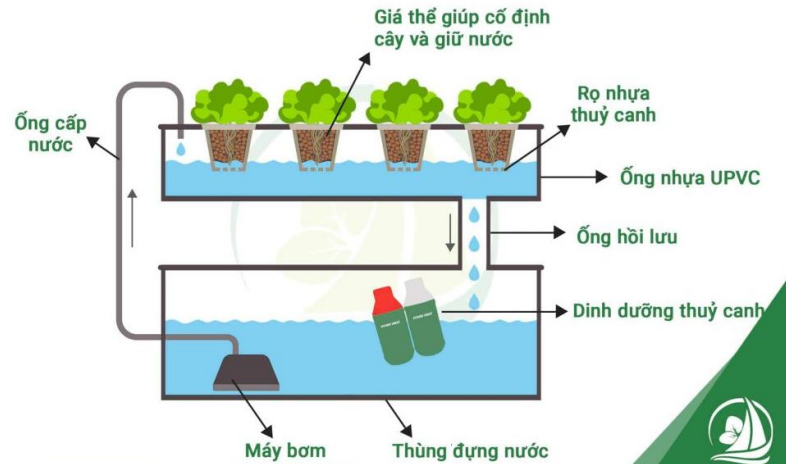


Hình 2.28. Hệ thống thủy canh tĩnh

Hệ thống thủy canh động (thủy canh tuần hoàn hay thủy canh hồi lưu): Dung dịch có chuyển động trong quá trình trồng cây. Hệ thống này chi phí cao hơn nhưng rễ cây không bị thiếu oxy. Hệ thống này được chia làm 2 loại:

+ Hệ thống thủy canh mở: Dung dịch dinh dưỡng không có sự tuần hoàn trở lại, gây lãng phí.

+ Hệ thống thủy canh kín: Dung dịch dinh dưỡng có sự tuần hoàn trở lại nhờ hệ thống bơm hút dung dịch dinh dưỡng từ bể chứa.



Hình 2.29. Hệ thống thủy canh hồi lưu



Hình 2.30. Trồng rau bằng hệ thống thủy canh hồi lưu

\* Ưu, nhược điểm của phương pháp thủy canh

Ưu điểm:

- Có thể chủ động điều chỉnh dinh dưỡng cho cây, các loại dinh dưỡng được cung cấp theo yêu cầu của từng loại rau, có thể loại bỏ các chất gây hại cho cây và không có các chất tồn dư từ vụ trước.
- Tiết kiệm nước do cây sử dụng trực tiếp nước trong dụng cụ đựng dung dịch nên nước không bị thất thoát do ngấm vào đất hoặc bốc hơi.
- Giảm chi phí công lao động do không phải làm một số khâu như làm đất, làm cỏ, vun xới và tưới
- Dễ thanh trùng vì chỉ cần rửa bằng formaldehyt loãng và nước lã sạch.
- Hạn chế sử dụng thuốc bảo thực vật và điều chỉnh được hàm lượng dinh dưỡng nên tạo ra sản phẩm rau an toàn đối với người sử dụng.
- Trồng được rau trái vụ do điều khiển được các yếu tố môi trường
- Nâng cao năng suất và chất lượng rau: Năng suất rau có thể tăng từ 25 - 50%

Nhược điểm

- Giá thành cao do đầu tư ban đầu lớn. Điều này rất khó mở rộng sản xuất vì điều kiện kinh tế của người dân còn nhiều khó khăn nên không có điều kiện đầu tư cho sản xuất. Mặt khác giá thành cao nên tiêu thụ khó khăn.

- Yêu cầu kỹ thuật cao: Khi sử dụng kỹ thuật thủy canh yêu cầu người trồng phải có kiến thức về sinh lý cây trồng, về hóa học và kỹ thuật trồng trọt cao hơn vì tính đậm hóa trong dung dịch dinh dưỡng thấp hơn trong đất nên việc sử dụng quá liều một chất dinh dưỡng nào đó có thể gây hại cho cây, thậm chí dẫn đến chết. Mặt khác mỗi loại rau yêu cầu một chế độ dinh dưỡng khác nhau nên việc pha chế dinh dưỡng phù hợp với từng loại thì không đơn giản.

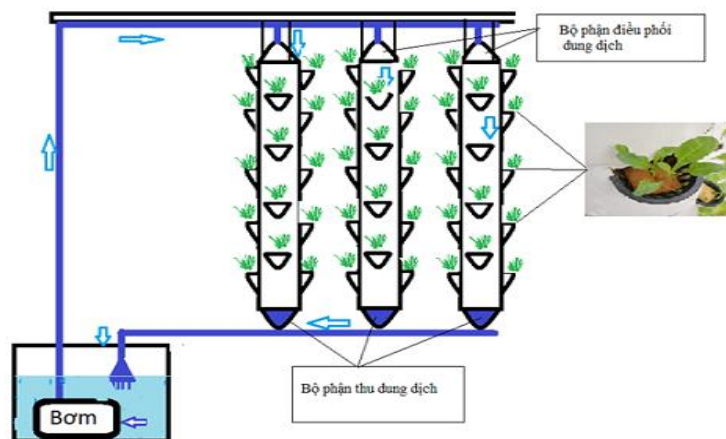
- Sự lan truyền bệnh nhanh: Mặc dù đã hạn chế được nhiều sâu bệnh hại nhưng trong không khí luôn có mầm bệnh, khi xuất hiện thì một thời gian ngắn chúng có mặt trên toàn bộ hệ thống, đặc biệt là hệ thống thủy canh tuần hoàn. Mặt khác ẩm độ cao, nhiệt độ ổn định trong hệ thống là điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của bệnh cây. Cây trồng trong hệ thống thủy canh thường tiếp xúc với ánh sáng tán xạ nên mô cơ giới kém phát triển, cây mềm yếu, hàm lượng nước cao nên dễ xuất hiện vết thương tạo điều kiện cho vi sinh vật xâm nhập.

- Đòi hỏi nguồn nước đảm bảo tiêu chuẩn nhất định: Theo Midmore thì độ mặn trong nước cần được xem xét kỹ khi sử dụng cho trồng rau thủy canh, tốt nhất là nhỏ hơn 2.500 ppm.

### c) Trồng bằng phương pháp khí canh

\* Định nghĩa:

Khí canh là hệ thống trồng cây không cần đất, nước mà trồng trong môi trường không khí có chứa các giọt dinh dưỡng dưới dạng sương mù. Đây được xem là một hình thức cải tiến của phương pháp thủy canh.



Hình 2.31. Mô hình khí canh

\* Ưu, nhược điểm:

Ưu điểm:

- Giúp tiết kiệm tối đa lượng nước cung cấp để trồng rau (tiết kiệm 90% nước)
- Không cần đến đất vẫn có thể trồng rau để cung cấp nguồn rau sạch cho người tiêu dùng

- Cho phép nhân nhiều loại giống với chu kỳ nhân giống nhanh, có thể trồng vụ quanh năm

- Giúp cây sinh trưởng và phát triển nhanh, cho năng suất cao gấp 1.5 lần so với kỹ thuật trồng cây truyền thống hạn chế được sự phụ thuộc vào yếu tố tự nhiên

- Tạo môi trường sống hoàn toàn sạch bệnh cho cây nên không cần phải có sự can thiệp của thuốc trừ sâu bệnh có chất hóa chất độc hại

- Vi khuẩn rất khó tiếp cận để làm hại bộ rễ của cây

Nhược điểm:

- Chi phí dùng để đầu tư, vận hành, sửa chữa khá lớn

- Cần phải áp dụng công nghệ cao mới có thể thực hiện thành công kỹ thuật này

- Vì mô hình cần hoạt động 24/24 giờ nên tiêu thụ lượng điện năng khá lớn

- Cần kiểm tra sâu bệnh cho cây hằng ngày để đảm bảo cây sinh trưởng và phát triển bình thường



*Hình 2.32. Trồng rau bằng phương pháp khí canh*

#### 2.2.4. Ứng dụng công nghệ số trong sản xuất nông nghiệp

##### a) Khái niệm:

Ứng dụng công nghệ số trong sản xuất nông nghiệp là việc ứng dụng các giải pháp công nghệ như: trí tuệ nhân tạo (AI), mạng lưới vạn vật kết nối (IoT), điện toán đám mây, big data, ...nhằm cắt giảm sự can thiệp thủ công của con người vào quá trình sản xuất nông nghiệp, nâng cao hiệu quả sản xuất.

Công nghệ số được ứng dụng vào quản lý và tổ chức sản xuất nông nghiệp như: lập kế hoạch cho sản xuất, tính toán chi phí, doanh thu theo mùa vụ. Các phần mềm quản lý ứng dụng trong nông nghiệp cho phép các doanh nghiệp nông nghiệp công nghệ cao có thể kiểm soát gần như toàn bộ chi phí cho quá trình sản xuất kinh doanh của mùa vụ hay cả năm, theo từng ngành hàng. Đồng thời, phần mềm có thể hỗ trợ tính toán doanh thu tương đối chính xác, tạo bảng cân đối thu chi và lợi nhuận của doanh nghiệp. Đây là cơ sở để giảm bớt nhân công cũng như chi phí quản lý sản xuất trong nông nghiệp công nghệ cao.

Ứng dụng công nghệ số còn có thể thu thập, phân tích các thông số của đất, nước, không khí như: nhiệt độ, áp suất, độ ẩm, lượng mưa, mật độ ánh sáng, tốc độ gió,... dùng làm cơ sở điều khiển các thiết bị tích hợp như hệ thống tưới, làm mát, đèn chiếu sáng, mái che,... nhằm kiểm soát tốt hơn điều kiện môi trường sinh trưởng của cây trồng, vật nuôi tuân theo đúng quy trình chuẩn, đảm bảo chất lượng sản phẩm đầu ra đúng tiêu chuẩn.

Ứng dụng phần mềm và chip cảm biến trên toàn bộ hệ thống quản lý sản xuất nông nghiệp công nghệ cao để tự động hóa toàn bộ quá trình sản xuất từ khâu ương mầm, gieo hạt, chăm sóc, thu hoạch, bảo quản nông sản sau thu hoạch. Ngoài ra có thể kết hợp với internet và big data để cải thiện chất lượng công tác dự báo khí hậu, xu hướng thị trường trong nước và thế giới để hỗ trợ khâu sản xuất và tiêu thụ sản phẩm tốt hơn.

#### b) Các lĩnh vực áp dụng

- Ứng dụng cảm biến kết nối vạn vật ở hầu hết các trang trại nông nghiệp (IOT Sensors). Các thiết bị cảm biến và thiết bị thông minh được kết nối và điều khiển tự động trong suốt quá trình sản xuất nông nghiệp, giúp ứng phó với biến đổi khí hậu, cải thiện vi khí hậu trong nhà kính.

- Công nghệ đèn LED sử dụng đồng bộ trong canh tác kỹ thuật cao để tối ưu hóa quá trình sinh trưởng, ứng dụng ở các quốc gia có quỹ đất nông nghiệp ít hoặc nông nghiệp đô thị.

Công nghệ đèn LED là công nghệ tạo bước sóng ánh sáng tối ưu, do đó cây trồng được sử dụng ánh sáng hầu như đáp ứng tuyệt đối quá trình sinh trưởng của cây từ lúc trồng đến lúc thu hoạch, vì vậy cây trồng có năng suất tối ưu và chất lượng tốt nhất. Công nghệ này đã và đang trở thành công nghệ không thể thiếu để canh tác trong nhà phục vụ ở các khu công nghiệp và nông nghiệp đô thị nhằm đáp ứng nhu cầu thực phẩm có chất lượng cao và tuyệt đối an toàn.

Công nghệ đèn LED thường áp dụng ở các nước có nền nông nghiệp hiện đại, những nước dễ ảnh hưởng về biến đổi khí hậu hoặc diện tích sản xuất nông nghiệp ít như: Philippines, Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore, Vương Quốc Bỉ,... Nhờ ứng dụng công nghệ đèn LED đã tăng hệ số sử dụng đất.



Hình 2.33. Công nghệ đèn LED



Hình 2.34. Canh tác trong nhà kính



- Canh tác trong nhà kính, nhà lưới, sử dụng công nghệ thủy canh, khí canh nhằm cách ly môi trường tự nhiên và chủ động ứng dụng đồng bộ công nghệ canh tác và thu hoạch (hình).

- Ứng dụng pin năng lượng mặt trời để sử dụng hiệu quả không gian, giảm chi phí năng lượng, hầu hết các thiết bị trong trang trại/doanh nghiệp được cấp điện mặt trời và các bộ pin điện mặt trời (hình).



Hình 2.35. Sử dụng điện mặt trời trong các trang trại

- Ứng dụng Internet, điện thoại di động, điện toán đám mây để nâng cao hiệu quả hoạt động của công nghệ tài chính phục vụ trang trại. Khi đó tất cả các hoạt động của trang trại được kết nối bên ngoài, nhằm đưa ra công thức quản trị trang trại có hiệu quả cao nhất.

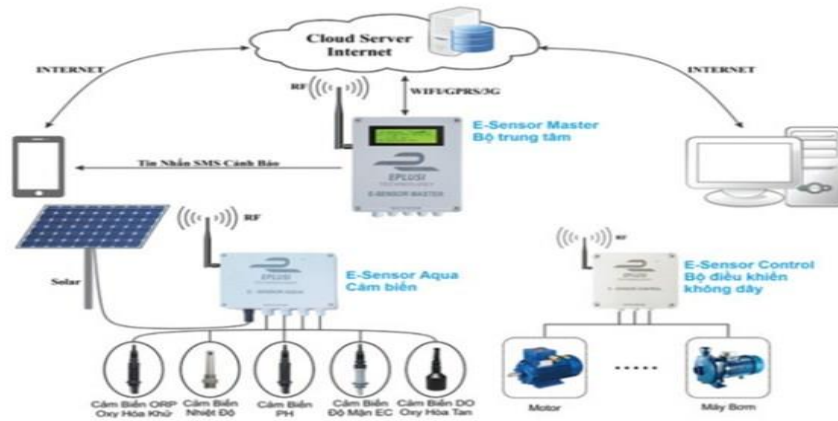
- Ứng dụng mạng lưới vạn vật kết nối (IoT) kết hợp với máy tính hay điện thoại di động để giám sát và quản lý trang trại trồng trọt, chăn nuôi hay nuôi trồng thủy sản.



a. Sử dụng mạng lưới vạn vật kết nối (IoT) để giám sát trang trại trồng trọt

b. sử dụng các cảm biến thông minh (thẻ cổ áo) để cung cấp thông tin về nhiệt độ, sức khỏe, hoạt động và mức độ tăng trọng cho từng con bò, cũng như thông tin về tập thể đàn ở trang trại chăn nuôi

Hình 2.36. Ứng dụng mạng lưới vạn vật kết nối (IoT) để giám sát và quản lý trang trại



Hình 2.37. Ứng dụng mạng lưới vạn vật kết nối (IoT) để giám sát cảnh báo chất lượng nước tự động cho ngành nuôi trồng thủy sản

## 2.2.5. Mô hình ứng dụng công nghệ tự động hóa trong sản xuất nông nghiệp

### a) Khái niệm

Ứng dụng công nghệ tự động hóa trong sản xuất nông nghiệp là việc áp dụng các công nghệ nhằm chuyển một phần lớn hoặc toàn bộ hoạt động sản xuất nhờ sức lao động của con người sang cho máy móc thiết bị. Theo khái niệm này, quá trình tự động sẽ không cần sự can thiệp quá sâu của con người, mà sẽ sử dụng các hệ thống điều khiển khác nhau giúp máy móc vận hành nhanh hơn, chuẩn xác hơn, giảm sự can thiệp của con người, thậm chí một số quy trình là hoàn toàn tự động.

Ngày nay, dây chuyền sản xuất nông nghiệp hiện đại đã giảm bớt số lượng nhân công do việc ứng dụng robot cùng các thiết bị cảm biến siêu quang phổ. Các thiết bị này có độ nét cao, cảm biến nhiệt, màn hình hiển thị thời tiết và máy quét xung laze để thu thập dữ liệu về độ tăng trưởng của cây trồng, vật nuôi cũng như các thông tin khác về môi trường sau đó truyền về thiết bị điện tử của người giám sát.

Ứng dụng công nghệ tự động hóa trong sản xuất nông nghiệp công nghệ cao giúp tăng năng suất lao động, giảm chi phí quản lý, tối ưu hóa các yếu tố đầu vào, đầu ra và thông báo tình hình sinh trưởng, phát triển của cây trồng, vật nuôi một cách nhanh chóng nhất. Từ đó giúp hỗ trợ điều chỉnh trong quá trình sản xuất nông nghiệp nhằm tạo ra những sản phẩm có chất lượng tốt nhất.

### b) Các lĩnh vực áp dụng

\* Ứng dụng Robot thay cho việc chăm sóc cây trồng, vật nuôi ngày càng trở nên phổ biến, được ứng dụng tại các quốc gia già hóa dân số và có quy mô sản xuất lớn.

Công nghệ Robot nông nghiệp sẽ tham gia vào việc tự động hóa các quá trình sản xuất nông nghiệp như: làm đất, gieo trồng, chăm sóc (làm cỏ, tưới tiêu), bảo vệ cây trồng, thu hoạch, vận chuyển nông sản trong trang trại trồng trọt hoặc chăm sóc vật nuôi các trang trại chăn nuôi. Nhờ sử dụng Robot mà năng suất lao động cao gấp 50 đến 70 lần so với lao động thủ công và có độ chính xác cao.

Ngược lại với công nghệ đèn LED, công nghệ Robot thường sử dụng ở các nước có những đặc thù như: diện tích đất nông nghiệp rộng, già hóa dân số nhanh, địa hình canh tác bằng phẳng, cây trồng yêu cầu tính thời vụ cao như: Nga, Mỹ, Canada, Australia, Trung Quốc,...



a. Robot tưới cây

Robot làm cỏ vun luống

Hình 2.38. Robot chăm sóc cây trồng



a. Robot Lely Juno được sử dụng trong trang trại chăn nuôi bò của Công ty Vinamilk

b. Robot Aquapod dưới nước. Nó có thể kiểm tra, giám sát và sửa chữa các hệ thống lồng nuôi biển một cách tự động

Hình 2.39. Robot chăm sóc vật nuôi

\* Ứng dụng các thiết bị bay không người lái (Drones) và các vệ tinh (Satellites) để khảo sát thực trạng thu thập dữ liệu của các trang trại, từ đó phân tích khuyến nghị trên cơ sở dữ liệu cập nhật được để quản lý trang trại chính xác.

Thiết bị bay không người lái được sử dụng để khảo sát thực trạng, thu thập dữ liệu trong các trang trại hực để phun thuốc bảo vệ thực vật.



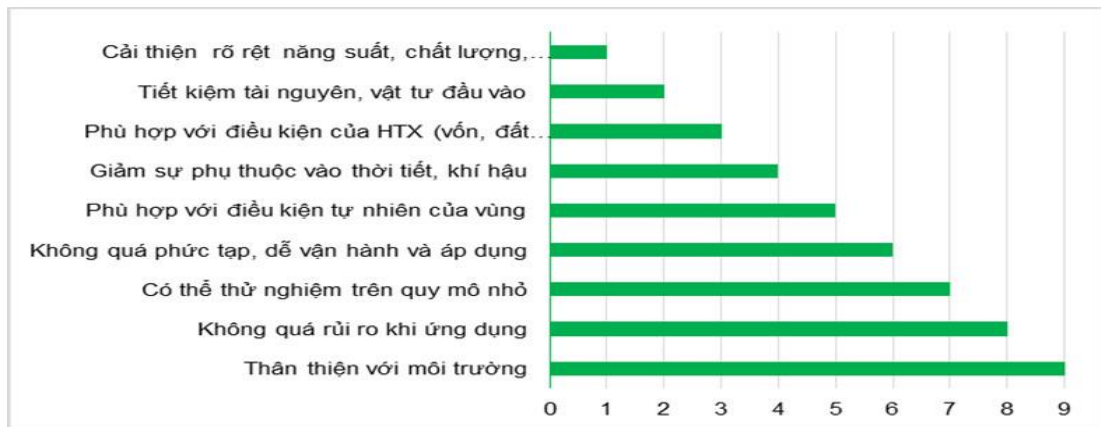
a. thiết bị bay không người lái được sử dụng để thu thập dữ liệu đồng ruộng từ trên cao

b. thiết bị không người lái được sử dụng để thu thập dữ liệu của các trang trại nuôi trồng thủy sản ở trên bờ hoặc dưới nước

Hình 2.40. Thiết bị không người lái

### 3. Hướng dẫn hợp tác xã lựa chọn công nghệ

Tiêu chí quan trọng nhất đối với HTX khi lựa chọn CNC đó là CNC giúp cải thiện rõ năng suất, chất lượng và mẫu mã của nông sản. Đây là yêu cầu cốt lõi để gia tăng giá trị của nông sản ứng dụng CNC so với nông sản cùng loại nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của thị trường. Cùng với đó, tiêu chí về giảm chi phí đầu vào cũng được các HTX ưu tiên hàng đầu, như giảm chi phí về nước tưới, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật và công lao động. Hai tiêu chí đầu tiên này nhằm bảo đảm HTX có thể thu được lợi nhuận từ việc đầu tư CNC. Tuy nhiên, việc lựa chọn CNC bị ràng buộc bởi các điều kiện nguồn lực của HTX nên tiêu chí quan trọng tiếp theo mà các HTX cân nhắc đó là CNC cần phù hợp với điều kiện về vốn, đất đai và lao động của HTX. Tiêu chí “có thể thử nghiệm trên quy mô nhỏ” có mức ưu tiên thấp vì theo các HTX họ có thể tham khảo, học từ các mô hình đã ứng dụng CNC trên địa bàn. Cũng như vậy, tiêu chí “không quá rủi ro khi ứng dụng” cũng không phải là tiêu chí quan trọng vì theo lý giải từ các HTX họ đã dự liệu các rủi ro có thể phát sinh và chấp nhận khi đầu tư. Hơn nữa theo các HTX, ngoài rủi ro thị trường, các rủi ro khác (thời tiết, dịch bệnh) có thể quản lý tốt hơn nhờ ứng dụng CNC.



Ghi chú: 1 - tiêu chí quan trọng nhất, 9 - tiêu chí ít quan trọng nhất

Hình 2.54. Xếp hạng tiêu chí lựa chọn công nghệ cao của các HTX

Như vậy công nghệ được lựa chọn để áp dụng cần đáp ứng các tiêu chí sau:

- Xuất phát từ yêu cầu sản xuất trọng điểm của vùng, có thị trường
- Phù hợp với điều kiện sản xuất, trình độ nhân lực của hợp tác xã
- Công nghệ đó phải có sức lan tỏa, thực sự có hiệu quả kinh tế.

Các bước lựa chọn công nghệ cao cho HTX:

- Tìm hiểu đặc điểm, ưu nhược điểm của từng công nghệ.
- Khảo sát điều kiện sản xuất: đất đai, khí hậu.
- Đánh giá trình độ nhân lực hợp tác xã.

- Xác định nguồn vốn đầu tư.
- Xác định khả năng tài chính của hợp tác xã.
- Xác định khả năng thu hút doanh nghiệp, nhà nước đầu tư.
- Tìm hiểu các chính sách ưu đãi về tín dụng, đất đai, thuế.
- Tính toán hiệu quả kinh tế khi lựa chọn mô hình.
- Lựa chọn công nghệ phù hợp

Nên tổ chức sản xuất và áp dụng công nghệ một cách đồng bộ.

Vì thế cho nên việc áp dụng công nghệ cao trong nông nghiệp phải nghiên cứu, quản lý và áp dụng công nghệ theo chuỗi, sao cho sản phẩm cuối cùng đáp ứng được mọi thị trường và có hiệu quả kinh tế.

#### **4. Hướng dẫn thực hành, thăm quan mô hình HTX hoạt động có hiệu quả**

##### ***Bước 1 - Chuẩn bị đi thăm quan học tập***

*Nhiệm vụ của Giám đốc HTX khi tổ chức cho các thành viên đi thăm quan học tập kinh nghiệm:*

- Xác định mô hình HTX tham quan.
- Xác định mục tiêu hoạt động thăm quan, trải nghiệm
- Xác định địa điểm thăm quan cụ thể: HTX được chọn thăm quan phải đảm bảo các tiêu chí: Phù hợp với định hướng về mô hình thăm quan, có điểm nổi bật về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh; có địa điểm và cơ sở vật chất đáp ứng được nhu cầu thăm quan học tập.
- Kết nối với địa điểm thăm quan: bằng văn bản, e-mail hoặc trao đổi qua điện thoại, trực tiếp
- Xây dựng kế hoạch, nội dung, mong muốn kết quả thu được của các thành viên sau chuyến thăm quan, trải nghiệm
- Định hướng và phân công nhiệm vụ thăm quan trải nghiệm cho từng thành viên chủ chốt trong chuyến đi. Nhiệm vụ sau thăm quan, trải nghiệm có thể là viết báo cáo kết quả thăm quan học tập kinh nghiệm hoặc trình bày theo nhóm hoặc cá nhân tại buổi họp của HTX.

*Nhiệm vụ của thành viên HTX:*

- Chuẩn bị các nội dung, mong muốn tìm hiểu tại HTX đến thăm quan.
- Nghe hướng dẫn kế hoạch từ cán bộ phụ trách. Sau khi tiếp nhận nhiệm vụ, viên có thể nêu ý kiến phản hồi về nhiệm vụ (nếu băn khoăn, thắc mắc) để cán bộ phụ trách giải thích rõ nhiệm vụ, yêu cầu trước khi bắt đầu trải nghiệm.

##### ***Bước 2 – Thăm quan thực tế***

*Nhiệm vụ của Giám đốc HTX*

Đây là bước thứ hai của quá trình tổ chức tham quan, trải nghiệm. Trong bước này, để tổ chức hoạt động hiệu quả, Giám đốc HTX, đơn vị tổ chức cần chú ý thực hiện tốt vai trò của người hướng dẫn, dẫn dắt, hỗ trợ thành viên, đối tượng tham quan.

Thực hiện theo kịch bản, chương trình, kế hoạch đã thống nhất

Chia sẻ tại Hội trường: Các HTX giới thiệu thông tin và thành phần tham gia buổi thăm quan học tập. Báo cáo kết quả tình hình sản xuất kinh doanh của HTX, các sản phẩm lợi thế, những điểm mạnh tạo nên sự thành công của HTX. Trao đổi, thảo luận giữa các đại biểu tham gia. Tại buổi làm việc này có thể có những nội dung hợp tác hỗ trợ trong phát triển HTX như maketting, liên kết chuỗi, phát triển các thương hiệu sản phẩm...

Tổ chức thăm quan thực địa nơi sản xuất, chế biến và tiêu thụ nông sản của HTX. Chuẩn bị các tài liệu có của HTX để phát cho các thành viên.

*Nhiệm vụ của thành viên HTX:*

Chia sẻ các nội dung mong muốn cần học tập, đặt các câu hỏi để thảo luận nhằm có kiến thức về sản xuất, kinh doanh.

Tham gia thăm quan nơi sản xuất, chế biến và tiêu thụ của HTX.

Thu thập nguồn học liệu (thông tin, dữ liệu, ...) từ những mô hình tham quan, trải nghiệm. Thông qua vốn kiến thức, kinh nghiệm của bản thân, từ người hướng dẫn và các kênh thông tin khác để giải quyết nhiệm vụ trải nghiệm...

### ***Bước 3 – Viết báo cáo thu hoạch kết quả thăm quan trải nghiệm***

Thông qua nhiệm vụ thăm quan, trải nghiệm của thành viên. Giám đốc HTX có thể tổ chức thảo luận, tranh luận về vấn đề tổ chức hoạt động của HTX và bài học thành công của mô hình, các nội dung có thể ứng dụng vào quản lý HTX. Giám đốc HTX có thể gợi ý, dẫn dắt để thành viên tự rút ra kinh nghiệm, kiến thức cần đúc kết.

Ở bước này, thành viên có nhiệm vụ quan sát, đối chiếu giữa kết quả của mình với các thành viên trong HTX hoặc giữa nhóm mình với các nhóm. Thông qua gợi ý của Giám đốc HTX, thành viên có thể tự tổng hợp những vấn đề cốt lõi từ nhiệm vụ trải nghiệm.

Giám đốc HTX hoặc cán bộ chủ chốt của chuyên đi viết báo cáo thu hoạch từ việc thăm quan học tập để từ đó đưa ra các bài học kinh nghiệm áp dụng vào HTX mình.

## **B. Câu hỏi và bài tập thực hành**

### **1. Câu hỏi**

**Câu 1.** Khái niệm về nông nghiệp công nghệ cao? Các đặc trưng nông nghiệp công nghệ cao là gì ?

**Câu 2.** Trình bày ưu, nhược điểm của công nghệ nhà kính, nhà màng; công nghệ tưới nhỏ giọt?

**Câu 3.** So sánh kỹ thuật trồng cây bằng phương pháp thủy canh và khí canh?

**Câu 4.** Hãy nêu các tiêu chí lựa chọn công nghệ cao trong sản xuất nông nghiệp

## **2. Bài tập thực hành**

**Bài 1.** Hãy nhận diện 1 mô hình Hợp tác xã điển hình (ưu tiên mô hình hợp tác xã tại địa phương).

**Bài 2.** Hãy nhận diện 1 mô hình công nghệ cao trong hợp tác xã nông nghiệp

**Bài 3.** Hãy kiểm tra và xác định hệ thống tưới nhỏ giọt tại 1 hợp tác xã nông nghiệp công nghệ cao.

**Bài 4.** Thăm quan học tập 1 mô hình HTX hoạt động có hiệu quả.

## BÀI 03: PHÁT TRIỂN LIÊN KẾT CHUỖI GIÁ TRỊ, SẢN PHẨM OCOP TRONG HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP

**Mã bài: MĐ03- 03**

### Mục tiêu:



- Nêu được khái niệm về chuỗi giá trị, liên kết chuỗi giá trị; mục đích xây dựng liên kết chuỗi giá trị;
- Trình bày đặc điểm cơ bản của 04 mô hình liên kết chuỗi giá trị phổ biến;
- Mô tả các bước cơ bản khi xây dựng danh mục các dự án liên kết chuỗi giá trị;
- Trình bày được khái niệm, đặc trưng, tiêu chí đánh giá và phân hạng sản phẩm OCOP;
- Xây dựng chiến lược kinh doanh sản phẩm OCOP và kế hoạch kinh doanh sản phẩm OCOP hằng năm của hợp tác xã nông nghiệp;
- Nhận thức được tầm quan trọng, ý nghĩa của việc tham gia liên kết chuỗi giá trị và phát triển sản phẩm OCOP cho hợp tác xã.

### A. Nội dung

#### 1. Phát triển liên kết chuỗi giá trị trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp

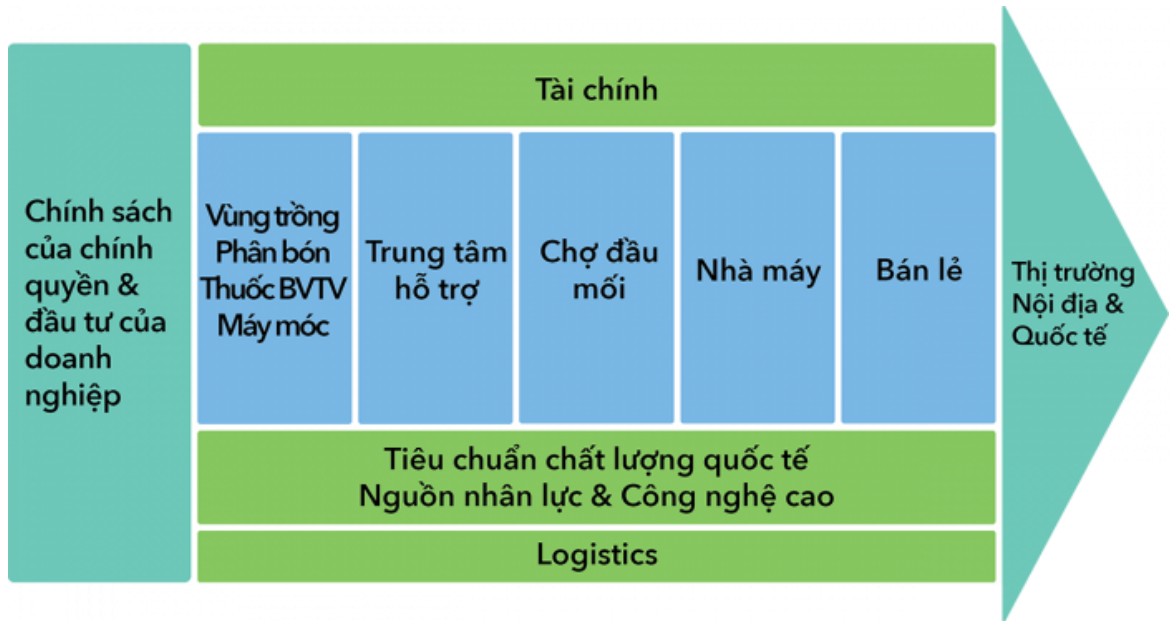
##### 1.1. Giới thiệu về chuỗi giá trị

Chuỗi giá trị đại diện cho một nhóm các hoạt động liên kết với nhau nhằm chuyển hóa nguyên liệu thô sơ thành sản phẩm hàng hóa, đồng thời giúp tạo nên giá trị cho sản phẩm. Chuỗi giá trị thường bao gồm các nhân tố con người, các hoạt động giúp cải tiến sản phẩm thông qua kết nối nhà sản xuất, nhà chế biến và thị trường.

Chuỗi giá trị là một loạt các hoạt động sản xuất kinh doanh có quan hệ với nhau, từ việc phát triển và phân phối các giống cây trồng và vật nuôi, cung cấp đầu vào, sản xuất, thu gom, chế biến, đóng gói, bảo quản, vận tải, khảo sát thị trường, bán sản phẩm, tài chính, cơ sở hạ tầng.

Lợi ích của chuỗi giá trị trong nông nghiệp là giúp các mắt xích phát triển rời rạc liên kết với nhau để tăng sức cạnh tranh và giá trị cho nông sản, góp phần nâng cao thu nhập cho nhà nông, hợp tác xã. Xây dựng chuỗi giá trị cho các sản phẩm nông sản là một trong những giải pháp quan trọng để hướng tới mục tiêu phát triển bền vững của toàn ngành nông nghiệp.





Hình 3.1. Sơ đồ mô tả chuỗi giá trị nông sản

### 1.2. Mục đích xây dựng liên kết chuỗi giá trị

Trong bối cảnh sản xuất nhỏ lẻ, manh mún, việc liên kết theo chuỗi giá trị là rất cần thiết, giúp người dân, tổ chức sản xuất và doanh nghiệp chế biến, thương mại, kết nối với nhau để đạt được những lợi ích, cụ thể:

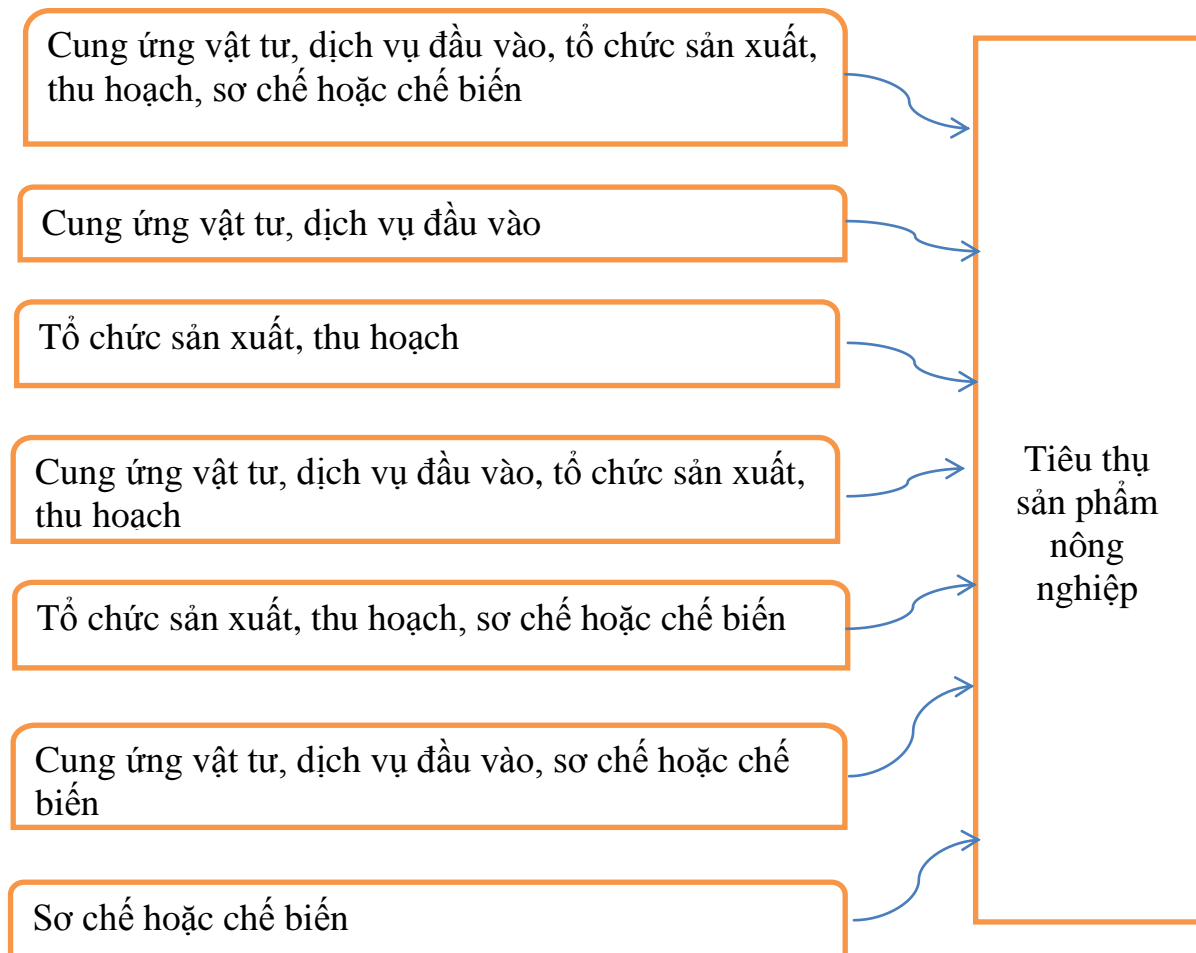
- Cải thiện chất lượng sản phẩm để đáp ứng nhu cầu của thị trường: Là cơ hội sản xuất ra sản phẩm có chất lượng (vệ sinh an toàn thực phẩm, chất lượng theo tiêu chuẩn cụ thể như VietGap, GlobalGap...) khi các nhà sản xuất, chế biến và phân phối cùng nhau xây dựng các cơ chế để theo dõi sản phẩm thông qua chuỗi liên kết.

- Tăng hiệu quả sản xuất: Giúp giảm chi phí, tăng hiệu quả trên thị trường của các tổ chức, cá nhân sản xuất, chế biến và phân phối thông qua hoạt động cùng nhau trên cơ sở kế hoạch cụ thể và rõ ràng.

- Định vị được sản phẩm trên thị trường: Cho phép người sản xuất, chế biến và thương mại tiếp cận một sản phẩm cụ thể, chia sẻ thông tin và giải quyết các vấn đề trong suốt quá trình sản xuất, chế biến và thương mại. Người tiêu dùng truy được nguồn gốc, chất lượng của sản phẩm.

- Tạo sự ổn định trong sản xuất, chế biến và thương mại sản phẩm: Mang lại cơ hội cho các tác nhân chia sẻ rủi ro và chi phí sản xuất, phát triển thị trường. Cùng nhau tổ chức sản xuất, chia sẻ và giải quyết các vướng mắc, tổ chức sản xuất các sản phẩm có chất lượng tốt hơn, hiệu quả và có tính cạnh tranh hơn.

### ***1.3. Các hình thức liên kết chuỗi giá trị***



*Hình 3.2. Một số hình thức liên kết chuỗi giá trị*

### 1.4. Một số mô hình liên kết chuỗi giá trị

Chuỗi giá trị được xây dựng trên cơ sở có 3 nhóm yếu tố tham gia, đó là nội dung liên kết trong chuỗi giá trị, tác nhân tham gia chuỗi và mối liên kết giữa các tác nhân tham gia chuỗi. Căn cứ vào tác nhân tham gia và mối liên kết giữa các tác nhân tham gia chuỗi, có 4 mô hình liên kết chuỗi được xây dựng như sau.

#### 1.4.1. Mô hình 1: Doanh nghiệp + HTX/tổ nhóm/nông dân

Mô hình liên kết này được hình thành thông qua hợp đồng liên kết giữa doanh nghiệp (DN) và các hợp tác xã, nông dân để thực hiện các hoạt động sản xuất.

*Bảng 3.1. Nhiệm vụ của các đơn vị tham gia liên kết ở mô hình 1*

Nhiệm vụ	Doanh nghiệp	Hợp tác xã/tổ nhóm/nông dân
1	Cam kết mua sản phẩm của các HTX/ tổ nhóm/ nông dân	Tổ chức sản xuất, thu gom sản phẩm của các thành viên để bán cho DN
2	Cung cấp giống, vật tư (phân bón, thuốc bảo vệ thực vật...)	Có thể đảm nhận cung ứng vật tư nếu DN không thực hiện dịch vụ cung ứng
3	Hướng dẫn kỹ thuật sản xuất	Được DN/HTX ứng trước vật tư, hướng dẫn kỹ thuật và bán sản phẩm trực tiếp cho DN hoặc thông qua HTX

#### 1.4.2. Mô hình 2: Doanh nghiệp + Đại lý/thương lái + Hộ sản xuất/tổ nhóm

Mô hình liên kết này được xây dựng trên cơ sở doanh nghiệp kết nối với sản xuất thông qua một đơn vị trung gian là đại lý hoặc thương lái. Đây là một mô hình ít sự ràng buộc ngoài việc thu mua sản phẩm.

*Bảng 3.2. Nhiệm vụ của các đơn vị tham gia liên kết ở mô hình 2*

Nhiệm vụ	Doanh nghiệp	Đại lý/thương lái	Hộ sản xuất/tổ nhóm
1	Mua sản phẩm từ các đại lý/thương lái	Thu gom sản phẩm từ nông dân bán lại cho doanh nghiệp	Bán sản phẩm cho đại lý/thương lái
2	Có thể thực hiện các hình thức cam kết khác như: cung cấp tín dụng cho đại lý/thương lái để thu mua sản phẩm		Được doanh nghiệp hỗ trợ hướng dẫn và giám sát về kỹ thuật đến từng hộ gia đình đối với một số sản phẩm đặc thù về chất lượng, tiêu chuẩn như: giống, sản phẩm hữu cơ...

#### 1.4.3. Mô hình 3: HTX/Tổ nhóm tự tổ chức sản xuất hoặc liên kết

Mô hình này được thực hiện với vai trò điều phối, tổ chức sản xuất, tiêu thụ sản phẩm của hợp tác xã hoặc tổ nhóm.

*Bảng 3.3. Nhiệm vụ của các đơn vị tham gia liên kết ở mô hình 3*

<b>Nhiệm vụ</b>	<b>HTX/Tổ Nhóm</b>
1	Tự tổ chức cho các thành viên sản xuất thông qua điều lệ
2	Thu mua sản phẩm của thành viên, hộ gia đình bên ngoài để tự tổ chức tiêu thụ, bán trực tiếp cho hệ thống phân phối (siêu thị, cửa hàng phân phối...)

#### 1.4.4 Mô hình 4: Cơ sở thương mại + HTX/Tổ nhóm/hộ gia đình

Hình thức liên kết này khá phổ biến hiện nay, được thực hiện ở rất nhiều các lĩnh vực sản xuất: trồng trọt, chăn nuôi... Tuy nhiên, điểm yếu của hình thức này là chỉ ràng buộc về mua bán sản phẩm và hợp đồng miệng, do đó hợp đồng rất dễ bị phá vỡ bởi người nông dân và các cơ sở khi có sự biến động về thị trường hoặc các xung đột về nội dung cam kết không được giải quyết tốt (giá bán, thời điểm, cách xác định chất lượng...).

*Bảng 3.4. Nhiệm vụ của các đơn vị tham gia liên kết ở mô hình 4*

<b>Nhiệm vụ</b>	<b>Cơ sở thương mại</b>	<b>HTX/TN/hộ gia đình</b>
1	Là tổ chức thường không có tư cách pháp nhân, đóng vai trò là một tác nhân tiêu thụ sản phẩm trên thị trường, người kết nối giữa sản xuất và thị trường	Tổ chức sản xuất, tổ chức cho các thành viên chia sẻ về kỹ thuật, thu gom sản phẩm để cung ứng cho đại lý.
2	Liên kết với HTX/Tổ nhóm/hộ gia đình để sản xuất và bao tiêu sản phẩm	
3	Cam kết thực hiện cung ứng về giống, vật tư, hướng dẫn kỹ thuật	

### **1.5. Hướng dẫn quy trình triển khai hoạt động phát triển liên kết sản xuất theo chuỗi giá trị**

Căn cứ vào kế hoạch, UBND tỉnh/thành phố trực thuộc Trung ương tiến hành xây dựng và phê duyệt danh mục dự án phát triển sản xuất liên kết theo chuỗi giá trị gắn với tiêu thụ sản phẩm cho từng giai đoạn, thường là giai đoạn 5 năm. Hiểu được trình tự của quy trình triển khai hoạt động của các cấp, từ Trung ương đến địa phương, sẽ thuận lợi cho hợp tác xã có thông tin cần thiết khi tham gia vào liên kết chuỗi giá trị.

#### 1.5.1 Lập và phê duyệt danh mục các dự án liên kết

##### a) Quy trình xây dựng danh mục các dự án liên kết chuỗi giá trị

Việc xây dựng danh mục các dự án từ cấp xã đến cấp huyện, tỉnh được thực hiện theo 4 bước như hình 3.3.

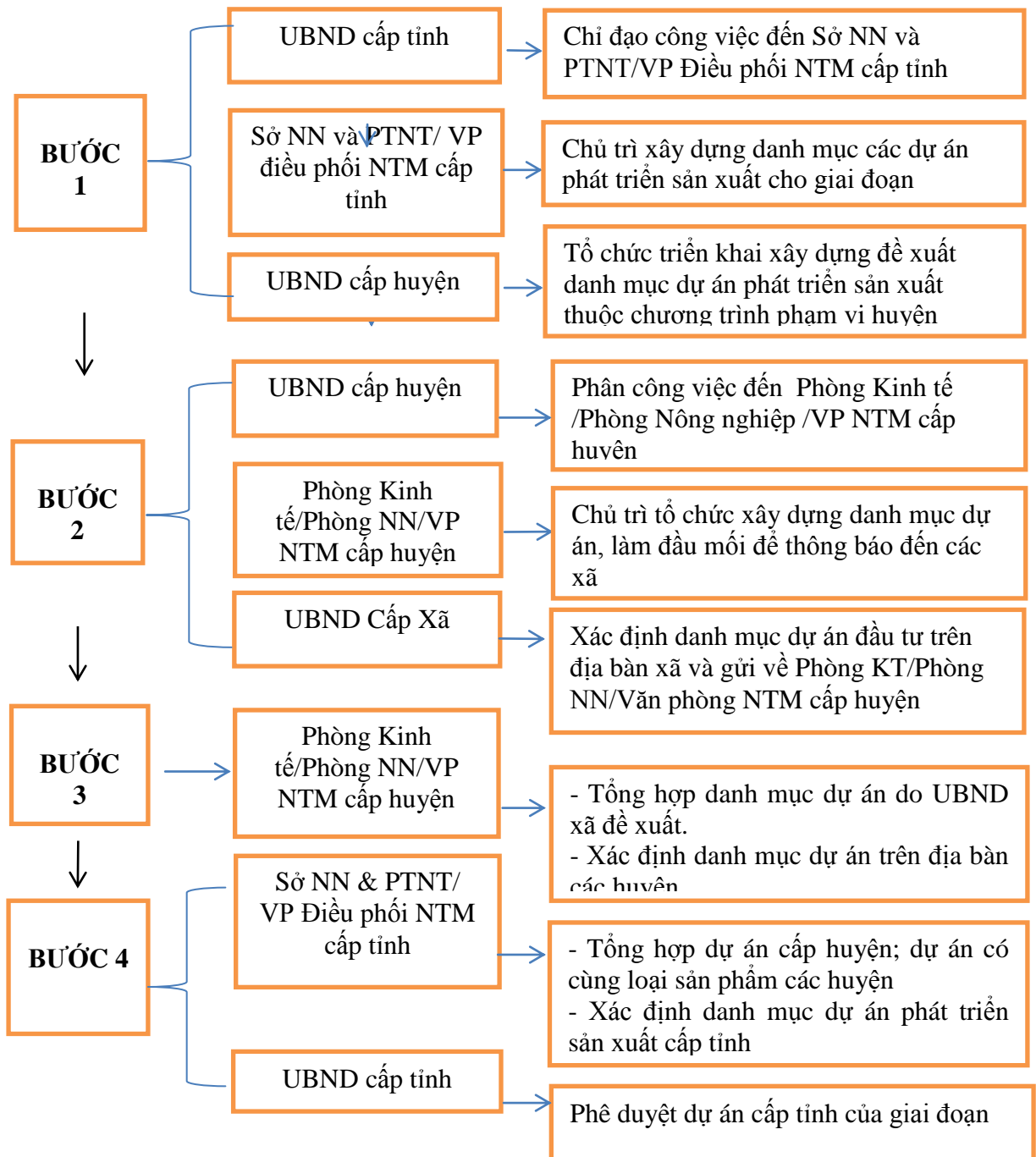
##### b) Quy định về bổ sung danh mục dự án

Hàng năm, trên cơ sở nhu cầu, định hướng và sự phát triển hoạt động sản xuất tại địa phương, danh mục các dự án có thể sửa đổi, bổ sung. Quy trình lập danh sách dự án được bổ sung cũng được thực hiện theo quy trình lập và phê duyệt danh mục dự án

### 1.5.2 Hồ sơ và trình tự thủ tục hỗ trợ liên kết

#### a) Hồ sơ đề nghị hỗ trợ liên kết

- Đơn đề nghị của chủ trì liên kết (theo Mẫu số 01);
- Dự án liên kết (theo Mẫu số 02) hoặc kế hoạch đề nghị hỗ trợ liên kết (theo Mẫu số 03);
- Bản thỏa thuận cử đơn vị chủ trì liên kết (theo Mẫu số 04) đối với trường hợp các doanh nghiệp, hợp tác xã ký hợp đồng liên kết với nhau;
- Bản sao chụp các chứng nhận hoặc bản cam kết về tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, an toàn thực phẩm, an toàn dịch bệnh và bảo vệ môi trường; hoặc cam kết bảo đảm các quy định của pháp luật về tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, an toàn thực phẩm, an toàn dịch bệnh và bảo vệ môi trường (theo Mẫu số 05).



Hình 3.3. Quy trình xây dựng danh mục các dự án

## b) Trình tự thủ tục

*Bảng 3.5. Trình tự phê duyệt hồ trợ dự án liên kết*

Bước	Đơn vị phê duyệt hồ trợ dự án liên kết	
	Ủy ban nhân dân cấp tỉnh	Ủy ban nhân dân cấp huyện
1	Chủ trì liên kết gửi 1 bộ hồ sơ tới Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn để thẩm định hồ sơ	Chủ trì liên kết gửi 1 bộ hồ sơ tới Phòng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn/Phòng Kinh tế
2	Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn sẽ trình Ủy ban nhân dân cấp tỉnh xem xét phê duyệt nếu hồ sơ được Hội đồng thẩm định của Sở thông qua	Phòng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn/Phòng Kinh tế có tờ trình trình Ủy ban nhân dân cấp huyện xem xét phê duyệt nếu hồ sơ được Hội đồng thẩm định của Ủy ban thông qua
3	Trong thời hạn 10 ngày làm việc sau khi nhận được tờ trình của Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Ủy ban nhân dân cấp tỉnh ra quyết định phê duyệt hồ trợ dự án liên kết	Trong thời hạn 10 ngày làm việc sau khi nhận được tờ trình của Phòng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn/Phòng Kinh Tế, Ủy ban nhân dân cấp huyện ra quyết định phê duyệt hồ trợ dự án liên kết

**1.6. Chính sách hỗ trợ phát triển liên kết theo chuỗi giá trị trong nông nghiệp**

## a) Điều kiện được hỗ trợ

- Phù hợp với quy hoạch phát triển kinh tế xã hội của địa phương
- Giấy chứng nhận/cam kết bảo đảm các quy định của pháp luật về tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, an toàn thực phẩm, an toàn dịch bệnh và bảo vệ môi trường
- Liên kết đảm bảo ổn định
  - + Đối với sản phẩm nông nghiệp có chu kỳ nuôi, trồng, khai thác từ 1 năm trở lên, thời gian liên kết tối thiểu là 05 năm
  - + Đối với sản phẩm nông nghiệp có chu kỳ nuôi, trồng, khai thác dưới 1 năm, thời gian liên kết tối thiểu là 03 năm
- Dự án liên kết/kế hoạch đề nghị hỗ trợ liên kết được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt

## b) Đối tượng được hỗ trợ

- Nông dân, chủ trang trại, người được ủy quyền đối với hộ nông dân, tổ hợp tác.
- Cá nhân, người được ủy quyền đối với nhóm cá nhân, hộ gia đình đăng ký hộ kinh doanh.
- Hợp tác xã, Liên hiệp hợp tác xã.
- Doanh nghiệp.

- Các tổ chức, cá nhân khác có liên quan trong việc thực hiện Nghị định số 98/NĐ-CP của Chính phủ.

c) Nội dung hỗ trợ

- Hỗ trợ chi phí tư vấn xây dựng liên kết

+ Chủ trì liên kết được ngân sách Nhà nước hỗ trợ 100% chi phí tư vấn xây dựng liên kết, tối đa không quá 300,0 triệu đồng bao gồm tư vấn, nghiên cứu để xây dựng hợp đồng liên kết, dự án liên kết, phương án, kế hoạch sản xuất kinh doanh, phát triển thị trường

- Hỗ trợ hạ tầng phục vụ liên kết

+ Dự án liên kết được ngân sách nhà nước hỗ trợ 30% vốn đầu tư máy móc trang thiết bị; xây dựng các công trình hạ tầng phục vụ liên kết bao gồm: Nhà xưởng, bến bãi, kho tàng phục vụ sản xuất, sơ chế, bảo quản, chế biến và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp. Tổng mức hỗ trợ không quá 10,0 tỷ đồng.

- Hỗ trợ khuyến nông, đào tạo, tập huấn và giống, vật tư, bao bì, nhãn mác sản phẩm.

+ Ngoài phần hỗ trợ vốn đầu tư xây dựng các công trình hạ tầng phục vụ liên kết quy định như trên, các bên tham gia liên kết được ngân sách nhà nước hỗ trợ để thực hiện các nội dung sau:

- Xây dựng mô hình khuyến nông

- Đào tạo nghề, tập huấn kỹ thuật, nâng cao nghiệp vụ quản lý, kỹ thuật sản xuất, năng lực quản lý hợp đồng, quản lý chuỗi và phát triển thị trường

- Hỗ trợ giống, vật tư, bao bì, nhãn mác sản phẩm tối đa không quá 03 vụ/03 chu kỳ sản xuất, khai thác sản phẩm thông qua các dịch vụ tập trung của hợp tác xã;

- Ngân sách hỗ trợ tối đa 40% chi phí chuyển giao, ứng dụng khoa học kỹ thuật mới, áp dụng quy trình kỹ thuật và quản lý chất lượng đồng bộ theo chuỗi.

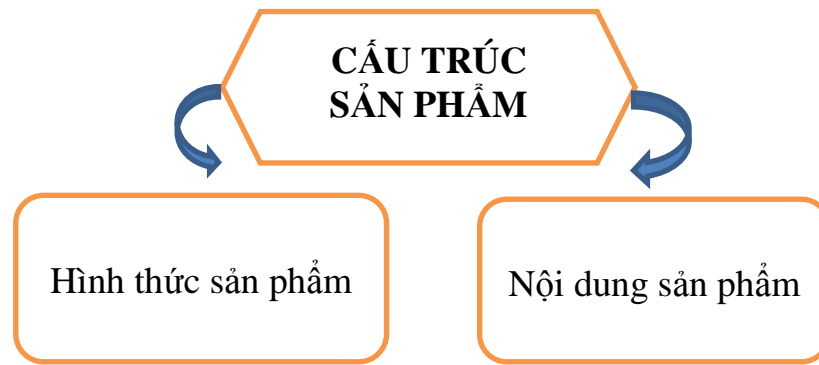
## **2. Phát triển sản phẩm OCOP trong hợp tác xã nông nghiệp**

### **2.1. Giới thiệu khái niệm sản phẩm và sản phẩm OCOP**

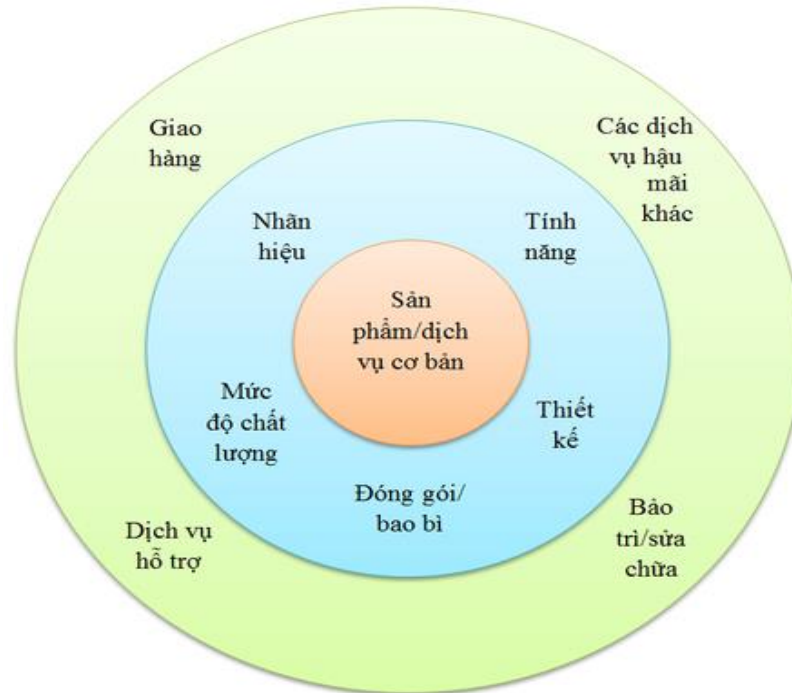
#### **2.1.1 Sản phẩm**

Sản phẩm là tất cả những gì có thể đưa vào thị trường để tạo sự chú ý, mua sắm, sử dụng hay tiêu dùng nhằm thỏa mãn nhu cầu hay ước muốn của người tiêu dùng.

Sản phẩm có thể là những vật thể (sản phẩm hữu hình) hay dịch vụ (sản phẩm vô hình).



Hình 3.4. Cấu trúc sản phẩm theo quan điểm sản xuất và cung ứng



Hình 3.5. Cấu trúc sản phẩm theo quan điểm marketing

### 2.1.2 Sản phẩm OCOP

OCOP (One commune one product – Mỗi xã một sản phẩm) là chương trình phát triển kinh tế khu vực nông thôn theo hướng phát triển nội lực và gia tăng giá trị. Sản phẩm OCOP là các sản phẩm hàng hóa và dịch vụ xuất phát từ ý tưởng/nguồn nguyên liệu/công nghệ của cộng đồng, do các thành viên trong cộng đồng tổ chức sản xuất và kinh doanh.

Chương trình mỗi xã một sản phẩm (gọi tắt là *Chương trình OCOP*) giai đoạn 2018-2020 được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 490/QĐ-TTg ngày 07/5/2018, và đã được 63 tỉnh thành triển khai thực hiện. Theo QĐ 490/QĐ-TTg, sản phẩm OCOP là các sản phẩm hàng hóa và sản phẩm dịch vụ có nguồn gốc từ địa phương, hoặc được thuần hóa, đặc biệt là đặc sản vùng, miền, trên cơ sở khai thác lợi thế so sánh về điều kiện sinh thái, văn hóa, nguồn gen, tri thức và công nghệ địa phương.



## 2.2. Đặc trưng của sản phẩm OCOP

Các sản phẩm OCOP khác với các sản phẩm bình thường dựa trên các đặc trưng sau:

- Mang tính “địa phương”/“cộng đồng”, được phát triển từ công nghệ địa phương hoặc khai thác lợi thế về nguồn nguyên liệu, lao động, tiềm năng tự nhiên, văn hóa truyền thống địa phương góp phần định vị thương hiệu địa phương và làm sâu đậm thêm bản sắc văn hóa địa phương; chủ thể kinh doanh là các thành viên của cộng đồng địa phương hợp tác hoặc liên kết giúp đỡ lẫn nhau trong sản xuất, tiêu thụ sản phẩm;

- Được sản xuất theo định hướng chuẩn mực và chuẩn hóa về chất lượng được thị trường, cơ quan quản lý nhà nước chấp nhận và phải là sản phẩm kinh doanh có hiệu quả và là sản phẩm thân thiện với môi trường;

- Hoàn chỉnh về tiêu chuẩn chất lượng, hình thức sản phẩm để nâng cao năng lực cạnh tranh và khả năng phát triển thị trường;

- Phù hợp với các sản phẩm trong danh mục sản phẩm quy định trong chương trình OCOP của từng thời kỳ, được hội đồng đánh giá đạt điểm đủ tiêu chuẩn thứ hạng và được Hội đồng OCOP cấp tỉnh và quốc gia “gắn sao”.

## 2.3 Danh mục các sản phẩm trong chương trình OCOP

Bảng 3.6. Phân loại các sản phẩm trong chương trình OCOP

Nhóm	Sản phẩm
1	Thực phẩm: Nông sản tươi sống và nông sản chế biến
2	Đồ uống: đồ uống có cồn, không cồn
3	Thảo dược: các sản phẩm có thành phần từ cây dược liệu
4	Vải và may mặc: các sản phẩm làm từ bông, sợi
5	Lưu niệm, nội thất, trang trí: các sản phẩm từ gỗ, sợi, mây tre, kim loại, gốm sứ, dệt may,... làm đồ lưu niệm, đồ gia dụng
6	Dịch vụ du lịch cộng đồng và điểm du lịch

## 2.4 Tiêu chí lựa chọn, đánh giá sản phẩm OCOP

Toàn bộ các sản phẩm đăng ký tham gia chương trình OCOP được đánh giá và xếp hạng dựa trên Bộ Tiêu chí đánh giá, xếp hạng sản phẩm được ban hành trong Quyết định số 1048/QĐ-TTg ngày 21/8/2019 của Thủ tướng Chính phủ. Bộ tiêu chí đánh giá nhóm sản phẩm 6 được quy định trong phụ lục II Quyết định số 781/QĐ-TTg ngày 8/6/2020 của Thủ tướng Chính phủ.

Bảng 3.7. Bộ tiêu chí đánh giá sản phẩm OCOP

Phân	Tiêu chí	Khung điểm chuẩn
A	Đánh giá về sản phẩm và sức mạnh cộng đồng, gồm: - Tổ chức sản xuất - Phát triển sản phẩm - Sức mạnh cộng đồng.	35

B	Đánh giá về khả năng tiếp thị gồm: - Tiếp thị - Câu chuyện về sản phẩm	25
C	Đánh giá về chất lượng sản phẩm, gồm: - Chỉ tiêu cảm quan, dinh dưỡng, tính độc đáo của sản phẩm; - Tiêu chuẩn sản phẩm; - Khả năng xuất khẩu, phân phối tại thị trường quốc tế	40
<b>Tổng điểm</b>		<b>100</b>

*Bảng 3.8. Phân hạng sản phẩm OCOP*

<b>Xếp Hạng</b>	<b>Điểm</b>	<b>Phân cấp</b>
05 sao	Tổng điểm trung bình đạt từ 90 đến 100 điểm	Cấp quốc gia, có thể xuất khẩu
04 sao	Tổng điểm trung bình đạt từ 70 đến 89 điểm	Cấp tỉnh, có thể nâng cấp lên hạng 5 sao
03 sao	Tổng điểm trung bình đạt từ 50 đến 69 điểm	Cấp tỉnh, đạt tiêu chuẩn, có thể nâng cấp lên hạng 4 sao
02 sao	Tổng điểm trung bình đạt từ 30 đến 49 điểm	Chưa đạt tiêu chuẩn, có thể tiếp tục nâng cấp để nâng lên hạng 3 sao.
01 sao	Tổng điểm trung bình đạt dưới 30 điểm	Khởi điểm tham gia Chương trình OCOP, có thể nâng cấp lên hạng 2 sao.

## **2.5. Xây dựng chiến lược kinh doanh sản phẩm OCOP**

### 2.5.1 Mục đích

- Giúp HTX nông nghiệp lựa chọn chuẩn xác sản phẩm OCOP nhằm khai thác lợi thế riêng vốn có của địa phương để sản xuất cung ứng cho thị trường những sản phẩm dịch vụ đặc thù, có tính khác biệt cao, mang bản sắc kinh tế - văn hóa riêng của địa phương;

- Giúp HTX nông nghiệp xác định được mục tiêu và biện pháp khai thác hiệu quả lợi thế của địa phương trong việc cung ứng sản phẩm OCOP sẽ giúp HTX nông nghiệp phát triển ổn định và bền vững. Qua đó góp phần ổn định và nâng cao thu nhập cho các thành viên của HTX nông nghiệp nói riêng;

- Giúp HTX nông nghiệp xác định trúng thị trường và thỏa mãn đúng nhu cầu của thành viên, thành viên liên kết, khách hàng mục tiêu và đối tác chiến lược;

- Giúp HTX nông nghiệp lựa chọn được cách thức (biện pháp) thích hợp đạt tới mục tiêu của HTX nông nghiệp một cách tối ưu;

- Giúp HTX nông nghiệp chủ động đối phó với những biến động của môi trường kinh doanh, giảm thiểu những thiệt hại trong các trường hợp rủi ro.

### 2.5.2 Nguyên tắc

Bao gồm 3 nguyên tắc sau:

- Định hướng từng bước đạt tiêu chuẩn chất lượng, tiêu chuẩn an toàn thực phẩm, tiêu chuẩn bảo vệ môi trường mà khách hàng và thị trường yêu cầu và pháp luật quy định;

- Hướng tới việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực làm cơ sở cho việc gia tăng giá trị cho sản phẩm OCOP.

- + Giúp cư dân địa phương thay đổi tư duy mới.

- + Giúp cư dân địa phương thay đổi kiến thức, kỹ năng canh tác.

- + Giúp cư dân địa phương thay đổi tác phong làm việc, lễ l貌 canh tác.

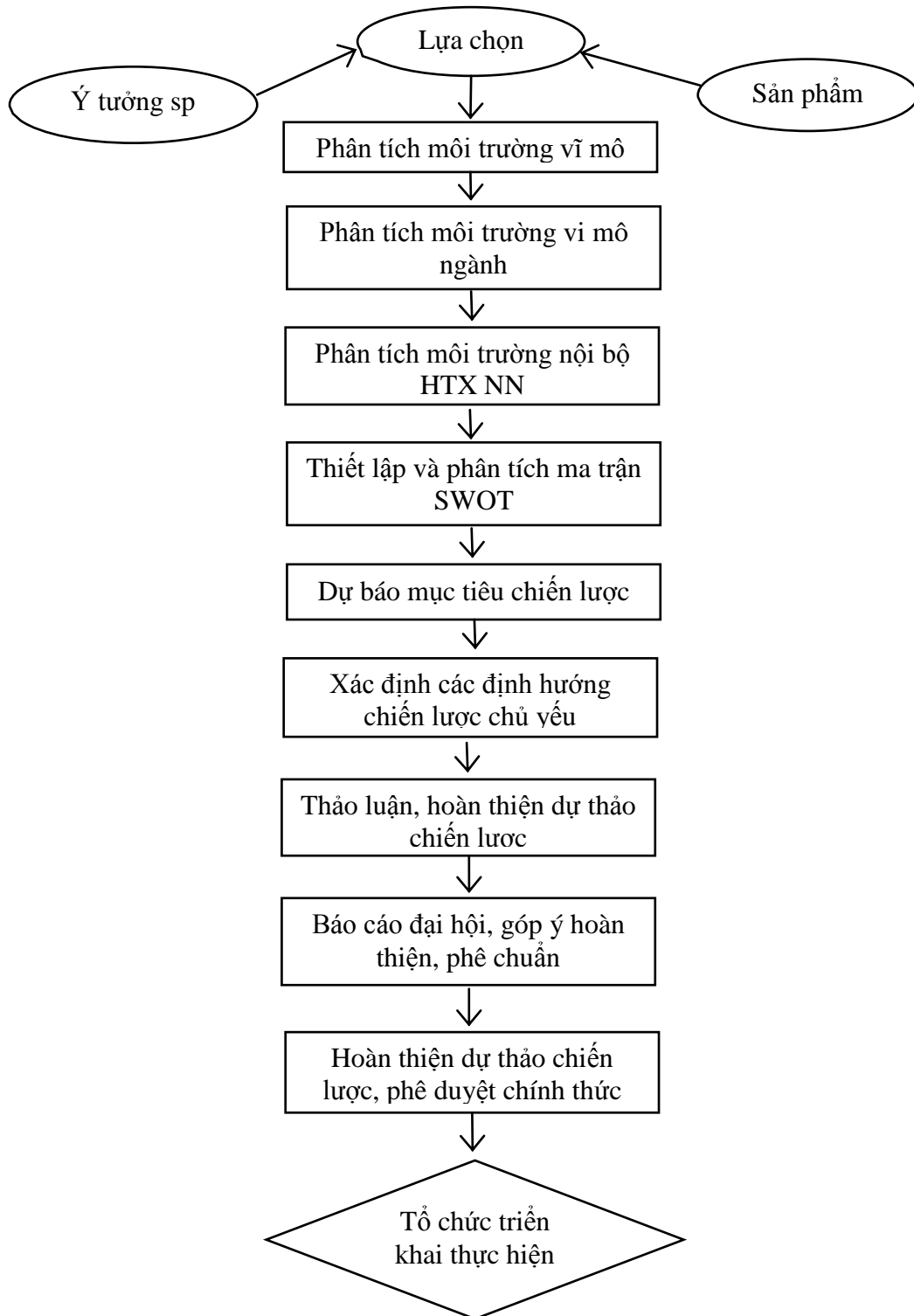
- Thực hiện nguyên tắc phát huy nội lực của cộng đồng và nguyên tắc đồng tham gia của các thành viên trong HTX trong xây dựng chiến lược và kế hoạch:

- + Phải là sản phẩm của cộng đồng do cộng đồng, tập thể các thành viên HTX dân chủ lựa chọn, đồng thuận quyết định và đồng hành thực hiện theo đúng cam kết.

- + Được thực hiện trên sự tự nguyện trong đó HTX và các thành viên HTX tự lực, tự tin thực hiện nhằm phát huy nội lực, khai thác lợi thế, tiềm năng nội bộ. Nhà nước đóng vai trò kiến tạo, ban hành khung pháp lý và chính sách để thực hiện, định hướng quy hoạch, các vùng sản xuất hàng hóa, dịch vụ; quản lý và giám sát tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm.

### 2.5.3. Xây dựng chiến lược kinh doanh sản phẩm OCOP

a) Quy trình xây dựng chiến lược kinh doanh sản phẩm OCOP được trình bày như sơ đồ sau (hình 3.6).



Hình 3.6. Sơ đồ quy trình xây dựng chiến lược kinh doanh sản phẩm OCOP

b. Lựa chọn sản phẩm đã có đăng ký tham gia sản phẩm OCOP

Các công việc phải làm trong việc lựa chọn sản phẩm đã có đăng ký tham gia sản phẩm OCOP bao gồm:

- Lên danh sách các sản phẩm có tiềm năng
  - + Liệt kê các sản phẩm đã có của địa phương hoặc của HTX
  - + So sánh các sản phẩm hiện có trong danh sách với danh mục sản phẩm OCOP

- Thống nhất tiêu chí đánh giá lựa chọn
  - + Mức độ phù hợp của tên sản phẩm/dịch vụ
  - + Khả năng hoàn thiện quy cách sản phẩm, tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm
  - + Khả năng phát triển quy mô sản lượng, năng lực sản xuất
  - + Khả năng nâng cao hiệu quả kinh doanh
  - + Khả năng giải quyết về vấn đề nhân lực
  - + Khả năng giải quyết về vấn đề nguyên liệu
  - + Khả năng giải quyết vấn đề vốn
  - + Khả năng hoàn thiện, phát triển sản phẩm

- Thảo luận dân chủ, đánh giá tính khả thi và hiệu quả: phương pháp đánh giá lựa chọn tốt nhất là phương pháp dân chủ, phát huy tính chủ động tích cực tham gia của cộng đồng.

Biểu mẫu phiếu đánh giá lựa chọn sản phẩm đã có đăng ký tham gia sản phẩm OCOP được giới thiệu Phụ lục tham khảo 2 (*Bảng PL 2.1. Bảng điểm tổng hợp đánh giá lựa chọn sản phẩm OCOP từ sản phẩm đã có*).

#### c) Thiết lập và phân tích ma trận SWOT

Tổng hợp những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và nguy cơ để xây dựng bảng ma trận SWOT cho sản phẩm OCOP của HTX NN như bảng tổng hợp sau.

*Bảng 3.12. Ma trận SWOT với sản phẩm OCOP của HTX NN*

<b>CƠ HỘI</b>	<b>THÁCH THỨC</b>
1- Nhóm những cơ hội của môi trường vĩ mô ảnh hưởng tới quá trình kinh doanh sản phẩm OCOP của HTX NN: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhóm các cơ hội của môi trường vĩ mô ảnh hưởng tới tổ chức sản xuất sản phẩm OCOP phát huy sức mạnh cộng đồng</li> <li>- Nhóm các cơ hội của môi trường vĩ mô ảnh hưởng tới hoạt động marketing sản phẩm OCOP của HTX NN</li> <li>- Nhóm các cơ hội của môi trường vĩ mô ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm OCOP của HTX NN</li> </ul> 2- Nhóm những cơ hội của môi trường vi mô ngành ảnh hưởng tới quá trình kinh doanh sản phẩm OCOP của HTX NN: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhóm các cơ hội của môi trường vi mô ngành ảnh hưởng tới tổ chức sản xuất sản phẩm OCOP phát huy sức mạnh cộng đồng</li> <li>- Nhóm các cơ hội của môi trường vi mô ngành ảnh hưởng tới hoạt động marketing</li> </ul>	1- Nhóm những thách thức của môi trường vĩ mô ảnh hưởng quá trình kinh doanh sản phẩm OCOP của HTX NN: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhóm các thách thức của môi trường vĩ mô ảnh hưởng tới tổ chức sản xuất sản phẩm OCOP</li> <li>- Nhóm các thách thức của môi trường vĩ mô ảnh hưởng tới hoạt động marketing sản phẩm OCOP của HTX NN</li> <li>- Nhóm các thách thức của môi trường vĩ mô ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm OCOP của HTX NN</li> </ul> 2- Nhóm những thách thức của môi trường vi mô ngành ảnh hưởng tới quá trình kinh doanh sản phẩm OCOP của HTX NN: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhóm các thách thức của môi trường vi mô ngành ảnh hưởng tới tổ chức sản xuất sản phẩm OCOP phát huy sức mạnh cộng đồng</li> <li>- Nhóm các thách thức của môi trường vi mô ảnh hưởng tới hoạt động marketing sản</li> </ul>

<p>sản phẩm OCOP của HTX NN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhóm các cơ hội của môi trường vi mô ngành ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm OCOP của HTX NN</li> </ul>	<p>phẩm OCOP của HTX NN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhóm các thách thức của môi trường vi mô ngành ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm OCOP của HTX NN</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>ĐIỂM MẠNH</b></p> <p><b>1-</b> Nhóm những điểm mạnh của HTX NN về nguồn lực ảnh hưởng tới quá trình kinh doanh sản phẩm OCOP của HTX NN:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhóm các điểm mạnh của HTX NN ảnh hưởng tới tổ chức sản xuất sản phẩm OCOP phát huy sức mạnh cộng đồng</li> <li>- Nhóm các điểm mạnh ảnh hưởng tới hoạt động marketing sản phẩm OCOP</li> <li>- Nhóm các điểm mạnh ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm OCOP của HTX NN</li> </ul> <p><b>2-</b> Nhóm những điểm mạnh của HTX NN về hiệu quả kinh doanh ảnh hưởng tới quá trình kinh doanh sản phẩm OCOP của HTX NN:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhóm các điểm mạnh của HTX NN ảnh hưởng tới tổ chức sản xuất sản phẩm OCOP phát huy sức mạnh cộng đồng</li> <li>- Nhóm các điểm mạnh ảnh hưởng tới hoạt động marketing sản phẩm OCOP</li> <li>- Nhóm các điểm mạnh ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm OCOP của HTX NN</li> </ul> <p><b>3-</b> Nhóm những điểm mạnh của HTX NN về quản trị - điều hành ảnh hưởng tới quá trình kinh doanh sản phẩm OCOP của HTX NN:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhóm các điểm mạnh của HTX NN ảnh hưởng tới tổ chức sản xuất sản phẩm OCOP phát huy sức mạnh cộng đồng</li> <li>- Nhóm các điểm mạnh ảnh hưởng tới hoạt động marketing sản phẩm OCOP</li> <li>- Nhóm các điểm mạnh ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm OCOP của HTX NN</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>ĐIỂM YẾU</b></p> <p><b>1-</b> Nhóm những điểm yếu kém của HTX NN về nguồn lực ảnh hưởng tới quá trình kinh doanh sản phẩm OCOP của HTX NN:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhóm các yếu của HTX NN ảnh hưởng tới tổ chức sản xuất sản phẩm OCOP phát huy sức mạnh cộng đồng</li> <li>- Nhóm các điểm yếu ảnh hưởng tới hoạt động marketing sản phẩm OCOP của HTX NN</li> <li>- Nhóm các điểm yếu ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm OCOP của HTX NN</li> </ul> <p><b>2-</b> Nhóm những điểm yếu kém về hiệu quả kinh doanh ảnh hưởng tới quá trình kinh doanh sản phẩm OCOP của HTX NN:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhóm các điểm yếu kém của HTX NN ảnh hưởng tới tổ chức sản xuất sản phẩm OCOP phát huy sức mạnh cộng đồng</li> <li>- Nhóm các điểm yếu kém ảnh hưởng tới hoạt động marketing sản phẩm OCOP của HTX NN</li> <li>- Nhóm các điểm yếu kém ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm OCOP của HTX NN</li> </ul> <p><b>3-</b> Nhóm những điểm yếu kém của HTX NN về quản trị - điều hành ảnh hưởng tới quá trình kinh doanh sản phẩm OCOP của HTX NN:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhóm các yếu kém của HTX NN ảnh hưởng tới tổ chức sản xuất sản phẩm OCOP phát huy sức mạnh cộng đồng</li> <li>- Nhóm các điểm yếu kém ảnh hưởng tới hoạt động marketing sản phẩm OCOP HTX NN</li> <li>- Nhóm các điểm yếu kém ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm OCOP của HTX NN</li> </ul>

Trên cơ sở bảng tổng hợp SWOT, tiến hành thảo luận để xác định và lựa chọn giải pháp chiến lược cho sản phẩm OCOP của HTX NN. Lựa chọn giải pháp chiến lược hay hành động chiến lược cụ thể cho từng chiến lược thành phần trong chiến lược kinh doanh sản phẩm OCOP của HTX NN:

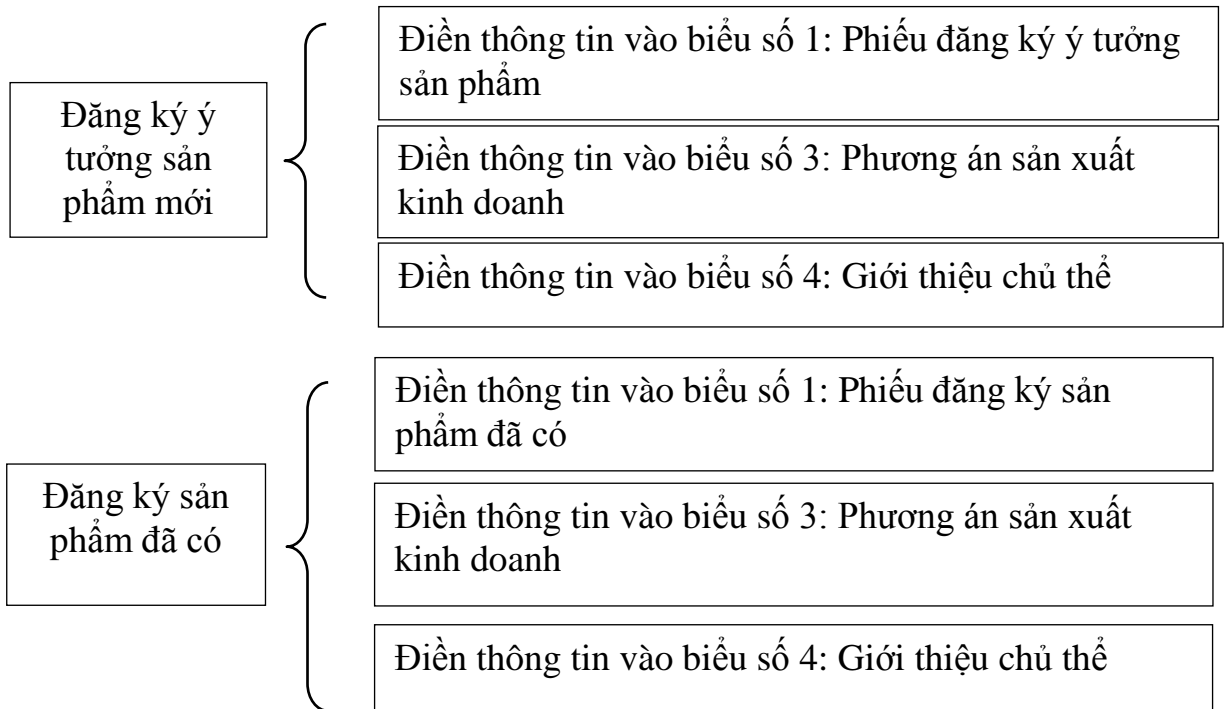
- Giải pháp chiến lược cụ thể nào cho việc hoàn thiện phát triển các hình thức tổ chức sản xuất sản phẩm, phát triển sản phẩm, phát huy sức mạnh cộng đồng

- Giải pháp chiến lược cụ thể cho cho việc hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động marketing sản phẩm OCOP của HTX NN, phát triển thị trường

- Giải pháp chiến lược cụ thể cho việc hoàn thiện và nâng cao chất lượng sản phẩm OCOP của HTX NN

d) Đăng ký tham gia chương trình OCOP ở địa phương

Quá trình này bao gồm 2 phần: Đăng ký ý tưởng sản phẩm mới và Triển khai thực hiện chiến lược kinh doanh sản phẩm OCOP.



đ) Quy trình xây dựng kế hoạch kinh doanh sản phẩm OCOP hàng năm

Để có đầy đủ thông tin điền vào bản kế hoạch kinh doanh sản phẩm OCOP hàng năm HTX cần thực hiện các bước công việc theo 9 bước dưới đây:

Bước 1- Lựa chọn ý tưởng/sản phẩm tham gia OCOP

Bước 2- Phân tích môi trường bên ngoài

Bước 3- Phân tích môi trường nội bộ HTX NN

Bước 4- Xây dựng và phân tích ma trận SWOT

Bước 5- Dự báo mục tiêu

Bước 6- Xây dựng kế hoạch sản xuất - tiêu thụ

Bước 7- Xây dựng kế hoạch biện pháp thực hiện

Bước 8- Xây dựng kế hoạch thực hiện chu trình OCOP

Bước 9- Thảo luận/góp ý hoàn thiện bản kế hoạch

2.5.4. Các bước thực hiện quy trình xây dựng kế hoạch kinh doanh sản phẩm OCOP

*Bước 1: Lựa chọn ý tưởng/sản phẩm tham gia OCOP*

Bước này chỉ cần thực hiện với hai trường hợp:

- Với các HTX NN chưa xây dựng chiến lược kinh doanh sản phẩm OCOP
- Thực hiện với năm đầu tiên khi HTX tham gia chương trình OCOP

Phương pháp đánh lựa chọn ý tưởng sản phẩm OCOP hay lựa chọn sản phẩm đã có tham gia chương trình OCOP đối với các HTX NN chưa xây dựng chiến lược kinh doanh sản phẩm OCOP cũng được làm tương tự như đã trình bày trong phần xây dựng chiến lược.

*Bước 2: Phân tích môi trường bên ngoài*

Phân tích môi trường bên ngoài nhằm mục đích:

- Nhận diện các cơ hội, nguy cơ từ môi trường vĩ mô và vi mô ngành ảnh hưởng tới kế hoạch kinh doanh sản phẩm OCOP năm kế hoạch
- Đánh giá lại nhu cầu, quy mô nhu cầu của thị trường về sản phẩm OCOP
- Xác định các biện pháp tận dụng cơ hội, giảm thiểu rủi ro từ thách thức.

*Bước 3: Phân tích môi trường nội bộ HTX NN*

Các nhiệm vụ được thực hiện khi triển khai phân tích môi trường nội bộ HTX NN gồm:

- Phân tích nguồn lực của HTX NN để nhận diện điểm mạnh, điểm yếu của HTX NN ảnh hưởng đến kinh doanh sản phẩm OCOP của HTX NN
- Phân tích kết quả, hiệu quả hoạt động kinh doanh và năng lực cạnh tranh của sản phẩm để nhận diện điểm mạnh, điểm yếu của HTX NN khi kinh doanh sản phẩm OCOP.
- Phân tích năng lực quản trị của HTX NN để nhận diện điểm mạnh, điểm yếu của HTX NN ảnh hưởng đến kinh doanh sản phẩm OCOP.
- Tổng hợp tất cả các điểm mạnh điểm yếu của HTX NN. Phân tích các điểm mạnh, điểm yếu của HTX NN ảnh hưởng tới nội dung trọng yếu của quá trình kinh doanh sản phẩm OCOP của HTX NN.

*Bước 4: Xây dựng và phân tích ma trận SWOT*

Khi đã nhận diện được tất cả các cơ hội, nguy cơ từ môi trường bên ngoài, nhận diện được các điểm mạnh, điểm yếu của nội bộ HTX NN, tổng hợp tác thông tin đó vào bảng tổng hợp ma trận SWOT.

Cách tốt nhất để liệt kê và lựa chọn các biện pháp cụ thể trong từng ô trong phân tích trong ma trận là sử dụng phương pháp thảo luận dân chủ, phương pháp đồng tham gia của các cán bộ quản lý HTX NN và có thể mở rộng đối với các thành viên của HTX NN có trình độ cao, giàu kinh nghiệm.

*Bước 5: Dự báo mục tiêu*

- a) Dự báo mục tiêu, giải pháp phát triển sản phẩm OCOP năm kế hoạch

Bảng 3.12. Mục tiêu phân đầu xếp hạng sản phẩm OCOP của HTX NN năm .....



<b>Tiêu chí</b>	<b>Khung điểm chuẩn</b>	<b>Điểm phần đầu năm kế hoạch</b>	<b>Biện pháp chủ yếu phải thực thi trong năm kế hoạch</b>
Phần A. Sản phẩm và sức mạnh của cộng đồng	35 Điểm		
Phần B. Khả năng tiếp thị	25 Điểm		
Phần C. Chất lượng sản phẩm	40 Điểm		

b) Mục tiêu kinh doanh sản phẩm OCOP năm kế hoạch

- Nhóm chỉ tiêu dự báo tăng trưởng sản lượng các loại hàng hóa OCOP bình quân/ năm của HTX NN;
- Nhóm chỉ tiêu dự báo hiệu quả kinh doanh của các sản phẩm OCOP của các TV HTX NN và của HTX NN.

*Bước 6: Xây dựng kế hoạch sản xuất - tiêu thụ*

Công việc tiếp theo là HTX nên sử dụng bảng Excel để tính toán các bảng kế hoạch dưới đây:

- Kế hoạch sản xuất của thành viên HTX NN;
- Kế hoạch sơ chế của HTX NN (nếu có);
- Kế hoạch chế biến của HTX NN (nếu có);
- Kế hoạch cung ứng vật tư nông nghiệp tập trung qua HTX NN (nếu có);
- Kế hoạch tiêu thụ sản phẩm tập trung qua HTX NN (nếu có);
- Kế hoạch tổ chức kênh phân phối - bán hàng (nếu có).

Chỉ tiêu và phương pháp tính các bảng kế hoạch này có thể tham khảo trong các nội dung liên quan ở Mô đun 2 – Quản trị HTX nông nghiệp.

*Bước 7: Xây dựng kế hoạch biện pháp thực hiện*

a) Xây dựng kế hoạch xúc tiến thương mại, phát triển thị trường

Kế hoạch này gồm hai nội dung:

- Kế hoạch xúc tiến thương mại
- Kế hoạch nghiên cứu, phát triển thị trường

Chỉ tiêu và phương pháp tính có thể kế hoạch xúc tiến thương mại sản phẩm năm ..., Kế hoạch nghiên cứu, phát triển thị trường sản phẩm nội dung liên quan ở Mô đun 2 – Quản trị HTX nông nghiệp.

b) Xây dựng kế hoạch về đầu tư, nhân lực

Phần này có hai kế hoạch đặc biệt quan trọng:

- Kế hoạch xây dựng đầu tư mua sắm, xây dựng cơ bản
- Kế hoạch nhân lực

Chỉ tiêu và phương pháp tính có thể tham khảo nội dung liên quan ở Mô đun 2 – Quản trị HTX nông nghiệp.

c) Kế hoạch tài chính

*Phần này có ba kế hoạch riêng biệt:*

- Kế hoạch huy động và sử dụng vốn đầu tư xây dựng cơ bản (nếu có)
- Kế hoạch huy động và sử dụng vốn lưu động
- Kế hoạch tài chính tổng hợp (doanh thu, chi phí, lợi nhuận)

Kế hoạch huy động và sử dụng vốn đầu tư xây dựng cơ bản; Kế hoạch huy động và sử dụng vốn lưu động; Nguồn vốn và phương thức huy động; Kế hoạch doanh thu, chi phí, lợi nhuận: tham khảo nội dung liên quan ở Mô đun 2 – Quản trị HTX nông nghiệp.

*Bước 8: Xây dựng kế hoạch thực hiện chu trình OCOP*

Các kế hoạch cụ thể cần xây dựng là:

- Kế hoạch tham gia các chương trình “Tuyên truyền về OCOP”
- Kế hoạch tham gia các khóa đào tạo, tư vấn về chương trình OCOP và tập huấn xây dựng phương án sản xuất kinh doanh
- Kế hoạch hoàn thiện hồ sơ Đăng ký sản phẩm tham gia chương trình OCOP
- Kế hoạch xây dựng, hoàn thiện câu chuyện sản phẩm OCOP của HTX NN
- Kế hoạch chuẩn bị các tài liệu minh chứng trong hồ sơ về đánh giá sản phẩm OCOP gửi Hội đồng đánh giá cấp huyện, tỉnh....
- Kế hoạch tham gia các chương trình xúc tiến thương mại do tỉnh, trung ương tổ chức

*Bước 9: Thảo luận/góp ý hoàn thiện bản kế hoạch*

Sau khi đã tính toán và điền thông tin xong vào các biểu bảng kế hoạch như trình bày trên, HTX NN cần phải thực hiện các công việc tiếp theo sau:

- Thảo luận, xin ý kiến góp ý của HĐQT, ban GD HTX NN, các cán bộ quản lý chức năng và các thành viên hợp tác xã hoặc đại diện thành viên HTX NN.
- Cán bộ HTX NN phải hiệu chỉnh theo góp ý để hoàn chỉnh bản dự thảo kế hoạch kinh doanh sản phẩm OCOP hàng năm.
- Bản dự thảo hoàn chỉnh trình Hội đồng quản trị phê duyệt, khi đó bản kế hoạch kinh doanh mới chính thức là phương án kinh doanh có tính “pháp lệnh” trong nội bộ HTX NN

2.5.5. Tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh sản phẩm OCOP hàng năm

a) Giao nhiệm vụ kế hoạch cho các đơn vị, cá nhân trong HTX NN

- Truyền đạt kế hoạch: Tổ chức giao nhiệm vụ kế hoạch cho các bộ phận cá nhân trong HTX NN tham gia thực hiện kế hoạch kinh doanh sản phẩm OCOP

hàng năm của HTX NN

- Hoàn thiện cơ chế quản lý, điều hành:
  - + Hoàn thiện hình thức tổ chức sản xuất kinh doanh
  - + Bố trí nhân sự cho phù hợp với cơ cấu tổ chức và kế hoạch kinh doanh mới
  - + Cơ chế phân công, phối hợp hoạt động giữa các bộ phận trong HTX NN
- Thực hiện các hoạt động đàm phán thương lượng, ký kết hợp đồng giữa HTX NN với đối tác, giữa HTX NN với các thành viên
- Đôn đốc, động viên và chỉ đạo, điều hành các bộ phận, cá nhân trong HTX NN thực hiện kế hoạch

b) Triển khai thực hiện kế hoạch chu trình OCOP hàng năm của HTX

Xây dựng kế hoạch tác nghiệp triển khai 6 bản kế hoạch thực hiện chu trình OCOP của HTX NN gồm:

- Kế hoạch tham gia các chương trình tuyên truyền, hướng dẫn, tập huấn về OCOP
- Kế hoạch tham gia các khóa đào tạo, tư vấn về chương trình OCOP và tập huấn xây dựng phương án sản xuất kinh doanh
  - Kế hoạch hoàn thiện hồ sơ Đăng ký sản phẩm tham gia chương trình OCOP
  - Kế hoạch xây dựng, hoàn thiện câu chuyện sản phẩm OCOP của HTX NN
  - Kế hoạch chuẩn bị đầy đủ các tài liệu minh chứng trong hồ sơ về đánh giá sản phẩm OCOP gửi Hội đồng đánh giá cấp huyện, tỉnh....
- Kế hoạch tham gia các chương trình xúc tiến thương mại do tỉnh, trung ương tổ chức

c) Triển khai, điều hành, giám sát, kiểm tra và điều chỉnh kế hoạch hàng năm

- Xác định những khó khăn vướng mắc, những hạn chế đặc biệt là những sai lệch về kết quả thực hiện khối lượng, chất lượng, tiến độ công việc và thái độ phục vụ như đã cam kết hay ghi trong kế hoạch so với yêu cầu và mục tiêu.
  - Phân tích nguyên nhân, xác định trách nhiệm
  - Chỉ đạo các bộ phận, cá nhân điều chỉnh kế hoạch kịp thời
  - Sử dụng các nguồn lực dự phòng để thực hiện các hoạt động điều chỉnh

d) Đánh giá và tổng kết kết quả thực hiện kế hoạch hàng năm

Hàng tháng, hàng quý, vụ và hàng năm các HTX NN phải định kỳ thực hiện sơ kết và tổng kết để đánh giá các nội dung sau:

- Mức độ hoàn thành kế hoạch về số lượng, chất lượng, tiến độ;
- Mức độ hoàn thành kế hoạch về hiện vật, giá trị, doanh thu, chi phí và lợi nhuận
- Mức độ hiệu quả trong sử dụng vốn, lao động và tài sản
- Mức thu nhập của người lao động và của thành viên HTX trong kinh

doanh sản phẩm OCOP

- Mức độ hài lòng của khách hàng, thành viên và đối tác
- Các khoản thu, phải thu và phải thanh toán.

e) Phân tích kết quả đánh giá sản phẩm OCOP

Phân tích kết quả đánh giá sản phẩm OCOP từ hội đồng đánh giá để chuẩn bị cho việc xây dựng kế hoạch kinh doanh sản phẩm OCOP năm sau và kế hoạch phát triển, hoàn thiện sản phẩm OCOP.

Bảng phân tích đánh giá gồm 5 cột; cột 1: số thứ tự; cột 2: Nội dung tiêu chí đánh giá; cột 3: khung điểm đánh giá; cột 4: kết quả điểm điểm đánh giá của hội đồng đánh giá các cấp; cột 5: khả năng cải thiện điểm và biện pháp thực hiện (có thể tham khảo bảng phân tích, tổng hợp thông tin với tên gọi tương ứng trong phụ lục 2 (*Bảng PL 2.5. Mẫu bảng phân tích phát triển sản phẩm OCOP*)).

## **B. Câu hỏi và bài tập thực hành**

### **1. Câu hỏi**

**Câu 1.** Trình bày khái niệm về chuỗi giá trị, liên kết chuỗi giá trị? Mục đích xây dựng liên kết chuỗi giá trị là gì ?

**Câu 2.** Trình bày 04 mô hình liên kết chuỗi giá trị phổ biến hiện nay? Mô hình liên kết nào phù hợp để hợp tác xã nông nghiệp của anh chị có thể tham gia được?

**Câu 3.** Trình bày các yếu tố cơ bản trong việc hình thành liên kết chuỗi giá trị? Hãy phân tích vai trò của tiêu thụ sản phẩm trong chuỗi giá trị.

**Câu 4.** Hãy mô tả các bước cơ bản khi xây dựng danh mục các dự án liên kết chuỗi giá trị?

**Câu 5.** Phân biệt sản phẩm và sản phẩm OCOP? Nêu các đặc trưng cơ bản của sản phẩm OCOP?

**Câu 6.** Tại sao các HTX NN và các thành viên HTX NN nên tham gia chương trình OCOP?

**Câu 7.** Trình bày tiêu chí lựa chọn, đánh giá sản phẩm OCOP.

**Câu 8.** Hãy mô tả các bước chính trong quy trình xây dựng chiến lược kinh doanh sản phẩm OCOP?

**Câu 9.** Quy trình xây dựng kế hoạch kinh doanh sản phẩm OCOP hàng năm gồm những bước chính nào?

### **2. Bài tập thực hành**

**Bài tập thực hành 3.1.** Hãy nhận diện 1 mô hình liên kết chuỗi giá trị của 1 hợp tác xã nông nghiệp cụ thể.

**Bài tập thực hành 3.2.** Hãy phân tích một sản phẩm cụ thể đã được đánh giá đạt tiêu chuẩn 4 sao, 3 sao.

**Bài tập thực hành 3.3.** Xây dựng chiến lược kinh doanh cho một sản phẩm OCOP (dự kiến) của hợp tác xã giai đoạn 5 năm 2021 – 2025.

**Bài tập thực hành 3.4.** Xây dựng kế hoạch kinh doanh cho một sản phẩm OCOP (dự kiến) của hợp tác xã cho năm 2022 – 2023.

**Phụ lục I**  
**HỒ SƠ HỖ TRỢ LIÊN KẾT SẢN XUẤT THEO CHUỖI GIÁ TRỊ**  
**Mẫu số 01**

**TÊN ĐỐI TƯỢNG  
THAM GIA LIÊN KẾT**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**  
**Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Số: ...../

....., ngày.....tháng.....năm...

**ĐƠN ĐỀ NGHỊ**

V/v hỗ trợ liên kết sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp

Kính gửi: Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh ..... (hoặc UBND huyện (TX,TP).....)

Chủ đầu tư dự án liên kết (hoặc chủ trì liên kết): .....

Người đại diện theo pháp luật: .....

Chức vụ: .....

Giấy đăng ký kinh doanh số..... ngày cấp.....

Địa chỉ: .....

Điện thoại: ..... Fax:..... Email: .....

Căn cứ chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết gắn sản xuất với tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp, (tên chủ đầu tư dự án liên kết hoặc chủ trì liên kết) đề nghị ..... (tên cơ quan được giao phê duyệt hỗ trợ liên kết):

**I. THÔNG TIN CHUNG**

1. Loại sản phẩm nông nghiệp liên kết: .....

2. Địa bàn thực hiện: .....

3. Quy mô liên kết: .....

4. Tiến độ thực hiện dự kiến: .....

**II. ĐỀ NGHỊ HỖ TRỢ CỦA NHÀ NƯỚC**

1. Hỗ trợ chi phí tư vấn xây dựng liên kết: .....

2. Hỗ trợ hạ tầng phục vụ liên kết: .....

3. Hỗ trợ xây dựng mô hình khuyến nông: .....

4. Hỗ trợ đào tạo, tập huấn: .....

5. Hỗ trợ giống, vật tư, bao bì, nhãn mác sản phẩm: .....

6. Hỗ trợ chuyên gia, ứng dụng khoa học kỹ thuật mới: .....

7. Tổng vốn, kinh phí đề nghị hỗ trợ: .....

Chi tiết các năm đề nghị hỗ trợ (nếu hỗ trợ trong nhiều năm): .....

**III. CAM KẾT:** ..... (tên chủ đầu tư dự án liên kết)..... cam kết:

1. Tính chính xác của những thông tin trên đây

2. Thực hiện đầy đủ các thủ tục và thực hiện đúng nội dung đã đăng ký theo quy định khi có quyết định hỗ trợ của cơ quan có thẩm quyền.

3. Đảm bảo đúng số lượng và tỷ lệ kinh phí đối ứng quy định tối thiểu từ các bên tham gia liên kết theo nội dung đã đăng ký và dự án được cấp có thẩm quyền phê duyệt.

4. Chấp hành nghiêm chỉnh các quy định của pháp luật Việt Nam.

**IV. TÀI LIỆU KÈM THEO** (liệt kê danh mục các tài liệu có liên quan gửi kèm): .../.

Nơi nhận:

- Như kính gửi;

- Lưu:

**CHỦ ĐẦU TƯ DỰ ÁN LIÊN KẾT**  
**(HOẶC CHỦ TRÌ LIÊN KẾT)**

(Ký, ghi họ tên, đóng dấu)

**Mẫu số 02****TÊN CHỦ ĐẦU TƯ  
DỰ ÁN LIÊN KẾT****CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Số: ...../.....

....., ngày.....tháng.....năm.....

**DỰ ÁN LIÊN KẾT****Phần I****GIỚI THIỆU VỀ DỰ ÁN LIÊN KẾT**

I. TÊN DỰ ÁN LIÊN KẾT:

II. CÁC ĐỐI TƯỢNG THAM GIA DỰ ÁN LIÊN KẾT

1. Chủ dự án liên kết:.....

- Người đại diện theo pháp luật: .....

- Chức vụ: .....

- Giấy đăng ký kinh doanh số ....., ngày cấp.....

- Địa chỉ:

- Điện thoại: ..... Fax: ..... Email: .....

2. Các bên tham gia liên kết (đối với trường hợp doanh nghiệp, hợp tác xã tham gia liên kết)

a) Tên đơn vị tham gia liên kết:.....

- Người đại diện theo pháp luật: .....

- Chức vụ: .....

- Giấy đăng ký kinh doanh số ....., ngày cấp: .....

- Địa chỉ: .....

- Điện thoại:..... Fax: ..... E-mail.....

b) Tên đơn vị tham gia liên kết:.....

- Người đại diện theo pháp luật: .....

- Chức vụ: .....

- Giấy đăng ký kinh doanh số ....., ngày cấp: .....

- Địa chỉ: .....

- Điện thoại:..... Fax: ..... E-mail.....

c).....

3. Số lượng nông dân tham gia liên kết (đối với trường hợp có nông dân tham gia liên kết).....

III. ĐỊA ĐIỂM THỰC HIỆN DỰ ÁN LIÊN KẾT:

IV. CĂN CỨ PHÁP LÝ XÂY DỰNG DỰ ÁN LIÊN KẾT (liệt kê danh mục các văn bản có liên quan làm căn cứ xây dựng dự án liên kết)

**Phần II****NỘI DUNG DỰ ÁN LIÊN KẾT**

I. MỤC TIÊU CỦA DỰ ÁN LIÊN KẾT:

II. TỔNG QUAN VỀ LIÊN KẾT SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM NÔNG NGHIỆP TRƯỚC KHI THỰC HIỆN DỰ ÁN VÀ SỰ CẦN THIẾT XÂY DỰNG DỰ ÁN LIÊN KẾT

1. Điều kiện tự nhiên, kinh tế, xã hội trên địa bàn (điều kiện tự nhiên, kinh tế, xã hội trên địa bàn có liên quan đến việc thực hiện dự án liên kết):.....

2. Tổng quan về liên kết và sản xuất, tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp trước khi thực hiện dự án liên kết (Kết quả thực hiện liên kết trong 03 năm gần nhất trong trường hợp đã có thời gian liên kết lâu dài; trường hợp liên kết mới xây dựng, báo cáo khái quát tình hình sản xuất và tiêu thụ nông sản trong 3 năm gần nhất).

3. Sự cần thiết xây dựng dự án liên kết.

III. NỘI DUNG CỦA DỰ ÁN LIÊN KẾT

1. Sản phẩm nông nghiệp thực hiện liên kết: .....

2. Quy mô liên kết: .....

3. Quy trình kỹ thuật áp dụng khi liên kết: .....
4. Hình thức liên kết: .....
5. Quyền hạn, trách nhiệm của các bên tham gia liên kết: .....
6. Thị trường sản phẩm của dự án liên kết; đánh giá tiềm năng thị trường và khả năng cạnh tranh của sản phẩm dự án liên kết.
7. Các giải pháp thực hiện để đưa dự án vào hoạt động (thuê đất, san lấp mặt bằng, đầu tư vào các trang thiết bị...)

#### IV. CÁC NỘI DUNG ĐỀ NGHỊ HỖ TRỢ

1. Chi tiết các nội dung đề nghị được hỗ trợ
  - Hỗ trợ chi phí tư vấn xây dựng liên kết (nội dung, thời gian tư vấn, dự toán chi phí,...)
  - Hỗ trợ hạ tầng phục vụ liên kết (số lượng, công trình, thời gian, đối tượng, dự toán chi phí, bản vẽ thiết kế, chi tiết mô tả công trình và các giấy tờ liên quan...)
  - Hỗ trợ xây dựng mô hình khuyến nông (chi tiết mô hình, dự toán kinh phí và các giấy tờ, tài liệu liên quan theo quy định của Chương trình khuyến nông,...)
  - Hỗ trợ đào tạo, tập huấn (số lượng, nội dung, thời gian, đối tượng, chương trình đào tạo bồi dưỡng, dự toán chi phí, .....
  - Hỗ trợ giống, vật tư, bao bì, nhãn mác sản phẩm (số lượng, chủng loại và thông số kỹ thuật, thời gian hỗ trợ, dự toán chi phí, .....
  - Hỗ trợ chuyển giao, ứng dụng khoa học kỹ thuật mới, áp dụng quy trình kỹ thuật và quản lý chất lượng đồng bộ theo chuỗi (chi tiết khoa học kỹ thuật mới, quy trình kỹ thuật và quản lý chất lượng, dự toán kinh phí và các giấy tờ, tài liệu liên quan...)
2. Đối ứng của đối tượng tham gia liên kết (chi tiết đối với từng nội dung hỗ trợ, chi tiết đối với từng năm, nếu có).
3. Thời gian và kinh phí hỗ trợ
  - a) Thời gian hỗ trợ (chi tiết thời gian cho từng nội dung chính sách, chi tiết các năm, nếu có) .
  - b) Kinh phí hỗ trợ (chi tiết kinh phí hỗ trợ cho từng nội dung chính sách, chi tiết các năm)
 Tổng số tiền xin hỗ trợ .....
4. Các hồ sơ gửi kèm (chủ đầu tư dự án liên kết căn cứ các quy định hiện hành của các Chương trình, nguồn vốn hỗ trợ và các quy định hiện hành của Nhà nước, bổ sung dự toán, các tài liệu liên quan để phục vụ quá trình phê duyệt hỗ trợ dự án liên kết)

#### V. DỰ KIẾN HIỆU QUẢ VÀ TÁC ĐỘNG CỦA DỰ ÁN LIÊN KẾT

1. Hiệu quả của dự án liên kết (kinh tế, môi trường, xã hội):
2. Tác động của dự án liên kết (các rủi ro về thị trường, tổ chức thực hiện, các rủi ro khác và giải pháp khắc phục):

### Phần III

#### TỔ CHỨC THỰC HIỆN VÀ KIẾN NGHỊ

##### I. KẾ HOẠCH TỔ CHỨC THỰC HIỆN DỰ ÁN

(Chủ đầu tư xây dựng kế hoạch cụ thể để thực hiện dự án liên kết. Trong đó phải có kế hoạch triển khai và thực hiện các nội dung ưu đãi, hỗ trợ, kế hoạch tài chính, kế hoạch giám sát và đánh giá thực hiện dự án liên kết)

##### II. TỔ CHỨC THỰC HIỆN

##### III. KIẾN NGHỊ

Ngoài các nội dung nêu trên, chủ đầu tư dự án liên kết có thể bổ sung các nội dung khác nhằm làm rõ hơn nội dung dự án liên kết và phù hợp với điều kiện thực tế.

#### CHỦ ĐẦU TƯ DỰ ÁN LIÊN KẾT

(Ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu)



**Mẫu số 03****KẾ HOẠCH ĐỀ NGHỊ HỖ TRỢ LIÊN KẾT****I. THÔNG TIN CHUNG VỀ QUÁ TRÌNH SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM NÔNG NGHIỆP**

1. Chủ trì liên kết: .....
- Người đại diện theo pháp luật: .....
  - Chức vụ: .....
  - Giấy đăng ký kinh doanh số ....., ngày cấp.....
  - Địa chỉ: .....
  - Điện thoại: ..... Fax: ..... Email: .....
2. Các bên tham gia liên kết (đối với trường hợp doanh nghiệp, hợp tác xã tham gia liên kết)
- a) Tên đơn vị tham gia liên kết: .....
- Người đại diện theo pháp luật: .....
  - Chức vụ: .....
  - Giấy đăng ký kinh doanh số ..... ngày cấp: .....
  - Địa chỉ: .....
  - Điện thoại: ....., Fax: ..... E-mail .....
- b) Tên đơn vị tham gia liên kết: .....
- Người đại diện theo pháp luật .....
  - Chức vụ .....
  - Giấy đăng ký kinh doanh số ....., ngày cấp.....
  - Địa chỉ .....
  - Điện thoại: ..... Fax: ..... E-mail .....
- c) .....
3. Số lượng nông dân tham gia liên kết (đối với trường hợp có nông dân tham gia liên kết).....
4. Tổng quan về liên kết sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp và sự cần thiết xây dựng liên kết
5. Địa điểm thực hiện liên kết: .....

**II. NỘI DUNG CỦA LIÊN KẾT**

- Sản phẩm nông nghiệp thực hiện liên kết .....
- Quy mô liên kết: .....
- Quy trình kỹ thuật áp dụng khi liên kết.....
- Hình thức liên kết: .....
- Quyền hạn, trách nhiệm của các bên tham gia liên kết: .....
- Thị trường và khả năng cạnh tranh của sản phẩm.

**III. CÁC NỘI DUNG ĐỀ NGHỊ HỖ TRỢ**

1. Chi tiết các nội dung, thời gian và kinh phí đề nghị được hỗ trợ, tổng số tiền xin hỗ trợ.
- Hỗ trợ chi phí tư vấn xây dựng liên kết.
  - Hỗ trợ đào tạo, tập huấn.
  - Hỗ trợ giống, vật tư, bao bì, nhãn mác sản phẩm.
  - Hỗ trợ chuyển giao, ứng dụng khoa học kỹ thuật mới, áp dụng quy trình kỹ thuật và quản lý chất lượng đồng bộ theo chuỗi.
2. Đối ứng của đối tượng tham gia liên kết (chi tiết đối với từng nội dung hỗ trợ, chi tiết đối với từng năm, nếu có).

**IV. DỰ KIẾN HIỆU QUẢ VÀ TÁC ĐỘNG CỦA CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ****V. KẾ HOẠCH TIỀN ĐỘ VÀ TỔ CHỨC THỰC HIỆN****VI. KIẾN NGHỊ**

**CHỦ TRÌ LIÊN KẾT**  
(Ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu)

**Mẫu số 04**

**BẢN THỎA THUẬN  
VỀ VIỆC CỬ ĐƠN VỊ LÀM CHỦ ĐẦU TƯ DỰ ÁN LIÊN KẾT  
(HOẶC CHỦ TRÌ LIÊN KẾT)**

Ngày ..... tháng ..... năm ..... , tại .....,

..... chúng tôi là các bên tham gia liên kết, bao gồm:

1. Tên đơn vị tham gia liên kết: .....
- Người đại diện theo pháp luật: .....
- Chức vụ: .....
- Giấy đăng ký kinh doanh số ..... , ngày cấp: .....
- Địa chỉ: .....
- Điện thoại: ..... , Fax: ..... E-mail .....
2. Tên đơn vị tham gia liên kết: .....
- Người đại diện theo pháp luật: .....
- Chức vụ: .....
- Giấy đăng ký kinh doanh số ..... , ngày cấp: .....
- Địa chỉ: .....
- Điện thoại: ..... , Fax: ..... E-mail .....

3. ....  
Các bên tham gia liên kết thống nhất cử đơn vị làm chủ đầu tư dự án liên kết (hoặc chủ trì liên kết) như sau:

I. ĐƠN VỊ LÀM CHỦ ĐẦU TƯ DỰ ÁN LIÊN KẾT (HOẶC CHỦ TRÌ LIÊN KẾT):

II. THÔNG TIN CHUNG VỀ LIÊN KẾT

1. Địa bàn liên kết: .....
2. Sản phẩm nông nghiệp thực hiện liên kết: .....
3. Quy mô liên kết: .....
4. Quy trình kỹ thuật áp dụng khi liên kết: .....
5. Quyền hạn, trách nhiệm của các bên tham gia liên kết: .....

III. TỔNG ĐẦU TƯ CỦA LIÊN KẾT: ..... đồng, trong đó:

1. Số vốn đề nghị hỗ trợ: ..... đồng
2. Đối ứng của các bên tham gia liên kết: ..... đồng
- ..... (tên đơn vị tham gia liên kết): ..... đồng
- ..... (tên đơn vị tham gia liên kết): ..... đồng
3. Các nguồn vốn khác: ..... đồng

IV. THỰC HIỆN LIÊN KẾT

1. Trách nhiệm của các bên tham gia liên kết (ghi rõ trách nhiệm của mỗi bên tham gia liên kết) .....
2. Các quy định về sửa đổi các nội dung được thỏa thuận .....

Các bên tham gia liên kết ký trong Biên bản thỏa thuận này thống nhất với các nội dung đã thỏa thuận. Biên bản thỏa thuận có hiệu lực kể từ ngày ký và được thực hiện trong suốt thời gian thực hiện Dự án liên kết. Các bên tham gia liên kết có trách nhiệm thực hiện đầy đủ cam kết của mỗi bên trong quá trình thực hiện, các bên có thể sửa đổi các nội dung được thỏa thuận nhưng không được làm thay đổi nội dung của Dự án liên kết đã được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt.

Bản thỏa thuận này được lập thành ..... bản có giá trị như nhau. Các bên tham gia liên kết giữ ..... bản, chủ đầu tư dự án liên kết giữ ..... bản./.

Chữ ký của các bên tham gia dự án liên kết

**ĐƠN VỊ THAM GIA LIÊN KẾT**  
(Ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu)

**ĐƠN VỊ THAM GIA LIÊN KẾT**  
(Ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu)

**Mẫu số 05**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**  
**Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

....., ngày ..... tháng ..... năm 20.....

**BẢN CAM KẾT**

Bảo đảm các quy định của pháp luật về tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, an toàn thực phẩm, an toàn dịch bệnh và bảo vệ môi trường

Kính gửi: .....

*(tên cơ quan được giao phê duyệt hồ trợ dự án liên kết)*

Chủ đầu tư dự án liên kết (hoặc chủ trì liên kết): .....

Người đại diện theo pháp luật: .....

Chức vụ: .....

Địa chỉ: .....

Điện thoại: ....., Fax: ..... E-mail: .....

Mã số thuế: .....

Sản phẩm liên kết: .....

Loại hình liên kết: .....

Chúng tôi xin cam kết thực hiện đầy đủ các quy định của pháp luật về tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, an toàn thực phẩm, an toàn dịch bệnh và bảo vệ môi trường trong các lĩnh vực:

Trồng trọt  Lâm nghiệp  Chăn nuôi

Nuôi trồng thủy sản  Khai thác, sản xuất muối

Thu hái, đánh bắt, khai thác nông lâm thủy sản

*(Đánh dấu X vào ô ghi tên lĩnh vực sản xuất và cam kết thực hiện).*

Nếu có vi phạm, chúng tôi xin hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật.

**CHỦ ĐẦU TƯ DỰ ÁN LIÊN KẾT**  
**(HOẶC CHỦ TRÌ LIÊN KẾT)**  
*(Ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu)*

## Phụ lục II

### PHỤ LỤC PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM OCOP

**Bảng PL 2.1. Bảng tổng hợp điểm đánh giá lựa chọn ý tưởng sản phẩm OCOP**

TT	Tiêu chí đánh giá lựa chọn ý tưởng sản phẩm	Trọng số	Điểm đánh giá của thành viên					Điểm trung bình
			thứ 1	thứ 2	thứ 3	thứ 4	thứ ..	
1	Tiêu chí 1: Tính hấp dẫn							
2	Tiêu chí 2: Khả năng về năng lực cạnh tranh và hiệu quả KD							
3	Tiêu chí 3: Tính mới của ý tưởng sản phẩm							
4	Tiêu chí 4: Tính khả thi về khả năng phát triển sản phẩm mới							

**Bảng PL 2.2. Bảng điểm tổng hợp đánh giá lựa chọn sản phẩm OCOP từ sản phẩm đã có**

TT	Tiêu chí đánh giá lựa chọn	Trong số đánh giá	Điểm đánh giá cá nhân 1	Điểm đánh giá cá nhân 2	Điểm đánh giá cá nhân .....	Điểm bình quân
1	Mức độ phù hợp của tên sản phẩm					
2	Khả năng hoàn thiện quy cách sản phẩm, tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm					
3	Khả năng phát triển quy mô sản lượng					
4	Khả năng nâng cao hiệu quả kinh doanh					
5	Khả năng giải quyết về vấn đề nhân lực					
6	Khả năng giải quyết vấn đề nguyên liệu					
7	Khả năng phát triển thị trường					
8	Khả năng giải quyết vấn đề vốn					
9	Khả năng hoàn thiện sản phẩm					
	Tổng					

**Bảng PL 2.3. Kế hoạch tổ chức kênh phân phối - bán hàng năm.....**

STT	Bán trực tiếp tại nơi sản xuất/cửa hàng/ kho	Bán qua đại lý	Bán qua mạng	Bán qua hệ thống OCOP của Tỉnh/ Quốc gia
1	Kho/cửa hàng: .....	Trong tỉnh: .....	Website .....	Địa điểm .....
2	Nhân lực & chính sách thù lao .....	Ngoài tỉnh: .....	Nhân lực bán & thù lao .....	Nhân lực bán & thù lao .....
3	Phương thức vận chuyển/ bảo quản, giao nhận – trả hàng:.....	Phương thức vận chuyển/ giao nhận – trả hàng:.....	Người quản lý & thù lao..... .....	Người quản lý & thù lao..... .....
4	Chính sách giá .....	Chính sách giá .....	Chính sách giá .....	Chính sách giá .....

**Bảng PL 2.4. Kế hoạch xúc tiến thương mại sản phẩm OCOP năm ...**

TT	Nội dung	Địa điểm	Người thực hiện	Thời gian
1	Hội thảo	.....	.....	.....
2	Hội chợ, triển lãm	.....	.....	.....
3	Tờ rơi	.....	.....	.....
4	Khuyến mại	.....	.....	.....
5	Đăng báo	.....	.....	.....
6	Truyền thanh	.....	.....	.....
7	Truyền hình	.....	.....	.....
	...	.....	.....	.....

**Bảng PL 2.5. Mẫu bảng phân tích phát triển sản phẩm OCOP**

(Ví dụ minh họa lấy từ bộ tiêu chí dành cho phân nhóm 1.1: rau, củ quả; thuộc nhóm 1: Sản phẩm tươi sống; thuộc loại sản phẩm: Thực phẩm)

Phần A: SẢN PHẨM VÀ SỨC MẠNH CỦA CỘNG ĐỒNG (35 Điểm)	Khung điểm đánh giá	Kết quả đánh giá của hội đồng cấp huyện/ tỉnh năm....	Khả năng cải tiến/hoàn thiện năm kế hoạch
<b>1 TỔ CHỨC SẢN XUẤT</b>	<b>18 Điểm</b>		
<b>1.1. Nguồn nguyên liệu</b>	<b>3 Điểm</b>		
<input type="checkbox"/> Sử dụng nguyên liệu có nguồn gốc trong tỉnh dưới 50%	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Sử dụng nguyên liệu có nguồn gốc trong tỉnh từ 50% đến dưới 75%	2 Điểm		
<input type="checkbox"/> Sử dụng nguyên liệu có nguồn gốc trong tỉnh từ 75% đến 100%	3 Điểm		
Ghi chú: Bị loại nếu sử dụng toàn bộ nguyên liệu nhập khẩu hoặc không rõ nguồn gốc			
<b>1.2. Gia tăng giá trị</b>	<b>3 Điểm</b>		
<input type="checkbox"/> Phân loại	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Sơ chế (rửa, làm sạch,...)	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Ứng dụng công nghệ cao trong trồng, sơ chế.	2 Điểm		
<input type="checkbox"/> Ứng dụng công nghệ cao trong trồng, sơ chế, bảo quản (nâng cao chất lượng sản phẩm/giữ chất lượng ổn định trong quá trình bảo quản...)	3 Điểm		
<b>1.3. Năng lực sản xuất đáp ứng yêu cầu phân phối</b> (Khả năng sản xuất đáp ứng nhu cầu về số lượng/quy mô của thị trường)	<b>4 Điểm</b>		
<input type="checkbox"/> Có năng lực, quy mô sản xuất mức độ nhỏ	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có năng lực, quy mô sản xuất trung bình	2 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có năng lực, quy mô sản xuất lớn	3 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có năng lực, quy mô sản xuất lớn, có thể đáp ứng thị trường xuất khẩu	4 Điểm		
<b>1.4. Liên kết sản xuất</b>	<b>2 Điểm</b>		
<input type="checkbox"/> Không có liên kết hoặc có nhưng không rõ ràng	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có liên kết, chặt chẽ (phạm vi trong tỉnh)	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Liên kết chuỗi chặt chẽ (phạm vi trong tỉnh), quy mô lớn hoặc có hộ nghèo (trong tỉnh) tham gia liên kết.	2 Điểm		
<b>1.5. Bảo vệ môi trường trong quá trình sản xuất</b>	<b>5 Điểm</b>		

<input type="checkbox"/> Có quan tâm (bằng hoạt động cụ thể) đến các tác động môi trường trong quá trình sản xuất	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có đánh giá tác động môi trường/kế hoạch bảo vệ môi trường (hoặc tương đương) nhưng chưa theo quy định	2 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có đánh giá tác động môi trường/kế hoạch bảo vệ môi trường (hoặc tương đương) theo quy định hiện hành	3 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có đánh giá tác động môi trường/kế hoạch bảo vệ môi trường (hoặc tương đương) theo quy định hiện hành; có minh chứng triển khai/áp dụng	4 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có đánh giá tác động môi trường/kế hoạch bảo vệ môi trường (hoặc tương đương) theo quy định hiện hành; có minh chứng triển khai/áp dụng; có sử dụng/tái chế phụ phẩm, chất thải trong quá trình sản xuất	5 Điểm		
<b>1.6. Sử dụng năng lượng, công nghệ thân thiện bền vững</b>	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Không sử dụng năng lượng hiện đại, bền vững, đáng tin cậy (sạch, tái tạo,...)/công nghệ thân thiện môi trường	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có sử dụng năng lượng hiện đại, bền vững, đáng tin cậy (sạch, tái tạo,...)/công nghệ thân thiện môi trường	1 Điểm		
<b>2. PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM</b>	8 điểm		
<b>2.1. Nguồn gốc ý tưởng sản phẩm</b>	3 Điểm		
<input type="checkbox"/> Phát triển dựa trên sản phẩm của nhà sản xuất khác, chỉ thay đổi nhãn hiệu	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Phát triển dựa trên sản phẩm của nhà sản xuất khác, có cải tiến về chất lượng, bao bì.	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Phát triển dựa trên ý tưởng của mình, sản phẩm chưa có trên thị trường	2 Điểm		
<input type="checkbox"/> Phát triển ý tưởng của mình gắn với bảo tồn sản phẩm truyền thống/đặc sản/thể mạnh của địa phương	3 Điểm		
<b>2.2. Tính hoàn thiện của bao bì</b>	3 Điểm		
<input type="checkbox"/> Bao bì đơn giản, thông tin ghi nhãn chưa đầy đủ	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Bao bì đơn giản, thông tin ghi nhãn đầy đủ	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Bao bì phù hợp, thông tin ghi nhãn đầy đủ, có truy xuất nguồn gốc	2 Điểm		
<input type="checkbox"/> Bao bì phù hợp, thông tin ghi nhãn đầy đủ, có truy xuất nguồn gốc, có chứng nhận bảo hộ nhãn hiệu/kiểu dáng công nghiệp	3 Điểm		
<b>2.3. Phong cách, hình thức của bao bì</b>	2 Điểm		
<input type="checkbox"/> Không thuận tiện, không đẹp	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Thuận tiện hoặc đẹp	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Thuận tiện, đẹp, sang trọng	2 Điểm		
<b>3. SỨC MẠNH CỘNG ĐỒNG</b>	9 Điểm		
<b>3.1. Loại hình tổ chức sản xuất - kinh doanh</b>	3 Điểm		
<input type="checkbox"/> Hộ gia đình có đăng ký kinh doanh, tổ hợp tác (có giấy đăng ký kinh doanh của tổ trưởng), Công ty Trách nhiệm hữu hạn (TNHH) 1 thành viên, doanh nghiệp tư nhân (DNTN)	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Công ty TNHH hai thành viên trở lên, công ty cổ phần có vốn góp của cộng đồng địa phương <51%	2 Điểm		
<input type="checkbox"/> HTX NN tổ chức, hoạt động theo Luật HTX NN 2012 hoặc công ty cổ phần có vốn góp của cộng đồng địa phương $\geq 51\%$	3 Điểm		

3.2. Sự tham gia của cộng đồng trong quản lý, điều hành	2 Điểm		
Lựa chọn một trong hai trường hợp sau:			
<i>a. Trường hợp 1: Công ty TNHH 2 thành viên trở lên, công ty cổ phần, HTX NN, Tổ hợp tác</i>			
<input type="checkbox"/> Có < 50% số thành viên quản trị cao cấp (Ban giám đốc, Hội đồng quản trị - HĐQT, Hội đồng thành viên - HĐTV) tham gia quản lý là người trong tỉnh hoặc tổ hợp tác có số thành viên là người trong tỉnh < 50% số thành viên tổ hợp tác	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có $\geq$ 50% số thành viên quản trị cao cấp (Ban giám đốc, HĐQT, HĐTV) tham gia quản lý là người trong tỉnh hoặc < 50% số thành viên quản trị cao cấp là người trong tỉnh nhưng có thành viên là phụ nữ địa phương	2 Điểm		
<i>b. Trường hợp 2: Công ty TNHH 1 thành viên, doanh nghiệp tư nhân, hộ gia đình</i>			
<input type="checkbox"/> Giám đốc/Chủ hộ không phải là người trong tỉnh	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Giám đốc/Chủ hộ là người trong tỉnh	1 Điểm		
3.3. Sử dụng lao động địa phương	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có sử dụng < 50% lao động là người địa phương	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có sử dụng $\geq$ 50% lao động là người địa phương hoặc có thu nhập bình quân/lao động $\geq$ mức thu nhập bình quân/người đạt chuẩn nông thôn mới của địa phương tại thời điểm đánh giá.	1 Điểm		
3.4. Tăng trưởng sản xuất kinh doanh	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Tăng trưởng < 10% về doanh thu so với năm trước liền kề	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Tăng trưởng $\geq$ 10% về doanh thu so với năm trước liền kề	1 Điểm		
3.5. Kế toán	2 Điểm		
<input type="checkbox"/> Không có kế toán hoặc chỉ thuê kế toán khi có yêu cầu	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có kế toán, công tác kế toán được thực hiện thường xuyên	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có Tổ chức hệ thống kế toán	2 Điểm		
Tổng Điểm phần A: .....			
Điểm			
Phần B: KHẢ NĂNG TIẾP THỊ (25 Điểm)	Khung điểm đánh giá	Kết quả đánh giá của hội đồng cấp huyện năm ....	Khả năng cải tiến/hoàn thiện năm tới & các năm sau
4. TIẾP THỊ	15 điểm		
4.1. Khu vực phân phối chính	5 Điểm		
<input type="checkbox"/> Thị trường trong huyện	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Thị trường ngoài huyện, có dưới 5 đại diện/đại lý phân phối	2 Điểm		
<input type="checkbox"/> Thị trường ngoài huyện, có $\geq$ 5 đại diện/đại lý phân phối	3 Điểm		
<input type="checkbox"/> Thị trường quốc tế	5 Điểm		
4.2. Tổ chức phân phối	5 Điểm		
(Gồm: Tổ chức kinh doanh, phân phối sản phẩm)			
<input type="checkbox"/> Không có người chịu trách nhiệm quản lý phân phối	0 Điểm		

<input type="checkbox"/> Có người chịu trách nhiệm quản lý phân phối	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có bộ phận/phòng quản lý phân phối	3 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có bộ phận/phòng quản lý phân phối, có ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý	5 Điểm		
<b>4.3. Quảng bá sản phẩm</b>	5 Điểm		
<input type="checkbox"/> Không có hoạt động quảng bá	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có một số hoạt động quảng bá	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có nhiều hoạt động quảng bá, có website của cơ sở, có tham gia hoạt động xúc tiến thương mại trong tỉnh	2 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có nhiều hoạt động quảng bá, có website của cơ sở, có tham gia hoạt động xúc tiến thương mại ngoài tỉnh	3 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có nhiều hoạt động quảng bá, có website của cơ sở, có tham gia hoạt động xúc tiến thương mại ngoài tỉnh, quốc tế	5 Điểm		
<b>5. CÂU CHUYỆN VỀ SẢN PHẨM</b>	10 điểm		
<b>5.1. Câu chuyện về sản phẩm</b>	5 Điểm		
<input type="checkbox"/> Không có câu chuyện, hoặc có nhưng không được tư liệu hóa	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có tài liệu giới thiệu về sản phẩm	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có câu chuyện được tư liệu hóa (có cốt chuyện, nội dung cụ thể)	2 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có câu chuyện được tư liệu hóa, trình bày trên nhân/tờ rơi	3 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có câu chuyện được tư liệu hóa, trình bày trên nhân/tờ rơi và website	4 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có câu chuyện được tư liệu hóa, trình bày trên nhân/tờ rơi, website (dưới dạng hình ảnh, clip,...)	5 Điểm		
<b>5.2. Trí tuệ/bản sắc địa phương</b>	3 Điểm		
Chỉ áp dụng khi có câu chuyện, đánh giá nội dung câu chuyện:			
<input type="checkbox"/> Giống với câu chuyện sản phẩm ở nơi khác	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Tương đối giống câu chuyện sản phẩm ở nơi khác, có thay đổi một số yếu tố	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có câu chuyện riêng	2 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có câu chuyện riêng, thể hiện trí tuệ/bản sắc địa phương	3 Điểm		
<b>5.3. Cấu trúc câu chuyện</b>	2 Điểm		
Chỉ áp dụng khi có câu chuyện			
<input type="checkbox"/> Đơn giản	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có đầy đủ các yếu tố của câu chuyện sản phẩm	2 Điểm		
Tổng Điểm phân B: ..... Điểm			
<b>Phần C: CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM (40 Điểm)</b>	Khung điểm đánh giá	Kết quả đánh giá của hội đồng cấp huyện năm....	Khả năng cải tiến/hoàn thiện năm tới & các năm sau
<b>6. CHỈ TIÊU CẢM QUAN</b>	18 Điểm		



6.1. Kích thước, hình dạng bề ngoài	2 Điểm		
<input type="checkbox"/> Không đồng đều	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Không đồng đều, chấp nhận được	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Đồng đều	2 Điểm		
6.2. Màu sắc, độ chín	8 điểm		
<input type="checkbox"/> Không phù hợp	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Chấp nhận được	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Tương đối phù hợp	3 Điểm		
<input type="checkbox"/> Phù hợp	5 Điểm		
<input type="checkbox"/> Rất phù hợp	8 Điểm		
6.3. Mùi/vị	3 Điểm		
<input type="checkbox"/> Kém	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Trung bình	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Tương đối tốt	2 Điểm		
<input type="checkbox"/> Tốt	3 Điểm		
6.4. Tính đầy đủ, sạch	3 Điểm		
<input type="checkbox"/> Tương đối chấp nhận được	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Chấp nhận được	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Tốt	2 Điểm		
<input type="checkbox"/> Rất tốt	3 Điểm		
6.5. Kết cấu/cách sắp đặt	2 điểm		
<input type="checkbox"/> Nghèo nàn	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Trung bình	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Tốt	2 Điểm		
7. DINH DƯỠNG	2 Điểm		
Chỉ ra hàm lượng của các chỉ tiêu dinh dưỡng như: Protit, Lipid, Vitamin,... (theo phiếu kiểm nghiệm do cơ quan có thẩm quyền cấp)			
<input type="checkbox"/> Không có chỉ tiêu nào	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có 1 -2 chỉ tiêu	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có trên 2 chỉ tiêu	2 Điểm		
8. TÍNH ĐỘC ĐÁO	5 Điểm		
(Chất lượng: Có nét riêng, khác biệt, không lẫn với sản phẩm khác, tiềm năng thành thương hiệu của địa phương)			
<input type="checkbox"/> Trung bình	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Tương đối độc đáo	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Độc đáo	3 Điểm		
<input type="checkbox"/> Rất độc đáo	5 Điểm		
9. CÔNG BỐ CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM	5 điểm		
9.1. Hồ sơ công bố tiêu chuẩn sản phẩm của cơ sở sản xuất	2 điểm		
(Khuyến khích cơ sở xây dựng, công bố Tiêu chuẩn sản phẩm)			
<input type="checkbox"/> Không có Bản công bố tiêu chuẩn sản phẩm/chất lượng	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có Tiêu chuẩn sản phẩm	1 Điểm		

<input type="checkbox"/> Có Tiêu chuẩn sản phẩm, có Bản công bố tiêu chuẩn/chất lượng	2 Điểm		
Ghi chú: Bản Tiêu chuẩn sản phẩm cần có phiếu kiểm nghiệm các chỉ tiêu ATTP			
9.2. Kiểm tra định kỳ các chỉ tiêu ATTP	3 Điểm		
(Phiếu kiểm nghiệm định kỳ các chỉ tiêu ATTP)			
<input type="checkbox"/> Không có	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có, nhưng không đạt	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có, đạt nhưng không đủ	2 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có, đạt đầy đủ (vi sinh, kim loại nặng, dư lượng thuốc BVTV, phụ gia, hóa chất không mong muốn,...) theo quy định.	3 Điểm		
10. ĐẢM BẢO CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM	5 Điểm		
<input type="checkbox"/> Không có hoạt động kiểm soát chất lượng sản phẩm	0 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có kế hoạch kiểm soát chất lượng sản phẩm	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có ghi hồ sơ lô sản xuất	2 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có kế hoạch kiểm soát chất lượng sản phẩm, có ghi hồ sơ lô sản xuất	3 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có Chứng nhận quản lý chất lượng tiên tiến (VietGAP/GlobalGAP/hữu cơ/..)	4 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có chứng nhận đủ điều kiện ATTP cho xuất khẩu và các thủ tục pháp lý khác theo yêu cầu của thị trường đích	5 Điểm		
Ghi chú: Không đánh giá các bước tiếp theo nếu Chứng nhận đủ điều kiện ATTP (hoặc tương đương) không phù hợp theo quy định			
11. CƠ HỘI THỊ TRƯỜNG TOÀN CẦU	5 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có thể xuất khẩu đến thị trường khu vực	1 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có thể xuất khẩu các thị trường ngoài khu vực	3 Điểm		
<input type="checkbox"/> Có thể xuất khẩu đến các thị trường có tiêu chuẩn cao (Mỹ, Nhật, EU...)	5 Điểm		
Tổng Điểm phần C:	.. Điểm		
Kết quả			
Tổng Điểm (Phần A + B + C):	.. Điểm		
Xếp hạng: ..... sao			

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn – Vụ tổ chức cán bộ (2009), *Tài liệu hội nghị tập huấn công tác tổ chức cán bộ*, Hà nội.
2. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn – Văn phòng nông thôn mới (2020), *Tài liệu đào tạo tập huấn xây dựng chiến lược và kế hoạch kinh doanh sản phẩm OCOP trong hợp tác xã nông nghiệp*, Hà nội.
3. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (2020), *Tài liệu hội nghị toàn quốc tổng kết chương trình OCOP giai đoạn năm 2018 – 2020*, Hà nội.
4. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (2011), *Giáo trình nghề Trồng rau công nghệ cao*, Hà nội.
5. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (2020), *Giáo trình nghề Trồng rau*, Hà nội.
6. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (2017), *Giáo trình nghề Trồng dưa hấu, dưa bở*, Hà nội.
7. Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (2018), *Giáo trình nghề Trồng dưa lưới công nghệ cao*, Hà nội.
8. PGS.TSKH Nguyễn Xuân Nguyên (2004), *Kỹ thuật thủy canh và sản xuất rau sạch*, NXB Khoa học và Kỹ thuật.
9. PGS.TS Dương Tấn Nhựt (2007), *Giáo trình thủy canh*, Nhà xuất bản Nông nghiệp.
10. PGS.TS. Dương Tấn Nhựt (chủ biên) (2010), *Giáo trình Công nghệ sinh học thực vật*, Nhà xuất bản Hà Nội.
11. PGS TS Ngô Kim Thanh (chủ biên) (2011), *Giáo trình Quản trị chiến lược*, Nhà xuất bản ĐH KTQD Hà Nội.
12. Quyết định số 490/QĐ-TTg của Thủ tướng chính phủ ngày 07 tháng 05 năm 2018 “Phê duyệt chương trình mỗi xã một sản phẩm giai đoạn 2018 – 2020”.
13. Luật HTX NN (Luật số: 23/2012/QH13) do Quốc hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam ban hành, ngày 20/11/2012.
14. Tạp chí khoa học Nông nghiệp Việt Nam (2020), *Thực trạng ứng dụng công nghệ cao của các hợp tác xã trên địa bàn tỉnh Bắc Giang*.