

**Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam
Ủy ban Nhân dân Tỉnh Nghệ An**

Dự án Hợp tác Kỹ thuật về Quy hoạch Phát triển Ngành Nông nghiệp tại Nghệ An, Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam

**Báo cáo Tổng kết
(PHỤ LỤC)**

Tháng 3 năm 2019

Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA)

**Công ty NTC International
Công ty Oriental Consultants Global**

V T
J R
19-03

**Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam
Ủy ban Nhân dân Tỉnh Nghệ An**

Dự án Hợp tác Kỹ thuật về Quy hoạch Phát triển Ngành Nông nghiệp tại Nghệ An, Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam

**Báo cáo Tổng kết
(PHỤ LỤC)**

Tháng 3 năm 2019

Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA)

**Công ty NTC International
Công ty Oriental Consultants Global**

Dự án Hợp tác Kỹ thuật về Quy hoạch Phát triển Ngành Nông nghiệp tại Nghệ An

Báo cáo tổng kết (Phụ lục)

Mục lục

- Phụ lục 1 Tóm tắt các cuộc họp Điều phối chung
 - Phụ lục 2 Báo cáo các Dự án thí điểm
 - Phụ lục 3 Hướng dẫn về Giới thiệu hợp đồng nông nghiệp
 - Phụ lục 4 Báo cáo đào tạo tại Nhật Bản
 - Phụ lục 5 Dữ liệu về các Vùng
 - Phụ lục 6 Danh sách các tài liệu được thu thập
-

Phụ lục 1 Tóm tắt các cuộc họp Điều phối chung

Tóm tắt

Cuộc họp lần thứ 1 của Ban Điều Phối Chung

Thuộc

Dự án hợp tác kỹ thuật về Quy hoạch phát triển ngành Nông nghiệp tại Nghệ An

Dự án hợp tác kỹ thuật về Quy hoạch phát triển ngành Nông nghiệp tại Nghệ An (Dưới đây được gọi là “ Dự án”) được triển khai dưới hình thức hỗ trợ về kỹ thuật, do Tổ chức hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA) và UBND Tỉnh Nghệ An thống nhất theo biên bản thảo luận kí ngày 15 tháng 10 năm 2015.

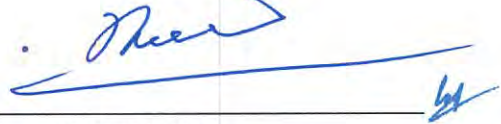
Nhóm Dự án, bao gồm chuyên gia JICA, Nhóm Tư vấn JICA và các thành viên cộng tác từ UBND tỉnh Nghệ An đã tiến hành các hoạt động liên quan từ tháng 03 năm 2016. Cuộc họp “Ban điều phối chung” được diễn ra vào ngày 10 tháng 05 năm 2016 tại Khách sạn Sài Gòn Kim Liên – TP Vinh, với sự có mặt của các thành viên liên quan.

Tại buổi họp, nội dung của kế hoạch/chính sách triển khai Dự án và các vấn đề quan trọng đã được nhóm Dự án giải thích. Nhằm tương tác với các bài thuyết trình, các thành viên tham gia đã tiến hành trao đổi, thảo luận. Những nội dung chính trong buổi họp được thể hiện trong tài liệu đính kèm.

10 tháng 05 năm 2016



Ông Naoki Kakioka
Đại diện cấp cao
Văn phòng JICA Việt Nam



Ông Đinh Viết Hồng
Phó Chủ Tịch
Ủy Ban Nhân Dân Tỉnh Nghệ An

Tóm tắt Cuộc họp đầu tiên của Ban Điều Phối Chung Thuộc

Dự án hợp tác kỹ thuật về Quy hoạch phát triển ngành Nông nghiệp tại Nghệ An

Cuộc họp đầu tiên của Ban điều phối chung được diễn ra vào ngày 10 tháng 05 năm 2016 tại phòng họp khách sạn Sài Gòn Kim Liên – TP Vinh. Lịch trình và các thành viên tham gia được thể hiện trong Danh sách 1 kèm theo. Sau phần phát biểu khai mạc của Phó Chủ tịch tỉnh Nghệ An – Ông Đinh Viết Hồng, có ba bài phát biểu: 1) Tổng quan dự án do Ông Nguyễn Văn Lập- Giám đốc Ban Quản Lý Dự Án (BQLDA) trình bày; 2) Vấn đề quan trọng liên quan tới Diễn đàn thị trường nông nghiệp (DĐTNN) và Dự án thí điểm do Ông Mitsuo Nishiya – Trưởng Nhóm Tư vấn JICA trình bày; và 3) Đề xuất thúc đẩy tái cơ cấu nông nghiệp do Ông Susumu Uchiumi - Chuyên gia JICA từ Bộ nông nghiệp & PTNT. Tiếp đó, các thành viên đã thảo luận những nội dung liên quan của dự án.

(1) Tổng quan dự án

Căn cứ vào Báo cáo khởi động được sơ thảo bởi Nhóm Tư vấn JICA, Giám đốc BQLDA đã giải thích về tổng quan, chính sách cơ bản và phương pháp làm việc của Dự án. Bài báo cáo cũng đề cập tới: Kết quả cuối cùng của “Dự án hợp tác kỹ thuật về Quy hoạch phát triển ngành Nông nghiệp tại Nghệ An” sẽ là một trong những nội dung của bản kế hoạch 5 năm Phát triển Nông nghiệp và Nông thôn (2021-2015).

(2) Diễn đàn thị trường nông nghiệp

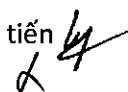
Đội trưởng của Nhóm Tư vấn JICA đã đề xuất cấu trúc của DĐTNN, so với miêu tả trong dự án khởi động cấu trúc này đã có sự điều chỉnh. Các thành viên tham gia đồng tình với cấu trúc dự án sau khi điều chỉnh.

- DĐTNN trực thuộc BQLDA – tỉnh Nghệ An, nhằm thúc đẩy chuỗi giá trị lương thực thông qua chia sẻ thông tin.
- Tại cấp huyện, trưởng các trạm khuyến nông – trực thuộc Sở Nông nghiệp & PTNT sẽ được bổ nhiệm vào diễn đàn để hỗ trợ, hợp tác với diễn đàn.
- Thành viên chính của diễn đàn thị trường nông nghiệp sẽ bao gồm: 2 thành viên từ Sở NNP & PTNT, 1 thành viên từ Sở Công Thương và 1 thành viên từ Sở Kế hoạch & đầu tư. Nhằm quản lý hiệu quả các trạm khuyến nông, UBND tỉnh Nghệ An sẽ bổ nhiệm thêm Giám đốc của trung tâm khuyến nông vào diễn đàn và là thành viên mới của BQLDA. Vì vậy, tổng thành viên DĐTNN sẽ bao gồm 5 người.

(3) Kế hoạch vận hành diễn đàn thị trường nông nghiệp và triển khai dự án thí điểm


Đội trưởng của Nhóm Tư vấn JICA đã đề xuất kế hoạch vận hành DĐTNN theo nội dung dưới đây; Giám đốc BQLDA, thành viên tham gia đồng tình với đề xuất

- UBND tỉnh Nghệ An sẽ chính thức thành lập DĐTNN, bao gồm có 2 bộ phận: xúc tiến



thương mại và thông tin thị trường vào tháng 05.

- DĐTTNN sẽ bắt đầu thu thập thông tin vào tháng 06. Diễn đàn sẽ phân tích thông tin, nhu cầu thị trường và chuẩn bị chiến lược xúc tiến thương mại vào tháng 08.
- Dựa trên ý tưởng dự kiến được chuẩn bị bởi các thành viên Nhóm Tư vấn JICA và những thông tin được thu thập, DĐTTNN sẽ chuẩn bị kế hoạch dự án thí điểm.
- Nhằm hỗ trợ hoạt động cho diễn đàn, Nhóm tư vấn JICA sẽ tổ chức 2 buổi hội thảo tại Nghệ An và chương trình đào tạo tại Nhật Bản – thành phần chủ yếu là BQLDA và thành viên của DĐTTNN.
- DĐTTNN sẽ bắt đầu vận hành các nhóm sản phẩm và dự án thí điểm với sự hỗ trợ của Nhóm Tư Vấn JICA từ tháng 10 hoặc/ và tháng 11.

Bản tóm tắt cuộc họp bao gồm tiếng anh và tiếng Việt, trong trường hợp có sự khác biệt, bản tiếng anh sẽ được áp dụng trước. 

Hết.

Danh sách 1**Lịch trình:**

Thời gian	Nội dung
14:00 - 14:10	Giới thiệu thành phần buổi họp (P.GĐ Sở NN & PTNT)
14:10 - 14:20	Khai mạc (Phó Chủ tịch Tỉnh Nghệ An)
14:20 - 14:35	Thuyết trình về Tổng quan của dự án (P.GĐ Sở NNP & PTNT)
14:35 - 15:10	Thuyết trình về các vấn đề quan trọng (Đội trưởng của Nhóm Tư vấn JICA)
15:10 - 15:30	Thuyết trình về đề xuất thúc đẩy Tái cơ cấu nông nghiệp (Chuyên gia JICA từ Bộ nông nghiệp & PTNT)
15:50 - 16:45	Thảo luận
16:45 - 17:00	Kết thúc (Đại diện cấp cao từ văn phòng JICA, Phó Chủ tịch tỉnh Nghệ An)
17:00 -	Tiếp khách

Thành phần tham gia:

Tên	Vị trí, tổ chức
Phía Việt Nam	
Ban chỉ đạo Dự án	
Ông Đinh Viết Hồng	Phó Chủ tịch tỉnh Nghệ An
Ông Nguyễn Văn Lập	Phó Giám Đốc, Sở Nông nghiệp & PTNT
Ông Võ Hồng Dương	Phó văn phòng, UBND Tỉnh Nghệ An
Ông Nguyễn Ngọc Đức	Phó Giám Đốc, Sở Tài Chính
Ông Bùi Trâm	Phó Giám Đốc, Sở Công Thương
Ông Nguyễn Ngọc Võ	Phó Giám Đốc, Sở tài nguyên môi trường
Bà Hoàng Thị Quỳnh Anh	Phó Giám Đốc, Sở văn hóa thể thao du lịch
Ông Đậu Huy Hoàn	Phó Giám Đốc, Sở y tế
Ban Quản Lý Dự Án	
Ông Trương Minh Châu	Trưởng phòng trồng trọt, Sở NNP&PTNT, P.GĐ thường trực dự án
Bà Trần Thị Ánh Huệ	Trưởng phòng văn xã – ngoại vụ, UBND tỉnh Nghệ An, Nhân viên dự án
Ông Phạm Hoài Đức	Trưởng Phòng Kế Hoạch Tổ Chức, Sở Công Thương, P.GĐ dự án
Bà Lương Thị Minh Hằng	Phó Chánh Văn Phòng Sở Nông Nghiệp & PTNT, Nhân viên dự án
Ông Nguyễn Văn Hợi	Chuyên Viên Phòng Trồng Trọt, Sở Nông Nghiệp và PTNT, Nhân viên dự án
Hồ Thị Xuân	Phó Phòng Ngân Sách Huyện Xã, Sở Tài Chính Tỉnh Nghệ An, Nhân viên dự án
Ông Nguyễn Quang Lợi	Phó Trưởng Phòng Nông Nghiệp, Sở Kế Hoạch Đầu Tư, Nhân viên dự án
Ông Trần Nguyên Truyền	Phó Trưởng Phòng Nghiệp Vụ Y, Sở Y Tế, Nhân viên dự án
Ông Lê Văn Khánh	Phó Phòng QL KH CN Cấp Huyện, Sở Khoa Học và Công Nghệ, Nhân viên dự án
Ông Nguyễn Trần Quang	Phó trưởng phòng kế hoạch, sở GTVT, Nhân viên dự án
Ông Đinh Sỹ Khánh Vinh	Nhân viên phòng kế hoạch tài chính, sở Tài nguyên môi trường, Nhân viên dự án
Ông Hoàng Đức Chung	Nhân viên phòng Kinh doanh du lịch, sở VH TT DL, Nhân viên dự án
Ông Trịnh Bá Quân	Phó trưởng phòng kinh tế tổng hợp, Liên minh HTX, Nhân viên dự án
Ông Lê Văn Lương	Chi cục trưởng, Chi cục phát triển nông thôn
Ông Phạm Văn Linh	Viện trưởng viện khoa học nông nghiệp Bắc Trung Bộ
Ông Nguyễn Văn Tuấn	Phó GD viện khoa học nông nghiệp Bắc Trung Bộ

Phía Nhật Bản	
Ông Naoki KAKIOKA	Đại diện cấp cao, Văn phòng JICA Việt Nam
Ông Satoshi YAMAMOTO	Cố vấn trưởng kinh doanh nông nghiệp, Văn phòng JICA Việt Nam
Bà Hoàng Thu Thủy	Nhân viên phụ trách trong nước, Văn phòng JICA Việt Nam
Ông Susumu UCHIUMI	Chuyên gia JICA, Hội nhập nông nghiệp và phát triển nông thôn, Bộ nông nghiệp & PTNT
Ông Mitsuo NISHIYA	Đội trưởng Nhóm Tư vấn JICA
Ông Yoshihiro FUJITA	Thành viên Nhóm Tư vấn JICA
Ông Takashi KOTEGAWA	Thành viên Nhóm Tư vấn JICA
Ông Keiji IIZUKA	Thành viên Nhóm Tư vấn JICA
Ông Yuta TAKENO	Thành viên Nhóm Tư vấn JICA
Bà Hồ Thị Trang	Trợ lý Nhóm Tư vấn JICA
Bà Nguyễn Thị Hải Anh	Trợ lý Nhóm Tư vấn JICA
Bà Nguyễn Hồng Thái	Trợ lý Nhóm Tư vấn JICA
Ông Kazuya TAKAHASHI	Chuyên gia JICA về Dự án hợp tác kỹ thuật về Quy hoạch phát triển ngành Nông nghiệp tại Nghệ An
Bà Nguyễn Hải Châu	Trợ lý cho chuyên gia JICA về Dự án hợp tác kỹ thuật về Quy hoạch phát triển ngành Nông nghiệp tại Nghệ An

Biên bản cuộc họp

Ban Điều phối chung lần thứ 2

Dự án Hợp tác Kỹ thuật về Quy hoạch Phát triển ngành Nông nghiệp tại Nghệ An

Dự án Hợp tác Kỹ thuật về Quy hoạch Phát triển ngành Nông nghiệp tại Nghệ An (Sau đây được gọi là "Dự án") được triển khai dưới sự hỗ trợ kỹ thuật của Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA) và Ủy ban Nhân dân tỉnh Nghệ An (UBND tỉnh Nghệ An) theo Biên bản Thảo luận (BBTL) được ký vào ngày 15 tháng 10 năm 2015.

Ban Quản lý Dự án (BQLDA) được thành lập theo quyết định của UBND tỉnh Nghệ An đã tiến hành một loạt công việc từ tháng 3 năm 2016 cùng với sự hỗ trợ của Đội Dự án JICA bao gồm các chuyên gia JICA và nhóm Tư vấn JICA. Cuộc họp Ban Điều phối chung (BĐPC) lần thứ 2 được tổ chức với sự có mặt của các bên liên quan tại phòng họp của Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tỉnh Nghệ An tại Thành phố Vinh vào ngày 14 tháng 10 năm 2016.

Trong cuộc họp, Đội Dự án đã báo cáo và giải thích tiến độ Dự án và một số vấn đề quan trọng. Các điểm thảo luận chính và các nội dung thống nhất trong cuộc họp được nêu trong biên bản đính kèm.

Ngày 14 tháng 10 năm 2016



Mr. Naoki Kakioka
Phó trưởng đại diện
Văn phòng JICA Việt Nam



Mr. Đinh Viết Hồng
Phó chủ tịch
UBND tỉnh Nghệ An

Biên bản Cuộc họp Ban Điều phối chung lần thứ 2

Dự án Hợp tác Kỹ thuật về Quy hoạch Phát triển Ngành nông nghiệp tại Nghệ An

Cuộc họp BĐPC lần thứ 2 của Dự án được tổ chức vào ngày 14 tháng 10 năm 2016 tại phòng họp của Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Tỉnh Nghệ An (SNN&PTNT) tại thành phố Vinh. Chương trình và thành viên tham dự được liệt kê ở bản đính kèm số 1. Sau phần khai mạc cuộc họp của Phó chủ tịch Ủy ban Nhân dân Tỉnh (UBND tỉnh), đã có 4 bài được trình bày:

- 1) Tiến độ chung của Dự án do ông Nguyễn Văn Lập, trưởng Ban Quản lý Dự án (BQLDA);
- 2) Bài trình bày bổ sung về thực hiện dự án thí điểm của ông Kazuo Takahashi, điều phối viên Dự án JICA;
- 3) Bài trình bày bổ sung về thiết kế dự án thí điểm và hoạt động của Diễn đàn Thị trường Nông nghiệp (DĐTTNN) và các chỉnh sửa trong Tiến trình Công việc 3 năm đã được trình bày và thống nhất trong cuộc họp BĐPC lần 1 của ông Mitsuo Nishiya, đội trưởng Tư vấn JICA; và
- 4) Báo cáo về chuyển đào tạo tại Nhật của ông Trương Minh Châu, Phó trưởng Ban thường trực Dự án.

Sau đấy, các thành viên tham dự đã thảo luận về những vấn đề liên quan đến Dự án và đi tới các điểm thống nhất như sau.

(1) Tiến độ Dự án

Dự án được triển khai theo đúng tiến độ đề xuất tại cuộc họp BĐPC lần 1. Các thành viên tham dự xác nhận các tiến độ chính như sau:

- Đã thành lập chính thức Diễn đàn Thị trường Nông nghiệp (DĐTTNN) với cơ cấu được thống nhất trong cuộc họp BĐPC lần 1, có 5 thành viên chủ chốt và 21 thành viên khác là các trạm trưởng Trạm khuyến nông (TKN)
- Đã tổ chức 2 đợt hội thảo cho BQLDA và DĐTTNN vào tháng 7 và tháng 9 năm 2016. Hội thảo lần 1 giải thích về vai trò của nhà nước và hội thảo lần 2 giải thích về việc chia sẻ lợi nhuận trong chuỗi giá trị nông nghiệp.
- Cơ sở dữ liệu của các nhà sản xuất gần như hoàn thiện với sự hỗ trợ của các Trạm khuyến nông. DĐTTNN sẽ tập hợp thêm thông tin khách hàng. DĐTTNN được mong là sẽ chia sẻ và dùng cơ sở dữ liệu để hỗ trợ thiết lập chuỗi giá trị.
- Lên kế hoạch các dự án thí điểm với ý tưởng tiếp cận theo định hướng thị trường. Xác định các nhu cầu thị trường cụ thể trước và sau đấy chuẩn bị các kế hoạch cải tiến hệ

α /y

thống sản xuất.

- Một số dự án thí điểm vừa được triển khai với sự tham gia của các công ty nông nghiệp, nhóm nông dân, khách hàng và công chức địa phương. Cần có hỗ trợ kỹ thuật và giám sát thích hợp dưới sự quản lý của DĐTTNN/BQLDA.
- Đã tổ chức hai hội thảo trao đổi thông tin giữa các doanh nghiệp Việt Nam và Nhật Bản tại Nghệ An và Hà Nội. Nhiều loại hình doanh nghiệp Nhật Bản đã tham dự vào hội thảo để có những thông tin cần thiết và nhằm chuẩn bị cho các kế hoạch kinh doanh của họ. Sẽ tổ chức một cuộc hội thảo khác tại Nghệ An vào trung tuần tháng 12 năm 2016.
- Đã tổ chức chuyển công tác và đào tạo tại với sự tham gia của các công chức chính quyền Nghệ An và một số công ty tư nhân để hiểu được chuỗi giá trị nông nghiệp tại Nhật Bản từ quan điểm của khối tư nhân và nhà nước.



(2) Nguyên tắc Thiết kế Dự án Thí điểm

Đội Dự án đã giải thích về ý tưởng thiết kế các dự án thí điểm dựa trên cách tiếp cận định hướng thị trường một cách rõ ràng hơn so với giải thích trong cuộc họp BĐPC lần trước.

- Dự án tập trung mạnh mẽ vào chuỗi giá trị các sản phẩm nông nghiệp tại Nghệ an. Các dự án thí điểm được thiết kế theo hướng thiết lập chuỗi giá trị từ sản xuất đến tiêu thụ. Với ý tưởng này, các nhu cầu cụ thể của khách hàng sẽ được xác định trước và sau đấy thay đổi hệ thống sản xuất để đáp ứng nhu cầu.
- Đội Dự án giải thích về danh sách các kế hoạch dự án thí điểm dựa trên các yêu cầu cụ thể của thị trường/khách hàng. Áp dụng chung nguyên tắc đấy, DĐTTNN sẽ chuẩn bị các kế hoạch bổ sung thông qua nghiên cứu thị trường, thu thập dữ liệu và chia sẻ, hỗ trợ hoạt động của các Nhóm Sản phẩm...

(3) Tăng cường Diễn đàn Thị trường Nông Nghiệp

Các thành viên tham dự thảo luận các cách để duy trì hoạt động của DĐTTNN. Các điểm chính như sau:

- Các sở liên quan trong Ban chỉ đạo Dự án (BCĐ) được mong sẽ dành sự quan tâm tới Dự án. Để thúc đẩy các hoạt động của DĐTTNN, việc phân bổ tài chính và nhân lực đúng là 1 nhân tố cốt yếu.
- Tư vấn JICA đề xuất tiến hành các buổi làm việc chung thường xuyên giữa các thành viên chủ chốt của DĐTTNN và các thành viên JICA; và các thành viên sẽ cùng chia sẻ tiến độ công việc.
- Thành lập hệ thống vận hành DĐTTNN bền vững trước khi kết thúc Dự án.  

(4) Tiến trình Công việc cho 3 năm

Đội Dự án giải thích về bản Tiến trình Công việc của Dự án được chỉnh sửa và các thành viên tham dự đã đồng ý. Các điểm chính của chỉnh sửa bao gồm:

- Một số dự án thí điểm được triển khai bắt đầu từ tháng 8/2016 để đạt được các kết quả có ích nhất có thể, mặc dù bản Tiến trình Công việc ban đầu dự kiến bắt đầu từ đầu năm 2017.
- Do đang tập trung vào các dự án thí điểm, nên các nghiên cứu cơ bản về ngành nông nghiệp và lập Kế hoạch Tổng thể sơ thảo vẫn chưa được tiến hành sâu. Kế hoạch Tổng thể sơ thảo sẽ được lập cho tới giữa năm 2017 cùng với các kết quả kiểm chứng dự án thí điểm.
- Đội dự án và DĐTTNN sẽ tiếp tục lên kế hoạch và triển khai các dự án thí điểm để kiểm chứng việc thiết lập các chuỗi giá trị trong thời gian dự án sắp tới.

(5) Các nội dung khác

Đại diện của Văn phòng JICA Việt Nam có 1 số đề nghị tới BĐPC và được các thành viên tham dự đồng ý.

- Thành viên BQLDA thuộc Sở NN & PTNT đóng vai trò quan trọng trong triển khai dự án từ những ngày đầu tiên, vì hầu hết các vấn đề đã triển khai đều liên quan đến lĩnh vực Trồng trọt. Mặc dù vậy, từ nay các Sở khác như Sở KH & ĐT, Sở Công Thương, Sở Tài nguyên và Môi trường phải tham gia sâu sát hơn trong quá trình triển khai dự án. (Sở KH&ĐT, Sở Công thương sẽ liên quan đến Đăng ký Kinh doanh trong trường hợp các doanh nghiệp tư nhân Nhật Bản muốn kinh doanh nông nghiệp ở tỉnh Nghệ An. Và nếu các doanh nghiệp tư nhân Nhật muốn sở hữu đất thì sở Tài nguyên và Môi trường sẽ liên quan).
- Dự án Du lịch của JICA hiện đang được Sở VH-TT &DL Nghệ An triển khai. Dự án Du lịch tạo ra các sản phẩm nông nghiệp như đồ lưu niệm từ các loại cây trồng và quả. Nếu Dự án chúng ta nâng cao được chất lượng của các loại cây trồng và quả cho Chuỗi Giá trị Thực phẩm thì Dự án Du lịch sẽ sử dụng các nguyên liệu giá trị cao cho các Sản phẩm Nông nghiệp của họ và tạo ra nhiều giá trị hơn. Vì vậy cả 2 dự án phải cùng trao đổi thông tin và hợp tác.
- Trong trường hợp công ty tư nhân Nhật cần đất tại Nghệ An cho việc Kinh doanh Nông nghiệp mới, UBND tỉnh và Ban chỉ đạo sẽ nỗ lực hết sức để cấp. Điều này sẽ giúp phát triển kinh tế địa phương.

Biên bản họp này được lập thành bản tiếng Anh và tiếng Việt. Nếu có sự sai khác, bản tiếng Anh sẽ có giá trị cao hơn.

Kết thúc 

Đính kèm-1**Chương trình:**

Thời gian	Nội dung	Người phụ trách	Lưu ý
14:00 – 14:10	Giới thiệu thành phần <ul style="list-style-type: none">Ban chỉ đạo/BQLDANhóm tư vấn / Nhóm dự án JICA	Ban CD/Mr. Lập JICA/ Mr. Yamamoto	
14:10 – 14:20	Khai mạc <ul style="list-style-type: none">Khai mạc cuộc họp	Ban CD / Mr Hồng	
14:20 – 15:00	Giải thích chung về tiến độ Dự án <ul style="list-style-type: none">Quản lý / vận hành Dự ánNội dung mới của Dự án	BQLDA/Mr. Lập	
	Nghỉ giải lao		
15:10 – 15:35	Tiến độ Dự án <ul style="list-style-type: none">Các dự án cụ thể	Nhóm dự án JICA/ Mr. Takahashi	
15:35 – 16:00	Tiến độ Dự án <ul style="list-style-type: none">Các hoạt động của Diễn đàn TTNNThiết kế và tiến độ các Dự án thí điểm	Nhóm tư vấn JICA/ Mr. Nishiya	
16:00 – 16:20	Báo cáo về “Chương trình đào tạo tại Nhật”	BQLDA/Mr. Châu	
16:20 – 17:00	Thảo luận và tổng kết <ul style="list-style-type: none">Thảo luận chungHướng đi sắp tớiBế mạc cuộc họp	Mr Hồng	

α →

Thành phần tham dự

STT	Họ và tên	Vị trí, cơ quan công tác
Ban Chỉ đạo Dự án (BCĐ)		
1	Mr. Đinh Viết Hồng	Phó Chủ tịch UBND tỉnh – Trưởng ban
2	Mr. Nguyễn Văn Lập	Phó giám đốc Sở NN và PTNT – Phó ban
3	Mr. Nguyễn Ngọc Đức	Phó giám đốc Sở Tài chính
4	Mr. Bùi Trầm (Mr. Phạm Hoài Đức)	Phó giám đốc Sở Công Thương
5	Mr. Phạm Văn Vinh (Mr. Nguyễn Quang Lợi)	Phó giám đốc Sở Kế hoạch & Đầu tư
6	Mr. Đậu Huy Hoàn (Mr. Trần Nguyên Truyền)	Phó giám đốc Sở Y tế
7	Mr. Nguyễn Ngọc Võ (Mr. Đinh Sỹ Khánh Vinh)	Phó giám đốc Sở Tài nguyên và Môi trường
8	Mr. Hoàng Văn Huệ	Phó giám đốc Sở Giao Thông
9	Mr. Nguyễn Mạnh Cường	Phó giám đốc Sở Văn hóa, Thể thao và Du lịch
Ban Quản lý Dự án (BQLDA)		
	Mr. Nguyễn Văn Lập	Phó giám đốc Sở NN và PTNT – Trưởng ban
1	Mr. Trương Minh Châu	Trưởng phòng Quản lý kỹ thuật và Khoa học công nghệ, Sở NN và PTNT, Phó ban thường trực
	Mr. Phạm Hoài Đức	Trưởng phòng Kế hoạch Tài chính, Sở Công thương
	Mr. Nguyễn Quang Lợi	Phó phòng Khoa học Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Sở KH và Đầu Tư
	Mr. Đinh Sỹ Khánh Vinh	Chuyên viên phòng Kế hoạch Tài Chính, Sở Tài nguyên & Môi trường
	Mr. Trần Nguyên Truyền	Phó phòng Nghiệp vụ Y, Sở y tế
Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA)		
1	Mr. Satoshi Yamamoto	Văn phòng JICA Việt Nam
2	Mr. Yasuo Watanabe	Chuyên viên JICA, Bộ NN & PTNT
3	Mr. Hiroyuki Sakuma	Cố vấn dự án, Dự án JICA Nghệ An
4	Mr. Kazuya Takahashi	Điều phối viên, Dự án JICA Nghệ An
5	Mr. Mitsuo Nishiya	Trưởng đoàn tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
6	Mr. Tateo Morita	Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
7	Mr. Kazuhiro Naruo	Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
8	Mr. Keiji Iizuka	Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
9	Mr. Yasuyuki Maeda	Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
10	Ms. Miki Kasai	Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
11	Mr. Trần Quang Dương	Văn phòng JICA Việt Nam, Điều phối Chương trình
Trợ lý Đội Dự án JICA		
1	Ms. Nguyễn Hải Châu	Trợ lý cho Điều phối viên JICA
2	Ms. Bùi Thị Minh Quỳnh	Trợ lý cho Điều phối viên JICA
3	Ms. Hồ Thị Thúy Duyên	Trợ lý cho Điều phối viên JICA
4	Mr. Hoàng Nghĩa Duyệt	Trợ lý kỹ thuật của Tư vấn JICA
5	Mr. Biện Quang Tú	Trợ lý kỹ thuật của Tư vấn JICA
6	Mr. Nguyễn Hữu Hiền	Trợ lý kỹ thuật của Tư vấn JICA
7	Ms. Nguyễn Thị Hồng Thái	Trợ lý của Tư vấn JICA
8	Ms. Hồ Thị Trang	Trợ lý của Tư vấn JICA
9	Ms. Nguyễn Thị Hải Anh	Trợ lý của Tư vấn JICA

α 4

Phụ lục-3 Ý tưởng và Danh sách Dự án Thí điểm

Ý tưởng Dự án Thí điểm

Ý tưởng cơ bản để hình thành nên các dự án thí điểm là tạo ra hệ thống sản xuất dựa trên yêu cầu và nhu cầu của thị trường. Các dự án thí điểm ở bảng dưới được hình thành dựa trên nhu cầu cụ thể từ các khách hàng cụ thể.



Danh sách các dự án thí điểm

	Tên dự án	Nhà sản xuất	Nhà chế biến	Bên cầu	Giai đoạn
1	Nâng cao chất lượng dịch chanh leo để tăng khả năng cạnh tranh trong thị trường	Nafoods/ Nhóm nông dân	Nafoods	Công ty Hóa chất Maruzen...	Đang triển khai
2	Sản xuất chanh leo tươi cạnh tranh cao cho thị trường nội địa.	Quế Phong		Siêu thị AEON-Hanoi, Maximark...	Đang triển khai
3	Đánh giá chất lượng hạt chanh leo để chiết xuất Piceatannol			Công ty Morinaga...	Kiểm tra mẫu
4	Đánh giá chất lượng vỏ chanh leo để chiết xuất Pectin			Công ty Hóa chất Maruzen...	Đang lập kế hoạch
5	Giới thiệu kĩ thuật trồng cải bó xôi để chế biến IQF			Tâm Nguyen/ Nhóm nông dân Quỳnh Lưu	Nafoods
6	Nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm gừng cho thị trường xuất khẩu	Nhóm nông dân Kỳ Sơn	Nafoods	Công ty Hóa chất Maruzen, Zensho	Kiểm tra mẫu
7	Giới thiệu hợp đồng nông nghiệp để vận chuyển hiệu quả búp măng tươi	Nhóm nông dân Yên Thành	Nafoods	Công ty Hóa chất Maruzen, nhu cầu khác bao gồm Trung Quốc	Đang lập kế hoạch
8	Thúc đẩy thương hiệu gà Thanh Chương	Nhóm nông dân nuôi gà tại Huyện Thanh Chương	Công ty Trường Lân, Công ty Tam Nông	Siêu thị Maximark CT Tam Nông (Khách sạn, nhà hàng, trường học, ...), nhà hàng gà Thanh Chương;	Đang triển khai
9	Thúc đẩy hệ thống phân phối gà Thanh Chương				Đang triển khai
10	Xin cấp chứng chỉ VietGAHP cho nhóm nông dân nuôi gà tại Thanh Chương				Đang triển khai
11	Sản xuất than trấu để trồng rau quả cạnh tranh	Vinh Hòa	Vinh Hòa	Nông dân địa phương, các CT	Đang triển khai
12	Giới thiệu kĩ thuật canh tác nhằm cải thiện chất lượng giống Quýt PQ	Xuân Thành	Xuân Thành	Siêu thị Maximark, BigC, ...	Chuẩn bị
13	Phát triển sản phẩm cam chế biến và hệ thống phân phối	Phù Quý	Phù Quý	Siêu thị AEON Fivimart (Hà Nội), Khách sạn, Cửa hàng quà tặng	Đang lập kế hoạch
14	Nâng cao chất lượng vừng để xuất khẩu	Nhóm nông dân Diễn Châu, Tập đoàn TH	Tập đoàn TH Sý Thăng	Công ty ITOCHU	Kiểm tra mẫu
15	Cải thiện các đặc tính của xoài cắt miếng để xuất khẩu sang Nhật	Nafoods	Nafoods	Công ty ASC	Đang lập kế hoạch
16	Phát triển chuỗi giá trị thịt lợn hữu cơ	Trang trại lợn hữu cơ tại Đô Lương	Trang trại nuôi lợn (ông Đức; ông Dự; ông Ngoãn)	Siêu thị Maximark	Chuẩn bị

α 4

Appendix-2 Workflow

Tiến trình công việc (Báo cáo khởi động dự án, Tháng 3 năm 2016)

Tháng	Công việc	Báo cáo, Cuộc gặp gỡ
3	[1.1] Thu thập, phân tích tài liệu các thông tin liên quan, v.v	[1.2] IC/R
4	[2.1] Thành lập Ban quản lý dự án (PMU) và Ban chỉ đạo dự án (PCC)	JCC
5	[2.2] Thành lập Ban điều phối chung dự án (ICC) và tổ chức các hội nghị JCC	JCC
6	[4.1] Thành lập Ban quản lý điều hành tại tỉnh Nghệ An	JCC
7	[4.2] Lựa chọn khu vực dự án thí điểm	JCC
8	[4.3] Xây dựng điểm đến tiếp thị sản phẩm nông nghiệp	JCC
9	[4.4] Hoạch định kế hoạch thực hiện của điểm tiếp thị sản phẩm nông nghiệp	JCC
10	[5.1] Lựa chọn sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng trong các khu vực dự án thí điểm	JCC
11	[5.2] Biên soạn hợp đồng xuất nông nghiệp theo hợp đồng	JCC
12	[5.3] Thực hiện đào tạo liên quan đến hợp đồng	JCC
1	[5.4] Thử nghiệm sản xuất và phân phối sản phẩm nông nghiệp theo hợp đồng	JCC
2	[5.5] Lựa chọn sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng trong các khu vực dự án thí điểm	JCC
3	[5.6] Hỗ trợ thúc đẩy sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng	JCC
4	[5.7] Biên soạn mẫu hợp đồng liên quan đến sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng	JCC
5	[5.8] Biên soạn hợp đồng (Dự thảo) liên quan đến sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng	JCC
6	[5.9] Thử nghiệm sản xuất và phân phối sản phẩm nông nghiệp theo hợp đồng	JCC
7	[5.10] Biên soạn mẫu hợp đồng liên quan đến sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng	JCC
8	[5.11] Biên soạn hợp đồng (Dự thảo) liên quan đến sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng	JCC
9	[5.12] Hỗ trợ thúc đẩy sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng	JCC
10	[7.1] Biên soạn kế hoạch tổng thể	JCC
11	[7.2] Biên soạn kế hoạch hành động	JCC
12		JCC
2019		JCC
1		JCC
2		JCC
3		JCC

Tiến trình công việc (Cuộc họp Ban Điều phối chung lần thứ 2, tháng 10 năm 2016)

Tháng	Công việc	Báo cáo, Cuộc gặp gỡ
3	[1.1] Thu thập, phân tích tài liệu các thông tin liên quan, v.v	[1.2] IC/R
4	[2.1] Thành lập Ban quản lý dự án (PMU) và Ban chỉ đạo dự án (PCC)	JCC
5	[2.2] Thành lập Ban điều phối chung dự án (ICC) và tổ chức các hội nghị JCC	JCC
6	[4.1] Thành lập Ban quản lý điều hành tại tỉnh Nghệ An	JCC
7	[4.2] Lựa chọn khu vực dự án thí điểm	JCC
8	[4.3] Xây dựng điểm đến tiếp thị sản phẩm nông nghiệp	JCC
9	[4.4] Hoạch định kế hoạch thực hiện của điểm tiếp thị sản phẩm nông nghiệp	JCC
10	[5.1] Lựa chọn sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng trong các khu vực dự án thí điểm	JCC
11	[5.2] Biên soạn hợp đồng (Dự thảo) liên quan đến sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng	JCC
12	[5.3] Thực hiện đào tạo liên quan đến hợp đồng	JCC
1	[5.4] Thử nghiệm sản xuất và phân phối sản phẩm nông nghiệp theo hợp đồng	JCC
2	[5.5] Lựa chọn sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng trong các khu vực dự án thí điểm	JCC
3	[5.6] Hỗ trợ thúc đẩy sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng	JCC
4	[5.7] Biên soạn mẫu hợp đồng liên quan đến sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng	JCC
5	[5.8] Biên soạn hợp đồng (Dự thảo) liên quan đến sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng	JCC
6	[5.9] Thử nghiệm sản xuất và phân phối sản phẩm nông nghiệp theo hợp đồng	JCC
7	[5.10] Biên soạn mẫu hợp đồng liên quan đến sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng	JCC
8	[5.11] Biên soạn hợp đồng (Dự thảo) liên quan đến sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng	JCC
9	[5.12] Hỗ trợ thúc đẩy sản xuất nông nghiệp theo hợp đồng	JCC
10	[7.1] Biên soạn kế hoạch tổng thể	JCC
11	[7.2] Biên soạn kế hoạch hành động	JCC
12		JCC
2019		JCC
1		JCC
2		JCC
3		JCC

ly
α

Biên bản cuộc họp

Ban Điều phối chung lần thứ 3

Dự án Hợp tác Kỹ thuật về Quy hoạch Phát triển ngành Nông nghiệp tại Nghệ An

Dự án Hợp tác Kỹ thuật về Quy hoạch Phát triển ngành Nông nghiệp tại Nghệ An (Sau đây được gọi là “Dự án”) được triển khai dưới sự hỗ trợ kỹ thuật của Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA) và Ủy ban Nhân dân tỉnh Nghệ An (UBND tỉnh Nghệ An) theo Biên bản Thảo luận (BBTL) được ký vào ngày 15 tháng 10 năm 2015.

Ban Quản lý Dự án (BQLDA) được thành lập theo quyết định của UBND tỉnh Nghệ An đã thực hiện một loạt công việc từ tháng 3 năm 2016 cùng với sự hỗ trợ của Đội Dự án JICA bao gồm các chuyên gia JICA và Đội Tư vấn JICA. Cuộc họp Ban Điều phối chung (BĐPC) lần thứ 3 được tổ chức với sự tham dự của các bên liên quan tại hội trường của Khách sạn Giao Tế tại Thành phố Vinh vào ngày 26 tháng 9 năm 2017.

Trong cuộc họp, tiến độ Dự án và một số vấn đề quan trọng đã được Đội Dự án bao gồm BQLDA, chuyên gia JICA, tư vấn JICA giải thích. Các điểm thảo luận chính và các nội dung thống nhất trong cuộc họp được nêu trong biên bản đính kèm.

Ngày 26 tháng 9 năm 2017 



Mr. Naoki Kakioka
Phó trưởng đại diện
Văn phòng JICA Việt Nam



Mr. Đinh Viết Hồng
Phó chủ tịch
UBND tỉnh Nghệ An

Biên bản Cuộc họp Ban Điều phối chung lần thứ 3

Dự án Hợp tác Kỹ thuật về Quy hoạch Phát triển Ngành nông nghiệp tại Nghệ An

Cuộc họp BĐPC lần thứ 3 của Dự án được tổ chức vào ngày 26 tháng 9 năm 2017 với sự tham dự của 38 đại biểu như được liệt kê ở Bản đính kèm 1. Sau phần khai mạc cuộc họp của ông Đinh Viết Hồng, Phó chủ tịch Ủy ban Nhân dân Tỉnh (UBND tỉnh) Nghệ An và ông Kakioka, Phó trưởng đại diện Văn phòng JICA Việt Nam, các nội dung sau đã được trình bày:

- 1) Các hoạt động DĐTTNN và tiến độ các dự án thí điểm do BQLDA, chuyên gia JICA và Đội Tư vấn JICA trình bày;
- 2) Ý tưởng về Kế hoạch Tổng thể sơ thảo và hướng đi sắp tới do Đội Tư vấn JICA trình bày; và
- 3) Báo cáo tập huấn ở Nhật Bản do BQLDA trình bày.

Sau đấy, các thành viên tham dự đã thảo luận về những vấn đề liên quan đến Dự án và đi đến thống nhất chung như sau.

(1) Tiến độ Dự án

Dự án được triển khai theo đúng tiến độ công việc chỉnh sửa đã được thống nhất tại cuộc họp BĐPC lần 2. Các thành viên tham dự xác nhận các tiến độ chính như sau:

- Đã thành lập chính thức Diễn đàn Thị trường Nông nghiệp (DĐTTNN) dưới BQLDA với 5 thành viên chủ chốt và 21 thành viên khác là các trạm trưởng Trạm khuyến nông (TKN) vào tháng 6 năm 2016. Để tăng cường hoạt động, thêm 2 thành viên chủ chốt từ Sở Khoa học và Công nghệ và Sở Du lịch đã được UBND tỉnh bổ nhiệm vào tháng 7/2017.
- DĐTTNN đã lập cơ sở dữ liệu của người sản xuất và khách hàng mua các sản phẩm nông nghiệp để thiết lập chuỗi giá trị. DĐTTNN cũng xây dựng trang web của Diễn đàn để giúp các thành phần tiềm năng trong chuỗi giá trị trao đổi thông tin. Nhiều hoạt động xúc tiến thị trường nông nghiệp đã được triển khai ở nhiều nơi của Việt Nam.
- Tổng cộng có 39 dự án thí điểm đã và đang triển khai với (27) thí điểm thuộc trách nhiệm của Đội Tư vấn JICA, (6) thí điểm thuộc trách nhiệm của chuyên gia JICA, và (6) thí điểm thuộc trách nhiệm của DĐTTNN. Trong số đấy có 6 Dự án thí điểm bao gồm: gà Thanh Chương, rau an toàn, cải bó xôi, lợn sinh học, bưởi và gừng đã nhanh chóng ở giai đoạn hợp đồng giữa bên sản xuất và các khách hàng. Ngược lại, 10 dự án thí điểm đã bị hủy khi ở giai đoạn ý tưởng hoặc thương thảo. Các dự án thí điểm là các thử nghiệm với quy mô nhỏ về phát triển chuỗi giá trị thông qua nông nghiệp hợp đồng. Các bài học từ các hoạt động này sẽ được thể hiện khi lập Kế hoạch Tổng thể (KHTT) để thiết lập chuỗi giá trị nông nghiệp.

(2) Kế hoạch Tổng thể và Kế hoạch Hành động sơ thảo

Đội Tư vấn JICA đã trình bày KHTT và Kế hoạch Hành động (KHHĐ) sơ thảo trong cuộc họp. Các thành viên tham dự cơ bản đồng ý với các đề xuất từ Đội Tư vấn JICA dù những kế hoạch này cần được xem xét lại 1 cách kỹ lưỡng cho đến khi kết thúc Dự án. Dưới đây là các điểm chính được các thành viên tham dự ghi nhận.

- Xác nhận lại rằng “KHTT và KHHĐ” sẽ được lập khi kết thúc thời gian Dự án, mục tiêu mong đợi của KHTT được đề xuất ra là sẽ thiết lập được chuỗi giá trị nông nghiệp (cây trồng và vật nuôi) ở tỉnh Nghệ An, như đã nêu trong Biên bản Thảo luận (BBTL).
- Cơ bản thống nhất là các trụ cột trong KHTT bao gồm 1) các Nhu cầu Thị trường, 2) Hệ thống Sản xuất, và 3) Các điều kiện Cơ bản. Việc phát triển và cải thiện 3 trụ cột trên sẽ là vấn đề cốt lõi để phát triển chuỗi giá trị nông nghiệp ở tỉnh Nghệ An, ngoài ra các trụ cột bổ sung khác có thể cần được bổ sung nếu cần thiết sau các cuộc thảo luận cho đến khi kết thúc Dự án.
- Đội Tư vấn JICA đã đề xuất KHHĐ sơ thảo mô tả các hành động cần thực hiện, các cơ quan thi hành và lịch trình thực hiện. Ý tưởng của KHHĐ cơ bản được các thành viên tham dự đồng ý mặc dầu vẫn cần xem xét chi tiết KHHĐ sau các cuộc thảo luận cho đến khi kết thúc Dự án.

(3) Đào tạo ở Nhật Bản:

Các thành viên tham dự cuộc họp xác nhận rằng đã tổ chức thành công đợt Đào tạo ở Nhật với sự tham gia của các cán bộ từ tỉnh Nghệ An và đại diện của 1 số công ty tư nhân để hiểu về chuỗi giá trị nông nghiệp ở Nhật Bản đứng từ quan điểm của khối công và tư nhân.

(4) Hướng đi sắp tới và kiến nghị:

Dự án sẽ được triển khai theo đúng lịch trình công việc đã thống nhất trong cuộc họp BĐPC lần 2 cho nửa cuối của Dự án. Các điểm sau phải được xem xét kỹ lưỡng hơn cho đến khi kết thúc Dự án.

- Đội Dự án sẽ tiếp tục triển khai các dự án thí điểm để gạt hái được nhiều trường hợp thành công và các bài học hữu ích. Xem xét mở rộng quy mô sản xuất của các dự án thí điểm thành công trong vụ tiếp theo. Các dự án thí điểm bổ sung về các sản phẩm nông nghiệp chủ lực khác ở Nghệ An cũng cần được xem xét thực hiện.
- DĐTTNN sẽ tiếp tục hoạt động bao gồm các dự án thí điểm, quản lý thông tin, họp định kỳ và các hoạt động xúc tiến thương mại.
- Chính quyền tỉnh Nghệ An cần xây dựng cơ quan diễn đàn bền vững được gọi là DĐTTNN trong Dự án này sau khi kết thúc Dự án. Đội Dự án và chính quyền tỉnh Nghệ An sẽ tiếp tục thảo luận về chức năng và cơ cấu của Diễn đàn này.

- Để xây dựng và duy trì Diễn đàn này, cần có cán bộ chuyên trách cố định dưới UBND tỉnh được cử tới làm việc ở ĐĐTNN hiện nay để phát triển năng lực và được Đội Dự án đào tạo dắt tay chỉ việc. UBND tỉnh Nghệ An đã đồng ý với kiến nghị này và chắc chắn cử cán bộ chuyên trách từ Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn tới ĐĐTNN hiện nay.
- Xác nhận rằng Kế hoạch tổng thể sẽ được đưa vào trong Kế hoạch Phát triển Kinh tế - Xã hội của tỉnh Nghệ An, giai đoạn 2021 – 2025. Do đó, Đội Dự án sẽ tiếp tục có nhiều trao đổi với UBND tỉnh Nghệ An về vấn đề này.

Các thành viên tham dự cuộc họp đã đưa ra các kiến nghị quan trọng và các kiến nghị này cũng được ghi nhận để xem xét cho đến khi kết thúc Dự án:

- Phó trưởng Đại diện JICA nhấn mạnh rằng chúng ta cần quan tâm đến tính bền vững của các Kết quả Đầu ra của Dự án và cần tạo ra cơ quan diễn đàn phù hợp với sự tham gia của nhiều cơ quan chức năng như Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông Thôn và Sở Công Thương.
- Cố vấn Cao cấp của Trụ sở chính JICA đề xuất phân loại chức năng của chính quyền trong phát triển chuỗi giá trị nông nghiệp, để lập ra cơ quan hoạt động hiệu quả sau khi kết thúc Dự án.

(5) Các nội dung khác

Các thành viên tham dự đã nêu những vấn đề sau tới BĐPC như sau:

- Cố vấn Cao cấp của Trụ sở chính JICA nói rằng nhiều công ty Nhật rất quan tâm đến Việt Nam với vai trò là các đối tác kinh doanh. Liên quan đến vấn đề này, chuyên gia của Bộ phận Hỗ trợ Doanh nghiệp Nhật Bản Kinh doanh Nông nghiệp của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn đề xuất rằng: Bộ phận hỗ trợ doanh nghiệp Nhật Bản có thể hỗ trợ kết nối các công ty Nhật Bản trong giao dịch các sản phẩm nông nghiệp ở Nghệ An.
- Chuyên gia JICA của Vụ Hợp tác Quốc tế của BNNPTNT đề xuất tăng cường năng lực của hợp tác xã nông nghiệp về cung cấp các dịch vụ khuyến nông cho các hộ nông dân như ở Nhật Bản.

Bí thư Thứ 2 của Đại Sứ quán Nhật Bản đã bế mạc cuộc họp BĐPC đánh giá cao sự tham gia của chính quyền tỉnh Nghệ An vào nhiều sự kiện liên quan tới Dự án.

Biên bản họp này được lập thành bản tiếng Anh và tiếng Việt. Nếu có sự sai khác, bản tiếng Anh sẽ có giá trị cao hơn.

Kết thúc




Thành phần tham dự

STT	Họ và tên	Chức vụ, nơi công tác
Ban Chỉ đạo Dự án (BCĐ)		
1	Mr. Đinh Viết Hồng	Phó Chủ tịch UBND tỉnh – Trưởng ban
	<i>Mr. Nguyễn Văn Lập (vắng mặt do đi công tác)</i>	<i>Phó Giám đốc Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (SNNPTNT) – Phó ban</i>
2	Mr. Nguyễn Ngọc Đức	Phó giám đốc Sở Tài chính
3	Mr. Bùi Trầm	Phó giám đốc Sở Công Thương
4	Mr. Phạm Văn Vinh	Phó giám đốc Sở Kế hoạch & Đầu tư
5	Mr. Võ Hồng Dương	Phó Chánh Văn phòng, UBND tỉnh Nghệ An
6	Mr. Đậu Huy Hoàn	Phó giám đốc Sở Y tế
7	Mr. Nguyễn Ngọc Võ	Phó giám đốc Sở Tài nguyên và Môi trường
	<i>Mr. Hoàng Văn Huệ (Vắng mặt do đã nghỉ hưu)</i>	<i>Phó giám đốc Sở Giao thông</i>
8	Mr. Nguyễn Mạnh Cường	Giám đốc Sở Du lịch
Ban Quản lý Dự án (BQLDA)		
1	Mr. Trương Minh Châu	Trưởng phòng Quản lý kỹ thuật và Khoa học công nghệ, Sở NN và PTNT, Phó ban thường trực (ĐĐTNN)
2	Mr. Phạm Hoài Đức	Trưởng phòng Kế hoạch Tài chính, Sở Công thương, Phó ban (ĐĐTNN)
3	Mr. Nguyễn Quang Lợi	Phó phòng Khoa học Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Sở Kế hoạch và Đầu tư – Thành viên Dự án (ĐĐTNN)
4	Mr. Nguyễn Quý Linh	Giám đốc Trung tâm Khuyến nông – Thành viên Dự án (ĐĐTNN)
5	Mr. Hoàng Đức Chung	Chuyên viên Phòng Kế hoạch Phát triển Tài nguyên, Sở Du lịch – Thành viên Dự án (ĐĐTNN)
6	Mr. Lê Văn Khánh	Phó phòng Quản lý Khoa học, Sở Khoa học và Công nghệ - Thành viên Dự án (ĐĐTNN)
7	Mr. Nguyễn Văn Hợi	Chuyên viên Phòng Quản lý Khoa học, Công nghệ, Sở NN & PTNT – Thành viên Dự án (ĐĐTNN)
8	Ms. Trần Thị Ánh Huệ	Trưởng phòng Văn Xã, UBND tỉnh Nghệ An.
Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn		
1	Cán bộ đại diện	Đại diện Vụ Hợp tác Quốc tế, BNNPTNT
Đại Sứ quán Nhật Bản		
1	Mr. Kosaburo Shimose	Thư ký Thứ 2, Đại Sứ quán Nhật Bản, Hà Nội
Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA)		
1	Mr. Naoki Kakioka	Đại diện cao cấp, VP JICA Việt Nam, Hà Nội
2	Mr. Satoshi Yamamoto	Cố vấn Hình thành Dự án, VP JICA Việt Nam, Hà Nội
3	Mr. Makoto Inaba	Trụ sở chính JICA, Tokyo
4	Mr. Yasuo Watanabe	Chuyên gia JICA, Bộ NNPTNT, Hà Nội
5	Mr. Ichiro Abe	Chuyên gia JICA, Bộ NNPTNT, Hà Nội
6	Mr. Hiroyuki Sakuma	Cố vấn Dự án, Dự án JICA Nghệ An
7	Mr. Kazuya Takahashi	Điều phối viên, Dự án JICA Nghệ An
8	Mr. Mitsuo Nishiya	Đội trưởng Đội Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
9	Mr. Takashi Kotegawa	Đội phó Đội Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
10	Mr. Tateo Morita	Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
11	Mr. Shohei Sendo	Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
12	Ms. Nguyễn Thị Thu Hằng	VP JICA Việt Nam, Hà Nội

Biên bản cuộc họp

Ban Điều phối chung lần thứ 4

Dự án Hợp tác Kỹ thuật về Quy hoạch Phát triển ngành Nông nghiệp tại Nghệ An

Dự án Hợp tác Kỹ thuật về Quy hoạch Phát triển ngành Nông nghiệp tại Nghệ An (Sau đây được gọi là “Dự án”) được triển khai dưới sự hỗ trợ kỹ thuật của Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA) và Ủy ban Nhân dân tỉnh Nghệ An (UBND tỉnh Nghệ An) theo Biên bản Thảo luận (BBTL) được ký vào ngày 15 tháng 10 năm 2015.

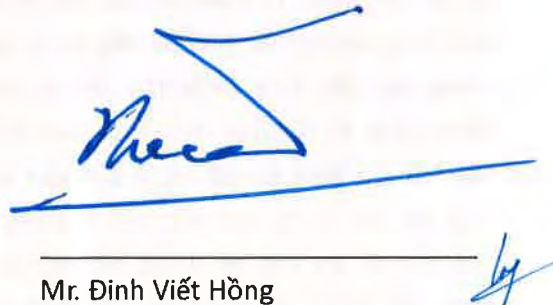
Ban Quản lý Dự án (BQLDA) được thành lập theo quyết định của UBND tỉnh Nghệ An đã thực hiện một loạt công việc từ tháng 3 năm 2016 cùng với sự hỗ trợ của Đội Dự án JICA bao gồm các chuyên gia JICA và Đội Tư vấn JICA. Cuộc họp Ban Điều phối chung (BĐPC) lần thứ 4 được tổ chức với sự tham dự của các bên liên quan tại hội trường của Khách sạn Giao Tế tại Thành phố Vinh vào ngày 15 tháng 3 năm 2018.

Trong cuộc họp, tiến độ Dự án và một số vấn đề quan trọng đã được Đội Dự án bao gồm BQLDA, chuyên gia JICA, tư vấn JICA giải thích. Các điểm thảo luận chính và các nội dung thống nhất trong cuộc họp được nêu trong biên bản đính kèm.

Ngày 15 tháng 3 năm 2018



Mr. Naoki Kakioka
Phó trưởng đại diện
Văn phòng JICA Việt Nam



Mr. Đinh Viết Hồng
Phó chủ tịch
UBND tỉnh Nghệ An

Biên bản Cuộc họp Ban Điều phối chung lần thứ 4

Dự án Hợp tác Kỹ thuật về Quy hoạch Phát triển Ngành nông nghiệp tại Nghệ An

Cuộc họp BĐPC lần thứ 4 của Dự án được tổ chức vào ngày 15 tháng 3 năm 2018 với sự tham dự của 35 đại biểu như được liệt kê ở Bản đính kèm 1. Sau phần khai mạc cuộc họp của ông Đinh Viết Hồng, Phó chủ tịch Ủy ban Nhân dân Tỉnh (UBND tỉnh) Nghệ An và ông Kakioka, Phó trưởng đại diện Văn phòng JICA Việt Nam, các nội dung sau đã được trình bày:

- 1) Các hoạt động DĐTTNN và Kế hoạch Hoạt động Năm 2018 của DĐTTNN do Đội Tư vấn JICA và DĐTTNN trình bày;
- 2) Tiến độ các Dự án Thí điểm do Chuyên gia JICA và Đội Tư vấn JICA trình bày; và
- 3) Ý tưởng Kế hoạch Tổng thể Sơ thảo, các cách tiếp cận phát triển và hướng đi sắp tới do Đội Tư vấn JICA trình bày.

Sau đấy, các thành viên tham dự đã thảo luận về những vấn đề liên quan đến Dự án và đi đến thống nhất chung như sau.

(1) Tiến độ các hoạt động DĐTTNN và kế hoạch hoạt động năm 2018 của DĐTTNN

Dự án được triển khai theo đúng tiến độ như đã được thống nhất tại cuộc họp BĐPC lần 2. Các thành viên tham dự xác nhận các tiến độ chính như sau:

- Để tăng cường cho các hoạt động của DĐTTNN, UBND tỉnh Nghệ An đã bổ nhiệm thêm 01 cán bộ chuyên trách từ Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn đến làm việc tại DĐTTNN vào tháng 1/2018.
- Đội Tư vấn JICA đã giải thích nhiều nhiệm vụ mà DĐTTNN cần thực hiện sau khi kết thúc Dự án bao gồm: 1) Khảo sát nhu cầu thị trường và Thúc đẩy kết nối kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp và 2) Thúc đẩy nông nghiệp hợp đồng và giao dịch thương mại. Cụ thể trong mục đầu tiên, Diễn đàn cần: a) tiến hành khảo sát nghe thông tin từ các bên mua tiềm năng, b) tổ chức cuộc họp trao đổi cùng sự hợp tác với công ty tư nhân tham gia vào kết nối kinh doanh và c) đặt gian hàng trưng bày các sản phẩm nông nghiệp cùng hợp tác với Trung tâm Xúc tiến Thương mại Nông nghiệp (thuộc BNNPTNT). Ở mục thứ hai, cần tối ưu hóa hệ thống hỗ trợ hành chính hiện có được gọi là “Chương trình Xây dựng Mô hình” và vai trò của DĐTTNN ở đây là: a) triển khai tập huấn cách lập dự án thí điểm dựa trên nhu cầu thị trường cho những người phụ trách lập kế hoạch dự án thí điểm, b) hỗ trợ các thành viên liên quan để lập kế hoạch dự án thí điểm thông qua chia sẻ thông tin về nhu cầu thị trường và c) hợp tác cùng TTKN để ưu tiên chọn lựa các kế hoạch dự án thí điểm dựa vào tính khả thi.

DĐTTNN đề xuất kế hoạch hoạt động năm 2018 của DĐTTNN như sau. Kế hoạch này được 

các đại biểu tham dự cuộc họp xác nhận:

- Cần nhấn mạnh rằng kế hoạch hoạt động DĐTTNN năm 2018 nên được xem là “thử nghiệm” để xác định “Trách nhiệm và Nghĩa vụ” và “Công việc Thường xuyên” của cơ quan sẽ được thành lập mới ở tỉnh Nghệ An.
- Kế hoạch năm bao gồm các hoạt động 1) Khảo sát nhu cầu thị trường và Thúc đẩy kết nối kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp và 2) Lập Kế hoạch Xây dựng Mô hình dựa trên nhu cầu thị trường. Các hoạt động này sẽ được triển khai từ tháng 3 đến tháng 12/2018.

(2) Tiến độ các dự án thí điểm do Chuyên gia JICA, Đội Tư vấn JICA trình bày;

- Tổng cộng có 41 dự án thí điểm đã và đang triển khai với (29) thí điểm thuộc trách nhiệm của Đội Tư vấn JICA, (6) thí điểm thuộc trách nhiệm của chuyên gia JICA, và (6) thí điểm thuộc trách nhiệm của DĐTTNN. Tính đến nay xấp xỉ 25% các dự án thí điểm đến “Giai đoạn Hợp đồng”, đạt kết quả cao hơn mong đợi. Cần nhấn mạnh rằng việc tiếp tục các thử nghiệm và tích lũy các bài học kinh nghiệm rút ra từ thất bại của các dự án thí điểm là vấn đề tối quan trọng để thúc đẩy nông nghiệp hợp đồng.
- Các dự án thí điểm là các thử nghiệm với quy mô nhỏ về phát triển chuỗi giá trị thông qua nông nghiệp hợp đồng. Các bài học từ các hoạt động này sẽ được thể hiện khi lập Kế hoạch Tổng thể (KHTT) để thiết lập chuỗi giá trị nông nghiệp.

(3) Kế hoạch Tổng thể (KHTT) sơ thảo

Đội Tư vấn JICA đã trình bày ý tưởng KHTT sơ thảo trong cuộc họp. Các thành viên tham dự cơ bản đồng ý với các đề xuất từ Đội Tư vấn JICA dù những kế hoạch này cần được xem xét lại 1 cách kỹ lưỡng cho đến khi kết thúc Dự án. Dưới đây là các điểm chính được các thành viên tham dự ghi nhận.

- Cơ bản thống nhất chính sách phát triển của KHTT là “Hiện thực hóa phát triển mạnh nông nghiệp tỉnh Nghệ An thông qua đáp ứng nhu cầu và sự tin tưởng của thị trường”. Dựa vào chính sách phát triển này, Đội Tư vấn JICA đề xuất 3 cách tiếp cận phát triển như sau: 1) Thiết lập hệ thống thu thập và chia sẻ thông tin nhu cầu thị trường, 2) Nâng cao dịch vụ hành chính nông nghiệp và cơ sở hạ tầng để phát triển chuỗi giá trị các sản phẩm nông nghiệp, và 3) Tăng cường năng lực cho các tổ chức và nhân sự liên quan đến phát triển chuỗi giá trị các sản phẩm nông nghiệp. Đội Tư vấn JICA cũng giải thích các hoạt động còn lại cần được thực hiện để lập KHTT và KHHĐ.

(4) Hướng đi sắp tới và kiến nghị:

Dự án sẽ được triển khai theo đúng lịch trình công việc đã thống nhất trong cuộc họp BDPC lần 2. Các điểm sau phải được xem xét kỹ lưỡng hơn cho đến khi kết thúc Dự án.

A

4

- Đội Dự án sẽ tiếp tục triển khai các dự án thí điểm để gặt hái được nhiều trường hợp thành công và các bài học hữu ích. Xem xét mở rộng quy mô sản xuất của các dự án thí điểm thành công trong vụ tiếp theo.
- DĐTTNN sẽ tiếp tục thực hiện các nhiệm vụ theo kế hoạch hoạt động năm 2018 như đã được thống nhất trong cuộc họp BĐPC lần này.
- Chính quyền tỉnh Nghệ An phải xây dựng cơ quan hành chính được gọi là DĐTTNN trong Dự án này sau khi kết thúc Dự án. Đội Dự án và chính quyền tỉnh Nghệ An sẽ tiếp tục thảo luận về chức năng và cơ cấu của cơ quan này.
- Xác nhận rằng Kế hoạch Tổng thể sẽ được đưa vào Kế hoạch Phát triển Kinh tế - Xã hội của tỉnh Nghệ An, giai đoạn 2021 – 2025. Do đó, Đội Dự án sẽ tiếp tục trao đổi với UBND tỉnh Nghệ An về vấn đề này.

(5) Các nội dung khác

Các thành viên tham dự đã đóng góp các ý kiến sau tới BĐPC:

- Ông Nguyễn Văn Lập, Phó Giám đốc Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (SNNPTNT) nêu rằng SNNPTNT sẽ trình UBND tỉnh thành lập chính thức DĐTTNN sau khi kết thúc Dự án. Tuy nhiên cơ cấu tổ chức của DĐTTNN cần được xem xét kỹ lưỡng cho đến khi kết thúc Dự án. Ông Vinh (Thành viên chuyên trách của DĐTTNN hiện tại) sẽ được cử sang làm việc trong cơ quan tương lai của DĐTTNN để quản lý các hoạt động DĐTTNN dựa trên các kinh nghiệm đã được học tập từ Đội Tư vấn JICA.
- Ông Thành, Giám đốc Sở Khoa học và Công nghệ (SKHCN) nêu rằng nhiều dự án thí điểm đã thể hiện kết quả tốt trong việc tạo mới và tối ưu chuỗi giá trị các sản phẩm nông nghiệp. Ông đồng ý với các ý tưởng đưa ra trong bản Kế hoạch Tổng thể sơ thảo và đề xuất rằng DĐTTNN nên thuộc phạm vi quản lý của Trung tâm Khuyến Nông cùng sự tham gia của các doanh nghiệp và hợp tác với các Hiệp hội Kinh doanh/ doanh nghiệp hiện có.

Bí thư Thứ 2 của Đại Sứ quán Nhật Bản đã bế mạc cuộc họp BĐPC đánh giá cao sự tham gia của chính quyền tỉnh Nghệ An vào nhiều sự kiện liên quan tới Dự án.

Biên bản họp này được lập thành bản tiếng Anh và tiếng Việt. Nếu có sự sai khác, bản tiếng Anh sẽ có giá trị cao hơn.

Kết thúc 



Thành phần tham dự

STT	Họ và tên	Chức vụ, nơi công tác
Ban Chỉ đạo Dự án (BCĐ)		
1	Mr. Đinh Viết Hồng	Phó Chủ tịch UBND tỉnh – Trưởng ban
2	Mr. Nguyễn Văn Lập	Phó Giám đốc Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (SNNPTNT) – Phó ban
3	Mr. Bùi Trầm	Phó giám đốc Sở Công Thương
4	Mr. Trần Quốc Thành	Giám đốc Sở Khoa học, Công nghệ
5	Mr. Nguyễn Mạnh Lợi	Phó Giám đốc Sở Du lịch – Đi thay cho ông Nguyễn Mạnh Cường
Ban Quản lý Dự án (BQLDA)		
1	Mr. Trương Minh Châu	Trưởng phòng Quản lý kỹ thuật và Khoa học công nghệ, Sở NN và PTNT, Phó ban thường trực (ĐĐTNN)
2	Mr. Phạm Hoài Đức	Trưởng phòng Kế hoạch Tài chính, Sở Công thương, Phó ban (ĐĐTNN)
3	Mr. Nguyễn Sỹ Vinh	Thành viên Dự án (Chuyên trách ĐĐTNN)
4	Mr. Nguyễn Quang Lợi	Phó phòng Khoa học Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Sở Kế hoạch và Đầu tư – Thành viên Dự án (ĐĐTNN)
5	Mr. Nguyễn Quý Linh	Giám đốc Trung tâm Khuyến nông – Thành viên Dự án (ĐĐTNN)
6	Mr. Hoàng Đức Chung	Chuyên viên Phòng Kế hoạch Phát triển Tài nguyên, Sở Du lịch – Thành viên Dự án (ĐĐTNN)
7	Mr. Lê Văn Khánh	Phó phòng Quản lý Khoa học, Sở Khoa học và Công nghệ - Thành viên Dự án (ĐĐTNN)
8	Mr. Nguyễn Văn Hợi	Phó Phòng Quản lý Khoa học, Công nghệ, Sở NN & PTNT – Thành viên Dự án (ĐĐTNN)
9	Ms. Trần Thị Ánh Huệ	Trưởng phòng Văn Xã, UBND tỉnh Nghệ An.
10	Mr. Nguyễn Trần Quảng	Sở Giao thông – Đi thay cho ông Nguyễn Quế Sự
Đại Sứ quán Nhật Bản		
1	Mr. Kosaburo Shimose	Bí thư Thứ 2, Đại Sứ quán Nhật Bản, Hà Nội
Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA)		
1	Mr. Naoki Kakioka	Phó trưởng đại diện, VP JICA Việt Nam, Hà Nội
2	Mr. Satoshi Yamamoto	Cố vấn Hình thành Dự án, VP JICA Việt Nam, Hà Nội
3	Mr. Naoki Kayano	Cố vấn Hình thành Dự án, VP JICA Việt Nam, Hà Nội
4	Mr. Hiroyuki Sakuma	Cố vấn Dự án, Dự án JICA Nghệ An
5	Mr. Kazuya Takahashi	Điều phối viên, Dự án JICA Nghệ An
6	Mr. Takashi Kotegawa	Đội phó Đội Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
7	Mrs. Kyoko Miyachi	Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
8	Mr. Tateo Morita	Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
9	Mr. Yasuyuki Maeda	Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
10	Mr. Shohei Sendo	Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
11	Ms. Nguyễn Thị Thu Hằng	VP JICA Việt Nam, Hà Nội
12	Mr. Biện Quang Tú	Trợ lý Kỹ thuật, Đội Tư vấn JICA
13	Mr. Võ Hoàng Nguyên	Trợ lý Kỹ thuật, Đội Tư vấn JICA
14	Mr. Hoàng Nghĩa Duyệt	Trợ lý Kỹ thuật, Đội Tư vấn JICA
15	Mr. Nguyễn Hữu Hiền	Trợ lý Kỹ thuật, Đội Tư vấn JICA
16	Ms. Nguyễn Thị Hồng Thái	Trợ lý, Đội Tư vấn JICA
17	Ms. Hồ Thị Trang	Trợ lý, Đội Tư vấn JICA
18	Ms. Hồ Thị Thúy Duyên	Trợ lý, Đội Dự án JICA
19	Ms. Nguyễn Thị Thanh Huệ	Trợ lý, Đội Dự án JICA

kye

A

Biên bản cuộc họp

Ban Điều phối chung lần thứ 5

Dự án Hợp tác Kỹ thuật về Quy hoạch Phát triển ngành Nông nghiệp tại Nghệ An

Dự án Hợp tác Kỹ thuật về Quy hoạch Phát triển ngành Nông nghiệp tại Nghệ An (Sau đây được gọi là “Dự án”) được triển khai dưới sự hỗ trợ kỹ thuật của Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA) và Ủy ban Nhân dân tỉnh Nghệ An (UBND tỉnh Nghệ An) theo Biên bản Thảo luận (BBTL) được ký vào ngày 15 tháng 10 năm 2015.

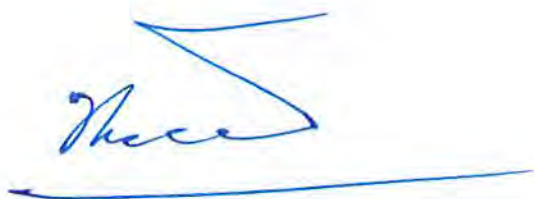
Ban Quản lý Dự án (BQLDA) được thành lập theo quyết định của UBND tỉnh Nghệ An đã thực hiện một loạt công việc từ tháng 3 năm 2016 cùng với sự hỗ trợ của Đội Dự án JICA bao gồm các chuyên gia JICA và Đội Tư vấn JICA. Cuộc họp Ban Điều phối chung (BDPC) lần thứ 5 được tổ chức với sự tham dự của các bên liên quan tại hội trường của Khách sạn Giao Tế tại Thành phố Vinh vào ngày 27 tháng 9 năm 2018.

Trong cuộc họp, tiến độ Dự án và một số vấn đề quan trọng đã được Đội Dự án bao gồm BQLDA, những người chủ chốt của các Dự án Thí điểm và Đội Tư vấn JICA trình bày. Các điểm thảo luận chính và các nội dung thống nhất trong cuộc họp được nêu trong biên bản đính kèm.

Ngày 27 tháng 9 năm 2018



Mr. Naomichi Murooka
Phó trưởng đại diện
Văn phòng JICA Việt Nam



Mr. Đinh Viết Hồng
Phó chủ tịch
UBND tỉnh Nghệ An

Biên bản Cuộc họp Ban Điều phối chung lần thứ 5

Dự án Hợp tác Kỹ thuật về Quy hoạch Phát triển Ngành nông nghiệp tại Nghệ An

Cuộc họp BĐPC lần thứ 5 của Dự án được tổ chức vào ngày 27 tháng 9 năm 2018 với sự tham dự của 39 đại biểu như được liệt kê ở Bản đính kèm 1. Sau phần khai mạc cuộc họp của ông Đinh Viết Hồng, Phó chủ tịch Ủy ban Nhân dân Tỉnh (UBND tỉnh) Nghệ An các nội dung sau đã được trình bày:

- 1) "Giới thiệu và tóm tắt các nội dung" do đội Tư vấn JICA;
- 2) "Tiến độ và Tầm nhìn tương lai của DĐTTNN" do thành viên DĐTTNN
- 3) "Tiến độ và Đánh giá các dự án thí điểm" do những người chủ chốt trong DA TĐ trình bày
- 4) "Kế hoạch Tổng thể và Kế hoạch Hành động" do đội Tư vấn JICA

Sau đấy, các thành viên tham dự đã thảo luận về những vấn đề liên quan đến Dự án và đi đến thống nhất chung như sau.

(1) Tiến độ các hoạt động DĐTTNN và định hướng phát triển

- Diễn đàn Thị trường Nông nghiệp (DĐTTNN) trực thuộc BQLDA có 8 thành viên chủ chốt và 21 thành viên từ các Trạm Khuyến nông (TKN) vào tháng 6/2016. Một thành viên chuyên trách đã được cử tới làm việc tại DĐTTNN từ Trung tâm Khuyến nông
- Đội Tư vấn JICA và DĐTTNN đã tổ chức 5 cuộc họp trao đổi thông tin cho thị trường trong nước và 3 cuộc họp trao đổi thông tin cho thị trường quốc tế. DĐTTNN đã tổ chức triển lãm và hội nghị kết nối cung cầu ở tỉnh Nghệ An. Thông qua các hoạt động đấy, Đội Tư vấn JICA và DĐTTNN có thể xác định được các nhu cầu thị trường cụ thể và người mua tiềm năng các sản phẩm lạc, cam, bưởi, gừng... Ngoài ra DĐTTNN có thể kết nối những người mua tiềm năng đấy cho các nhà sản xuất ở tỉnh Nghệ An và thành công tạo ra các mô hình về Chuỗi Giá trị Thực phẩm thông qua thực hiện Dự án Thí điểm. DĐTTNN cũng lên kế hoạch hoạt động năm 2018 của DĐTTNN. Kế hoạch năm này được xem là thử nghiệm cho các hoạt động DĐTTNN sau khi kết thúc Dự án.
- Các thành viên BĐPC thảo luận định hướng tương lai của DĐTTNN bao gồm DTTNN sẽ được thành lập thuộc quản lý của Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (SNNPTNT). Các thành viên tham dự tạm thời đồng ý với cơ cấu DĐTTNN mới, bao gồm Giám đốc Diễn đàn (Phó Giám đốc SNNPTNT), Phó Giám đốc Diễn đàn (Giám đốc của TTKN), 1-2 thành viên chuyên trách và 3 thành viên kiêm nhiệm (SNNPTNT, SCT, SKHĐT).

(2) Tiến độ các dự án thí điểm do những người chủ chốt trong DA TĐ trình bày

NK

ly

- Chuyên gia JICA, Đội Tư vấn JICA và DĐTTNN đã triển khai 42 dự án thí điểm để tạo ra mô hình về Chuỗi Giá trị Thực phẩm ở tỉnh Nghệ An. Dựa vào các nhu cầu thị trường thu thập được thông qua Đội Tư vấn JICA và các hoạt động DĐTTNN, Dự án đã tạo ra 12 mô hình về Chuỗi Giá trị Thực phẩm bao gồm cam, bưởi, khoai tây, gà địa phương. Mặt khác 18 dự án thí điểm bị hủy do các vấn đề kỹ thuật
- Trong cuộc họp BĐPC, những người phụ trách đã trình bày các thực hành tốt trong dự án thí điểm: Cải bó xôi, Cây dược liệu, Rau an toàn và Bưởi. Các bài học có được thông qua các dự án thí điểm sẽ được phản chiếu trong KHTT và KHHĐ do Đội Tư vấn JICA đề xuất vào cuối Dự án

(3) Kế hoạch Tổng thể và Kế hoạch Hành động

Đội Tư vấn JICA đã trình bày KHTT và KHHĐ được tóm tắt dưới đây:

- Chính sách cơ bản của KHTT sẽ là "Hiện thực hóa Phát triển Mạnh Nông nghiệp tỉnh Nghệ An thông qua đáp ứng Nhu cầu thị trường và gây dựng được lòng tin"
- 3 chính sách phát triển là: 1) Thành lập Hệ thống Thu thập và Chia sẻ Thông tin Nhu cầu Thị trường; 2) Nâng cấp Dịch vụ Hành chính Nông nghiệp và Cơ sở hạ tầng để Phát triển CGT; và 3) Phát triển Năng lực của các Đơn vị và Nhân lực Liên quan đến Phát triển CGT.
- Đưa ra 4 vùng phát triển CGT cho 1) thúc đẩy sản xuất nông nghiệp an toàn; 2) thúc đẩy sản xuất nguyên liệu thô cho chế biến thực phẩm và xuất khẩu; 3) thúc đẩy sản xuất nông nghiệp có giá trị gia tăng cao; và 4) thúc đẩy các sản phẩm nông nghiệp đặc dụng.
- Tổng cộng có 32 KHHĐ được đề xuất theo các chính sách và vùng địa hình đã nêu ở trên. Các KHHĐ sẽ được lập chi tiết và đánh giá thứ tự ưu tiên để thực hiện. Ngoài ra 1 số KHHĐ sẽ được gom lại vào 1 kế hoạch toàn diện để phù hợp với Kế hoạch Phát triển Kinh tế - Xã hội của tỉnh Nghệ An.

Các thành viên tham dự cơ bản đồng ý với những kế hoạch trên và đưa ra 1 số ý kiến như được nêu ở mục (5) và sẽ thảo luận chi tiết hơn và hoàn thiện cho đến khi kết thúc Dự án.

(4) Hướng đi sắp tới và các Kiến nghị đề xuất

Dự án sẽ được triển khai theo đúng lịch trình công việc đã thống nhất trong cuộc họp BĐPC lần 2. Sau đây là các hoạt động chính của Đội Dự án cho đến khi kết thúc Dự án:

- Chia sẻ bản thảo cuối cùng của KHTT và KHHĐ cho BHT để xem xét cho đến tháng 11/2018
- Đánh giá thứ tự ưu tiên của KHHĐ dựa trên các chỉ tiêu đánh giá
- Tổ chức cuộc họp BĐPC lần thứ 6 vào tháng 1/2019, hoàn thiện KHTT và KHHĐ

NK



Dưới đây là các kiến nghị đề xuất được đưa ra cho UBND tỉnh Nghệ An:

- Thảo luận và chuẩn bị thành lập ĐĐTNN mới ở TTKN
- Phân bổ ngân sách năm 2019 để tiếp tục các hoạt động dự án
- 25 học viên tham gia “Đào tạo ở Nhật Bản” sẽ hỗ trợ kế hoạch phát triển.

(5) Nhận xét

Các thành viên tham dự đã đóng góp các ý kiến và phát biểu như sau trong cuộc họp BDPC

- Ông Kimura, Chuyên gia JICA tại BNNPTNT nhận xét rằng: trong quá trình đánh giá thứ tự ưu tiên của KHHĐ nên có sự tham gia của cơ quan hành chính và cả các thành phần khác liên quan đến phát triển CGT; cần xem xét lại định nghĩa của tiêu chí đánh giá KHHĐ thứ nhất và thực hiện các dự án 1 cách linh động để đáp ứng các nhu cầu thị trường thay đổi thường xuyên
- Ông Lập, Phó Giám đốc SNNPTNT nêu rằng: ĐĐTNN mới sẽ được thành lập trực thuộc SNNPTNT có địa điểm ở Trung tâm Khuyến nông; Một số KHHĐ có thể linh hoạt áp ở 2 vùng địa hình; số lượng KHHĐ nên giảm xuống bằng cách gom lại KHHĐ liên quan với nhau; KHHĐ nên được phân chia thành 2 nhóm: nhóm thứ nhất là các KHHĐ có quy mô nhỏ, phạm vi hẹp và có thể triển khai ngay sau khi kết thúc Dự án; nhóm thứ 2 là các dự án có quy mô lớn, sức lan tỏa rộng và tác động lớn. Cả 2 nhóm sẽ được đưa vào Kế hoạch Phát triển Kinh tế - Xã Hội (2021 – 2025) của tỉnh; Đội Tư vấn JICA cần cung cấp KHTT và KHHĐ cho tỉnh Nghệ An càng sớm càng tốt để phía tỉnh Nghệ An có thể đóng góp ý kiến và hoàn thiện, ngoài ra cần chuẩn bị tóm tắt KHTT và KHHĐ để chọn lọc những nội dung chính để đưa vào KH Phát triển Kinh tế - Xã hội 2021 – 2025 của tỉnh.
- Ông Murooka, Phó trưởng Đại diện Văn phòng JICA đề nghị cung cấp nhiều thông tin hơn trong quá trình phân vùng để đưa ra các định hướng phát triển rõ ràng hơn.

Ông Đinh Viết Hồng – Phó Chủ tịch UBND tỉnh Nghệ An kết luận như sau:

- 1) Thống nhất tiến độ thực hiện dự án và những nội dung cần thực hiện từ nay cho đến khi kết thúc dự án do Đội Tư vấn JICA đề xuất.
- 2) Về KHTT, KHHĐ: đề nghị Đội Tư vấn JICA tiếp tục hoàn thiện và sớm chuyển cho phía Việt Nam để góp ý.
- 3) Về định hướng tương lai của ĐĐTNN, đồng ý theo các định hướng sau:
 - ĐĐTNN nằm dưới sự chỉ đạo, quản lý của Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn và được đặt tại Trung tâm Khuyến nông
 - Nhân sự của ĐĐTNN bao gồm: 1 Giám đốc (Phó Giám đốc SNNPTNT), 1 Phó Giám đốc (Giám đốc Trung tâm Khuyến nông), 1-2 cán bộ chuyên trách từ

NK



Trung tâm Khuyến nông và 3 cán bộ kiêm nhiệm từ 3 sở: Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Công thương, Kế hoạch và Đầu tư.

- Ngân sách hoạt động của DĐTTNN: Bố trí hàng năm qua dự toán của Trung tâm Khuyến nông

Ông Murooka đề xuất và kết luận rằng: phía tỉnh Nghệ An không nên chờ cho đến khi Kế hoạch Phát triển Kinh tế - Xã hội của tỉnh Nghệ An (2021 – 2025) được phê duyệt mới triển khai các KHHĐ; các dự án thí điểm thành công nên tiếp tục được UBND tỉnh Nghệ An và UBND huyện mở rộng ngay cả khi dự án đã kết thúc; phía tỉnh Nghệ An cần nhận thức được rằng chức năng của DĐTTNN là không thể thiếu để thúc đẩy các thành phần tham gia trong chuỗi giá trị ở Việt Nam trao đổi ý kiến mà còn giúp thu hút các nhà đầu tư nước ngoài nhờ cung cấp các thông tin cần thiết và hỗ trợ họ khi cần.

Biên bản họp này được lập thành bản tiếng Anh và tiếng Việt. Nếu có sự sai khác, bản tiếng Anh sẽ có giá trị cao hơn.

NK

Kết thúc *ly*

Bản Đính kèm 1: Thành phần tham dự

	STT	Họ và tên
Ban Chỉ đạo Dự án (BCĐ)		
1	Mr. Đinh Viết Hồng	Phó Chủ tịch UBND tỉnh – Trưởng ban
2	Mr. Nguyễn Văn Lập	Phó Giám đốc Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (SNNPTNT) – Phó ban
3	Mr. Trần Quốc Thành	Giám đốc Sở Khoa học, Công nghệ
4	Mr. Nguyễn Ngọc Đức	Phó giám đốc Sở Tài chính
5	Mr. Nguyễn Quế Sự	Phó giám đốc Sở Giao thông
6	Mr. Bùi Trầm	Phó giám đốc Sở Công Thương
7	Mr. Nguyễn Mạnh Cường	Giám đốc Sở Du lịch
8	Mr. Đậu Huy Hoàn	Phó giám đốc Sở Y tế
Ban Quản lý Dự án (BQLDA)		
1	Mr. Trương Minh Châu	Trưởng phòng Quản lý kỹ thuật và Khoa học công nghệ, Sở NN và PTNT, Phó ban thường trực (ĐĐTNN)
2	Ms. Trần Thị Ánh Huệ	Trưởng phòng Văn Xã, UBND tỉnh Nghệ An.
3	Ms. Nguyễn Thị Thanh Hiếu	Sở Công Thương, Thành viên BQLDA
4	Ms. Hồ Thị Xuân	Phó Phòng Ngân sách Huyện Xã, Sở Tài chính, Thành viên BQLDA
5	Mr. Nguyễn Quang Lợi	Phó phòng Khoa học Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Sở Kế hoạch và Đầu tư, Thành viên Dự án (ĐĐTNN)
6	Mr. Trần Nguyên Truyền	Chánh Thanh tra, Sở Y tế, Thành viên Dự án
7	Mr. Trần Nguyên Quảng	Phó phòng Kế hoạch Tổng hợp, Sở Giao Thông, Thành viên Dự án
8	Mr. Đinh Sỹ Khánh Vinh	Chỉ cục phó Chỉ cục Bảo vệ Môi trường, STNMT, Thành viên Dự án
9	Mr. Hoàng Đức Chung	Chuyên viên Phòng Kế hoạch Phát triển Tài nguyên, Sở Du lịch, Thành viên Dự án (ĐĐTNN)
10	Mr. Nguyễn Quý Linh	Giám đốc Trung tâm Khuyến nông, Thành viên Dự án (ĐĐTNN)
11	Mr. Lê Văn Lương	Chỉ cục trưởng Chỉ cục Phát triển Nông thôn, SNNPTNT, Thành viên Dự án
12	Mr. Nguyễn Sỹ Vinh	Thành viên Dự án (Chuyên trách ĐĐTNN)
Những người trình bày khác trong cuộc họp		
1	Mr. Đặng Thái Hòa	Trạm trưởng Trạm Khuyến nông Thái Hòa
2	Mr. Trần Văn Phúc	Chủ tịch, Công ty BibiGreen
Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA)		
1	Mr. Naomichi Murooka	Phó trưởng đại diện, VP JICA Việt Nam, Hà Nội
2	Mr. Naoki Kayano	Cố vấn Hình thành Dự án, VP JICA Việt Nam, Hà Nội
3	Mr. Yoshihisa Kimura	Chuyên gia JICA, BNNPTNT, Hà Nội
4	Mr. Hiroyuki Sakuma	Cố vấn Dự án, Dự án JICA Nghệ An
5	Mr. Mitsuo Nishiya	Đội trưởng Đội Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
6	Mr. Takashi Kotegawa	Đội phó Đội Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
7	Mr. Tateo Morita	Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
8	Mr. Shohei Sendo	Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
9	Ms. Miki Kasai	Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
10	Ms. Sayako Tai	Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
11	Ms. Nguyễn Thị Thu Hằng	VP JICA Việt Nam, Hà Nội
12	Mr. Biện Quang Tú	Trợ lý Kỹ thuật, Đội Tư vấn JICA
13	Mr. Võ Hoàng Nguyên	Trợ lý Kỹ thuật, Đội Tư vấn JICA
14	Mr. Hoàng Nghĩa Duyệt	Trợ lý Kỹ thuật, Đội Tư vấn JICA
15	Ms. Nguyễn Thị Hồng Thái	Trợ lý, Đội Tư vấn JICA
16	Ms. Hồ Thị Trang	Trợ lý, Đội Tư vấn JICA
17	Ms. Hồ Thị Thúy Duyên	Trợ lý, Đội Tư vấn JICA

Biên bản cuộc họp


Ban Điều phối chung lần thứ 6

Dự án Hợp tác Kỹ thuật về Quy hoạch Phát triển ngành Nông nghiệp tại Nghệ An

Dự án Hợp tác Kỹ thuật về Quy hoạch Phát triển ngành Nông nghiệp tại Nghệ An (Sau đây được gọi là “Dự án”) được triển khai dưới sự hỗ trợ kỹ thuật của Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA) và Ủy ban Nhân dân tỉnh Nghệ An (UBND tỉnh Nghệ An) theo Biên bản Thảo luận (BBTL) được ký vào ngày 15 tháng 10 năm 2015.

Ban Quản lý Dự án (BQLDA) được thành lập theo quyết định của UBND tỉnh Nghệ An đã thực hiện một loạt công việc từ tháng 3 năm 2016 cùng với sự hỗ trợ của Đội Dự án JICA bao gồm các chuyên gia JICA và Đội Tư vấn JICA. Cuộc họp Ban Điều phối chung (BĐPC) lần thứ 6 được tổ chức với sự tham dự của các bên liên quan tại hội trường của Khách sạn Giao Tế tại Thành phố Vinh vào ngày 25 tháng 1 năm 2019.

Trong cuộc họp Ban điều phối chung cuối cùng của Dự án, BQLDA và Đội Tư vấn JICA đã trình bày các nội dung chính của Bản sơ thảo Báo cáo cuối cùng, bao gồm Kế hoạch tổng thể và các Kế hoạch hành động nhằm phát triển ngành nông nghiệp tỉnh Nghệ An. Các điểm thảo luận chính và các nội dung thống nhất trong cuộc họp được nêu trong biên bản đính kèm.

Ngày 25 tháng 1 năm 2019 



Ông Naomichi Murooka
Phó trưởng đại diện
Văn phòng JICA Việt Nam



Ông Đinh Viết Hồng
Phó chủ tịch
UBND tỉnh Nghệ An

Biên bản Cuộc họp Ban Điều phối chung lần thứ 6

Dự án Hợp tác Kỹ thuật về Quy hoạch Phát triển Ngành nông nghiệp tại Nghệ An

Cuộc họp BĐPC lần thứ 6 của Dự án được tổ chức vào ngày 25 tháng 1 năm 2019 với sự tham dự của 46 đại biểu như được liệt kê ở Bản đính kèm 1. Sau phần khai mạc cuộc họp của ông Đinh Việt Hồng, Phó chủ tịch Ủy ban Nhân dân Tỉnh (UBND tỉnh) Nghệ An các nội dung sau đã được trình bày:

- 1) "Hoạt động quản lý, vận hành dự án" do đội Tư vấn JICA;
- 2) "Hướng tiếp cận phát triển" do đội Tư vấn JICA;
- 3) " Kết quả và các bài học rút ra từ hoạt động của ĐĐTNN và các dự án thí điểm" do BQLDA và đội Tư vấn JICA; và
- 4) " Kế hoạch Tổng thể và Kế hoạch Hành động" do đội Tư vấn JICA

Sau đây, các thành viên tham dự đã thảo luận về những vấn đề liên quan đến Dự án và đi đến thống nhất chung như sau.

(1) Hoạt động quản lý, vận hành dự án

Đội tư vấn JICA trình bày và giải thích về Dự án hợp tác kỹ thuật đã được thực hiện theo Biên bản Thảo luận (BBTL) trong vòng 3 năm và sẽ được tổng kết tại cuộc họp BĐPC lần này. Bản Sơ thảo Báo cáo cuối cùng của dự án đã được gửi đến các thành viên của BĐPC. Kính đề nghị các thành viên của BĐPC gửi lại các nhận xét và góp ý về Bản sơ thảo trong vòng 17 ngày kể từ ngày tổ chức cuộc họp này. Đội tư vấn JICA sẽ hoàn thành Báo cáo cuối cùng và nộp lại vào tháng Ba.

(2) Hướng tiếp cận phát triển

Đội tư vấn JICA trình bày Hướng tiếp cận phát triển cho ngành nông nghiệp tỉnh Nghệ An, dựa theo phân vùng và phân tích SWOT. Hướng tiếp cận phát triển bao gồm 3 chính sách phát triển và bốn vùng phát triển, như sau.

- 3 chính sách phát triển là: 1) Thành lập Hệ thống Thu thập và Chia sẻ Thông tin Nhu cầu Thị trường; 2) Nâng cấp Dịch vụ Hành chính Nông nghiệp và Cơ sở hạ tầng để Phát triển CGT; và 3) Phát triển Năng lực của các Đơn vị và Nhân lực Liên quan đến Phát triển CGT.
- Đưa ra 4 vùng phát triển CGT cho 1) thúc đẩy sản xuất nông nghiệp an toàn; 2) thúc đẩy sản xuất nguyên liệu thô cho chế biến thực phẩm và xuất khẩu; 3) thúc đẩy sản xuất nông nghiệp có giá trị gia tăng cao; và 4) thúc đẩy các sản phẩm nông nghiệp đặc dụng.

(3) Kết quả và các bài học rút ra từ hoạt động của DĐTTNN

Như là một thử nghiệm áp dụng theo "Chính sách phát triển 3: Phát triển Năng lực của các Đơn vị và Nhân lực Liên quan đến Phát triển CGT", Diễn đàn thị trường nông nghiệp (DĐTTNN) đã được thành lập dưới sự quản lý của BQLDA để thực hiện một số nhiệm vụ, các nhiệm vụ được đánh giá như sau.

- 1) Chuẩn bị cơ sở dữ liệu: Cơ sở dữ liệu đã được phát triển đầy đủ và có thể cập nhật nếu cần thiết.
- 2) Hội chợ, triển lãm: Vì hiệu quả quảng bá còn giới hạn và chông chéo với hoạt động của một số tổ chức khác nên cần phải được cân nhắc lại.
- 3) Hội nghị kết nối cung cầu, trao đổi ý kiến: Vì có hiệu quả tích cực trong việc tìm kiếm đối tác cho các bên, đây sẽ là chức năng chính của DĐTTNN.
- 4) Lập kế hoạch dự án thí điểm: Kế hoạch các dự án thí điểm nên do các cán bộ khuyến nông địa phương lập và DĐTTNN sẽ lựa chọn các dự án đạt tiêu chuẩn.
- 5) Thực hiện dự án thí điểm: Dự án thí điểm nên do các cán bộ khuyến nông thực hiện và DĐTTNN sẽ đánh giá dự án.

Thông qua các hoạt động của DĐTTNN đã thực hiện trong suốt dự án, đã đi đến các khuyến nghị như sau.

- 1) Cần phân bổ nhân lực phù hợp để thu thập thông tin thị trường không chỉ ở Nghệ An mà còn cả trong và ngoài nước.
- 2) Các cán bộ khuyến nông cần nắm bắt và hiểu rõ yêu cầu của khách hàng thông qua các sự kiện kết nối cung cầu và trao đổi ý kiến.
- 3) Vì nguồn lực của các cơ quan nhà nước còn hạn chế nên cần cân nhắc hợp tác với các đơn vị tư nhân hay Phòng thương mại và công nghiệp nhằm hướng tới phát triển CGT.

Các thành viên BĐPC nhất trí rằng DTTNN sẽ được duy trì dưới sự quản lý của Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (SNNPTNT). Cơ cấu DĐTTNN mới sẽ bao gồm Giám đốc Diễn đàn (Phó Giám đốc SNNPTNT), Phó Giám đốc Diễn đàn (Giám đốc của TTKN), Thư ký ủy viên, 1-2 thành viên chuyên trách và 3 thành viên kiêm nhiệm (SNNPTNT, SCT, SKHĐT).

(4) Kết quả và các bài học rút ra từ hoạt động của các dự án thí điểm

Chuyên gia JICA, Đội Tư vấn JICA và DĐTTNN đã triển khai 42 dự án thí điểm bao gồm 5 dự án thuộc vùng sản xuất nông nghiệp an toàn, 15 dự án thuộc vùng sản xuất nguyên liệu thô, 11 dự án thuộc vùng sản xuất nông sản có giá trị gia tăng cao, và 10 dự án thuộc vùng sản xuất nông sản đặc dụng. Các bài học chính rút ra được từ các hoạt động thử nghiệm ở từng

vùng được nêu dưới đây.

- 1) Vùng sản xuất nông nghiệp an toàn:
Sản xuất và bán nông sản qua trao đổi thông tin với bên bán lẻ.
Xây dựng lòng tin giữa các bên qua thời gian thảo luận và lập hợp đồng chính thức.
Cải tiến kĩ thuật trồng rau vụ hè.
Xây dựng hệ thống hậu cần bao gồm chuỗi lạnh.
- 2) Vùng sản xuất nguyên liệu thô:
Phát triển vùng sản xuất có năng lực cạnh tranh thông qua các chính sách hỗ trợ và dịch vụ tài chính.
Thúc đẩy phát triển cơ sở hạ tầng phục vụ sản xuất (hệ thống tiêu thoát nước).
Phát triển các giống cây và kĩ thuật canh tác dựa theo nhu cầu thị trường.
Thúc đẩy tập trung, tích tụ ruộng đất cho Hợp tác xã và phát triển hệ thống sản xuất hiệu quả.
Tiêu chuẩn hóa phương pháp canh tác.
- 3) Vùng sản xuất nông sản có giá trị gia tăng cao:
Trong quá trình xây dựng thương hiệu cho các mặt hàng nông sản và chăn nuôi, cam kết chặt chẽ của chính quyền địa phương và nhận thức chung của các tổ nông dân là vô cùng quan trọng.
Cần cân nhắc đến cả khía cạnh an toàn thực phẩm.
Cần tiếp tục cải thiện việc sản xuất cam thông qua phân phối cây giống sạch bệnh, thiết lập tiêu chuẩn chất lượng, lắp đặt kho lạnh,...
- 4) Vùng sản xuất nông sản đặc dụng:
Nâng cấp hệ thống đường và nhà kho phục vụ phát triển CGT.
Phát triển hệ thống hỗ trợ quy trình kiểm dịch cho các mặt hàng xuất khẩu (ví dụ như gừng tươi).
Cải thiện dịch vụ thú y, nhân rộng kĩ thuật bảo quản thức ăn chăn nuôi.
Lập chiến lược sản xuất và bán hàng phù hợp cho các loại vật nuôi hiếm.

(5) Kế hoạch tổng thể

Từ kết quả xác minh các hướng tiếp cận phát triển, Kế hoạch Tổng thể cho ngành nông nghiệp tỉnh Nghệ An đã được soạn thảo. Định hướng phát triển của KHTT là "Hiện thực hóa Phát triển Mạnh Nông nghiệp tỉnh Nghệ An thông qua đáp ứng Nhu cầu thị trường và gây dựng được lòng tin". KHTT có 3 chính sách phát triển CGT áp dụng cho toàn tỉnh và phân tỉnh thành 4 vùng chiến lược phát triển CGT.

Chính sách 1: Thành lập Hệ thống Thu thập và Chia sẻ Thông tin Nhu cầu Thị trường:

- 1) Thể chế hóa các hoạt động DĐTTNN và Phát triển năng lực của DĐTTNN
- 2) Phát triển Nhân lực marketing



3) Tạo điều kiện hợp tác với các doanh nghiệp tư nhân

Chính sách 2: Nâng cấp Dịch vụ Hành chính Nông nghiệp và Cơ sở hạ tầng để Phát triển CGT:

- 1) Giới thiệu cơ chế để phát triển vùng sản xuất nông nghiệp có năng lực cạnh tranh
- 2) Phát triển cơ sở hạ tầng phục vụ phân phối thực phẩm
- 3) Đa dạng hóa thị trường trong nước và quốc tế

Chính sách 3: Phát triển Năng lực của các Đơn vị và Nhân lực Liên quan đến Phát triển CGT:

- 1) Phát triển năng lực của hợp tác xã nông nghiệp và doanh nghiệp
- 2) Tăng cường nghiên cứu nông nghiệp
- 3) Củng cố khuyến nông

Vùng 1: Sản xuất nông nghiệp an toàn

- 1) Phát triển vùng sản xuất nông sản an toàn uy tín và ổn định làm mô hình nhân rộng để đáp ứng nhu cầu về thực phẩm an toàn đang tăng nhanh ở khu vực nội thị.
- 2) Thực hiện các hoạt động hỗ trợ ví dụ như giới thiệu giống chịu nhiệt và các vật liệu như lưới vải thưa để có thể cung cấp rau tươi mùa du lịch nắng nóng.

Vùng 2: Sản xuất nguyên liệu thô

- 1) Phát triển những mô hình sản xuất nông sản đáp ứng được các điều kiện của bên mua một cách hiệu quả và nâng cao thu nhập của người nông dân thông qua giảm chi phí sản xuất hoặc tăng tổng giá trị sản xuất nhiều hơn chi phí tăng thêm.
- 2) Để phát triển vùng sản xuất có sức cạnh tranh mạnh mẽ trên thị trường mục tiêu cần lựa chọn một vài HTX và hỗ trợ trên nhiều phương diện để khuyến khích những HTX này trở thành kiểu mẫu cho cả vùng.

Vùng 3: Sản xuất nông sản có giá trị gia tăng cao

- 1) Phát triển kênh bán các sản phẩm chế biến từ các sản phẩm có giá trị thương hiệu cao như cam và chè.
- 2) Phát triển thương hiệu uy tín thông qua tiêu chuẩn hóa chất lượng sản phẩm và lấy giấy chứng nhận xuất xứ.
- 3) Thúc đẩy việc cải thiện hiệu quả SX cây làm thức ăn chăn nuôi.
- 4) Đẩy mạnh xây dựng thương hiệu cho các giống vật nuôi địa phương.
- 5) Đẩy mạnh sản xuất thịt an toàn thông qua tận dụng các nguồn nguyên liệu bỏ đi ở địa phương làm thức ăn chăn nuôi hữu cơ.

Vùng 4: Sản xuất nông sản đặc dụng

- 1) Tăng thu nhập của nông dân để đẩy mạnh việc sản xuất các sản phẩm có nhu cầu cao.
- 2) Thành lập HTX nông nghiệp và nâng cao năng lực quản lý đối với gừng, tỏi và các sản phẩm có nhu cầu cao khác.
- 3) Nhận thức được tầm quan trọng của quản lý dịch tễ và dịch vụ thú y.
- 4) Giảm chi phí sản xuất thông qua việc tận dụng những sản phẩm bỏ đi ở địa phương.

(6) Kế hoạch hành động

Tổng cộng có 15 Kế hoạch hành động (KHHĐ) bao gồm 7 KHHĐ là “Kế hoạch đầu tư” và 8 KHHĐ là “Kế hoạch phát triển năng lực” đã được soạn ra để kết hợp vào Kế hoạch phát triển kinh tế-xã hội của tỉnh Nghệ An (2021-2025).

(7) Kết luận và đề xuất

Đội tư vấn JICA đưa ra kết luận và các đề xuất như sau.

- 1) KHTT và KHHĐ lập ra bởi chuyên gia JICA và Đội tư vấn JICA là kế hoạch thực tế phát triển dựa trên các bài học đúc rút từ các hoạt động thí điểm thực hiện nhằm phát triển CGT ở tỉnh Nghệ An. Vì vậy, những kế hoạch này cần được kết hợp vào Kế hoạch phát triển kinh tế-xã hội của tỉnh Nghệ An (2021-2025).
- 2) DĐTNN sẽ là đơn vị chủ chốt thực hiện KHHĐ được đưa ra bởi Đội tư vấn JICA vì chức năng chính của DĐTNN là thúc đẩy trao đổi thông tin giữa các thành phần của CGT và các KHHĐ là “Kế hoạch đầu tư” cần có sự tham gia của thành phần tư nhân để phát triển chuỗi giá trị. Vì năng lực tổ chức của DĐTNN còn chưa hoàn thiện đặc biệt là trong chức năng thu thập thông tin thị trường ngoài tỉnh, bao gồm cả thị trường quốc tế, nên cần thuê một chuyên gia marketing bên ngoài, người có mạng lưới quan hệ rộng lớn với các thành phần tư nhân, đưa vào DĐTNN để vận hành và quản lý ở giai đoạn đầu cho hiệu quả.
- 3) Phía Nghệ An nên hăng hái trong việc thu hút đầu tư tư nhân để thực hiện các KHHĐ thuộc phần “Kế hoạch đầu tư” vì đây là vấn đề thiết yếu đối với việc phát triển CGT.
- 4) Đội tư vấn JICA đã chuẩn bị “Hướng dẫn nông nghiệp hợp đồng”, trong phần phụ lục của Bản sơ thảo Báo cáo cuối cùng. Hướng dẫn này được xây dựng dựa trên các bài học rút ra từ các hợp đồng nông nghiệp thực hiện trong dự án thí điểm, và chỉ ra cách thức hiện thực hóa nông nghiệp hợp đồng bền vững ở tỉnh Nghệ An. Các cán bộ khuyến nông địa phương nên tham khảo Hướng dẫn này để thúc đẩy nông nghiệp hợp đồng.

Các bên tham gia cơ bản đồng ý với các kế hoạch trên và đưa ra một số ý kiến đóng góp như sau.

Ông Murooka, Phó trưởng đại diện văn phòng JICA Việt Nam cho rằng Đội tư vấn JICA nên cân nhắc tới tiềm năng du lịch của tỉnh Nghệ An khi phân tích SWOT. Thêm vào đó, Đội tư vấn JICA cần nêu rõ thị trường mục tiêu của KHHĐ (đặc biệt là các “Kế hoạch đầu tư”).

Ông Nguyễn Văn Lập, Phó Giám đốc SNNPTNT góp ý rằng một số “Dự án đầu tư” cần chia ra thành 2 hoặc 3 KHHĐ để tập trung vào từng loại nông sản. Bên cạnh đó, Ông Nguyễn Văn Lập cũng đề nghị Đội tư vấn JICA tính toán lại các chi phí của một số KHHĐ vì quy mô ngân sách quá nhỏ so với các hoạt động của KHHĐ.

Đội tư vấn JICA đồng ý với các ý kiến đóng góp trên và cho biết sẽ chỉnh sửa những điểm cần



thiết khi đưa ra Báo cáo cuối cùng.

Ông Đinh Viết Hồng, phó chủ tịch UBND tỉnh Nghệ An kết luận:

- 1) ĐĐTNN mới sẽ được lập ra dưới sự quản lý của SNNPTNT. Cơ cấu ĐĐTNN mới sẽ bao gồm Giám đốc Diễn đàn (Phó Giám đốc SNNPTNT), Phó Giám đốc Diễn đàn (Giám đốc của TTKN), 1-2 thành viên chuyên trách và 3 thành viên kiêm nhiệm (SNNPTNT, SCT, SKHĐT). Ngân sách hằng năm cho các hoạt động của ĐĐTNN sẽ được phân bổ dựa trên dự trù chi phí của Trung tâm khuyến nông.
- 2) KHTT và KHHĐ do Chuyên gia JICA và Đội tư vấn JICA lập sẽ được kết hợp vào Kế hoạch phát triển kinh tế-xã hội của tỉnh Nghệ An (2021-2025) nhằm đảm bảo ngân sách cần thiết để thực hiện các kế hoạch.

Ông Murooka cũng kết lại cuộc họp với một số nội dung:

- 1) JICA Việt Nam hi vọng phía Nghệ An sẽ tận dụng được hoàn toàn Bản Báo cáo cuối cùng soạn thảo bởi Chuyên gia JICA và Đội tư vấn JICA trong quá trình xây dựng các kế hoạch và chính sách phát triển ngành nông nghiệp tỉnh Nghệ An trong tương lai vì Bản báo cáo cuối cùng sẽ có rất nhiều thông tin và kiến nghị hữu ích. Vì vậy, cần kết hợp các KHTT và KHHĐ này vào Kế hoạch phát triển kinh tế-xã hội của tỉnh Nghệ An (2021-2025).
- 2) Dự án này sẽ kết thúc sau khi Đội tư vấn JICA hoàn thành và nộp Báo cáo cuối cùng. Tuy nhiên, đây không phải dấu chấm hết cho sự hợp tác giữa tỉnh Nghệ An và JICA. JICA cam kết sẽ tiếp tục hỗ trợ và hợp tác với tỉnh Nghệ An nhằm hiện thực hóa việc phát triển kinh tế-xã hội của tỉnh Nghệ An.

Biên bản họp này được lập thành bản tiếng Anh và tiếng Việt. Nếu có sự sai khác, bản tiếng Anh sẽ có giá trị cao hơn.

Kết thúc 



Bản Đính kèm 1: Thành phần tham dự

STT	Họ tên	Chức vụ, Nơi công tác
Ban Chỉ đạo Dự án (BCĐ)		
1	Mr. Đinh Viết Hồng	Phó Chủ tịch UBND tỉnh – Trưởng ban
2	Mr. Nguyễn Văn Lập	Phó Giám đốc Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (SNNPTNT) – Phó ban
3	Mr. Nguyễn Viết Hùng	Phó Giám đốc Sở Khoa học, Công nghệ
4	Mr. Nguyễn Ngọc Đức	Phó giám đốc Sở Tài chính
5	Mr. Nguyễn Quế Sự	Phó giám đốc Sở Giao thông
6	Mr. Nguyễn Huy Cương	Phó giám đốc Sở Công Thương
7	Mr. Phạm Văn Vinh	Phó giám đốc Sở Kế hoạch Đầu tư
8	Mr. Lê Mạnh Cường	Giám đốc, Sở Du lịch
9	Mr. Cao Trường Sơn	Đại diện Sở Y tế
Ban Quản lý Dự án (BQLDA)		
10	Mr. Trương Minh Châu	Trưởng phòng Quản lý kỹ thuật và Khoa học công nghệ, Sở NN và PTNT, Phó ban thường trực (ĐĐTNN)
11	Ms. Trần Thị Ánh Huệ	Trưởng phòng Văn Xã, UBND tỉnh Nghệ An.
12	Ms. Nguyễn Thị Thanh Hiếu	Sở Công Thương, Thành viên BQLDA
13	Ms. Hồ Thị Xuân	Phó Phòng Ngân sách Huyện Xã, Sở Tài chính, Thành viên BQLDA
14	Mr. Nguyễn Quang Lợi	Phó phòng Khoa học Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Sở Kế hoạch và Đầu tư, Thành viên Dự án (ĐĐTNN)
15	Mr. Trần Nguyên Truyền	Chánh Thanh tra, Sở Y tế, Thành viên Dự án
16	Mr. Trần Nguyên Quảng	Phó phòng Kế hoạch Tổng hợp, Sở Giao Thông, Thành viên Dự án
17	Mr. Đinh Sỹ Khánh Vinh	Chi cục phó Chi cục Bảo vệ Môi trường, STNMT, Thành viên Dự án
18	Mr. Nguyễn Thị Minh Hồng	Chuyên viên Phòng Kế hoạch Phát triển Tài nguyên, Sở Du lịch, Thành viên Dự án (ĐĐTNN)
19	Mr. Nguyễn Quý Linh	Giám đốc Trung tâm Khuyến nông, Thành viên Dự án (ĐĐTNN)
20	Mr. Lê Văn Lương	Chi cục trưởng Chi cục Phát triển Nông thôn, SNNPTNT, Thành viên Dự án
21	Mr. Nguyễn Sỹ Vinh	Thành viên Dự án (Chuyên trách ĐĐTNN)
22	Ms. Trần Thị Ánh Liên	Kế toán – SNNPTNT, Thành viên Dự án
23	Mr. Lê Văn Khánh	Phó phòng Quản lý Khoa học – SKHCN, Thành viên Dự án
24	Mr. Trịnh Bá Quân	Phó phòng Kinh tế Tổng hợp – Liên minh Hợp tác xã, Thành viên Dự án
25	Mr. Nguyễn Văn Hợi	Phó phòng Quản lý Kỹ thuật và KHCN – Sở NNPTNT, Thành viên Dự án
Các bên khác		
26	Mr. Hiroshi Yanagi	Công ty Oriental Consultants Global
27	Mr. Richard D McClellan	Công ty McKinsey
28	Mr. Satoshi Yamamoto	Chuyên gia JICA, Dự án Rau an toàn JICA, Hà Nội
29	Mr. Ryan	Công ty Nafoods
30	Ms. Cao Ngọc	Công ty Nafoods
Cơ quan Hợp tác Quốc tế Nhật Bản (JICA)		
31	Mr. Naomichi Murooka	Phó trưởng đại diện, VP JICA Việt Nam, Hà Nội
32	Mr. Naoki Kayano	Cố vấn Hình thành Dự án, VP JICA Việt Nam, Hà Nội
33	Mr. Yoshihisa Kimura	Chuyên gia JICA, BNNPTNT, Hà Nội
34	Mr. Hiroyuki Sakuma	Cố vấn Dự án, Dự án JICA Nghệ An
35	Mr. Mitsuo Nishiya	Đội trưởng Đội Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An

36	Mr. Takashi Kotegawa	Đội phó Đội Tư vấn, Dự án JICA Nghệ An
37	Ms. Nguyễn Thị Thu Hằng	VP JICA Việt Nam, Hà Nội
38	Mr. Biện Quang Tú	Trợ lý Kỹ thuật, Đội Tư vấn JICA
39	Mr. Võ Hoàng Nguyên	Trợ lý Kỹ thuật, Đội Tư vấn JICA
40	Mr. Hoàng Nghĩa Duyệt	Trợ lý Kỹ thuật, Đội Tư vấn JICA
41	Mr. Nguyễn Hữu Hiền	Trợ lý Kỹ thuật, Đội Tư vấn JICA
42	Ms. Nguyễn Thị Hồng Thái	Trợ lý, Đội Tư vấn JICA
43	Ms. Hồ Thị Trang	Trợ lý, Đội Tư vấn JICA
44	Ms. Nguyễn Thị Hải Anh	Trợ lý, Đội Tư vấn JICA
45	Ms. Hồ Thị Thúy Duyên	Trợ lý, Dự án JICA
46	Ms. Bùi Thị Minh Quỳnh	Trợ lý, Dự án JICA



Phụ lục 2: Báo cáo Dự án thí điểm

2.1 Giới thiệu

2.1.1 Mục tiêu của Dự án thí điểm

Các Dự án thí điểm đã được áp dụng, cùng với những nghiên cứu chung, từ tháng 4 năm 2016 tới tháng 10 năm 2018 đã tiến hành những nghiên cứu, đánh giá Dự án thí điểm. Mục tiêu của dự án thí điểm được thể hiện như dưới đây.

- 1. Xác minh các giả thiết được đặt ra đối với sơ thảo Chiến lược phát triển cơ bản**
- 2. Phản ánh những bài học thông qua việc áp dụng Dự án thí điểm để điều chỉnh bản sơ thảo Chiến lược phát triển cơ bản**
- 3. Xác định được những mô hình áp dụng phù hợp để thúc đẩy hợp đồng**
- 4. Nâng cao năng lực của nhân viên Sở NN& PTTT thông qua sự tham gia vào việc lập kế hoạch, thực hiện và quản lý các dự án thí điểm.**

Việc kết nối với hoạt động kinh doanh thực tiễn là tiêu chí chính để thiết kế ra Dự án thí điểm; vì vậy thời gian áp dụng dựa trên giao dịch hoạt động kinh doanh thực tiễn thay vì kế hoạch chỉ mang tính nghiên cứu. Tuy nhiên, những Dự án thí điểm được lập kế hoạch và triển khai sau khi cân nhắc nhiều mặt trong vấn đề liên quan tới hợp đồng nông nghiệp, ví dụ: văn bản hợp đồng, giao dịch, marketing và đẩy mạnh hoạt động tổ chức. Rất nhiều thành phần trong thử nghiệm được thiết kế nhằm đánh giá sơ thảo Quy hoạch phát triển cơ sở.

2.1.1.1 Định hướng tiếp cận giao dịch kinh doanh.

Nghiên cứu sơ bộ (2014) do Văn phòng JICA Việt Nam thực hiện đã chỉ ra rằng Dự án nên tham gia nhiều hơn vào hoạt động kinh doanh mang tính thực tiễn thay vì chỉ tập trung vào các vấn đề mang tính nghiên cứu. Vì vậy, Dự án đã bắt đầu xác định những nhu cầu cụ thể thay vì chỉ đưa ra khái niệm chung chung về nhu cầu thị trường. Nói chung, trong chương trình quản lý công, mục tiêu nhu cầu thường hướng về nội dung mang tính chung chung thay vì cụ thể nhằm thỏa mãn những sở thích chung của số đông. Vì vậy, mục tiêu về thị trường chung chung dẫn tới đối tượng khách hàng cũng chung chung, mơ hồ và không cụ thể. Tuy nhiên, trong Dự án thí điểm, tiêu chuẩn đầu tiên cho việc chọn lựa là tính khả thi để phát triển thành hoạt động kinh doanh thực tiễn trong điều kiện tương ứng, vì vậy dự án ban đầu xác định khách hàng cụ thể cho mỗi ý tưởng dự án. Tiêu chuẩn điều kiện tương ứng để hoạt động kinh doanh được tiến triển. Giao dịch được dựa trên nền tảng kinh doanh ổn định đã được tìm kiếm để đảm bảo tiếp tục hoạt động kinh doanh. Dự án đã cố gắng không hỗ trợ hoặc can thiệp vào đàm phán; Vì vậy, hai phía đồng ý với giao dịch với lợi nhuận đảm bảo có thêm tiếp tục tiến hành giao thương trong tương lai.

2.1.1.2 Hợp đồng giữa nông dân và phía có nhu cầu

JICA Việt Nam đã đề xuất thiết lập tính pháp lý mạnh hơn trong giao dịch nông nghiệp nhằm thiết lập mối quan hệ đáng tin cậy hơn giữa người nông dân và bên mua.

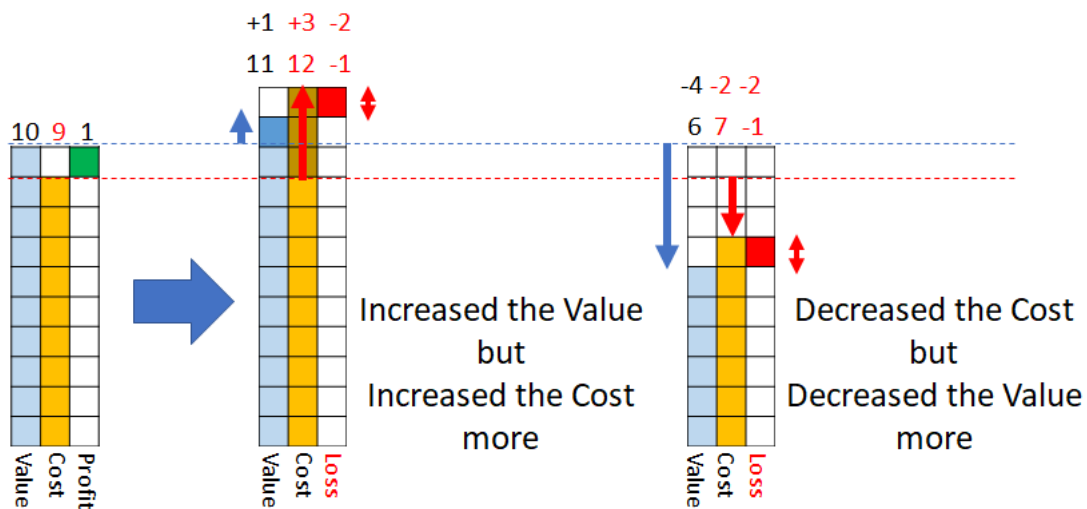
Ý tưởng này xuất phát từ những phát hiện của nghiên cứu làm giảm khả năng tiếp thị đối với các mặt hàng chủ lực trong nông nghiệp Nghệ An là do không tuân thủ đối với hoạt động thực tế trong giao dịch kinh doanh. Không chỉ nông dân mà cả phía cầu cũng thường phớt lờ các thỏa thuận tại một số thời điểm trước khi kết thúc giao dịch. Hợp đồng nông nghiệp với việc thúc đẩy tính pháp lý mạnh hơn là một trong những quan điểm đề xuất của nghiên cứu. Tuy nhiên, đội dự án đã trình bày nhiều ý tưởng khác nhau. Đội Dự án cũng đồng ý với ý kiến hợp đồng nông nghiệp nhưng tiếp cận theo nhiều hướng khác nhau. Hợp đồng sẽ không hoàn thiện ngay cả khi những hình phạt được áp dụng. Hơn nữa, quy định hình phạt nghiêm trọng trong hợp đồng thậm chí có thể không khuyến khích để bắt đầu thực hiện các thỏa thuận từ đầu. Do đó, dự án đề xuất tìm kiếm yếu tố lợi nhuận cho từng giao dịch để duy trì động lực thực hiện giao dịch thỏa thuận. Một ý tưởng quan trọng khác về hợp đồng nông nghiệp trong nghiên cứu này là để xác định khách hàng. Một trong những nguyên nhân chính làm giảm lợi nhuận của nông nghiệp ở Nghệ An là việc cạnh tranh ngày một tăng, đặc biệt là áp lực từ thị trường quốc tế. Nông dân thường có thể bán cây trồng của họ mà không có thị trường cụ thể trong thực tiễn. Nông dân chỉ sản xuất bất cứ điều gì và bất cứ khi nào họ có thể trồng trọt theo kế hoạch của họ. Trước đây, thị trường Nghệ An thường tiêu thụ các sản phẩm địa phương, tuy nhiên gần đây thị trường địa phương bị các sản phẩm nhập khẩu hoặc các sản phẩm từ các khu vực khác chiếm dần thị trường.

Khả năng cạnh tranh trong thị trường của các sản phẩm thay thế tương đối cao so với các sản phẩm Nghệ An về chất lượng và / hoặc giá cả; Hậu quả là, sản phẩm nông nghiệp Nghệ An đang mất đi khả năng tiếp thị. Thị trường ngày càng trở nên bão hòa hơn trong các cuộc cạnh tranh quốc tế khốc liệt; do đó, nhiều mặt hàng được sản xuất không có mục tiêu cụ thể có xu hướng thừa từ các cơ hội bán hàng tương ứng. Việc tìm một nhu cầu cụ thể là một trong những yếu tố quan trọng nhất để tiếp thị. Khi xác định nhu cầu cụ thể, nông dân nên bảo đảm cơ hội bán hàng này bằng cách thực hiện một số thỏa thuận với người mua cụ thể đó. Thỏa thuận này sẽ là một hợp đồng. Vì vậy, các dự án thí điểm được thực hiện trong nghiên cứu này đã tìm cách xác định các khách hàng cụ thể với các mặt hàng cụ thể được giao dịch trong các điều kiện cụ thể. Những điều kiện quy định như một thỏa thuận trở thành một hợp đồng bằng văn bản. Và việc chuẩn bị hợp đồng này là quá trình chính để bắt đầu các dự án thí điểm.

2.1.1.3 Thiết kế theo xu hướng đảm bảo lợi nhuận và lợi ích cho tất cả các phía.

Một trong những mục tiêu chính của nghiên cứu này là xác định cách thức áp dụng hợp đồng nông nghiệp tại tỉnh Nghệ An. Để thúc đẩy hợp đồng nông nghiệp, bản thân hợp đồng phải có lợi nhuận cho cả hai bên trong giao dịch. Vì yếu tố quan trọng nhất đối với doanh nghiệp là lợi nhuận, hợp đồng hấp dẫn có nghĩa là tiềm năng sinh lời của giao dịch.

Khả năng sinh lời đã bị hiểu lầm trong nhiều trường hợp của các dự án liên quan đến viện trợ. Có rất nhiều dự án tập trung vào việc bổ sung giá trị mà không thực sự chú ý đến chi phí. Những dự án này có xu hướng chi phí nhiều hơn so với giá trị phát sinh từ giao dịch. Hoặc, nếu họ tập trung vào chi phí, họ cố gắng giảm chi phí mà không chú ý đến giá trị. Trong trường hợp đó, họ có xu hướng giảm giá trị nhiều hơn chi phí. Do đó, cả hai hoạt động đó cuối cùng làm cho thua lỗ thay vì lợi nhuận; và không có tính bền vững.



Hình 1: Mối quan hệ giữa Lợi nhuận và Giá trị/Chi Phí

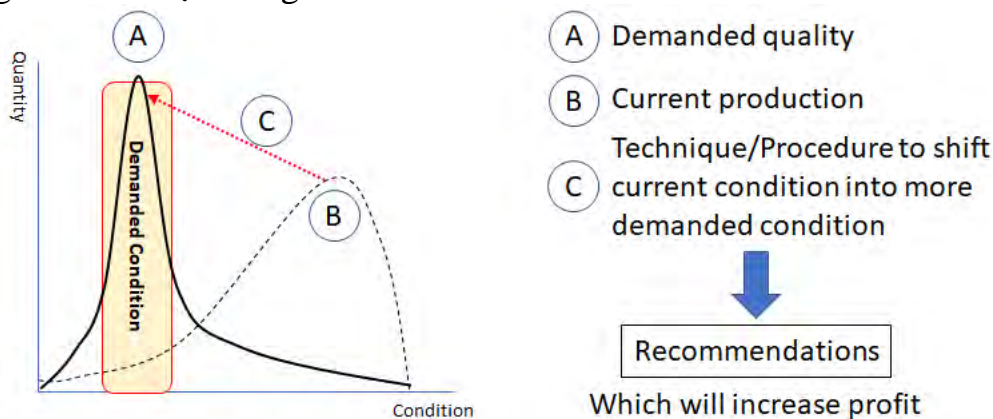
Hình 01 cho thấy trường hợp điển hình của sự hiểu lầm về lợi nhuận và giá trị. Hoạt động như bổ sung giá trị thường được nghe. Tuy nhiên, hầu hết các trường hợp, các hoạt động đó chỉ tích lũy chi phí bằng cách đầu vào thêm chi phí nhân công hoặc nguyên vật liệu nhưng không thực sự làm tăng giá trị thích hợp của các đầu ra. Định nghĩa của giá trị là mức mong muốn sẵn sàng trả. Sai lầm điển hình thường được xây dựng theo chương trình viện trợ là việc chế biến thực phẩm. Có nhiều dự án tồn tại mà việc sản xuất các sản phẩm với mức chi tiêu cho chi phí cao hơn giá trị được tạo ra. Vì vậy, ngay cả khi dự án thành công để tạo ra giá trị, nhiều dự án không bao giờ tạo ra lợi nhuận, do đó dự án không bền vững. Có thể thấy rằng không ai lại hiểu sai sự thật đơn giản như vậy, nhưng thực tế đây là sai lầm phổ biến trong nhiều dự án liên quan đến viện trợ bởi vì nhiều dự án được vận hành ngoài kinh doanh thực tế, với lợi nhuận là mục tiêu cuối cùng.

Trái với nhiều chương trình viện trợ, dự án này nhằm thúc đẩy sự hiểu biết thích hợp về lợi nhuận, thay vì giá trị, như trong giao dịch kinh doanh thực tế. Tất cả

các dự án thí điểm đều được thực hiện dưới hình thức kinh doanh thực tế. Để thu hút người tham gia kinh doanh thực tế như thương lái, người bán sỉ và người bán lẻ vào dự án, các giao dịch được đề xuất bởi dự án này phải thể hiện được tiềm năng lợi nhuận cho tất cả những người tham gia. Dự án sử dụng ý tưởng về hình trên để kiểm tra khả năng sinh lời của từng ý tưởng dự án. Và nhóm dự án cũng đã kiểm tra xem yếu tố lợi nhuận có thể được chia sẻ cho cả hai phía, người mua và người bán, để thúc đẩy hợp đồng hấp dẫn cho cả hai phía.

Nhiều người cố gắng xác định số lượng sản phẩm được giao dịch trên thị trường thông qua nghiên cứu thị trường. Và họ thể hiện nhu cầu lớn khi khối lượng giao dịch lớn, nhưng điều đó không có nghĩa là tồn tại nhu cầu tiềm năng đối với các nhà sản xuất của chúng tôi vì nhu cầu đã được các nhà cung cấp hiện tại đáp ứng. Mục đích cuối cùng của nghiên cứu thị trường là tìm ra được nhu cầu thực sự sẽ mua sản phẩm của chúng ta.

Hình 2 cho thấy ý tưởng cơ bản của nghiên cứu thị trường. Tiếp thị có thể thành công nếu sự thiếu hụt trong thị trường được lấp đầy bằng các sản phẩm của chúng tôi. Vì vậy, loại thiếu hụt nào tồn tại trên thị trường phải được xác định theo nghiên cứu thị trường



Hình 2 Độ lệch giữa cung và cầu

Yêu cầu của bên cầu đối với sản phẩm họ mua không phải lúc nào cũng được làm thỏa mãn vì không có sản phẩm hoặc dịch vụ như vậy trên thị trường. Do đó, sẽ có những yêu cầu để làm ra những sản phẩm đảm bảo chất lượng với những điều không hài lòng này. Nếu bất cứ ai có thể đề xuất sản phẩm đó có thể đáp ứng được những “khoảng cách” đối với người yêu cầu thì sẽ có nhu cầu tiềm năng đối với sản phẩm được đề xuất. Các dự án thí điểm cho dự án này được thiết kế dựa trên khái niệm này, đề xuất sản phẩm hoặc dịch vụ nhằm lấp đầy khoảng cách giữa yêu cầu của người yêu cầu và sản phẩm hiện có. Khái niệm về dự án thí điểm là đề xuất ý tưởng để hoàn thành khoảng cách giữa điều kiện được yêu cầu và điều kiện hiện có.

Quy trình được thực hiện ở đây để xác định ‘Khoảng cách’ được chỉ ra trên Hình 02. Điểm A trên Hình 02 là điều kiện được yêu cầu. Điểm B là điều kiện

của sản phẩm hiện có. Vì vậy, nếu người mua muốn có một sản phẩm có điều kiện của A, nhưng anh ta đang mua B vì đó chỉ là sản phẩm có sẵn. Điều đó có nghĩa là người mua đang bị ảnh hưởng đến nhu cầu của anh ta vì tính sẵn có hiện tại. Tuy nhiên, nếu có bất kỳ kỹ thuật nào để cải thiện điều kiện của sản phẩm theo nhu cầu của người yêu cầu thì sản phẩm này sẽ hấp dẫn hơn đối với người mua này, điều đó có nghĩa là sản phẩm này sẽ được yêu cầu nhiều hơn. Vì vậy, quy trình là xác định điểm A, điều kiện thực tế được yêu cầu cho người yêu cầu cụ thể và điểm B, điều kiện hiện tại của sản phẩm hiện có. Sau đó đề xuất ý tưởng để hoàn thành khoảng cách giữa A và B, là C trên Hình 02. Ý tưởng cơ bản của dự án thí điểm là xác định được ý tưởng đề xuất cho dù đó là khả thi về mặt kỹ thuật và kinh tế hay không. Điều kiện của sản phẩm có thể được cải thiện nếu không giới hạn về nguồn lực; tuy nhiên, nó sẽ không có lợi nhuận. Vì vậy, không chỉ tính khả thi về mặt kỹ thuật mà còn về mặt kinh tế phải được đánh giá trong các dự án thí điểm. Tất cả các dự án thí điểm được thiết kế dựa trên sự hiểu biết này. Để thực hiện theo quy trình, các tiêu chí sau đây được xem xét để chọn người tham gia.

2.1.2 Tiêu chí cho lựa chọn Dự án thí điểm

Mục tiêu chính của nghiên cứu là lập nên kế hoạch phát triển nông nghiệp mà có thể đóng góp trực tiếp vào hoạt động kinh doanh thực tế; vì vậy, yếu tố kinh tế được ưu tiên hàng đầu. Mặc dù đã xem xét, tuy nhiên các yếu tố về xã hội, môi trường và địa lý không có gì đáng quan ngại.

Tiêu chuẩn thứ 1

Tiềm năng của giao dịch kinh doanh

Xác định nhu cầu cụ thể cho khách hàng cụ thể là tiêu chí đầu tiên để tiến hành thảo luận. Nhóm nghiên cứu đang tìm cách phát triển giao dịch kinh doanh dựa trên kinh doanh thực tế sử dụng các sản phẩm Nghệ An thông qua thực hiện dự án thí điểm. Vì vậy, marketing thực tế của sản phẩm địa phương được tiến hành vào đầu nghiên cứu. Nghiên cứu thị trường được thực hiện theo chương trình viện trợ thường có xu hướng tìm kiếm nhu cầu tổng quát hơn cho người tiêu dùng nói chung mà không chỉ định khách hàng thực tế. Do đó, nhu cầu được xác định trong những nghiên cứu này trở nên khá mơ hồ. Tuy nhiên, trong dự án này, nhu cầu phải được xác định rõ ràng về mức độ giao dịch cụ thể. Có nghĩa là, tất cả các dự án chuẩn dạng văn bản như là hợp đồng thể hiện sản phẩm và điều kiện mua bán. Vì thế; ít nhất một người phải thể hiện sự sẵn lòng mua sản phẩm, vì vậy nội dung giao dịch có thể được nêu rõ.

Tiêu chí thứ 2

Năng lực của người tham gia

Năng lực sản xuất là tiêu chí thứ hai. Khả năng của các nhà sản xuất địa phương để đáp ứng các yêu cầu về phía cầu như chất lượng và số lượng được đánh giá.

Các dự án đề xuất dự kiến sẽ bền vững như kinh doanh tư nhân, năng lực của người tham gia để tiếp tục vận hành cần thiết để đánh giá. Năng lực không nhất thiết là tình hình hiện tại, nhưng có thể là tiềm năng trong tương lai được phát triển sau khi thực hiện dự án được đánh giá là quan trọng hơn.

Tiêu chuẩn thứ 3

Tác động xã hội và môi trường

Sau khi tiêu chuẩn thứ 1 và thứ 2 được đáp ứng, đánh giá ngắn gọn sẽ được tiến hành trước thiết kế dự án thí điểm. Nếu quan sát có những tác động tiêu cực, bản thiết kế và/hoặc phía dự án cần có những điều chỉnh.

2.1.3 Thành phần được đề xuất của Dự án thí điểm

Dự án thí điểm được tiến hành bao gồm toàn bộ khu vực của tỉnh Nghệ An với 3 lĩnh vực trong nông nghiệp, trồng trọt, nông học và chăn nuôi và 4 vùng địa lý ven đô, đồng bằng ven biển, giữa đồi và núi. Nhóm dự án dự kiến áp dụng ít nhất một dự án cho 1 danh mục, vì vậy ví dụ dưới đây sẽ chỉ ra cho toàn bộ khu vực của hành động. 3 lĩnh vực và 4 khu vực địa lý được liệt kê theo ma trận dưới và dự án thí điểm cũng được liệt kê theo ma trận.

	Trồng trọt	Nông học	Chăn nuôi
Ven đô			
Đồng bằng ven biển	Hàng hóa và cách tiếp cận tiềm năng cho mỗi yếu tố trong 3 lĩnh vực tại 4 khu vực được đề xuất cho thử nghiệm để xác định ý tưởng phát triển.		
Đồi núi			
Miền núi			

Thêm vào danh mục đó, có 2 chủ đề trọng điểm trong việc vận hành của dự án thí điểm trong mỗi một lĩnh vực – thuộc 3 lĩnh vực nêu trên và 4 khu vực.

Chủ đề đầu tiên là hợp đồng nông nghiệp. Chủ đề thứ hai là nâng cao năng lực của cơ quan nhà nước trong việc cung cấp hỗ trợ nông nghiệp theo định hướng thương mại cho ngành công nghiệp.

Hợp đồng nông nghiệp

Khả năng sinh lời của nông nghiệp đang giảm sút ở Nghệ An khi sự cạnh tranh quốc tế ngày càng tăng. Nông dân thường có thể bán sản phẩm của họ mà không cần nhiều nỗ lực vì thị trường kém cạnh tranh hơn khi giao dịch quốc tế không có nhiều tác động. Việc nhập khẩu tăng lên đã thay thế nhu cầu cho các sản phẩm nông nghiệp địa phương của Nghệ An. Nông dân địa phương đang trải qua thời gian khó khăn để tạo ra lợi nhuận từ hoạt động nông nghiệp vì sự cạnh

tranh gay gắt từ hàng nhập khẩu. Điều này trở nên rất quan trọng đối với nông dân để biết và hiểu nhu cầu của khách hàng trong thị trường cạnh tranh như vậy. Tuy nhiên, nhu cầu của khách hàng không phổ biến. Mỗi khách hàng có các yêu cầu duy nhất tùy theo điều kiện của họ. Do đó, việc tìm kiếm nhu cầu cụ thể cho từng khách hàng khác nhau là mục tiêu quan trọng để có thể cạnh tranh trên thị trường. Vì điều kiện bắt buộc cho từng giao dịch là khác nhau, nên tiêu chí cho mỗi giao dịch giữa người bán và người mua được sự đồng ý của hai bên. Thỏa thuận này sẽ là một hợp đồng. Vì vậy, hợp đồng nông nghiệp là khái niệm cơ bản của các dự án thí điểm để thiết lập nông nghiệp cạnh tranh hơn trong nông nghiệp Nghệ An.

Sự thành lập Diễn đàn thị trường nông nghiệp (DĐTTNN)

DĐTTNN được thành lập nhằm thúc đẩy tiếp cận theo hướng kinh doanh đối với hoạt động nông nghiệp địa phương. Cơ quan chính quyền địa phương đã và đang hỗ trợ nông dân trong xúc tiến thị trường thông qua tổ chức nhiều hoạt động như tham gia hoặc tổ chức hội chợ thương mại, hỗ trợ giới thiệu nhu cầu và ...

Tuy nhiên, những hoạt động sự kiện như thế này là lẻ tẻ và luồng thông tin là một chiều từ chính quyền địa phương. Lưu lượng thông tin liên quan đến hoạt động marketing đòi hỏi phải liên tục; do đó, những sự kiện tạm thời không đủ cho việc kinh doanh bền vững. Chức năng của DĐTTNN là cung cấp nhiều cơ hội hơn để tiếp cận thông tin thị trường cho cả nông dân và bên có nhu cầu. DĐTTNN là một tổ chức thuộc cơ quan nhà nước, nhưng bất kỳ thực thể và cá nhân nào đang làm việc trong ngành nông nghiệp trong khu vực đều có thể tham gia. Chức năng chính của chính quyền địa phương là tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động diễn đàn. Chính quyền hỗ trợ thành phần tư nhân thay vì kiểm soát cũng là một ý tưởng mới cho các cơ quan chính quyền địa phương, vì vậy khái niệm này cần được hiểu bởi các cán bộ liên quan và phổ biến nhằm mang lại hiệu quả cho hoạt động của DĐTTNN

Nâng cao năng lực của cơ quan bên phía hợp tác

Bên cạnh hoạt động thường xuyên, 5 dự án thí điểm đã được DĐTTNN khởi xướng. Mục tiêu của hoạt động này là xây dựng năng lực cho các cơ quan bên phía hợp tác trong xây dựng dự án. Các cơ quan chính quyền địa phương đã triển khai các dự án nhiều hơn về khía cạnh kỹ thuật nhưng ít chú ý đến tính khả thi về kinh tế. Nhóm dự án đã cố gắng để các cán bộ nhà nước nâng cao hiểu biết về hoạt động kinh doanh theo định hướng lợi nhuận thông qua việc tham gia xây dựng và thực hiện quy trình thiết kế dự án thí điểm nhằm mục tiêu lợi nhuận. Các thành viên DĐTTNN điều phối các dự án, nhưng không vận hành. Họ hỗ trợ những người tham gia thực tế như nông dân, nhà chế biến, thương nhân, nhà bán lẻ, v.v. Các thành viên DĐTTNN xây dựng và điều phối người tham gia để vận hành kinh doanh thực tế. Dự án đã tạo cơ hội cho các thành viên DĐTTNN

tìm hiểu thêm về doanh nghiệp thực tế thông qua các dự án thí điểm được triển khai ĐĐTNN này.

2.1.4 Việc lựa chọn vùng thí điểm

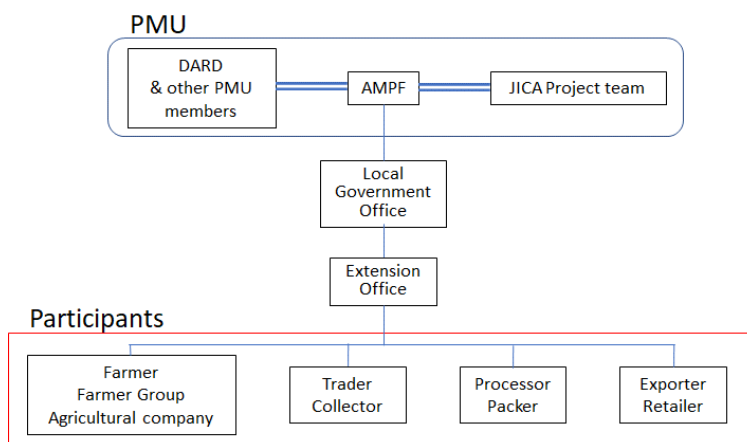
Nhóm dự án đã đề xuất phân loại tỉnh theo 4 vùng, đô thị, đồng bằng ven biển, đồi và núi, theo các khuyến nghị khác nhau về phương pháp phát triển. Các dự án thí điểm trình bày các ý tưởng là một ví dụ về cách tiếp cận phát triển cho từng khu vực trong 4 vùng. Do đó, 4 vùng này là tiêu chí để lựa chọn địa điểm thí điểm. Không có giới hạn nào khác để hạn chế khu vực địa lý. Hơn nữa, nếu hoạt động canh tác được thực hiện trong tỉnh Nghệ An, các hoạt động còn lại như sau thu hoạch hoặc chế biến có thể là bất kỳ vị trí nào.

2.1.5 Cấu trúc triển khai của Dự án thí điểm

ĐĐTNNN được kỳ vọng sẽ là một cơ quan trung ương để thực hiện tất cả các hoạt động liên quan đến xúc tiến kinh doanh các dự án nông nghiệp trong tương lai. Do đó, các dự án thí điểm được thiết dưới sự quản lý của ĐĐTNN, vì vậy tổ chức này có thể học tập kinh nghiệm từ hoạt động của dự án.

ĐĐTNN nhằm mục đích thực hiện chức năng chính cho việc giám sát hoạt động và nhóm chuyên gia JICA và thành viên khác của BQLDA hỗ trợ hoạt động ĐĐTNN. Tuy nhiên, tất cả các dự án thí điểm được vận hành theo giao dịch kinh doanh thực tế, do đó tất cả các hoạt động của dự án được thực hiện bởi nông dân và các đơn vị kinh doanh khác với tư cách là người tham gia dự án. ĐĐTNN với nhóm chuyên gia JICA đã thiết kế hoạt động này, khởi xướng và hỗ trợ thương lượng bất cứ khi nào họ cần.

Các văn phòng chính quyền địa phương như thành phố và ủy ban nhân dân ở mỗi huyện cũng tham gia trực tiếp. Vì vậy, ĐĐTNN liên hệ với nông dân địa phương thông qua văn phòng chính quyền địa phương. Văn phòng chính quyền địa phương đóng góp vai trò quan trọng trong việc làm chứng việc hiện giao



Hình 03 Cấu trúc triển khai của Dự án thí điểm

dịch vì hầu hết nông dân đều có ít kinh nghiệm liên quan tới pháp lý. Văn phòng chính quyền địa phương đã hỗ trợ nông dân trong việc cung cấp các văn bản pháp lý như giấy chứng nhận và hóa đơn đỏ. Và thậm chí chính quyền địa phương hỗ trợ nông dân về mặt tài chính để cải thiện tình hình trồng trọt và vận hành trong hoạt động thí điểm.

Giám sát cũng được thực hiện trong cấu trúc này. Nông dân thường không ghi chép. Không chỉ hồ sơ kỹ thuật như số lượng nguyên liệu đầu vào và sản xuất mà cả chi phí đầu vào và bán hàng được theo dõi để giúp nông dân có thể đánh giá lợi nhuận. Nhiều nông dân tham gia dự án thí điểm này đã trải qua lần đầu tiên thực hiện quy định nghiêm ngặt hơn về thuế trong kinh doanh với các công ty đăng ký chính thức, vì vậy việc giữ lại những ghi chép trở thành công việc quan trọng. ĐĐTNN hỗ trợ lưu giữ hồ sơ kế toán hàng ngày trong hoạt động giám sát.

2.1.6 Lựa chọn người hưởng lợi

Dự án không áp dụng bất kỳ sự loại trừ cụ thể nào đối với nông dân tham gia miễn là họ đang hoạt động trong nông nghiệp trong tỉnh Nghệ An. Cá nhân hoặc thành viên của bất kỳ nhóm nào cũng có thể tham gia dự án thí điểm. Mặc dù hầu hết các dự án thí điểm đều được thực hiện thường xuyên với các nông dân, tuy nhiên một số công ty nông nghiệp cũng được lựa chọn cho các dự án nhằm thực hiện các kỹ thuật thử nghiệm tiên tiến hơn vì các công ty có nhiều năng lực hơn đặc biệt là tài chính và nhân sự.

Không có hạn chế về thành phần nông dân, nhưng tất cả nông dân đều phải đồng ý tuân theo thỏa thuận trong hợp đồng nông nghiệp. Thỏa thuận này được áp dụng cho tất cả những người tham gia khác nếu họ trực tiếp tham gia thí điểm.

2.2 DỰ ÁN THÍ ĐIỂM TRONG HỢP ĐỒNG NÔNG NGHIỆP

Hợp đồng có nghĩa là cả nông dân và người mua đều đồng ý điều kiện giao dịch một cách chi tiết. Nông dân nên biết những gì khách hàng cụ thể của họ muốn. Nếu vậy, nông dân có thể có mục tiêu rõ ràng hơn cho hoạt động của họ. Kế hoạch tổng thể được đề xuất trong báo cáo này đề cập đến khẩu hiệu “thiết lập nông nghiệp đáng tin cậy cho nhu cầu thị trường”. Mỗi dự án thí điểm trình bày một ý tưởng để xác minh quá trình để đạt được mục tiêu. Nhu cầu này là cụ thể cho từng khách hàng. Ngay cả khi nông dân sản xuất cùng một loại cây trồng với chất lượng như nhau, cây trồng này có thể đáp ứng chính xác nhu cầu của một khách hàng, nhưng nó có thể không đáp ứng được nhu cầu của khách hàng khác. Điều đó có nghĩa là nhu cầu không phải là phổ biến mà là duy nhất cho mỗi khách hàng; do đó, xác định khách hàng cụ thể là bước đầu tiên để biết nhu cầu thị trường. Và nếu nhu cầu đó thỏa mãn, những người cung cấp sản phẩm có thể “đáng tin cậy đối với nhu cầu thị trường”. Tất cả các dự án thí điểm được

thiết kế và thực hiện để xác minh giả thuyết rằng khái niệm nông nghiệp hợp đồng này sẽ dẫn đến việc thiết lập “nông nghiệp đáng tin cậy cho nhu cầu thị trường”.

2.2.1 Sự bắt đầu của dự án thí điểm

Thực hiện giao dịch kinh doanh theo điều kiện thỏa thuận giữa nông dân và người mua là khái niệm cơ bản để đạt được “nông nghiệp đáng tin cậy” trong nghiên cứu này; do đó, việc chuẩn bị hợp đồng cụ thể giữa những người tham gia của từng dự án thí điểm là hoạt động ban đầu. Hợp đồng bằng văn bản có hiệu lực, bao gồm tất cả các điều kiện giao dịch cần thiết, được chuẩn bị và ký bởi cả hai bên tham gia để bắt đầu dự án thí điểm. Định dạng của hợp đồng được chuẩn bị bởi một cố vấn cấp cao của nhóm chuyên gia JICA. Mục đích của việc ký hợp đồng không phải là để áp đặt thêm bất kỳ trách nhiệm nào bằng cách chỉ ra những yêu cầu chặt chẽ mà dẫn tới bị xử phạt. Mục đích chính của hợp đồng là để đồng ý với điều kiện có lợi cho cả hai bên. Vì vậy, các nội dung như hình phạt và tiền phạt không phải là vấn đề chính trong hợp đồng, nhưng nó cho thấy làm thế nào để giải quyết vấn đề khi điều kiện hợp đồng không thể được đáp ứng. Người bán và người mua thường có lợi ích ngược lại. Người bán muốn giá cao hơn trong khi người mua muốn giảm giá. Tuy nhiên, trong hoạt động này, nhóm dự án thúc đẩy hợp tác với nhau thay vì cạnh tranh với bên kia. Phổ biến ý tưởng này mang lại lợi ích cho cả đôi bên khi tiến hành bắt đầu. Phần chính của hợp đồng được chuẩn bị kỹ lưỡng theo khái niệm này. Các điều kiện cần thiết khác cho giao dịch như giá cả, chất lượng, số lượng, vv được liệt kê và đính kèm theo hợp đồng. Và những điều kiện này cũng đã được xác nhận khi bắt đầu.

2.2.2. Danh sách Dự án thí điểm

(1) Danh sách Dự án thí điểm

Tính tới nay, Đội Tư vấn JICA đã lập kế hoạch và triển khai 29 dự án thí điểm và DĐTNN đã triển khai 6 dự án thí điểm như được liệt kê ở bảng 4.1. Tiến độ của các dự án khác nhau từ mức đang là ý tưởng đến mức triển khai hợp đồng. Trong đây có 1 trường hợp đang ở giai đoạn Chuẩn bị/ Thương thảo, 15 trường hợp đang ở giai đoạn Thử nghiệm/ Kiểm chứng, 5 trường hợp Hợp đồng/ đang triển khai và một số dự án đã chuẩn bị nhưng bị dừng vì 1 số lý do. Tiến độ của các dự án thí điểm được mô tả trong phần tiếp theo.

Bảng 2 Danh sách dự án thí điểm

C	Tên dự án thí điểm	Nhà sản xuất	Nhà chế biến	Bên cầu	Tiến độ*
C1	Sản xuất chanh leo tươi cạnh tranh cho thị trường nội địa.	Nafoods Nhóm nông dân Quế Phong	Nafoods	Nhà bán lẻ nội địa (Siêu thị Nhật Bản -Hà Nội, BigC, etc.)	Dừng
C2	Nâng cao năng suất chế biến chanh leo quả để cạnh tranh thị trường			Công ty thương mại Nhật Bản, Các khách hàng tiềm	Dừng

C	Tên dự án thí điểm	Nhà sản xuất	Nhà chế biến	Bên cầu	Tiến độ*
				năng khác	
C3	Phát triển chuỗi giá trị hạt chanh leo làm thực phẩm chức năng			Công ty thực phẩm Nhật Bản Nhà sản xuất thực phẩm chức năng	Thử nghiệm/ kiểm chứng
C4	Sản xuất và tiếp thị pectin chiết xuất từ vỏ chanh leo			Công ty thực phẩm Nhật Bản, Nhà sản xuất bánh kẹo	Dừng
C5	Sản xuất cải bó xôi kích thước lớn cho chế biến IQF	Tâm Nguyên / Nhóm nông dân Quỳnh Lưu	Nafoods	Công ty thực phẩm Hàn Quốc, Công ty thực phẩm Nhật Bản, ...	Dừng
C6	Trồng cải thảo với chi phí hiệu quả cho chế biến.			Công ty thực phẩm Hàn Quốc, Công ty thực phẩm Nhật Bản, ...	Dừng
C7	Cải thiện sản xuất gừng để đáp ứng nhu cầu của thị trường quốc tế	Nhóm nông dân	Nafoods	Công ty thực phẩm Nhật Bản	Thử nghiệm/ kiểm chứng
C8	Nâng cao sản xuất măng cho nhu cầu xuất khẩu	Nhóm nông dân Yên Thành	Nafoods	Công ty thực phẩm Nhật Bản...	Thử nghiệm/ kiểm chứng
C9	Xúc tiến thương hiệu và nâng cao sản xuất gà Thanh Chương	Nhóm nông dân nuôi gà ở Thanh Chương	CT Trường Lan, CT Tam Nông...	Maximark, Tam Nông, nhà hàng gà Thanh Chương	Hợp đồng/ đang thực hiện
C10	Nâng cao chuỗi giá trị cam ở Quỳnh Hợp	Công ty Nông nghiệp Phú Quý (Quỳnh Hợp)	Công ty Nông nghiệp Phú Quý (Hà Nội)	Bibi Green, Khách sạn (trong nước)	Thử nghiệm/ kiểm chứng
C11	Sản xuất vùng đen để chiết dầu cho thị trường Nhật Bản	Nhóm nông dân TH group	Sỹ Thắng TH group	Công ty thương mại Nhật Bản	Thử nghiệm/ kiểm chứng
C12	Nâng cao tiêu chuẩn chanh và xoài cho thị trường Nhật Bản	Nhóm nông dân	Nafoods	Công ty thực phẩm Nhật Bản	Dừng
C13	Nâng cao sản xuất và tiếp thị lợn sinh học	Trang trại lợn Ecofarm, Đức Anh	Lò mổ của huyện	Maximark, Bibi Green, etc.	Thử nghiệm/ kiểm chứng
C14	Sản xuất và phân phối rau an toàn ở thành phố Vinh	HTX Nông nghiệp Xanh Hồng Phong	HTX Nông nghiệp Xanh Hồng Phong	Bibi Green,	Hợp đồng/ đang thực hiện
C15	Cải tiến kỹ thuật trồng để đạt năng suất và chất lượng quýt tốt hơn	Xuân Thành	Xuân Thành	Bibi Green, Maximark	Thử nghiệm/ kiểm chứng
C16	Trồng khoai tây để sản xuất thực phẩm chế biến	Nhóm nông dân Hoàng Mai	Nhóm nông dân Hoàng Mai	Công ty thực phẩm Nhật Bản	Hợp đồng/ đang thực hiện
C17	Giới thiệu sản xuất củ sen	Tâm Nguyên	Nafoods	Công ty thực phẩm Nhật Bản	Dừng
C18	Quảng bá kiểu để xuất khẩu sang Nhật Bản	Nhóm nông dân Quỳnh Lưu	Nafoods	Công ty thực phẩm Nhật Bản	Dừng
C19	Cải tiến bảo quản chanh leo quả tươi	Nhóm nông dân Quế	Nafoods	Công ty Châu Âu	Dừng

C	Tên dự án thí điểm	Nhà sản xuất	Nhà chế biến	Bên cầu	Tiến độ*
		Phong			
C20	Quảng bá và tiếp thị mật ong sản xuất ở tỉnh Nghệ An	Nhóm nông dân Yên Thành	UNIMEX Nghệ An	HTX Nhật Bản	Dừng
C21	Sản xuất rau an toàn theo hợp đồng	HTX Phú Lương	HTX Phú Lương	Bibi Green	Dừng
C22	Sản xuất và bán sản phẩm cho trang trại bò sữa	Nhóm nông dân nuôi gà ở Thanh Chương	Vinamilk	Vinamilk	Dừng
C23	Xúc tiến Bán Sản phẩm Tỏi đen	Nhóm ND Thanh Chương	CT tỏi Tâm Đức	Ks Kim Liên, Xanh Mart, Bibigreen	Dừng
C24	Sản xuất gạo để chế biến bánh gạo	Nhóm ND Diễn Châu	Cty Tràng An 2	Cty Tràng An 2	Thử nghiệm/ kiểm chứng
C25	Xúc tiến sản phẩm mộc nhĩ để xuất khẩu sang Nhật Bản	HTX sản xuất nấm Đoàn Kết	HTX sản xuất nấm Đoàn Kết	Công ty thực phẩm Nhật Bản	Dừng
C26	Thử nghiệm cải bó xôi cho nhu cầu thị trường ăn tươi nội địa	Nhóm ND Quỳnh Lưu	Bibi Green, Xanh mart	Bibi Green, Xanh mart	Hợp đồng/ đang thực hiện
C27	Sản xuất và Bán Gà H'ômông và Lợn đen bản địa	Nhóm ND, TNXP Nghệ An	HTX Hương Sơn	HTX Hương Sơn, Bibi Green, siêu thị	Thử nghiệm/ kiểm chứng
C28	Xúc tiến và tiếp thị lạc cho nhu cầu trong và ngoài nước	Nhóm nông dân ở xã Nghi Long	CT Tất Thắng CT Sỹ Thắng,	Các công ty (trong nước, Nhật)	Thử nghiệm/ kiểm chứng
C29	Nâng cao sản xuất và tiếp thị tỏi	Nhóm ND Thanh Chương	Bibi Green, Liên hiệp các HTX	Bibi Green, Liên hiệp các HTX	Thử nghiệm/ kiểm chứng
A1	Sản xuất rau ở TX Du lịch Cửa Lò	Nhóm ND Cửa Lò	-	Ks Summer	Thử nghiệm/ kiểm chứng
A2	Sản xuất và Bán Trứng gà ở Vùng Đô thị	Nhóm ND Yên Duệ	-	Tam Nông, Bánh Bảo Ngọc SG	Thử nghiệm/ kiểm chứng
A3	Nâng cao chất lượng bưởi hồng Quang Tiến nhằm thỏa mãn nhu cầu thị trường	HTX bưởi Quang Tiến	HTX bưởi Quang Tiến	Cửa hàng Thực phẩm sạch Thiên Phúc, Khách sạn ở Vinh	Hợp đồng/ đang thực hiện
A4	Xúc tiến bán Nhút	Nhóm ND Thanh Chương	Nhóm ND Thanh Chương	Ks Kim Liên, Xanh mart, BibiGreen	Hợp đồng/ đang thực hiện
A5	Nâng cao sản xuất và tính cạnh tranh của sản phẩm tơ tằm	Nhóm ND Diễn Châu	Nhóm ND Diễn Châu	Thị trường ở Quê Phong, Con Cuông, Lào	Thử nghiệm/ kiểm chứng
A6	Nâng cao sản xuất và tiếp thị cây dược liệu	Nhóm ND Con Cuông	Công ty CP Dịch vụ Khoa học và Công nghệ Nông nghiệp Thành An	Hiệu thuốc, các nhà bán lẻ	Thử nghiệm/ kiểm chứng
E1	Sản xuất và bán Matcha	Nông dân ở Anh Sơn	Econuti / Ecofarm	Tập đoàn Quantum Leaps	Dừng
E2	Bán gạo cho sản xuất rượu Shochu	Trung tâm giống, Sở NNP&PTNT	Công ty Khai Sang	Công ty Huế Foods	Dừng trong hợp đồng/ Giai đoạn cam kết

C	Tên dự án thí điểm	Nhà sản xuất	Nhà chế biến	Bên cầu	Tiến độ*
E3	Làm thương hiệu cho sản phẩm miến gạo – sản phẩm du lịch	Quy Chính rice noodle Hợp tác xã miến gạo Quy Chính	UBND Huyện Nam Đàn	Sở du lịch	Dừng trong hợp đồng/ Giai đoạn cam kết
E4	Sản xuất tòi để xuất khẩu thị trường thế giới	Hợp tác xã Hương Sơn	Tổng đội thanh niên xung phong 10	HTX Nông dân, HTX Nhật Bản, Japan	Dừng
E5	Sản xuất riêng biệt với giống đặc trưng của địa phương	Nhóm Nông dân Tương Dương	Trạm KN Tương Dương	UBND Xã Tương Dương	Dừng trong hợp đồng/ Giai đoạn cam kết
E6	Phát triển sản phẩm lụa	Nhóm Nông dân Diên Châu	Hợp tác xã dệt may	Trạm KN; UBND Diên Châu	Dừng
E7	Sản xuất xoài riêng biệt với giống đặc trưng của địa phương	Sản xuất xoài & Thương mại Hợp tác xã	Trạm KN	UBND Tương Dương	Dừng

Lưu ý*:

A - Ý tưởng: xác định thành phần trong chuỗi cung ứng, bao gồm kiểm tra sản phẩm mẫu.

B - Chuẩn bị/ Thương thảo: các thành phần tham gia trong chuỗi giá trị thương thảo hoặc chuẩn bị kế hoạch và vật tư để thí điểm.

C - Thử nghiệm/ Kiểm chứng: kiểm chứng sản xuất, chế biến và bán hàng theo 1 thỏa thuận khung giữa các thành phần tham gia trong chuỗi giá trị.

D - Hợp đồng/ Đang triển khai: Triển khai theo hợp đồng giữa các thành phần trong chuỗi giá trị.

E - Dừng: Chấm dứt vì 1 số lý do.

2.2.3 Hoạt động chi tiết của từng Dự án thí điểm

2.2.4 C1: Sản xuất chanh leo tươi cạnh tranh cho thị trường nội địa

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Giai đoạn
Nhóm ND ở Quế Phong	Sản xuất chanh leo			Dừng
Nafoods		Phân loại chanh quả tươi cho thị trường nội địa và đóng gói.		
Siêu thị Nhật Bản, Maximark			Bán cho khách hàng Việt Nam.	
Hợp đồng	Nhóm nông dân ở Quế Phong - Nafoods, Nafoods - Siêu thị Nhật Bản, Nafoods - Maximark			

(1) Mục tiêu của DA thí điểm

Chanh leo được trồng rộng rãi ở huyện Quế Phong và được Nafood chế biến ra

nhiều loại sản phẩm như nước ép, trong khi đây chanh leo quả tươi không phổ biến ở thị trường nội địa do chất lượng thấp. Một trong các nguyên nhân khiến chanh leo ở Quê Phong có chất lượng thấp là do phương pháp thu hoạch chưa phù hợp. Nafoods và nông dân hợp đồng thu hoạch chanh trước khi chín để tránh tình trạng quả chín rụng. Tuy nhiên việc thu hoạch trước khi chín khiến chanh có ít màu tím và hàm lượng đường cũng thấp hơn dẫn đến sản phẩm có chất lượng thấp. Do Nafoods có kế hoạch mở rộng kinh doanh chanh leo không chỉ các sản phẩm chế biến cho thị trường quốc tế mà còn là các sản phẩm tươi cho thị trường nội địa, DA thí điểm này được triển khai để phát triển kỹ thuật thu hoạch phù hợp để bán chanh tươi cho thị trường nội địa.

(2) Hoạt động và kết quả

Vào tháng 12/2016 cùng hợp tác với Nafoods và nông dân địa phương, Đội Dự án JICA đã triển khai thử nghiệm thu hoạch chanh leo sử dụng túi lưới bọc quả như hình ảnh dưới đây. Thu hoạch trong diện tích thử nghiệm bằng túi lưới tăng tỷ lệ quả chín muồi có vỏ tím so với phương pháp thông thường (phương pháp thông thường: 67%, thu hoạch bằng túi lưới 100%). Theo đánh giá cảm quan chanh chín hoàn toàn có mùi thơm, màu sắc, vị tốt hơn những quả chín sau khi hái. Đặc biệt, chanh leo chín muồi không bị nhăn da như những quả chín sau khi hái. Tuy nhiên sau khi tính toán chi phí về kỹ thuật thu hoạch bao gồm chi phí túi bọc quả và nhân công, phương pháp sử dụng túi lưới được đánh giá là không phù hợp; phương pháp này tốn nhiều chi phí hơn lợi nhuận thu được. Mặt khác, Đội Tư vấn JICA đã giới thiệu chanh leo chín muồi cho siêu thị Siêu thị Nhật Bản Hà Nội. Siêu thị Nhật Bản rất quan tâm đến sản phẩm này và họ đồng ý bắt đầu bán thử chanh tươi.



Chanh chín hoàn toàn được thu hoạch bằng lưới



Chanh leo chín sau khi hái



Phương pháp thu hoạch bằng túi lưới (Thử nghiệm lần 1)

Do đó, đội Dự án JICA dự định sẽ áp dụng 1 kỹ thuật thu hoạch khác bằng lưới như ở hình dưới đây. Vào tháng 12/2017, đội Dự án JICA tiến hành thử nghiệm kỹ thuật này. Thử nghiệm được tiến hành trên diện tích 200m² thuộc sở hữu của Nafoods. Sau khi trồng cây giống vào ngày 21/12, chanh leo phát triển tốt và cho quả. Tuy nhiên, trước khi vụ thu hoạch bắt đầu, cây chanh leo ở nơi thí điểm bị chặt trộm. Nafoods cho biết người dân địa phương hiện đang có tranh chấp với Nafoods về quyền sở hữu đất đã chặt tất cả cây chanh leo ở vùng đất thuộc sở hữu của Nafoods. Do sự cố này, đội Dự án JICA quyết định không tiếp tục

Dự án thí điểm này.



Phương pháp thu hoạch bằng lưới (thử nghiệm lần 2)



Cây chanh leo phát triển tốt trước khi bị chặt phá

(3) Bài học có được

- Đã kiểm chứng được chanh leo chín hoàn toàn có chất lượng tốt hơn và nhu cầu cao hơn ở thị trường đô thị trong lần thử nghiệm đầu tiên.
- Môi quan hệ tốt với người dân địa phương là không thể thiếu đặc biệt khi chúng ta thực hiện nông nghiệp theo hợp đồng.

2.2.5 C2: Nâng cao năng suất chế biến chanh leo quả để cạnh tranh thị trường

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Lưu ý
Nafoods	Sản xuất chanh leo	Sản xuất dịch puree chanh leo		Dừng
Công ty thương mại Nhật Bản			Bán cho khách hàng thông thường	
Hợp đồng	Nafoods – Công ty thương mại Nhật Bản			

Đội Tư vấn JICA quyết định không tiếp tục dự án thí điểm này vì việc chuẩn bị sản phẩm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng được đánh giá là không thể.

Công ty thương mại Nhật Bản đã phân tích dịch puree chanh leo do Nafoods sản xuất và thấy rằng dịch puree không có đủ hàm lượng Vitamin C cần thiết. Để giải quyết vấn đề này, sẽ cần cải thiện từ khâu sản xuất đến chế biến như giới thiệu giống chanh leo mới hoặc cải tiến kỹ thuật chế biến. Do đó, Đội Dự án JICA kết luận rằng vấn đề này không thể giải quyết xong trong thời gian dự án và đã quyết định dừng dự án thí điểm này.

2.2.6 C3: Phát triển chuỗi giá trị hạt chanh leo làm thực phẩm chức năng

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Kinh doanh	Giai đoạn
Nhóm nông dân ở Quế Phong	Chanh leo			Hợp đồng đã dùng/Tiến hành triển khai
Nafoods		Sau khi chiết xuất dịch puree chanh leo, thu hạt chanh leo. Sau đấy rửa sạch và sấy khô hạt.		
1 công ty thương mại Nhật Bản			Nhập khẩu hạt chanh leo	
Công ty Nhật sản xuất chất chống lão hóa			Sản xuất Passenol bằng hạt chanh leo. Bán cho các khách hàng Nhật Bản	
Hợp đồng	Nhóm nông dân ở Quế Phong - Nafoods, Nafoods - 1 công ty thương mại Nhật Bản Công ty chế biến chanh leo Việt Nam – Công ty thương mại Nhật Bản Công ty thương mại Nhật Bản – Công ty sản xuất chất chống lão hóa			

(1) Mục tiêu Dự án Thí điểm

Hạt chanh leo chiếm 20% trọng lượng khô của quả nhưng hạt sau khi chiết xuất nước ép hiện không có giá trị thị trường ở Việt Nam. Công ty Nhật Bản sản xuất chất chống lão hóa từ hạt chanh leo. Công ty dự định mở rộng thị trường nhập khẩu nguyên liệu. Nếu Công ty sản xuất chanh leo tại Nghệ An có thể bán hạt cho Công ty Nhật Bản này, doanh thu của Công ty tại Nghệ An và nông dân ký hợp đồng sẽ tăng lên.

Trong đợt thử nghiệm này, chất lượng hạt chanh leo của Công ty sản xuất chanh leo tại Nghệ An để sản xuất chất chống lão hóa được đánh giá là khả thi để xuất khẩu qua Nhật Bản.

(2) Hoạt động và Kết quả

Hạt chanh leo của Công ty Việt Nam đã đạt tiêu chuẩn phân tích mẫu của công ty Nhật Bản để đánh giá tổng thành phần chống lão hóa. Hiện tại Công ty Nhật Bản đang tiến hành kiểm nghiệm chất lượng các thành phần cấu tạo nên chất chống lão hóa và điều kiện vệ sinh thông qua mẫu nhỏ, và tiến trình này sẽ được tiếp tục kiểm tra cho tới tháng 9 năm 2018. Nếu kết quả kiểm tra các mẫu thử cho kết quả tốt, Công ty Nhật Bản sẽ mua lượng lớn hạt chanh leo từ Công ty Việt Nam tùy vào nhu cầu thị trường về Passenol.

(3) Bài học có được

1) Can thiệp vào giao dịch thương mại tư nhân

Công ty Nhật Bản dự định mua hạt chanh leo của Công ty Việt Nam. Mặc dầu vậy, kết quả kiểm tra và nhu cầu thực đối với hạt chanh leo dùng làm thực phẩm chức năng không được tiết lộ nhằm tránh rò rỉ thông tin tới các bên cạnh tranh. Dự án không thể kiểm soát toàn bộ được những giao dịch tư nhân nhạy cảm như vậy.

2) Hiệu quả sử dụng của chế biến các sản phẩm phụ

Có một số sản phẩm phụ khác ở Nghệ An có thể tạo nên giá trị trong thị trường như hạt chanh leo. Ví dụ: vỏ chanh leo, vỏ cam và bưởi có nhiều thành phần pectic, những sản phẩm này có tính khả thi cao trong thị trường và nó trở thành các nguyên liệu để sản xuất pectic. Việc sử dụng các sản phẩm phụ có thể giúp cắt giảm chi phí, tăng thu nhập. Vì vậy, chúng tôi khuyến nghị tiếp tục tìm kiếm các hoạt động của những sản phẩm phụ sử dụng được trong chế biến thực phẩm.

2.2.7 C4: Sản xuất và tiếp thị pectin chiết xuất từ vỏ chanh leo

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Kinh doanh	Giai đoạn
Nhóm nông dân	Sản xuất chanh leo			Dừng
Nafoods		Chuẩn bị vỏ chanh leo bằng việc rửa sạch và sấy khô.		
Doanh nghiệp sản xuất Pectin		Chiết xuất pectin từ vỏ chanh leo	Bán cho công ty chế biến thực phẩm	
Hợp đồng	Nhóm nông dân - Nafoods, Nafoods – Doanh nghiệp sản xuất Pectin			

Đội Tư vấn JICA quyết định không tiếp tục dự án thí điểm này vì nhận thấy rất khó để tìm ra bên có nhu cầu pectin.

2.2.8 C5: Sản xuất cải bó xôi kích thước lớn để chế biến IQF

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Kinh doanh	Giai đoạn
Tâm Nguyên và nhóm nông dân Quỳnh Lưu	Cải bó xôi kích thước lớn			Hoàn thành
Nafoods		SX sản phẩm IQF đáp ứng nhu cầu của Hàn Quốc.		
Nhà nhập khẩu Hàn Quốc và nội địa			Nhà nhập khẩu HQ (100 tấn/năm), Cung cấp rau trái vụ cho thị trường nội địa	
Hợp đồng	Nafoods – Tâm Nguyên và nhóm nông dân Quỳnh Lưu			

(1) Mục tiêu của DA thí điểm

Hầu hết thị trường cải bó xôi cấp đông hiện đang bị các nhà cung cấp của Trung Quốc chiếm lĩnh. Tuy nhiên, gần đây nhu cầu mua cải bó xôi cấp đông được sản xuất bởi các nước khác đang tăng lên do chi phí sản xuất các sản phẩm nông nghiệp ở Trung Quốc ngày càng đắt đỏ và lo ngại về an toàn thực phẩm. Mặc dù Nafoods nhận được khá nhiều đơn hàng từ Hàn Quốc, tuy nhiên Nafoods không thể tiếp nhận cơ hội này bởi vì không có nguồn nguyên liệu tương xứng tại tỉnh Nghệ An. Nếu nông dân tại địa phương có thể trồng loại cải bó xôi phù hợp làm đông lạnh, nhu cầu mới sẽ được tạo ra. Để đánh giá tính khả thi của việc sản xuất cải bó xôi đông lạnh cho thị trường quốc tế, dự án thí điểm này sản xuất cải bó xôi và đánh giá hiệu quả chi phí thông qua các hỗ trợ kỹ thuật đối với người dân địa phương.

(2) Hoạt động và kết quả

Mặc dù cải bó xôi là giống cải mùa đông, nó đã được xác định là khả thi để trồng tại Quỳnh Lưu. Thử nghiệm sản xuất cải bó xôi đông lạnh đã được thực hiện. Tuy nhiên, để chế biến cải bó xôi đông lạnh tại nhà máy Nafoods, đòi hỏi phải bổ sung thêm máy rửa cải bó xôi trước khi đưa vào xử lý. Máy rửa cải bó xôi hiện tại ở Nafoods không thể rửa sạch các tạp chất như bùn bám trên lá. Vì vậy, đòi hỏi phải áp thêm quy trình rửa bằng tay vào quy trình rửa bằng máy móc hiện tại. Trong trường hợp này, chi phí được tính toán là không khả thi để cạnh tranh trong thị trường quốc tế. Vì thế, nhóm dự án quyết định dừng sản xuất cải bó xôi để làm đông lạnh.

Theo Nafoods, mặc dầu có thể cải thiện quy trình rửa nhờ lắp đặt hệ thống máy móc và thiết bị mới nhưng cần đầu tư khoảng 10 tỷ đồng, trong tình hình hiện tại rất khó để đầu tư thêm. Do đó, thử nghiệm đã được hoàn thành khi đã đưa ra được đề xuất cải tiến cơ sở kỹ thuật ví dụ như lắp đặt máy rửa rau ăn lá mới.

Không có máy móc thích hợp tại nhà máy Nafoods, vì vậy dự án kết luận việc sản xuất cải bó xôi đông lạnh lại Nghệ An là không khả thi. Tuy nhiên, có một nhà máy khác, Công ty Doveco tại Ninh Bình, hiện đã có các máy móc thích hợp để sản xuất cải bó xôi đông lạnh. Vì vậy, nhóm dự án đã thăm nhà máy để thảo luận về khả năng dùng sản phẩm của Quỳnh Lưu để sản xuất tại nhà máy này. Nhà máy Doveco đang chế biến loại rau khác như hành hoa từ Quỳnh Lưu, vì vậy hệ thống phương tiện vận chuyển sản phẩm đã được thiết lập. Vì vậy, giá cả của nguyên liệu là vấn đề chủ yếu cần được quan tâm trong giao dịch này.



Cơ sở chế biến đông lạnh của Công ty Doveco tại Ninh Bình



Công ty đã có cơ sở chế biến đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế để xuất khẩu



Cải bó xôi đông lạnh do Công ty Doveco sản xuất. Sản phẩm này đã được xuất khẩu sang Nhật Bản.

Giá Công ty đề xuất mua tại ruộng của nông dân là quá thấp so với giá mà nông dân đang bán ra cho thị trường tiêu dùng thông thường. Vì vậy, tại thời điểm hiện tại thì hoạt động này không có tính khả thi về hiệu quả kinh tế. Tuy nhiên, Công ty Doveco cũng đang có thêm nhu cầu đối với cải bó xôi đông lạnh, vì vậy sẽ có tiềm năng để mở rộng diện tích cải bó xôi tại Quỳnh Lưu nên chi phí sản xuất trong tương lai là thấp hơn.

(3) Bài học có được

Mặc dù chi phí là không khả thi tại thời điểm hiện tại, tuy nhiên nhu cầu tiềm năng của cải bó xôi đông lạnh được xác định là có tồn tại. Chi phí sản xuất vẫn còn cao bởi vì quy mô nhỏ tại thời điểm sản xuất hiện tại. Tuy nhiên, sản phẩm chủ lực tại Quỳnh Lưu là hành hoa, và hầu hết hành hoa đã được tối ưu hóa quá trình sản xuất để giá bằng với giá mà Công ty Doveco đã đưa ra đối với cải bó xôi đông lạnh. Nếu cải bó xôi trở thành sản phẩm chính trong vụ mùa tiếp theo tại khu vực này, thì hiệu quả chi phí có thể đạt mức có thể chấp nhận được đối với nhu cầu chế biến. Huyện Quỳnh Lưu tiến hành thâm canh hành hoa, vì vậy việc tái trồng lại hành hoa thất bại đang trở thành vấn đề. Vùng đất này cần sản phẩm chủ lực khác để luân canh. Nhằm suy trì sự ổn định của sản xuất hành hoa, việc giới thiệu cải bó xôi có thể là một ý kiến quan trọng.

2.2.9 C6: Trồng cải thảo với chi phí hợp lý để chế biến

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Kinh doanh	Giai đoạn
Tâm Nguyên	Sản xuất cải thảo			Dùng
Nafoods		Sản xuất sản phẩm IQF, xuất khẩu sang Hàn Quốc		
Doanh nghiệp Hàn Quốc			Bán cho khách hàng thông thường ở Hàn Quốc	
Hợp đồng	Tâm Nguyên-Nafoods, Nafoods – Doanh nghiệp Hàn Quốc			

Đội Tư vấn JICA quyết định không tiếp tục dự án thí điểm này do Đội có sự

thay đổi về chính sách.

Dự án thí điểm này dự định sẽ triển khai thử nghiệm tương tự như DA thí điểm 5. Do không có sự khác nhau giữa DA thí điểm 5 và DA thí điểm này về chuỗi giá trị được tạo ra, Đội Tư vấn JICA quyết định tập trung vào DA thí điểm 5 và không tiếp tục DA thí điểm này.

2.2.10 C7: Nâng cao Sản xuất Gừng đáp ứng Nhu cầu Thị trường Quốc tế

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Kinh doanh	Giai đoạn
Nhóm nông dân ở Kỳ Sơn	Sản xuất gừng vàng			Dùng thử nghiệm và tiến hành kiểm chứng
Nafoods		Sản xuất sản phẩm IQF như gừng nghiền. Đóng gói gừng tươi. Xuất khẩu các sản phẩm gừng.		
Công ty thực phẩm Nhật Bản			Nhập khẩu các sản phẩm gừng. Bán cho khách Nhật	
Hợp đồng	Nhóm nông dân ở Kỳ Sơn			

(1) Mục tiêu của DA thí điểm

Hầu hết các sản phẩm gừng nhập khẩu được tiêu thụ ở Nhật Bản đều sản xuất ở Trung Quốc. Vì lo ngại về vấn đề an toàn thực phẩm của các sản phẩm Trung Quốc, một lượng đáng kể các doanh nghiệp Nhật Bản nhập khẩu gừng Trung Quốc đang muốn đa dạng hóa các nhà cung cấp. Mục tiêu của dự án thí điểm này là nhằm thiết lập chuỗi giá trị gừng kết nối vùng sản xuất ở huyện Kỳ Sơn, tỉnh Nghệ An và các khách hàng Nhật Bản thông qua triển khai hỗ trợ kỹ thuật để sản xuất gừng, đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp Nhật Bản.

Gừng trồng theo phương pháp du canh là 1 trong những phương thức quan trọng để nông dân địa phương tìm nguồn thu nhập. Hiện nay, có 2 giống gừng địa phương được trồng ở huyện Kỳ Sơn. 1 loại có tên là “Gừng xẻ” có kích thước nhỏ và chủ yếu bán ở thị trường nội địa. Loại kia có tên là “Gừng trâu” có kích thước lớn hơn nhiều và được bán ở thị trường trong nước và quốc tế. Dự án thí điểm này tập trung vào trồng gừng cho chế biến do các doanh nghiệp Nhật Bản có nhu cầu cao. Mặc dầu Gừng trâu có các đặc tính phù hợp như kích thước lớn cho chế biến nhưng lại không đúng yêu cầu của các doanh nghiệp Nhật do giống này có ruột hơi trắng trong khi yêu cầu là màu vàng. Vì vậy giống gừng vàng theo yêu cầu của doanh nghiệp Nhật được trồng thử trong dự án thí điểm này. Ngoài ra dự án thí điểm này cũng sẽ thử nghiệm nhiều hoạt động cần thiết liên quan đến kinh doanh gừng như: sau thu hoạch, vận chuyển, chế biến, bán hàng để thiết lập chuỗi giá trị gừng.

(2) Hoạt động và Kết quả

1) Thiết kế Thử nghiệm (Thử nghiệm lần thứ 1)

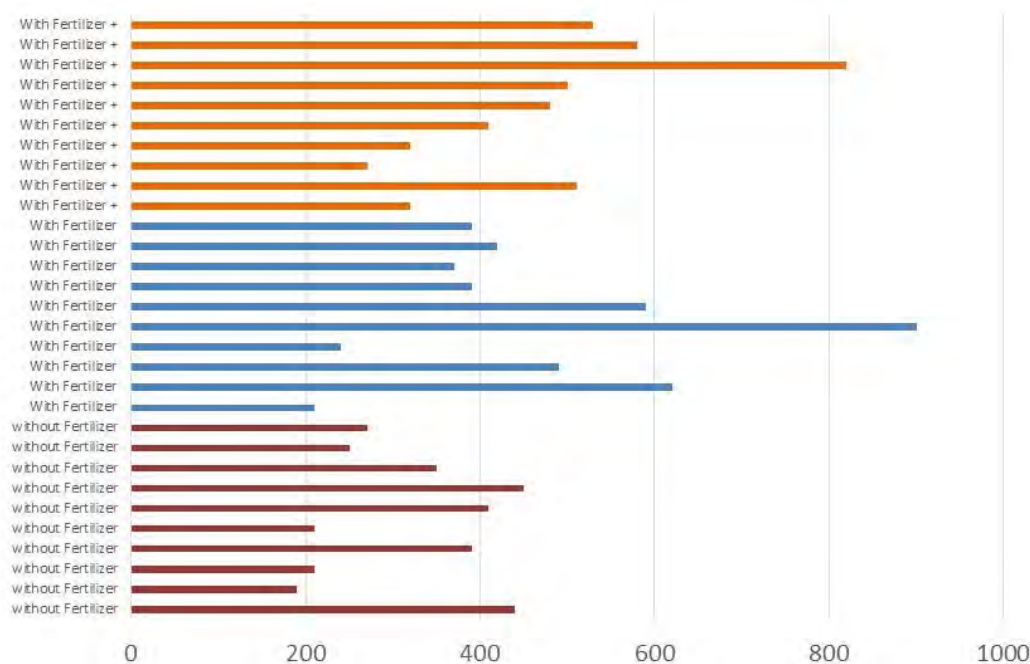
Thử nghiệm trồng gừng vàng được thực hiện trên 3 mảnh với diện tích 300m² ở bản Phà Xác, Huồi Đun, Huồi Giảng. Ngoài ra có 0,22 ha đất ở bản Huồi Úc cũng được trồng thêm để cung cấp nguyên liệu thô cho Nafoods. Thử nghiệm bón phân được tiến hành ở bản Huồi Úc để kiểm tra tính hiệu quả của phân bón lên năng suất gừng vàng. Thử nghiệm phân bón được tiến hành như sau:

- Không bón phân:
- Bón phân: 16-16-8+Te (50kg/0,1ha)
- Bón phân +: 16-16-8+Te (100kg/0,1ha)

Tổng cộng có 3.350 kg gừng vàng giống được mua thông qua Nafoods. Mặc dầu vậy, trong số đó có 1,400 kg gừng giống không được bảo quản tốt và 1 số đã bị hỏng. Do đó, tỷ lệ nảy mầm của lượng 1,400 kg gừng giống khá thấp (5-20%) trong khi đó tỷ lệ của lượng giống còn lại là 90 – 95%.

2) Kết quả Thử nghiệm (Thử nghiệm lần thứ 1)

Tính đến tháng 8/2017 tốc độ phát triển gừng vàng rất tốt. Tuy nhiên, thời tiết mưa kéo dài và độ ẩm cao trong tháng 8/2017 khiến các ruộng thí điểm xảy ra tình trạng nhiễm nấm, đội Dự án JICA phải phun thuốc BVTV. Sau khi phun thuốc, gừng vàng tiếp tục phát triển và được thu hoạch vào tháng T1/2018. Khảo sát năng suất được tiến hành theo phương pháp lấy mẫu ngẫu nhiên. 10 mẫu được lấy ở mỗi ruộng thí điểm. Biểu đồ dưới đây thể hiện kết quả khảo sát. Theo đây, không có khác biệt lớn về năng suất gừng vàng giữa “ruộng có bón phân” và “ruộng có bón phân với hàm lượng cao hơn”. Mặt khác, năng suất của ruộng “không bón phân” thấp hơn ruộng có bón phân. Do đó, có thể kết luận rằng bón phân là cần thiết khi trồng gừng vàng.



Hình 0 Sơ đồ thể hiện Năng suất Gừng vàng (g/cây)



Gừng trồng ở Huôi Úc
(Tháng 4, 2017)



Gừng trồng ở Huôi Úc
(Tháng 6, 2017)



Gừng trồng ở Huôi Úc
(Tháng 7, 2017)

3) Bên mua Dự kiến và Yêu cầu (Thử nghiệm lần thứ 1)

DA thí điểm này được mong đợi sẽ xuất khẩu được gừng vàng sang Nhật thông qua công ty thương mại Nhật Bản. Các công ty này có nhiều khách hàng muốn mua gừng vàng tươi và gừng vàng chế biến như gừng lát đông lạnh và gừng nghiền đông lạnh. Trong trường hợp xuất khẩu gừng tươi sang Nhật, các điều kiện sau cần được đáp ứng theo hệ thống kiểm dịch Nhật Bản.

- Chứng minh được Nematode trên chuỗi không có ở khu vực trồng gừng hoặc chứng minh được trước đây có Nematode nhưng hiện nay đã hết.
- Chứng minh được không có Nematode trên củ gừng tươi được xuất khẩu sang Nhật.

Căn cứ vào các điều kiện đầy, Đội Dự án đã tiến hành lấy mẫu đất và phân tích để kiểm tra sự tồn tại của Nematode với sự hợp tác của Chi cục Kiểm dịch Thực vật Khu vực 6. Kết quả phân tích cho thấy không có Nematode ở tất cả khu vực trồng của Dự án. Khi đến mùa thu hoạch, sẽ tiến hành phân tích có

Nematode trong củ gừng hay không. Tuy nhiên, công ty thương mại Nhật Bản đã kiểm tra khu vực trồng vào ngày 5 tháng 12 năm 2017 và kết luận rằng rất khó để xuất khẩu gừng tươi sang Nhật Bản do các vấn đề gặp phải trong quá trình bảo quản và vận chuyển gừng. Vì vậy, Đội Dự án JICA quyết định sử dụng tất cả gừng vàng thu hoạch được trong vụ này làm nguyên liệu để chế biến gừng nghiền.

4) Kết quả Giao dịch Gừng vàng (Thử nghiệm lần thứ 1)

Công ty thương mại Nhật Bản đã đề nghị mua của Nafoods 10 tấn gừng nghiền vàng. Theo đó, đội Dự án JICA và Nafoods cố gắng cung cấp nguyên liệu thô được sản xuất ở huyện Kỳ Sơn. Tuy nhiên, giao dịch này không thành công do: 1) Lượng gừng thu hoạch được không đủ và 2) nông dân địa phương muốn giữ gừng thu hoạch được để làm giống cho vụ trồng tiếp theo với quy mô mở rộng. Vì vậy, thử nghiệm mua bán gừng vàng sẽ được tiến hành trong vụ tới.

5) Thiết kế dự án thí điểm (Thử nghiệm lần thứ 2)

Nhằm mở rộng chuỗi giá trị đã được phát triển trong thử nghiệm lần thứ 1, Nhóm dự án JICA đã tiến hành thử nghiệm trồng gừng trâu vàng lần thứ 2 kết hợp với DĐTTNN, Huyện Kỳ Sơn, Nafoods và chính quyền địa phương. Kế hoạch trồng lần thứ 2 được thể hiện trong bảng dưới.

Bảng 3 Kế hoạch các khu vực và số lượng của thành phần tham gia trong lần thử nghiệm thứ 2 trồng gừng trâu vàng

	Làng Huồi Úc	Làng Huồi Đun	Làng Trung tâm	Tổng
Khu vực kế hoạch (m ²)	3.630	1.170	2.230	7.030
Số lượng nông dân	10	6	8	24

Nguồn: Nhóm dự án JICA

Cùng hợp tác với Nafoods, Nhóm dự án đã mua gừng giống và phân phối tới các nông dân tham gia trồng thử nghiệm. Những người tham gia đã bắt đầu trồng gừng từ đầu tháng 4/2018. Sau khi trồng gừng giống, Nafoods và nhóm dự án JICA đã tiến hành giám sát và các hướng dẫn kỹ thuật liên quan tới canh tác trồng gừng.

6) Kết quả của thử nghiệm (Lần thứ 2)

Gừng trồng đã phát triển tốt cho tới tháng 8 năm 2018. Tuy nhiên, vì một số lý do sau đây, hầu hết gừng được trồng phát triển không tốt.

- ✓ Bão tấn công tỉnh Nghệ An vào giữa tháng 8 tới tháng 9. Vì vậy, một số diện tích trồng gừng đã bị hư hỏng do các vùng đất bị xói mòn.
- ✓ Trâu bò đi vào vùng trồng thử nghiệm và phá hủy hầu hết gừng được trồng.

Mặc dù hầu hết gừng bị phá hoại và thiệt hại, tuy có một số vùng có thể được thu hoạch theo kế hoạch đặt ra. Tuy nhiên, tổng sản lượng rất bé và không thể

tiến hành giao dịch với Nafoods.



Đất bị xói mòn do bão tấn công vào tháng 9 năm 2018



Gừng được thu hoạch (Tháng 12 năm 2018)

(3) Bài học có được

- Cần tập huấn cho người dân địa phương cách bảo quản gừng giống cho đợt trồng tiếp theo do gừng dễ bị hỏng trong điều kiện bảo quản không thuận lợi như độ ẩm cao.
- Bón phân khi trồng gừng vàng là cần thiết tuy nhiên nên xem xét khả năng mua phân bón của người dân vì họ sống ở vùng cao và gặp khó khăn để tiếp cận vật tư nông nghiệp.
- Người dân địa phương trồng gừng theo phương pháp du canh. Do đó, vùng trồng bị manh mún nếu mở rộng diện tích trồng. Do đó, vai trò của hợp tác xã và các thương lái địa phương trong công tác kiểm soát và quản lý người dân là cực kỳ quan trọng khi mở rộng diện tích trồng gừng vàng.
- Nhu cầu gừng vàng vẫn rất cao từ nhu cầu thị trường quốc tế bao gồm Nhật bản. Tuy nhiên, việc mở rộng canh tác gừng cũng là mong muốn đối với nông dân địa phương để duy trì được đối tác ổn định và thu nhập. Tuy nhiên, điều kiện sản xuất ở miền núi gặp phải một số vấn đề như trong dự án thí điểm này. Vì vậy phía chính phủ nên có sự tham gia đặc biệt để hỗ trợ người dân địa phương tham gia trồng gừng trâu vàng thông qua việc hướng dẫn kỹ thuật và giám sát.
- Để phát triển vùng trồng khả thi. Phía Nghệ An nên thu hút các nhà đầu tư vào đầu tư trở thành nhân tố tốt cốt lõi cho việc phát triển kinh doanh gừng để cung cấp các điều kiện cần thiết, ổn định trong việc phát triển gừng như: điểm tập kết; quá trình sơ chế. Đồng thời, phải cải thiện tuyến đường từ trang trại tới thị trường để đảm bảo việc phân phối hiệu quả đối với gừng ở khu vực miền núi.

2.2.11 C8: Nâng cao sản xuất măng cho nhu cầu xuất khẩu

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Giai đoạn
Nông dân ở Quỳnh Lưu	Búp măng xuất khẩu			Chấm dứt thử nghiệm và đang giai đoạn kiểm chứng
Nafoods		Sản xuất các sản phẩm IQF cho xuất khẩu		
Cty hóa chất Công ty thực phẩm Nhật Bản,			Thành phần cho sản phẩm của Công ty thực phẩm Nhật Bản	
Hợp đồng	Nafoods – nông dân trồng măng ở Quỳnh Lưu			

(1) Mục tiêu của DA thí điểm

Dựa trên những yêu cầu của công ty thương mại Nhật Bản, Nafoods đã sản xuất măng đông lạnh. Để sản xuất các sản phẩm măng đông lạnh, cần phải chế biến trong vòng 24h sau khi thu hoạch. Mặc dù Nafoods mua măng từ miền Bắc, Việt Nam, nhưng chi phí vận chuyển cao làm giảm sức cạnh tranh về giá. Gần nhà máy Nafoods ở Quỳnh Lưu có các khu vực sản xuất măng nhỏ, nếu măng nguyên liệu trồng gần nhà máy được sử dụng cho chế biến đông lạnh thì chi phí sản xuất sẽ giảm và các sản phẩm này có thể thu hút được nhiều khách hàng quan tâm đến các sản phẩm của Nafoods bao gồm các công ty Nhật. Mục tiêu của DA thí điểm là hỗ trợ cho các hộ sản xuất măng ở Quỳnh Lưu về mặt kỹ thuật trồng và thúc đẩy các hộ sản xuất cung cấp nguyên liệu thô cho Nafoods để thiết lập mô hình chuỗi cung ứng măng và các sản phẩm măng hiệu quả ở tỉnh Nghệ An.

(2) Hoạt động và kết quả

Thử nghiệm sản xuất măng được thực hiện ở xóm Tiên Sơn, huyện Quỳnh Lưu. Giống măng trong dự án thí điểm này là măng Bát Độ có tên khoa học: *Dendrocalamus latiflorus Munro*. Có 3 phương pháp trồng được sử dụng trong DA thí điểm này. Mùa thu hoạch măng bắt đầu từ tháng 6/2017 cho đến tháng 10/2017. Mẫu đã được chuyển đến cho một trong những khách hàng tiềm năng của công ty, Fujico, nhưng họ không chấp nhận chất lượng của sản phẩm. Sản phẩm để lại vị đắng sau khi ăn. Do chưa xác định được nguyên nhân và hướng giải quyết vấn đề này nên dự án đang chờ đợi và tìm kiếm biện pháp.

Bảng 4 Tổng quát Thử nghiệm Sản xuất Măng

	PP của BNNPTNT*	Phương pháp của NAEC**	Cách truyền thống
Làm cỏ	- Làm sạch cỏ và thực vật xung quanh khu vực trồng măng	- Làm sạch cỏ và thực vật xung quanh khu vực trồng măng	Không áp dụng
Bón phân	- Bón 30 kg phân chuồng và 3kg phân NPK 5,10,3-8 cho mỗi khóm	- Bón 30 kg phân chuồng và 3kg phân NPK 5,10,3-8 cho mỗi khóm	- Bón NPK vào các hố nhỏ quanh mỗi búp măng (không tính toán cụ thể)

	PP của BNNPTNT*	Phương pháp của NAEC**	Cách truyền thống
			lượng NPK)
Cắt tỉa	- Cắt và tỉa tất cả cây tre bị bệnh, già hoặc bé, Giữ 4 -8 cây khỏe ở mỗi khóm	- Cắt và tỉa tất cả cây tre bị bệnh, già hoặc bé, Giữ 4 -8 cây khỏe ở mỗi khóm. - Cắt ngọn tre (ở chiều cao 4m tính từ mặt đất).	- Chặt các cây tre già ở mỗi khóm
Xới đất	- Xới xung quanh khóm tre, phủ đất lên rễ tre bám ở độ sâu 20 -25cm	- Xới xung quanh khóm tre, phủ đất lên rễ tre bám ở độ sâu 20 -25cm	- Xới đất giữa các khóm
Khác	- Vun đất: phủ phân và phủ đất lên phân và vun đất vào khóm (bằng 2/3 của khu vực tre ban đầu)	- Vun đất: phủ phân và phủ đất lên phân và vun đất vào khóm (bằng 2/3 của khu vực tre ban đầu)	Không áp dụng

* Quy trình kỹ thuật của BNNPTNT, ** Thực hành kỹ thuật của TTKNQ (NAEC)

Nguồn: Đội Dự án JICA



Vùng sản xuất măng

Măng búp trước khi thu hoạch

Búp được thu hoạch

(3) Vấn đề / Bài học có được

- Cần hoàn thành việc chế biến măng khi nguyên liệu đang tươi để chế biến ra sản phẩm có chất lượng cao. Nghệ An có tiềm năng trở thành nhà cung cấp sản phẩm măng chế biến cạnh tranh do có 1 nhà máy chế biến ở Tỉnh. Mặt khác, hiện nay có rất ít nông dân trồng măng Bát Độ khiến cho việc cung cấp đủ nguyên liệu chế biến tới nhà máy gặp khó khăn. Do đó, cần đề xuất các chính sách hỗ trợ để tăng diện tích trồng măng cũng như kế hoạch nâng cao chất lượng sản phẩm măng chế biến.
- Trong thử nghiệm này, khách hàng không chấp nhận chất lượng măng đông lạnh nhưng việc cải thiện năng suất măng trong thử nghiệm đã nâng cao lợi nhuận cho người trồng măng ở huyện Quỳnh Lưu từ việc bán măng ra thị trường địa phương. Vì vậy, cần cải thiện kỹ thuật trồng măng kể cả khi mục tiêu là thị trường nội địa.

2.2.12 C9: Xúc tiến thương hiệu và nâng cao sản xuất gà Thanh Chương

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Tiến độ	Lịch trình
Nhóm nông dân Thanh Chương	Sản xuất phù hợp với yêu cầu của bên mua			Hợp đồng/ Đang thực hiện	Hợp tác xã nhận giấy Chứng nhận đủ điều kiện an toàn thực phẩm vào tháng 9 năm 2018. Tiếp tục sản xuất theo hợp đồng cho đến tháng
Nhà phân phối		Chế biến phù hợp với yêu cầu của			

		bên mua			10/2018 và nâng cao hệ thống sản xuất/ phân phối theo yêu cầu của bên mua.
Maximark, Bibi Green, Tam Nông, etc.			Bán cho người tiêu dùng thông thường		
Hợp đồng	Nhóm nông dân - Nhà phân phối – Bibigreen, Maximark...				

(1) Mục tiêu của DA Thí điểm

Gà Thanh Chương là đặc sản có tên tuổi được công nhận khắp cả nước được nuôi ở huyện Thanh Chương. Gà được thả rông theo cách truyền thống ở vùng này, sử dụng giống địa phương và nguồn thức ăn có sẵn ở đây. Người Việt Nam thích loại thịt dai và thơm hơn là thịt mềm như thịt gà công nghiệp.

Tuy nhiên, sản lượng chưa đủ để đáp ứng nhu cầu thị trường và chưa tận dụng được danh tiếng của gà Thanh chương để xúc tiến thị trường một cách hiệu quả. Cũng chưa có nhóm nông dân hay hợp tác xã nuôi gà nào đồng nhất được phương pháp sản xuất và chất lượng gà trong toàn huyện Thanh Chương và quy cách chất lượng thịt vẫn chưa được tiêu chuẩn hóa giữa các nông dân.

Mục tiêu của DA thí điểm này là quảng bá thương hiệu gà Thanh Chương và nâng cao chuỗi giá trị thông qua (1) thành lập nhóm nông dân, (2) tiêu chuẩn hóa phương pháp sản xuất, (3) cải thiện hệ thống phân phối và bán lẻ và (4) xin giấy chứng nhận cơ sở đủ điều kiện an toàn thực phẩm. Những bài học rút ra thông qua dự án thí điểm này sẽ được xem xét và phản ánh vào Kế hoạch tổng thể và Kế hoạch hành động của Dự án.

(2) Hoạt động và Kết quả

1) Thỏa thuận giữa các bên liên quan và thành lập nhóm nông dân

Dự án thống nhất ký BBN với các thành viên liên quan nhằm triển khai hoạt động thí điểm gà Thanh Chương cùng với Phòng nông nghiệp huyện, Hiệp hội Gà Thanh Chương, Trạm khuyến nông, xã Thanh Xuân, nhân viên thú y của xã, trưởng nhóm nông dân, công ty Tam Nông là bên bán buôn và Maximark và BiBi Green là bên bán lẻ.

Dự án và xã đã lựa chọn 80 trang trại thí điểm và lập thành 3 nhóm ở xã Thanh Xuân, huyện Thanh Chương.

2) Nâng cao kỹ thuật nuôi gà Thanh Chương

Dự án đã triển khai tập huấn “Kỹ thuật cơ bản để sản xuất tiêu chuẩn hóa gà Thanh Chương”, “Sử dụng sản ủ để giảm chi phí thức ăn” và “Nuôi giun quế để đảm bảo nguồn thức ăn giàu protein” và “Áp trứng gà thuần chủng bằng máy cho các hộ chăn nuôi gà sinh sản” cho mỗi nhóm nông dân. Những hướng dẫn kỹ thuật này đã được hầu hết các trại áp dụng. Đặc biệt, sử dụng sản ủ trở thành kỹ thuật phổ biến không chỉ ở các trại thí điểm mà ở tất cả các trang trại

chăn nuôi vì hợp khẩu vị và có thể giảm chi phí thức ăn nhờ tận dụng lá sắn mà thường thì sẽ bị bỏ đi sau khi thu hoạch củ. Các trại thí điểm có thể giảm chi phí thức ăn trung bình là 30% tổng chi phí thức ăn nhờ sử dụng sắn ủ. Hầu hết các trại thí điểm đều gia tăng sản lượng sắn ủ vì hiệu quả giảm chi phí và gà tăng trưởng tốt hơn, trong lứa tiếp theo tổng chi phí thức ăn của các trại này sẽ còn giảm hơn nữa.

Thêm vào đây, sau khi thảo luận với các bên có nhu cầu, các vấn đề sau trở nên rõ ràng hơn: chất lượng gà có sự khác biệt lớn giữa các hộ nuôi do phương pháp nuôi không đồng nhất. Do đó, DA thí điểm đã hỗ trợ UBND huyện Thanh Chương và Hiệp hội Gà Thanh Chương đưa ra tiêu chuẩn giao hàng đồng nhất. Nếu nông dân, nhà phân phối, nhà bán lẻ vận chuyển gà có sử dụng thương hiệu “Gà Thanh Chương”, họ phải tuân thủ tiêu chuẩn sau; (1) hộ nuôi phải là thành viên của Hiệp hội Gà Thanh Chương, (2) sử dụng giống gà Ri được sản xuất trong địa bàn huyện, (3) sử dụng nguồn thức ăn địa phương thay thế cho thức ăn công nghiệp, (4) nuôi gà theo phương pháp thả rông vào ban ngày, và (5) chỉ bán gà khi được đã được 5-6 tháng tuổi.

3) Phát triển hệ thống sản xuất trong huyện

Các bên mua yêu cầu cải thiện những điểm sau ở gà Thanh Chương; (1) cải thiện việc không đồng nhất về kích cỡ và chất lượng giữa các hộ nuôi, (2) tạo sự khác biệt với gà công nghiệp bằng cách không sử dụng thức ăn đậm đặc công nghiệp và (3) xin cấp giấy chứng nhận cơ sở đủ điều kiện an toàn thực phẩm của Chi cục Quản lý Chất lượng – Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn. Vấn đề ưu tiên cần giải quyết mà người mua yêu cầu là ổn định chất lượng gà thông qua đồng nhất giống gà. Để đáp ứng yêu cầu này, UBND huyện Thanh Chương đã triển khai 1 chương trình và quyết định thiết lập hệ thống phân phối gà Ri con trong xã. Sau đây 3 hộ nuôi gà đã lắp đặt máy ấp trứng và thiết bị cấp điện và bắt đầu hoạt động từ tháng 8/2017. Nhờ vận hành hệ thống này, khoảng 300.000 con gà Ri giống được cung cấp trong địa bàn xã hàng năm. Nhiều hộ nuôi gà thịt trước đây mua gà giống lai từ Hà Nội, Hà Tĩnh nhưng từ này họ có thể mua giống gà Ri thuần ở trong xã.

Theo số liệu tháng 1/2018, một hộ sản xuất cung cấp khoảng 2000 gà con cho các hộ khác trong vùng hàng tháng và thu về khoảng 20 triệu VNĐ/ tháng. Mức lợi nhuận của nông dân là cao vì chi phí sản xuất gà con là khoảng 5 triệu VNĐ/ tháng bao gồm tổng chi phí điện, thức ăn, vacxin và chọn nuôi gà trống, mái giống. Nhiều khách hàng mới ngoài xã nghe tiếng về gà con chất lượng cao cũng đến mua. Do lượng gà con chưa đủ đáp ứng với nhu cầu, các hộ dự định mở rộng quy mô sản xuất. Số gà thịt được nuôi từ gà con cung ứng trong địa bàn đã bắt đầu xuất chuồng, giá bán cao hơn khoảng 20% so với sử dụng giống gà lai từ Hà Nội.

4) Đăng ký nhãn hiệu tập thể và xúc tiến thương hiệu

Cục Sở hữu Trí tuệ, Bộ Khoa học Công Nghệ đã cấp giấy chứng nhận thương

hiệu tập thể cho “Gà Thanh Chương”, UBND huyện Thanh Chương đã tổ chức 1 cuộc hội thảo mời 100 khách tham dự vào tháng 5 năm 2017 để quảng bá thương hiệu. Trong thời gian tới, chỉ các thành viên thuộc Hiệp hội Gà Thanh Chương tuân thủ tiêu chuẩn kỹ thuật mới có thể sử dụng thương hiệu “Gà Thanh Chương”. Điều này được kỳ vọng sẽ giúp bảo hộ thương hiệu tốt hơn và tăng cường sức cạnh tranh thông qua việc cải thiện uy tín sản phẩm.

5) Kinh doanh thử để kiểm tra các kênh thị trường hiệu quả và tiến tới hợp đồng chính thức

Nhóm nông dân đã thử mua bán với các bên bán lẻ như hợp tác xã Tam Nông, công ty Bibi Green. Nhóm trưởng thương lượng với các bên bán lẻ và kiểm soát số lượng gà giữa các trại thành viên. Sau thời gian bán thử đã tìm ra các vấn đề sau: (1) năng lực của nhóm nông dân chưa đủ mạnh và khó thu gom được số lượng gà yêu cầu, (2) Đối với nhóm nông dân và cả bên bán lẻ, gánh nặng vận chuyển từ huyện Thanh Chương đến Thành phố Vinh là rất lớn. Do đó, có 1 ý tưởng được đưa ra là nên có hợp đồng mua bán thông qua 1 thương lái địa phương người chịu trách nhiệm thu gom và phân phối gà. Thêm vào đó, quy mô của từng hộ là khá nhỏ nên khó có thể duy trì việc bán gà định kỳ và ổn định. Để giải quyết vấn đề này, các bên liên quan quyết định các hộ sẽ bán gà cho thương lái như thường lệ, và thương lái này sẽ ký hợp đồng với BiBiGreen. Hiện tại, BiBiGreen mua khoảng 10 con/ngày từ thương lái. Thương lái mua gà từ nông dân với giá 110.000 đồng/kg, rồi vận chuyển, giết mổ và bán lại cho BiBiGreen với giá 140.000 đồng/kg, cuối cùng BiBi Green bán lẻ với giá 200.000 đồng/kg ở các cửa hàng. Gà Thanh Chương có thể được bán giá cao hơn gà lai 20.000 đồng/kg, vì vậy mà các bên đã dần hiểu được tầm quan trọng của việc gây dựng thương hiệu.

6) Tập huấn xin cấp Giấy chứng nhận An toàn

Kết quả thảo luận với các bên có nhu cầu như nhà bán lẻ và thương lái, họ yêu cầu tiêu chuẩn hóa chất lượng gà Thanh Chương và các hộ nuôi cần được cấp giấy CN an toàn. Do đó, DA đã tìm hiểu phương pháp nuôi của mỗi trại thí điểm và lập danh sách các hộ đáp ứng tiêu chuẩn được cấp giấy chứng nhận. Vào tháng 11/2017, DA và Chi cục Chăn nuôi và Thú y đã tiến hành tập huấn cấp giấy chứng nhận an toàn cho 38 hộ.

7) Thành lập hợp tác xã gà Thanh Chương

Chi cục Thú y và Chăn nuôi đã đưa ra chính sách mới về việc giấy chứng nhận đủ điều kiện an toàn thực phẩm về chăn nuôi sẽ được cấp cho Hợp tác xã chứ không phải từng nông hộ do khó khăn trong việc giám sát. Dự án đã hỗ trợ việc thành lập Hợp tác xã gà Thanh Chương vì giúp nông dân lấy được giấy chứng nhận là một trong những mục tiêu của Dự án thí điểm. Cùng với sự hợp tác với UBND huyện, các hộ đã chuẩn bị bản sơ thảo điều lệ HTX, danh sách thành viên và ban điều hành,... và tổ chức đại hội vào tháng 7 năm 2018. 49 hộ nông dân đã tham gia và thống nhất thông qua việc thành lập Hợp tác xã và

bầu ra ban điều hành. Dự án thí điểm tiếp tục hỗ trợ việc lấy giấy chứng nhận ATTP và giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.

8) Nâng cao hoạt động của HTX gà Thanh Chương

Dự án thí điểm này đã hỗ trợ hoạt động thực tế trong việc thành lập HTX gà Thanh Chương. Cuối năm 2018, hệ thống thương mại đã được thành lập, và họ đã thu thập gà từ cá thành viên, giết mổ, làm thịt và đóng gói, vận chuyển dưới điều kiện bảo quản lạnh tới khu vực nông thôn và phân phối tới người có nhu cầu. Kết quả, hợp đồng thương mại đã được tiến hành với 8 đơn vị bán lẻ và nhà hàng ở Thành phố Vinh và một số hợp đồng đang được kỳ vọng mở rộng và phát triển.

Bảng 1 Nâng cao sản xuất Gà Thanh Chương ở các trang trại thí điểm

	2016	2018
Số trang trại thí điểm	66 trang trại	88 trang trại
Sản xuất ngô làm thức ăn chăn nuôi	1.950 kg/năm	2.390 kg/năm
Trang trại có chuồng gà phù hợp	18%	81%
Trang trại sử dụng sẵn ủ	35%	77%
Tổng lượng gà được bán	720 kg/trang trại	952 kg/trang trại
Giá gà trung bình tại các trang trại	VND 93.182 /kg	VND 97.500 /kg
Tổng chi phí sản xuất/trang trại	VND 41,1 triệu	VND 56,6 triệu
Tổng lượng bán trên một trang trại	VND 70,8 triệu	VND 110,2 triệu
Thu nhập trung bình trên trang trại	VND 29,6 triệu	VND 53,6 triệu



Thương thảo về các điều kiện giữa nhóm nông dân và Bibi Green



Một đại lý chính thức đang dán logo nhận dạng “Gà Thanh Chương”



Đại hội lần thứ nhất của Hợp tác xã gà Thanh Chương

(3) Bài học có được

1) Lựa chọn thành phần tham gia ký kết hợp đồng một cách hợp lý

Có hàng ngàn hộ nuôi gà Thanh Chương ở huyện và cũng có nhiều thương lái kinh doanh gà cầm chốt ở các địa bàn. Giá gà thường xuyên duy trì ở mức cao vì nhu cầu thị trường lớn, các thương lái phải cạnh tranh gay gắt và không thể nào chèn ép giá đối với nông dân. Đa số các hộ nuôi với quy mô nhỏ, sản lượng của mỗi hộ cá thể cũng như việc giao hàng không thể ổn định. Vì thế mà từng hộ khó có thể ký hợp đồng riêng với nhà bán lẻ. Hơn nữa Dự án thí điểm đã thử để các hộ nông dân hoặc nhà bán lẻ tự vận chuyển gà từ trang trại tới cửa hàng để giảm chi phí phân phối nhưng không thể tiếp tục vì không kinh tế và tạo nên gánh nặng mới. Do đó, liên quan đến hợp đồng mua bán gà Thanh Chương, thay vì thúc đẩy giao dịch trực tiếp với các bên bán lẻ và bỏ qua thương lái thì tốt hơn là nên tận dụng các thương lái đáng tin cậy có năng lực

mua hàng và xem đây là đại lý chính thức để ký hợp đồng để vận hành Chuỗi Giá trị một cách hiệu quả và thúc đẩy thương hiệu gà Thanh Chương. Hiện nay, Hợp tác xã gà Thanh Chương đang trong quá trình hình thành, sau khi đã đi vào hoạt động và có thể thu mua gà từ các thành viên thì hợp đồng có thể được kí kết giữa Hợp tác xã và bên bán lẻ. Thêm vào đó, cùng với việc thành lập HTX gà Thanh Chương, hộ nông dân cũng hoàn thành hợp đồng với bên có nhu cầu với tư cách là HTX thông qua việc thu thập gà từ các thành viên, giết mổ gà, chế biến thịt, đóng gói sản phẩm và vận chuyển tới khu vực thành thị. Trong trường hợp này, hình thái của hợp đồng cần được điều chỉnh tùy theo khả năng của bên sản xuất.

2) Gây dựng thương hiệu cho mặt hàng nông sản

Sau khi thảo luận với bên có nhu cầu, các thành phần liên quan đều nhận thấy tầm quan trọng của việc ổn định chất lượng thông qua tiêu chuẩn hóa phương thức nuôi và bảo tồn các đặc tính gốc của gà Thanh Chương để xúc tiến thương hiệu. Trước khi tiến hành DA thí điểm, chất lượng gà không ổn định giữa các trại do phương pháp nuôi như thức ăn và thời gian nuôi không được tiêu chuẩn hóa. Ngoài ra, gần đây, hầu hết nông dân đưa vào nuôi giống gà lai nhiều ngày tuổi từ Hà Nội do có tốc độ phát triển nhanh hơn gà địa phương. Tuy nhiên, thịt gà lai được vỗ béo trong thời gian ngắn bằng thức ăn công nghiệp hoàn toàn khác với gà Thanh Chương truyền thống và đổi lại giá gà bán ra cũng thấp. Vì lý do này, Hiệp hội Gà Thanh Chương đã đưa ra quy định là chỉ loại gà ri được nuôi theo phương pháp tiêu chuẩn mới được sử dụng tên “gà Thanh Chương”. Tên này đã được công nhận là nhãn hiệu tập thể và Hiệp hội có trách nhiệm quản lý thương hiệu. Ý tưởng của DA thí điểm này sẽ trở thành trường hợp tham chiếu trong việc xây dựng thương hiệu các sản phẩm nông nghiệp và chăn nuôi trong tương lai.

3) Trách nhiệm của đơn vị quản lý thương hiệu

Thương hiệu “gà Thanh Chương” đã được đăng ký là nhãn hiệu tập thể và chỉ những sản phẩm nào thỏa mãn mọi điều kiện mới có thể dùng thương hiệu này để bán. Đối với dự án thí điểm này, Hiệp hội gà Thanh Chương thuộc UBND huyện Thanh Chương đã trở thành tổ chức chính để quản lý thương hiệu, đăng ký và bổ sung thành viên sử dụng thương hiệu, giám sát việc sử dụng logo. Vận hành thông suốt hệ thống, phân phối và thực hiện kênh bán hàng gà Thanh Chương. Trong trường hợp này, cần phải làm rõ việc quản lý thương hiệu đối với thương hiệu của các sản phẩm trồng trọt và chăn nuôi.

2.2.13 C10: Dự án mở rộng thị trường thông qua đa dạng hóa thương hiệu cam ở Quỳnh Hợp

Bên tham gia	Sản xuất	Chế biến	Bán hàng	Tình trạng
Nông dân trồng cam	Sản xuất cam tươi có chứng nhận VietGAP, phân loại			Kết thúc thử nghiệm và Giai đoạn kiểm chứng
Công ty CP Phủ Quỳnh	Giám sát trồng và phân loại	Cam tươi: đóng gói và dán nhãn Chế phẩm: quả sấy, vỏ sấy...	Bán tại Vinh và các thành phố lớn như Hà Nội, Hồ Chí Minh, bán online	
Vinpearl Cửa Hội, Khách sạn Sài Gòn Kim Liên Cửa Lò			Bán cho người tiêu dùng	
Hợp đồng	Phủ Quỳnh-Vinpearl Cửa Hội			

(1) Mục tiêu DA thí điểm

Cam trồng ở Nghệ An nổi tiếng khắp cả nước đặc biệt là “Cam Vinh” được bán cho những người giàu ở các thành phố lớn như loại hoa quả sang hoặc làm quà biếu. Mặc dầu vậy, gần đây tình hình thị trường cam đang thay đổi do nhiều nông dân trong và ngoài tỉnh bắt đầu trồng cam để mong có thu nhập cao hơn và giá thị trường đã biến động rất nhiều. Hơn nữa, nhiều loại cam có thương hiệu đang được xuất hiện rộng rãi trên thị trường nội địa và một số loại được bán với giá thấp hơn, nên sức cạnh tranh của cam Nghệ An đang giảm đi.

Vì vậy, để góp phần mở rộng và đa dạng hóa thị trường cho sản phẩm cam của tỉnh Nghệ An, DA thí điểm này đã cố gắng nâng cao các hoạt động sau thu hoạch như (1) lên các tiêu chí phân loại cam và chiến lược bán cho từng loại, (2) xác định phương pháp trữ lạnh để bảo quản trong thời gian dài và tiến hành thử nghiệm bán hàng trái vụ và (3) thử nghiệm bán các chế phẩm từ cam. Với hi vọng kết quả sẽ phát triển được một chuỗi giá trị cam hiệu quả nhằm khôi phục sức cạnh tranh của cam Nghệ An và ổn định hóa thu nhập của nông dân.

(2) Hoạt động và Kết quả

DA thí điểm này được thực hiện chủ yếu với Công ty CP trang trại nông sản Phủ Quỳnh (Phủ Quỳnh) - đơn vị bán và sản xuất cam ở Quỳnh Hợp, các nông dân sản xuất cam có hợp đồng với công ty, người bán lẻ, khách sạn, nhà hàng ở thành phố Vinh và Cửa Lò. Phủ Quỳnh mua cam từ 4 nông dân cá thể trồng cam ở huyện Quỳnh Hợp và cho cửa hàng bán lẻ, người tiêu dùng ở Hà Nội, TP Hồ Chí Minh. 4 nông dân trên đã có giấy chứng nhận VietGAP cho cam tươi, có chất lượng tốt với thương hiệu “Cam Vinh Kỳ Yên”, và giá bán tương đối cao. Công ty cũng bắt đầu phát triển các sản phẩm cam như kẹo vỏ cam, mứt, tinh dầu và bánh trung thu với nguyên liệu là các sản phẩm cam chất lượng thấp hơn. Tiến độ của dự án thí điểm này được áp dụng từ tháng 11 năm 2017 tới tháng 1 năm 2019.

1) Tiêu chuẩn hóa phân loại cam tươi và bán hàng trong thời vụ

Dựa trên nhu cầu thị trường, Phủ Quỳnh dưới sự hỗ trợ của đội tư vấn JICA đã phân thành 3 nhóm và đặt ra các tiêu chí cho mỗi loại; loại “cao cấp” với chất lượng hàng đầu và loại “thông thường” với chất lượng cao nhưng kém hấp dẫn hơn so với cam tươi loại cao cấp và “chế biến” là loại không thể bán dưới dạng cam tươi nhưng có thể chế biến để bán trên các thị trường khác. Theo các thông tin từ người mua cam tại Tp Vinh, khi người tiêu dùng mua bất kỳ loại cam nào, họ thường chọn lựa loại cam cho ăn tươi và nước ép và coi đó như là tiêu chuẩn chọn lựa. Người tiêu dùng thường kiểm tra ở gần cuống của quả cam; Nếu bề mặt của cam bị sần xùi thì có nghĩa quả cam đó không có nước (cam bị sộp). Ngược lại, người tiêu dùng thường ít quan tâm tới thiệt hại do nấm và phần khô trên bề mặt cam và kích thước của nó. Do đó, trạng thái bề mặt và kích thước được đặt làm tiêu chí để phân loại.

Dự án thí điểm đã cố gắng tìm kiếm thị trường khả thi đối với loại cam “thông thường” sau khi được thu hoạch. Dự án tiếp cận các siêu thị bán lẻ và khách sạn ở Tp Vinh và thị xã Cửa Lò. Bên cạnh đó, loại cam “cao cấp” được bán cho khách hàng truyền thống của Phủ Quỳnh và được sử dụng bán vào trái vụ. Loại cam “chế biến” cũng được sử dụng cho Phủ Quỳnh thử nghiệm chế biến.

Dựa trên kết quả khảo sát thị trường, Phủ Quỳnh và Đội Tư vấn JICA đưa ra tiêu chuẩn phân loại quả khác nhau theo giống cây và phân ra thành cam tươi loại Cao cấp, cam tươi loại Thường và loại dành cho Chế biến để bán cho những thị trường khác nhau.

(a) Giống Xã Đoài

Cam Xã Đoài được thu hoạch vào cuối tháng 10 đến đầu tháng 2. Tiêu chuẩn phân loại và phần trăm của mỗi loại được thể hiện ở bảng sau:

Bảng 6 Tiêu chí phân loại cam Xã Đoài

Phân loại		Cao cấp	Thông thường	Chế biến
Trọng lượng (g)		200~300	200~300	<200, 300<
Kích cỡ (cm)		6~10	6~10	<6, 10<
Hồng	Nấm	×	○	○
	Nhện cắn	○	○	○
	Cắt	×	×	○
	Khô nước (Phần xộp)	×	○(phần nhỏ)	○
Khách hàng mục tiêu		Hà Nội, Hồ Chí Minh	Vinh, Cửa Lò	Khắp cả nước

*Các quả bị thối (quả thối, quả dập...) được xem là “hao tổn”.

Đội Tư vấn JICA và Phủ Quỳnh tổ chức tập huấn phân loại quả vào tháng 12 năm 2017 tại Quỳnh Hợp với 10 hộ tham gia, trong đó bao gồm 4 hộ nông dân có hợp đồng.

Như đã đề cập ở trên, loại cam cao cấp được bán ở các thành phố lớn như Hà Nội và Hồ Chí Minh với giá bán khá cao tương đương với 80.000 VNĐ/kg, loại cam này được coi như là quà tặng trong dịp tết. Đối với loại cam thông thường, mặc dù có một số khách sạn và Mặc dù một số khách sạn và nhà bán lẻ ở thành phố Vinh đã quan tâm đến việc mua loại cam này khi bắt đầu tiến hành đàm phán, tuy nhiên không có giao dịch thực tế và hợp đồng diễn ra. Vì Phủ Quy đề xuất giá bán buôn ở mức 40.000 ~ 45.000VNĐ / kg cho tất cả các cửa hàng bán lẻ và khách sạn quan tâm trong thành phố Vinh trong năm đầu tiên (2017-2018). Tất cả các cửa hàng bán lẻ và khách sạn quan tâm đã không đồng ý về số lượng vận chuyển và sự phù hợp giữa mức giá và chất lượng trong năm đầu tiên này. Ngoài ra, có rất nhiều loại cam ở mức giá 35.000 ~ 40.000VNĐ / kg trên thị trường sau khi thu hoạch, và rất dễ để người mua có thể mua cam theo nhu cầu của họ. Sau khi thực trạng năm thứ 1 được phản ánh, thì Phủ Quy đã đưa ra mức giá 30.000 ~ 40.000VNĐ / kg cho một số cửa hàng bán lẻ và khách sạn khác ở thành phố Vinh trong năm thứ hai (2018-2019), tuy nhiên, kết quả vẫn giống như năm đầu tiên. Nguyên nhân bởi vì giá thị trường chung thấp hơn nhiều so với giá chào bán. Một số nhà bán lẻ mua cam từ các tỉnh khác thậm chí ở mức 20.000 ~ 30.000VNĐ / kg. Ngoài ra, có ý kiến cho rằng chất lượng không tốt bằng những loại rẻ hơn từ các tỉnh khác và những cam bị nhiễm nấm không thể giữ để bán lâu dài tại cửa hàng.

Việc phân loại cam đóng vai trò quan trọng trong việc đa dạng thị trường cam trong tương lai, do đó Phủ Quy và 7 hộ nông dân đã tiến hành ký hợp đồng từ đầu tháng 12 năm 2018 để nông dân trồng cam có thể tiến hành phân loại cam một cách chính xác, bao gồm chi tiết về nội dung phân loại. Chương trình đào tạo kỹ thuật phân loại cũng đã được tiến hành và nông dân trong hợp đồng bắt đầu phân loại theo các tiêu chí cụ thể. Sau chương trình đào tạo, Phủ Quy đã tiến hành giám sát và hướng dẫn việc phân loại đối với từng nông dân hợp đồng để tiến hành vận chuyển cam dựa trên tiêu chí phân loại.

(b) Giống Valencia

Vụ thu hoạch cam Valencia bắt đầu vào cuối tháng hai cho tới cuối tháng 4 năm 2018. Dựa vào kết quả và bài học rút ra được từ việc phân loại cam Xã Đoài cũng như ý kiến đóng góp của bên bán lẻ, Phủ Quy và dự án JICA đặt ra tiêu chuẩn phân loại cam Valencia như sau:

Bảng 7 Tiêu chí phân loại cam Valencia

Phân loại		Cao cấp	Thông thường	Chế biến
Khách hàng mục tiêu		Hà Nội Tp.Hồ Chí Minh	Tp.Vinh, Thị xã Cửa Lò	Toàn bộ Việt Nam
Trọng lượng (g)		200~250	200~250	<200, 250<
Kích cỡ (cm)		6~9	6~9	<6, 9<
Hồng	Nấm	×	○	○
	Nhện cắn	○	○	○
	Cắt	×	×	○
	Khô nước	×	○(bé hơn 20%)	○

(Phần xộp)		
Phần trăm mỗi loại cam được phân loại sau khi thu hoạch trong 2017/2018	60%	40%

Nguồn: Đội tư vấn JICA

Đối với giống cam Valencia, Phủ Quý không thể nào phân loại theo kế hoạch vì sản lượng cam tươi không đủ để bán mặc dù thời tiết đã rất thuận lợi. Theo nông dân và Phủ Quý, một nửa sản lượng cam được trồng trọt đã không được thu hoạch do bị rụng. Hầu hết lượng cam được thu hoạch đã bán tại thành phố lớn hoặc được bảo quản để bán vào trái vụ.

2) Thử nghiệm bán hàng trong trái vụ

(a) Kiểm chứng phương pháp bảo quản lạnh phù hợp

Nhiều khách du lịch đến Nghệ An vào mùa hè (Tháng 5 đến Tháng 8) đặc biệt là đến Vinh và Cửa Lò, khách du lịch có nhu cầu mua “Cam Vinh” vào mùa này do đây được xem là đặc sản địa phương. Tuy nhiên vì đã gần kết thúc mùa thu hoạch nên không có đủ cam vào thời điểm này ở Nghệ An. Theo đó, Đội Tư vấn JICA đã bắt đầu thử nghiệm bảo quản cam trong kho lạnh để bán trong mùa hè. Sau khi phân loại, cam Cao Cấp được tiệt trùng bằng cồn và được bảo quản trong kho lạnh ở nhiệt độ 5⁰C từ cuối tháng Tư. Để kiểm soát độ ẩm, cam được đặt vào trong túi không dán kín. Điều kiện bảo quản của từng nhóm thử nghiệm được thể hiện ở bảng dưới đây. Theo như kết quả thu được, hình thức bên ngoài và hương vị của cam có thể được đảm bảo trong vòng 3 tháng đối với cam Xã Đoài và 2 tháng đối với cam Valencia. Việc xác minh này cũng đã xác định việc quản lý chất lượng và thời vụ trong vấn đề vận chuyển.

(b) Thử nghiệm bán cam trái vụ

Các khách sạn Cao cấp ở Cửa Lò như Vinpearl Cửa Hội và Sài Gòn Kim Liên Cửa Lò rất hứng thú với việc bán cam đã được bảo quản. Kết quả của thử nghiệm bán cam từ tháng Sáu đến cuối tháng Tám như sau:

Bảng 8 Kết quả thử nghiệm bán cam trái vụ

Khách sạn	Thời gian bán	Số lượng (kg)
Vinpearl Cửa Hội	27 ngày	128
Sài Gòn Kim Liên Cửa Lò	14 ngày	33

Nguồn : Đội Tư vấn JICA

Trong thử nghiệm, giá bán sỉ là 55.000 đồng/kg và giá bán lẻ là từ 75.000 đồng/kg đến 85.000 đồng/kg. Sau khi đã giao hết toàn bộ lượng cam đã được bảo quản, Vinpearl Cửa Hội đã bán được 128 kg và Sài Gòn Kim Liên Cửa Lò thì bán hết 33 kg. Toàn bộ số cam này đều bán hết trước ngày 2 tháng 7, sớm hơn dự kiến. Khảo sát dành cho người đứng quầy và khách du lịch mua hàng đã được thực hiện. Và kết quả là, giá bán lẻ như trên là hợp lý. Tuy nhiên, một số khách hàng không hoàn toàn hài lòng với sản phẩm vì các lí do sau (i) có phần bị khô, (ii) quả nhìn không được tươi, (iii) kích thước không đồng đều và

(iv) quá nặng để xách về. Để đưa ra giải pháp đối với vấn đề (iv) Phủ Quy đã giới thiệu hệ thống vận chuyển mới để phân phối cam từ Quy Hợp tới nhà của khách hàng, những người muốn mua sản phẩm. Từ kết quả thử nghiệm bán hàng cho thấy khách du lịch có nhu cầu về cam tươi trong mùa hè.

3) Thử nghiệm bán cam chế phẩm

Trong dự án thí điểm này, Phủ Quy và Đội Tư vấn JICA kiểm chứng nhu cầu đối với các chế phẩm từ cam mà công ty chế biến tìm ra các công thức chế biến.

Các khách sạn Cao cấp ở Cửa Lò như Vinpearl Cửa Hội và Sài Gòn Kim Liên Cửa Lò cũng rất hứng thú với việc bán thử nghiệm cam chế phẩm như mút vỏ cam, mút múi cam. Các khách sạn này bắt đầu bán một số sản phẩm trong mùa du lịch từ tháng 6 và bán hết trong vòng hai tháng. Có thể nói rằng khách du lịch có nhu cầu về cam chế biến. Kết quả đến cuối tháng 8 được thể hiện trong bảng dưới đây:

Bảng 9 Kết quả thử nghiệm bán cam chế phẩm

Khách sạn	Thời gian bán	Số lượng (kg)	
		Mút vỏ (hộp)	Mút múi (hộp)
Vinpearl Cửa Hội	77 ngày	104	34
Sài Gòn Kim Liên Cửa Lò	64 ngày	9	4

Nguồn : Đội Tư vấn JICA

Vinpearl Cửa Hội đã bán được 104 hộp mút vỏ cam và 34 hộp mút múi cam. Đến cuối tháng 7, Sài Gòn Kim Liên Cửa Lò thì bán hết 9 hộp mút vỏ cam và 4 hộp mút múi cam. Trong quá trình thử nghiệm bán hàng, bảng câu hỏi được tiến hành đối với chủ vừa hàng và khách hàng để lắng nghe ý kiến của họ về sản phẩm cam được chế biến. Một số khách hàng phản ánh vỏ cam và cam khô quá đắng. Sau khi phản ánh những ý kiến này, Phủ Quy đã bắt đầu cải thiện chất lượng của sản phẩm được chế biến.

Having had a good result of the trial sale, for sustainable trading in the future, both parties started discussing contents of a trading contract based on Phu Quy's original contract from July 2018. After various talks about the contents, both parties finalized the contract in September 2018, and they signed on 7th October, which are newly mentioned three points to the original one namely; i) "Breaches and remedies", ii) "Force Majeure" and iii) "new shipping method" such as Phu Quy delivers directly to customers when the hotel receives orders from hotel guests not to miss an sales opportunity due to lack of stock.

Sau khi có kết quả tốt trong đợt bán thử, để giao dịch bền vững trong tương lai, cả hai bên bắt đầu thảo luận về nội dung của hợp đồng giao dịch dựa trên hợp đồng ban đầu của Phủ Quy từ tháng 7 năm 2018. Sau nhiều cuộc thảo luận về nội dung, cả hai bên đã hoàn tất hợp đồng vào tháng 9 năm 2018, và ký vào ngày 7 tháng 10, và đề cập thêm ba điểm mới trong hợp đồng; i) "Vi phạm và

biện pháp khắc phục”, ii) “Bất khả kháng” và iii) “Phương thức vận chuyển mới”, ví dụ như Phủ Quý trực tiếp giao hàng cho khách khi khách sạn nhận được các đặt hàng từ khách hàng và không muốn bỏ lỡ cơ hội bán hàng.



Hướng dẫn phân loại
(Ngày 21 tháng 12 năm 2017)



Cánh đồng cam của nông dân có hợp
đồng (Ngày 11 tháng 1 năm 2018)



Bán sản phẩm cam tại Vinpearl Cửa Hội
(22 tháng 6 năm 2018)

(3) Bài học có được

1) Đa dạng hóa các kênh thị trường thông qua phân loại cam

Phủ Quý và Đội tư vấn JICA đã xác nhận được cam Cao cấp phù hợp với nhu cầu ở các thành phố lớn và Cửa Lò bao gồm cả cam đã được bảo quản và bán trái vụ. Tuy nhiên cam loại Thường cho khách hàng thông thường tại thành phố Vinh không thể bán qua hợp đồng dù một vài khách sạn rất quan tâm tới sản phẩm này. Sau khi xem xét vấn đề các khách sạn và người tiêu dùng lựa chọn mua cam tươi từ các tỉnh khác thậm chí là từ nước ngoài hơn là cam Vinh loại Thường, có thể rút ra những lý do khả dĩ như (i) chỉ dựa vào mình thương hiệu “Cam Vinh” là không đủ ấn tượng để người tiêu dùng ở thành phố Vinh sẵn sàng mua sản phẩm, mặt khác (ii) Cam Vinh chỉ giá trị nếu như có chất lượng tốt.

Tuy nhiên, việc phân loại vẫn cần được thúc đẩy để đa dạng hóa kênh thị trường. Dự án thí điểm đã xác minh rằng loại cao cấp có thể được bảo quản trong hai hoặc ba tháng trong điều kiện nhiệt độ thấp và bán cho khách du lịch đến tỉnh Nghệ An vào mùa hè, cũng như cam đã qua xử lý sử dụng loại Chế biến. Do đó, mong muốn thúc đẩy các hoạt động gia tăng giá trị như bảo quản và chế biến với việc phân loại để nâng cao và đảm bảo thu nhập cho nông dân trồng cam trong tương lai.

Bên cạnh đó, Phủ Quý không thể thử nghiệm phân loại cam Valencia theo các tiêu chí đã đặt ra vì các hộ đã hợp đồng không thể thu hoạch đủ lượng cam loại thông thường để bán do sự tăng trưởng của cây kém và năng suất thấp in a short time, 5~6 years after planting seedlings. Hiện nhiên là nếu muốn phân loại cam để bán cho các thị trường khác nhau nhằm giảm thiểu số lượng cam tồn không bán được thì cam sản xuất ra cần đạt được đến một chất lượng nhất định.

2) Tầm quan trọng của việc cải thiện sản xuất cam kém chất lượng.

Như đề cập ở trên, chất lượng và sản lượng của giống cam Valencia ở huyện Quỳnh Hợp ngày càng đi xuống mặc dù thời tiết năm 2018 khá thuận lợi. Theo Trạm khuyến nông huyện, giống Valencia du nhập vào huyện từ năm 2007 vì có thời vụ thu hoạch khác với cam Xã Đoài và các giống khác. Nói chung, cây cam bắt đầu cho thu hoạch sau 3-5 năm và có tiếp tục cho quả đến 8-15 năm. Nhưng ở Quỳnh Hợp, cây cam tối đa chỉ khai thác được đến năm thứ 10, do đó tuổi tự nhiên của cây có thể không phải là yếu tố khiến chất lượng và sản lượng cam suy giảm. Theo ý kiến của hầu hết các cán bộ chuyên trách về cây ăn quả ở trung tâm/trạm khuyến nông, lí do có thể là do nông dân áp dụng biện pháp quản lí cây trồng, cải thiện đất không phù hợp và sử dụng cây giống chất lượng kém. Vì vậy, cần giới thiệu kĩ thuật phù hợp và có biện pháp nhân giống chất lượng cao.

3) Tầm quan trọng của đảm bảo cây giống tốt

Như đã nói đến ở trên, cải thiện cây giống chất lượng thấp là chìa khóa quan trọng để cải thiện năng suất và chất lượng của quả cam và duy trì được sức cạnh tranh mà Cam Vinh đang có. Để đạt được điều này cần thực hiện một số biện pháp như sau:

(a) Giới thiệu loại giống tốt

Theo đơn vị khuyến nông của huyện Quỳnh Hợp và thông tin từ Internet, hiện tại không có một loại giấy chứng nhận cho chất lượng cây giống cấp bởi các đơn vị có thẩm quyền ở Nghệ An. Vì vậy, không ai có thể chắc chắn về chất lượng của cây giống trừ khi nông dân tự làm cây giống đúng phương pháp hoặc mua từ những viện nghiên cứu nông nghiệp của nhà nước ở những thành phố lớn. Vì vậy cần phải xây dựng một trung tâm sản xuất cây giống và tạo điều kiện thuận lợi cho nông dân mua giống chất lượng cao để đảm bảo cho sự phát triển bền vững của cây cam tại Nghệ An.

(b) Đào tạo ra những nông dân và người quản lý có kĩ năng để sản xuất ra những cây giống tốt

Nông dân và hộ bán giống ở huyện Quỳnh Hợp cũng như các vùng khác sản xuất cây giống theo phương pháp riêng. Thêm vào đó các biện pháp chăm sóc cây giống và xử lý đất trồng cây không phù hợp gây ra dịch bệnh và kèm thêm đó là việc lạm dụng thuốc bảo vệ thực vật. Vì vậy, họ cần phải được học kĩ thuật sản xuất cây giống. Tuy nhiên, cán bộ khuyến nông huyện không có nhiều cơ hội để học và cập nhật những kĩ thuật mới về cây giống. Vì vậy đầu tiên, chúng ta cần phải nâng cao năng lực nguồn cán bộ nhà nước, rồi sau đó cải thiện hoạt động khuyến nông để dần đào tạo ra những người nông dân, người quản lý có kĩ năng.

4) Nguy cơ đe dọa sức cạnh tranh của Cam Vinh

Gần đây ở Việt Nam, cam sản xuất ở các tỉnh khác và nhập khẩu từ nước ngoài được bán với giá thấp hơn Cam Vinh nhờ có lợi thế bán và giao hàng với quy mô lớn, giảm chi phí vận chuyển. Theo lời những cửa hàng bán lẻ ở Vinh, rất khó để giảm chi phí vận chuyển Cam Vinh vì nói chung là Cam Vinh phải đi qua nhiều đoạn đường gập gềnh khó đi từ các vườn cam nằm rải rác trên khu vực đồi núi của tỉnh. Hơn nữa, về mặt chất lượng, Cam Vinh cũng bị cho rằng phải chịu thách thức bởi các sản phẩm tới từ các tỉnh khác cũng như nước ngoài. Chất lượng của các thương hiệu cam khác đang dần được cải thiện trong những năm gần đây. Theo trạm khuyến nông huyện Quỳnh Hợp, gần đây xuất hiện một số thương lái bán cam sản xuất ở tỉnh khác dưới thương hiệu Cam Vinh. Trong tình hình này, doanh thu và sức cạnh tranh của Cam Vinh có nguy cơ suy giảm.

Để duy trì thương hiệu và sức cạnh tranh hiện tại của Cam Vinh, nông dân và các cơ quan có thẩm quyền cần hiểu rõ tình hình thị trường hiện nay và thực thi các giải pháp như i) phát triển kỹ thuật canh tác chi phí thấp để vừa tăng năng suất vừa duy trì chất lượng, ii) nâng cấp hệ thống giao thông và các hệ thống hỗ trợ vận chuyển liên quan để giảm chi phí vận chuyển và iii) thành lập tổ chức kiểm soát chất lượng và thương hiệu cho nông sản nói chung trong đó có quả cam.

2.2.14 C11: Sản xuất vùng đen để chiết xuất dầu cho thị trường Nhật Bản

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Giai đoạn
Nhóm ND ở huyện Diễn Châu	Sản xuất vùng đen			Chấm dứt giai đoạn thử nghiệm/ Giai đoạn kiểm chứng
Công ty Việt Nam		Phân loại và đóng gói vùng		
Công ty Nhật Bản			Nhập khẩu vùng. Bán cho Khách hàng Nhật Bản	
Hợp đồng	Nhóm ND ở Diễn Châu - Công ty Việt Nam Công ty Việt Nam - Công ty Nhật Bản			

(1) Mục tiêu của DA Thí điểm

Một số công ty thương mại Nhật Bản dự định mua vùng đen từ Việt Nam. Huyện Diễn Châu có diện tích sản xuất vùng lớn nhất ở Nghệ An. Mục tiêu của DA thí điểm này là thiết lập chuỗi giá trị vùng để kết nối vùng sản xuất ở huyện Diễn Châu và công ty Nhật Bản thông qua hỗ trợ kỹ thuật sản xuất vùng nhằm đáp ứng nhu cầu của Nhật.

(2) Hoạt động và kết quả

Đội Tư vấn JICA đã gửi nhiều mẫu vùng cho công ty Nhật Bản nhưng tất cả các mẫu đều không thể đạt tiêu chuẩn của công ty Nhật Bản vì lý do bị oxi hóa. Do vụ thu hoạch vùng ở huyện Diễn Châu là vào tháng 9 (mùa mưa), nên khó phơi

tốt được. Nếu vùng ẩm thì rất dễ bị oxi hóa. Vì thế, cần cải thiện quy trình phơi. Trong DA thí điểm này, 1 thử nghiệm nhằm đánh giá hiệu quả của nhà bóng kính để phơi vùng được thực hiện.

Đội tư vấn JICA đã thực hiện dự án thí điểm để sản xuất vùng thỏa mãn yêu cầu của công ty Nhật Bản ở huyện Diễn Châu từ năm 2017 đến năm 2018. Tuy nhiên, những cơn bão trực tiếp ảnh hưởng đến tỉnh Nghệ An đã phá hủy nghiêm trọng khu vực vùng trong hai năm liền.

(3) Bài học có được

1) Thiên tai và biến đổi khí hậu

Thiên tai cụ thể là thời tiết trong mùa mưa là một trong những trở ngại trong dự án thí điểm này. Và bão lớn đã trực tiếp ảnh hưởng đến Nghệ An trong hai năm liền. Rất khó để bảo toàn cho cây vùng trước các thiên tai như bão. Nếu điều kiện thời tiết khắc nghiệt tiếp tục diễn ra, những cây trồng thay thế có thể chống chịu được nên được kiến nghị.

2) Chất lượng vùng ở Nghệ An

Đội tư vấn JICA đã thu thập các mẫu vùng ở Nghệ An và kiểm tra mức độ ôxy hóa. Tuy nhiên, tất cả các mẫu vùng đều bị ôxy hóa nặng. Và vùng bị ôxy hóa không tốt cho sức khỏe. Vì vậy, cần phát triển kỹ thuật khắc phục mức độ ôxy hóa của vùng để xúc tiến bán hàng. Tại Nghệ An, việc thu hoạch vùng được tiến hành vào mùa mưa. Vì vậy, rất khó để có được vùng khô. Điều kiện ẩm ướt ảnh hưởng tới độ oxy hóa của vùng. Vì vậy, khuyến nghị để có vùng khô cần phủ tấm phủ nhựa để bảo vệ vùng tránh mưa.

2.2.15 C12: Nâng cao tiêu chuẩn chanh và xoài cho thị trường Nhật Bản

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Giai đoạn
Nhóm nông dân	Sản xuất xoài và chanh			Đã kết thúc
Một công ty chế biến thực phẩm Việt Nam		Sản xuất xoài thái miếng IQF và nước chanh ép. Đóng gói sản phẩm.		
Một công ty Nhật Bản			Nhập xoài cắt miếng và nước chanh ép. Bán cho khách hàng Nhật Bản.	
Hợp đồng	Nhóm nông dân - Một công ty chế biến thực phẩm Việt Nam Một công ty chế biến thực phẩm Việt Nam - Một công ty Nhật Bản			

Đội Dự án JICA quyết định không tiếp tục DA thí điểm này do gặp khó khăn trong việc tìm kiếm khách hàng mua sản phẩm xoài và chanh.

Do Công ty thực phẩm Nhật Bản quan tâm đến sản phẩm nước chanh và xoài cắt miếng IQF của công ty Nafoods, Nafoods đã gửi mẫu cho Công ty thực phẩm Nhật Bản. Mặc dầu họ cố gắng tìm khách hàng tiềm năng của sản phẩm này

nhưng không thể. Cho nên Dự án kết luận không thể tìm ra khách hàng cho những sản phẩm này.

2.2.16 C13: Nâng cao sản xuất và tiếp thị lợn sinh học

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Tiến độ	Lịch trình
Các trại lợn (Trại sinh thái Nghệ An, trại Đức Anh)	Sản xuất thông qua sử dụng thức ăn phi công nghiệp.	Giết mổ và chế biến		Hợp đồng/ đang thực hiện	Đã kết thúc hợp đồng/ Trong giai đoạn triển khai
Lò mổ		Giết mổ			
Maximark, Bibi Green, ...			Bán cho khách hàng thông thường		
Hợp đồng	Trang trại lợn – Maximark, Bibi Green				

(1) Mục tiêu của DA thí điểm

Theo truyền thống ở Việt Nam, các trang trại quy mô nhỏ nuôi lợn bằng thức ăn nhà tự làm như sắn, cám gạo và ngô. Nhưng gần đây, hầu hết các trang trại lợn đều sử dụng thức ăn công nghiệp (thức ăn đậm đặc) nhằm nâng cao hiệu quả. Trái lại, khách hàng có nhu cầu lớn về thịt lợn truyền thống và loại thịt này được mua với giá cao hơn so với thịt thông thường. Maximark và công ty Bibi Green có siêu thị ở thành phố Vinh đang tìm kiếm nhà cung cấp thịt lợn an toàn theo cách nuôi truyền thống tại Nghệ An.

Ở tỉnh Nghệ An, có 1 số trang trại truyền thống chỉ sử dụng thức ăn nhà làm. Nhưng trong hầu hết các trường hợp đều có 1 vấn đề là giá nhân công nuôi bằng phương pháp này cao, trọng lượng xuất chuồng kém hơn lợn bình thường và đơn giá thịt gần như là tương đương. Vì vậy, số trại lợn nuôi theo phương pháp truyền thống giảm xuống trong khi nhu cầu của người tiêu thụ lại tăng do lo ngại về vấn đề an toàn thực phẩm.

Vì vậy, dự án đã triển khai các hoạt động như cải thiện phương pháp nuôi lợn bằng cách sử dụng thức ăn và giống địa phương, cải thiện hệ thống chế biến và phân phối thịt nhằm tạo ra sự khác biệt về giá và xúc tiến mở rộng thị trường thịt lợn có thương hiệu “Thịt lợn Sinh học”.

(2) Hoạt động và Kết quả

1) Kết nối bên sản xuất và bên có nhu cầu để mua bán Lợn sinh học

Dự án đã giới thiệu cho Maximark và BibiGreen hai trang trại lợn nuôi theo cách truyền thống ở Nghệ An. Cả hai trại này chỉ sử dụng thức ăn địa phương nhưng họ gặp vấn đề là không thể bán lợn với giá ổn định. Các đơn vị mua hàng đều đồng ý triển khai dự án thí điểm này và ký BBGN.

Trang trại Ecofarm Nghệ An nằm ở huyện Hưng Nguyên cách khu vực trung tâm của thành phố Vinh 15km. Chủ trang trại có 16 ha đất và sản xuất ngô và cá rô phi làm thức ăn cho lợn. Tổng đàn có khoảng 100 lợn thịt/năm. Sau khi cai sữa, lợn sẽ ăn cám gạo, ngô, sắn, khô dầu và bột cá sản xuất ở trại.

Trang trại Đức Anh nằm ở huyện Thanh Chương, cách thành phố Vinh khoảng 30 km. Trang trại này có cơ sở vật chất hiện đại và có lợn đực giống thuần chủng nhập khẩu từ Mỹ. Tổng đàn lợn khoảng 3000 con/năm. Trang trại này từng là trại lợn thông thường cho đến năm ngoái nhưng họ đã chuyển đổi hình thức sản xuất thành Thịt lợn Sinh học theo nhu cầu về thịt lợn an toàn của người tiêu dùng tăng lên.

2) Xem xét phương thức bán hàng

Ban đầu, Maximark có kế hoạch bán thịt với tên “Thịt lợn Hữu cơ” nhưng Dự án giải thích rằng không phù hợp khi sử dụng tên “Hữu cơ” trước khi trại xin cấp được giấy chứng nhận hữu cơ. Vì thế, chúng tôi đã đề xuất Maximark sử dụng tên mới “Thịt lợn Sinh học” và họ đã đồng ý với đề xuất này.

Ở Việt Nam, hiện chưa có hệ thống chứng nhận hữu cơ của nhà nước mặc dù chính phủ đã ban hành “Tiêu chuẩn sản xuất và chế biến các sản phẩm hữu cơ” trong tiêu chuẩn 10TCN602-2006. Nếu các nhà sản xuất muốn xin giấy chứng nhận hữu cơ, họ cần phải đệ đơn lên cơ quan chức năng nước ngoài hoặc tổ chức tư nhân như Hệ Thống Đảm bảo Có Sự tham gia (PGS). Dự án đã thảo luận với đại diện PGS ở Hà Nội và họ đồng ý chấp nhận trang trại của ông Sinh nếu ông nộp hồ sơ. Nhưng cũng mất nhiều thời gian và chi phí để xin cấp giấy chứng nhận hữu cơ. Qua đó, Dự án chỉ kiểm chứng được việc sản xuất và phương pháp tiêu thụ “Thịt lợn Sinh học” và sau khi đánh giá kết quả kinh doanh và yêu cầu của người tiêu dùng, trang trại có thể sẽ thử xin cấp giấy chứng nhận hữu cơ của PGS.

3) Xin cấp Giấy chứng nhận AT

Trang trại Ecofarm Nghệ An và Trang trại Đức Anh đã nộp hồ sơ xin cấp GCN cơ sở đủ điều kiện VSTP của SNNPTNT do một trong các điều kiện mà Bibi Green đưa ra là phải có giấy chứng nhận trước khi bán hàng. Trang trại đã nhận được GCN này sau khi đánh giá việc tuân thủ các tiêu chuẩn và xét nghiệm kháng thể đối với bệnh vật nuôi quan trọng (Bệnh long móng lở mồm và dịch tả). Giấy chứng nhận có hiệu lực 3 năm và trang trại chịu 5 triệu VNĐ lệ phí nộp hồ sơ.

4) Xây dựng cơ sở giết mổ và chế biến

Các trại thí điểm đã thương thảo với các siêu thị ở thành phố Vinh như Maximark, Metro, BIC C, INTIMEX và BiBi Green liên quan đến giao dịch hợp đồng Thịt lợn Sinh học. Đa số các siêu thị yêu cầu trại giao Thịt lợn Sinh

học ở dạng thịt đã được xẻ và đóng gói. Do đó, Trang trại Sinh học Đức Anh dự định xây cơ sở giết mổ và chế biến và việc này đã được Chi cục Chăn nuôi, Thú y và UBND huyện Thanh Chương chấp thuận. Về vấn đề kinh phí, LIFSAP (Dự án Nâng cao An toàn Thực phẩm và Cạnh tranh trong Chăn nuôi) của Ngân hàng Thế giới quyết định hỗ trợ. Vào tháng 12/2017, cơ sở giết mổ với tổng diện tích 50 m² và công suất chế biến 10 phút/ con đã được hoàn thành. Trong cơ sở có các thiết bị hoàn chỉnh, tiên tiến như: ô nhốt lợn ít nhất 12h trước khi mổ, dụng cụ gây ngất bằng điện giật, hệ thống nước nóng, mỡ treo, hệ thống bàn mổ bằng Inox, sơ chế thịt, bao gói, và bảo quản trong tủ đông. Cơ sở này đã được Sở NNPTNT và LIFSAP đánh giá thông qua và cấp giấy chứng nhận chính thức.

5) Tiến hành giao dịch thử

Sau khi được cấp giấy chứng nhận VSTP và xây dựng xong cơ sở giết mổ và chế biến, Bibigreen và Maximark đã tiến hành giao dịch thử Thịt lợn Sinh học. Từ tháng 12 năm 2017 đến tháng 2 năm 2018, chỉ sau tết Nguyên Đán, toàn bộ thịt lợn sinh học đã được bán hết. Kết quả phân tích lợi nhuận là như sau: lợi nhuận của nông dân khoảng 500.000 đồng/con nếu nuôi theo phương pháp cũ trong khi đó đối với phương pháp sinh học là 1,05 triệu đồng/con. Thời gian nuôi lợn sinh học là 167 ngày dài hơn 1,4 lần so với phương pháp cũ nhưng thu nhập hằng năm ước tính cao hơn phương pháp cũ 1,5 lần.

6. Những vấn đề nảy sinh trong quá trình sản xuất thịt lợn sinh học và phản ánh vào hợp đồng

Trong quá trình thử nghiệm bán thịt lợn sinh học đã nảy sinh các vấn đề như sau (1) khó khăn trong việc đảm bảo nguồn nguyên liệu thô làm thức ăn, (2) Tăng chi phí nhân công điều chế thức ăn, (3) Một năm nuôi được ít lứa hơn vì thời gian nuôi dài hơn, (4) giá bán lẻ cao... Vì Maximark thỏa mãn với chất lượng của thịt lợn sinh học và muốn kí hợp đồng nên họ đề nghị tăng giá thu mua từ 39.000 đồng/ kg thịt hơi lên 47.000 đồng/kg thịt hơi để giải quyết các vấn đề trên, và nông dân đã đồng ý. Theo giá bán mới, thu nhập hằng năm của nông dân có thể sẽ cao hơn phương pháp cũ 2.7 lần.

BiBi Green cũng muốn tiếp tục mua bán, nhưng không thể đồng ý với những điều kiện về phương thức thanh toán nên chưa thể ký hợp đồng. Tuy nhiên, tiềm năng ký kết hợp đồng giữa hai bên vẫn là rất cao do vấn đề trên không quá nghiêm trọng. Ngoài ra, có một số đơn vị khác ở thành phố Vinh cũng có nhu cầu mua thịt lợn sinh học, nên trang trại có ý định mở rộng quy mô sản xuất. Trang trại kế hoạch sẽ xây chuồng mới vào năm sau khi dòng tiền được cải thiện và sau đó có thể bắt đầu ký kết hợp đồng.

Bảng 10 chỉ số lợi nhuận tính trên mỗi con lợn sinh học

	Kết quả thử nghiệm			Chi phí					Doanh thu			Thu nhập hằng năm		
	Số lượng	Cân nặng TB ban đầu (kg)	Cân nặng TB cuối (kg)	Chi phí thức ăn (VNĐ)	Chi phí vắc xin (VNĐ)	Chi phí mua lợn con (VNĐ)	Tiền điện và công lao động (VNĐ)	Tổng chi phí (VNĐ)	Giá bán TB (VNĐ)	Lợi nhuận (VNĐ)	Tỉ suất lợi nhuận (%)	Thời gian nuôi (ngày)	Số lứa mỗi năm	Thu nhập hằng năm nếu nuôi 100 con (VNĐ)
Dùng thức ăn công nghiệp	100	130	100,0	2.287.500	163.000	600.000	150.000	3.200.000	3.700.000	499.500	13,5	120	3	151.931.250
PP sinh học (thử nghiệm)	86	138	99,6	1.695.942	189.535	600.000	300.000	2.785.477	3.831.430	1.045.953	27,3	167	2,2	228.082.529
PP sinh học (đã hợp đồng)	-	138	99,6	1.695.942	189.535	600.000	300.000	2.785.477	4.681.419	1.895.942	40,5	167	2,2	413.432.546



Thịt lợn Sinh học được sản xuất trong môi trường sạch sẽ



Bán thử Thịt lợn Sinh học tại cửa hàng Bibi Green



Thịt được đóng gói, dán nhãn và bán tại siêu thị Maximark

(3) Bài học có được

1) Tầm quan trọng của việc tận dụng các nguồn vốn vay và hỗ trợ

DA thí điểm đã phát triển việc nuôi lợn bằng các nguồn thức ăn an toàn tại địa phương và bán ra dưới thương hiệu “Eco-pork”. Đội tư vấn JICA đã hỗ trợ các trang trại về kỹ thuật như lập ra quy trình nuôi, công ty chế biến thức ăn, kỹ thuật giết mổ và sơ chế, lấy giấy chứng nhận ATTP và kết nối với bên có nhu cầu. Còn nông dân trang trại những chi phí cần thiết bằng cách tận dụng vốn vay ngân hàng và hỗ trợ từ dự án LIFSAP của Ngân hàng thế giới. Các trại lợn cần đầu tư xây dựng cơ sở vật chất mới và nâng cao hệ thống nuôi lợn nhưng thường thì năng lực tài chính của họ rất hạn hẹp. Với tình hình đấy, việc tận dụng các nguồn vốn vay và hỗ trợ từ chính phủ hay các nhà tài trợ nước ngoài là rất quan trọng. Tuy nhiên, nông dân thường gặp khó khăn trong việc tiếp cận những thông tin như thế và về các chương trình hiện có, do đó cần thiết lập 1 hệ thống mà SNNPTNT và trạm khuyến nông sẽ cung cấp thông tin cho người dân.

2) Cải thiện vệ sinh an toàn thực tại điểm giết mổ và thúc đẩy đăng kí.

Để đáp ứng điều kiện mà người mua yêu cầu, dự án thí điểm đã thiết lập một hệ thống bao gồm giết mổ lợn, chế biến thịt và giao hàng. Vấn đề là không có cơ sở giết mổ công trong khu vực. Ở tỉnh Nghệ An, có nhiều huyện không có lò mổ công. Ở những khu vực này, thường thương nhân giết mổ và chế biến gia súc tại trang trại của mình. Những nơi giết mổ này không được đăng ký và giám sát bởi Chi cục Chăn nuôi và Thú y, và có nhiều vấn đề về an toàn và vệ sinh. Việc thiết lập các cơ sở giết mổ đáp ứng các tiêu chuẩn chính thức rất quan trọng, và để cải thiện và đăng ký các cơ sở giết mổ hiện có.

3) Định giá cho những sản phẩm mới

Rất khó để định giá trước cho một mặt hàng nông sản được sản xuất bằng phương pháp mới. Trong thử nghiệm, lợn được nuôi bằng nguồn thức ăn mới, thời gian nuôi và thời gian chế biến thức ăn trở nên dài hơn dự kiến. DA cũng đã quan ngại về chất lượng thịt nhưng kết quả hoàn toàn bình thường. Nông dân và người mua đánh giá kết quả và sửa đổi điều kiện mua bán trong hợp đồng chính thức. Như vậy, thử nghiệm và kiểm chứng là cực kỳ cần thiết khi sản xuất và bán một mặt hàng nông sản được sản xuất bằng phương pháp mới. Đặc biệt đối với vật nuôi, cần phải đảm bảo chắc chắn có người mua hàng trước khi thử nghiệm vì vốn bỏ ra nhiều và nếu không có người mua thì nông dân sẽ lỗ nặng. Hơn thế nữa, sau khi phân tích kết quả của thử nghiệm, thì cần xác định giá hợp lý nhất có lợi cho cả hai bên.

4) Xây dựng thương hiệu dựa trên nhu cầu thị trường và thúc đẩy hợp đồng canh tác

Về cơ bản, các sản phẩm nông nghiệp và chăn nuôi thông thường bao gồm thịt lợn có số lượng lớn người sản xuất và người mua, và khối lượng phân phối cũng vô cùng lớn. Trong hoàn cảnh như vậy, có nhiều sự lựa chọn của người sản xuất và người mua, và cả người sản xuất và người tiêu dùng đều có ít lợi ích từ việc hợp đồng sản xuất. Để thúc đẩy hợp đồng nông nghiệp và các sản phẩm chăn nuôi, cần tạo nên sự khác biệt đối với các sản phẩm thông thường. Dự án thí điểm này đã xác nhận nhu cầu thịt lợn được sản xuất bằng thức ăn tự nhiên an toàn và ký kết hợp đồng bằng cách tạo nên sự khác biệt đối với sản phẩm thông thường thông qua việc thiết lập các kỹ thuật sản xuất, mua giấy chứng nhận an toàn của SNNP&PTNT và xây dựng thương hiệu. Theo cách này, việc xác nhận nhu cầu thị trường và sự khác biệt so với các sản phẩm khác là rất quan trọng trong việc quảng bá thương hiệu cho sản phẩm nông nghiệp và chăn nuôi.

2.2.17 C14: Sản xuất và phân phối rau an toàn ở TP Vinh

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Kinh doanh	Giai đoạn
Nhóm nông dân SX rau an toàn (SVFG) / HTX NN Xanh Hồng Phong (HTX)	Rau ăn lá và ăn củ theo Giấy chứng nhận CS đủ điều kiện ATTP của SNNPTNT	Làm sạch, đóng gói, dán nhãn	Sau khi bán số lượng Bibi Green đặt mua, bán SL rau AT còn lại ở thị trường địa phương.	Kết thúc hợp đồng vào cuối tháng 10 năm 2018
Công ty CP Bibi Green (Cửa hàng bán lẻ thực phẩm an toàn tại Tp Vinh)	Giám sát và hỗ trợ vật tư	Hướng dẫn nhóm sx rau an toàn làm sạch, đóng gói, dán nhãn	Quảng cáo và bán cho các khách hàng thông thường ở cửa hàng, trung gian bán hàng cho các trường mầm non	
UBND Tp Vinh và UBND xã Nghi Liên	Giám sát/ hỗ trợ cơ sở hạ tầng	Giám sát	Giám sát việc quảng cáo tới các khách hàng nói chung.	
Hợp đồng	Nhóm SX rau an toàn/ HTX NN Xanh Hồng Phong -Bibi Green			

(1) Mục tiêu của DA thí điểm

An toàn thực phẩm là mối quan tâm chính ở Việt Nam và nhu cầu về thực phẩm an toàn, đặc biệt là rau quả có thể gia tăng cùng với sự tăng trưởng kinh tế trong tương lai gần. Trước tình hình này, Bộ NN & PTNT đã quyết định trong nghị định số 38/2012 / ND-CP và thông tư số 45/2014 / TT-BNNPTNT để phát triển chuỗi cung ứng thực phẩm an toàn và thành lập giấy chứng nhận vệ sinh an toàn thực phẩm được ban hành bởi Sở NN & PTNT (sau đây gọi là giấy chứng nhận của DARD). Tại tỉnh Nghệ An, các cửa hàng bán lẻ thực phẩm an toàn đang tăng nhanh cũng như các trường tiểu học và mẫu giáo đang có xu hướng thích sử dụng nguyên liệu rau an toàn có chứng nhận trong các bữa ăn tại trường học. Với mục đích đó, Ủy ban Nhân dân (sau đây gọi là UB) thành phố Vinh đã thiết lập một kế hoạch phát triển rau an toàn (sau đây gọi là RAT) ở vùng ngoại ô thuộc Kế hoạch tổng thể phát triển kinh tế có tên là Kế hoạch phát triển nông nghiệp thành phố Vinh vào năm 2020. Mặc dù UB của thành phố Vinh đã thúc đẩy sản xuất và phân phối RAT theo Kế hoạch tổng thể nêu trên, nhưng nỗ lực này đã không thành công vì không có sự tham gia của người mua như nhà bán lẻ và bên thu mua. Trong bối cảnh này, Dự án thí điểm này (sau đây gọi là DATD) nhằm mục đích i) thiết lập chuỗi giá trị của RAT với cam kết của nhà bán lẻ và chính quyền địa phương, ii) thiết lập một mô hình khả thi của chuỗi RAT phù hợp với Quy hoạch tổng thể của Tp Vinh. DATD được tiến hành với cá hộ nông dân tình nguyện tại xã Nghi Liên và cửa hàng bán lẻ “thực phẩm an toàn” trong thành phố Vinh với sự tham gia chặt chẽ từ phía SNNp&PTNT, UB Tp Vinh, UBND xã (UBND xã) Nghi Liên.

(2) Hoạt động và Kết quả

Các mốc sự kiện trong các giai đoạn được mô tả ở bảng sau.

Bảng Các mốc sự kiện của mỗi giai đoạn trong DA thí điểm này

Năm	Giai đoạn (Thời gian)	Mục tiêu
		Thành lập Nhóm nông dân sx rau an toàn ở xã Nghi Liên
Thứ nhất	Giai đoạn 1 (2016.11-2017.2)	Xin cấp giấy CN đủ điều kiện ATTP của SNNPTNT Tiến hành sản xuất thử nghiệm và bán RAT cho nhà bán lẻ với hợp đồng sơ bộ còn gọi “Tiền-hợp đồng” với các điều khoản trách nhiệm ít hơn cho mỗi bên.
	Giai đoạn 2 (2017.3-6)	Nhóm nông dân sản xuất và bán RAT theo hợp đồng có giá trị pháp lý ký với Bibi green
	Giai đoạn 3 (2017.7-10)	SVFG thử trồng RAT trái vụ theo hợp đồng có giá trị pháp lý ký với nhà bán lẻ
Thứ 2	Giai đoạn 4 (2017.11-2018.2)	Thành lập “HTX Hồng Phong” bao gồm thành viên của nhóm sx rau an toàn ở Nghi Liên
	Giai đoạn 5 (2018.3-6)	HTX sản xuất và bán RAT với 1 nhà bán lẻ theo hợp đồng và mở rộng thị trường RAT qua các hoạt động quảng bá hiệu quả của nhà bán lẻ
	Giai đoạn 6 (2018.7-10)	Có giấy chứng nhận SNNp&PTNT đối với HTX Hồng Phong HTX cung cấp RAT ổn định trong mùa hè với tư cách HTX với nhà bán lẻ theo hợp đồng

Mười tám (18) nông dân tình nguyện tham gia từ xóm 2 và xóm 3, xã Nghi Liên, thành phố Vinh đã được lựa chọn và lập nên 2 nhóm nông dân sản xuất rau an toàn (SVFG) trong năm thứ nhất từ tháng 11 năm 2016 đến tháng 10 năm 2017. Nhóm nông dân sx rau an toàn đã có được chứng nhận của SNNp& PTNT và tiến hành giao dịch RAT với Công ty Cp Bibigreen (hay còn gọi là “Bibi Green”), công ty bán lẻ RAT theo hợp đồng, và giúp tăng thu nhập của nông dân đáng kể.

Để nhân rộng kết quả tốt trong năm đầu tiên ra toàn xã Nghi Liên, Hợp tác xã nông nghiệp xanh Hồng Phong (sau đây gọi là HTX HP) được thành lập với 53 thành viên từ xóm 2 và xóm 3 ở Nghi Liên là thành viên chính thức của nhóm sx rau an toàn trong năm thứ hai.

Theo kết quả DATĐ ở năm thứ 2, 17 loại rau đã được sản xuất trong năm đầu tiên theo tiêu chuẩn GAP cơ bản – tiêu chuẩn trồng để được cấp chứng chỉ SNNp&PTNT và bán cho Bibi Green với hợp đồng kèm theo và tới thị trường tự do. Trong năm thứ hai, chủng loại và số lượng rau an toàn đã được tăng lên, có 28 loại được sản xuất và chủ yếu bán cho BibiGreen với hợp đồng kèm theo. Kết quả chủ yếu được thể hiện ở bảng dưới.

1) Giới thiệu hợp đồng nông nghiệp.

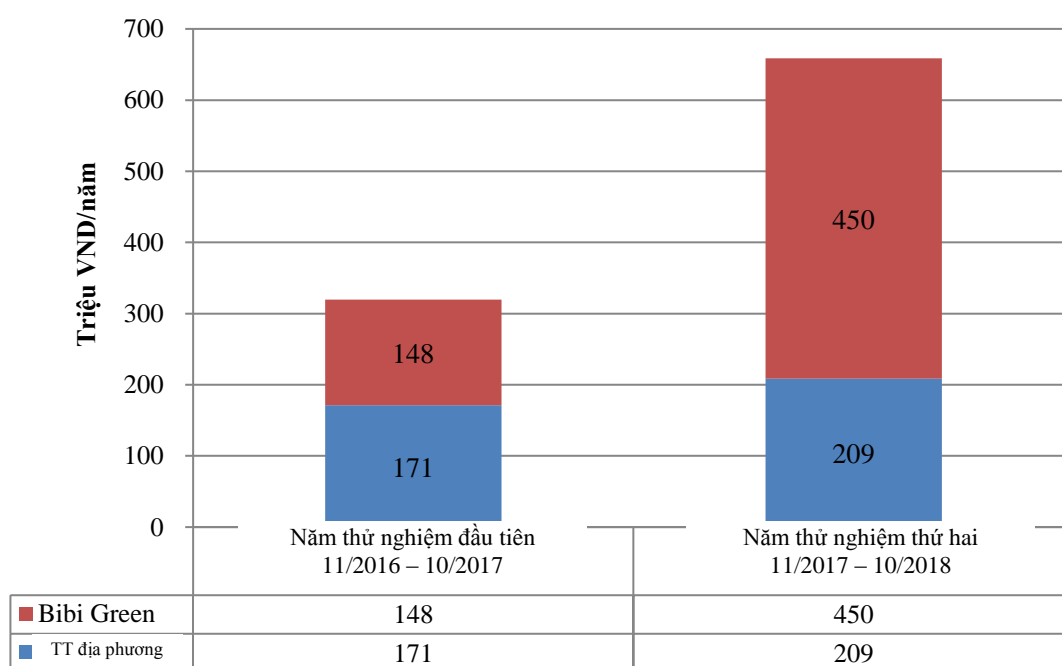
Nhóm sx rau an toàn và Bibi Green đã tiến hành giao dịch theo “Tiền hợp đồng” với trách nhiệm được giảm tối thiểu cho cả bên trong năm đầu tiên, bởi vì nhóm sx rau an toàn không có bất kể chuwnsgchir nào thể hiện độ an toàn trong rau và ít kinh nghiệm trong hợp đồng nông nghiệp. Khi bắt đầu, có nhiều tranh cãi đã diễn ra giữa các bên. Tuy nhiên, cuối cùng các bên đã đi đến được thống nhất và đảm bảo lợi ích cho cả hai phía.

Cuối cùng, Hợp tác xã HP và Bibi Green đã nghĩ ra các công cụ hỗ trợ để tiến hành giao dịch được hiệu quả, i) ký kết hợp đồng hàng năm, ii) giới thiệu "Đơn hàng hàng tháng" mô tả tất cả các loại rau và số lượng mua trước 2 ~ 3 tháng để sản xuất để thích ứng với nhu cầu của người mua và iii) giới thiệu số lượng giao dịch tối thiểu của nhóm đối với mỗi loại cây trồng mà người mua đảm bảo số lượng được mua và thanh toán. Các công cụ này cho phép cả hai bên tiếp tục sản xuất và bán hoặc mua RAT và xây dựng hiệu quả của việc canh tác theo hợp đồng.

Thông qua thảo luận và làm việc cùng nhau, mối quan hệ giữa các bên tham gia ngày một tăng lên. Nông dân bắt đầu sản xuất theo đơn đặt hàng Bibi Green kèm theo nhu cầu của thị trường theo hợp đồng, giúp tăng doanh thu và thu nhập của nông dân từ RAT. Các kết quả định lượng của hợp đồng canh tác được mô tả trong phần tiếp theo.

2) Hợp đồng nông nghiệp hướng tới sản xuất theo thị trường

Sau khi áp dụng DATĐ được hai năm, sản lượng bán và hiệu quả chi phí của RAT và hợp đồng nông nghiệp đã được xác nhận. Trước tiên, tổng sản lượng bán của RAT trong thị trường được thể hiện theo biểu đồ.



Nguồn: Đội tư vấn JICA

Hình 1 Tổng lượng bán và nhóm nông dân sx rau an toàn theo nhóm thị trường

Tổng lượng bán của nhóm SX rau an toàn với 17 thành viên (một thành viên đã từ bỏ trong việc triển khai năm đầu tiên) là 319 triệu VNĐ trong năm đầu tiên và doanh thu năm thứ hai đã tăng gấp đôi, đạt 659 triệu VNĐ. Nhóm sx RAT đã sản xuất theo mong muốn của các thành viên và bán một số sản phẩm tới Bibi Green

với mức giá cao hơn so với thị trường địa phương trong năm đầu tiên, và nhóm sx RAT đã lên kế hoạch và sản xuất RAT theo nhu cầu của Bibi green trong năm thứ hai. Điều đó có nghĩa là nhóm sx RAT đã áp dụng sản xuất theo định hướng thị trường – được gọi “gia nhập thị trường” nhưng không canh tác theo truyền thống – “đầu ra sản phẩm”. Kết quả, lượng bán mà nông dân tiến hành bán theo hợp đồng cho Bibigreen đã tăng lên ba lần từ 148 triệu VNĐ tăng lên 450 triệu VNĐ, và mang lại thu nhập cao hơn cho nông dân. Đặc biệt, trong đó có dưa hoàng hậu trong năm đầu tiên đã tăng đáng kể đối với thu nhập của thành viên HTX Hồng Phong. Các thành viên sản xuất đầu tiên không có bất kỳ ý tưởng nào về giống này, tuy nhiên họ vẫn trồng. Giá bán tại trang trại đối với dưa Kim hoàng hậu là 21.500 VNĐ/Kg đối với loại giống mới, trong khi đó giá chỉ 18.000 VNĐ đối với loại giống họ vẫn thường trồng.

Sản lượng bán tăng lên, thu nhập bình quân từ RAT cũng được tăng lên. Thu nhập bình quân được tính trên 1 ha, được tính dựa theo sản lượng bán và chi phí cho 16 hộ nông dân được thực hiện ở bảng dưới.

Bảng 2 Thu nhập hàng năm từ sản xuất RAT/ha theo các xóm*

	Năm đầu tiên (VNĐ /ha/ năm)	Năm thứ hai (VNĐ /ha/ năm)	Income Growth from 1 st yr to 2 nd yr (VNĐ /ha/ year)	SV Income GrowthRate (%)
Xóm 2	145.728.367	216.613.876	70.885.509	49
Xóm 3	140.407.740	179.025.466	38.617.727	28

*Chi phí lao động không được tính trong chi phí sản xuất.

Nguồn: Tư vấn JICA

Theo một vài nông dân của nhóm sx RAT, chi phí sản xuất đầu vào như lao động không cao tuy nhiên năng suất và lượng bán tăng hơn nhiều so với canh tác truyền thống. Giải thích cho điều này là do nông dân thuộc nhóm đã thực hành sản xuất theo định hướng thị trường đã được đề cập ở trên với phương pháp và đầu vào phù hợp, cơ bản là áp dụng theo tiêu chuẩn “ GAP cơ bản” đã dẫn tới tăng năng suất.

Thu nhập được tăng lên trong hai làng. Tuy nhiên, tỉ lệ tăng thu nhập giữa hai làng có khoảng cách; thu nhập của xóm 2 tăng 49%, trong khi xóm 3 tăng 28%. Nguyên nhân vì điều kiện môi trường của xóm 3 không phù hợp với trồng giống dưa mới và những loại rau được trồng bị ảnh hưởng bởi bão và mưa lớn vào đầu mùa hè – do chậm trễ trong việc xây dựng hệ thống thoát nước. Việc sx RAT vào mùa hè sẽ được giải thích vào nội dung tiếp theo.

3) Sản xuất rau an toàn vào trái vị (Mùa hè)

Hầu hết nông dân ở Tp Vinh thường không sản xuất rau vào mùa hè từ tháng 5 tới tháng 8 vì nhiệt độ cao với gió Lào, mưa lớn và ngập úng bởi lũ lụt. Trong năm đầu tiên, nhóm sx RAT đã cố gắng sản xuất rau vào mùa hè, và sản lượng

bán rất thấp do yếu tố nhiệt độ cao và mưa lũ ảnh hưởng lớn, Bibi Green đã hỗ trợ tài chính để mua lưới tại xóm 3 đối với rau ăn lá và UB Tp Vinh và UB xã Nghi Liên đã quyết định xây dựng hệ thống thoát nước tại xóm 2 và xóm 3 để thúc đẩy nông dân trồng RAT trong mùa hè trong năm thứ hai nhằm bán RAT với giá cao hơn và cung cấp rau cho cả năm trong tương lai. Thêm vào đó, một vài kỹ thuật được giới thiệu để phù hợp với yếu tố môi trường, ví dụ; i) đào rãnh từ 5 tới 10cm cao hơn so với thông thường trước khi mưa making ridges 5 to 10 cm higher than the usual before coming heavy rain and ii) chọn những loại rau có vòng đời ngắn để giảm thiểu những thiệt hại do môi trường. Kết quả, nông dân tại xóm 3 đã có thể sản xuất rau đặc biệt rau an toàn với thời gian sx nhiều hơn trước đây. Các hộ nông dân vẫn tiếp tục gặp khó khăn bởi vì việc xây dựng hệ thống thoát nước không hoàn thành theo kế hoạch. Mặt khác, nông dân ở xóm 2 đã cải thiện năng suất và chất lượng của RAT, do đó thu nhập của xóm 2 đã cao hơn bởi vì hệ thống thoát nước đã được xây dựng trước khi mùa hè và việc sx RAT trong mùa hè đã thể hiện vai trò của nó.

4) Nâng cao năng lực cho các thành viên HTX

Ban quản trị HTX HP đã nhận ra họ không có đủ chức năng của HTX sau khi làm việc và thảo luận với UBTP Vinh, UB xã Nghi Liên, Bibi Green và tư vấn JICA. Vì lí do này, BQT HTX HP họ đã quyết định tham gia vào chương trình đào tạo quản lý HTX, mặc dù hoạt động này không được lên kế hoạch trước. Sau một vài đợt đào tạo, BQT HTX HP đã bắt đầu cố gắng tìm kiếm thị trường mới với UB TP Vinh UB xã Nghi Liên và bắt đầu tiến hành cuộc họp thường kỳ để chia sẻ thông tin về rau và thị trường với các thành viên HTX HP. Nếu HTX có thể vận hành chức năng của mình tốt hơn trong tương lai, họ có thể có cơ hội để phát triển và sản xuất RAT ổn định với các thương lái lớn hơn.



Đào tạo trên đồng ruộng về vấn đề bảo vệ thực vật (Tháng 1/2017)



Khu trồng trại RAT tại xóm 3 (11/12/2017)



RAT được sx và được bán tại Bibi Green



Giống dưa mới được gọi "Kim Hoàng Hậu" (12/6/2018)



Chương trình đào tạo nâng cao năng lực của HTX HP (4/5/2018)



Hệ thống thoát nước được xây dựng tại xóm 2 (20/11/2018)

(3) Bài học có được

1) Chìa khóa thành công của hợp đồng nông nghiệp

Thông qua việc áp dụng DATĐ, chìa khóa để thành công của hợp đồng nông được kết luận là do nội dung được điều chỉnh thông qua sự thảo luận giữa các bên và xây dựng mối quan hệ tin tưởng giữa các thành viên, ví dụ thông qua trao đổi và thảo luận giữa đại diện bên sản xuất và bên mua, đã đi đến thống nhất các nội dung mang tính khả thi cho cả hai bên. Cũng trong quá trình hoạt động DATĐ, nội dung của bản hợp đồng đã được đội tư vấn JICA hỗ trợ điều chỉnh và tăng lên niềm tin cho mối quan hệ hai bên. Sau đó, thì nông dân sx định kỳ theo đơn đặt hàng của Bibi Green.

2) Sản xuất theo định hướng thị trường

DATĐ này đã thuyết phục tất cả các bên tham gia bao gồm phía chính quyền tại Nghệ An, và hợp đồng nông nghiệp được xây dựng dựa trên mối quan hệ tin tưởng giữa bên nông dân sx và người mua có hay còn gọi “Sản xuất theo định hướng thị trường”, theo hướng mà sản lượng bán và thu nhập cao hơn sản xuất và bán hàng truyền thống. Tuy nhiên, hầu hết nông dân và cơ quan chính quyền không nhận thức đúng về “Định hướng thị trường (hay “Gia nhập thị trường) của sản phẩm” bởi vì họ thường sản xuất rau theo sở thích của mình và vẫn tin là có giá trị với một số người mua nhất định. Nhằm thay đổi quan điểm của nông dân, cần phải có thời gian để thảo luận với người mua tiềm năng thiết lập các mối quan hệ tin tưởng và thấy rõ hiệu quả trong sản lượng và thu nhập của các sản phẩm theo định hướng thị trường với nhu cầu cụ thể của người mua.

3) Sự cần thiết của cơ sở hạ tầng tương ứng

Thông qua DATĐ này, chúng ta có thể thấy rằng việc sản xuất RAT quanh năm đóng vai trò quan trọng không chỉ đối với người mua mà còn đối với cả nông dân để gia tăng thu nhập thông qua việc có lợi thế hơn trong việc bán rau với giá cao hơn trong trái vụ. Tuy nhiên, nông dân đã không thể tiến hành giao dịch RAT bởi vì điều kiện khí hậu. Lý do chính cho việc này; i) gió Lào khô và nóng từ Lào hay còn gọi là “gió Lào” ii) ngập úng do lũ lụt và mưa từ tháng 5 tới tháng 9 và iii) không có kỹ thuật sản xuất phù hợp trong mùa hè. Kết quả, rất khó để nông dân sản xuất RAT với “chất lượng và số lượng ổn định”, điều này rất khó để tiếp cận tới những người mua lớn vì họ luôn cần những lượng hàng ổn định, và cũng khó để phát triển sx RAT và bán hàng trong tỉnh.

Không những thế RAT được sx tại một số vùng duyên hải đất thấp trong mùa hè, mặc dù được đầu tư cơ sở hạ tầng và vật tư cần thiết với điều kiện thời tiết nhất định, và ở những vùng này cũng có tiềm năng tuy nhiên vẫn không phát triển. Vì vậy, việc xây dựng cơ sở hạ tầng tương ứng như hệ thống tưới tiêu và vật liệu che bóng mát nhằm sản xuất RAT trong năm bao gồm mùa hè, có thể đảm bảo để sản xuất và cung ứng rau cho người mua lớn trong trái vụ.

4) Hiệu quả của việc nâng cao năng lực của HTX

Nâng cao năng lực của các thành viên HTX có thể là chìa khóa để thành công trong việc thu thập thông tin thị trường, để chia sẻ thông tin với các thành viên khác và các nhà đầu tư nhằm tăng cơ hội xúc tiến RAT. Những hoạt động này sẽ giúp người sản xuất RAT trong khu vực được biết đến và tiến hành giao dịch thường xuyên, thiết lập mối quan hệ trong chuỗi giá trị RAT mạnh hơn. Vì vậy, việc tối đa hóa mạng lưới mối quan hệ tới các nhà đầu tư, các bên liên quan đóng vai trò quan trọng trong chuỗi giá trị thực phẩm.

5) Các vấn đề liên quan tới nhau: Sự cần thiết nâng cao khả năng quản lý trong kiểm soát đầu vào nông nghiệp và quản lý môi trường.

Như đã đề cập từ đầu, an toàn thực phẩm là vấn đề trọng yếu trong xã hội không chỉ đối với tỉnh Nghệ An mà còn toàn bộ Việt Nam. Đó là lý do tại sao DATĐ đã lên kế hoạch và áp dụng các phương pháp để giải quyết vấn đề theo “ Nhu cầu thị trường”. SNNp&PTNT và đội tư vấn JICA đã nhận thấy vấn đề liên quan tới việc sử dụng các sản phẩm đầu vào kém chất lượng và bất hợp pháp trên đồng ruộng ảnh hưởng tới khu vực trang trại, yếu tố thúc đẩy việc triển khai DATĐ RAT. Tuy nhiên, SNNp&PTNT chịu trách nhiệm tới vấn đề phân tích định tính để quản lý việc sử dụng đầu vào bất hợp pháp và yếu tố ảnh hưởng môi trường trong nông nghiệp tại Tỉnh.

Nhằm tiếp tục sản xuất và mở rộng RAT, rất cần thiết để quản lý chặt vấn đề đầu vào nông nghiệp và yếu tố môi trường trong trang trại thông qua nâng cao năng lực của các cơ quan chức năng liên quan và giới thiệu các công cụ kiểm tra đơn giản giúp kiểm tra chất lượng đầu vào, môi trường nông nghiệp, và độ nhiễm xạ trong danh mục các sản phẩm thuộc SNNp&PTNT tỉnh Nghệ An quản lý. Và đồng thời, cũng cần thúc đẩy áp dụng chứng chỉ an toàn thực phẩm tại Nghệ An nhằm tránh các yếu tố độc hại cho thực phẩm và sức khỏe con người trong tương lai.

2.2.18 C15: Cải tiến kỹ thuật canh tác để nâng cao năng suất và sản lượng của Cam và Quýt

Công ty	Phương pháp	Thực hiện	Bán hàng	Giai đoạn
Xuân Thành	Giới thiệu cải tiến kỹ thuật canh tác bao gồm tẩm phân quang để nâng cao chất lượng.	Lựa chọn, đóng gói		Dùng thử nghiệm và giai đoạn kiểm chứng
Bibi Green Maximark			Tăng tính cạnh tranh trong thị trường hiện tại.	
Hợp đồng	Xuân Thành – Bibi Green, Maximark			

(1) Mục tiêu của Dự án thí điểm

Cam và quýt được xem như là một trong những sản phẩm chủ lực của Tỉnh Nghệ An và đây cũng là đặc sản của Tỉnh. Tuy nhiên, chất lượng cam thấp hơn đáng kể so với chất lượng quốc tế, nguyên nhân do kỹ thuật trồng không chuẩn. Vì vậy, cam và quýt Nghệ An nói chung được bán với mức giá thấp hơn so với sản phẩm chất lượng cao được nhập khẩu.

Tình trạng quả bị sâu bệnh không chỉ ảnh hưởng tới đặc điểm bên ngoài của quả mà còn dẫn tới độ Brix bị giảm do phát triển không thích hợp, vì vậy, hương vị cũng kém hơn so với hàng nhập khẩu. Cam, quýt không được chăm sóc và cắt tỉa đúng với hướng dẫn kỹ thuật nên độ đồng đều của quả rất kém do không kiểm soát số lượng lá và độ che phủ một cách đồng đều. Bên cạnh đó, nông dân cũng thường thu hoạch quả sớm khi quả đang còn xanh. Việc thiếu hiểu biết về mối quan hệ giữa độ chín và màu sắc quả cũng góp phần làm gia tăng tình trạng không ổn định về chất lượng quả.

Mục đích của dự án thí điểm này là nhằm tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường thông qua ổn định chất lượng quả sau khi thu hoạch ở mức cao hơn. Mục đích này có thể đạt được nhờ giới thiệu ý tưởng thu hoạch quả có độ chín đồng đều. Theo quan sát, những quả có độ chín và màu sắc tốt hơn với độ brix cao hơn nằm ở phía Nam của cây nơi nhận được nhiều ánh sáng mặt trời hơn. Dự án này hướng tới thử nghiệm khả năng cải thiện mức độ ổn định đối với những quả nằm trong vùng râm ở phía Bắc bằng việc đào tạo và tập huấn phương pháp cắt tỉa, cùng với tối ưu hóa tấm phản quang để cây có thể hấp thụ ánh sáng tối ưu.

(2) Hoạt động và Kết quả

1) Cạnh tranh nhờ cải thiện tình trạng quả chín

Việc cải thiện độ chín của quả và độ Brix được quan sát từ những quả thu hoạch trong khu vực thử nghiệm, nơi áp dụng tấm phản quang trong suốt quá trình hình thành quả, so với khu vực truyền thống. Tấm phản quang đã cải thiện tính đồng đều của màu sắc quả trên cùng một cây. Những quả được cải thiện sẽ được giới thiệu tới nhiều người mua, bao gồm cửa hàng Bibi Green, và các nhà bán lẻ tại địa phương thể hiện sự quan tâm đối với việc tăng độ Brix trên các quả chín tốt hơn. Dự án quyết định tiếp tục thử nghiệm tấm phản quang để tăng chất lượng do xác định được có nhiều người mua rất quan tâm đến vấn đề này. Thử nghiệm của tấm phản quang cũng dùng để kiểm chứng các yếu tố khác như độ ẩm và kiểm soát cỏ dại. Thêm vào đó, 2 khu vực khác cũng được thử nghiệm bón phân để đo sự thay đổi chất lượng quả về mặt hình thức và độ brix. Quả từ thử nghiệm này đã bắt đầu thu hoạch từ cuối tháng 2 năm 2018. Ngay khi có mẫu quả, Dự án đã sắp xếp thương thảo với bên mua

tiềm năng khác để có nhiều hợp đồng hơn.

2) Hiệu quả của tấm phủ đối với cam, quýt

Tấm phản quang đã được thực hiện tại 2 vùng trồng cam, quýt khác nhau trên địa bàn Quỳnh Hợp.

Tấm phản quang được kì vọng là có nhiều tác dụng ngoài tạo màu sắc quả như kiểm soát cỏ dại, ngăn ngừa rửa trôi phân, kiểm soát độ ẩm và nhiệt độ của đất. Dự án đã quyết định thử nghiệm tấm phản quang cho tất cả các mùa để đánh giá những cải thiện có thể có ở khâu canh tác và quản lí.

Thử nghiệm tấm phủ được thực hiện ở 3 địa điểm bao gồm: 1 địa điểm tại huyện Nghi Lộc để đánh giá việc ngăn ngừa cỏ dại bằng tấm phủ, 2 địa điểm tại huyện Quỳnh Hợp là tấm phản quang.



Tấm phủ để ngăn cỏ dại ở Xã
Đoài

Tấm phản quang ở Xuân Thành

Tấm phản quang ở Phú Quỳnh

Hiệu quả kiểm soát cỏ dại được thể hiện rõ tại 3 vùng; tuy nhiên, lượng mưa lớn đã làm cỏ dại phát triển nhanh ngay cả phía trên tấm phủ. Việc sử dụng tấm phủ nên được đánh giá lại để có được kết quả tốt hơn. Do xã Đoài có mực nước ngầm khá cao nên sau đợt mưa bão lớn, vườn bị ngập nước và những loại cỏ như cỏ nước có thể phát triển cả trên tấm phủ. Như vậy, không thể quan sát được tác dụng kiểm soát cỏ dại kỳ vọng ở vùng đất ẩm ướt như thế này được. Nhiệt độ đất tăng đáng kể cũng được phát hiện tại vùng dùng tấm phủ kiểm soát cỏ dại. May mắn là sau bão nhiệt độ vẫn giữ ở mức thấp hơn so với hàng năm, vì vậy không có những tác động bất lợi cho sự phát triển của cây do tấm phủ làm tăng nhiệt độ trong đất. Nhiệt độ của đất tại khu vực rải tấm phản quang thấp hơn so với tấm phủ, vì vậy có nhiều chồi phát triển mạnh.

3) Xúc tiến bán hàng

Maximark yêu cầu điều kiện mua là phải có giấy chứng nhận VSTP. Do đó, 62 nông dân thuộc công ty Xuân Thành đã tham gia khóa tập huấn do Chi cục Quản lý Chất lượng Nông – Lâm – Thủy sản tiến hành và công ty Xuân Thành đã được cấp giấy chứng nhận. Tuy nhiên, chất lượng của cam Xã Đoài (giống chín sớm) không tốt do gặp bão lớn. Công ty Xuân Thành và siêu thị

Maximark đã được thảo luận sau khi thu hoạch giống chín muộn (V2 và PQ1). Công ty Xuân Thành đã bán 500 kg cam chất lượng cao (độ Brix là 12 và quả không bị nấm, ghẻ) cho BiBi Green từ tháng 12/2017 đến tháng 3/2018.

Công ty Xuân Thành bảo quản 200 kg cam Valencia và 100 kg quýt PQ1 trong kho lạnh từ 24 tháng 4 năm 2018 đến 12 tháng 6 năm 2018. Công ty Xuân Thành đã bán 100 kg cam Valencia cho Maximark vào ngày 6 tháng 6 năm 2018. Tuy nhiên, chất lượng cam không tốt vì quả bị khô đi trong quá trình bảo quản, khoảng 1cm gần cuống quả. Quýt PQ1 không thể bán được vì giá (18.000 đồng/kg) là quá cao so với các loại cam, quýt từ tỉnh khác, thậm chí công ty Xuân Thành có thể sản xuất ra cam có độ Brix cao hơn.

(3) Bài học rút ra

1) Tiêu chuẩn để nâng cao chất lượng

Những người sản xuất cam, quýt tham gia vào thử nghiệm tâm phản quang chỉ tập trung vào các yếu tố mang tính trực tiếp là chi phí, như chi phí nhân công làm cỏ, chi phí rải vật tư. Đánh giá chi phí là quan trọng, tuy nhiên việc xúc tiến thị trường là yếu tố được ưu tiên hơn trong thử nghiệm này. Do đó, những người tham gia thử nghiệm cần hiểu hơn về nội dung liên quan của thử nghiệm. Mặt khác, tâm phản quang có thể là công cụ hữu hiệu để đạt được mục tiêu tăng chất lượng quả như độ brix cao hơn, tuy nhiên điều quan trọng hơn là làm thế nào để kết hợp các kỹ thuật hiện có để tối đa hóa hiệu quả nhằm đạt được mục tiêu có chất ổn định.

2) Làm rõ tiêu chuẩn thu hoạch để ổn định chất lượng

Theo phương pháp canh tác truyền thống, quả được thu hoạch không có yêu cầu gì về độ chín. Một vài quả đã chín hoàn toàn, nhưng những quả khác quả vẫn xanh. Vì vậy, quả với độ chín khác nhau được trộn lẫn trong quá trình thu hoạch dẫn tới chất lượng không đồng đều và không đảm bảo. Màu sắc vỏ quả không được xem là một trong những yếu tố quan trọng để xác định chất lượng. Quả chín thường được xác định thông qua kích thước quả thay vì màu sắc quả.

Tiêu chuẩn mơ hồ về độ chín có thể là nguyên nhân chính gây nên việc chất lượng quả thu hoạch không đồng đều. Việc giới thiệu tiêu chuẩn đo độ chín thông qua màu sắc đã giúp nông dân có tiêu chuẩn trực quan về thời điểm thu hoạch nhằm tiêu chuẩn hóa chất lượng quả như yêu cầu của bên mua. Chất lượng quả có thể tăng lên để tiếp thị tốt hơn nhờ giới thiệu hệ thống thu hoạch khi quả ở độ chín phù hợp. Tâm phản quang là một trong những phương pháp để đạt được mục tiêu, nhưng đây không phải là mục tiêu duy nhất. Vì vậy, việc nâng cao hiểu biết về phương pháp luận làm thế nào để nâng cao tính cạnh tranh nhờ đạt được các cải tiến theo yêu cầu của thị trường là rất quan trọng để hiểu được nội dung và bản chất của thí điểm này.

2.2.19 C16: Trồng khoai tây để sản xuất thực phẩm chế biến

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán hàng	Tình trạng
Nhóm nông dân xã Mai Hùng	Trồng trọt giống khoai tây Atlantic	Chọn lọc		Kết thúc trong hợp đồng/đang trong giai đoạn triển khai
Công ty thương mại Nhật Bản		Giới thiệu chọn lựa khoai tây dựa trên tiêu chuẩn của công ty chế biến khoai tây chip. Vận chuyển của khoai tây		
Công ty chế biến khoai tây Chip		Sản xuất khoai tây Chip	Bán tới khách hàng.	
Liên hệ	Nhóm nông dân xã Mai Hùng – Công ty thương mại Nhật Bản Công ty thương mại Nhật Bản – Công ty chế biến khoai tây Chip			

(1) Mục tiêu của DA thí điểm

Hiện tại, có một doanh nghiệp đang sản xuất khoai tây chiên tại miền nam Việt Nam đang thu mua khoai tây chủ yếu từ Hà Nội và nước ngoài. Tuy nhiên, công ty Nhật Bản mong muốn đa dạng nguồn cung nhằm tránh tình trạng nguyên liệu không đáp ứng tiêu chuẩn trong điều kiện thời tiết xấu. Vì vậy, mục tiêu của dự án thí điểm này là nhằm thử nghiệm sản xuất khoai tây phù hợp cho chế biến và đánh giá tính thiết thực trong hoạt động kinh doanh cung cấp khoai tây cho công ty chế biến khoai tây chiên.

(2) Hoạt động và kết quả

1) Kết quả thử nghiệm lần thứ 1

Khoai tây trong lần thử nghiệm đầu tiên được thu hoạch vào ngày 13/04/2017 tức 82 ngày sau khi trồng. Khoai tây thu hoạch được ở mỗi ruộng thử nghiệm được tính toán để so sánh kết quả năng suất. Kết quả được thể hiện ở bảng dưới đây. Thử nghiệm này tập trung vào so sánh 2 giống khoai tây và tác động của phủ nilon và bón than trâu. Đối với việc so sánh 2 giống khoai tây, thử nghiệm cho thấy ở của tất cả các ruộng năng suất Marabel cao hơn giống Atlantic. Bên cạnh đây, rải nilon phủ cho năng suất cao hơn ruộng không phủ. Do năng suất trung bình khoai tây của Nhật Bản là 3.231 kg/1000m², kết quả thử nghiệm cho thấy năng suất chưa đạt. Bên cạnh đây, khoai tây thu hoạch được có kích cỡ khá nhỏ cho chế biến.

Bảng 13 Năng suất khoai tây cho chế biến

	Bón than trâu (kg/1000m ²)		Bón than trâu (kg/1000m ²)	
	Phủ nilon	Không phủ nilon	Phủ nilon	Không phủ nilon
Atlantic	1.500	950	1.450	1.000
Maravel	2.100	1.950	2.010	1.320

Nguồn: đội Nghiên cứu JICA



Giống Maravel và Atlanticy



Phân loại giống Maravel theo kích cỡ

2) Kế hoạch của trồng thử nghiệm lần thứ 2

Dự trên kết quả của thử nghiệm lần thứ 1, thử nghiệm lần thứ 2 được lên kế hoạch như sau :

- Do Công ty chế biến khoai tây Nhật Bản yêu cầu cung cấp giống khoai giống Atlantic nên đội Dự án JICA tập trung vào thử nghiệm trồng giống Atlantic.
- Đội Dự án JICA chọn xã Mai Hùng ở Hoàng Mai để tiến hành trồng thử đợt 2 do đất ở Mai Hùng phù hợp hơn xét về đặc điểm đất cũng như nông dân địa phương ở Mai Hùng có đủ kinh nghiệm trồng khoai tây.
- Trồng khoai tây nên bắt đầu từ tháng 11/2017 và thời gian thu hoạch dự kiến vào cuối tháng 2/2018.
- Thử nghiệm này nhằm sản xuất 2-3 tấn khoai Atlantic theo yêu cầu của công ty chế biến khoai tây Nhật Bản để chế biến thử khoai tây chiên giòn.

3) Kết quả trồng thử nghiệm lần thứ 2

Trong lần thử nghiệm thứ 2, khoai tây được trồng sấp xỉ 0,22 ha, tổng năng suất là 5,5 tấn. Năng suất là 25 tấn/ha, theo đánh giá của công ty chế biến khoai tây Nhật Bản, kết quả là 5 tấn cao hơn sản lượng ở Hà Nội. Công ty thương mại tại phía Bắc của Việt Nam đã kí hợp đồng với nhóm nông dân xã Mai Hùng và công ty chế biến khoai tây Nhật Bản như là người vận chuyển, công ty thương mại này mua khoai tây từ nhóm nông dân và vận chuyển nó tới công ty chế biến khoai tây chiên của Nhật.

Bảng 14 Khu vực lên kế hoạch trồng khoai tây, Năng suất và sản lượng




	Khu vực (m ²)	Tổng sản lượng (kg)*	Năng suất (kg/ha)
Hộ nông dân 1	152	423	27.890
Hộ nông dân 2	443	1.380	31.128
Hộ nông dân 3	132	371	28.177
Hộ nông dân 4	135	243	18.000
Hộ nông dân 5	133	330	24.750
Hộ nông dân 6	133	313	23.623

Hộ nông dân 7	143	354	24.698
Hộ nông dân 8	57	145	25.588
Hộ nông dân 9	260	604	23.231
Hộ nông dân 10	201	299	14.888
Hộ nông dân 11	137	456	33.366
Hộ nông dân 12	125	364	29.120
Hộ nông dân 13	157	340	21.702
Tổng	2.207	5.622	-
Trung bình	170	432	25.089

*Cân nặng của khoai tây dựa trên tiêu chí từ Công ty chế biến khoai tây Nhật Bản

Theo công ty chế biến khoai tây Nhật Bản, trên tổng số 17 chỉ tiêu có 5 chỉ tiêu vượt quá tiêu chuẩn. Tuy nhiên, đánh giá tổng quát, sản phẩm không có vấn đề gì. Vì vậy, 98% khoai tây gửi từ nông dân đã được công ty chế biến Nhật Bản thu mua. Những hạng mục bị đánh giá quá tiêu chuẩn bao gồm: kích thước khoai tây, vết bầm tím và vết rạn nứt, vết lõm ở giữa, vết nâu bên trong... Đặc biệt, có nhiều khoai tây có vết thâm tím và bị nứt cũng đã được vận chuyển tới công ty chế biến Nhật Bản. Để tiếp tục tiến hành giao dịch, cần phải làm rõ các tiêu chí chọn lựa và nhắc nhở phía người dân.

Bảng 15 Kết quả đánh giá của Công ty chế biến khoai tây Nhật bản về khoai tây được sản sản xuất trong lần thử nghiệm thứ 2.

Tiêu chuẩn	Phạm vi tiêu chuẩn	Vượt tiêu chuẩn	Hình ảnh
Tiêu chuẩn chung	- Trọng lượng quả - Yếu tố bên ngoài: bụi bẩn, đất sét	- Kích thước khoai tây (Nhỏ nhất và lớn nhất)	 Kích thước quá lớn
Khiếm khuyết bên ngoài	- Nảy mầm - Lóc vỏ - Da xanh - Bị hư hỏng do y/tổ vật lý - Bị hư hỏng do sâu bệnh - Thối/ hỏng ẩm ướt - Vết nứt khô - Trồng lần 2	- Thâm tím - Có rãnh	 Rãnh
Khiếm khuyết bên trong	- Thâm bên trong - Hư hỏng bên trong	- Nhân rỗng - Nâu bên trong	 Tâm rỗng

Trong cuộc họp tổng kết với dự án, nông dân ở xã Mai Hùng đã đánh giá về dự án như sau và cũng đã yêu cầu chúng tôi xác nhận khi nào thì công ty chế

biến khoai tây Nhật bản tiếp tục kí hợp đồng với họ.

- Kế hoạch sản xuất sẽ dễ dàng thực hiện hơn khi có hợp đồng
- Lợi thế của hợp đồng đó là ngày vận chuyển được xác định, giao dịch được hoàn thành luôn trong ngày (thông thường người nông dân phải mang sản phẩm ra chợ địa phương và tự bán)
- Giá mua bán không quá cao, tuy nhiên lợi nhuận được tăng lên phụ thuộc vào tổng sản lượng.

(3) Bài học rút ra

- Khoai tây giống được trồng vào cuối tháng 1/2017 trong thử nghiệm lần thứ nhất. Cây phát triển tốt cho đến cuối tháng 3. Tới tháng 4 tốc độ phát triển kém đi do nhiệt độ tăng. Bên cạnh đấy, bệnh nấm phát tán trên tất cả các ruộng thử nghiệm mặc dầu Đội Dự án đã áp dụng đúng thuốc BVTV. Do đó, Đội Dự án phải thu hoạch khoai khi mới được 82 ngày, sớm hơn 10 ngày so với thời gian trồng thông thường. Thực tế này cho thấy với điều kiện thời tiết ở Nghệ An, nên bắt đầu trồng khoai ít nhất là từ cuối tháng 12 để tránh nhiệt độ cao từ tháng 4.
- Thực tế, Công ty chế biến khoai tây Nhật Bản đang mua khoai tây từ Nghệ An, Hà Nội và các nước Châu Âu. Tuy nhiên, Nghệ An không phải thực sự hấp dẫn đối với công ty chế biến khoai tây và công ty thương mại Nhật Bản, bởi vì thời gian thu hoạch và điều kiện khí hậu của Nghệ An và Hà Nội là tương tự nhau, giá bán của khoai tây tại Nghệ AN cao hơn Hà Nội. Để tiếp tục hợp đồng với Công ty Nhật Bản, khuyến nghị cần phát triển kĩ thuật sản xuất để thời điểm thu hoạch khác với Hà Nội và giảm chi phí sản xuất thông qua thành lập các HTX và áp dụng cơ giới hóa hướng đi sắp tới

2.2.20 C17: Giới thiệu sản xuất củ sen

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Giai đoạn
Nông dân trồng lúa	Củ sen			Dừng
Nafoods		Chuẩn bị cho xuất khẩu		
Công ty thực phẩm Nhật Bản			Công ty Thực phẩm Nhật Bản	
Hợp đồng	Nafoods – Nông dân địa phương			

(1) Mục tiêu của DA thí điểm

Gạo có khuynh hướng quá cung và lợi nhuận cho nông dân trồng lúa đang trở thành vấn đề nóng ngay cả đối với chính quyền địa phương Nghệ An. SNNPTNT đang xúc tiến phát triển một sản phẩm mới như gạo huyết rồng để chuyển đổi cơ cấu lúa thông thường nhằm giảm tình trạng dư thừa chung của gạo. Tuy nhiên, thị trường gạo huyết rồng vẫn còn rất hạn chế nên việc chuyển đổi cây lúa vẫn là một vấn đề quan trọng đối với SNNPTNT. SNNPTNT đang

tìm kiếm những cây trồng tiềm năng khác để chuyển đổi, nhưng chưa thành công lắm. Với tình hình này, Công ty thực phẩm Nhật Bản đề nghị trồng củ sen là loại cây trồng chuyển đổi từ cây lúa, dự án dự định thử nghiệm trên đất lúa.

Sen là quốc hoa của Việt Nam và nó cũng là cây rất nổi tiếng ở Nghệ An. Hạt sen là một loại thực phẩm thông dụng nhưng củ thì không phổ biến ở Nghệ An; Do đó, khu vực này không sản xuất củ sen theo hướng thương mại. Hiện nay, hạt sen cho nhu cầu địa phương được cung ứng đủ nhờ thu hái từ những cây mọc tự nhiên.

Miền nam Việt Nam cũng trồng củ sen nhưng kích cỡ củ nhỏ so với nhu cầu của Nhật Bản. Mặc dầu vậy, nếu được thu hoạch được củ sen có chất lượng phù hợp với chi phí hợp lý, thì sản phẩm này có thể được xuất khẩu tới một thị trường tương đối lớn ở Nhật Bản là các khách hàng của Công ty thực phẩm Nhật Bản. Do đó, Dự án dự định thí nghiệm kỹ thuật trồng giúp củ phát triển lớn hơn loại cây truyền thống hiện nay ở Việt Nam để đáp ứng nhu cầu về kích thước ở Nhật Bản.

(2) Hoạt động và Kết quả

Để tăng kích thước củ, biện pháp trồng phù hợp với mô hình trồng và bón phân theo tiêu chuẩn Nhật Bản đã được giới thiệu. Cùng với kỹ thuật canh tác, giống sen từ Nhật Bản cũng dự định được đưa vào. Thế nhưng có 1 vấn đề gặp phải là bất kỳ giống nào chưa từng được nhập khẩu vào Việt Nam cần phải làm thủ tục đăng ký và quá trình này có thể kéo dài hơn 1 năm. Do vậy, dự án thí điểm này không thể sử dụng giống sen Nhật mặc dầu đã được đóng gói để gửi sang Việt Nam vào tháng 5/2017. Thay vào đó, giống sen nội địa được mua từ tỉnh Sóc Trăng, cách thành phố Vinh 1000 km.

Sau khi bón hóa chất và phân hữu cơ, sen giống được trồng vào ngày 18 tháng 5 năm 2017 tại xã Hùng Tiến, huyện Nam Đàn. Trong thời kỳ cây phát triển, nhiều cơn bão đổ bộ vào tỉnh Nghệ An và gây ra nhiều thiệt hại nặng nề không chỉ cho sản xuất nông nghiệp mà cả cơ sở hạ tầng. May mắn là lá sen không bị hư hại nhiều và vẫn phát triển tốt. Vào cuối tháng 8/2017, nhiều hoa sen nở và lá bắt đầu rụng vào tháng 10. Sau khi chờ nước rút, củ sen được thu hoạch thủ công vào ngày 1 tháng 11 năm 2017.

Do củ sen nằm rất sâu nên phải dùng cả cuốc và xẻng để đào. Ảnh dưới thể hiện sen thu hoạch được. Đường kính tối đa của sen khoảng 5cm, có nghĩa nhỏ hơn rất nhiều giống sen Nhật.



Củ sen thu hoạch (Tháng 11/ 2017)



Đường kính tối đa chỉ 5cm.

(3) Bài học có được

- Thời tiết:

Ở miền Bắc Trung Bộ Việt Nam, thời tiết rất nóng vào mùa hè năm 2017. Nhiệt độ cao nhất ở Vinh thường đạt 40⁰C vào giữa tháng 5 và 6. Hai năm trồng thử nghiệm giống sen Nhật Bản ở Campuchia đã cho kết quả không thành công do không đáp ứng được kích thước củ theo yêu cầu của thị trường. Thời tiết nắng nóng ở Campuchia là nguyên nhân của kết quả này. Suy ra, mùa hè cực nóng ở Nghệ An năm 2017 có thể tác động đến quá trình hình thành củ sen trong dự án thí điểm này.

- Giống:

Do nhập khẩu giống sen Nhật vào Việt Nam không thực hiện được vì lý do nêu trên, sen giống được mua từ 1 hợp tác xã từ tỉnh Sóc Trăng. Theo hợp tác xã, các thành viên sản xuất ra củ sen tương đối lớn và xuất khẩu ra thị trường nước ngoài. Ở tỉnh Sóc Trăng, củ có kích thước lớn từ giống này đã được thu hoạch thành công nhưng ở Nghệ An củ lại không phát triển tốt mặc dầu thân và lá phát triển tốt. Điều này có nghĩa là các giống phù hợp với miền Nam nhưng lại không phù hợp ở miền Bắc. Do đó, việc lựa chọn giống phù hợp là rất quan trọng khi giới thiệu loại cây trồng mới mặc dầu việc này thường kéo dài nhiều năm.

- Nhu cầu đối với củ sen

Nhu cầu đối với củ sen rất giới hạn tại Nghệ An. Tuy nhiên, thỉnh thoảng vẫn có một ít sản phẩm củ sen được bán trên giá của các siêu thị, và kích thước giống như kích thước mà phía Nhật bản yêu cầu. Mặc dù nhu cầu địa phương là nhỏ, tuy nhiên vẫn tồn tại một ít tiềm năng để bán. Nếu cần thiết có thể chuyển đổi từ việc trồng lúa hiện tại sang các loại cây trồng khác, có thể cân nhắc tới áp dụng việc trồng củ sen với diện tích tương ứng đáp ứng yêu cầu tại địa phương. Trong trường hợp này, khuyến nghị áp dụng giống củ sen từ phía Bắc, không phải từ phía Nam bởi vì đã có một số nông dân trồng củ sen tại vicinity của Hà Nội cuối năm 2017.

2.2.21 C18: Quảng bá kiệu để xuất khẩu sang Nhật Bản

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Giai đoạn
Nhóm nông dân Quỳnh Lưu	Sản xuất kiệu			Kết thúc
Nafoods		Sản xuất kiệu muối		
Công ty thực phẩm Nhật Bản			Bán cho các khách hàng thông thường	
Hợp đồng	Nhóm nông dân Quỳnh Lưu -Nafoods, Nafoods – Công ty thực phẩm Nhật Bản			

Đội Tư vấn JICA đã kết luận không tiếp tục DA thí điểm này do việc chuẩn bị các sản phẩm đáp ứng nhu cầu của khách hàng được đánh giá là không thể.

Mặc dù nhóm nông dân ở Quỳnh Lưu có thể trồng kiệu, nhưng Nafoods không thể tham gia vào DA thí điểm này do thiếu nguồn nhân lực và tài chính. Đội Tư vấn JICA đã cố gắng tìm một doanh nghiệp tiềm năng khác thích hợp cho DA thí điểm này. Tuy nhiên, không có doanh nghiệp nào phù hợp để chế biến củ kiệu theo yêu cầu của Công ty thực phẩm Nhật Bản. Do đó, Đội Tư vấn JICA đã quyết định ngừng các hoạt động của DA thí điểm này.

2.2.22 C19: Cải tiến bảo quản chanh leo quả tươi

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Kinh doanh	Giai đoạn
Nhóm nông dân Quế Phong	Sản xuất chanh leo			Kết thúc
Một công ty chế biến thực phẩm Việt Nam		Phân loại và đóng gói sản phẩm		
Công ty Châu Âu			Bán cho khách hàng Châu Âu	
Hợp đồng	Nhóm nông dân Quế Phong - Một công ty chế biến thực phẩm Việt Nam Một công ty chế biến thực phẩm Việt Nam – Công ty Châu Âu			

(1) Mục tiêu của DA thí điểm

Một công ty chế biến thực phẩm Việt Nam quan tâm đến xuất khẩu chanh leo quả tươi sang thị trường châu Âu. Tuy nhiên, họ không có công nghệ bảo quản chanh tươi lâu đến khi tới châu Âu. Công ty chế biến thực phẩm Việt Nam đang cân nhắc mua một máy bọc quả từ Châu Âu nhưng máy rất đắt. Mặt khác, một công ty Nhật Bản có một loại túi nilon đã được đánh giá là có hiệu quả bảo quản chanh leo tươi lâu ở Nhật Bản. Vì vậy, hiệu quả và chi phí bảo quản với túi nilon này sẽ được đánh giá trong thí điểm này khi so sánh với máy bọc quả.

(2) Tiến độ của DA thí điểm

Công ty chế biến thực phẩm Việt Nam đã tìm ra hóa chất bảo quản chanh được tươi lâu và rẻ hơn túi nylon. Vì vậy, Công ty chế biến thực phẩm Việt Nam không muốn dùng túi nylon nữa.

2.2.23 C20: Quảng bá và tiếp thị mật ong sản xuất ở tỉnh Nghệ An

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Giai đoạn
Nhóm nông dân Yên Thành	Sản xuất mật ong			Kết thúc
Nafoods		Chuẩn bị các sản phẩm để xuất khẩu sang Nhật		
Tổ chức mật ong Nhật			Bán cho khách hàng Nhật Bản	
Hợp đồng	Nhóm nông dân Yên Thành - Nafoods, Nafoods - Tổ chức mật ong Nhật			

Đội Tư vấn JICA quyết định không tiếp tục DA thí điểm này do việc chuẩn bị sản phẩm đáp ứng nhu cầu của khách hàng được đánh giá là không thể.

Công ty mua mật ong yêu cầu mật từ hoa điều, cà phê, cao su. Do các hộ nuôi ong ở huyện Yên Thành di chuyển đàn vào miền nam Việt Nam để ăn mật và không sản xuất ở Nghệ An, Đội Tư vấn JICA quyết định dừng các hoạt động của DA thí điểm này.

2.2.24 C21: Sản xuất rau an toàn theo hợp đồng

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Giai đoạn
Hợp tác xã Phú Lương, huyện Quỳnh Lưu	Rau chứng nhận VietGAP	Phân loại, rửa và đóng gói		Kết thúc
Bibi Green (Bán lẻ)		Hướng dẫn phân loại, rửa và đóng gói	Bán cho người tiêu dùng	
Hợp đồng	HTX Phú Lương-BiBi Green			

Đội Dự án JICA quyết định không tiếp tục DA thí điểm này do các bên liên quan không thống nhất được với nhau.

Dựa trên yêu cầu của công ty Bibi Green, Dự án thí điểm này cố gắng sắp xếp sản xuất theo hợp đồng giữa Bibi Green và HTX Phú Lương đã được cấp chứng chỉ VietGAP. Ở giai đoạn chuẩn bị DA thí điểm này, số lượng rau an toàn bán ra tại các cửa hàng của BibiGreen dự kiến sẽ tăng lên. Mặc dầu vậy, HTX Phú Lương yêu cầu số lượng rau an toàn mua phải từ 200 – 300 kg/ mỗi lần nhưng số lượng này lại quá nhiều đối với Bibi Green. Do đó việc sản xuất theo hợp đồng giữa họ đã bị hủy bỏ.

2.2.25 C22: Sản xuất và tiêu thụ sản ủ cho trang trại bò sữa

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Tiến độ	Kế hoạch
Nhóm nông dân huyện Thanh Chương	Sản xuất sản			Hủy	Kết thúc
Vinamilk		Ủ sản và vận chuyển	Bán cho các trại bò sữa ký HĐ		
Hợp đồng	Nhóm nông dân huyện Thanh Chương – Vinamilk				

(1) Mục tiêu DA thí điểm

Sắn là một trong các loại nông sản chính tại huyện Thanh Chương. Gần đây, giá sắn củ nguyên liệu để sản xuất tinh bột sắn trở nên thấp đi và thu nhập của nông dân trồng sắn bị giảm đi (giá sắn củ tại Thanh Chương : 1,500 VND/kg (2014), 1,200 VND/kg (2015), 800 VND/kg (2016)). Mặt khác, giá trị của sắn xét theo khía cạnh là thức ăn chăn nuôi thì rất cao, đặc biệt lá sắn có hàm lượng protein cao. Nhưng ở huyện Thanh Chương, lá sắn hoàn toàn không được tận dụng và bị vứt đi sau khi củ được thu hoạch.

Mục tiêu của dự án thí điểm này là tận dụng nguồn thức ăn chăn nuôi chưa sử dụng tại địa phương và tạo ra một chuỗi giá trị mới cho sắn và các phụ phẩm của cây sắn.

(2) Hoạt động và Kết quả

Dự án đã được thảo luận với Nhóm nông dân và cán bộ xã Thanh Xuân về việc tiêu thụ củ và lá sắn. Họ thậm chí muốn bán 1.000 VND/kg vì họ đã đang phải bán củ sắn với giá 800 VND/kg cho nhà máy chế biến tinh bột sắn.

Sau đó chúng tôi đã đề nghị công ty Vinamilk về việc mua bán này, và thảo luận với Phó giám đốc và nhân viên phụ trách thu mua thức ăn chăn nuôi. Công ty Vinamilk đã rất quan tâm đến thương vụ này bởi vì công ty cũng đã và đang tìm kiếm nguồn thức ăn địa phương để cung cấp cho các trang trại bò sữa đã kí hợp đồng. Nhưng giá mà Vinamilk đề nghị là 400 VND/kg. Sự khác biệt giá giữa yêu cầu của các nhóm nông dân và Vinamilk là quá lớn để có thể thỏa thuận tiếp. Dự án đã cố gắng đàm phán giữa các bên nhưng điều kiện mà mỗi bên đặt ra vẫn không thay đổi.

Also, the cassava silage was introduced by “Thanh Chuong chicken PP” of our project, and the cassava by-products has been started to utilize rapidly by livestock farmers in this area. Then, the motivation of farmers to sell the cassava by-products has become lower.

Đồng thời, sản ủ cũng được giới thiệu trong “Dự án Gà Thanh Chương”. Và sản phẩm phụ của sắn đã bắt đầu phát được tận dụng nhanh chóng bởi các nông dân

chăn nuôi trong khu vực. Đồng thời, người nông dân cũng không có nhiều động lực để bán sản phẩm phụ sản.



Nhân viên công ty Vinamilk kiểm tra chất lượng sản phụ phẩm



Sản phụ phẩm lên men và trở thành nguồn thức ăn rất tốt

(3) Bài học có được

Giới thiệu và mở rộng nguồn thức ăn chăn nuôi mới

Công ty Vinamilk đã không biết đến kỹ thuật sử dụng sản phẩm phụ của sản như thức ăn chăn nuôi giành cho bò sữa với giá trị dinh dưỡng cao. Kỹ thuật này không phổ biến tại Việt Nam và vì lí do đó Công ty Vinamilk đã chần chừ để mua nguồn thức ăn mới. Nếu sản ủ trở nên phổ biến trong khu vực này, điều đó có nghĩa là có khả năng để thiết lập chuỗi giá trị mới để bán sản phẩm này, Dự án gà Thanh Chương đã áp dụng các hoạt động mở rộng kỹ thuật ủ sản trong 2 năm, và vì giá trị dinh dưỡng cao và tiết kiệm chi phí, hoạt động này đã nhanh chóng lan rộng ra đối với các nông dân chăn nuôi trong huyện. Một vài nông dân đã bắt đầu tự tiến hành giao dịch sản ủ. Điều này có nghĩa, là rất có khả năng mở rộng nhu cầu đối với Công ty Vinamilk có thể bắt đầu hợp đồng với nông dân như trong trường hợp ngô.

Đối với trường hợp này, khi giới thiệu nguyên liệu mới bao gồm thức ăn chăn nuôi, cần phải có thời gian, nhưng nếu có nhu cầu và chất lượng phù hợp, thì rất có khả năng để mở rộng và thúc đẩy rộng.

2.2.26 C23: Xúc tiến Bán Sản phẩm Tỏi đen

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Giai đoạn
DN tỏi Tâm Đức	Mua tỏi để chế biến	Chế biến tỏi để sản xuất tỏi đen		Kết thúc chuẩn bị và trong giai đoạn đàm phán
Khách sạn, cửa hàng bán lẻ			Bán cho KH chung	
Hợp đồng	DN tỏi Tâm Đức – Khách sạn, cửa hàng bán lẻ...			

(1) Mục tiêu của DA thí điểm

Doanh nghiệp tỏi Tâm Đức ở huyện Thanh Chương chế biến tỏi đen. Sản phẩm tỏi đen đã được bán ở Hà Nội và TP Hồ Chí Minh nhưng kênh thị trường

chưa đủ. Mục tiêu của DA thí điểm này là thiết lập Chuỗi giá trị đa dạng hóa khách hàng thông qua triển khai hỗ trợ bán các sản phẩm tới thị trường khác nhau như khách sạn, siêu thị và cửa hàng lưu niệm.

(2) Hoạt động và Kết quả

Đội Dự án hỗ trợ Công ty Tỏi Tâm Đức bán hàng cho 3 khách hàng tiềm năng là khách sạn Kim Liên, Xanh mart và Bibi Green. Đội Dự án đã hỗ trợ và cải thiện phương pháp bán hàng dựa trên yêu cầu của khách hàng để ký hợp đồng mua. Mặc dầu vậy, kết quả bán tỏi đen không tốt. Các nguyên nhân của việc bán chậm có thể do như sau:

- Giá cả: giá tỏi đen là 150,000 VNĐ/ 125 g, nhìn chung là rất đắt cho người tiêu dùng chung ở Việt Nam. Mặc dầu, mục tiêu của sản phẩm này nên là người giàu, thị trường mà Công ty Tỏi Tâm Đức hướng tới không phải là đối tượng phù hợp cho sản phẩm này.
- Chi phí mua nguyên liệu thô để sản xuất tỏi đen cao: giá bán lẻ tỏi đen cao có nguyên nhân từ chi phí mua nguyên liệu thô cao. Công ty Tỏi Tâm Đức phải mua nguyên liệu từ ngoài tỉnh khiến giá tăng.

(3) Bài học có được

- Cần xem xét vị trí thị trường của sản phẩm cần trọng trước khi tiến hành các hoạt động hỗ trợ. Nếu bên sản xuất muốn thay đổi mục tiêu các sản phẩm của họ, cần xem xét tùy chỉnh các đặc tính sản phẩm như nguyên liệu thô để chế biến, thiết kế bao bì và phương pháp bán hàng.

2.2.27 C24: Sản xuất gạo để chế biến bánh gạo

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Giai đoạn
Nhóm ND huyện Diễn Châu	Gạo cho chế biến			Kết thúc giai đoạn thử nghiệm/Đang giai đoạn kiểm chứng
Trang An 2		Chế biến bánh gạo	Bán cho bên bán lẻ	
Hợp đồng	Nhóm nông dân ở huyện Diễn Châu và Thanh Chương, Công ty CP Bánh kẹo Trảng An 2			

(1) Mục tiêu Dự án Thí điểm

Công ty CP Bánh kẹo Trảng An 2 ở Nghệ An là chi nhánh của Công ty CP Trảng An Hà Nội. Công ty có 483 công nhân viên và có các sản phẩm: snack, bánh gạo, bánh pháp, bánh quy. Nguyên liệu sản xuất chính là gạo BC15 và DS1, mỗi tháng công ty cần 50 tấn gạo BC15 và 15 tấn gạo DS1. Tuy nhiên, hiện tại công ty mua gạo từ các trung gian ở các tỉnh phía Bắc. Nhu cầu gạo Japonica để chế biến bánh kẹo tương đối cao. Để cung ứng gạo cho các nhà máy và nhà chế biến, Đội Tư vấn JICA thử sản xuất gạo DS1 và BC15 ở huyện Diễn Châu và

Thanh Chương để cung ứng cho công ty theo hình thức hợp đồng với các hộ sản xuất gạo.

(2) Hoạt động và Kết quả

1) Trồng thử trong vụ xuân, 2017

Nội dung của Biên bản Ghi nhớ và hệ thống giám sát đã được thảo luận giữa nông dân và công ty rằng: công ty sẽ mua gạo của dân nếu chất lượng gạo đáp ứng các tiêu chí của công ty. Do đó, nông dân ở huyện Diễn Châu, Thanh Chương và công ty ký Biên bản Ghi nhớ trong tháng 6/2017. Lúa phát triển rất tốt và ra hoa trong tháng 8 dù gặp bão. Mặc dầu vậy, thời điểm thu hoạch lại bị tác động với nhiệt độ cao (35-40°C). Kết quả là, năng suất thấp hơn trung bình, đặc biệt là giống DS1. Năng suất lúa BC15 đạt: 4-4.5 tấn/ ha và DS1 là 2 tấn/ ha.

2) Đánh giá của Công ty Bánh kẹo Tràng An

Kết quả là chất lượng gạo không đạt yêu cầu của công ty do tỷ lệ gạo vỡ cao hơn tiêu chuẩn và màu không đẹp (gạo có màu vàng hoặc gạo có màu khác bị lẫn vào). Các chỉ tiêu dựa trên Tiêu chuẩn Quốc gia TCVN5644:2008. Theo công ty thì họ mua nguyên liệu từ Hà Nội, giá mua là 11.000 VNĐ/kg cho gạo BC15 và 15.000 VNĐ/kg cho gạo DS1. Ngoài ra họ phải trả chi phí vận chuyển nên tổng chi phí phải bỏ ra là không hề thấp. Vì những lý do đấy mà công ty vẫn đang tìm kiếm gạo quanh tỉnh Nghệ An để chế biến bánh kẹo.

3) Trồng thử nghiệm vụ xuân 2018

UBND Huyện Diễn Châu gợi ý Hợp tác xã Diễn Liên áp dụng trồng thử nghiệm đối với giống BC15 và thực hiện giao dịch với Trung tâm giống ở Hà Nội. Theo những tư vấn này, HTX đã lựa chọn được vùng thí điểm. Những thông tin chung và thông tin của dự án được thể hiện trong bảng dưới đây.

Bảng 16 Thông tin chung về HTX Bắc Liên

Hộ thành viên	1.300 thành viên
Diện tích canh tác	400 ha * 2 lần / năm
Năng suất	600kg / 1,000m ²
Giống lúa	ADI30, BC15, AC5, BT7, ...
Hợp đồng Bán hàng	ADI30 (70 ha) : Trung tâm giống ở Hà Nội Các giống khác: thị trường nội địa, tiêu dùng gia đình
Giá bán	Lúa ADI30: 8,300 VNĐ / kg cho Trung tâm Giống Các giống khác: dưới 10.000 VNĐ / kg
Đặc điểm	Cây mạ, mùa tự nhiên, Máy đập và máy xay trong 1 nhà máy

Bảng 17 Thông tin dự án thí điểm ở HTX Bắc Liên

Số hộ tham gia	8 hộ
Diện tích trồng	6.250m ² cho BC15, 1.250 m ² cho DS1
Giống lúa	ADI30, BC15, AC5, BT7, ...
Ngày tập huấn	14 tháng 12 năm 2017
Nội dung tập huấn	Quản lý phân bón, thông tin thuốc BVTV, gieo mạ...
Ngày gieo	BC15: ngày 8 tháng 1 năm 2018, DS1: ngày 10 tháng 1 năm 2018
Ngày cấy	Ngày 31 tháng 1 năm 2018 (20 ngày sau khi gieo)
Lợi thế của cây mạ	Đồng nhất Chất lượng, Rút ngắn thời gian trồng, etc.

Sau khi tiến hành chương trình đào tạo cho các thành viên của HTX, giống lúa BC15 đã được gieo trồng vào tháng 1 năm 2018. Thời điểm ban đầu, giống BC15 gặp phải không khí lạnh nên đã có những kết quả không tốt, tuy nhiên giống DS1 thì bị ảnh hưởng bởi thời tiết ít hơn. Từ tháng 2, cả hai giống lúa phát triển tốt hơn và được thu hoạch vào tháng 3 năm 2018. Năng suất ước tính của BC15 rất cao 8,6 tấn/ha (430kg/500m²), và giống DS1 là 6,8 tấn/ha (342/500m²).

4) Kết quả đánh giá của Công ty CP Bánh kẹo Tràng An 2 tại Nghệ An

Sau khi tiến hành xay xát, làm sạch vỏ trấu, phơi khô, mẫu gạo trắng của DS1 và BC15 đã được mang tới Công ty Tràng An 2 tại Cửa Lò vào 19 tháng 06 2018. Mẫu gạo sớm được kiểm tra bởi công ty và kết quả đạt tiêu chuẩn. Do đó, vào cuối tháng 6, cả 2 phía (công ty Tràng An 2 và HTX Diễn Liên) đã đồng ý để kí hợp đồng bán gạo trong tương lai sắp tới. Vào cuối tháng 7, 2018 thì các vấn đề liên quan tới giá cả mua bán vẫn chưa được chốt lại giữa 2 phía.



Mẫu DS1 trong vụ hè, 2017



Đào tạo cho các thành viên HTX, tháng 1/2018



Mẫu BC15 trong vụ xuân, 2018



Gửi mẫu sản phẩm tới Cty Trảng An 2 tháng 6/2018

Đến tháng 8 năm 2018, hợp đồng giữa hai phía về sản phẩm gạo DS1 và BC15 đã không thành công. Mặc dù đã diễn ra 3 cuộc họp để đàm phán về giá mua bán, tuy nhiên Công ty Trảng An 2 không thể đưa ra mức giá hợp lí với HTX.

(3) Bài học có được

- Nhu cầu gạo cho chế biến bánh kẹo

Nhu cầu gạo đối với chế biến bánh kẹo là khá cao, tuy nhiên các công ty bánh kẹo thường có (1) giống lúa gạo riêng phù hợp với từng công ty, (2) tiêu chuẩn chất lượng nguyên liệu, và (3) giới hạn giá thu mua, vì vậy nông dân cần sản xuất những loại giống lúa gạo phù hợp đáp ứng được yêu cầu của công ty bánh kẹo. Do đó việc nghiên cứu thị trường trước khi trồng trọt là rất quan trọng đối với người làm lúa gạo.

- Sau thu hoạch

Người nông dân cần được đào tạo về cách thu hoạch và bảo quản sau thu hoạch (không trộn lẫn với giống khác hoặc làm hư hỏng gạo trong môi trường bảo quản không phù hợp) nhằm cung cấp lúa gạo cho công ty chế biến. Trong khu vực DATĐ, dịch vụ cho thuê máy của những người cùng nhau thu hoạch thường kết hợp thu hoạch nhiều khu vực một lần trong khi đó các giống lúa là khác nhau và được chính nông dân lựa chọn và gieo trồng. Vì vậy, việc sử dụng cẩn thận các máy gặt đập và máy xay xát (thông qua làm sạch máy móc trước khi áp dụng) là không thể thiếu để tránh trộn lẫn các giống lúa lại với nhau.

- Sự chuẩn bị đối với phòng chống thiên tai:

Thiên tai là một trong những vấn đề đáng quan tâm lo ngại nhất đối với sản xuất nông nghiệp, bởi vì mùa hè thường nhiệt độ rất cao, độ ẩm cao và bão đe dọa. Theo trung tâm dự báo tại Việt Nam, cứ khoảng 5-10 năm, sẽ có một cơn bão lớn tấn công vào khu vực phía bắc của Việt Nam. Bởi vì không thể kiểm soát các tia họa do dự nhiên gây ra như bão lũ, hạn hán, ngập úng... nên khuyến nghị nông dân phải có những chương trình đào tạo để chống lại với các thảm họa tự nhiên.e

2.2.28 C25: Xúc tiến sản phẩm mộc nhĩ để xuất khẩu sang Nhật Bản

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Giai đoạn
HTX sản xuất mộc nhĩ	Sản xuất mộc nhĩ	Sản xuất mộc nhĩ khô		Dùng
Công ty Thương mại Nhật Bản			Bán cho người tiêu dùng chung	
Hợp đồng	HTX – Công ty Thương mại Nhật Bản			

(1) Mục tiêu của DA thí điểm

HTX Dịch vụ Sản xuất Nấm Đoàn Kết ở huyện Yên Thành sản xuất mộc nhĩ 2 lần/ năm (thu hoạch vào tháng 4 và tháng 10). Hiện tại, HTX bán sản phẩm cho tư thương với giá 100.000 VNĐ/kg. Mặc dầu vậy, HTX nhận thấy kênh thị trường cho sản phẩm của họ chưa đủ và muốn mở rộng. Mục tiêu của DA thí điểm này là kiểm tra tính khả thi của việc bán sản phẩm mộc nhĩ sang thị trường Nhật Bản thông qua kết nối HTX và công ty thương mại Nhật Bản và thu xếp giao dịch sản phẩm nông nghiệp.

(2) Hoạt động và kết quả

Đội dự án JICA đã gửi mẫu mộc nhĩ khô của HTX Dịch vụ Sản xuất Nấm Đoàn Kết cho công ty thương mại Nhật để xem liệu có thể xuất bán sang thị trường Nhật hay không. Công ty thương mại Nhật Bản đã chia sẻ phản hồi về mẫu sản phẩm mộc nhĩ như sau:

- Chất lượng mẫu gặp nhiều vấn đề để bán sang thị trường Nhật Bản. Màu của sản phẩm phải đen trong khi đó màu của mẫu khá nâu. Bên cạnh đấy, sản phẩm phải dày hơn.
- Cần giới thiệu máy dò kim loại trong dây chuyền chế biến do các mảnh kim loại nhỏ dễ bị lẫn trong sản phẩm do hình dạng và mẫu mã đặc trưng của mộc nhĩ khô.

Các phản hồi đấy cho thấy HTX cần có máy dò kim loại cũng như cải thiện phương thức sản xuất để bán sang thị trường Nhật. Do HTX không có năng lực tài chính để đầu tư máy dò kim loại nên rất khó để xâm nhập thị trường Nhật Bản với điều kiện sản xuất hiện tại.

(3) Bài học rút ra

HTX sản xuất mộc nhĩ mục tiêu của DA thí điểm có cơ sở vật chất sản xuất nấm hiện đại nhất ở tỉnh Nghệ An. Mặc dầu vậy, việc đầu tư thêm thiết bị và nâng cao kỹ thuật là điều bắt buộc để cung cấp mộc nhĩ cho thị trường Nhật Bản. Do nhu cầu mộc nhĩ ở trong nước vẫn cao nên việc mở rộng kinh doanh mộc nhĩ nên được xem xét ở trong thị trường nội địa Việt Nam.

2.2.29 C26: Thử nghiệm cải bó xôi cho nhu cầu thị trường ăn tươi nội địa

Thành phần	Phương pháp	Thực hiện	Bán hàng	Giai đoạn
Nhóm nông dân Quỳnh Lưu	Trồng quanh năm cho ăn tươi	Đóng gói		Hợp đồng/Đang tiến hành
Bibi Green			Nhu cầu địa phương	
Hợp đồng	Nhóm nông dân Quỳnh Lưu – Bibi Green			

(1) Mục tiêu của Dự án

Ước tính hiệu quả chi phí khi trồng cải bó xôi để chế biến IQF đã được tiến hành, tuy nhiên, thậm chí trước khi kiểm tra chi phí của nguyên liệu sản xuất, chi phí chế biến của IQF đã vượt quá giá dự kiến của sản phẩm cuối cùng. Do đó, thử nghiệm IQF đã chấm dứt.

Cải bó xôi được trồng cho chế biến IQF đã được chuyển thành thị trường ăn tươi theo theo kết quả tìm hiểu nhu cầu thị trường từ bên bán lẻ đã được xác định.

(2) Hoạt động và kết quả Tiến độ của dự án**Mở rộng sản xuất cải bó xôi cho thị trường tiêu dùng nội địa**

Cải bó xôi vẫn được nhận định như một loại rau cao cấp đối với người tiêu dùng địa phương, BibiGreen và nhóm nông dân đã nhận thấy rằng thị trường địa phương đối với rau cải bó xôi ăn tươi là khá tốt. Vì vậy, Bibi Green và nhóm nông dân đồng ý tiếp tục gia hạn hợp đồng đối với sản phẩm cải bó xôi và thời gian thực hiện từ tháng 3/2018 tới tháng 2/2019. Trong 1 năm hợp đồng, hai bên đồng ý điều chỉnh số lượng và giá cả hàng tháng. Trong thời gian từ tháng 3 tới tháng 7/2018, giá được giữ nguyên không đổi là 14,000 VND/kg, số lượng mua là 50kg/ngày từ tháng 3 tới tháng 5, và 30 – 40kg/ngày từ tháng 6 tới tháng 7. Do có nhiều loại rau có sẵn trong mùa cao điểm sẽ làm giảm lượng bán của rau cải bó xôi.

Cùng với việc sản xuất cải bó xôi để bán cho Bibi Green, nông dân cũng tiếp tục bán rau cải bó xôi tới các thị trường khác tại Huế, Đà Nẵng và Thanh Hóa. Đối với những thị trường này, người nông dân có thể bán từ 70-100kg/một ngày với giá từ 8.000 VND – 12.000 VND/kg. Như vậy, trung bình, người nông dân có thể bán 100-150kg cải bó xôi/ngày.

Sử dụng giống phù hợp cho mùa hè

Trong hai tuần cuối của tháng 4, giống “ cải bó xôi chịu lạnh F1” đã bắt đầu xấu đi bởi vì thời tiết nóng. Mặc dù người dân đã cố gắng hết sức để canh tác giống cải bó xôi chịu lạnh với mùi vị hấp dẫn hơn đáp ứng sở thích của khách hàng, tuy nhiên giống cải không thể phát triển tốt. Vì vậy, nông dân quyết định trồng “ cải bó xôi chịu nóng” từ tuần thứ 3 của tháng 4. Nhóm nông dân đồng ý với Bibi Green để canh tác giống cải chịu nóng từ tháng 4 tới tháng 9, và

giống cải chịu lạnh từ tháng 9 tới tháng 4.

Trong nỗ lực để giải quyết vấn đề về khí hậu nóng, nhóm dự án đề xuất trồng thử nghiệm cải bó xôi Nhật Bản dưới bóng râm, và nông dân – hộ có nhà lưới đồng ý thử nghiệm này, tuy nhiên vì việc chậm trễ trong nhận giống, nên kế hoạch thử nghiệm đã bị hủy.

Tạm dừng cung cấp cải bó xôi do vấn đề về lũ lụt

Trong suốt hai tuần cuối của tháng 7, do thời tiết mưa lớn, cánh đồng của người nông dân bị ngập nước và bị phá hủy toàn bộ rau bao gồm cả cải bó xôi. Nhóm nông dân đã thông báo tới Bibi Green về tình trạng bất khả kháng buộc phải tạm dừng cung cấp cải bó xôi như trong hợp đồng. Ngập lụt ở đây dường như là một hiện tượng thời tiết thường xuyên xảy ra hàng năm. Sản xuất cải bó xôi được dự báo là phải tạm dừng trong 2 đến 3 tuần, và việc cung cấp cải bó xôi cho Bibi Green sẽ được cung cấp lại vào cuối tháng 8.

Việc sản xuất sẽ không được thực hiện cho tới cuối tháng 8, mặc dù nhu cầu thị trường vẫn cao, và Bibi Green đang trông chờ hoạt động giao dịch được thực hiện trở lại. Bibi Green chấp nhận thậm chí là lượng nhỏ từ các khu vườn của người nông dân cho tới khi hoạt động sản xuất thực tế được thực hiện trở lại.



“Cải bó xôi chịu lạnh” bị còi cọc khi thời tiết trở nên nóng vào giữa tháng 4.



Cải bó xôi bị phá hủy do lũ vào cuối tháng 7

Dự án nỗ lực mở rộng diện tích canh tác của nông dân để đáp ứng yêu cầu cải đông lạnh cho xuất khẩu

Vào tuần thứ 2 của tháng 7, nhóm dự án đã tới thăm Công ty CP xuất khẩu thực phẩm Đồng Giao (Doveco) tại tỉnh Ninh Bình để tìm kiếm cơ hội cho nhóm nông dân mở rộng diện tích cải bó xôi cho xuất khẩu. Doveco hiện tại đang sản xuất cải bó xôi đông lạnh để xuất khẩu sang Nhật Bản. Công ty muốn hợp tác với nông dân ở Quỳnh Lương với một số điều kiện cơ bản như: Doveco có thể mua 1 tấn cải bó xôi/1 ngày bao gồm giống Ấn Độ; trong hợp đồng sản xuất cải bó xôi với nông dân; công ty có thể hỗ trợ phân bón, thuốc bảo vệ thực vật và cung ứng trước giống, và hỗ trợ kỹ thuật; Công ty sẽ mua toàn bộ sản phẩm người nông dân sản xuất với giá 4.000 VND/kg – giá rau tươi tại vườn. Nhóm dự án đã tạo điều kiện để có sự hợp tác diễn ra, tuy nhiên

người nông dân không đồng ý với Doveco đặc biệt là vấn đề giá. Giá rau tươi mà Doveco đề xuất được đánh giá là không mang lại lợi nhuận cho nông dân.

Giới thiệu giống mùa đông chịu nóng để đáp ứng tốt hơn với thị trường.

Giống mùa hè ít được chấp nhận trong thị trường; vì vậy, nhóm dự án đã tìm kiếm giống tương ứng có thể cải thiện được tình hình. Dự án đã kết nối với công ty giống Nhật Bản, Sakata Seed., có trụ sở tại Việt Nam để được tư vấn thêm. Một loại giống đã được công ty gợi ý và mẫu giống đã được công ty cung cấp cho dự án.



Gợi ý về loại giống của Công ty Sakata- giống mùa đông nhưng có khả năng chịu nhiệt

Thử nghiệm sẽ được tiến hành trong nhà lưới.

Nếu thử nghiệm thành công, giống Ấn Độ có thể được thay thế và khả năng đáp ứng thị trường trong suốt mùa hè có thể được cải thiện.

(3) Bài học

Việc sản xuất cải bó xôi cho thị trường trong nước được đánh giá là hiệu quả hơn so với các loại rau truyền thống từ các hộ nông dân ở khu vực này. Tuy nhiên, hợp đồng bán đối với thị trường địa phương vẫn còn bị hạn chế. Đối với thị trường ăn tươi trong nước khác, nhóm nông dân không tìm được những giao dịch cố định dẫn tới sự bất ổn định trong số lượng và giá bán. Vì vậy, để đa dạng hóa thị trường, tình trạng nhiệt độ thay đổi vào giữa tháng 4 và vấn đề ngập lụt đồng ruộng từ giữa tháng 7 tới giữa tháng 8 tại Quỳnh Lương xảy ra như một hiện tượng thời tiết thường xuyên phải được cân nhắc đến trong kế hoạch sản xuất và hợp đồng rau bao gồm cả cải bó xôi.

2.2.30 C27: Sản xuất và Bán Gà H'mông, Lợn đen bản địa và Bò H'mông

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán hàng	Tiền độ	Kế hoạch
Nhóm nông dân ở Kỳ Sơn	Sản xuất gia súc, gia cầm			Thử nghiệm và Kiểm chứng	Đã dừng thử nghiệm và trong giai đoạn xác minh
HTX Hương Sơn		Thu mua và Phân phối			
Bibi Green			Bán cho người tiêu dùng		
Hợp đồng	Nhóm nông dân - HTX – Bibi Green				

(1) Mục tiêu DA Thí điểm

Gia súc, gia cầm là nông sản chính ở huyện Kỳ Sơn do khu vực miền núi gặp khó khăn trong tưới tiêu. Hầu hết các hộ nuôi là người dân tộc Thái và Mông. Nhìn chung, người Thái sống ở khu vực vùng lưng chừng, còn người Mông sống ở vùng núi cao của huyện Kỳ Sơn.

Người ta cho rằng người dân tộc Thái và Mông nuôi lợn đen bản địa từ hàng trăm năm trước. Theo UBND xã, nuôi lợn đen gặp các vấn đề sau. (1) số lượng sản xuất không đủ đáp ứng nhu cầu thị trường, (2) Đang diễn ra tình trạng lợn lai với giống khác, (3) tốc độ sinh trưởng kém do thiếu thức ăn giàu protein, (4) tốc độ sinh sản kém do kỹ thuật cai sữa kém, (5) phát sinh nhiều bệnh do thiếu các chương trình tiêm chủng.

Gà H'mông còn được gọi là gà ác ở huyện Kỳ Sơn thuộc giống gà lông lưa. Người ta cho rằng gà H'mông được người Mông nuôi từ xa xưa. Tương tự với lợn đen bản địa, gà ác cũng gặp nhiều vấn đề kỹ thuật. (1) đang diễn ra tình trạng gà lai với giống khác, giống thuần chủng đang giảm xuống, (2) khoảng 30% gà con bị chết do thiếu kỹ thuật ấp trứng, (3) Người dân chủ yếu nuôi gà để ăn và không đủ số lượng để bán. Ngoài ra, tiềm năng nuôi bò thịt ở huyện Kỳ Sơn cũng rất lớn do có nhiều diện tích rừng chưa sử dụng và nguồn thức ăn dư thừa như cỏ và sắn. Bò H'mông có thịt chắc, ít mỡ do người Mông nuôi và là đặc sản của vùng Kỳ Sơn. Tuy nhiên, trình độ nuôi bò thịt của người dân còn thấp và mất khoảng 4-5 năm để xuất chuồng, (2) Thời gian nuôi thịt quá dài nên không đủ chuồng nuôi và không thể nuôi tất cả số bò con, và (3) Nguồn thức ăn dư thừa không được tận dụng hết. Nông dân đã nhận thức được các vấn đề này và sẵn sàng cải thiện.

Mặt khác, lợn đen bản địa và gà H'mông được người Việt đánh giá cao, được xem là đặc sản của huyện Kỳ Sơn và có nhu cầu thị trường rất cao. Mặc dù vậy, sản phẩm không đủ đáp ứng cho thị trường do quy mô sản xuất ở mỗi trại nhỏ và sản lượng thấp. Ngoài ra, như đã đề cập ở trên, người dân chủ yếu nuôi để tiêu dùng và làm quà vì quan niệm nuôi không phải vì mục đích kinh doanh. Sau khi thảo luận với các bên liên quan, chúng tôi quyết định triển khai DA thí điểm này và kỳ vọng sẽ có nhiều tiềm năng để mở rộng chuỗi giá trị mới do sự khan hiếm nguồn cung, sự nổi tiếng và nhu cầu khách hàng cao.

(2) Hoạt động và Kết quả

1) Thống nhất triển khai DA thí điểm và lựa chọn trại thí điểm

Mười (10) trại thí điểm ở xã Huội Tụ ở huyện Kỳ Sơn được lựa chọn do xã này là một trong những khu vực sản xuất lợn đen bản địa, gà H'mông và bò H'mông chính. Tất cả các hộ là người Mông và họ nuôi tổng cộng 100 lợn đen bản địa, 800 gà H'mông và 100 con bò H'mông. Mặc dầu trình độ kỹ thuật của

người dân thấp do họ vẫn áp dụng phương pháp nuôi truyền thống, nông dân rất mong muốn cải thiện phương thức sản xuất và bán hàng. Ngoài ra, họ cũng sẵn sàng tham gia vào DA thí điểm này. Họ sống ở vùng núi nhưng gần đường chính nên không gặp vấn đề về phân phối sản phẩm.

Khi bắt đầu DA thí điểm này, các bên liên quan như UBND huyện Kỳ Sơn, UBND xã Huội Tu, HTX Hương Sơn, Bibi Green, Tổng đội Thanh niên xung phong và các nông dân thí điểm đã cùng nhau thảo luận nội dung của DA thí điểm và thống nhất triển khai.

2) Nâng cao kỹ thuật nuôi để củng cố hệ thống sản xuất

Một số chương trình tập huấn cho các trang trại thí điểm đã được diễn ra vào 2017 và 2018. Nội dung gồm có (1) Làm chuồng trại cho các vật nuôi và quản lý phù hợp, (2) Tận dụng nguồn thức ăn có sẵn ở địa phương và phụ phẩm nông nghiệp, (3) Cách ủ sắn và cách dùng, (4) Xử lý u rê và kỹ thuật bảo quản rơm, (5) Cách ủ ngô, cỏ voi và ngọn mía, (6) Thức ăn tổng hợp và phương pháp cho ăn, (7) Tận dụng rơm và cỏ khô để chống rét trong mùa đông và (8) Chương trình tiêm vaccin. Sau khi tập huấn, tất cả các hộ đã tự xây dựng chuồng trại và bắt đầu làm và sử dụng thức ăn ủ. Nhờ bảo đảm được chuồng trại và thức ăn, mỗi hộ đã bắt đầu tăng số lượng gà H'mông và lợn bản địa. Ngoài ra, nhờ triển khai tiêm phòng cùng với cán bộ thú y xã, các bệnh đặc phát đã được ngăn chặn.

Mặt khác, gà H'mông và lợn đen bản địa đã bị lai tạp với các giống phương tây và mất dần đặc tính của giống bản địa. Dự án đã đề nghị Trạm khuyến nông ở huyện cung cấp thông tin và tìm ra giống thuần của lợn đen bản địa và đưa vào nuôi như lợn bố và mẹ ở vùng thí điểm. Đối với gà H'mông, Dự án đã đưa gà trống vẫn giữ được giống gốc từ trại của Tổng đội TNXP 8 và bắt đầu nhân giống ở vùng thí điểm.

3) Bên mua xác nhận vùng sản xuất và thương thảo giao dịch thú

Đội Tư vấn JICA đã thăm vùng thí điểm cùng với nhân viên của Bibi Green vì họ đang tìm bên cung cấp lợn đen bản địa và gà H'mông. Họ đã kiểm tra tình hình các trại và quyết định sẽ xem xét mua cả 2 loại sản phẩm sau khi các trại thiết lập được hệ thống sản xuất. Liên quan đến việc chuyển hàng từ huyện Kỳ Sơn đến thành phố Vinh, tất cả các bên đồng ý rằng hợp tác xã Hương Sơn sẽ thu mua sản phẩm và chuyển hàng tới cửa hàng Bibi Green ở thành phố Vinh. Ngoài ra, HTX Hương Sơn dự định mở chi nhánh và có trang trại của họ ở xã thí điểm để dễ dàng mua bán, họ đã bắt đầu chuẩn bị đất đai.

4) Thảo luận với thương lái thu mua gia súc, gia cầm.

Một số thương lái mong muốn phân phối gà H'mông, lợn đen bản địa và trâu bò H'mông. Dự án thí điểm đã tiến hành tới vùng thực nghiệm với những

thương lái này vào tháng 5 năm 2018, và đã thảo luận về khả năng tiến hành giao dịch. Những người này mong muốn giao dịch trâu bò H'mong với số lượng 15-20 con tới Hà Nội, nhưng họ đã phải từ bỏ ý định bởi vì khoảng cách từ Vinh tới Kỳ Sơn xa hơn dự tính. Những thương lái khác có ý định giao dịch gà H'mong cũng phải từ bỏ bởi vì vấn đề chi phí thu mua và chi phí vận chuyển. Liên quan tới HTX Hương Sơn, xuất phát từ nhà phân phối, các thủ tục của nhà nước liên quan tới mượn đất của nhà nước rất khó bởi vì người dân bản địa là dân tộc thiểu số, và họ không thể bắt đầu giao dịch đúng hạn. Trong khi Bibi Green tiếp tục yêu cầu sản phẩm và tìm kiếm người phân phối phù hợp. Kết thúc dự án thí điểm vào tháng 12/2018, giao dịch nhỏ đã được tiến hành giữa những nông dân thí điểm và cửa hàng bán lẻ thực phẩm tươi sống tại TP Vinh. Nhu cầu đối với sản phẩm chăn nuôi tương đối ổn định tại khu vực thành thị, nếu khả năng sản xuất của nông dân được đẩy mạnh hơn, thì kênh bán hàng có thể được mở rộng.



Giống gà H'mong thuần chủng do người Mông nuôi



Lợn đen do người Mông nuôi



Đàm phán giao dịch giữa nông dân và Bibi Green

(3) Bài học có được

1) Bảo tồn và quảng bá vật nuôi hiếm như là đặc sản

Do khan hiếm, giá của lợn đen bản địa được mua với giá 3,5 triệu đồng/ con (gấp đôi giá lợn thông thường) và gà H'mong là 300 nghìn đồng/ con (gấp đôi giá gà thả rông và 4 lần so với gà công nghiệp). Vùng đô thị có nhu cầu bò H'mong cao và chúng được mua với giá 25 triệu VNĐ/ con do đây là những sản phẩm nổi tiếng ở huyện Kỳ Sơn và số lượng không đủ cung cấp cho thị trường. Điều này có nghĩa là người dân đã bỏ lỡ cơ hội kinh doanh. Xét từ quan điểm bảo vệ nguồn gene, đến nay cũng chưa có biện pháp đúng đắn và đang xảy ra tình trạng lai với giống khác. Gần đây, rất khó để tìm ra giống thuần chủng ở huyện. Do đó, ĐĐTNN và trạm khuyến nông cần quảng bá các đặc sản trong nông nghiệp và chăn nuôi ở mỗi địa phương trong tỉnh.

2) Tận dụng nguồn thức ăn không sử dụng hết ở địa phương

Do nguồn thức ăn và đất đai hạn chế ở vùng đô thị quanh thành phố Vinh nên bò chủ yếu được nuôi dọc bờ sông nơi có ít các bãi cỏ. Trái lại, huyện Kỳ Sơn có tiềm năng chăn nuôi gia súc do có nhiều đất rừng chưa sử dụng và nguồn

thức ăn dư thừa như cỏ và sắn. Tuy nhiên, trồng các loại cây làm thức ăn chăn nuôi ở diện tích đất chưa sử dụng và tận dụng nguồn thức ăn tự nhiên có sẵn vẫn chưa đầy đủ do hầu hết nông dân chưa biết về các kỹ thuật cấy. Nhiều hộ dân mua bã sắn và bã bia từ các nhà máy chế biến mặc dầu sắn củ và khoai sọ tự nhiên có rất nhiều ở trong vườn của họ. Nhờ tận dụng các nguồn thức ăn có sẵn và diện tích đất chưa sử dụng đến, nông dân có thể giảm được chi phí sản xuất và rút ngắn thời gian nuôi. Vấn đề này cũng nên được tính thúc đẩy.

3) Mở rộng sản xuất theo hướng giảm thiểu rủi ro

Tại mỗi xã có các nhân viên khuyến nông làm việc tại đó, người dân tộc thiểu số có thể tận dụng các dịch vụ khuyến nông này, đặc biệt là dịch vụ thú y công. Nguy cơ lớn nhất đối với chăn nuôi là mất toàn bộ gia súc, gia cầm do dịch bệnh, và vacin là một trong những dịch vụ cơ bản đối với họ. Tuy nhiên, người nông dân thí điểm của Dự án thí điểm này chưa bao giờ nhận được dịch vụ vacxin nào khác ngoài vacxin cho trâu bò, và thường phải chứng kiến vật nuôi bị chết toàn bộ. Thêm vào đó, gà con và lợn con cũng bị chết do nhiệt độ thấp vào mùa đông. Đó cũng là một trong những lý do ngăn cản việc mở rộng quy mô sản xuất. Những hộ nông dân hàng xóm mà không tham gia dự án thí điểm thường mất toàn bộ vật nuôi, nhưng những nông dân thí điểm có vật nuôi được tiêm chủng và áp dụng phương pháp phòng chống lạnh thì không có con lợn và con gà nào chết. Thông qua quản lý giảm thiểu rủi ro, toàn bộ nông dân thí điểm đã mạnh dạn xây dựng thêm chuồng trại mới mở rộng quy mô chăn nuôi. Việc cung cấp dịch vụ thú y công là không thể thiếu để cải thiện việc quản lý các trang trại chăn nuôi.

4) Hợp đồng nông nghiệp đối với loại động vật chăn nuôi hiếm.

Toàn bộ gà H'mong, lợn đen địa phương và trâu bò H'mong có nhu cầu thị trường cao, và người nông dân không khó khăn để bán tại địa phương. Do tổng lượng cung cấp nhỏ, nên giá bán tại trang trại của nông dân là cao. Nhằm thúc đẩy người dân tiến hành hợp đồng, người mua cần đưa ra mức giá đủ cao. Tuy nhiên giá mua mà Bibi Green đưa ra thấp hơn mức giá thị trường nên rất khó để đi đến thỏa thuận chung trong hợp đồng. Nhưng cân nhắc về chi phí vận chuyển từ Kỳ Sơn tới Vinh, giá bán tại các cửa hàng tại Vinh lại trở nên quá cao. Người dân địa phương không có nhu cầu cao trong việc thực hiện hợp đồng và mở rộng sản xuất, trừ phi là điều kiện giao dịch đủ thuận lợi, và cũng rất khó để cho người mua lẻ có thể bán bởi vì giá thành quá cao. Để làm được điều này cần có sự hỗ trợ tích cực từ phía nhà nước đối với nông dân chăn nuôi và hệ thống phòng ngừa bệnh tật thông qua sự hỗ trợ của Chi cục chăn nuôi và thú y tỉnh Nghệ An.

5) Giá trị gia tăng của sản phẩm chế biến chăn nuôi trong tỉnh

Một số thương lái muốn mua gia súc H'mong để giao dịch và vận chuyển ra

Hà Nội, tuy nhiên họ đã phải từ bỏ giao dịch này vì khoảng cách đi lại từ Vinh tới Kỳ Sơn xa hơn dự tính. Một số thương lái khác cũng mong muốn giao dịch gà H'mong, tuy nhiên họ đã phải cân nhắc từ bỏ vì việc thu thập và chi phí cao trong vận chuyển gà sống. Mặc dù tỉnh Nghệ An có số lượng lớn nhất về gia súc tại Việt Nam, hầu hết đều được phân phối ra ngoài tỉnh trong tình trạng động vật sống. Nhằm thương mại hóa các sản phẩm đó với giá trị gia tăng cao hơn, cần phải cân nhắc giới thiệu cơ sở vật chất chế biến và phân phối các sản phẩm chăn nuôi này.

2.2.31 C28: Sản xuất, Xúc tiến và tiếp thị lạc cho nhu cầu trong và ngoài nước

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Giai đoạn
Nhóm ND ở Diễn Châu/ Nghi Lộc	Trồng thử giống lạc cỡ lớn			Thử nghiệm và kiểm chứng
Sỹ Thắng		Phân loại và chế biến lạc		
Công ty trong nước/ nước ngoài			Bán cho khách hàng trong nước/ quốc tế	
Hợp đồng	Nhóm ND ở Diễn Châu/ Nghi Lộc – khách hàng trong nước Khách hàng trong nước – khách hàng nước ngoài			

(1) Mục tiêu của DA thí điểm

Lạc là một trong các đặc sản của tỉnh Nghệ An, diện tích trồng đạt 16.200 ha năm 2015 giảm dần trong 5 năm từ diện tích 21.900 ha năm 2010. Năm 2014, Nghệ An có diện tích trồng đạt 18.000 ha, chiếm 8,6% tổng diện tích trồng của cả nước là 209.000 ha và chiếm tỷ trọng lớn nhất trong các tỉnh ở Việt Nam. Ở Việt Nam, các giống lạc kích thước nhỏ phổ biến hơn các giống lớn, do đó hầu hết nông dân ở Nghệ An sản xuất các giống nhỏ. Trọng lượng 100 hạt của giống L14, một trong các giống được trồng rộng rãi ở Nghệ An đạt khoảng 56 – 60g.

Tất Thắng là một trong các công ty chế biến và kinh doanh lạc có trụ sở của tỉnh Đăk Nông, trước đây họ mua khoảng 300 tấn lạc từ Nghệ An nhưng đã dừng mua hàng cách đây 3 năm do lạc có chất lượng thấp (vỏ lạc xấu). Các tiêu chuẩn mua hàng của họ là như sau:

- Lạc thô nguyên vỏ
- Giống lạc L14 là lợi thế (L14 chịu được va đập trong quá trình vận chuyển do có vỏ cứng).
- Không bị sâu bệnh cũng như vỏ có màu đen hoặc lỗ chỗ trên bề mặt vỏ.
- Giá thu mua dự kiến: 10.000-13.000 VND/kg

Nếu đáp ứng được các yêu cầu trên, công ty Tất Thắng có ý định mua lạc tại

Nghệ An. Do đó, giống L14 được thử nghiệm trồng trên các khoảnh đất khác nhau để xác định được sự tác động của lượng phân bón và thuốc bảo vệ thực vật lên bề mặt vỏ.

Nhật Bản liên tục nhập khẩu lạc có kích thước lớn và nhỏ nhưng lạc to phổ biến hơn, được mua với giá cao hơn lạc nhỏ. Hiện tại, thị trường lạc có kích thước lớn đang được 2 nước Trung Quốc và Mỹ thống trị. Đối với thị trường lạc nhỏ, cạnh tranh khốc liệt hơn do có sự tham gia của các đối thủ lớn như Nam Phi, Argentina và Ấn Độ. Xem xét tình hình cho thấy thị trường lạc cỡ lớn có ít cạnh tranh hơn. Để thúc đẩy sản xuất và bán lạc sản xuất ở Nghệ An cho thị trường Nhật, trồng thử các giống lạc cỡ lớn cũng được đề xuất.

(2) Hoạt động và kết quả

Đối với giống L14, có 3 mảnh thử nghiệm được thiết kế như sau: (1) bón vôi bột và thuốc bảo vệ thực vật, (2) chỉ bón vôi bột và (3) không bón vôi và thuốc bảo vệ thực vật (đối chứng). Đối với mảnh (1) và (2), lượng vôi bón lót là 125kg/1000m² và bón thúc cùng lượng ở giai đoạn ra hoa. Đối với thuốc bảo vệ thực vật, rải daiasal ở mảnh 1. Khoảng cách trồng là 25 x 20 cm cho tất cả các mảnh.

Để thu thập thông tin về các giống lạc cỡ lớn hiện có, Đội Tư vấn JICA đã làm việc với 2 viện nghiên cứu là Viện Khoa học Kỹ thuật Nông nghiệp Bắc Trung Bộ (ASINCV) thuộc BNNPTNT và Trung tâm Giống Cây trồng tỉnh Nghệ An thuộc SNNPTNT. Mặc dầu ASINCV không có lạc giống cỡ lớn nhưng Trung tâm Giống Cây trồng Nghệ An xác nhận có thể mua giúp. Sau khi thảo luận với Trung tâm Giống, 2 giống lạc (TK10 và L29) được lựa chọn để trồng thử. Các đặc tính của 2 giống trên được nêu ở bảng dưới đây.

Bảng 18 Đặc tính của 2 giống lạc

Giống	TGST vụ xuân (ngày)	Một số đặc điểm hình thái	Khối lượng 100 quả (gam)	Khối lượng 100 hạt (gam)	Tỷ lệ hạt/quả (%)	NS quả khô (tạ/ha)
L29	110 - 115	Dạng cây đứng, Màu vỏ hạt hồng	170	67 - 71	72.6 - 77.5	35 - 45
TK10	110 - 115	Dạng cây đứng, Màu vỏ hạt hồng	174	69 - 71	72.9 - 78.2	30 - 38

Nguồn: Trung tâm Giống Cây trồng tỉnh Nghệ An

Kế hoạch trồng thử lạc cỡ lớn được tóm tắt ở bảng sau.

Bảng 19 Mô tả Thử nghiệm Trồng Lạc Cỡ lớn

Mục	Nội dung
Giống	TK10 (Giống được mua từ Viện Bảo vệ Thực Vật, Hà Nội.) L29 (Giống được mua từ Trung tâm Phát triển Đậu Đỗ, Hà Nội.)
Kích thước ruộng	500 m ² cho mỗi giống
Nơi thử nghiệm	Xã Nghi Long, huyện Nghi Lộc
Thời gian thử nghiệm	Từ tháng 2 đến tháng 5-6/2018

Nguồn: Đội Tư vấn JICA

Cả 3 giống trên được gieo vào ngày 9 tháng 2 năm 2018 sau khi làm đất chia theo các mảnh như đã nói ở trên. Tất cả các giống lạc ra hoa vào cuối tháng 3 và bắt đầu ra củ vào đầu tháng 4. Trong tháng 5, giống L14 được thu hoạch thử nghiệm 4 đợt (85, 90, 97 và 104 ngày sau khi gieo) và bề mặt vỏ được kiểm tra mỗi lần. Bảng sau thể hiện kết quả đánh giá bề mặt vỏ chia theo các mảnh thử nghiệm.

Bảng 20 Kết quả Đánh giá Bề mặt Vỏ theo Mảnh Thử nghiệm và Thời gian Thu hoạch

(Đơn vị: %)

Mảnh thử nghiệm	(1) Vôi + thuốc BVTV			(2) Vôi			(3) Đối chứng		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C
Xếp loại									
85 NST	46.1	9.2	44.7	65.6	6.3	28.1	69.4	15.7	14.9
90 NST	50.3	32.3	17.4	47.8	36.1	16.1	51.2	32.5	16.3
97 NST	25.4	68.9	5.6	22.2	67.8	10.0	18.1	77.5	4.4
104 NST	12.1	63.7	24.2	20.1	58.1	21.8	8.3	76.0	15.7

Lưu ý: NST có nghĩa là số ngày sau khi gieo. Loại A – Củ có vỏ ngoài đẹp (củ có 2 hạt không có đốm đen hoặc lỗ trên bề mặt), Loại B – Củ xấu (củ có 2 hạt, bề mặt vỏ có chấm đen hoặc lỗ), Loại C – củ có 1 hoặc 3 hạt.

Nguồn: Đội Dự án JICA

Mẫu được thu hoạch thử khi được 85 và 90 ngày sau khi gieo, đa số vỏ bề ngoài (46 – 70%) ở cả 3 mảnh được xếp loại A tuy nhiên đến thời điểm thu hoạch ở 97 và 104 ngày sau khi gieo, mẫu được xếp loại B (58 -78%). Dường như thời gian thu hoạch càng trễ thì tỷ lệ lạc loại A càng bị giảm đi và không có sự khác biệt giữa các mảnh. Điều này cho thấy việc bón vôi và thuốc BVTV không có nhiều tác động tích cực lên về mặt vỏ bị đen. Ngoài ra độ pH trong đất thấp và bệnh áu trùng trong đất và các nguyên nhân khác có thể khiến vỏ bị đen.

Tất cả các giống bao gồm 2 giống lạc to TK10 và L29 được thu hoạch vào tháng 5 và 6 (L14 và TK10 được thu hoạch 109 ngày sau khi gieo và L29 được thu hoạch 116 ngày sau khi gieo). Để kiểm tra hiệu quả của mật độ trồng lên năng suất, mỗi giống TK10 và L29 được chia làm 2 mảnh có mật độ 25 x 20 cm và 30 x 20 cm. Cả 2 giống đều được bón vôi và thuốc BVTV ở các mảnh. Số liệu về năng suất của cả 3 giống được nêu ở bảng dưới đây.

Bảng 21 Số liệu năng suất của lạc trồng thử chia theo giống và các phương pháp trồng

Giống	Phương pháp	SL cây/m ²	Tổng quả tốt/ cây	Trọng lượng 100 hạt (g)	Năng suất (Tạ/ha)
L29	Mật độ 25x20 cm	32	9.8	61.9	35.5
	Mật độ 30x20 cm	26	10.0	61.2	30.0
TK10	Mật độ 25x20 cm	32	9.3	62.4	34.0
	Mật độ 30x20 cm	26	9.4	61.3	30.0
L14	Đối chứng	32	9.3	61.7	30.0
	Calcium carbonate + Thuốc BVTV	32	9.5	63.1	31.0
	Thuốc BVTV	32	9.9	60.5	30.0

Nguồn: Đội Dự án JICA

Năng suất của mảnh có mật độ thưa (30 x 20cm) là 3.0 tấn/ha cho cả 2 giống L29 và TK10 trong khi đó mật độ thường (25 x 20cm) có năng suất 3.4 – 3.55 tấn/ha. Do đó, mảnh có mật độ thường cho năng suất cao hơn so với mật độ thưa. Ngoài ra, không có sự khác biệt về năng suất giữa 3 mảnh của L14 ở mức 3.0 – 3.1 tấn/ha, có đó việc bón vôi và thuốc BVTV không mang lại hiệu quả tích cực xét về mặt năng suất của giống L14.



Giai đoạn ra hoa của giống L29 vào tháng 3/2018



Củ của giống L14 ngày 20/4/2018



L14 có bón vôi và thuốc BVTV (104 ngày sau khi gieo)



So sánh kích thước củ của 3 giống (104 ngày sau gieo)

(3) Bài học có được

Kết quả trồng thử nghiệm L14 cho thấy tỷ lệ lạc đạt loại A tương đối cao hơn tỷ lệ loại B và C ở tất cả các mảnh trong trường hợp thu hoạch sớm hơn 90 ngày kể

từ khi gieo. Điều này thể hiện rằng thu hoạch sớm là 1 phương án để lạc đạt nhiều loại A hơn. Do giá lạc tại ruộng của loại A cao hơn loại B và C theo khảo sát với bên mua, do đó cần thu hoạch được nhiều lạc đạt loại A hơn. Dưới đây là doanh thu ước tính từ lạc loại A đạt được nhờ thu hoạch sớm.

Bảng 22 Doanh thu ước tính từ bán lạc loại A thu hoạch sớm

Đối chứng	Năng suất ước tính: 3,9 tấn/ha (lạc tươi nguyên vỏ) Giá trung bình tại ruộng: 10.500 VND/kg (phỏng vấn nông dân năm 2018) Doanh thu: 40.950.000 VND (3.900 x 10.500)
Trường hợp 1	Giá trung bình tại ruộng: 12.000 VND/kg (Giá lạc tươi cả vỏ loại A) Doanh thu đạt 40.950.000 VND mỗi ha, năng suất lạc loại A cao hơn 3,413 ton/ha. (40.950.000 / 12.000 = 3.413) Nếu loại bị vỏ đen chiếm ít hơn 12.5% của 3.9 tấn nhờ thu hoạch sớm, doanh thu sẽ đạt hơn 40.950.000 VND/ha (3,413 / 3,9 = 0,875)
Trường hợp 2	Giá trung bình tại ruộng: 13.000 VND/kg (Giá cao nhất của lạc tươi cả vỏ loại A) Doanh thu đạt 40,950,000 VND/ha, năng suất lạc loại A sẽ cao hơn 3.15 ton/ha. (40,950,000 / 13,000 = 3,150) Nếu loại có vỏ đen chiếm ít hơn 19.3% của 3,9 tấn nhờ thu hoạch sớm, doanh thu sẽ đạt hơn 40,950,000 VND/ha. (3.15 / 3.9 = 0.807)

Nguồn: Đội Dự án JICA

L29 và TK10 được xem là các giống có hạt lớn (67-71gam/100 hạt) nhưng khi trồng không có giống nào đạt kích thước mong đợi. Kết quả trồng thử chỉ đạt thực tế 61 -62 gam/100 hạt, tương đương với giống L14. Địa điểm trồng thử khác nơi nhau có thể là nguyên nhân. Giống L14 được trồng cách khoảng 1km so với 2 giống L29 và TK10. Địa điểm trồng khác nhau có thể dẫn đến tốc độ phát triển khác nhau bao gồm dinh dưỡng trong đất, dẫn đến năng suất khác nhau.

2.2.32 C29: Nâng cao sản xuất và tiếp thị tỏi

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Giai đoạn
Nhóm ND ở Thanh Chương	Sản xuất tỏi	Phân loại, làm sạch và đóng gói		Thử nghiệm và Kiểm chứng
BiBi Green, Liên hiệp các HTX nông nghiệp		Giới thiệu phân loại, làm sạch và đóng gói	Bán cho khách hàng	
Hợp đồng	Nhóm ND ở Thanh Chương – Bibi Green, Liên hiệp các HTX nông nghiệp			

(1) Mục tiêu của DA thí điểm

Các cửa hàng bán lẻ các sản phẩm nông nghiệp ở TP Vinh như Bibi Green, Xanh mart... luôn có nhu cầu tỏi quanh năm. Tuy nhiên, khá khó để mua tỏi trong tỉnh Nghệ An và các cửa hàng bán lẻ này phải mua tỏi từ miền Nam Việt Nam (Quảng Nam, Quảng Ngãi, Ninh Thuận...). Mặc dầu vậy, giá mua và chi phí vận chuyển tương đối cao kéo theo giá bán lẻ cũng cao.

Mặt khác, trước đây xã Thanh Tiên, huyện Thanh Chương từng trồng tỏi thành

công. Gần đây diện tích trồng tỏi ở Thanh Tiên giảm xuống do bị bệnh hại, nên sản lượng cũng giảm theo.

Nếu nông dân có thể nâng cao kỹ thuật trồng tỏi và tăng sản lượng, các cửa hàng bán lẻ ở TP Vinh có thể mua tỏi được trồng trong tỉnh. Do chi phí mua vào thấp hơn nên họ có thể bán với giá hợp lý. Vì vậy, dự án thí điểm này định hướng sản xuất tỏi với kỹ thuật trồng phù hợp để cung cấp tỏi với giá hợp lý cho các cửa hàng bán lẻ ở Vinh.

(2) Hoạt động và kết quả

1) Trồng thử nghiệm vụ đông (Tháng 10/2017 đến tháng 3/2018) và hợp đồng với BiBi Green

4 hộ nông dân sống ở xã Thanh Tiên, huyện Thanh Chương được lựa chọn thông qua HTX. Tổng diện tích trồng của 4 hộ là 1.000 m². Vào tháng 9/2017, Đội tư vấn JICA đã tập huấn kỹ thuật cho các hộ tham gia, cung cấp kiến thức và hướng dẫn thực hành về làm đất với phân chuồng, phân hữu cơ vi sinh, vôi và cát, về bón phân và về quản lý dịch bệnh tổng hợp. Các hộ đã trồng thành công và thu hoạch 435 kg tỏi/1.000 m². Tiến độ trồng tỏi được mô tả như sau.

Bảng 23 Tóm tắt Tiến độ Trồng Tỏi

Ngày	Hoạt động	Lưu ý
2017/10/18	Mua và giao tỏi giống	Tỏi giống (100kg)
2017/10/26	Chuẩn bị đất	Nhiều loại phân vô cơ (lân: 40kg, urea: 40kg, kali: 44kg, phân tổng hợp NPK: 30kg) Phân hữu cơ: 30kg, Vôi bột: 80kg
2017/10/27	Làm đất lần cuối và hướng dẫn ươm giống	Phân chuồng: 1,000kg
2017/10/27-11/2	Gieo giống	
2017/11 - 2018/2	Dân theo dõi hàng ngày	Bón thúc (3 lần vào tháng 11,12,1) Thuốc BVTV (spinetoram) áp dụng (1 lần vào T11)
2018/3/5	Bắt đầu thu hoạch	Thu hoạch (435 kg; trọng lượng khô)
2018/3/23	Bán cho Bibi Green và thị trường địa phương	Hợp đồng với Bibi Green



Hướng dẫn nông dân gieo giống (Tháng 10, 2017)



Hình thành củ (T12, 2017)



Bibi Green thảo luận để tiến hành giao dịch (T3, 2018)

2) Hợp đồng với Bibi Green và lợi nhuận thu được từ sản xuất tỏi là rất cao

Bibi Green và nông dân đã có hợp đồng liên quan tới giao dịch sau khi xác nhận chất lượng của tỏi. Nông dân đã bán 100kg (trọng lượng khô) với giá 70,000 VND/kg tỏi cửa hàng Bibi Green. Việc canh tác tỏi được người nông dân đánh giá mang lại lợi nhuận cao hơn so với các sản phẩm truyền thống như rau ăn lá và lúa gạo. Sản lượng và lợi nhuận của tỏi được tính theo bảng dưới đây. Có thể thấy rằng lợi nhuận của tỏi canh tác vào mùa đông rất cao.

Bảng 24 Lợi nhuận sản xuất thử nghiệm tỏi

Sản phẩm	Sản lượng (kg/1,000m ²)	Giá bán (VND/kg)	Tổng thu nhập (VND)	Chi phí SX (VND)	Lợi nhuận (VND)
Tỏi	435 (Khô)	70.000-100.000	40.500.000	8.093.000	32.407.000
Rau ăn lá	Phụ thuộc vào loại	Phụ thuộc vào loại	13.729.000	2.610.000	11.119.000
Gạo	870	7.500	6.525.000	1.010.240	5.514.760

Lưu ý: Chi phí lao động không bao gồm trong chi phí sản xuất. Nông dân đã bán 100kg tỏi cho Bibi Green dựa trên hợp đồng và 335kg tỏi cho thị trường địa phương.

3) Thử nghiệm trồng vào mùa hè (Tháng 3 tới tháng 7/ 2018)

Giống tỏi được trồng từ giữa tháng 4, 2018 trong lần thử nghiệm thứ 2. Nhóm nông dân đã lắp đặt lưới phủ và vật liệu phủ để tránh sức nóng và dùng gibberellins (hormon tăng trưởng) để kích thích rễ. Tuy nhiên, sự nảy mầm của tỏi không tốt do nhiệt độ quá cao trên 35 độ C. Vì vậy không thể trồng tỏi ở đồng bằng hoặc vùng đồi trong tỉnh cho dù nông dân có áp dụng kỹ thuật phù hợp.



Chuẩn bị đất để trồng tỏi
(Tháng 3, 2018)



Tỉ lệ nảy mầm thấp vì nhiệt độ cao
(Tháng 4, 2018)

(3) Bài học có được

- Xúc tiến và tạo thương hiệu cho sản phẩm

Nói chung có rất ít hoạt động hỗ trợ cho hoạt động marketing đối với sản phẩm nông nghiệp tại Tỉnh Nghệ An, vì thế hầu hết nông dân không thể tự quyết định giá cả và thời điểm bán. Thông qua dự án thí điểm, người nông dân nhận thấy rằng họ có thể bán tối ở mức giá cao hơn căn cứ vào nhu cầu thị trường. Người nông dân đã nhận ra xu hướng thị trường để có thể ước tính chi phí và giá bán hợp lý. Các thông tin thị trường mà nhà nước và công ty cung cấp rất quan trọng với nhóm nông dân và HTX. Tuy nhiên, quy mô sx vẫn còn nhỏ. Do đó cần phải cung cấp hệ thống thông tin và hệ thống kết nối nhu cầu giữa nông dân và bên có nhu cầu nhằm thúc đẩy sản phẩm nông nghiệp tại tỉnh Nghệ An. Khi đó, người nông dân có thể mở rộng sản xuất tối và thương hiệu.

- Chống lại biến đổi khí hậu và thảm họa tự nhiên

Mùa hè năm 2018 thời tiết rất nóng ở Bắc miền Trung Việt Nam. Nhiệt độ cao nhất tại Vinh thường đạt tới 40 độ C vào giữa tháng 4 và tháng 5. Lần thử nghiệm thứ 2 canh tác tối vào mùa hè đã chỉ ra rằng không thể thành công trồng tối vào mùa hè ở huyện Thanh Chương tỉnh Nghệ An, thậm chí đã áp dụng loại giống khác từ Thái Lan. Điều đó kết luận rằng nông dân ở Thanh Chương chỉ nên tập trung trồng tối vào mùa đông. Hiện tại, để có thể có những sản phẩm nông nghiệp phù hợp với thời tiết và chống chịu được các thiên tai, nhà nước nên cân nhắc phân tích diễn biến thời tiết và xác định sản phẩm cho từng khu vực...

2.2.33. AMPF1: Sản xuất rau ở TX Du lịch Cửa Lò

Thành phần	Sản xuất	Sơ chế	Bán cho	Giai đoạn
Nhóm ND phường Nghi Hương	Dưa chuột, mồngơi			Dùng thử nghiệm/Giai đoạn kiểm chứng
KS Summer			Nấu rau cho khách du lịch ở Cửa Lò	
Hợp đồng	Nhóm ND phường Nghi Hương, UBND phường Nghi Hương, Ks Summer ở Cửa Lò			

(1) Mục tiêu DA thí điểm

Cửa Lò là điểm du lịch nổi tiếng ở Việt Nam. Số lượng khách du lịch thăm Cửa Lò tăng lên hàng năm, năm 2016, Cửa Lò thu hút 1.652.000 khách. Do đó, khách sạn và nhà hàng ở khu vực có nhu cầu rau lớn đặc biệt là dưa chuột, rau mồngơi. Vào mùa hè những loại rau này không được sản xuất nhiều ở Nghệ An nói chung và ở Cửa Lò nói riêng. Nông dân phường Nghi Hương đã trồng dưa chuột nhiều năm nhưng họ không có kinh nghiệm cũng như phương tiện để

trồng dưa chuột vụ hè. Hơn nữa, trước đây khách sạn và nhà hàng chưa bao giờ giao dịch trực tiếp với họ để mua dưa chuột vào mùa hè. Vì vậy, dự án thí điểm này hướng đến sản xuất rau trong nhà lưới với giống chịu nhiệt và kỹ thuật trồng trong mùa hè để cung cấp cho khách sạn có yêu cầu đã được Trạm khuyến nông và Đội Tư vấn JICA xác nhận. Ngoài ra, DA thí điểm này cũng nhằm tìm được cách phù hợp để phát triển chuỗi giá trị rau bền vững thông qua hợp đồng nông nghiệp giữa bên sản xuất và các khách sạn.

(2) Hoạt động và Kết quả

1) Khảo sát nhu cầu thị trường rau ở khách sạn Cửa Lò

Đội Dự án JICA và UBND khảo sát và phỏng vấn nhiều khách sạn như khách sạn Summer, khách sạn Xanh, khách sạn Sài Gòn – Kim Liên ... ở thị xã Cửa Lò. Kết quả khảo sát với các khách sạn cho thấy thị trường cần dưa chuột và rau ăn lá. Nông dân xã Nghi Hương và khách sạn Summer đồng ý ký BBTN liên quan đến giao dịch dưa chuột vào vụ hè 2017.

2) Trồng thử trong vụ hè, 2017

Vào tháng 5/2017, đội dự án hỗ trợ tập huấn kỹ thuật cho 4 nông dân xã Nghi Hương. 1 cán bộ khuyến nông ở phường Nghi Hương đã hướng dẫn lý thuyết và thực hành trồng dưa chuột vào mùa hè. Do đó, Đội Tư vấn JICA cung cấp vật tư để làm nhà lưới cùng sự hợp tác với nông dân ở phường Nghi Hương. Nông dân đã gieo dưa chuột giống G7 và TN739 vào cuối tháng 5/2017. Sau đấy, cả 2 giống phát triển rất nhanh và bắt đầu đậu quả vào tháng 7. Tuy nhiên cả 2 giống bị ảnh hưởng nặng do cơn bão lớn đổ bộ vào tỉnh Nghệ An vào ngày 17/7/2017. Tất cả dưa chuột bị ngã/ gãy ở Nghi Hương. Kết quả là, giao dịch giữa các hộ sản xuất và KS Summer bị hủy bỏ trong mùa hè.

3) Trồng thử từ vụ xuân đến hè năm 2018

Nông dân, UBND và khách sạn Summer muốn tiếp tục giao dịch dưa chuột, mồng toi, đậu bắp và rau xà lách vào mùa hè năm 2018. Đội Tư vấn JICA cung cấp giống chịu nhiệt và nguyên liệu để làm giàn và tấm phủ tránh nóng. Ngoài ra chúng tôi cũng hướng dẫn các biện pháp canh tác như làm luống, bón phân chuồng. Thực tế, nông dân có thể thu hoạch dưa chuột và mồng toi từ tháng 2 đến tháng 5 trong đợt trồng đầu tiên. Tuy nhiên, hầu hết rau bị hỏng do bão, lũ vào tháng 7 2018, chỉ có rau mồng toi là phát triển tốt.

(3) Bài học có được

- Tồn thất do thời tiết và thiên tai

Thiên tai là 1 trong các vấn đề lo ngại do mùa hè có nhiệt độ và độ ẩm cao, nhiều cơn bão tấn công trong năm 2017 và 2018. Theo Trung tâm Khí tượng – Thủy Văn Quốc gia, cứ 5 – 10 năm sẽ có 1 cơn bão lớn đổ bộ vào miền

bắc Việt Nam. Rất khó cho các bên liên quan có thể kiểm soát các thiên tai như bão lụt, hạn hán... Chính quyền nên xem xét phân tích rủi ro thời tiết và các biện pháp đối phó như khoang vùng sản xuất nông nghiệp, phát triển cơ sở hạ tầng... vì vậy các nhân viên khuyến nông cần phát triển loại giống chịu nhiệt và thời gian thu hoạch ngắn phù hợp với nhu cầu cao trong thị trường.

- Thiếu cơ sở hạ tầng, đặc biệt là hệ thống thoát nước

Hệ thống thoát nước quanh thành phố Vinh rất kém đặc biệt là các khu vực ven biển và không có cơ sở hạ tầng để giải quyết vấn đề. Rau sẽ không phát triển tốt được nếu có nhiều mưa. Đây là 1 vấn đề lớn cho các hộ nông dân muốn chuyển đổi cây trồng từ cây lúa. Do đó cần phát triển hệ thống thoát nước nếu chính quyền muốn thúc đẩy sản xuất rau an toàn theo nhu cầu thị trường.

2.2.34 AMPF2: Sản xuất và Bán Trứng gà ở Vùng Đô thị

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Tiến độ	Kế hoạch
Nhóm ND ở Đông Vinh	Sản xuất trứng			Hợp đồng/đang thực hiện	Kết thúc hợp đồng/Giai đoạn triển khai
BiBi Green và Tam Nông...		Đóng gói..c.	Bán cho người tiêu dùng		
Hợp đồng	FG – BiBi Green, Tam Nong				

(1) Mục tiêu của DA thí điểm

Mỗi ngày trên địa bàn thành phố Vinh các siêu thị, cửa hàng bán lẻ, trường học tiêu thụ khoảng 30 – 40 nghìn trứng nhưng hầu hết được mua từ các công ty tại Hà Nội hoặc tỉnh Hà Tĩnh do ở tỉnh Nghệ An chưa có nhà cung cấp nào đáp ứng các tiêu chuẩn an toàn và chất lượng mà bên mua đề ra.

Trong khi đó, ở phường Đông Vinh của thành phố Vinh, các hộ nuôi gà đẻ trứng thành lập Nhóm Nông dân Yên Duệ sản xuất 30.000 trứng/ ngày và đây là nhóm nuôi gia cầm lớn nhất trong tỉnh. Nhóm có 6 hộ thành viên, họ mua nguyên liệu từ một công ty tập đoàn quốc tế là CP group và trình độ kỹ thuật không hề thấp. Mặc dầu vậy, hiện tại họ chưa ký hợp đồng với bất kỳ bên mua nào và chỉ bán trứng tới các chợ địa phương thông qua các thương lái. Giá mua bán trứng giao động hàng ngày. Là một nhóm nông dân có quan điểm về tính ổn định giá cả, họ sẵn sàng ký hợp đồng sản xuất với các người mua quy mô lớn.

Do đó, DA thí điểm này sẽ cải thiện hệ thống sản xuất và phân phối của nhóm nông dân Yên Duệ để đáp ứng nhu cầu của người mua nhằm mục đích thiết lập 1 chuỗi giá trị trứng gà ở thành phố Vinh thông qua hình thức sản xuất theo hợp đồng.

(2) Hoạt động và Kết quả

1) Khảo sát nhu cầu thị trường từ các bên có nhu cầu trứng ở thành phố Vinh

Để hiểu về nhu cầu thị trường trứng ở TP Vinh, Dự án cùng ông Long (Trạm trưởng Trạm khuyến nông TP Vinh) đã phỏng vấn 1 số cơ sở như Tam Nông, Bibi Green, Tâm Nguyên, Big C, Maximark, Liên hiệp các HTX và các khách sạn như: Ks Mường Thanh Sông Lam, MT Thanh Niên, MT Phương Đông, MT Vinh. Trong số các đơn vị có nhu cầu, chúng tôi nhận thấy rằng số lượng trứng mà khách sạn cần hàng ngày có sự giao động lớn phụ thuộc vào các sự kiện như đám cưới. Vì vậy, họ khó ký kết hợp đồng trực tiếp với nông dân. Do đó, chúng tôi quyết định giao dịch với Tam Nông và Bibi Green là nhà bán buôn và bán lẻ quan tâm tới việc ký hợp đồng mua trứng trong DA thí điểm này. Đồng thời, Bánh Bảo Ngọc – Sài Gòn là một công ty sản xuất bánh ở TP Vinh cũng quan tâm đến việc mua trứng để chế biến và chúng tôi đang tiếp tục thảo luận.

Sau khi thảo luận với các đơn vị có nhu cầu, các điều kiện cần sau đã được xác nhận. (1) có tài khoản ngân hàng và đăng ký kinh doanh, (2) xin cấp được GCN đủ điều kiện của SNNPTNT và (3) sổ ghi chép của nông dân có thể theo dõi được lịch sử sản xuất. Đối với điều (1), giấy phép của HTX Nông nghiệp Thống nhất mà nhóm nông dân cũng là thành viên đã được cấp do đó dự án quyết định tập trung vào hỗ trợ kỹ thuật cho mục (2) và (3). Nhóm nông dân đã sản xuất hơn 10 năm nhưng họ không biết về GCN đủ điều kiện của SNNPTNT. Họ đồng ý tham gia dự án thí điểm này và sẽ chịu phí xin cấp và xin các bên liên quan hỗ trợ xin cấp giấy chứng nhận.

2) Hỗ trợ xin cấp Giấy chứng nhận đủ điều kiện AT

Để xin được GCN đủ điều kiện của SNNPTNT, mỗi hộ dân cần đáp ứng 6 tiêu chuẩn sau: (1) cải thiện chuồng trại, (2) chương trình vacxin, (3) thức ăn an toàn, (4) thuốc thú y được sử dụng đúng cách, (5) hướng dẫn kỹ thuật từ trạm khuyến nông, (6) tuân thủ an toàn và ghi chép kinh doanh. Trạm thú y của TP Vinh, đơn vị trực thuộc chịu trách nhiệm kiểm tra để cấp giấy chứng nhận có kế hoạch triển khai 1 dự án quảng bá về GCN của SNNPTNT cho nông dân chăn nuôi trong năm nay. Chúng tôi đã đồng ý trong BBTN hợp tác cùng họ triển khai các hoạt động của DA thí điểm.

Từ tháng 6/2017, cùng với các đơn vị có liên quan như: Trạm Thú y Thành phố Vinh, Trạm Khuyến nông, thành viên của nhóm nông dân và Đội Tư vấn thăm các nông dân thí điểm để khảo sát tình hình nhằm đáp ứng các tiêu chuẩn cấp giấy chứng nhận và đưa ra các hỗ trợ kỹ thuật để cải thiện chúng. Vào tháng 9, cùng với sự hợp tác của Chi cục Chăn nuôi và Thú y, DA thí điểm đã tổ chức tập huấn để được cấp giấy chứng nhận đủ điều kiện cho 70 hộ chăn nuôi trong tỉnh bao gồm 6 hộ thí điểm. Tất cả các hộ thí điểm đều đạt kiểm tra

sau khi tập huấn và nhận được giấy chứng nhận hoàn thành khóa tập huấn. Sau đấy, tất cả các trại hoàn thành tiêu chuẩn về chất lượng nước dùng trong trại (Tổng số vi sinh, nhóm vi khuẩn coliform, dư lượng thủy ngân, dư lượng chì và dư lượng asen). Sau đấy, mỗi nông dân thí điểm đã nhận được giấy chứng nhận đủ điều kiện vào tháng 11/2017.

3) Xin cấp và tuân thủ tiêu chuẩn VietGAHP

6 nông dân thí điểm được Trung tâm Khuyến nông tỉnh và đã xin được giấy chứng nhận VietGAHP vào tháng 3/2018. DA thí điểm đã hướng dẫn nông dân điểm mẫu chốt là tiếp tục tuân thủ các tiêu chuẩn và không ngừng cải thiện sau khi xin cấp được giấy chứng nhận. Do đó, tất cả nông dân bắt đầu các biện pháp như sử dụng nước lọc cho gà, tiệt trùng chuồng trại sau mỗi đợt gà xuất chuồng, lắp cổng để đảm bảo an toàn sinh học và rải thảm ở cổng chuồng trại. Ngoài ra hàng ngày nông dân tiếp tục ghi chép về tình hình sản xuất trứng và bán hàng. Mặc dầu vậy, vẫn không dễ bán trứng giá cao ngay cả khi họ là nhóm hộ duy nhất nuôi gà đẻ trứng ở thành phố Vinh có GCN VietGAHP và GCN đủ điều kiện VSTP. DA cũng triển khai các biện pháp để quảng bá về các GCN VSTP để những sản phẩm này có thể được bán với giá tốt.

4) Marketing và đàm phán cho hợp đồng nông nghiệp để mở rộng kênh bán hàng

DA đã triển khai các hoạt động tiếp thị để kết nối việc có giấy chứng nhận an toàn với bán với giá cao hơn. Các nhà bán lẻ như Bibi Green, Tam Nông, cửa hàng ở Cửa Lò, bánh Bảo Ngọc Sài Gòn và Chăn nuôi Miền trung thể hiện sự quan tâm muốn giao dịch hợp đồng với các hộ thí điểm. Trong số đó, Bibi Green và 1 hộ thí điểm đã thống nhất được về điều kiện mua bán và ký kết hợp đồng vào tháng 7/2018.

Table 3 Lợi nhuận mà giao dịch trứng mang lại đối với trang trại thí điểm

	Chi phí sx (VND/trứng)	Đơn vị giá (VND/trứng)	Lợi nhuận (VND/trứng)	Tỉ lệ lợi nhuận (%)	(Ref.) Tăng thu nhập từ hợp đồng bán hàng <i>SX: 3.000 trứng/ngày</i> <i>Đã HD: 50 trứng/ngày</i>
Bán cho thị trường địa phương	1.300	1.600	300	18,8	VND 1,8 triệu/năm
Bán theo hợp đồng	1.300	1.700	400	23,5	



Biện pháp kỹ thuật giữa các trại vẫn khác nhau



Khảo sát thị trường với các hộ thí điểm tại các cửa hàng bán lẻ ở thành phố Vinh



Tất cả các hộ nhận được giấy chứng nhận của SNNPTNT và GCN VietGAHP

(3) Bài học có được

1) Tầm quan trọng của việc hỗ trợ làm thị trường cho nông dân

Mặc dầu nhiều công ty quốc tế cung ứng thức ăn, thuốc thú y, con giống và các vật tư khác cho nông dân. Họ hướng dẫn kỹ thuật cho nông dân cách sử dụng những sản phẩm này. Kết quả là, nông dân dùng các vật tư đầy tương đối cao trong kỹ thuật sản xuất. Nhưng vì có rất ít tư vấn và hỗ trợ về việc bán hàng/ đầu ra của sản phẩm, hầu hết nông dân chỉ chờ đợi người mua và không thể tự quyết định được giá và thời gian bán. Nhóm nông dân trong DA thí điểm này có trình độ kỹ thuật nhất định và có 1 thị trường lớn ở khu vực thành phố nhưng họ không có được thông tin thị trường và không có sự lựa chọn nào khác ngoài việc bán trứng với giá cực thấp (khoảng 1.400 VNĐ/quả) ở chợ địa phương. Các cán bộ DDTN và khuyến nông cần nhận thức được tầm quan trọng của vai trò trung gian giúp kết nối nhóm nông dân/ hợp tác xã và bên mua/ bên phân phối có năng lực mua hàng lớn để thúc đẩy thiết lập chuỗi giá trị.

2) Hỗ trợ các nông dân đủ năng lực để thỏa mãn nhu cầu về các sản phẩm nông nghiệp và chăn nuôi ở địa phương

Mỗi ngày trên địa bàn thành phố Vinh các siêu thị, cửa hàng bán lẻ, trường học có nhu cầu khoảng 30 – 40 nghìn trứng nhưng hầu hết trứng được mua từ các công ty tại Hà Nội hoặc tỉnh Hà Tĩnh do ở tỉnh Nghệ An chưa có nhà cung cấp nào đáp ứng các tiêu chuẩn an toàn và chất lượng mà bên mua đề ra. Vì lý do này, các nông dân sản xuất trứng ở tỉnh không có lựa chọn nào khác ngoài bán ở các chợ địa phương với giá thấp thông qua các thương lái mặc dầu họ có năng lực sản xuất tốt và luôn mong muốn nâng cao kỹ thuật. Để thúc đẩy kinh doanh giữa những nông dân có năng lực tốt và thị trường hiện đại, tỉnh cần thúc đẩy các điều kiện cho sản xuất theo hợp đồng như hỗ trợ xin cấp giấy chứng nhận đủ điều kiện của SNN và giấy phép kinh doanh cho nhóm nông dân hoặc hợp tác xã nông nghiệp. Ngoài ra, cần phát triển hệ thống kết nối các nông dân giỏi với bên có nhu cầu ở tỉnh Nghệ An.

3) Hỗ trợ bán hàng với các GCN AT

Mặc dầu người tiêu dùng có nhu cầu cao về các sản phẩm nông nghiệp và chăn nuôi an toàn, việc có được GCN đủ điều kiện VSTP và VietGAHP không đồng nghĩa với việc thu nhập của nông dân tăng lên. Một lý do là người tiêu dùng không hoàn toàn hiểu rằng những sản phẩm này có thể bán với giá cao hơn. Hiện nay những người tiêu dùng có nhận thức cao về an toàn không cần quan tâm đến giấy chứng nhận mà họ có xu hướng mua các sản phẩm có giá trị gia tăng cao có thương hiệu của các cửa hàng bán lẻ đảm bảo về an toàn thực phẩm. Chính quyền cần xem xét phổ biến về các giấy chứng nhận an toàn tới người tiêu dùng và thúc đẩy người địa phương tiêu thụ các sản phẩm nông nghiệp và chăn nuôi an toàn của tỉnh Nghệ An.

4) Hỗ trợ xây dựng thương hiệu cho bước tiếp theo

Xét về khía cạnh phát triển sản phẩm thành thương hiệu địa phương trong tương lai, cần tiêu chuẩn hóa phương pháp sản xuất của mỗi hộ nông dân và cố gắng bán sản phẩm với giá cao hơn nhờ tuân thủ các tiêu chuẩn của GCN đủ điều kiện VSTP. Mặc dầu các hộ đã tuân thủ các tiêu chuẩn an toàn nhưng phương pháp sản xuất chi tiết giữa các hộ là khác nhau dù họ cùng ở trong 1 tổ sản xuất. Trong tương lai, các hộ nên xem xét về bán sản phẩm theo thương hiệu nhóm và cần đồng nhất phương pháp sản xuất, phân phối và bán hàng. ĐĐTNN đứng từ quan điểm tiếp thị thương hiệu cũng cần hỗ trợ các chiến lược kinh doanh như vậy cho nông dân.

2.2.35 AMPF3: Nâng cao chất lượng bưởi hồng Quang Tiến nhằm thỏa mãn nhu cầu thị trường

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Giai đoạn
Nhóm nông dân Thái Hòa	Sản xuất bưởi	Thu gom và đóng gói		Kết thúc trong giai đoạn triển khai và hợp đồng
Cửa hàng Thực phẩm sạch Thiên Phúc, Khách sạn ở Vinh			Bán cho người tiêu dùng chung	

(1) Mục tiêu của DA thí điểm

Giống bưởi có tên hồng Quang Tiến ở thị xã Thái Hòa chỉ được trồng ở tỉnh Nghệ An. Đặc điểm của giống này là 1) độ Brix cao hơn giống bưởi khác, 2) múi bưởi không đồng đều, 3) nhiều hạt và 4) khó bong múi. UBND thị xã Thái Hòa quảng bá bưởi hồng Quang Tiến từ 3 năm trước. Hiện nay, diện tích trồng là khoảng 100 ha và diện tích kinh doanh là 20 ha. Các hộ sản xuất bưởi hồng Quang Tiến ở địa phương bán sản phẩm tới thị trường địa phương thông qua thương lái. Giá bán lẻ của bưởi hồng Quang Tiến là 40,000 – 50,000 VNĐ/kg trong khi đây bưởi Phúc Trạch, Hà Tĩnh bán với giá 80,000 – 120,000 VNĐ ở Hà Nội. Do đó, mục tiêu của DA thí điểm này là tăng lợi nhuận cho người dân

địa phương thông qua tăng giá trị và thỏa mãn nhu cầu thị trường nhờ hỗ trợ kỹ thuật.

(2) Tiến độ của DA thí điểm

Thử nghiệm lần 1

Theo nhà bán lẻ ở địa phương có tên Cửa hàng Thực phẩm Sạch Thiên Phúc, hàm lượng nước và độ brix của bưởi hồng Quang Tiến khác nhau theo các lần thu hoạch hoặc có nhiều đặc tính đơn lẻ đã phản ánh tầm quan trọng của việc sản xuất ra các sản phẩm đồng nhất. Ngoài ra, quả nên có màu xanh và trọng lượng quả nên khoảng từ 1,5 – 2,0kg. Bên cạnh đó, trạm khuyến nông đã báo cáo rằng xấp xỉ 30% bưởi thu hoạch bị hỏng do bị ruồi vàng cắn. Dựa vào thực tế này, DA thí điểm áp dụng các kỹ thuật để cải thiện sản xuất bưởi.

- Giới thiệu hoạt động định quả để hạn chế số lượng quả treo cây nhằm thu hoạch quả có kích thước đồng đều và giảm đặc điểm đơn lẻ của quả bưởi đặc biệt liên quan đến hàm lượng nước và độ brix.
- Giới thiệu túi bọc quả để giảm thiệt hại từ ruồi vàng và nâng cao chất lượng hình thức quả.

DA thí điểm này bắt đầu với 10 hộ trồng bưởi tham gia ở phường Quang Tiến và xã Nghĩa Tiến. 20 cây trên 5 năm tuổi được lựa chọn và áp dụng thử nghiệm hoạt động định quả và giới thiệu túi bọc quả. DĐTTNN triển khai hỗ trợ kỹ thuật bao gồm hoạt động định quả dưới sự hỗ trợ của Đội Dự án JICA trong khi đây trạm khuyến nông thực hiện giám sát các hoạt động DA thí điểm. Bên cạnh đó, Phòng Kinh tế UBND TX Thái Hòa hỗ trợ về mặt kỹ thuật và tài chính để xin cấp GCN cho vùng sản xuất bưởi.

Bưởi bắt đầu thu hoạch từ giữa tháng 8/2017. Ngoài ra, DA thí điểm cũng bắt đầu hỗ trợ bán bưởi của nông dân cho Cửa hàng Thực phẩm An toàn Thiên Phúc và nhiều khách sạn ở TP Vinh dưới sự giám sát của thành viên DĐTTNN



Tập huấn kỹ thuật sản xuất bưởi



Thử nghiệm sản xuất bưởi

Vào cuối vụ thu hoạch, đội Dự án JICA và UBND Thị xã Thái Hòa đã tổ chức hội nghị đánh giá kết quả của DA thí điểm. Giám đốc HTX sản xuất bưởi cho biết trong vụ này có 5% tổng sản lượng được bán theo hình thức hợp đồng. Do nông dân có thể bán bưởi với giá cao hơn so với bán cho các thương lái khác

nên hợp tác xã rất mong muốn tăng số lượng sản xuất theo hợp đồng trong vụ tới. Đội Dự án JICA trình bày kết quả phân tích chất lượng bưởi được thu hoạch trong năm 2017. Số liệu trong bảng dưới đây thể hiện chất lượng bưởi vẫn chưa đồng nhất. Bên cạnh đó, độ brix của 1 số mẫu bưởi thấp hơn 11%, không đáp ứng nhu cầu của bên mua. Do đó, đội Dự án JICA chỉ ra rằng nông dân phải cải thiện những mục này càng nhanh càng tốt để tránh mất thương hiệu.

Bảng 26 Kết quả Phân tích Chất lượng Bưởi

Mẫu số	Trọng lượng quả (gram)	Phần ăn được (gram)	Phần ăn được (%)	Lượng nước (ml)	Tỷ lệ nước (ml/kg)	Độ dày vỏ quả (cm)	Brix (%)	Tổng acid (%)	Vitamin C (mg/l)
1	1823	1180	64.7	751	411	1.52	11.07	0.505	526.91
2	1538	877	57.0	652	423	2.17	11.03	0.470	489.43
3	1432	930	64.9	540	376	1.47	10.80	0.511	506.50
4	1231	663	53.8	320	259	1.97	9.27	0.536	554.82
5	1350	832	61.6	469	347	1.67	9.23	0.435	578.98
6	1315	812	61.7	510	387	1.80	10.97	0.435	518.58
7	1369	811	59.2	420	307	1.72	12.43	0.423	445.27
8	1454	927	63.7	570	392	1.65	10.80	0.466	431.11
9	1920	1203	62.6	795	414	1.90	9.20	0.394	407.79
10	1319	842	63.8	560	424	1.57	11.00	0.468	531.08

Nguồn: Đội Dự án JICA

Đội Dự án JICA cũng đưa ra kết quả so sánh chất lượng giữa bưởi hồng Quang Tiến và các giống bưởi ở các tỉnh khác. Bảng dưới đây thể hiện yếu điểm của bưởi hồng Quang Tiến là độ dày vỏ quả; vỏ của bưởi Quang Tiến dày hơn các giống khác có nghĩa là phần ăn được của bưởi Quang Tiến thấp hơn và khó tách vỏ. Do đó, Đội Dự án JICA cũng chỉ ra cách cải thiện yếu điểm này thông qua quản lý phân bón phù hợp.

Bảng 27 So sánh Chất lượng Bưởi Quang Tiến và các Giống Bưởi khác

	Bưởi Quang Tiến	Bưởi Phúc Trạch	Bưởi Da Xanh
Trọng lượng quả (kg/quả)	1.5±0.2	1.4±0.4	1.4±0.3
Độ dày vỏ quả (cm)	1.7±0.2	1.4±0.2	1.4±0.2
Phần ăn được (%)	61.3±3.4	70±4.3	71±3.7
Brix (%)	10.6±0.9	10.7±0.8	11.0±0.4
Tổng acid (%)	0.46±0.04	0.5±0.1	0.4±0.04
Brix / Acid	22.9±3.1	21.4±3.2	27.5±2.0
Vitamin C (mg/l)	499±52	505±65	448±58

Nguồn: Đội Dự án JICA



Đội Tư vấn JICA trình bày trong hội nghị



Các thành phần tham dự trình bày trong hội nghị

Bảng dưới đây cũng thể hiện đánh giá lợi nhuận của nông dân khi “Tham gia vào Dự án” và “Không tham gia vào Dự án”. Kết quả cho thấy lợi nhuận người dân đạt được khi “Tham gia vào Dự án” cao hơn “Không tham gia vào Dự án”, điều này thể hiện vai trò hỗ trợ của DĐTNN và Đội Dự án JICA có thể đóng góp vào sự phát triển của vùng sản xuất bưởi hồng Quang Tiến.

Bảng 28 So sánh Lợi nhuận trên cây giữa Tham gia vào Dự án và Không tham gia vào Dự án

	SL quả trung bình trên cây	Trọng lượng quả trung bình	Giá tại vườn	Doanh thu ròng trên cây	Chi phí túi bọc quả	Chi phí thuốc BTV	Tổng lợi nhuận mỗi cây
Tham gia vào Dự án	60	1,5 kg	25.000 VND / kg	2.250.000 VND / Cây	84.000 VND/ Cây	1.500 VND / Cây	2.164.500 VND / Cây
Không tham gia vào Dự án	90	1,5 kg	15,000 VND / quả	1.350.000 VND / Cây	Không áp dụng	6.000 VND / Cây	1.344.000 VND / Cây

Nguồn: Đội Dự án JICA

Thử nghiệm lần 2

Để mở rộng quy mô của mô hình, DĐTNN lên kế hoạch tiến hành thử nghiệm sản xuất bưởi Hồng Quang Tiến theo hợp đồng nông nghiệp lần thứ 2. Sự khác biệt giữa lần thử nghiệm thứ 1 và 2 là như sau.

- Tăng số lượng hộ tham gia (hộ sản xuất bưởi) từ 10 hộ lên 16 hộ. Do đó, tổng diện tích trồng bưởi được dự án thí điểm hỗ trợ tăng từ 7.9 ha lên 15.6 ha.
- Tìm kiếm khách hàng mới không chỉ ở tỉnh Nghệ An mà còn ở các thành phố lớn khác như Hà Nội.
- Phối hợp với SKHCN và UB TX để phát triển diện tích trồng bưởi hồng Quang Tiến.

Bảng dưới đây thể hiện các hoạt động được triển khai trong đợt thử nghiệm thứ

2 của dự án thí điểm cho đến cuối tháng 10/2018.

Bảng 29 Các hoạt động được triển khai trong dự án thí điểm bưởi hồng Quang Tiến

Ngày	Hoạt động	Đơn vị chịu trách nhiệm
6/03/2018	Hợp khởi động cho đợt thử nghiệm lần 2	UB TX Thái Hòa
12/04/2018	Thành lập/ đăng ký thương hiệu bưởi hồng Quang Tiến và nhãn mới	SKHCN
2/05/2018	Tập huấn thực tế cách bón phân và thuốc BVTV	DĐTTNN
15/05/2018	Tập huấn thực tế cách bọc quả	Trạm khuyến nông
15/06/2018	Tổ chức họp với hợp tác xã để thảo luận về thương hiệu bưởi và nhãn mới	Trạm khuyến nông
20/07/2018	Tập huấn phân loại bưởi	DĐTTNN
3/08/2018	Hỗ trợ 10 hộ lắp hệ thống tưới nhỏ giọt với tổng số tiền 250.000.000 VND	UB TX Thái Hòa
22/08/2018	Kiểm tra chất lượng bưởi như màu sắc, độ dày vỏ quả và độ brix	Trạm khuyến nông
24/08/2018	Bưởi được bán cho cửa hàng thực phẩm sạch Thiên Phúc (TX Thái Hòa)	DĐTTNN
8/09/2018	Mang bưởi tiếp thị cho người mua ở Hà Nội	DĐTTNN
10/09/2018	Phân tích chất lượng bưởi	DĐTTNN
15/09/2018	Thảo luận và ký hợp đồng với người mua ở Hà Nội	DĐTTNN
10/2018	Hợp đánh giá tổng kết	DĐTTNN

Nguồn: Đội Dự án JICA

Kết quả của các hoạt động này, 1) Thay đổi chất lượng bưởi và 2) Kết quả của các hoạt động marketing được chỉ ra như sau.

Chất lượng bưởi

Bảng dưới đây so sánh chất lượng bưởi thu hoạch của nông dân tham gia DATĐ và nông dân không tham gia. Theo đó, rõ ràng chất lượng của bưởi được trồng bởi những người nông dân tham gia DA đã được cải thiện về độ dày vỏ, tỷ lệ của phần ăn được, lượng nước ép trái cây và hàm lượng đường. Trong giai đoạn thứ hai, DA tăng nông dân tham gia, nhưng bằng cách áp dụng các kỹ thuật canh tác do DĐTTNN hướng dẫn, giờ đây có thể sản xuất bưởi chất lượng đáp ứng nhu cầu thị trường.

Bảng 4 So sánh chất lượng bưởi

	Trong dự án (n=14)	Ngoài DA (n=10)	Tăng
Trọng lượng quả (kg/quả)	1,67 ± 0,25	1,57 ± 0,2	1,0
Độ dày vỏ (cm)	1,94 ± 0,20	2,5 ± 0,7	- 0,56
Phần ăn được (%)	59,8 ± 3,1	52,7 ± 9,2	7,1
Tỉ lệ nước (ml/kg)	38,6 ± 4,5	34,8 ± 8,0	3,8
Brix (%)	10,6 ± 0,5	9,6 ± 0,8	1,0
Tổng axit (%)	0,49 ± 0,07	0,46 ± 0,04	0,03
Brix/axit	22,2 ± 3,1	21,3 ± 3,0	0,9

Nguồn: Đội dự án JICA

Hoạt động Marketing

Để có được khách hàng mới, DA đã hỗ trợ các hoạt động tiếp thị của hợp tác xã sản xuất bưởi, nơi mà các nông dân mục tiêu tham gia. Trong hoạt động này, khuyến mại, như cung cấp tài liệu quảng cáo và mẫu cho chín khách hàng bao gồm siêu thị tỉnh Nghệ An và các cửa hàng bán lẻ của thành phố Hà Nội đã được thực hiện. Kết quả của các hoạt động này, hợp tác xã có thể ký kết hợp đồng mua bán với 3 cửa hàng bán lẻ tại Hà Nội và siêu thị tại thành phố Vinh.



Xúc tiến bán do HTX tiến hành

Brochure

(3) Các vấn đề/ bài học có được

- Tinh thần chỉ đạo mạnh mẽ của UB TX Thái Hòa là điểm mấu chốt làm nên thành công của DA thí điểm này. Do đó cần hết sức kêu gọi sự vào cuộc của chính quyền địa phương khi họ bắt đầu dự án mới.
- Xác định được mục tiêu bán hàng từ đầu để khuyến khích các hộ cải thiện cách canh tác của họ. Đã xác nhận được rằng vai trò của D ĐTTNN hỗ trợ nông dân tìm ra nhu cầu thị trường là rất đáng giá và hiệu quả để phát triển chuỗi GTTP.
- Mặc dầu bưởi hồng Quang Tiến là giống bưởi đặc trưng có nguồn gốc từ tỉnh Nghệ An nhưng khả năng cạnh tranh chưa thực sự cao xét về độ ngọt, độ dày vỏ quả và các đặc tính khác. Việc làm thương hiệu có thể giúp tăng danh tiếng của sản phẩm. Tuy nhiên cần nhận thức được rằng đối tượng thị trường của bưởi hồng Quang Tiến không phải dành cho đối tượng có thu nhập cao mà là đối tượng có thu nhập trung bình: quãng giá bán lẻ là từ 40.000 – 50.000 VNĐ.

2.2.36 AMPF4: Thúc đẩy tiêu thụ Nhút

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Giai đoạn
Nhóm nông dân Thanh Chương	Sản xuất và mua nguyên liệu để sản xuất nhút	Sản xuất nhút		Kết thúc hợp đồng và triển khai
Nhà hàng địa phương, khách sạn			Bán cho khác hàng chung	

và cửa hàng bán lẻ			
Hợp đồng	Nhóm nông dân Thanh Chương – Nhà hàng địa phương, khách sạn và cửa hàng bán lẻ		

(1) Mục tiêu của DA thí điểm

Nhút là thực phẩm muối từ mít non, măng, gừng, hoa chuối, khế, thính ngô và muối. Đây là đặc sản của huyện Thanh Chương nhưng kênh thị trường mới chủ yếu ở chợ địa phương. Lý do của việc hạn chế này là vấn đề vệ sinh trong quá trình chế biến. Do đó, DA thí điểm này cố gắng tăng kênh thị trường của nhút thông qua cải thiện quá trình sản xuất và đảm bảo an toàn vệ sinh. Bên cạnh đây, DĐTTNN sẽ thêm giá trị nhút bằng việc nâng cao chất lượng dựa trên khảo sát nhu cầu thị trường..



(2) Hoạt động và kết quả

Hộ sản xuất Nhút mục tiêu đã xin được GCN đủ điều kiện VSTP vào ngày 9 tháng 7 năm 2017. Do đó, DA thí điểm tiến hành bán thử nhút cho các khách hàng tiềm năng. Các nơi bán thử bao gồm: công ty Tam Nông, Bibi Green, Ks Giao Tế, Ks Lin Liên. Nhìn chung, sản phẩm Nhút hiện đang được bán ở thành phố Vinh đa số chỉ được làm từ mít. Vì lý do này, giá bán lẻ của sản phẩm nhút trong DA thí điểm này cao hơn khá nhiều so với những sản phẩm nhút khác để khiến việc hàng bán khá chậm. Tuy nhiên, một số khách hàng tiềm năng đã yêu cầu tiếp tục mua Nhút Thanh Chương đã có thể cho thấy yêu cầu của những khách hàng này là tương đối hài lòng ngoại trừ phần giá cả.



Sau đợt bán thử Nhút tới bên mua tiềm năng, Bibi Green đã đề nghị hộ sản xuất Nhút ký kết hợp đồng mua bán. Nội dung hợp đồng được tóm tắt ngắn gọn như bảng dưới đây. Từ tháng 12/2017, hộ sản xuất bắt đầu cung cấp Nhút cho Bibi Green như ký kết.

Bảng 31 Các Điều khoản Hợp đồng Ký kết giữa Hộ sản xuất Nhút và Bibi Green

	Điều khoản
Thời gian Hợp đồng	Tháng 12/2017 – Tháng 12/2018
Điều kiện sản phẩm	Hộp nhỏ (0.9 kg) : 50 hộp mỗi tháng, giá: 30.000 VND / hộp Hộp lớn (1.3 kg): 10 hộp mỗi tháng, giá: 45.000 VND / hộp
Vận chuyển	Hộ sản xuất phải vận chuyển tới Bibigreen
Lưu ý	Hộ sản xuất phải ghi chép nhật ký sản xuất

Nguồn: Đội Dự án JICA

(3) Bài học có được

Kênh thị trường của nhút Thanh Chương đang được mở rộng nhờ có GCN đủ điều kiện. Cần đề xuất các chính sách hỗ trợ để xin giấy chứng nhận cho các hộ sản xuất ở địa phương trong KHTT.

2.2.37 AMPF5: Nâng cao sản xuất và tính cạnh tranh của sản phẩm tơ tằm

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Giai đoạn
Nhóm nông dân ở Diễn Châu	Tơ thô	Tơ sợi thô và tấm đan		Kết thúc thử nghiệm/ kiểm chứng
Người kinh doanh tơ từ Hà Nội và Lào			Bán sản phẩm cho các nhà kinh doanh và chế biến khác	
Hợp đồng	Nông dân nuôi tằm nhỏ, nông dân nuôi tằm lớn, nhà kinh doanh tơ và nhà chế biến			

(1) Mục tiêu DA thí điểm

Nơi thực hiện thí điểm đã được công nhận làng nghề về dâu tằm tơ. Mặc dầu vậy, sản xuất vẫn thấp và chất lượng không tốt do nông dân sử dụng cách truyền thống với kỹ thuật nuôi nghèo nàn, dụng cụ quay truyền thống. DA thí điểm dự tăng thu nhập và lợi nhuận cho người sản xuất trên địa bàn đối với sản phẩm mục tiêu là tơ. Do đó, đội Tư vấn JICA thúc đẩy sản xuất sản phẩm tơ đáp ứng nhu cầu thị trường (xuất khẩu và nội địa) xét về mặt chất lượng và chi phí. Các hoạt động can thiệp trong DA thí điểm bao gồm: giới thiệu các điều kiện, kỹ thuật nuôi tằm cải tiến; giới thiệu máy quay sợi cải tiến cho sợi tơ mịn. Khai thác tiềm năng phát triển của thị trường và sợi tơ mới; tạo điều kiện hợp đồng sản xuất giữa nhà sản xuất tơ, nhà chế biến và các nhà kinh doanh. Dự án thí điểm sẽ được triển khai bởi Đội Tư vấn JICA cùng hợp tác với Trạm Khuyến nông huyện Diễn Châu, UBND xã Diễn Kim với sự hỗ trợ từ DĐTTNN.

(2) Hoạt động và Kết quả

1) Giảng dạy, tập huấn lần 1 và BBGN thứ nhất giữa hộ nuôi tằm tơ nhỏ và hộ nuôi lớn năm 2017

Tư vấn ở Hà Nội từ Trung tâm Nghiên cứu Dâu tằm tơ Trung ương (Vietseri) đã có đợt đào tạo cho nông dân trồng dâu nuôi tằm ở huyện Diễn Châu vào tháng 8/2017. Mục đích của cuộc tập huấn là để tăng sản lượng và tăng chất lượng tơ. Ngoài ra còn nhằm thiết lập mối quan hệ tốt giữa các hộ sản xuất tằm nhỏ và các hộ nuôi lớn. Tổng cộng có 26 hộ tham gia cuộc tập huấn kéo dài trong 1 tháng. Nội dung tập huấn gồm cách trồng dâu, nuôi tằm nhỏ, tằm lớn và quay tơ...Cuộc họp đánh giá được tổ chức vào ngày 28/09/2017, có 20

hộ, Phó chủ tịch Xã Diễn Kim, trạm khuyến nông, tư vấn dâu tằm tơ, chuyên gia JICA và đội tư vấn JICA tham gia cuộc họp. Nông dân phát biểu rằng họ đã tăng được sản lượng, chất lượng tơ thông qua giới thiệu công cụ và thuốc mới. Do đó, nông dân đã ký BBTN về sản xuất tằm và tơ thô. Sau khi tập huấn, chuyên gia JICA đã mua 1 máy quay sợi cải tiến và lắp đặt cùng với tư vấn dâu tằm tơ địa phương để nâng cao chất lượng tằm tơ mịn.



Tư vấn từ VietSeri tập huấn kỹ thuật nuôi tằm tơ (T9,2017)



Quản lý và áp dụng thuốc trong nuôi tằm

2) Giảng dạy, tập huấn lần 2 và BBTN thứ 2 giữa hộ nuôi tằm tơ nhỏ và hộ nuôi lớn năm 2018

Vào tháng 5-2018, Dự án hỗ trợ tập huấn kỹ thuật lần thứ 2 cho nhóm nông dân. Mục tiêu của đợt tập huấn này là để thành lập 1 nhóm khác chuyên nuôi tằm nhỏ hợp nhất với nhóm được thành lập năm ngoái. Thành phần tham dự đợt tập huấn lần này bao gồm 15 hộ của nhóm được thành lập năm ngoái, 33 hộ muốn tham gia nhóm mới và 1 số hộ khác muốn học kỹ thuật nuôi tằm mới. Tư vấn từ VietSeri đã giảng lý thuyết và cả hướng dẫn thực tế về kỹ thuật trồng dâu, nuôi tằm và ươm tằm con trong vòng 1 tháng. Từ đó, có 2 nhóm nuôi tằm tơ chuyên biệt đã được thành lập. Nhóm thứ nhất bao gồm 1 hộ nuôi tằm nhỏ cung cấp tằm trưởng thành cho 14 hộ, và nhóm thứ 2 bao gồm 1 hộ nuôi tằm nhỏ cung cấp tằm trưởng thành cho 9 hộ. Ở mỗi nhóm, các thành viên hoạt động theo thỏa thuận sản xuất giữa hộ nuôi tằm nhỏ và hộ nuôi tằm tơ. Cho đến nay, các hộ và xã đánh giá rằng mô hình sản xuất chuyên môn hóa tằm nhỏ đã mang lại kết quả tích cực như: việc chuyên môn hóa nuôi tằm nhỏ (tuổi 1-tuổi 3) và nuôi tằm lớn (tuổi 4-5) tạo nên sự thuận tiện trong áp dụng kỹ thuật cải thiện như: quản lý tiệt trùng bằng hóa chất, sử dụng dụng cụ phù hợp, cần ít nhân lực hơn trong quá trình nuôi: việc áp dụng kỹ thuật cải thiện giúp giảm tỷ lệ tằm chết từ 5-10%, tăng chất lượng tằm, năng suất kén và tơ cũng cao hơn.



Tư vấn từ VietSeri tập huấn kỹ thuật và bài giảng về nuôi tằm tơ (T5-2018)



Thu hoạch kén vàng (T7-2018)

Bài học có được

- Lợi nhuận có được từ phương pháp nuôi cải tiến phương pháp nuôi tằm cải tiến được người dân và xã đánh giá mang lại nhiều lợi nhuận hơn cách truyền thống. Sản lượng và lợi nhuận nuôi tằm tơ được nêu ở bảng dưới đây nhằm so sánh phương pháp nuôi truyền thống và cải tiến.

Bảng 32 Lợi nhuận thu được từ hoạt động nuôi tằm

Sản phẩm	Sản lượng kén (kg/cuộn)	Giá bán (VND/kg)	Doanh thu (VND/cuộn)	Chi phí sản xuất (VND/cuộn)	Lợi nhuận (VND/cuộn)
Kén theo phương pháp cải tiến nuôi tằm lớn (Kén trắng)	14	120.000	1.680.000	243.000	1.437.000
Kén theo phương pháp cải tiến nuôi tằm lớn (Kén vàng)	13	80.000	1.040.000	243.000	797.000
Kén theo phương pháp truyền thống (Kén vàng)	11	80.000	800.000	123.000	757.000

Bảng 5 Lợi nhuận từ sợi tơ tằm

Sản phẩm	Năng suất sợi tơ (kg-12 vòng)	Giá bán (VND/kg)	Tổng thu nhập (VND/12 vòng)	Chi phí sản xuất (VND/12 vòng)	Lợi nhuận (VND/12 vòng)
Sợi tơ (Tằm trắng)- được cải tiến	22	1.200.000	26.400.000	18.720.000	7.680.000
Sợi tơ (Tằm vàng)- được cải tiến	22	800.000	17.600.000	12.540.000	5.060.000
Sợi tơ (Tằm vàng)- truyền thống	18	800.000	14.400.000	10.560.000	3.840.000

Nhân công không bao gồm trong chi phí sản xuất ở bảng trên. Đã kiểm chứng được rằng lợi nhuận nuôi tằm tơ theo phương pháp cải tiến là cao hơn. Ngoài ra phương pháp nuôi truyền thống mất nhiều ngày hơn so với phương pháp nuôi cải tiến. Từ việc giới thiệu máy quay tơ cải tiến, chất lượng tơ cũng được nâng lên. Theo nông dân, lợi nhuận đã tăng lên so với trước khi có dự án thí điểm.



Tơ màu vàng từ máy quay tơ cũ (T5/2017)



Tơ màu trắng từ máy quay tơ cải tiến (T5/2017)

- Bắt đầu thành lập HTX Dịch vụ Dâu tằm tơ từ nhóm sản xuất được thành lập bởi dự án thí điểm

Thông qua vận hành nhóm nuôi tằm tơ lớn và tằm nhỏ được thành lập từ dự án, nhiều nông dân năng động ở trong xã nhận thấy rằng để thúc đẩy sự phát triển của cộng đồng sản xuất nuôi tằm tơ, cần thành lập 1 hợp tác xã dâu tằm tơ dựa trên 2 nhóm này. Ý tưởng thành lập hợp tác xã có tên là “HTX Dịch vụ Dâu tằm tơ Xã Diễn Kim” đã được chính quyền xã nhất trí và các hộ năng động đã chuẩn bị quy chế hợp tác xã và bắt đầu nhiều bước mới như kêu gọi các thành viên tình nguyện, chuẩn bị hồ sơ tài liệu cho quy trình thành lập. Đội dự án đã làm việc với Liên minh Hợp tác xã để tìm kiếm sự hỗ trợ khi thành lập HTX dâu tằm tơ ở Diễn Kim. Liên Minh HTX Nghệ An có thể có 1 số hỗ trợ như: cán bộ của Liên minh HTX có thể giúp soạn quy chế hợp tác xã, chuẩn bị kế hoạch kinh doanh, tập huấn quản lý hợp tác xã...

2.2.38 AMPF6: Nâng cao sản xuất và tiếp thị cây dược liệu

Thành phần	Sản xuất	Chế biến	Bán cho	Giai đoạn
Nhóm ND Con Cuông	Cây dược liệu			Kết thúc thử nghiệm và Kiểm chứng
Cty CP Pu Mát	Cây dược liệu	Nguyên liệu khô, Chế biến trà túi lọc và đóng gói		
Nhà bán lẻ, hiệu thuốc, bệnh viện			Bán sản phẩm cho khách hàng	
Hợp đồng	Nhóm ND Con Cuông – Công ty CP Pu Mat			

(1) Mục tiêu của DA thí điểm

Huyện Con Cuông có đất đai phì nhiêu và thời tiết thuận lợi cho cây dược liệu như: Cà gai leo, dây thìa canh... Công ty CP Pu Mat ở huyện Con Cuông trồng cây dược liệu từ trước. Mặc dầu vậy, họ không có kinh nghiệm và kỹ năng trong chế biến và tiếp thị để bán sản phẩm. Mặt khác, tỉnh Nghệ An có nhu cầu về các sản phẩm dược liệu cao. Mục tiêu của DA thí điểm này nhằm hỗ trợ công ty Pu Mat và nông dân Con Cuông sản xuất các sản phẩm dược liệu và thiết lập Chuỗi giá trị Thực phẩm thông qua đa dạng hóa khách hàng như hiệu thuốc, bệnh viện,

nhà bán lẻ. DA thí điểm này sẽ do Đội Tư vấn JICA phối hợp thực hiện với ĐĐTNN và Sở KHCN.

(2) Hoạt động và kết quả

1) Tập huấn trồng và chế biến.

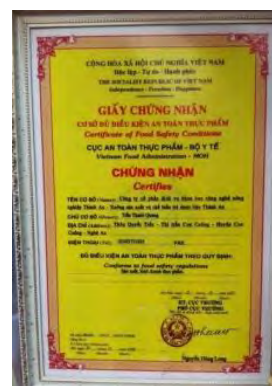
Vào tháng 12/2017, ĐĐTNN và Đội Tư vấn đã tập huấn cho công ty và nông dân. Mục đích của đợt tập huấn này là nhằm tăng sản lượng của cây dược liệu, chế biến các sản phẩm chè chế biến và các tiêu chuẩn Viet GAP, Global GAP được yêu cầu. Tổng cộng có 20 nông dân và 12 nhân viên công ty đã tham gia vào buổi tập huấn về lý thuyết và thực hành. Công ty đã mua máy rửa, sấy nguyên liệu và đóng gói cùng với sự hợp tác với Sở KHCN. Công suất rửa là 50 kg lá/ giờ, sấy: 10kg lá/ giờ và đóng gói: 10kg lá/ giờ. Hiện tại, công ty sản xuất trà túi lọc từ Cà Gai Leo và Dây Thìa Canh, Đinh Lăng và Gynostemma Pentaphyllum.

2) Giấy chứng nhận AT từ ngành y tế

Vào tháng 12/2017, công ty đã nhận được giấy chứng nhận an toàn từ Sở Y tế và Bộ Y tế để bán các sản phẩm tới bệnh viện, hiệu thuốc, nhà bán lẻ... Hiện nay họ bắt đầu bán các sản phẩm trà dược liệu ở các quầy thuốc tại huyện Nam Đàn...



Giảng viên từ Viện Nông nghiệp ở Hà Nội tập huấn kỹ thuật và giảng dạy về cây dược liệu



Giấy chứng nhận AT do Bộ Y tế cấp

3) Hoạt động Marketing và kết quả bán hàng

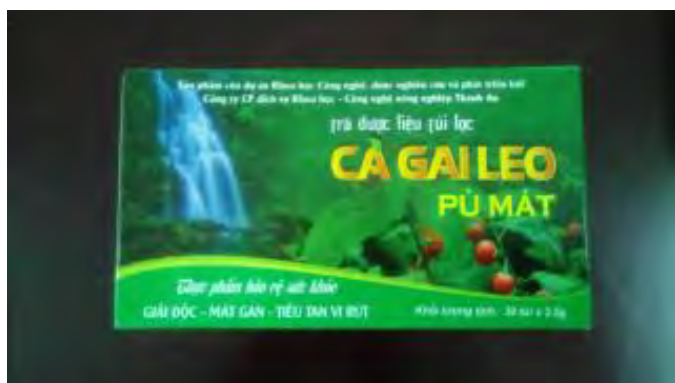
DA đã hỗ trợ các hoạt động tiếp thị, trong đó hỗ trợ cách thể hiện điểm mạnh là giấy chứng nhận an toàn thực phẩm với kênh bán hàng. Ngoài ra, ĐĐTNN đã giới thiệu tới các điểm y tế tại tỉnh Nghệ An để những người có nhu cầu có thể mua và đã bắt đầu tiến hành giao dịch. Thêm vào đó, công ty Pu Mat đã tham dự một số hội chợ thương mại, sự kiện quảng bá phù hợp. Trên thực tế, một số thương nhân và nhà bán lẻ có quan tâm đến giao dịch với

công ty Pu Mat.

Tính đến nay, công ty đã chế biến và bán được 16.560 hộp trà dược liệu cho các bệnh viện và nhà bán lẻ. Giá 1 hộp Cà gai leo là 52.000 VND và 1 hộp Dây thìa canh là 58.000 VND. Giá bán lẻ được nêu ở bảng dưới đây Khi các bệnh viện và các nhà bán lẻ bán sản phẩm, họ được chiết khấu 30-35% và công ty thu khoảng 65-70%.

Bảng34 Bảng giá các sản phẩm thảo dược

Các sản phẩm trà dược liệu	Giá bán lẻ (VND/hộp)
Ca Gai Leo	52.000
Dây thìa canh	58.000
Đinh lăng	60.000
Giảo cổ lam	60.000



Sản phẩm trà dược liệu (Cà Gai Leo) của Công ty Khoa học và Công nghệ Thành An



Tờ bướm do công ty thiết kế

4) Hợp đồng

DATĐ hỗ trợ làm hợp đồng giữa công ty Pu Mat và nông dân ở Côn Cường. Họ đã đồng ý các điều kiện chung, nhiệm vụ và trách nhiệm của cả hai bên, v.v., Vấn đề là một số con đường vận chuyển từ trang trại trồng tới công ty không tốt. Do đó, trong hợp đồng phải làm rõ nơi nông dân vận chuyển và tập trung nguyên liệu.

(3) Bài học có được

- Bán hàng với giấy chứng nhận an toàn

Các cửa hàng bán lẻ tại thành phố Vinh, Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh. Tuy nhiên, hầu hết các sản phẩm này được mua từ Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh có nhu cầu về sản phẩm trà thảo dược. Điều này là do không có nhà sản xuất nào đáp ứng các chứng chỉ chất lượng và an toàn mà bên phía người mua yêu cầu trước đây không đáp ứng được. Hiện tại, công ty đã có được giấy chứng nhận an toàn từ Sở Y tế tỉnh Nghệ An. Từ đó, Công ty có thể bán sản phẩm

của mình cho các cửa hàng dược phẩm và bán lẻ. Có giấy chứng nhận an toàn là điều cần thiết để sản xuất và bán các sản phẩm thảo dược kết nối với giao dịch thương mại. Khi mở rộng các kênh bán hàng, việc hỗ trợ cho các hoạt động từ phía nhà nước là rất quan trọng, như hoạt động: tiếp thị như thu thập và chia sẻ thông tin thị trường, chương trình kết nối, hội chợ thương mại, v.v.,

- Điều kiện đường xá tại khu vực miền núi

Ở khu vực miền núi, một số con đường không được trải nhựa hoặc không có điều kiện tốt. Chẳng hạn, trong DATĐ, một nông dân đã ký hợp đồng với công ty Pu Mat phải giao nguyên liệu thô trực đường chính vì phương tiện từ công ty Pu Mat không thể vào bên trong do điều kiện đường xá yếu kém. Để hỗ trợ quá trình giao nhận và phân phối sản phẩm thì cơ sở hạ tầng đóng vai trò quan trọng, nếu vấn đề này được giải quyết thì khu vực miền núi có thể phát triển thành trung tâm của các sản phẩm đặc trưng.

2.2.39 E1: Sản xuất và Kinh doanh Matcha

Chủ thể	Sản xuất	Chế biến	Kinh doanh	Trạng thái
Hộ nông dân (ông Quý)	Che phủ lá chè	Chế biến thô (từ lá chè tươi thành “Tencha”)		Kết thúc thử nghiệm và kiểm chứng
Econuti/Ecofarm		Chế biến tinh (“Tencha” thành “Matcha”)	Bán ra các thị trường ở thành phố Hồ Chí Minh, v.v	
Tập đoàn Quantum Leaps	Hỗ trợ về kỹ thuật và tài chính	Hỗ trợ về kỹ thuật và tài chính		
Hợp đồng	Hộ nông dân (ông Quý) – Tập đoàn Quantum Leaps, Econuti / Ecofarm–Tập đoàn Quantum Leaps			

(1) Mục đích của DATĐ

Việt Nam là quốc gia xuất khẩu chè lớn thứ 9 trên thế giới. Mặt hàng chè chủ yếu được xuất khẩu sang các nước Trung Đông, Đức, Đài Loan, v.v... phục vụ mục đích chế biến và được xuất khẩu với mức giá thấp. Tại Nghệ An, chè là một trong các loại nông sản chính, với sản lượng khoảng 100,000 tấn/năm (2015). Bên cạnh đó, nhu cầu về sản phẩm “Matcha” bao gồm nguyên liệu chế biến các sản phẩm mang hương vị của matcha như đồ uống, bánh kẹo,... trên thị trường thế giới đang ngày càng gia tăng. Vì vậy, sản xuất matcha là một hướng đi đúng đắn để hình thành Chuỗi giá trị thực phẩm mới ở tỉnh Nghệ An.

Vì những lý do trên, Tập đoàn Quantum Leaps (QLC), Nhật Bản đã triển khai “Dự án thí điểm sản xuất và kinh doanh matcha” tại huyện Anh Sơn, tỉnh Nghệ An với sự hợp tác của doanh nghiệp Việt Nam. Đồng thời, từ tháng 4 năm 2016 đến tháng 9 năm 2017 DATĐ này đã nhận được sự hỗ trợ từ chương trình của JICA (Mô hình Chân kim tự tháp của JICA, Nghiên cứu tính khả thi) nhằm phát triển Chuỗi giá trị thực phẩm mới.

(2) Tiến độ thực hiện DATĐ

Vào tháng 6 năm 2016, QLC đã lựa chọn trang trại chè của hộ gia đình ông Quý tại huyện Anh Sơn để triển khai DATĐ. Biên bản ghi nhớ đã được ký kết bởi Sở NN&PTNT, UBND huyện Anh Sơn, Ecofarm và ông Quý. Tháng 8 năm 2016, hệ thống máy móc đã được lắp đặt. Tính đến thời điểm hiện tại mười một (11) lần sản xuất thử nghiệm đã được thực hiện vào tháng 9, tháng 12 năm 2016, tháng 2, tháng 4, tháng 6, tháng 9, tháng 11 năm 2017 và tháng 1, tháng 4, tháng 6, tháng 8 năm 2018. Ở lần sản xuất thử nghiệm lần thứ 6 diễn ra vào tháng 9 năm 2017, một số dây chuyền máy móc chế biến như máy thổi, máy tách cọng, máy sấy,... đã được lắp mới với sự hỗ trợ một phần từ ngân sách của phía Dự án nhằm cải thiện hiệu suất chế biến cũng như chất lượng của tencha/matcha. Theo đánh giá của chuyên gia về matcha đến từ Nhật Bản, hiệu quả sản xuất và chất lượng của tencha/matcha đã được cải thiện một cách đáng kể nhằm đáp ứng yêu cầu của thị trường về mặt chất lượng. Ngoài ra, bên cạnh sản phẩm bột trà xanh matcha, công ty Econuti đã và đang phát triển một số sản phẩm matcha mới như thạch rau câu matcha, matcha latte...



Dựa vào kết quả của những lần sản xuất thử nghiệm trước tại trang trại chè của hộ gia đình ông Quý, QLC cùng với công ty Econuti và công ty Ecofarm đã quyết định tập trung vào việc tìm kiếm thị trường mới cho sản phẩm matcha với giá bán 35-40 USD/ kg và nỗ lực tìm kiếm thị trường tại thành phố Hồ Chí Minh và tại các tỉnh thành khác ở Việt Nam đối với các sản phẩm được làm từ matcha. Từ tháng 3 năm 2018, các cá nhân và đơn vị này đã và đang tiến hành quảng bá matcha cũng như đàm phán hợp đồng với các đối tác như Ministop, Maison

Marou và một số công ty sản xuất bánh kẹo, chuỗi cửa hàng cà phê, v.v ở Việt Nam. Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại một số khó khăn vướng mắc trong việc phát triển thị trường mới. Mặt khác, vào tháng 8 năm 2018, lần thử nghiệm thứ 11 về chế biến tencha/ matcha đã được thực hiện. Theo đó, chất lượng của Tencha/ Matcha đã cải thiện và đạt tiêu chuẩn thương mại để sử dụng cho chế biến.



Vụ thu hoạch lần thứ 7 tại trang trại chè nhà ông Quý vào tháng 11 năm 2017

Chuyên gia Nhật Bản đánh giá chất lượng của Tencha & Matcha tại lần thử nghiệm sản xuất lần thứ 11 diễn ra vào tháng 8 năm 2018

(3) Bài học kinh nghiệm

1) Sự hợp tác giữa công ty nước ngoài với công ty Việt Nam

DATĐ này đã và đang được triển khai thực hiện dưới hợp tác giữa công ty Nhật Bản với các công ty Việt Nam. Thông qua DATĐ này, công ty Nhật Bản đã có sự đầu tư ban đầu cũng như chuyển giao các kỹ thuật thích hợp về cắt tỉa và che phủ bằng vải mỏng để sản xuất lá chè tươi, kỹ thuật bón phân và phương pháp chế biến tencha/ matcha một cách hiệu quả. Các công ty Việt Nam đã đóng vai trò quan trọng trong việc mua sắm các thiết bị cần thiết và nỗ lực trong việc phát triển thị trường của sản phẩm matcha bằng cách sử dụng mạng lưới của họ tại Việt Nam.

2) Sự hợp tác với các đối tác Công - Tư

Trong khuôn khổ của DATĐ này, vào tháng 6 năm 2016, Biên bản ghi nhớ đã được ký kết bởi công ty Nhật Bản, công ty Việt Nam, Sở NN&PTNT, UBND huyện Anh Sơn. Theo đó, cơ chế thực hiện dự án đã được thiết lập một cách chắc chắn.

3) Phát triển thị trường đối với các sản phẩm nông sản được yêu thích

DATĐ này đã và đang nỗ lực phát triển thị trường tiêu thụ thông qua các công ty sản xuất bánh kẹo, chuỗi cửa hàng cà phê và các nhà hàng Nhật Bản tại thành phố Hồ Chí Minh, đồng thời nỗ lực phát triển matcha dựa trên các sản phẩm như thạch matcha, matcha jelly, v.v... Tuy nhiên DATĐ này vẫn chưa ký kết hợp đồng kinh doanh. Một trong những nguyên nhân chính gây khó khăn cho việc phát triển thị trường là do matcha và các sản phẩm từ matcha nhập khẩu từ

Trung Quốc, Đài Loan và sản xuất tại các vùng miền khác của Việt Nam được bán với mức giá rẻ hơn mặc dù chất lượng của matcha đã được sản xuất bởi DATĐ cao hơn hẳn so với matcha và các sản phẩm được làm từ matcha nói trên. Do đó, trong quá trình xây dựng Chuỗi giá trị thực phẩm đối với các sản phẩm nông sản được yêu thích ví dụ như matcha, công tác khảo sát chi tiết để xác định rõ thị trường mục tiêu cần được thực hiện một cách kỹ lưỡng. Bên cạnh đó, chiến lược kinh doanh cũng cần được quan tâm vì sự biến động về giá của sản phẩm matcha được gây ra bởi sự khác biệt về chất lượng

2.2.40 F2: Mua bán gạo sản xuất rượu Shochu

Chủ thể	Sản xuất	Chế biến	Kinh doanh	Giai đoạn
Trung tâm giống cây trồng, Sở NN&PTNT	Canh tác lúa sản xuất rượu Shochu, bao gồm hỗ trợ kỹ thuật cho nông dân	Xát gạo		Kết thúc hợp đồng/triển khai
Công ty Khai Sáng (nhà phân phối)			Bán gạo đã được chà cho công ty HFC	
Công ty HueFoods		Sản xuất Shochu	Chủ yếu bán cho các khách hàng thông thường và ở thị trường tỉnh Nghệ An	
Hợp đồng	Trung tâm Giống cây trồng – Công ty Khai Sáng – Công ty Hue Foods			

(1) Mục đích của DATĐ

Lúa gạo là một trong những nông sản chủ lực của tỉnh Nghệ An, tuy nhiên hiện tại chỉ có 60% lượng gạo sản xuất ra được tiêu thụ. Vì vậy, số lượng gạo còn lại cần được bán cho các khách hàng ở tỉnh khác hoặc dùng vào mục đích tiêu thụ khác.

Công ty Hue Foods (HFC) là công ty sản xuất rượu shochu và sake Nhật Bản, có nhà máy tại thành phố Huế. Từ trước đến nay, công ty này thu mua gạo từ miền nam Việt Nam để làm nguyên liệu sản xuất rượu, và đang phải đối mặt với 2 vấn đề: 1) Chất lượng không ổn định và 2) nguyên liệu không rõ nguồn gốc xuất xứ.

Với những lý do trên, đội Chuyên gia JICA đã hỗ trợ DATĐ này trong việc phát triển Chuỗi giá trị thực phẩm mới về mặt hàng gạo giữa tỉnh Nghệ An và Công ty Hue Foods để sản xuất rượu Shochu.

(2) Hoạt động và kết quả

Tại thời điểm ban đầu, vào tháng 5 năm 2016 đội Chuyên gia JICA đã mời công ty Hue Foods đi khảo sát một số ruộng lúa tại tỉnh Nghệ An, và giới thiệu một số

giống lúa cũng như kết quả phân tích mẫu đất ở các ruộng lúa này. Mặc dù công ty Hue Foods đã từng quyết định chọn sản xuất thủ rượu sake Nhật Bản bằng giống lúa NA6, nhưng giá bán của công ty AGRIMEX – công ty sản xuất và kinh doanh gạo ở tỉnh Nghệ An đã không đáp ứng được yêu cầu về giá của công ty Hue Foods.

Vì lý do đó, sau khi thảo luận với công ty Hue Foods, đội Chuyên gia JICA đã thay đổi cách giải quyết từ cung cấp gạo sản xuất rượu sake sang sản xuất rượu shochu. Hiện tại, sau khi kiểm tra các mẫu gạo khác nhau, mẫu gạo SL9 đã được lựa chọn để sản xuất rượu shochu. Sau đó, vào ngày 14 tháng 08 năm 2017, công ty Hue Foods đã đi thăm và khảo sát ruộng lúa SL9 ở Nghệ An, đã có buổi thảo luận với Trung tâm Giống cây trồng về phương pháp xay xát gạo cũng như nội dung hợp đồng kinh doanh.



Theo kết quả ghi nhận được, công ty Hue Foods đã đặt mua 20 tấn gạo xát vào đầu tháng 9 với mức giá 13.000 đồng/ kg bao gồm chi phí vận chuyển và từ tháng 9 đến tháng 10 năm 2017 ba lần sản xuất thử nghiệm đã được thực hiện. Dựa vào kết quả thử nghiệm, giống SL9 là giống thích hợp để sản xuất rượu shochu, đặc biệt là sản lượng rượu thu được. Sau khi sản xuất thử nghiệm, công ty Hue Foods đã đến Nghệ An vào ngày 5 và ngày 6 tháng 12 năm 2017 để bàn về kế hoạch trong thời gian tới với Sở NN&PTNT và Trung tâm Giống cây trồng trong việc sản xuất rượu shochu, bao gồm việc kiểm tra các giống lúa khác có giá thấp hơn SL9 cho lần sản xuất tiếp theo. Về vấn đề này, vào tháng 01 năm 2018, Trung tâm Giống cây trồng đã gửi 02 giống lúa là N24 và N34 cho công ty Hue Foods tra độ phù hợp trong việc sản xuất rượu shochu. Tháng 12 năm 2017, Công ty Hue Foods đã bán rượu shochu với tên gọi theo tiếng Nhật Bản là “Teioh” tại thị trường Nghệ An. Ngoài ra, UBND tỉnh Nghệ An và các cơ quan nhà nước cũng đã sử dụng rượu shochu trong các bữa tiệc để góp phần quảng bá rượu shochu được làm từ gạo của Nghệ An.



Vào năm 2018, Công ty Hue Foods đã mua tổng cộng 40 tấn gạo chà SL9. Trong tháng 6 và tháng 7, lần lượt 20 tấn đã được mua với mức giá 13.000 đồng/ kg bao gồm chi phí vận chuyển. Sau ba lần mua SL9 kể từ tháng 9 năm 2017, công ty Hue Foods đánh giá rằng so với các giống gạo khác đã được thu mua từ miền nam Việt Nam, SL9 có ưu thế vượt trội về khả năng hấp thụ nước, rút ngắn được thời gian hấp và thu được sản lượng rượu cao. Bên cạnh đó, công ty Hue Foods đã và đang đặt mua thêm 40 tấn gạo chà SL9, đây là gạo được thu hoạch trong tháng 9 năm 2018 và đã thu mua loại gạo này trước tháng 11 năm 2018. Đồng thời công ty Hue Foods cũng lên kế hoạch để thiết kế chai và nhãn mác với thương hiệu Shochu Nghệ An trong năm tiếp theo.

(3) Bài học kinh nghiệm

1) Tầm quan trọng của việc truy xuất nguồn gốc và cung cấp ổn định lượng gạo đạt tiêu chuẩn an toàn để sản xuất rượu shochu

DATĐ này đã thiết lập khả năng truy xuất nguồn gốc đối với việc loại gạo đã được chà với nguồn cung ổn định về lượng gạo cũng như việc đã được Sở NN&PTNT cấp giấy chứng nhận ATTP. Quá trình này là một trong những thành tựu đáng kể trong việc thành lập chuỗi giá trị thực phẩm. Hơn thế nữa, đáng lưu ý là Trung tâm giống đóng vai trò quan trọng trong việc duy trì nguồn cung ổn định và kiểm soát được chất lượng của gạo đạt tiêu chuẩn an toàn nhằm phục vụ cho việc sản xuất rượu shochu thương hiệu Nghệ An.

2) Xây dựng thương hiệu rượu Shochu Nghệ An bằng việc sử dụng gạo chỉ được sản xuất duy nhất tại Nghệ An

DATĐ này đã áp dụng phương pháp xây dựng thương hiệu của Shochu bằng việc sử dụng gạo chất lượng cao (giống SL9) được trồng duy nhất tại tỉnh Nghệ An. Hơn thế nữa, thiết kế mới của vỏ chai và nhãn hiệu sẽ được triển khai tiến hành. Nói cách khác, điểm nổi bật chính là phương châm “sản phẩm có một không hai” đã và đang nỗ lực được thực hiện nhằm tạo nên sự khác biệt hóa so với các loại đồ uống có cồn khác.

2.2.41 E3: Xây dựng thương hiệu miến gạo như một tài nguyên du lịch

Chủ thể	Sản xuất	Chế biến	Kinh doanh	Giai đoạn
Hợp tác xã sản xuất miến gạo Quy Chính	Sản xuất gạo	Sản xuất và đóng gói miến gạo (Miến)	Bán cho Trung tâm thông tin du lịch, các siêu thị ở thành phố Vinh, v.v...	Kết thúc hợp đồng/Giai đoạn đang triển khai
UBND huyện Nam Đàn		Hỗ trợ tài chính và kỹ thuật		
Sở Du lịch			Quảng bá sản phẩm	
Hợp đồng	HTX sản xuất miến Quy Chính – Trung tâm thông tin du lịch ở Kim Liên, các siêu thị ở thành phố Vinh			

(1) Mục tiêu của DATĐ

UBND huyện Nam Đàn đang đẩy mạnh quảng bá du lịch từ năm 2016 với sự phối hợp của Dự án JICA Du lịch và phát triển một số mặt hàng sản phẩm du lịch như bột sắn dây, bơ lạc và tương Nam Đàn. Nhằm xúc tiến thêm hoạt động này, UBND huyện Nam Đàn đã chú trọng vào mặt hàng sản phẩm miến gạo như miến khô và phở khô. Sản phẩm này đã được người dân ở thôn Quy Chính, xã Vân Diên, huyện Nam Đàn sản xuất từ lâu đời.

Hưởng ứng đề xuất từ phía UBND huyện Nam Đàn, trong năm 2016, Dự án cùng với Dự án JICA Du lịch đã hỗ trợ huyện Nam Đàn về mặt kinh tế vì việc phát triển thương hiệu sản phẩm mới ví dụ như bột sắn dây, bơ lạc và nước tương có mối quan hệ mật thiết trong việc xây dựng Chuỗi giá trị thực phẩm. Hơn nữa, dựa trên các kinh nghiệm quý báu về xây dựng thương hiệu năm 2016, Dự án đã hỗ trợ xây dựng thương hiệu đối với sản phẩm miến gạo của huyện Nam Đàn để hình thành Chuỗi Giá trị thực phẩm kể từ tháng 5 năm 2017,

(2) Hoạt động và kết quả

Thời gian đầu, từ giữa tháng 5 đến giữa tháng 6 năm 2017, Dự án đã tiến hành khảo sát hiện trạng về năng suất, chất lượng và điều kiện vệ sinh môi trường ở khu vực sản xuất miến gạo để hình thành Chuỗi giá trị thực phẩm. Qua kết quả cuộc khảo sát, Dự án đã xác định, chia sẻ những vấn đề then chốt và đề xuất các giải pháp với các bên liên quan như UBND huyện Nam Đàn, UBND xã Vân Diên và các hộ sản xuất miến gạo xã Quy Chính như sau:

- 1) Thành lập và củng cố Hợp tác xã sản xuất miến gạo ở thôn Quy Chính, xã Vân Diên
- 2) Giải quyết vấn đề về vệ sinh môi trường trong khu vực sản xuất miến gạo ở mỗi hộ gia đình
- 3) Thúc đẩy xây dựng thương hiệu thông qua việc thiết kế bao bì sản phẩm và các công việc liên quan khác.
- 4) Nâng cao năng suất sản xuất miến gạo bằng việc lắp đặt các thiết bị máy móc

phù hợp.

Những hoạt động đề cập ở trên được triển khai từ tháng 6 đến tháng 10 năm 2017. Dưới sự hỗ trợ của Dự án, HTX sản xuất miến Quy Chính đã được thành lập và củng cố thêm thông qua các buổi họp giữa các thành viên, đưa ra các nội quy hoạt động chung cho các thành viên trong tổ. Ngoài ra, vấn đề vệ sinh môi trường trong khu vực sản xuất miến gạo ở mỗi hộ gia đình thuộc HTX đã được cải thiện thông qua các buổi tập huấn cũng như kiểm tra giám sát trong tháng 6 năm 2017. Giấy chứng nhận VSATTP do UBND huyện Nam Đàn cấp, mã số mã vạch sản phẩm miến gạo Quy Chính của HTX sản xuất do Bộ KH&CN cấp đã hoàn thành vào tháng 8 năm 2017. Mẫu bao bì thiết kế mới cho sản phẩm miến gạo đã được in vào giữa tháng 9 năm 2017. Các loại máy móc thiết bị phục vụ cho sản xuất miến gạo như máy giũ mì, máy dán miệng túi, máy in ngày sản xuất, v.v đã được lắp đặt hoàn chỉnh trong tháng 9 năm 2017. HTX sản xuất miến gạo Quy Chính đã tìm kiếm thị trường mới bắt đầu từ tháng 10 năm 2017. Thông qua hoạt động này, HTX sản xuất miến gạo đã hình thành hợp đồng với một số cửa hàng, siêu thị như Tâm Nguyên, HTX Tam Nông, Siêu thị đặc sản Nghệ Tĩnh và cửa hàng bán lẻ chợ Phong Toàn ở thành phố Vinh với sự phối hợp của Dự án. Trung bình một tháng HTX cung cấp từ 100 – 200 gói miến loại 300g ra thị trường. Giá bán sỉ là 9.500 VNĐ/gói 300g. Giá bán này cao gần gấp đôi so với giá miến trần được bán ở chợ huyện Nam Đàn.

	
<p>Lắp đặt máy giũ mì</p>	<p>Sản phẩm miến gạo với bao bì và mã vạch sản phẩm</p>
	
<p>Miến gạo bày bán ở Tâm Nguyên</p>	<p>Miến gạo bày bán tại Bibi Green</p>

Tuy nhiên, ngoại trừ công ty Tâm Nguyên, hợp đồng mua bán vẫn chưa được tiếp tục ký kết từ tháng 4 năm 2018. Mặt khác, tổ hợp tác miến gạo Quy Chính đã ký hợp đồng bán miến gạo với Trung tâm thông tin du lịch ở Kim Liên, cửa

hàng Bibigreen từ tháng 6 năm 2018 mặc dù số lượng hàng được đặt mua rất ít. Thêm vào đó, HTX miền gạo Quy Chính cngx có kế hoạch mở rộng hợp đồng với siêu thị ở Tp Vinh, tỉnh Hà Tĩnh và Thanh Hóa.

(3) Bài học kinh nghiệm

1) Tầm quan trọng của sản phẩm an toàn và gia tăng giá trị thông qua việc được cấp giấy chứng nhận ATTP và bao bì sản phẩm

DATĐ này đã và đang cố gắng quảng bá thương hiệu của bún miến - sản phẩm hiện được bày bán tại các chợ địa phương trên địa bàn huyện Nam Đàn - thông qua việc được cấp giấy chứng nhận ATTP và phát triển logo nhãn hiệu cùng bao bì đóng gói để gia tăng thêm giá trị. Kết quả là, việc giao dịch mua bán với các cửa hàng bán lẻ tại thành phố Vinh và Trung tâm thông tin du lịch, Kim Liên đã được thực hiện mặc dù sản lượng bún miến được đặt mua rất ít. Vì lý do này, việc được cấp giấy chứng nhận ATTP và phát triển logo nhãn hiệu cũng như bao bì được đánh giá là rất hiệu quả trong việc xây dựng thương hiệu cho các sản phẩm nông nghiệp.

2) Tầm quan trọng của đầu vào hiệu quả để cải thiện năng suất

Trong khuôn khổ của DATĐ này, nhân công và giờ lao động thủ công đã và đang được giảm dần nhờ có máy giữ mì. Theo đó, năng suất sản xuất đã và đang được gia tăng đáng kể.

2.2.42 E4: Sản xuất tỏi giống

Chủ thể	Sản xuất	Chế biến	Kinh doanh	Giai đoạn
Hợp tác xã Hương Sơn, Kỳ Sơn	Sản xuất tỏi để lấy hạt giống	Sấy khô	Bán cho Nghiệp đoàn Farmer's Coop	Kết thúc thử nghiệm và giai đoạn kiểm chứng
Tổng đội thanh niên xung phong 10 – Tỉnh đoàn Nghệ An	Hỗ trợ kỹ thuật	Hỗ trợ kỹ thuật		
HTX Nhật Bản, Công ty Nhật Bản	Hỗ trợ kỹ thuật	Xuất khẩu	Bán tỏi giống cho công ty Nhật Bản	
Hợp đồng	Hợp tác xã Hương Sơn– HTX Nhật Bản (Hợp đồng nông nghiệp) HTX Nhật Bản – công ty Nhật Bản (hợp đồng kinh doanh)			

(1) Mục đích của DATĐ







Nghệ An là một tỉnh có khí hậu và địa hình đa dạng bao gồm đường bờ biển, đồng bằng, đồi, núi, v.v, độ cao so với mực nước biển lên đến 2.700 m. Vì vậy, vào mùa đông Nghệ An có nhiệt độ tương đối thấp mặc dù nằm ở vĩ độ khá thấp. Khu vực miền núi tỉnh Nghệ An thường phải đối mặt với tình trạng đói nghèo, vì vậy việc phát triển kinh tế ở khu vực này là một trong những vấn đề quan trọng của tỉnh Nghệ An, và việc tạo ra những Chuỗi giá trị thực phẩm mới liên

quan đến khu vực miền núi đang được chính quyền nơi đây đặc biệt quan tâm.

Một trong những đối tác của DATĐ này – HTX Nhật Bản, có kế hoạch sản xuất tỏi giống ở nước ngoài với tiêu chí an toàn và chi phí thấp, sau đó ổn định cung cấp tỏi giống cho nông dân của Nhật Bản. Với lý do đó, nhân dịp công ty FC tham dự buổi Hội thảo trao đổi giới thiệu các nông sản và công ty nông nghiệp tỉnh Nghệ An vào tháng 7 năm 2016, phía Dự án đã đề xuất FC triển khai “Dự án thí điểm sản xuất tỏi giống” ở huyện Kỳ Sơn – một huyện miền núi thuộc tỉnh Nghệ An và phù hợp về phương diện khí hậu đối với việc canh tác tỏi.

(2) Hoạt động và kết quả

Sau khi chuyên gia JICA giới thiệu 02 vùng sản xuất tỏi ở huyện Kỳ Sơn với độ cao 1.000 m so với mực nước biển, FC đã 02 lần đến thăm và làm việc với huyện Kỳ Sơn vào tháng 10 năm 2016 và tháng 01 năm 2017. Phía Dự án đã sắp xếp cuộc họp giữa FC với Sở NN&PTNT, UBND huyện Kỳ Sơn, Hợp tác xã Hương Sơn (HTX Hương Sơn), Tổng đội Thanh niên xung phong 10 Kỳ Sơn – trực thuộc Tỉnh đoàn Nghệ An. Ngoài ra, vào tháng 12 năm 2016, FC đã mời đại diện của HTX Hương Sơn và một cán bộ thuộc Tổng đội TNXP 10 sang thăm tỉnh Kagawa, Nhật Bản để giới thiệu kỹ thuật sản xuất tỏi giống. Sau đó, vào tháng 4 năm 2017, FC đã thăm và làm việc tại huyện Kỳ Sơn để theo dõi và kiểm tra sự phát triển của tỏi trong lần trồng thử nghiệm và họp bàn về kế hoạch của DATĐ. Mặt khác, vào tháng 3 năm 2017, FC đã đăng ký DATĐ này vào chương trình Khảo sát tính khả thi của JICA. Bản kế hoạch đã được JICA thông qua như là một Chương trình Khảo sát tính khả thi của JICA vào tháng 6 năm 2017. Sau khi được thông qua, đoàn Khảo sát tính khả thi bao gồm các thành viên của HTX Nhật Bản và bộ phận tư vấn đã làm việc tại tỉnh Nghệ An để bàn về DATĐ với UBND tỉnh Nghệ An, Sở NN&PTNT và các bên liên quan của huyện Kỳ Sơn, và đoàn đã tiến hành khảo sát về việc sản xuất tỏi giống vào tháng 9, tháng 11 năm 2017 và tháng 1, tháng 3 năm 2018. Đặc biệt ở lần khảo sát thứ 3 diễn ra vào tháng 1, đoàn Khảo sát tính khả thi đã khảo sát một số vùng trồng tỏi khác nhau ở tỉnh Quảng Ngãi, Hải Dương và Thái Bình để xác định thực trạng sản xuất và thị trường của tỏi. Trong quá trình khảo sát, đoàn Khảo sát tính khả thi cũng đã hướng dẫn về phương pháp canh tác tỏi cho HTX Hương Sơn và Tổng đội TNXP 10. Việc trồng thử nghiệm được thực hiện từ tháng 10 năm 2017 ở huyện Kỳ Sơn. Trong suốt cuộc khảo sát lần thứ 5 diễn ra vào tháng 5 năm 2018, đoàn khảo sát tính khả thi đã đưa ra các hướng dẫn kỹ thuật về thu hoạch và các biện pháp bảo quản tỏi đối với HTX Hương Sơn và Tổng đội TNXP 10. Hơn thế nữa, đoàn khảo sát tính khả thi đã khẳng định rằng củ tỏi thu hoạch được đảm bảo chất lượng cho việc sử dụng làm giống và sử dụng ăn được.

	
<p>Vùng sản xuất tỏi tại huyện Kỳ Sơn</p>	<p>Lần khảo sát thứ 2 về việc trồng tỏi giống ở huyện Kỳ Sơn vào tháng 11 năm 2017</p>
	
<p>Lần khảo sát thứ 3 về việc trồng tỏi giống ở huyện Kỳ Sơn vào tháng 1 năm 2018</p>	<p>Lần khảo sát thứ 4 về việc trồng tỏi giống ở huyện Kỳ Sơn vào tháng 3 năm 2018</p>
	
<p>Lần khảo sát thứ 5 trồng tỏi giống tại huyện Kỳ Sơn vào tháng 5 năm 2018 Trái&Phải: kích thước phù hợp để ăn Giữa: kích thước phù hợp để làm hạt giống</p>	<p>Bảo quản tỏi sau khi thu hoạch tại huyện Kỳ Sơn vào tháng 6 năm 2018</p>

Tại lần khảo sát thứ 4 diễn ra vào tháng 3, và lần khảo sát thứ 5 diễn ra vào tháng 5 năm 2018, đoàn Khảo sát tính khả thi đã có các buổi họp với UBND tỉnh Nghệ An, Sở NN&PTNT và Tỉnh đoàn Nghệ An về dự thảo kế hoạch triển khai sấp tỏi tại tỉnh Nghệ An để từ đó đề xuất lên Chương trình hỗ trợ của JICA vào tháng 10 năm 2018. Mục đích của đề xuất này là thúc đẩy sản xuất tỏi ở Kỳ Sơn thông qua việc tạo lập chuỗi giá trị mới bao gồm việc canh tác tỏi giống xuất khẩu sang Nhật Bản. Liên quan đến vấn đề này, vào tháng 10 năm 2018 nghiệp đoàn FC đã trình lên JICA bản kế hoạch thực hiện việc sản xuất tỏi tại tỉnh Nghệ An. Bên cạnh đó, kể từ tháng 8 năm 2018 bản thân nghiệp đoàn FC đã và đang liên tục thực hiện các hoạt động liên quan đến việc sản xuất tỏi tại huyện Kỳ Sơn. Trong tháng 9 và tháng 12 năm 2018, các thành viên của HTX và công ty Nhật Bản đã đến Nghệ An để đưa ra các hướng dẫn kỹ thuật khi việc trồng tỏi đặc biệt được thực hiện thử nghiệm trên ruộng lúa bậc thang ở vùng

cao tại huyện Kỳ Sơn. Trong hoạt động kết nối này, thành viên của của HTX và công ty Nhật Bản đã tới thăm tỉnh Nghệ An vào tháng 1, tháng 3 và tháng 5 năm 2019 để bàn giao kỹ thuật canh tác tỏi tại huyện Kỳ Sơn.



Trồng tỏi tại ruộng lúa bậc thang vào tháng 10 năm 2018

Tận dụng ruộng lúa bậc thang để sản xuất tỏi giống

(3) Bài học kinh nghiệm

1) Tính khả thi của việc trồng tỏi để ăn (tỏi tươi và tỏi chế biến) và để làm giống

DATĐ này đã và đang xác minh khả năng trồng tỏi tại huyện Kỳ Sơn để sử dụng ăn tại Việt Nam và xuất khẩu tỏi giống sang Nhật Bản bằng việc trồng thử nghiệm từ tháng 10 năm 2017 đến tháng 5 năm 2018. Mặt khác, việc đảm bảo sản xuất tỏi ở vùng cao và việc thiết lập hệ thống sản xuất bền vững là những vấn đề cốt yếu. Để giải quyết các vấn đề này, việc tận dụng ruộng lúa bậc thang ở vùng cao để trồng tỏi như là một vụ lúa tạm thời là hướng đi hiệu quả và một đợt trồng tỏi thử nghiệm tại ruộng lúa bậc thang đã và đang được tiến hành kể từ tháng 10 năm 2018. Vì vậy, mức sống của người dân tộc thiểu số nơi đây (người HMông) được kỳ vọng cải thiện nhờ gia tăng thu nhập thông qua việc trồng tỏi bằng cách tận dụng các ruộng lúa bậc thang trong tương lai.

2) Tầm quan trọng của việc phát triển bền vững thông qua việc phát triển năng lực của HTX nông nghiệp

Trong kế hoạch thực hiện tiếp theo, nghiệp đoàn Farmer's Co-op (FC) sẽ phối hợp với JA Kawaga lập kế hoạch tăng cường năng lực cho HTX nông nghiệp tại huyện Kỳ Sơn thông qua chuyển giao kiến thức và công nghệ liên quan đến việc trồng tỏi, chế biến và tiếp thị tại Việt Nam và Nhật Bản. Theo đó, năng lực quản lý của HTX nông nghiệp dự kiến sẽ được cải thiện nhằm hướng đến sự phát triển bền vững của hoạt động sản xuất tỏi và các hoạt động nông nghiệp khác trong tương lai gần của huyện Kỳ Sơn.

3) Thiết lập mô hình chuỗi giá trị thực phẩm bằng việc sử dụng lợi thế về địa lý của vùng cao nguyên

Việc thành lập mô hình chuỗi giá trị thực phẩm được mong đợi rất nhiều thông qua việc sản xuất các loại rau và quả ví dụ như tỏi, dâu tây, kiwi, hồng, hạt dẻ,

v.v...dựa trên sự tận dụng lợi thế địa lý của vùng cao ở huyện Kỳ Sơn.

2.2.43 E5: Sản xuất cà chua múi thành đặc sản địa phương

Chủ thể	Sản xuất	Chế biến	Kinh doanh	Giai đoạn
Tổ Hợp tác sản xuất xã Thạch Giám	Sản xuất cà chua múi		Bán cho các siêu thị ở thành phố Vinh, v.v...	Kết thúc hợp đồng/giai đoạn triển khai
Trạm khuyến nông huyện Tương Dương	Hỗ trợ kỹ thuật			
UBND huyện Tương Dương	Hỗ trợ tài chính và kỹ thuật		Xúc tiến kinh doanh	
Hợp đồng	Tổ hợp tác sản xuất xã Thạch Giám – cửa hàng, siêu thị ở thành phố Vinh,...			

(1) Mục đích của DATĐ

Cà chua múi là loại cây được trồng từ lâu đời trên địa bàn huyện Tương Dương. Người dân trồng cà chua từ tháng 9 và thu hoạch từ tháng 12 đến tháng 4 năm sau, sau đó bán cà chua tại các chợ địa phương hoặc bán cho các khách hàng đã đặt hàng với giá từ 20.000 – 30.000 VNĐ/kg, mức giá này cao hơn giá bán của loại cà chua thông thường ở huyện Tương Dương. Tuy nhiên, đến nay cà chua múi vẫn chưa được khách hàng ở các địa phương khác biết đến. Vì vậy, việc trồng và bán cà chua múi vẫn theo cách thức nhỏ lẻ thông thường. Do đó, sản lượng bán ra của giống cà chua múi vẫn chưa có sự cải thiện.

Vì những lý do đó, đội Chuyên gia JICA đã hỗ trợ triển khai DATĐ này nhằm tạo ra Chuỗi Giá trị thực phẩm để phát triển cà chua múi thành một đặc sản địa phương của huyện Tương Dương.

(2) Hoạt động và kết quả

UBND huyện Tương Dương, Trạm Khuyến nông huyện Tương Dương và đội Chuyên gia JICA đã cân nhắc việc quảng bá cà chua múi Tương Dương thông qua việc hình thành Chuỗi giá trị thực phẩm để cây cà chua múi trở thành một đặc sản địa phương của huyện Tương Dương. Theo đó, Dự án đã tiến hành một cuộc khảo sát cơ bản từ ngày 3 đến ngày 30 tháng 8 năm 2017. Dựa trên kết quả khảo sát, UBND huyện, Trạm Khuyến nông huyện và Dự án đã thảo luận và triển khai các hoạt động như sau:

- 1) Hỗ trợ thành lập Tổ hợp tác sản xuất tại xã Thạch Giám.
- 2) Hỗ trợ triển khai các lớp đào tạo tập huấn để cấp giấy chứng nhận ATTP.
- 3) Hỗ trợ xây dựng thương hiệu thông qua việc thiết kế bao bì, tem nhãn và một số cải tiến khác.

Các hoạt động của DATĐ đã được triển khai từ tháng 10 năm 2017. Với sự hợp tác của UBND xã Thạch Giám, tổ hợp tác sản xuất gồm 14 thành viên đã được thành lập và tạo thành một mô hình mẫu trong việc sản xuất và kinh doanh cà

chua múi. Các khóa tập huấn về kỹ thuật canh tác cà chua cũng như cấp giấy chứng nhận ATTP đã được tổ chức bắt đầu từ cuối tháng 10 năm 2017 với sự phối hợp của UBND huyện Tương Dương. Giấy chứng nhận ATTP đã được Sở NN&PTNT cấp cho Tổ hợp tác vào ngày 23 tháng 1 năm 2018. Ngoài ra, Dự án cũng đã hỗ trợ về mặt kỹ thuật để xây dựng thương hiệu sản phẩm thông qua việc thiết kế logo, tem nhãn và hộp giấy nhằm tạo ra Chuỗi giá trị Thực phẩm cho cây cà chua múi thành một đặc sản địa phương của huyện Tương Dương. Dự án đã hỗ trợ tìm kiếm các thị trường mới ngoài địa bàn huyện Tương Dương. Theo kết quả ghi nhận được, cà chua múi lần lượt đã được bày bán ở cửa hàng Hợp tác xã Tam Nông và Cửa hàng sản phẩm tiêu biểu tại Vinh từ tháng 2 đến hết tháng 3 năm 2018 với mức giá bán sỷ là 21.000 VNĐ/kg và sản lượng trung bình là 70kg/ tuần. Thời gian thu hoạch cà chua kết thúc vào đầu tháng 4 năm 2018. Thông qua các hoạt động của DATĐ từ tháng 10 năm 2017 đến tháng 4 năm 2018, nhóm nông dân ở xã Thạch Giám đã nhận thức được tầm quan trọng của việc quản lý công tác vận chuyển cà chua tới các cửa hàng bán lẻ để phát triển thị trường tại thành phố Vinh. Tuy nhiên, khâu vận chuyển cà chua đến các cửa hàng bán lẻ vẫn chưa được quản lý tốt, đặc biệt là trong việc phân loại kích thước và hình dáng cà chua để quảng bá thương hiệu cà chua đặc sản. Kể từ tháng 9 năm 2018, Tổ hợp tác sản xuất ở xã Thạch Giám đã và đang tiến hành việc trồng cà chua. Trong vụ trồng trọt này, DA đã hỗ trợ việc cải thiện trồng trọt thông qua giới thiệu ứng dụng của tấm vinyl để bảo vệ cà chua khỏi mưa và sương mù và áp dụng phân bón hữu cơ. Thêm vào đó, dự án cũng tiến hành đào tạo kỹ thuật trong quản lý đồng ruộng và hỗ trợ kiểm soát chất lượng và xúc tiến thương hiệu để phát triển thị trường cho cà chua múi như một loại sản phẩm đặc trưng địa phương.

	
<p>Cán bộ Sở NN&PTNT thu mẫu đất phân tích để cấp giấy chứng nhận ATTP cho cây cà chua múi tại địa điểm canh tác tháng 10 năm 2017</p>	<p>Hoàn thành logo để xây dựng thương hiệu vào tháng 11 năm 2017</p>

<p>Hoàn thành hộp giấy để xây dựng thương hiệu vào tháng 12 năm 2017</p>	<p>Quả cà chua trước khi được thu hoạch vào tháng 12 năm 2017</p>
<p>Cà chua được bày bán tại cửa hàng Hợp tác xã Tam Nông tháng 2 năm 2018</p>	<p>Trồng cà chua với màng phủ nylon vào tháng 10 năm 2018</p>

(3) Bài học kinh nghiệm

1) Tầm quan trọng của việc giá trị gia tăng thông qua việc được cấp giấy chứng nhận ATTP và xây dựng thương hiệu của sản phẩm.

DATĐ này đã và đang nỗ lực quảng bá thương hiệu cà chua bản địa - loại cà chua hiện chỉ được bày bán tại các chợ địa phương ở huyện Tương Dương - thông qua việc được cấp giấy chứng nhận ATTP và phát triển logo nhãn hiệu, thùng giấy nhằm tăng thêm giá trị. Kết quả là, các đợt giao dịch bán hàng với các cửa hàng bán lẻ ở thành phố Vinh đã và đang được thực hiện mặc dù số lượng cà chua được thu mua còn rất ít. Vì lý do này, có được giấy chứng nhận ATTP và phát triển nhãn hiệu logo cũng như bao bì (thùng các tông) được xem là biện pháp hiệu quả trong xây dựng thương hiệu đối với các sản phẩm nông nghiệp.

2) Tầm quan trọng của việc quản lý chất lượng theo nhóm nông dân/ tổ hợp tác

Việc kiểm soát chất lượng trong quá trình xây dựng thương hiệu của các sản phẩm nông nghiệp là điều hết sức quan trọng. Trong khuôn khổ của DATĐ này, việc phân loại quả cà chua được yêu cầu cần đảm bảo xuyên suốt quá trình vận chuyển đến tận cửa hàng bán lẻ và siêu thị, v.v... Hơn nữa, điều quan trọng là việc kiểm soát chất lượng như phân loại quả cần được thực hiện bởi nhóm nông dân/ tổ hợp tác thay vì bởi từng cá nhân.

2.2.44 E6: Phát triển sản phẩm lụa tơ tằm

Chủ thể	Sản xuất	Chế biến	Kinh doanh	Giai đoạn
Nhóm trồng dâu nuôi tằm xã Diễn Kim	Kén	Tơ sợi	Bán cho thương lái, đơn vị dệt may, các HTX dệt thổ cẩm, v.v...	Kết thúc thử nghiệm và giai đoạn kiểm chứng
HTX dệt thổ cẩm huyện Quỳnh Châu		Các sản phẩm lụa tơ tằm	Bán cho khách sạn, các cửa hàng lưu niệm tại Nghệ An, Hà Nội, v.v...	
Trạm KN huyện Diễn Châu, UBND xã Diễn Kim	Hỗ trợ kỹ thuật			
Hợp đồng	Nhóm trồng dâu nuôi tằm xã Diễn Kim – Các thương lái ở xã Diễn Kim, các đơn vị dệt may ở Hà Nội, các HTX dệt thổ cẩm ở huyện Quỳnh Châu, Quế Phong, v.v... Các HTX dệt thổ cẩm ở huyện Quỳnh Châu – khách sạn, các cửa hàng lưu niệm tại Nghệ An, Hà Nội, v.v...			

(1) Mục đích của DATĐ

Tại Nghệ An, xã Diễn Kim, huyện Diễn Châu được gọi là làng nghề truyền thống về sản xuất sợi tơ tằm. Sản phẩm ở đây được bán cho các thị trường ở trên địa bàn tỉnh Nghệ An và một số địa phương khác, bao gồm thị trường ở Lào... thông qua các thương lái. Tuy nhiên chất lượng sợi tơ ở đây vẫn chưa đủ tốt để có thể bán với giá cao hơn. Ngoài ra năng suất sản xuất tơ sợi cũng không cao. Với những lý do đó, Diễn đàn thị trường nông nghiệp (ĐĐTNN) đã đề xuất để cải thiện chất lượng và năng suất sản xuất tơ sợi nhằm nâng cao chuỗi giá trị hiện tại của sản phẩm này.

Dựa vào đề xuất của ĐĐTNN, nhóm Dự án JICA (Nhóm Chuyên gia JICA và Tổ Tư vấn JICA) đã quyết định hỗ trợ nghề trồng dâu nuôi tằm ở xã Diễn Kim. Mục đích cụ thể như sau: 1) Nâng cao hệ thống sản xuất tơ sợi, ví dụ như giới thiệu các phương pháp nuôi tằm hiện đại 2) Phát triển các sản phẩm lụa tơ tằm mới để mở rộng các kênh bán hàng, chẳng hạn như bằng cách tạo ra các sản phẩm thủ công có thiết kế bắt mắt với nguyên liệu là sợi tơ từ xã Diễn Kim. Liên quan đến vấn đề này, kể từ tháng 8 năm 2017 phía Dự án đã và đang bắt đầu hỗ trợ việc phát triển các sản phẩm tơ lụa mới nhằm tạo ra chuỗi giá trị từ công đoạn trồng dâu nuôi tằm cho đến công đoạn phát triển các sản phẩm tơ lụa tại tỉnh Nghệ An.

(2) Hoạt động và kết quả

Bước đầu, vào tháng 8 năm 2017, một cuộc khảo sát về thực trạng của các nhóm sản xuất dệt đan và các HTX dệt thổ cẩm ở một số huyện trên địa bàn tỉnh Nghệ An như huyện Quế Phong, Quỳnh Châu, Kỳ Sơn và Con Cuông đã được triển khai cùng với tư vấn viên của địa phương. Theo kết quả cuộc khảo sát, các HTX dệt thổ cẩm ở huyện Quỳnh Châu và huyện Quế Phong có sự vượt trội hơn về kỹ thuật dệt so với các vùng khác. Dựa trên kết quả cuộc khảo sát, vào tháng 10 năm

2017, Dự án đã lựa chọn 3 HTX dệt thổ cẩm ở huyện Quỳnh Châu và một HTX dệt thổ cẩm ở huyện Quế Phong làm mô hình để phát triển các sản phẩm lụa tơ tằm. Liên quan đến vấn đề này, Dự án đã cung cấp 9 mẫu thiết kế sản phẩm lụa tơ tằm mới cho các HTX dệt thổ cẩm ở huyện Quỳnh Châu, và 3 mẫu thiết kế mới cho HTX dệt thổ cẩm ở huyện Quế Phong vào tháng 12 năm 2017. Sau đó, 12 mẫu sản phẩm lụa tơ tằm như khăn quàng, thảm, túi xách, gối tựa, v.v đã được hoàn thiện vào tháng 3 năm 2018.

	
<p>Thiết kế do Dự án cung cấp vào tháng 12 năm 2017</p>	<p>Các mẫu sản phẩm lụa tơ tằm được hoàn thiện bởi các HTX tháng 3 năm 2018</p>

Sau khi nghiên cứu phát triển sản phẩm tơ tằm, Dự án đã lựa chọn HTX dệt thổ cẩm Hoa Tiến ở huyện Quỳnh Châu bởi vì Tổ hợp tác này có ưu thế vượt trội hơn các tổ hợp tác khác về kỹ năng dệt và tập trung vào sản xuất khăn lụa để xây dựng mô hình chuỗi giá trị về trồng dâu nuôi tằm. Kể từ đó, Dự án đã và đang hỗ trợ làm tờ rơi, túi giấy, hộp giấy và nhãn mác để quảng bá khăn lụa đã được dệt bởi HTX dệt thổ cẩm Hoa Tiến. Đối với việc quảng bá sản phẩm khăn lụa, Dự án đã phối hợp với UBND tỉnh trong việc nỗ lực quảng bá khăn lụa làm quà lưu niệm cho khách trong và ngoài nước. Trong hoạt động quảng bá sản phẩm, UBND tỉnh Nghệ An đã đặt mua 200 chiếc khăn lụa của HTX dệt thổ cẩm Hoa Tiến và làm quà tặng trong chuyến thăm chính thức tới Nhật Bản vào tháng 9 năm 2018.



Khăn lụa được dệt tay và nhuộm màu từ nguyên liệu tự nhiên



Phát triển nhãn hiệu logo và hộp giấy để quảng bá khăn lụa

(3) Bài học kinh nghiệm

1) Phát triển các thiết kế và các bao bì mới để quảng bá sản phẩm tơ lụa

Trong khuôn khổ của DATĐ này, một điểm đáng chú ý là Dự án đã và đang quảng bá sản phẩm tơ lụa thông qua việc phát triển các thiết kế của sản phẩm tơ lụa ví dụ như khăn lụa khác với các sản phẩm truyền thống của dân tộc Thái, đồng thời phát triển túi giấy, hộp giấy cũng như nhãn mác để quảng bá sản phẩm khăn lụa tới các thị trường mới.

2) Tầm quan trọng của sự đồng hành từ phía tỉnh nhà

Trong khuôn khổ DATĐ này, UBND tỉnh Nghệ An đã luôn tích cực hỗ trợ quảng bá các sản phẩm tơ lụa được sản xuất bởi DATĐ thông qua việc giới thiệu các sản phẩm này khi có đoàn công tác của phía Nghệ An đến Nhật Bản. Sự hỗ trợ tích cực từ phía chính quyền tỉnh nhà đối với các lĩnh vực tư nhân có thể đóng vai trò quan trọng để hình thành nên Chuỗi giá trị thực phẩm.

3.2.45 E7: Sản xuất xoài Tương Dương thành đặc sản địa phương

Chủ thể	Sản xuất	Chế biến	Kinh doanh	Giai đoạn
Tổ hợp tác sản xuất và Kinh doanh xoài	Sản xuất xoài		Các siêu thị ở thành phố Vinh, v.v...	Kết thúc thử nghiệm và giai đoạn kiểm chứng
Trạm khuyến nông huyện Tương Dương	Hỗ trợ kỹ thuật			
UBND huyện Tương Dương	Hỗ trợ tài chính và kỹ thuật		Thúc đẩy kinh doanh sản phẩm	
Hợp đồng	Tổ hợp tác – Các siêu thị ở thành phố Vinh, v.v...			

(1) Mục đích của DATĐ

Xoài Tương Dương đã được trồng ở huyện Tương Dương từ lâu đời giống như cà chua múi. Tuy nhiên, loại xoài này hiện mới chỉ được bán ở trên địa bàn huyện Tương Dương và vẫn còn khá xa lạ đối với các khách hàng ở địa phương khác. Trong những năm gần đây, nhiều giống xoài đã sử dụng tên gọi xoài Tương Dương để bày bán. Điều đó đã làm mất uy tín về thương hiệu xoài Tương Dương. Ngoài ra, người dân không có Tổ hợp tác hay Hợp tác xã để sản xuất và kinh doanh giống xoài Tương Dương. Vì vậy, việc sản xuất và kinh doanh giống xoài này đang theo hình thức nhỏ lẻ thông thường.



Xoài Tương Dương

Xoài được bày bán trên đường

Với những lý do trên, đội chuyên gia JICA đã bắt đầu tiến hành hỗ trợ DATĐ này thông qua việc quảng bá thương hiệu xoài Tương Dương như là một loại đặc sản địa phương của huyện Tương Dương.

(2) Hoạt động và kết quả

UBND huyện Tương Dương và đội Chuyên gia JICA đã bắt đầu DATĐ về xoài bản địa Tương Dương thông qua việc quảng bá thương hiệu của loại xoài này như là một loại đặc sản của địa phương kể từ tháng 4 năm 2018. Các hoạt động chính đã và đang được thực hiện như sau:

- 1) Hỗ trợ việc thành lập một tổ hợp tác thí điểm
- 2) Hỗ trợ về việc tập huấn để được cấp giấy chứng nhận sản phẩm an toàn và cải thiện kỹ thuật canh tác
- 3) Hỗ trợ phát triển nhãn hiệu thông qua việc thiết kế bao bì và các cải tiến cần thiết

Vào tháng 7 năm 2018, dưới sự hợp tác với UBND huyện Tương Dương, tổ hợp tác với tên gọi là Tổ hợp tác sản xuất và kinh doanh xoài Tương Dương đã được thành lập và được củng cố như là mô hình về sản xuất và kinh doanh xoài Tương Dương. Cũng trong khuôn khổ hợp tác với UBND huyện Tương Dương, các đợt tập huấn về trồng xoài và cấp giấy chứng nhận ATTP đã được thực hiện. Vào ngày 25/7/2018, Sở NN&PTNT đã cấp giấy chứng nhận ATTP. Bên cạnh đó, phía Dự án đã hỗ trợ phát triển thương hiệu của xoài bản địa thông qua việc thiết kế logo và hộp giấy để hình thành nên chuỗi giá trị thực phẩm của một loại đặc sản của huyện Tương Dương. Tuy nhiên việc phát triển thị trường tại các cửa hàng bán lẻ và siêu thị chưa có khả năng thực hiện được bởi sản lượng của loại quả này rất thấp do điều kiện thời tiết không ổn định vì chịu ảnh hưởng của mưa bão trong mùa này. Gần đây, UBND huyện Tương Dương và trạm KN Tương Dương đã lên kế hoạch chi tiết để thúc đẩy đặc sản xoài.

(3) Bài học kinh nghiệm

- 1) Tầm quan trọng của việc gia tăng giá trị thông qua việc được cấp giấy chứng nhận ATTP và phát triển thương hiệu sản phẩm

DATĐ này đã và đang nỗ lực quảng bá xoài bản địa - loại quả hiện chỉ được bán tại các chợ địa phương trên địa bàn huyện Tương Dương - thông qua việc được cấp giấy chứng nhận ATTP và phát triển logo nhãn hiệu và hộp giấy để gia tăng giá trị cho việc bán sản phẩm tới các cửa hàng bán lẻ và các siêu thị, v.v... Tuy nhiên, việc phát triển sản phẩm tại các thị trường mới chưa tạo được nét nổi bật do sản lượng trong năm 2018 của loại quả này còn thấp.

2) Sự cần thiết của việc hỗ trợ kỹ thuật về sản xuất xoài bản địa

Đối với xoài bản địa Tương Dương, việc chọn lọc thêm về giống và hỗ trợ mở rộng nhóm nông dân nên được thực hiện liên tục. Vì vậy, các cuộc khảo sát và hoạt động mở rộng nói trên cần được thực hiện trong sự phối hợp chặt chẽ với các cơ quan Nhà nước.

Phụ lục 3 Hướng dẫn sản xuất theo hợp đồng

Hướng dẫn sản xuất theo hợp đồng

Tháng 3 năm 2019

Diễn đàn thị trường nông nghiệp của
Sở Nông Nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Nghệ An

Mục Lục

CHƯƠNG 1 GIỚI THIỆU	1
1.1 Mục đích của Hướng dẫn	1
1.1.1 Bối cảnh và mục đích của Hướng dẫn	1
1.1.2 Phạm vi của hướng dẫn	2
1.1.3 Trường hợp tham khảo	2
CHƯƠNG 2 CHIẾN LƯỢC SẢN XUẤT	1
2.1 Sự khác nhau giữa chiến lược và chiến thuật	1
2.2 Kênh thị trường đáp ứng nhu cầu đa dạng và không đồng nhất	2
2.3 Giao dịch theo hợp đồng đáp ứng nhu cầu riêng của người mua	3
2.4 Các điểm lưu ý để kiểm tra khả năng thực hiện giao dịch theo hợp đồng	4
CHƯƠNG 3 ĐIỂM TIẾP TỤC GIAO DỊCH HỢP ĐỒNG	1
3.1 Lựa chọn đối tác	1
3.2 Hỗ trợ phát triển sản phẩm nhằm tăng khả năng cạnh tranh của người mua	2
3.3 Hiệu và cải tiến theo nhu cầu của người mua	5
CHƯƠNG 4 MỘT SỐ ĐIỂM QUAN TRỌNG KHI GIỚI THIỆU GIAO DỊCH HỢP ĐỒNG CHO NÔNG DÂN	1
4.1 Lí do vì sao một số giao dịch theo hợp đồng thất bại	1
4.2 Phản hồi nhu cầu của người mua và đảm bảo nhu cầu cho người bán là hai vấn đề tương tự	1
4.3 Thu nhập của nông dân khi canh tác theo hợp đồng	2
CHƯƠNG 5 TÌM HIỂU VỀ NGƯỜI XÚC TIẾN TRONG CANH TÁC THEO HỢP ĐỒNG	4
5.1 Thống nhất quan điểm giữa nhà sản xuất và người mua	4
5.2 Hợp tác với chính quyền địa phương	5
5.3 Tận dụng mô hình canh tác theo hợp đồng	5

CHƯƠNG I: GIỚI THIỆU

1.1. Mục đích của Hướng dẫn

1.1.1. Bối cảnh và mục đích của Hướng dẫn

Trong những năm gần đây, nhu cầu đối với ngành công nghiệp dịch vụ thực phẩm và chế biến thực phẩm tại Việt Nam ngày càng cao. Tuy nhiên, nhiều vùng sản xuất trong nước chủ yếu cung cấp cho thị trường bán buôn thông qua trung gian, điều này không thể đáp ứng được nhu cầu đòi hỏi nguồn cung ổn định theo hợp đồng mà đòi hỏi tùy vào thực tế mỗi khách hàng sẽ có những nhu cầu khác nhau. Vì lý do này, việc giới thiệu các giao dịch hợp đồng với người sử dụng trong ngành kinh doanh thực phẩm ở khu vực sản xuất trong nước như là một chính sách hành chính thì rất quan trọng.

Để giải quyết các vấn đề như vậy, Hướng dẫn này phác thảo các chính sách xúc tiến và các điểm cần lưu ý trong việc giới thiệu các giao dịch hợp đồng. Bên cạnh đó, hướng dẫn này được chuẩn bị cho các cán bộ khuyến nông và nhân viên hỗ trợ giao dịch hợp đồng của các thành phố, huyện và thị trấn.

Một số nông dân có thể cảm thấy lo lắng khi tiến hành mặc cả giá bán với doanh nghiệp. Có một số ví dụ ở tỉnh Nghệ An, chẳng hạn như một doanh nghiệp đã không giữ lời hứa để người sản xuất phải hủy hợp đồng mặc dù khu vực đó đã từng làm hợp đồng canh tác, và trường hợp khác là một nông dân đã không giữ lời hứa và doanh nghiệp phải hủy hợp đồng. Mặc dù họ nhận ra sự tồn tại của nhu cầu nguyên liệu cho kinh doanh thực phẩm, có nhiều người trong ngành nông nghiệp quan tâm đến cách tiến hành giao dịch hợp đồng trong những trường hợp như vậy. Mặt khác, dự án do JICA hỗ trợ có tên Dự án hợp tác kỹ thuật về quy hoạch phát triển ngành nông nghiệp ở Nghệ An, thúc đẩy giao dịch hợp đồng giữa nông dân và các doanh nghiệp kinh doanh thực phẩm địa phương trong và ngoài tỉnh từ năm 2016, và vẫn tiếp tục hợp đồng canh tác.

Trong hướng dẫn này, tác giả chỉ ra cách làm thế nào tiếp tục giao dịch theo hợp đồng dựa trên trường hợp điển hình đã được thực hiện trong suốt dự án. Mặc dù muốn làm theo các mô hình canh tác theo hợp đồng đã thành công này, nhưng rất khó để bắt chước bởi các hoạt động thông thường diễn ra ở đây được thực hiện bởi các công ty nông nghiệp hoặc hợp tác xã với năng lực quản lý rất tốt. Ngay cả khi bạn tiến hành một chuyến thăm thực địa, bạn cũng rất khó để bắt chước các trường hợp đã học. Các trường hợp được giới thiệu trong hướng dẫn này là các trường hợp của hợp tác xã nhỏ chưa quan tâm đến việc vận chuyển liên kết với các đơn vị trong ngành. Ngay cả trong các cơ sở sản xuất, giao dịch theo hợp đồng có thể được bắt đầu và tiếp tục. Dựa trên các điểm này, tác giả

gợi ý người đọc nên đọc hướng dẫn này trước.

1.1.2. Phạm vi của hướng dẫn

Hướng dẫn này dùng để hỗ trợ cho cá nhân phụ trách giao dịch theo hợp đồng của mỗi cơ sở sản xuất. Đó là người có liên quan trực tiếp đến cơ sở, hoặc là người trực tiếp thực hiện các hoạt động hỗ trợ cơ sở. Thật khó để nghĩ rằng nông dân tự thực hiện các giao dịch theo hợp đồng bởi chính họ hoặc hợp tác xã nông nghiệp, vv có thể tự tìm kiếm các công ty ký hợp đồng với họ. Do đó, đây là hướng dẫn dành cho người trung gian và dạy giao dịch theo hợp đồng cho hợp tác xã/ nông dân. Ngoài ra, hướng dẫn giả định về các cơ sở sản xuất như sau: 1) hợp tác xã nông nghiệp không có kinh nghiệm giao dịch theo hợp đồng hay thất bại trong việc thực hiện giao dịch theo hợp đồng, 2) giả định cơ sở sản xuất không quen với việc sản xuất/ giao hàng có kế hoạch và có hệ thống.

1.1.3. Trường hợp tham khảo

Các ví dụ trong hướng dẫn này là sự nỗ lực của nhóm nông dân đã canh tác theo hợp đồng như một phần dự án thí điểm của “Dự án hợp tác kỹ thuật về quy hoạch phát triển ngành nông nghiệp ở Nghệ An”. Khi bắt đầu dự án, không có bất kỳ kế hoạch bán hàng và sản xuất theo hệ thống nào ở những nhóm nông dân này và không có hồ sơ thực hiện giao dịch hợp đồng nào. Hướng dẫn này giải thích các điểm và cân nhắc để tiến hành giao dịch theo hợp đồng, có đề cập đến các nỗ lực trong các trường hợp điển hình của dự án thí điểm.

Bảng 1-1. Những trường hợp tham khảo

Tên nhóm nông dân và địa chỉ	Những nỗ lực cụ thể
Thành phố Vinh, nhóm nông dân xã A	Nhóm nông dân này đã tiến hành giao dịch theo hợp đồng với công ty bán lẻ thực phẩm chỉ tiêu thụ rau an toàn tại thành phố Vinh. Dự án đã đạt được sự hình thành nhóm nông dân và nhóm đó thực hiện giao dịch hợp đồng ổn định dựa trên kế hoạch sản xuất và giao hàng.
Huyện Quỳnh Lưu, Nhóm nông dân xã B	Nhóm nông dân này tham gia hợp đồng trồng cải bó xôi tươi với các cửa hàng bán lẻ / nhà hàng và siêu thị ở các thành phố lớn như thành phố Vinh, Hà Nội và Đà Nẵng. Họ cũng đang sản xuất và cung cấp cải bó xôi để chế biến đông lạnh.
Huyện Thanh Chương, Nhóm nông dân xã C	Nhóm nông dân này đang sản xuất gà thả rông. Khi bắt đầu dự án, phương thức cho ăn khác nhau giữa các nông dân, nhưng hiện tại họ đang cố gắng thống nhất phương thức cho ăn trong khu vực sản xuất. Họ tiêu thụ gà ở các siêu thị và khách sạn, nhà hàng, vv trong và ngoài tỉnh.
Thị xã Hoàng Mai, Nhóm nông dân xã D	Nhóm nông dân này có truyền thống trồng các loại khoai tây. Hiện tại họ đang trồng khoai tây để bán cho các công ty chế biến sản xuất khoai tây chiên.



Thành phố Vinh, Sản xuất rau an toàn xã A



Huyện Quỳnh Lư sản xuất cải bó xôi xã B



Thị xã Hoàng Mai sản xuất khoai tây xã C



Huyện Thanh Chương chăn nuôi gà địa phương xã D

Chương 2: Chiến lược sản xuất

2.1. Sự khác nhau giữa chiến lược và chiến thuật

Tầm quan trọng của việc canh tác theo hợp đồng đã được chỉ ra ở chương trước, nhưng có một số hợp đồng tốt hơn là nên từ chối. Loại hợp đồng phù hợp với bạn phụ thuộc vào nơi sản xuất và cách bạn nhận ra nó phụ thuộc vào chiến lược của cơ sở sản xuất. Chiến lược là một kế hoạch dài hạn và toàn diện để dành thắng lợi, nói ngắn gọn là “Làm thế nào để dành chiến thắng”. Mặt khác, nhiều người có thể hiểu sai là làm thế nào để trở nên mạnh hơn và nghĩ về chiến thuật. Chiến thuật là một phương pháp và công nghệ thực tế/ cụ thể, còn chiến lược thì đề cập đến tầm nhìn toàn diện và dài hạn hơn. Cho dù đó là cạnh tranh trong nước hay quốc tế, mọi nông dân đều muốn giành chiến thắng để chiếm lĩnh đủ thị phần trong thị trường nông sản. Chiến lược là xác định làm thế nào để giành chiến thắng. Nhiều người có xu hướng chú trọng vào các chiến thuật như bố trí các kỹ sư và nhân viên tiếp thị xuất sắc và áp dụng công nghệ mới nhất và chỉ nghĩ về việc củng cố bản thân.

“Làm sao để thắng” là một tầm nhìn dài hạn. Tuy nhiên, cách đối mặt với chiến thuật dựa trên quan điểm ngắn hạn, vì vậy nó chỉ có các lựa chọn như là bạn chọn và bán sản phẩm ở thị trường bán buôn nào. Ngoài ra, từ quan điểm chiến thuật, người nông dân có xu hướng nghĩ ra cách để có được giá cạnh tranh bằng trợ cấp của nhà nước, nhưng mọi nông dân đều làm vậy ở bất kỳ địa phương nào, điều đó sẽ không cải thiện được khả năng cạnh tranh của nông dân. Thật khó để có ưu thế trên thị trường nếu mối quan hệ tương đối với đối thủ cạnh tranh không thay đổi. Khi xem xét một chiến lược, không chỉ xem xét khả năng của mình mà phải xem cả một viễn cảnh rộng lớn và lưu ý khả năng của đối thủ.

Hợp tác xã và nông dân nông nghiệp có xu hướng tiếp cận công nghệ tiên tiến và giống mới khi vị thế của họ bị ảnh hưởng bởi đối thủ cạnh tranh. Tuy nhiên, ngay cả khi các giống mới được đưa vào hoặc hiện đại hoá cơ sở sản xuất bằng sự hỗ trợ của Nhà nước thì cũng chỉ là củng cố ở khía cạnh chiến thuật và họ không nghĩ tại sao họ có thể thắng bằng việc tiếp cận những công nghệ đó. Các điểm chiến lược như sau:

- Chiến lược được xây dựng dựa trên quan điểm dài hạn
- Ngay cả khi có lợi thế về mặt chiến lược, rất khó để đảm bảo vị thế đó trên thị trường mà không có chiến lược.
- Với việc tiếp cận công nghệ tiên tiến làm tăng số lượng và chất lượng sản phẩm, điều đó không có nghĩa là bạn đã xây dựng chiến lược.
- Chiến lược được xây dựng có tính đến mối quan hệ với đối thủ cạnh tranh.

Chiến lược	Chiến thuật
<ul style="list-style-type: none"> ■ Cách tiếp cận toàn diện Kế hoạch tổng thể bao gồm sản xuất, phân phối, đầu tư, tiếp thị ■ Quan điểm dài hạn Xem xét tầm nhìn nông nghiệp từ giai đoạn đầu đến giai đoạn hoạt động kinh doanh ■ Ý nghĩa logic Vẽ kế hoạch để có được vị thế thị trường vượt trội bằng cách xem xét điểm mạnh và điểm yếu 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Cách tiếp cận từng phần Xem xét một phần phương tiện như kỹ thuật canh tác và phương pháp bán hàng ■ Quan điểm ngắn hạn Chỉ xem xét giai đoạn canh tác hiện tại ■ Ý nghĩa thực tiễn Biên pháp đối phó, kỹ thuật và kiến thức cho việc canh tác

Hình 2-1. Các điểm khác nhau giữa chiến lược và chiến thuật

2.2. Kênh thị trường đáp ứng nhu cầu đa dạng và không đồng nhất

Quyết định phân phối ở thị trường hiện tại mà không thực hiện giao dịch theo hợp đồng nên được lựa chọn nếu thấy phù hợp với cơ sở sản xuất. Nhưng trước khi chúng ta lựa chọn, cần xác định xem cơ sở sản xuất của ta có chiếm ưu thế trên thị trường không. Không rõ nơi nào và ai mua sản phẩm của ta trên thị trường. Lý do tại sao không rõ là vì việc mua bán cùng loại hàng được thực hiện thông qua người mua có thể là người sản xuất rau củ. Người tiêu dùng nghĩ rằng nguồn gốc giống nhau nên sẽ chọn nơi có giá thấp nhất. Do đó, rất khó để người tiêu dùng mua sản phẩm của chúng ta thay vì nơi sản xuất khác vì giá không rẻ hơn. Lý do để mở rộng phạm vi sản xuất là nhằm vào khu vực sản xuất có hệ thống phân phối thuận lợi và giá cả cạnh tranh. Nếu số lượng lớn thì dễ đối phó với nhu cầu lớn, và nhu cầu lớn không cần phải mua từ nhiều nhà sản xuất. Ngoài ra, có một thuận lợi là chất lượng cũng dễ dàng trở thành đồng nhất trong cùng một khu vực sản xuất. Thị phần càng lớn, khả năng bị trả giá càng cao bởi vì người mua sẽ gây khó khăn trong việc mua hàng nếu cơ sở sản xuất không giao hàng.

Nếu bạn tăng số lượng sản xuất để mở rộng thị trường, nguồn cung tăng và giá sẽ giảm. Cơ sở sản xuất có thể phải cung ứng giá rẻ bởi sản xuất hàng loạt và phân phối hàng loạt thì vẫn phải chịu ngay cả khi cơ sở sản xuất khác trở nên đáng báo động, nhưng là vấn đề lớn đối với người sản xuất nhỏ lẻ. Thật khó để giành được vị thế thống lĩnh thị trường nếu năng lực sản xuất của đối thủ cạnh tranh hiệu quả hơn, mặc dù năng lực sản xuất của đơn vị bạn được củng cố, nhưng việc quyết định chiến thắng hay không thì phải đặt trong mối quan hệ với đối thủ cạnh tranh. Cho dù tăng số lượng sản xuất bao nhiêu, nếu có nhiều cơ sở

sản xuất có thể thay thế thì khả năng đàm phán giá bán cũng không tăng lên. Hơn nữa, nếu không có khả năng cung ứng ở giá thấp do hiệu quả sản xuất và bán hàng thì giá cạnh tranh cũng không tăng lên. Nói tóm lại, điều quan trọng là phải có vị trí thống lĩnh trong khu vực sản xuất hơn là khu vực sản xuất rộng, và nếu bạn có lợi thế, bạn nên lựa chọn phân phối thị trường theo cách thông thường hơn là hợp đồng. Mặt khác, cần xem xét phương pháp khác với phân phối thị trường hiện tại như giao dịch theo hợp đồng nếu không được như trên. Ưu điểm của kênh phân phối thị trường như sau.

1. Thị trường có một phần trở ngại của người mua nếu người bán không giao hàng.
2. Giá cả cạnh tranh trong sản xuất và phân phối hàng loạt.
3. Việc mở rộng sản xuất sẽ thống trị khu vực sản xuất hiện có

2.3. Giao dịch theo hợp đồng đáp ứng nhu cầu riêng của người mua

Mặc dù vấn đề chiến thuật là chỉ chọn phương thức giao dịch, tầm quan trọng của quan điểm chiến lược thì cao hơn là công nghệ và nâng cao sản xuất bởi vì vị trí của đối thủ cạnh tranh của cơ sở sản xuất thay đổi tùy thuộc vào việc chọn kênh phân phối thị trường hay giao dịch theo hợp đồng. Sự cạnh tranh thì đang thay đổi, cùng với việc người mua đang tìm kiếm nguyên liệu chất lượng cao, sự cạnh tranh trong các lĩnh vực chất lượng cao, và thậm chí đối với chế biến cà chua trong hamburgers cũng đang cạnh tranh trong một số phạm vi tiêu chuẩn. Phân phối thị trường thì đa số không đồng nhất, không có sự khác biệt về cà chua, coi bất kỳ loại cà chua nào cũng cùng loại sản phẩm, được dùng cho tương cà, kẹp bánh hamburger, cà chua dùng cho sốt mỳ ống, đặc tính của mỗi sản phẩm cuối. Giao dịch theo hợp đồng chỉ nhắm mục tiêu vào một nhu cầu nhất định của sản phẩm nông nghiệp tùy thuộc vào đặc tính của từng sản phẩm cuối.

Hình dưới đây chỉ ra các ứng dụng cà chua điển hình và cách chúng được thu mua theo nhu cầu.

Hình dưới đây cho thấy các ứng dụng cà chua điển hình và cách chúng được thu mua theo nhu cầu. Như con số này cho thấy, kênh phân phối thị trường chung có thể thu mua cà chua chủ yếu giới hạn cho việc ăn uống, đối với cà chua để chế biến, cần phải mua cà chua chuyên dụng tùy thuộc vào ứng dụng. Trong trường hợp này, cần phải nhập từ nước ngoài như một lựa chọn được chấp nhận, hoặc sản xuất và thu mua cà chua cần thiết bằng việc tự sản xuất và hợp đồng canh tác.

Nói cách khác, nhu cầu giao dịch hợp đồng sẽ trở nên đặc biệt đối với các công ty là người mua và các ứng dụng họ cần. Có một sự khác biệt trong phạm vi nhu cầu bị hạn chế, nhưng cuối cùng, bất kỳ giao dịch hợp đồng nào cũng đòi hỏi người sản xuất và hợp tác xã phải đáp ứng nhu cầu của người mua, chứ không phải kênh phân phối thị trường. Người mua sẽ được định hướng giao dịch hợp

đồng vì có một số điều kiện mà kênh phân phối thị trường không đáp ứng được.



Hình 2-1. Sự hiện diện của nhu cầu không thể đáp ứng được bằng kênh phân phối

Trường hợp 1: Sản xuất khoai tây xã C, thị xã Hoàng Mai

Trong dự án thí điểm được thực hiện tại xã C, thị xã Hoàng Mai, chúng tôi đã sản xuất khoai tây cho chế biến.

Rất nhiều giống khoai tây được trồng ở Nghệ An, nhưng người mua của dự án thí điểm này yêu cầu giống Atlantic. Tại sao lại vô ích nếu không phải là giống Atlantic?



Khoai tây giống Atlantic được trồng ở xã C

Khoai tây được sản xuất trong dự án này dùng để làm khoai tây chiên. Trong quá trình sản xuất khoai tây chiên, có quá trình chiên khoai tây thái lát, nó sẽ dễ cháy nếu hàm lượng tinh bột cao. Do đó, giống Atlantic được chỉ định sản xuất vì có hàm lượng tinh bột thấp. Vì lý do này, các nhà máy chế biến khoai tây không thể thu mua trên kênh phân phối. Trong nhiều loại khoai tây hỗn hợp, hàm lượng tinh bột của mỗi loại khác nhau, vì thế không thể dùng sản xuất đúng cách.

2.4. Các điểm lưu ý để kiểm tra khả năng thực hiện giao dịch theo hợp đồng

Lý do để xem xét về chiến lược của cơ sở sản xuất trước khi thực hiện giao dịch theo hợp đồng bắt đầu là giao dịch hợp đồng bị giới hạn bởi nhu cầu thay vì

kênh phân phối, và tình hình còn trở nên đáng ngại hơn nếu gặp phải đối thủ cạnh tranh mạnh. Do đó, điều quan trọng là chọn nhu cầu mà ta có thể đáp ứng được. Bởi vì người mua không muốn mua quá nhu cầu của họ, họ cũng không đề nghị điều kiện quá tốt cho người nông dân. Miễn là có cơ sở sản xuất có thể cung ứng với giá rẻ, không có sự thay đổi về giá cả. Tuy nhiên, nếu công ty chỉ đơn giản muốn sản xuất nguyên liệu và không quan tâm đến cơ sở sản xuất thì người mua sẽ chọn cơ sở sản xuất lớn hơn là nhỏ. Lý do là cơ sở sản xuất lớn có thể cung ứng giá rẻ bởi dòng phân phối hàng loạt ổn định. Ngoài khả năng về kỹ thuật, điều quan trọng nhất là tìm được nhu cầu thuận lợi để cạnh tranh được với các cơ sở sản xuất khác. Sau đây là ba điểm cần lưu ý khi chọn một giao dịch hợp đồng.

1. Chọn danh mục nhu cầu có thể sản xuất được cả về kỹ thuật và chi phí.
2. Tránh cạnh tranh với cơ sở sản xuất khác hoặc chọn nhu cầu thuận lợi của riêng cơ sở bạn
3. Có những trường hợp giao dịch không thể ngừng lại dễ dàng để cơ sở sản xuất và người mua được hoàn thành.

1. Một danh mục các nhu cầu mà bạn có thể sản xuất về mặt kỹ thuật và chi phí: nếu người mua nói, "chúng tôi cần cà chua", điều đó có nghĩa là không phải bất kỳ cà chua nào cũng được chấp nhận. Không có bất kỳ vấn đề gì về chất lượng và cấp độ trong kênh phân phối, nhưng trong hợp đồng cạnh tranh, nó được đặt yêu cầu cho thành phần của hàm lượng đường và hình dạng. Nếu bạn không xem xét liệu có thể sản xuất các sản phẩm đáp ứng loại yêu cầu hay không, bạn không nghĩ đến "1"..

2. Tránh cạnh tranh giữa các cơ sở sản xuất khác, hoặc chọn nhu cầu thuận lợi của bạn: Điều quan trọng đối với các cơ sở sản xuất nhỏ là tránh cạnh tranh với các cơ sở sản xuất lớn. Khi bạn tiếp tục cạnh tranh thông thường, mong muốn tiếp cận nhu cầu lợi thế địa lý và môi trường có thể được đảm bảo vì cũng như kênh phân phối là một cuộc đối đầu với các khu vực sản xuất lớn.

3. Có điều kiện cơ sở sản xuất và người mua không dừng giao dịch dễ dàng: Điều này có nghĩa là nếu người mua ngừng giao dịch hợp đồng, người mua không thể đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng và đầu tư của người mua bị lãng phí. Điều đó có nghĩa là, những điều này có ảnh hưởng tiêu cực đến việc quản lý và bán hàng của người mua. Bởi vì thật vô nghĩa nếu cơ sở sản xuất không nỗ lực ngay cả khi không muốn chỉ dừng lại ở người mua, đó là tình huống mà cả hai bên ở đây không dừng giao dịch hợp đồng.

Như trên, bạn sẽ không biết liệu có nhu cầu nào mà người mua cần làm hợp đồng hay không trừ khi bạn áp dụng cho một ví dụ cụ thể, tham gia vào sự kiện kết nối cung cầu được thực hiện bởi Sở NN & PTNT, Đó là mong muốn khẳng định nhu cầu cụ thể.

Trường hợp 2: Sản xuất cải bó xôi ở xã B, huyện Quỳnh Lưu

Xã B của huyện Quỳnh Lưu đang kiếm được lợi nhuận lớn bằng việc nắm chắc sản xuất và bán cải bó xôi chưa từng được trồng cho đến nay. Trong bối cảnh trồng cải bó xôi như một dự án thí điểm, nhu cầu từ các chuỗi cửa hàng bán lẻ ở Thành phố Vinh. Công ty bán lẻ chuyên bán rau an toàn và mua bán các sản phẩm nông nghiệp an toàn từ khắp Việt Nam. Trong số đó, cải bó xôi có giá trị dinh dưỡng cao, đặc biệt giàu chất sắt, nhu cầu liên tục từ người tiêu dùng có ý thức cao về sức khỏe. Mặt khác, vì cải bó xôi phát triển ở vùng khí hậu mát mẻ, hầu như không sản xuất ở tỉnh Nghệ An và chỉ dựa vào nhà cung cấp ở Đà Lạt. Chi phí vận chuyển từ Đà Lạt tăng lên, và giá bán lẻ thực tế lên tới 40.000 đến 50.000 đồng / kg. Do đó, từ công ty bán lẻ, tham khảo ý kiến về việc có thể được mua cải bó xôi với chi phí rẻ hơn tại tỉnh Nghệ An là điểm khởi đầu của dự án thí điểm. Ở đây, chúng tôi sẽ phân tích những nỗ lực của dự án thí điểm này theo ba điểm trong trường hợp chọn giao dịch hợp đồng trên.



Cải bó xôi tươi được sản xuất ở xã B

■ Chọn danh mục nhu cầu có thể đáp ứng được cả về mặt kỹ thuật và chi phí

Như đã đề cập ở trên, cải bó xôi phát triển trong thời tiết mát mẻ. Mặt khác, vì chúng ta không thể kiểm soát khí hậu, việc trồng cải bó xôi đã được giải quyết bằng sự khéo léo chọn giống để trồng. Đặc biệt, bằng cách giới thiệu các giống chịu nhiệt, chúng tôi đã gieo trồng các loại hạt giống phù hợp để liên hệ với các nhà cung cấp cây giống trong nước. Từ quan điểm của công nghệ canh tác, miễn là công nghệ canh tác của các loại rau lá có thể thực hiện được, chúng tôi xác định rằng chi phí mua hạt giống có phần đắt đỏ, nhưng nó còn hơn cả việc tăng chi phí canh tác. Giá bán đơn vị dự kiến sẽ hợp lý như nhu cầu mục tiêu.

■ Tránh cạnh tranh với các cơ sở sản xuất khác hoặc chọn nhu cầu phù hợp của riêng bạn.

Trong trường hợp của dự án thí điểm này, đối thủ cạnh tranh là nhà sản xuất cải bó xôi Đà Lạt và thị trường cạnh tranh là cửa hàng bán lẻ ở thành phố Vinh. Mặc dù môi trường sản xuất ở Đà Lạt phù hợp hơn, nhưng xem xét chi phí vận chuyển cải bó xôi và tỉ lệ hao phí trong quá trình vận chuyển, người ta đánh giá rằng cơ sở sản xuất cải bó xôi của Nghệ An có đủ ưu thế.

■ Có những tình huống giao dịch không được dừng lại để nhường bởi cơ sở sản xuất hoặc người mua..

Xã B ở huyện Quỳnh Lưu đã xây dựng một hệ thống cung cấp cải bó xôi ổn định thông qua các hoạt động dự án thí điểm theo yêu cầu của người mua. Chỉ

có nhóm nông dân của Nghệ An có thể cung cấp cải bó xôi ổn định, và để mua cải bó xôi với chi phí thấp, phía người mua cần tiếp tục giao dịch với cơ sở sản xuất này. Mặt khác, tại Việt Nam, cải bó xôi không được tiêu thụ với số lượng lớn. Do đó, phía sản xuất cũng cần tiếp tục hợp đồng cạnh tác với công ty bán lẻ.

Chương 3: Điểm tiếp tục giao dịch hợp đồng

3.1. Lựa chọn đối tác

Trong giao dịch hợp đồng, điều quan trọng là phải giải quyết các nhu cầu cá nhân của người mua. Như đã đề cập trong chương trước, cách duy nhất để đánh giá giao dịch hợp đồng là liệu có nên đánh giá theo quan điểm của ba lựa chọn nhu cầu nêu trên hay không. Do đó, ở đây, chúng tôi giải thích chi tiết điểm 3 "tình huống nơi sản xuất và người mua không thể dừng giao dịch dễ dàng". Vì điểm này được xác định bởi mối quan hệ với người mua, rất khó để đánh giá rằng một tình huống cụ thể sẽ không được đưa ra, và tiếp tục giao dịch hợp đồng là một phần rất quan trọng. Bạn có thể đáp ứng được bao nhiêu nhu cầu riêng của người mua, có nhiều phần không biết trừ khi bạn thực sự cố gắng, người mua và cơ sở sản xuất giải quyết vấn đề là tại sao không dễ để dừng hợp đồng. Nó có thể xảy ra nếu không cố gắng sản xuất. Ví dụ, tỷ lệ sản phẩm không đáp ứng tiêu chuẩn (sản lượng) thấp, hương vị và kết cấu bị suy giảm khi sản xuất theo yêu cầu của người mua. Trong một số trường hợp, chất lượng mà người mua yêu cầu không sản xuất được, cơ sở sản xuất mất mát lớn. Trong các ngành công nghiệp khác ngoài nông nghiệp, chúng tôi nghiên cứu liệu người tiêu dùng có hài lòng hay không và bán nó để không mâu thuẫn với cảm giác như công khai. Bắt đầu với việc xem xét loại sản phẩm nào được tạo ra, duy trì mức độ hài lòng của người tiêu dùng và chuẩn bị nguồn cung ổn định được gọi là "phát triển sản phẩm". Trong kênh phân phối thị trường, nông dân chỉ nghĩ đến kỹ thuật và đầu vào được sử dụng cho canh tác, vì vậy nếu bạn bắt đầu giao dịch hợp đồng theo cùng cách thức, việc phát triển sản phẩm sẽ không đầy đủ. Tuy nhiên cũng đúng là không có kết thúc khi nghĩ về kiểm soát bởi vì có rất nhiều rủi ro không phải trong ngành công nghiệp khác, như điều kiện thời tiết, mùa đông lạnh giá, bão, vv để giữ sự hài lòng của người mua trong nông nghiệp. Ngược lại, rất rủi ro khi bắt đầu giao dịch hợp đồng đột ngột, mọi thứ thì không chắc chắn và không rõ ràng. Quá trình "phát triển sản phẩm" là cần thiết để thử nghiệm bằng cách xem xét phương pháp để đảm bảo tránh sự cố. Nhiều người nghĩ rằng các giao dịch sẽ huỷ bỏ nếu họ tiếp tục thực hiện và các giao dịch hợp đồng không thể được giới thiệu mãi. Tuy nhiên, nếu bạn không thể giải quyết các điều khoản và điều kiện, bạn có thể gây ra kết quả tệ hơn. Trong trường hợp tập đoàn nông nghiệp quy mô lớn đã quen giao dịch hợp đồng, có kinh nghiệm và bí quyết đã tích lũy phát triển sản phẩm và có thể phản hồi ngay sau khi nghe các điều khoản của hợp đồng. Tất nhiên, không có điều đó trong cơ sở sản xuất chùng. Nhưng người mua sẵn sàng trả một khoản tiền và cung cấp những thứ và dịch vụ tương tự. Mặt khác, các sản phẩm của ngành công nghiệp khác không được hiểu trừ khi chúng tôi giải thích rằng cần thời gian chuẩn bị để bán sản phẩm đã được phát triển. Trong giao dịch hợp đồng, bạn không biết những gì cần được giải quyết cho đến khi đối tác được xác định. Do đó, cần phát triển riêng sản phẩm cho từng người mua, người sẽ trở thành đối tác hợp đồng. Từ kinh nghiệm cho

đến nay, chỉ có thể xử lý các giao dịch hợp đồng bị giới hạn thời gian phát triển sản phẩm đến khi bạn có thể xử lý kết hợp bí quyết của mình.

3.2. Hỗ trợ phát triển sản phẩm nhằm tăng khả năng cạnh tranh của người mua

Ba điểm sau đây cần lưu ý khi lựa chọn đối tác:

1. Tránh các công ty không có động lực để giao tiếp trực tiếp với khu vực sản xuất của mỗi quan hệ với người mua. Trong nông nghiệp, cần thiết phải thực hiện một thí nghiệm mỗi một lần canh tác và thường chỉ là một lần một năm. Người mua hợp tác cần phải là một người có thể hiểu điều này. Bởi vì khả năng thất bại rất cao nếu bạn không phát triển sản phẩm, tốt hơn hết là không ký hợp đồng ngay từ đầu với người mua không thừa nhận sự cần thiết phải cùng nhau phát triển sản phẩm.
2. Tránh các công ty không quan tâm đến điểm họ có thể mua sản phẩm từ khu vực sản xuất, hoặc liệu nhà sản xuất nông nghiệp có thể sản xuất các sản phẩm theo yêu cầu một cách đáng tin cậy hay không. Đây là một dấu hiệu của một thái độ "có quá nhiều cơ sở sản xuất" và điều đó sẽ không thừa nhận lợi thế khi tiến hành theo hướng mà sự hài lòng của họ được đảm bảo nếu phát triển sản phẩm.
3. Trong các nguyên liệu thô được cung cấp từ các giao dịch hợp đồng, hãy chọn loại nguyên liệu có khả năng trở thành vật liệu khai thác nếu hấp dẫn người tiêu dùng. Đối với những người đang cạnh tranh trong các ngành công nghiệp khác, tốc độ của nông nghiệp là chậm và đó là một gánh nặng lớn để chờ đợi phát triển sản phẩm. Do đó, người mua cần có lý do đáng để họ chờ đợi. Bạn sẽ không thể thúc đẩy khu vực sản xuất của mình nếu không thể tự hào với người tiêu dùng rằng người mua đang mua sản phẩm nông nghiệp của bạn.

Điểm cần chú ý là cách suy nghĩ về việc cải thiện các sản phẩm nông nghiệp khác với phân phối thị trường trong quá khứ. Nếu là một giao dịch hợp đồng nhằm mục đích xử lý nhu cầu, nó sẽ khác với việc phân phối giả định cho toàn bộ thị trường vào thời điểm này. Phát triển sản phẩm không chỉ là về chất lượng, mà còn về giá cả và nguồn cung, để những người mua và sử dụng nó sẽ hài lòng. Trong giao dịch hợp đồng, người tiêu dùng cuối chính là người mua và sự hài lòng của người mua là sự hài lòng của người tiêu dùng cuối là sự hài lòng của người mua, và doanh số tăng lên nhờ nó. Phát triển sản phẩm của giao dịch hợp đồng dẫn đến hỗ trợ người mua giành chiến thắng trong cuộc cạnh tranh và vì thế, cần phải thúc đẩy phát triển sản phẩm theo nhu cầu của từng doanh nghiệp không tính đến giả định "chất lượng cao" hay "sản phẩm tốt" trong khu vực sản xuất. Cần phải trả lại ý tưởng "cái tốt" cho hiện tại và đặt thói quen suy nghĩ về "Loại hàng hóa nào được yêu cầu sắp tới" dưới góc nhìn của người mua.

Trường hợp 3: Sản xuất rau an toàn theo hợp đồng của xã A, TP Vinh

Việc hợp tác nông nghiệp của xã A, TP Vinh được quy định trong hợp đồng sản xuất với một nhà bán lẻ rau an toàn của TP Vinh thông qua dự án thử nghiệm của JICA. Hiện tại, dựa trên yêu cầu của nhà bán lẻ, một hệ thống đã được thiết lập với mục đích vận chuyển tại những thời điểm cần thiết, nhưng đã mất khoảng một năm thử nghiệm để thiết lập hệ thống này. Sau đây chúng tôi sẽ thống kê lại những gì mà việc trồng rau an toàn và hệ thống vận chuyển cần cải thiện để đáp ứng được nhu cầu của nhà bán lẻ.

■ Chứng minh chất lượng “an toàn” của rau

Công ty bán lẻ (người mua), cũng là một công ty chuyên bán đồ chơi trẻ em, khách hàng chính của họ là bà mẹ và trẻ em. Do vậy, sản phẩm rau an toàn bán trong cửa hàng của họ đặc biệt được chú ý vì khách hàng nhận thức được tầm quan trọng của thực phẩm đối với trẻ em. Vì vậy, dù biết sản phẩm rau được thu mua ở một nơi xa thành phố, tại một vùng sản xuất đạt chuẩn của Việt Nam và được bày bán tại cửa hàng này, thì khách hàng vẫn rất quan tâm tới bằng chứng chứng minh rằng đây là rau an toàn và đó là điều quan trọng nhất khi họ quyết định có mua hay không.

Công ty đã yêu cầu nhà sản xuất:

1. Lấy các chứng chỉ an toàn của các cơ quan ban ngành có liên quan.
2. Đề trình lịch sử canh tác

Với yêu cầu số 1, nhà sản xuất dễ dàng có được bằng cách phân tích mẫu đất và nước của nông trại, nhận chứng chỉ sau khi gửi yêu cầu tới Sở nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Nghệ An. Còn yêu cầu số 2 thì là điều mà tất cả nông dân có tham gia sản xuất theo hợp đồng nên hết sức lưu tâm, và tốn khá nhiều thời gian. Thậm chí trong một số buổi hội thảo được tổ chức để lấy chứng chỉ an toàn, người ta rất nhấn mạnh yêu cầu phải ghi chép lại lịch sử sản xuất trong quá trình canh tác.

■ Tiêu chuẩn hóa việc canh tác

Đối với các nhà bán lẻ rau an toàn, nếu nông dân sử dụng các hạng mục đầu vào riêng lẻ và manh mún, chất lượng của sản phẩm nông nghiệp sẽ không thể có sự ổn định. Ngoài ra, một vài người vẫn còn đang sử dụng một số đầu vào như phân bón và thuốc trừ sâu không được phân phối hợp pháp, do đó sẽ ảnh hưởng tới an toàn cho người sử dụng. Vì vậy, việc hợp tác phải thay đổi hệ thống để thu mua các hạng mục đầu vào nông nghiệp từ các nhà cung cấp đáng tin cậy, sau đó phân phối tới người nông dân, cũng như tổ chức đào tạo cho nông dân về cách sử dụng cho từng hạng mục.

■ Đa dạng hóa sản phẩm – ổn định khâu vận chuyển – kênh cửa hàng nhỏ

Các nhà bán lẻ đã phát triển một hệ thống rất nhiều cửa hàng bán lẻ nhỏ, và mỗi

cửa hàng như thế lại cần một lượng hàng hóa tuy không lớn nhưng phải đa dạng về các loại sản phẩm. Để đáp ứng yêu cầu này, người nông dân cần phải thực hiện đa canh (trồng nhiều loại rau củ), để đảm bảo tính ổn định của thời gian cấp hàng khi chuyển đổi các giai đoạn canh tác... Vì lí do này, những người quản lý thu mua của nhà bán lẻ đã phải đề ra tiêu chuẩn của việc canh tác và kế hoạch cấp hàng, và người nông dân cũng đã phải thay đổi để canh tác các loại rau củ mục tiêu theo kế hoạch này. Cá biệt, đã có khá nhiều nông dân rất miễn cưỡng thực hiện đa canh, nhưng đội dự án đã giải thích và thuyết phục được họ để canh tác theo phương pháp hợp lý nhất cho tất cả các bên.

Đối với các hợp tác xã và nông dân đang bán các sản phẩm nông nghiệp thông qua thương lái trung gian như đã nêu trên, người ta thường tránh việc làm hợp đồng vì cảm thấy mất công và phải lưu ý nhiều hạng mục. Tuy nhiên, hợp tác xã trong trường hợp đề cập ở đây đã có thể bán được sản phẩm với giá tốt hơn rất nhiều với việc giao kết bằng hợp đồng, và thu nhập của người nông dân cũng theo đó tăng lên. Khi các quy định của hợp tác xã ngày càng thắt chặt và các điều luật về canh tác theo hợp đồng được thiết lập, có chế tài phạt rõ ràng, thì các nhà bán lẻ sẽ cảm thấy yên tâm hơn. Rất nhiều vấn đề phát sinh tại thời điểm bắt đầu thực hiện canh tác theo hợp đồng, và theo từng trường hợp sẽ cần có đối sách thích hợp, tuy nhiên điều quan trọng nhất chính là công việc này phải là một phần của quá trình “phát triển sản phẩm”.

**Cải thiện hệ thống nông trại dựa trên
nhu cầu của người mua
- Trường hợp của hợp tác xã ở xã A**



Thảo luận giữa hợp tác xã và công ty bán lẻ địa phương về kế hoạch sản xuất theo hợp đồng

Nghĩa vụ phải trình lên các ghi chép về sản xuất cho công ty bán lẻ



Nghĩa vụ phải sử dụng đồng nhất các loại sản phẩm đầu vào, thông qua 1 nhà cung cấp tin cậy



Nghĩa vụ canh tác vụ mùa theo đúng kế hoạch của công ty bán lẻ

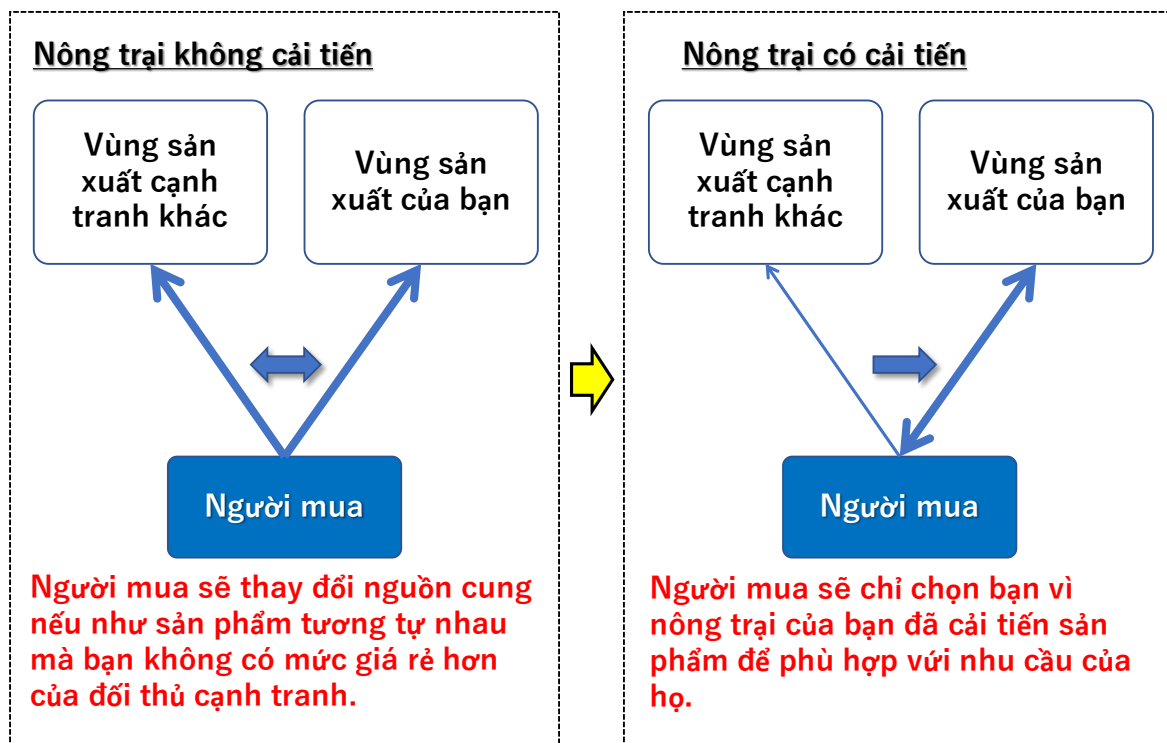


3.3. Hiểu và cải tiến theo nhu cầu của người mua

“Phát triển sản phẩm” không chỉ là nói tới phát triển sản phẩm mới, mà còn là phát triển đặc tính của sản phẩm hiện tại để thỏa mãn nhu cầu khách hàng, bao gồm cả việc thiết lập một hệ thống sản xuất và cung ứng.

Do thông thường giao dịch theo hợp đồng quyết định bởi người mua, nên cần xác định rõ nhu cầu của người mua thông qua đối thoại trực tiếp. Khi người mua có những yêu cầu đặc biệt về sản phẩm thì nhà sản xuất cũng khó bán cho những người mua khác và người mua cũng khó mua được từ những nhà sản xuất khác. Thực tế là kể cả khi làm giao dịch theo hợp đồng, vẫn có những trường hợp sản phẩm được sản xuất và vận chuyển theo cách truyền thống. Do các sản phẩm này không có gì khác biệt và dễ gieo trồng, nhưng lại chịu sự chi phối của giao dịch hợp đồng, nên người mua dễ dàng tìm kiếm các nguồn cung khác ở một thời điểm nào đấy. Người ta sẽ dễ dàng chuyển sang nhà cung cấp khác nếu như có nhiều nguồn cung chào giá rẻ hơn.

Khi bạn cải tiến các sản phẩm của mình (kể cả sản xuất và vận chuyển), người mua sẽ chào đón bởi các sản phẩm được cải tiến đó có nhiều lợi ích hơn cho họ. Ngoài ra, “cải tiến sản phẩm” không chỉ là thay đổi chủng loại và kỹ thuật canh tác. Nếu không phải là chủng loại mới, nhà sản xuất có thể cải tiến bằng cách tăng cường chất lượng dịch vụ ở các khâu logistics (hậu cần). Nếu người mua tìm thấy được lợi ích khi hợp tác với nguồn cung của một vùng sản xuất, chắc chắn vùng đó sẽ có tính cạnh tranh cao và luôn được lựa chọn.



Hình 3-1. Sự cần thiết phải cải tiến sản phẩm

Chương 4: Một số điểm quan trọng khi giới thiệu giao dịch theo hợp đồng cho nông dân

4.1. Lí do vì sao một số giao dịch theo hợp đồng thất bại

Trong Chương 2, chúng tôi đã mô tả chiến lược của vùng sản xuất bởi vì nếu muốn thực hiện giao dịch hợp đồng trong vùng sản xuất, cần phải thực hiện một cách có hệ thống. Do đó, người nông dân cần phải hiểu được chiến lược của một vùng sản xuất là gì.

Tuy nhiên một số hợp tác xã nông nghiệp hiện tại chưa quen với việc vận chuyển các sản phẩm của họ, nên có xu hướng làm việc được chẵn hay chớ. Nguyên nhân chính khiến việc giao dịch theo hợp đồng trở nên khó khăn là thiếu sự đồng thuận chung giữa nông dân và các bên liên quan khác như trung gian thương mại, nhà bán lẻ, các công ty... Thực tế, có một sự khác biệt lớn

trong cách nghĩ của người nông dân và người mua. Do đó để có thể thực hiện tốt được giao dịch theo hợp đồng, người nông dân cần hiểu rõ dưới góc độ của người mua. Nói cách khác, toàn bộ vùng sản xuất cần nắm rõ được yêu cầu của người mua đối với giao dịch theo hợp đồng.

4.2. Phản hồi nhu cầu của người mua và đảm bảo nhu cầu cho người bán là hai vấn đề tương tự

Trong canh tác theo hợp đồng, cần thiết phải bàn thảo với người mua một cách chủ động, hơn là ngồi chờ đợi ý kiến của họ. Thực tế, các nhà sản xuất nông nghiệp nhận thức được việc đó, bởi vì họ nghĩ rằng “Người mua luôn phàn nàn mặc dù họ chẳng hiểu gì về nông nghiệp”. Người mua thực hiện giao dịch theo hợp đồng vì họ muốn đảm bảo nguồn cung ổn định của các sản phẩm nông nghiệp. Tuy nhiên, rất nguy hiểm khi đàm phán với các nhà sản xuất mà không lường hết được các rủi ro đặc hữu trong nông nghiệp. Lờ đi các rủi ro trong nông nghiệp sẽ dẫn tới các vấn đề một cách thường xuyên. Người mua không thể dự đoán được sản phẩm nông nghiệp sẽ được đảm bảo như thế nào, và việc sẽ biến chuyển tới đâu. Các công ty cũng không nắm rõ về kiến thức nông nghiệp, họ cho rằng hàng hóa cứ thế vận chuyển theo như giao kết. Thậm chí trường hợp không thể thu hoạch mùa màng và vận chuyển vì lí do thiên tai địch họa, người mua vẫn sẽ cho rằng đáng lẽ ra nhà sản xuất phải đoán trước được những rủi ro đó và có biện pháp đối phó thích hợp. Mặt khác, nhà sản xuất sẽ đánh mất niềm tin khi không vận chuyển hàng cho người mua đã ký hợp đồng trong trường hợp giá cả thị trường tăng cao. Trên thực tế, trong các ngành khác, chúng ta sẽ mất đối tác giao dịch vì hành động đó. Người ta không thể không giao hàng cho người mua đã ký hợp đồng từ trước mà không thông báo, giải trình, xin lỗi... Nếu chúng ta lắng nghe cẩn thận nhu cầu của người mua, chúng ta sẽ nhận được nhiều thông tin có giá trị.

Nhà sản xuất cần hiểu được mục đích của những nhu cầu mà người mua đặt ra là

gì. Nếu không, vấn đề sẽ xảy ra. Ví dụ người mua cho rằng họ cần các sản phẩm với kích cỡ lớn hơn, điều đó không có nghĩa là họ cũng muốn thay đổi cả chất lượng sản phẩm. Nếu người nông dân sản xuất ra các sản phẩm có kích thước lớn hơn, nhưng không đảm bảo được chất lượng như ban đầu, người mua sẽ không bao giờ chấp nhận. Từ góc nhìn của người mua, họ sẽ cho rằng đó là hành động chộp giật khi hạ chất lượng sản phẩm. Vì vậy cần nắm vững chính xác các yêu cầu mà người mua đưa ra.

Nếu không thể diễn giải các rủi ro trong nông nghiệp một cách chính xác, nhà sản xuất sẽ phải chịu trách nhiệm trong các giao dịch thương mại. Nhưng ngược lại, cả hai bên có thể giao dịch một cách tự tin nếu như người mua hiểu rõ được các rủi ro. Thương mại ổn định đồng nghĩa với đảm bảo các nhu cầu. Nhà sản xuất phải đáp ứng được nhu cầu của người mua nếu như người mua đã ký kết hợp đồng sản xuất nhằm mục đích giữ và phát triển các vùng sản xuất cho họ.

Người đọc bản Hướng dẫn này nếu ở vị trí giảng dạy cần ghi nhớ điểm quan trọng này.

4.3. Thu nhập của nông dân khi canh tác theo hợp đồng

Để thành công trong quảng bá việc canh tác theo hợp đồng, cần thiết phải thảo luận kỹ với nông dân dưới góc độ ngành kinh doanh nông nghiệp. Hợp đồng không có nghĩa là chỉ thảo luận về giá. Nếu chúng ta không có phương án xử lý vấn đề, nếu chúng ta không có được sự thấu hiểu từ người mua. Nói cách khác, chúng ta phải đưa ra các chính sách có thể đem đến được cả sự thỏa mãn của người mua và thu nhập tốt cho nhà sản xuất. Do đó cần phải hiểu rõ nhu cầu của người mua và có phương pháp cải thiện sản xuất và phân phối. Đặc biệt, cần giải thích rõ ràng cho nông dân về thu nhập dự tính dựa trên tính toán về giá cả thị trường và đơn giá của nông dân... Nếu có sự tư vấn chính xác, người nông dân có thể sẵn sàng tiến tới những thương vụ mới. Những người quảng bá việc canh tác theo hợp đồng nên đặc biệt lưu ý vấn đề này.

Trường hợp 4: Chăn nuôi theo hợp đồng giống gà địa phương ở xã D, huyện Thanh Chương

Giống gà địa phương ở huyện Thanh Chương (gà Ri) rất nổi tiếng ở Việt Nam, trong những năm gần đây, số lượng gà thịt ngày càng tăng do cải tiến trên góc độ quản lý và tính hiệu quả. Nhưng bên cạnh đó, số lượng gà Ri thuần chủng lại giảm đi do việc lai giống tự nhiên, gây khó khăn cho việc đáp ứng nhu cầu của người mua đối với giống gà địa phương thuần.



Mục tiêu của dự án thí điểm của JICA là quảng bá thương hiệu gà địa phương và cải thiện chuỗi giá trị bằng cách quảng bá giống gà và dừng việc lai giống gà thông thường. Các loại gà thịt thông thường trong vòng 4 – 5 tháng có thể xuất

chuồng, nhưng gà Ri thì cần khoảng 6 tháng.

Điều đó có nghĩa là tần suất bán gà thịt thông thường sẽ cao hơn gà Ri thuần. Do đó có thể nói, khi tập trung vào nuôi gà Ri thuần chủng, thu nhập của nông dân sẽ giảm đi nếu như giá đơn vị không tăng. Do đó khi bắt đầu dự án thí điểm, đội dự án đã làm việc với những người mua có nhu cầu về gà Ri thuần chủng và thống nhất mức giá. Thêm vào đó, đội dự án cũng có khảo sát về giá bán tại cửa nông trại và chi phí sản xuất tính trên đầu gà, và tìm cách giảm chi phí chăn nuôi.

Theo như kết quả các hoạt động của dự án thí điểm:

- 1) đơn giá của gà Ri thuần chủng cao hơn 10% so với gà thịt thông thường
- 2) có thể giảm chi phí sản xuất bằng cách tận dụng sản

Thông thường thì sản không được sử dụng một cách hiệu quả tại địa phương này. Đội dự án đã trình bày các kết quả nghiên cứu trên với các nông dân tham gia và thực hiện một số hoạt động theo kế hoạch. Theo đó, thu nhập của nông dân đã tăng lên đáng kể vì đơn giá của giống gà Ri đã tăng lên, số lượng gà bán cũng tăng do đa dạng kênh bán hàng, chi phí giảm nhờ tận dụng sản ứ...

Dự án thí điểm này là một ví dụ rất hay và bổ ích cho những người đang quảng bá việc giao dịch theo hợp đồng.

Tóm lại, cần thiết phải tư vấn dưới góc độ chuỗi giá trị cho nhà sản xuất, không chỉ là thảo luận về giá khi giao dịch hợp đồng.

Bảng: Tác động của dự án thí điểm tại huyện Thanh Chương

	Trước dự án	Sau dự án
Số lượng nông trại thí điểm	66	88
Ngô thu hoạch làm thức ăn	1,950 kg/năm	2,390 kg/năm
Số nông trại có chuồng gà đạt chuẩn	18%	81%
Số nông trại sử dụng sản ứ	35%	77%
Số lượng gà bán	720 kg/nông trại	952 kg/nông trại
Giá bán tại cửa nông trại (trung bình)	VND 93,182 /kg	VND 97,500 /kg
Tổng chi phí sản xuất trên một nông trại	VND 41.1 triệu	VND 56.6 triệu
Tổng doanh thu bán hàng trên một nông trại	VND 70.8 triệu	VND 110.2 triệu
Thu nhập bình quân trên một nông trại	VND 29.6 triệu	VND 53.6 triệu

Nguồn: Đội dự án JICA

Chương 5: Tìm hiểu về Người quảng bá trong canh tác theo hợp đồng

5.1. Thống nhất quan điểm giữa nhà sản xuất và người mua

Bản hướng dẫn này dành cho những người quảng bá hoạt động canh tác theo hợp đồng, và những người này sẽ đóng vai trò điều phối viên. Bởi vì họ sẽ làm việc và thuyết phục người mua rằng “Mua hàng từ vùng sản xuất của chúng tôi là có lợi”. Ngoài ra, rất khó để tiếp cận với nhu cầu thị trường bằng cách tiếp xúc trực tiếp với người tiêu dùng thực sự. Các nhà sản xuất nông nghiệp cần những người quảng bá này để làm việc với người mua. Nói chung, các hợp tác xã nông nghiệp và nông dân thường không có kinh nghiệm làm việc và giao kết với người mua. Do đó, người quảng bá cần đóng vai trò điều phối viên, liên lạc giữa nhà sản xuất và người mua. Tuy nhiên, điều quan trọng không chỉ là mang đến những buổi tiếp xúc và thảo luận giữa hai bên, mà còn là khuyến khích họ thống nhất quan điểm chung.

Khi có vấn đề xảy ra, người mua cho rằng “các nhà sản xuất nông nghiệp không nắm rõ về canh tác theo hợp đồng”, còn các nhà sản xuất lại cho rằng “các công ty không giữ lời hứa”. Trong rất nhiều trường hợp, việc này xảy ra chỉ vì cách nhìn nhận của hai bên không giống nhau. Người điều phối cần dẫn dắt sao cho hai bên tìm được tiếng nói chung và không đi quá những giới hạn như trên. Bảng dưới đây sẽ đưa ra các hạng mục tối thiểu để bàn thảo về canh tác theo hợp đồng. Trong thực tế, cần chú ý rằng sẽ có thêm nhiều hạng mục khác cần thiết được đưa vào.

Bảng 5-1. Các hạng mục cần bàn thảo về canh tác theo hợp đồng

TT	Hạng mục	Nội dung
1	Thời gian vận chuyển	Bàn thảo và quyết định thời gian vận chuyển sản phẩm tới người mua
2	Chúng loại	Bàn thảo và quyết định chúng loại theo yêu cầu của người mua
3	Hệ thống canh tác	Bàn thảo và quyết định các tiêu chuẩn như Viet GAP, DARD... Trong một vài trường hợp, người mua sẽ chia sẻ cách thức canh tác.
4	Số lượng	Bàn thảo và quyết định số lượng sản phẩm và tần suất giao hàng
5	Tiêu chuẩn	Bàn thảo và quyết định tiêu chuẩn của sản phẩm. Trong một vài trường hợp, có thể người mua sẽ yêu cầu nhiều tiêu chuẩn trên cùng một sản phẩm.
6	Tiêu chuẩn lựa chọn	Bàn thảo và quyết định tiêu chuẩn lựa chọn. Nếu có thể thì tốt nhất là có số liệu cụ thể mang tính định lượng.
7	Đóng gói bao bì	Bàn thảo và quyết định bao bì và phương thức đóng gói cho chuyển hàng.
8	Kiểm tra	Bàn thảo và quyết định địa điểm, thời gian và phương thức người mua sẽ kiểm tra.
9	Thu mua và phân phối	Bàn thảo và quyết định vai trò thu mua và phân phối giữa người mua và nông dân
10	Giá	Bàn thảo và quyết định giá đơn vị. Nên cẩn thận trong việc định giá khi áp dụng nhiều tiêu chuẩn có liên quan tới giá cả thị trường.
11	Thanh toán	Bàn thảo và quyết định thời hạn, tần suất và phương thức thanh toán
12	Miễn trừ trách nhiệm	Bàn thảo và quyết định cách xử lý khi xảy ra thiên tai địch họa và việc bất khả kháng. Ngoại trừ trường hợp bất khả kháng, trong hầu hết các trường

		hợp, nhà sản xuất có trách nhiệm phải chia sẻ thông tin về điều kiện canh tác.
13	Bồi thường thiệt hại	Bàn thảo và quyết định chi phí xử lý sản phẩm lỗi và bồi thường thiệt hại nếu như nhà sản xuất không thể cung cấp được số lượng hàng đã thỏa thuận trong hợp đồng.
14	Các vấn đề liên quan khác	Ngoài những điều trên, Bàn thảo và quyết định cách xử lý với một số trường hợp có thể xảy ra mà không nằm trong dự định từ trước.

Nguồn: Đội dự án JICA

Những người quảng bá thông thường sẽ được yêu cầu làm việc trên quan điểm của các nhà sản xuất nông nghiệp, và sẽ hành động theo hướng ưu tiên hơn cho người nông dân có lợi nhuận. Ví dụ, họ sẽ yêu cầu người mua tăng giá mua. Tuy nhiên, những việc như vậy sẽ dẫn tới một số hệ quả không tốt cho việc thực hiện canh tác theo hợp đồng. Một vùng sản xuất có lớn mạnh hay không phụ thuộc vào việc các nhà sản xuất ở đó có thực hiện lâu dài được việc canh tác theo hợp đồng hay không. Vì vậy, vai trò quan trọng của người quảng bá là đề xuất các giải pháp và cải thiện điều kiện giao dịch cho cả hai phía. Người quảng bá cần cải thiện mối quan hệ giữa người mua và nhà sản xuất, do đó họ không nên đưa ra những ý kiến làm tăng thêm gánh nặng cho người mua. Tất nhiên là sẽ khó khăn khi các giải pháp được đưa ra đều chỉ từ phía người quảng bá, do đó phải tạo mối quan hệ tốt giữa tất cả các bên để tìm được sự đồng thuận.

5.2. Hợp tác với chính quyền địa phương

Hợp tác với chính quyền địa phương là một việc rất quan trọng để quảng bá việc giao dịch bằng hợp đồng, cụ thể ở đây là chính quyền thành phố, thị trấn, huyện, xã... trong địa bàn tỉnh Nghệ An. Về cơ bản, chính quyền địa phương đang từng bước thiết lập hệ thống hỗ trợ nông nghiệp và các sản phẩm chăn nuôi, ví dụ như trợ giá, đào tạo, tư vấn, hội thảo... Nếu tận dụng được hệ thống hỗ trợ này thì sẽ dễ dàng phân bổ ngân sách cho “phát triển sản phẩm”. Việc thực hiện canh tác theo hợp đồng sẽ còn trở nên đáng tin cậy và bền vững hơn nữa nếu có sự chứng kiến của các cán bộ của chính quyền địa phương. Do đó, chúng ta nên hết sức lưu ý việc triển khai canh tác theo hợp đồng cùng với chính quyền.


5.3. Tận dụng mô hình canh tác theo hợp đồng

Phần tiếp theo sẽ diễn giải mô hình canh tác theo hợp đồng đã sử dụng trong dự án thí điểm “Hợp tác kỹ thuật trong định hướng phát triển ngành nông nghiệp của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam”. Có ba loại mẫu hợp đồng như sau:

- Mẫu hợp đồng sản xuất vụ mùa
- Mẫu hợp đồng chăn nuôi gia súc
- Mẫu hợp đồng vận chuyển

Mẫu hợp đồng đối với sản xuất cây nông nghiệp

Chúng tôi mong muốn hợp đồng sản xuất vụ mùa và chăn nuôi gia súc sẽ đơn giản nhất ở mức có thể. Còn về hợp đồng vận chuyển thì thực tế rất nhiều công ty vận tải đã có mẫu hợp đồng này. Chúng tôi khuyến nghị rằng mẫu hợp đồng vận chuyển trong Hướng dẫn này sẽ được sử dụng như là tiêu chuẩn để kiểm tra khi các công ty vận tải đưa ra các mẫu hợp đồng của họ. Chúng tôi mong muốn rằng nhà sản xuất và người mua sẽ đi đến sự đồng thuận chung thông qua việc tận dụng các mẫu hợp đồng này.

Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc


Hợp đồng sản xuất và cung ứng cây nông nghiệp
Số.□

Hợp đồng này (“Hợp đồng”) được lập và áp dụng đối với□ và giữa hai bên dưới đây:.

1. **□/ Nông dân/ Nhóm nông dân/ Hợp tác xã** (Sau đây gọi là **□** [“**Bên bán**”])

Tên/Đại diện:

Vị trí:

Địa chỉ:

Số điện thoại:

□ [Số tài khoản ngân hàng:□]

□ [*Các thành viên của nhóm nông dân/ Hợp tác xã tham gia hợp đồng này được liệt kê trong **Phụ lục 1**. Đại diện được uỷ quyền bởi các thành viên của nhóm nông dân/ Hợp tác xã tham gia hợp đồng này để đại diện cho các thành viên đó theo Giấy uỷ quyền kèm theo hợp đồng này trong **Phụ lục 2.**]

2. **□** (Sau đây gọi là **□** [“**Bên mua**”])

Đại diện:

Vị trí:

Địa chỉ:

Số điện thoại:

(Mỗi bên sau đây được gọi là **“Bên”**, và gọi chung là **“Các bên”**.)

□ **XÉT RÀNG**

1. Bên bán được cấp giấy chứng nhận bởi **□** [Sở Nông nghiệp và phát triển Nông thôn (“**DARD**”)]/ cơ quan cấp] của **□** [điền khu vực hoặc địa điểm] về “Đủ điều kiện an toàn thực phẩm”, theo Thông tư số 45/2014/TT-BNNPTNT ngày 03 tháng 12 năm 2014 của Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam về sản xuất cây trồng;
2. Bên mua mong muốn mua từ Bên bán các loại cây trồng đáp ứng các yêu cầu và tiêu chuẩn của Bên mua; và
3. Bên bán đồng ý cung cấp cho Bên mua các loại cây trồng theo các điều khoản được quy định trong hợp đồng này:

BỞI VẬY,][LƯU Ý: Vui lòng xoá các phần trong ngoặc bắt đầu với mệnh đề “XÉT RẰNG” ở trên nếu nông dân không bắt buộc phải có chứng chỉ DARD] Các Bên đồng ý như sau:

1. Nghĩa vụ và trách nhiệm của nông dân/Nhóm nông dân/Hợp tác xã

Bên Bán đồng ý và chấp nhận các nghĩa vụ và trách nhiệm sau đây:

- 1.1 Thực hiện các công việc và dịch vụ cần thiết để sản xuất và cung cấp các loại cây trồng được quy định trong [Phụ lục 3] (“Cây trồng”), theo hợp đồng này, sử dụng các thửa đất mà [Các thành viên của] bên Bán có quyền canh tác hợp pháp;
- 1.2 Chỉ sử dụng hạt giống, phân bón, hoá chất và bất kỳ phụ gia đầu vào nào mà: (a) nguồn gốc và các nhà cung cấp được xác định rõ ràng, và (b) được phê duyệt bởi bên Mua quy định trong [Phụ lục 3]; [LƯU Ý: Vui lòng chọn điều khoản áp dụng.]
- 1.3 Tuân thủ nghiêm ngặt hướng dẫn của bên Mua về kỹ thuật canh tác, tiêu chuẩn chất lượng và các yêu cầu kỹ thuật có liên quan khác mà bên Mua có thể cung cấp theo thời gian, và ghi lại tất cả các thông tin thực hành canh tác được quy định trong [Phụ lục 4] và các thông tin khác có thể được yêu cầu bởi các cơ quan có thẩm quyền (Gọi chung là “Thông tin thực hành canh tác”); và bên Bán đồng ý và chấp nhận rằng các loại cây trồng mà bất kỳ Thông tin thực hành canh tác nào không được ghi lại hoặc ghi lại không chính xác sẽ không được bên Mua thu mua;
- 1.4 Thông báo cho bên Mua ít nhất [bảy (07) ngày] trước thời gian thu hoạch ước tính của cây trồng để bên Mua kiểm tra tình trạng cây trồng; (Điều khoản này được áp dụng; Điều khoản này không áp dụng.)
- 1.5 Cho phép đại diện của bên Mua, hoặc người được bên Mua uỷ quyền, kiểm tra hoặc giám sát địa điểm sản xuất và quy trình đóng gói bất cứ khi nào bên Mua yêu cầu;
- 1.6 Bán ít nhất số lượng tối thiểu của các loại cây trồng (“Số lượng tối thiểu”) với giá bán được nêu trong Mục 3 của [Phụ lục 3] của hợp đồng này (“Giá bán”).
 - 1.6.1 Giá bán có thể được sửa đổi và điều chỉnh dựa trên thoả thuận giữa các Bên bằng văn bản theo mẫu quy định trong [Phụ lục 5] trong trường hợp [Khi một trong hai Bên yêu cầu sửa đổi và điều chỉnh trong vòng bốn mươi tám (48) giờ sau đó] biến động giá lớn trong [điền thị trường áp dụng] nằm ở [địa điểm/khu vực] (“[điền tên] Thị trường bán buôn”). Để tránh việc không chắc chắn, sự thay đổi giá trong khoảng thời gian [ba (03) ngày liên tiếp] ít nhất [+/- 10%] giá của cây trồng tương đương trong [điền tên] Thị trường bán buôn sẽ được coi là biến động giá lớn. (Điều khoản này được áp dụng; Điều

khoản này không áp dụng.)

- 1.7 Có quyền cung cấp số lượng cây trồng còn lại mà bên Mua không mua (“**Số lượng tăng thêm**”) cho bên mua khác với giá do bên Bán quyết định.
- 1.8 [Chịu mọi trách nhiệm và nghĩa vụ đối với việc vận tải và vận chuyển cây trồng đã mua bởi bên Mua từ vùng trồng đến nhà kho/ hoặc nơi được chỉ định của bên Mua. Bên Mua KHÔNG chịu trách nhiệm và nghĩa vụ nào đối với việc vận tải và vận chuyển;] (Điều khoản này được áp dụng nếu Điều 2.7 không áp dụng; Điều khoản này không áp dụng nếu Điều 2.7 được áp dụng.) [LƯU Ý: Vui lòng chọn Điều 1.8 hoặc Điều 2.7.]
- 1.9 Thu hoạch đóng gói và dán nhãn cây trồng theo Hướng dẫn của bên Mua; (Điều khoản này được áp dụng; Điều khoản này không được áp dụng.)

2. Nghĩa vụ và trách nhiệm của bên Mua

Bên Mua đồng ý và chấp nhận các nghĩa vụ và trách nhiệm sau đây:

- 2.1 Đưa ra chi tiết về yêu cầu đóng gói và nhãn mác cho bên Bán ít nhất [một (01) tháng] trước khi mua Số lượng Tối thiểu; và bên Mua đảm bảo rằng mọi nội dung hoặc chi tiết của đóng gói và nhãn mác được cung cấp cho bên Bán theo hợp đồng này không vi phạm các điều sau: (a) bất kỳ quyền, tiêu đề hoặc lợi ích của bất kỳ bên nào, và (b) bất kỳ luật hoặc quy định hiện hành nào, dù ở Việt Nam hay ở nơi khác;
- 2.2 Mua tất cả Số lượng Tối thiểu theo [**Phụ lục 3**] của hợp đồng này;
- 2.3 Trong trường hợp không mua được tất cả Số lượng Tối thiểu theo đề cập trên, phải trả cho bên Bán số tiền tương đương với [80]% giá bán áp dụng cho phần chưa mua của Số lượng Tối thiểu (“**Thanh toán thêm**”);(Điều khoản này được áp dụng; Điều khoản này không áp dụng.)
- 2.4 Trả cho bên Bán (thông qua [điền tên người đại diện và tên ngân hàng (nếu cần)]) Giá bán [và mọi khoản Thanh toán thêm/bồi hoàn]:
- Bằng tiền mặt
 - Bằng chuyển khoản
 - Cho mỗi lô hàng [điền thời gian thanh toán, ví dụ: Lúc giao lô hàng tiếp theo]
 - Mỗi [ngày 15 và 30 (hoặc ngày cuối) của mỗi tháng][LƯU Ý: Vui lòng chọn phương thức thanh toán hiện hành và thời gian thanh toán.]
- 2.5 Thông báo số lượng lô hàng cho bên Bán ít nhất một (1) ngày trước khi giao hàng.
- 2.6 Nếu bất kỳ cây trồng nào không đáp ứng yêu cầu được chỉ định trong [**Phụ lục 3**], trả lại cây trồng đó và loại trừ khỏi tính toán của Giá bán; (Điều khoản này được áp dụng; Điều khoản này không áp dụng.)
- 2.7 [Chịu mọi trách nhiệm và nghĩa vụ đối với việc vận tải và vận chuyển cây trồng đã mua bởi bên Mua từ vùng trồng của bên Bán đến nhà kho/ hoặc nơi được chỉ định của bên Mua. Bên Bán KHÔNG chịu trách nhiệm và nghĩa vụ nào đối với việc vận tải và vận chuyển;] (Điều khoản này được áp dụng nếu

Điều 2.7 không áp dụng; □ Điều khoản này không áp dụng nếu Điều 2.7 được áp dụng.) [LƯU Ý: Vui lòng chọn Điều 1.8 hoặc Điều 2.7.] và

2.8 Tự cung cấp hoặc đại diện có thẩm quyền cung cấp hướng dẫn, hỗ trợ kỹ thuật cho bên Bán.

3. Điều khoản chung

3.1 Tuân thủ pháp luật

- (a) Mỗi Bên phải tuân thủ tất cả các luật và quy định hiện hành của Việt Nam trong việc thực hiện nghĩa vụ tương ứng của mình theo hợp đồng này.
- (b) Bên Bán xuất trình và đảm bảo hiệu lực của tất cả các giấy phép, giấy chứng nhận và uỷ quyền cần thiết từ các cơ quan có thẩm quyền để thực hiện nghĩa vụ của mình và bên Bán đồng ý duy trì các giấy phép, giấy chứng nhận và uỷ quyền đó có hiệu lực trong thời hạn hợp đồng này.

3.2 Thông báo

Mỗi Bên sẽ thông báo ngay bằng văn bản cho Bên kia khi nhận thấy bất kỳ sự kiện, tình huống hoặc điều kiện nào ảnh hưởng hoặc có thể ảnh hưởng đến việc thực hiện nghĩa vụ của họ theo hợp đồng này. Cả hai bên sẽ nỗ lực để đồng ý về bất kỳ hành động cần thiết nào để khắc phục sự thay đổi đó, nếu có khả năng khắc phục.

3.3 Vi phạm

Các Bên đồng ý rằng trong trường hợp vi phạm hợp đồng này, Bên bị ảnh hưởng sẽ được hưởng các điều sau:

- (a) Bồi thường và biện pháp khắc phục theo pháp luật Việt Nam; và
- (b) Các biện pháp khắc phục được cung cấp trong hợp đồng này, bao gồm:
 - (i) Bên vi phạm chấm dứt ngay lập tức hoặc cố tránh mọi hành động tạo thành vi phạm hợp đồng này; và/ hoặc
 - (ii) Chấm dứt theo Điều 3.4.

Để tránh hiểu lầm, quyền yêu cầu biện pháp khắc phục của Bên bị ảnh hưởng theo Điều [3.3] sẽ không loại trừ bất kỳ các quyền hoặc các biện pháp khắc phục khác sẵn có nào đối với Bên đó, và không nội dung nào được quy định trong Hợp Đồng này ngăn cản Bên đó tiếp tục yêu cầu bất kỳ biện pháp khắc phục sẵn có nào khác đối với Bên đó.

3.4 Chấm dứt

- (a) Hợp đồng này có thể bị chấm dứt theo bất kỳ điều kiện nào dưới đây:
 - (i) Hết thời hạn hiệu lực của hợp đồng này tại Điều 4.4;
 - (ii) Trường hợp các Bên nhất trí bằng văn bản chấm dứt hợp đồng này; hoặc
 - (iii) Theo quyết định của Bên bị ảnh hưởng, trong trường hợp một Bên không thực hiện hoặc không đáp ứng bất kỳ điều khoản hoặc điều kiện [quan trọng] nào của Hợp Đồng này, và trong trường hợp có thể khắc phục được, không thực hiện biện pháp khắc phục đối với sự không thực hiện hay không đáp ứng đó trong vòng [bảy (07)] ngày kể

từ ngày nhận được thông báo của Bên bị ảnh hưởng về sự không thực hiện đó.

- (b) Việc chấm dứt Hợp Đồng này sẽ không giải phóng cho một Bên khỏi bất kỳ nghĩa vụ nào đối với Bên còn lại đối với bất kỳ vi phạm nào theo Hợp Đồng này xảy ra trước khi Hợp Đồng chấm dứt.
- (c) Bất kỳ khoản tiền nào mà một Bên còn nợ Bên kia phải được thanh toán ngay [trong vòng năm (05) ngày làm việc] kể từ ngày chấm dứt hợp đồng này.

4. Các quy định khác

4.1 Luật điều chỉnh và giải quyết tranh chấp

- (a) Hợp đồng này sẽ được điều chỉnh bởi và giải thích theo pháp luật Việt Nam.
- (b) Đối với bất kỳ tranh chấp trong quá trình thực hiện Hợp đồng này, hai Bên sẽ cùng thảo luận và giải quyết các tranh chấp. Trong trường hợp không thể giải quyết được tranh chấp và [điền uỷ ban nhân dân có thẩm quyền] là nhân chứng của Hợp đồng này, bất kỳ Bên nào cũng có thể gửi tranh chấp đó cho [điền uỷ ban nhân dân có thẩm quyền] để đàm phán và hoà giải.
- (c) Trong trường hợp tranh chấp không thể được giải quyết và không có sự chứng kiến của Hợp đồng này, hoặc trong trường hợp thương lượng và hoà giải đó không thể được thực hiện trong vòng ba mươi (30) ngày kể từ ngày tranh chấp được đưa ra [điền uỷ ban nhân dân có thẩm quyền], tranh chấp này sẽ được đưa ra toà án có thẩm quyền ở [điền phạm vi quyền hạn] để giải quyết pháp lý.

4.2 Bất khả kháng

Trong trường hợp xảy ra sự kiện Bất khả kháng, chẳng hạn như bùng phát dịch bệnh, lũ lụt, hạn hán, biến đổi khí hậu đột ngột, bất kỳ thảm họa tự nhiên nào khác, và bất kỳ trường hợp nào không nằm trong sự kiểm soát hợp lý của mỗi Bên (“**Bất khả kháng**”);

□ Mọi Bên sẽ kịp thời thông báo cho Bên còn lại để thảo luận giải pháp và khẩn cấp ứng phó và khắc phục hậu quả. Khi sự kiện bất khả kháng phát sinh, hai Bên sẽ tuân thủ các quy định pháp lý liên quan đến việc lập biên bản ghi nhận tổn thất của mỗi Bên, với sự xác nhận của [điền uỷ ban nhân dân có thẩm quyền] để xác định trách nhiệm của mỗi Bên khi chấm dứt hợp đồng.

□ Vi phạm hợp đồng hoặc không chịu trách nhiệm về việc chậm trễ thực hiện hoặc không thực hiện, bất kỳ nghĩa vụ nào của mình theo hợp đồng này nếu sự chậm trễ hoặc thiệt hại đó do Bất khả kháng. Mỗi Bên sẽ kịp thời thông báo cho Bên kia về tình trạng của Bất khả kháng và sử dụng tất cả các nỗ lực hợp lý để giảm thiểu ảnh hưởng của Bất khả kháng đối với việc thực hiện nghĩa vụ của mình.

Để tránh nhầm lẫn, không Bên nào được biện hộ vì bất kỳ lý do nào, bao gồm nhưng không giới hạn các sự kiện Bất Khả Kháng, đối với bất kỳ nghĩa vụ thanh toán nào theo các điều khoản của Hợp Đồng này.

4.3 Toàn bộ thoả thuận và các thay đổi

- (a) Tất cả các phụ lục đính kèm theo đây là một phần không tách rời của Hợp đồng này.
- (b) Hai Bên đồng ý rằng Hợp đồng này có thể được sửa đổi hoặc thay đổi bất cứ lúc nào theo thoả thuận bằng văn bản của các Bên.

4.4 Điều khoản hiệu lực

Hợp đồng này sẽ có hiệu lực kể từ ngày ký cho tới [] , và sẽ duy trì hiệu lực từ năm này sang năm khác, trừ khi chấm dứt hợp đồng này].

4.5 Ngôn ngữ và số bản

Hợp đồng này được lập thành hai (02) bản gốc có giá trị như nhau, bằng cả Tiếng Anh và Tiếng Việt. Mỗi Bên giữ một (01) bản gốc. Trong trường hợp có bất kỳ xung đột hoặc không thống nhất nào giữa bản Tiếng Việt và bản Tiếng Anh, bản [Tiếng Việt Tiếng Anh] sẽ được áp dụng.

[PHẦN CÒN LẠI CỦA TRANG CÓ Ý ĐƯỢC ĐỂ TRỐNG]

Mẫu hợp đồng đối với sản xuất cây nông nghiệp

Để làm BẢNG CHỨNG theo đây, các Bên, hoặc bên được uỷ quyền hợp lệ của các Bên, cùng ký kết Hợp Đồng này vào ngày tháng năm được ghi ở trên.

BÊN BÁN

[NÔNG DÂN/NHÓM NÔNG DÂN
GROUP/HỢP TÁC XÃ]

BÊN MUA

[]

Bởi: _____

Tên/Tên đại diện: []

Chức vụ: []

[(Giấy uỷ quyền từ các thành viên của [NHÓM NÔNG DÂN/HỢP TÁC XÃ] cho [] để đại diện cho các thành viên được đính kèm trong Hợp đồng này trong Phụ lục 2.)]

Bởi: _____

Tên: []

Chức vụ: []

[XÁC NHẬN CỦA]

Thay mặt

[ghi cơ quan có thẩm quyền]

Bởi: _____

Tên: []

Chức vụ: []

PHỤ LỤC 1
[NÔNG DÂN/CÁC THÀNH VIÊN CỦA NHÓM NÔNG DÂN/HỢP TÁC XÃ

Tên	Kích thước thửa đất	Địa chỉ	Cây trồng	[Phân loại khác]

PHỤ LỤC 2 GIẤY ỦY QUYỀN

Chúng tôi, những người đã ký tên với thông tin cá nhân dưới đây, sau đây ủy quyền cho **Đại diện ủy quyền**, để thay mặt chúng tôi thiết lập và thực thi Hợp đồng sản xuất và cung cấp cây nông nghiệp ("**Hợp đồng**") giữa chúng tôi và ("**Bên mua**").

1. Đại diện ủy quyền

Họ và tên :
Ngày sinh :
Chứng minh nhân dân : Số cấp bởi vào ngày [.....]

Địa chỉ thường trú :
Vị trí :
Số điện thoại :

2. Phạm vi ủy quyền

Người đại diện ủy quyền có toàn quyền và thay mặt chúng tôi quyết định trong phạm vi ủy quyền dưới đây:

- a. Ký kết Hợp đồng;
- b. Thực hiện quyền và nghĩa vụ của chúng tôi với tư cách là Bên bán, được quy định trong Hợp đồng, bao gồm (i) nhận các khoản thanh toán mà Bên mua phải trả theo như Hợp đồng, trước khi phân bổ các khoản đó cho chúng tôi theo tỉ lệ và (ii) nhận, ký, gửi các thông báo tới hoặc từ Bên mua theo quy định của Hợp đồng.
- c. Làm các công việc khác theo yêu cầu nhằm thực thi Hợp đồng.

3. Thời hạn ủy quyền

Thời hạn ủy quyền bắt đầu từ ngày ký dưới đây cho tới ngày mà Hợp đồng thanh lý hoàn toàn và tất cả những quyền và nghĩa vụ của Hợp đồng đã được thực thi đầy đủ.

Giấy ủy quyền này được lập vào ngày _____.

Mẫu hợp đồng đối với sản xuất cây nông nghiệp

Danh sách người ủy quyền:

<i>TT</i>	<i>Họ tên</i>	<i>Chứng minh nhân dân</i>	<i>Địa chỉ thường trú</i>	<i>Chữ ký</i>
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				

Đại diện ủy quyền:

[Tên của Đại diện ủy quyền]

PHỤ LỤC 3 HƯỚNG DẪN CỦA BÊN MUA

1. Cây trồng sản xuất

2. Số lượng tối thiểu

(a) Chất lượng: [chi tiết]

(b) Số lượng/Số lượng tổng.

3. Giá bán

4. Điều khoản hoàn trả

Các mặt hàng hoàn trả: [LƯU Ý: Xác nhận nếu áp dụng.]

5. Điều khoản thanh toán

Thanh toán đầy đủ vào tài khoản ngân hàng của Bên bán trong vòng [ba (03)] ngày làm việc sau khi Bên mua nhận Cây trồng.

[Ba mươi (30)] phần trăm của các khoản phí xem như là phí đặt cọc [việc thực thi Hợp đồng/việc giao giống cây tới nơi của Bên bán], và toàn bộ khoản phí và hoàn trả được chuyển vào tài khoản ngân hàng của Bên bán trong vòng [ba (03)] ngày làm việc sau khi Bên mua nhận cây trồng.

Các khoản phí ngân hàng thuộc về trách nhiệm của Bên mua.

6. Địa điểm và thời gian [Giao hàng bởi Bên bán HOẶC Nhận hàng/Dỡ hàng bởi Bên mua]

(a) Địa điểm:

(b) Thời gian:

7. Hướng dẫn của Bên Mua

(a) Yêu cầu về Cơ sở vật chất/Đất

[Yêu cầu về cấu trúc vật lý, nơi để cây giống, nơi lưu trữ nước, khác]

(b) Việc sử dụng thuốc trừ sâu/ phân bón

(c) Hạt giống, thuốc kích thích hạt nảy mầm, hóa chất và các chất phụ gia khác

(d) [LƯU Ý: Vui lòng thêm vào các kỹ thuật trồng trọt, tiêu chuẩn chất lượng và các yêu cầu về kỹ thuật liên quan (nếu có).]

(e) Các hướng dẫn khác có thể được cung cấp bởi Bên mua hoặc Đại diện ủy quyền của Bên mua theo thời gian.

--	--	--	--	--	--	--

Ghi chú: Cửa hàng vật tư nông nghiệp của Hợp tác xã có giấy phép kinh doanh và dưới sự kiểm soát của các cơ quan chuyên môn.

BẢNG 3. BÁN GHITHU HOẠCH VÀ BÁN HÀNG

Nơi sơ chế và chỗ để.....

Tên chợ địa phương(bán lẻ).....

Ngày	Thu hoạch			Bán hàng			Phát hiện nguy cơ / hiện xử lý(x)	Người hiện	Thực
	Cây trồng	Tên/ Số thửa	Thời gian cách ly (ngày)	Số lượng (kg, cây)	Giá	Phương thức /Người mua			
						Bán lẻ (x) Bán sỉ/ cho ai	Hợp đồng/ với ai		

Ghi chú: Bảng 3 được dùng chung cho các loại sản phẩm (rau) thu hoạch từ các thửa khác; Thời gian cách ly: tính từ ngày phun thuốc cuối cùng đến khi thu hoạch; Ở cột bán lẻ và phát hiện nguy cơ... nếu có, chỉ cần đánh dấu (x).

PHỤ LỤC 5 THỎA THUẬN VỀ GIÁ BÁN

Hôm nay, ngày _____, _____, chúng tôi, các bên ký tên dưới đây cho Hợp đồng sản xuất và cung cấp cây nông nghiệp Số [], ngày [] (“**Hợp đồng**”)::

Sau đây đồng ý rằng giá bán (như đã quy định trong Hợp đồng) được thay đổi thành: _____

Thỏa thuận này sẽ có hiệu lực kể từ ngày được nêu trên và thay thế cho tất cả các thỏa thuận trước đó về giá bán. Thỏa thuận này là một phần không thể tách rời của Hợp đồng đã được đề cập trước đó; và tất cả các điều khoản còn lại của Hợp đồng không có gì thay đổi.

BÊN BÁN


[]

Bởi: _____
Họ tên/Đại diện ủy quyền: []
Chức danh: []

BÊN MUA

[]

Bởi: _____
Họ tên: []
Chức danh: []

Cộng hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam
Độc lập – Tự do – Hạnh Phúc


Hợp đồng cung ứng và chăn nuôi [Vật nuôi] **Số. []**

Hợp đồng này (“**Hợp đồng**”) được lập và áp dụng đối với [] và giữa hai bên như dưới đây

1. [Nông dân/Nhóm Nông dân/Hợp tác xã] (được gọi (“**Bên bán**”)) []
Tên/Đại diện:
Vị trí:

Địa chỉ:

SĐT.No.:

[Tài khoản ngân hàng:]

[*Thành viên của Nhóm nông dân/HTX tham gia trong hợp đồng này được liệt kê trong **Phụ Lục 1**. Người đại diện là người được ủy quyền bởi các thành viên của Nhóm nông dân/HTX tham gia trong hợp đồng này để đại diện cho Nhóm nông dân theo giấy ủy quyền trong **Phụ Lục 2**.]

2. [] (Được gọi là [“Bên mua”])

Đại diện:

Vị trí:

Địa chỉ:

Số điện thoại.:

(Mỗi bên sau đây được gọi là “**Bên**”, và gọi chung là “**Các bên**”).

[XÉT THẤY

4. Bên bán cung cấp giấy chứng nhận do [Sở nông nghiệp và phát triển nông thôn “**SNNp&PTNT**”]/ban hành]thuộc [khu vực và vị trí] với “Đủ điều kiện của an toàn thực phẩm”, căn cứ Thông tư số. No. 45/2014/TT-BNNPTNT ban hành ngày 03 tháng 12 năm 2012 do Bộ nông nghiệp và phát triển nông thôn ban hành về chăn nuôi.
5. Bên muamong muốn mua sản phẩm chăn nuôi của bên bán mà đáp ứng yêu cầu và và tiêu chuẩn chất lượng của Bên mua;
6. Bên mua dưới đây đồng ý cung cấp cho Bên bán sản phẩm chăn nuôi với các điều kiện được quy định theo hợp đồng này.

VÌ VẬY,][Xin vui lòng xóa dấu ngoặc từ chỗ bắt đầu đoạn ghi “**XÉT THẤY**” nếu Nông dân không yêu cầu phải có giấy chứng nhận của SNNp&PTNT.]các Bên sau đây đồng ý:

5. Nghĩa vụ và trách nhiệm của Bên Bán

Bên bán đồng ý và chấp nhận với các nghĩa vụ và trách nhiệm chi tiết dưới đây.

- 5.1 Thực hiện các công việc và dịch vụ cần thiết để chăn nuôi, nhân giống và cung cấp vật nuôi được quy định [Phụ lục 3] (“**Vật nuôi**”), trên cơ sở hợp đồng này và các điều luật tương ứng và giới thiệu và đặc điểm mà Bên mua chỉ định trong [Phụ lục 3] (“**Giới thiệu của Bên mua**”),
- 5.2 Cung cấp, với chi phí tự chịu, các cơ sở / đất đai và thiết bị phù hợp, sạch sẽ và an toàn, bao gồm các tiện ích như điện, nước, phù hợp với thông lệ tiêu chuẩn để chăn nuôi và nhân giống, luật tương ứng và hướng dẫn của Bên mua;

- 5.3 Ghichép lại tất cả các thông tin thực hành canh tác được quy định trong **[Phụ lục 4]** và các thông tin khác có thể được yêu cầu bởi các cơ quan có thẩm quyền (gọi chung là **Thông tin thực hành canh tác nông trại**); [và Bên bán đồng ý và thừa nhận rằng Vật nuôi mà bất kỳ thông tin thực hành chăn nuôi nào không được ghi lại hoặc ghi lại không chính xác sẽ không được Bên mua mua]; [Vui lòng xem xét thêm các điều khoản trong ngoặc.]
- 5.4 [Chịu trách nhiệm, bằng chi phí của mình, đối với việc đăng ký Chăn nuôi với các cơ quan có thẩm quyền, nếu được yêu cầu;] (Điều khoản này được áp dụng; Điều khoản này không áp dụng.)
- 5.5 Chỉ nhân giống và chăn nuôi [được chấp thuận bởi Bgười mua được chỉ định trong **[Phụ lục 3]**] (Điều khoản này được áp dụng; Điều khoản này không áp dụng.) [Vui lòng chọn thuật ngữ trong dấu ngoặc nếu những điều khoản này do Bên mua yêu cầu.]
- 5.6 Chỉ sử dụng hoặc trong phạm vi thức ăn chăn nuôi, thuốc, vắc-xin, vật tư và nguyên liệu khác và các dịch vụ thú y [được ủy quyền được cung cấp] bởi Bên mua; [Vui lòng chọn thuật ngữ áp dụng trong dấu ngoặc]
- 5.7 [Nếu Bên mua yêu cầu bất kỳ lúc nào, chịu trách nhiệm như chi phí của mình, giấy chứng nhận phù hợp từ bác sĩ thú y được cả hai Bên đồng ý]; [Trong trường hợp dịch vụ thú y sẽ không được Bên mua cung cấp, đây là điều khoản thay thế cho Bên mua để đảm bảo sức khỏe an toàn của động vật chăn nuôi.] (Điều khoản này được áp dụng; Điều khoản này không áp dụng.)
- 5.8 [Thông báo tới Bên mua ít nhất [bảy (07) ngày] trước khi cung cấp / vận chuyển vật nuôi để Bên mua có thể kiểm tra tình trạng của hàng hóa;] (Điều khoản này được áp dụng; Điều khoản này không áp dụng)
- 5.9 Cho phép đại diện của Bên mua, hoặc người được Bên mua ủy quyền, kiểm tra hoặc giám sát các khu chăn nuôi / trang trại chăn nuôi, bất cứ khi nào Bên mua yêu cầu;
- 5.10 Bán với số lượng tối thiểu của vật nuôi (“**Số lượng tối thiểu của vật nuôi**”) với giá được nêu trong Mục 3 của **[Phụ lục 3]** của Hợp đồng này (giá được chọn sau đây được đề cập đến giá bán “**Selling price**”);
- 5.10.1 Giá bán có thể được sửa đổi và điều chỉnh dựa trên thỏa thuận giữa các Bên bằng văn bản theo mẫu quy định trong **Phụ lục 5** trong trường hợp / [trong đó một trong hai Bên yêu cầu sửa đổi và điều chỉnh trong vòng bốn mươi tám (48) giờ sau khi] giá cả có biến động lớn trong [điền thông tin thị trường] nằm ở [vị trí / khu vực] ([điền

[tên] thị trường bán buôn”). Để tránh nghi ngờ, sự thay đổi trong khoảng thời gian [ba (03) ngày liên tiếp] ít nhất [+/- 10%] về giá của vật nuôi tương đương trong [tên chèn] Thị trường bán buôn sẽ được coi là biến động giá lớn ; Điều khoản này được áp dụng; Điều khoản này không áp dụng.

- 5.11 Có quyền cung cấp số lượng còn lại của vật nuôi mà Bên mua không mua (“**Số lượng Bổ sung**”) cho bất kỳ người mua nào khác với giá mua do Bên bán quyết định;
- 5.12 Đánh dấu hoặc gắn nhãn Chăn nuôi theo Hướng dẫn của Bên mua;] và Điều khoản này được áp dụng; Điều khoản này không áp dụng.)
- 5.13 Chịu mọi trách nhiệm và nghĩa vụ đối với việc vận chuyển và phương tiện vận chuyển vật nuôi được Bên mua mua từ Bên bán (hoặc các thành viên của Bên bán) đến kho của Bên mua. Người mua KHÔNG chịu bất kỳ trách nhiệm hoặc nghĩa vụ nào đối với việc vận chuyển và phương tiện vận chuyển đó;] Điều khoản này được áp dụng nếu Điều 2.7 không được áp dụng; Điều khoản này không áp dụng nếu Điều 2.7 được áp dụng.)]

6. Trách nhiệm và nghĩa vụ của Bên mua

Bên mua đồng ý với trách nhiệm và nghĩa vụ được nêu dưới đây

- 6.1 Mua với số lượng tối thiểu theo Phụ lục 3 của Hợp đồng này;
- 6.2 Trong trường hợp không mua được tất cả Số lượng tối thiểu theo miêu tả trước đó, phải trả số tiền cho Bên bán tương đương với 80% giá bán áp dụng cho phần chưa mua của Số lượng tối thiểu (“**Trả tiền thanh toán thêm**”) Điều khoản này được áp dụng;] Điều khoản này không áp dụng.)
- 6.3 Thanh toán cho Bên bán (thông qua *điền tên của đại diện của ngân hàng (nếu cần)*) Giá bán [và bất kỳ khoản thanh toán / hoàn trả bổ sung nào]:
- Tiền mặt
 - Chuyển khoản ngân hàng
 - Cho mỗi đợt vận chuyển *chèn khung thời gian để thanh toán; VD: đợt giao hàng tiếp theo*
 - Vào mỗi Ngày thứ 15 hoặc ngày thứ 30 (hoặc ngày cuối cùng) của mỗi tháng;]
- Vui lòng điền phương thức thanh toán và thời gian thanh toán phù hợp.**]
- 6.4 Giá bán và bất kỳ khoản thanh toán bổ sung nào đã bao gồm thuế giá trị gia tăng và bất kỳ và tất cả các loại thuế áp dụng (nếu có) do các cơ quan có liên quan ở Việt Nam áp dụng cho các khoản thanh toán đó;

- 6.5 Thông báo cho Bên bán số lượng giao ít nhất [một (1)] ngày trước khi giao hàng.
- 6.6 [Nếu bất kỳ vật nuôi nào không đáp ứng các yêu cầu được chỉ định trong [Phụ lục 3], thì vật nuôi đó sẽ bị trả lại và không được thanh toán tiền];
- 6.7 [Chịu mọi trách nhiệm và nghĩa vụ đối với việc vận chuyển và phương tiện vận chuyển các loại vật nuôi mà Bên mua đã mua từ Bên bán (hoặc các thành viên của Bên bán) đến kho của người mua / địa điểm giao hàng được chỉ định. Bên bán KHÔNG chịu bất kỳ trách nhiệm hoặc nghĩa vụ nào đối với việc vận chuyển và phương tiện vận chuyển đó]; (□ Điều khoản này được áp dụng nếu Điều 1.13 không được áp dụng; □ Điều khoản này không áp dụng nếu Điều 1.13 được áp dụng.)
- 6.8 Cung cấp, bằng chi phí của mình, thức ăn, thuốc men, tiêm chủng, vật tư và nguyên liệu khác và dịch vụ thú y; (□ Điều khoản này được áp dụng; □ Điều khoản này không áp dụng.)
- 6.9 Hoàn trả cho Bên bán, sau khi xuất trình hóa đơn gốc, chi phí của thức ăn, thuốc men, tiêm phòng, vật tư và nguyên liệu, thiết bị và dịch vụ thú y cần thiết để chăn nuôi và nhân giống vật nuôi; và (□ Điều khoản này được áp dụng; □ Điều khoản này không áp dụng.)
- 6.10 Tự cung cấp hoặc do đại diện ủy quyền cung cấp tư vấn hoặc hỗ trợ kỹ thuật cho người bán.

7. Điều khoản chung

7.1 Tuân thủ pháp luật

- (c) Mỗi Bên sẽ phải tuân thủ tất cả các luật và quy định hiện hành của Việt Nam trong việc thực hiện nghĩa vụ tương ứng của mình theo đồng này.
- (d) Bên vận chuyển tuyên bố và bảo đảm rằng Bên vận chuyển có đầy đủ giấy phép, chấp thuận và ủy quyền cần thiết đang có hiệu lực từ các cơ quan có thẩm quyền để cung cấp các dịch vụ dưới đây và Bên vận chuyển đồng ý duy trì các giấy phép, chấp thuận và ủy quyền đó có hiệu lực trong suốt thời hạn Hợp đồng này.

7.2 Thông báo

Mỗi Bên sẽ thông báo ngay cho Bên còn lại bằng văn bản ngay khi nhận thấy bất kỳ sự kiện, tình huống hoặc điều kiện nào ảnh hưởng hoặc có thể ảnh hưởng đến việc thực hiện nghĩa vụ của mình trong hợp đồng này. Cả hai Bên sẽ cố gắng đồng ý với bất kỳ hành động cần thiết nào để khắc phục sự thay đổi đó, nếu có khả năng khắc phục.

7.3 Vi phạm

Các Bên dưới đây đồng ý rằng trong trường hợp vi phạm hợp đồng này, Bên bị ảnh hưởng sẽ có các quyền sau:

- (c) Được bồi thường và khắc phục theo luật của Việt Nam; và

- (d) Khắc phục được quy định trong hợp đồng này, bao gồm:
- (i) Bên vi phạm chấm dứt ngay lập tức hoặc không có bất kỳ hành động nào cấu thành vi phạm của Đồng này; và / hoặc
 - (ii) Chấm dứt theo Điều 3.4.
- Để tránh hiểu lầm, quyền yêu cầu biện pháp khắc phục của Bên bị ảnh hưởng theo Điều [3.3] sẽ không loại trừ bất kỳ các quyền hoặc các biện pháp khắc phục khác sẵn có nào đối với Bên đó, và không nội dung nào được quy định trong Hợp Đồng này ngăn cản Bên đó tiếp tục yêu cầu bất kỳ biện pháp khắc phục sẵn có nào khác đối với Bên đó.

7.4 Chấm dứt

- (b) Hợp đồng này có thể bị chấm dứt với các điều kiện theo sau:
- (iv) Hết thời hạn hiệu lực của Hợp đồng trong Điều 4.4;
 - (v) Các Bên nhất trí thỏa thuận chấm dứt Hợp Đồng bằng văn bản; hoặc
 - (vi) Theo quyết định của Bên bị ảnh hưởng, trong trường hợp một Bên không thực hiện hoặc không đáp ứng bất kỳ điều khoản hoặc điều kiện [quan trọng] nào của Hợp Đồng này, và trong trường hợp có thể khắc phục được, không thực hiện biện pháp khắc phục đối với sự không thực hiện hay không đáp ứng đó trong vòng [bảy (07)] ngày kể từ ngày nhận được thông báo của Bên bị ảnh hưởng về sự không thực hiện đó..
- (b) Việc chấm dứt Hợp Đồng này sẽ không giải phóng cho một Bên khỏi bất kỳ nghĩa vụ nào đối với Bên còn lại đối với bất kỳ vi phạm nào theo Hợp Đồng này xảy ra trước khi Hợp Đồng chấm dứt.
- (c) Bất kỳ khoản tiền nào mà một Bên nợ Bên còn lại sẽ phải được thanh toán ngay trong vòng năm (05) ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt Hợp Đồng này

8. Điều khoản khác

8.1 Luật điều chỉnh và giải quyết tranh chấp

- (a) Hợp Đồng này sẽ được điều chỉnh bởi, và được giải thích theo pháp luật Việt Nam.
- (b) Đối với bất kỳ tranh chấp nào trong suốt quá trình thực hiện Hợp Đồng này, hai Bên sẽ cùng nhau thảo luận và giải quyết tranh chấp. Trong trường hợp không thể giải quyết được tranh chấp, bất kỳ Bên nào cũng có quyền đưa tranh chấp này lên tòa án [ghi địa điểm] để giải quyết.
- (c) Trong trường hợp tranh chấp không được giải quyết và không có người làm chuwnsgcho bản Hợp đồng này, hoặc trong trường hợp các đàm phán và hòa giải không thực hiện được trong vòng (30) ngày từ ngày xảy ra tranh chấp thì tranh chấp đó được giải quyết bởi [điền tên người có thẩm quyền], tranh chấp này được giải quyết tại tòa án để giải quyết theo quy

định và luật hiện hành [điền tên tòa án].

8.2 Bất khả kháng

Trong trường hợp xảy ra sự kiện Bất Khả Kháng như bùng phát dịch bệnh, lũ lụt, hạn hán, biến đổi khí hậu đột ngột, và bất kỳ thiên tai nào khác (“**Bất Khả Kháng**”);

Mỗi Bên phải thông báo kịp thời cho Bên còn lại để thảo luận giải pháp và khẩn cấp ứng phó và khắc phục hậu quả. Khi một sự kiện Bất Khả Kháng xảy ra, hai Bên phải tuân thủ các quy định pháp lý về lập biên bản ghi nhận tổn thất của của mỗi bên, có xác nhận của [điền thông tin của cơ quan có thẩm quyền] để phân chia trách nhiệm của mỗi Bên khi chấm dứt hợp đồng.

Vi phạm hợp đồng hoặc không chịu trách nhiệm về việc chậm trễ thực hiện hoặc không thực hiện, bất kỳ nghĩa vụ nào của mình theo hợp đồng này nếu sự chậm trễ hoặc thiệt hại đó do Bất khả kháng. Mỗi Bên sẽ kịp thời thông báo cho Bên kia về tình trạng của Bất khả kháng và sử dụng tất cả các nỗ lực hợp lý để giảm thiểu ảnh hưởng của Bất khả kháng đối với việc thực hiện nghĩa vụ của mình

Để tránh nhầm lẫn, không Bên nào được biện hộ vì bất kỳ lý do nào, bao gồm nhưng không giới hạn các sự kiện Bất Khả Kháng, đối với bất kỳ nghĩa vụ thanh toán nào theo các điều khoản của Hợp Đồng này.

8.3 Toàn bộ thỏa thuận và các thay đổi.

- (a) Tất cả các phụ lục được đính kèm theo Hợp Đồng này sẽ cấu thành một phần không tách rời của Hợp Đồng này.
- (b) Hai Bên đồng ý rằng Hợp Đồng này sẽ được điều chỉnh hoặc thay đổi vào bất kỳ thời điểm nào theo thỏa thuận bằng văn bản của Các Bên.

8.4 Hiệu lực của Hợp đồng

Hợp Đồng này có hiệu lực từ ngày ký cho tới [] , và sẽ duy trì hiệu lực từ năm này qua năm khác, trừ phi chấm dứt hợp đồng [] .

8.5 Ngôn ngữ và số bản

Hợp Đồng này được làm thành hai (02) bản gốc bằng cả Tiếng Anh và Tiếng Việt có giá trị như nhau. Mỗi Bên giữ một (01) bản gốc. Trong trường hợp có bất kỳ xung đột hay sự không thống nhất nào giữa bản Tiếng Việt và bản Tiếng Anh, bản [Tiếng việt Tiếng anh] sẽ có giá trị ưu tiên.

[[PHẦN CÒN LẠI CỦA TRANG CỖ Ý ĐƯỢC ĐỂ TRỐNG]]

ĐỂ LÀM BẰNG CHỨNG theo đây, Các Bên, hoặc bên được ủy quyền hợp lệ của Các Bên, cùng ký kết Hợp Đồng này vào ngày tháng năm như được ghi ở trên..

BÊN BÁN

[[NÔNGDÂN/NHÓM
NÔNG DÂN/HTX]]

BÊN MUA

/

Bởi: _____

Tên/Người đại diện: []

Chức vụ: []

[(Giấy ủy quyền từ [NHÓM NÔNG DÂN/HTX] từ [] từ đại diện các thành viên được đính kèm trong Phụ Lục 2.)][Trong trường hợp nhóm nông dân hoặc HTX, vui lòng xem thêm Giấy ủy quyền của bản hợp đồng này.]

Bởi: _____

Tên: []

Chức vụ: []

[LÀM CHỨNG]

Đại diện của

[Điền tên cơ quan chính quyền]

Bởi: _____

Tên: []

Chức vụ: []



PHỤ LỤC 1
[NÔNG DÂN/THÀNH VIÊN CỦA NHÓM NÔNG DÂN/HTX

Tên	Kích thước đất	Địa chỉ	Vật nuôi	[Các vấn đề khác]

PHỤ LỤC 2 HƯỚNG DẪN CỦA BÊN MUA

GIẤY ỦY QUYỀN

Chúng tôi, những người ký tên dưới đây, với thông tin cá nhân được chỉ định bên dưới, với tư cách là người quyết định, ủy quyền cho người đại diện được ủy quyền dưới đây (“**Người đại diện được Ủy quyền**”) liên quan đến việc thiết lập và thực hiện Hợp đồng chăn nuôi và cung ứng [vật nuôi] theo (“**hợp đồng**”) giữa chúng tôi [] và (“**Người bán**”).

1. Đại diện được Ủy quyền

Tên đầy đủ : []
Năm sinh : []
CMND : Số [] do [] vào ngày [.....] []

Địa chỉ thường trú : []
Vị trí : []
SDT. : []

2. Nội dung ủy quyền

Trong phạm vi ủy quyền ở đây, Đại diện được ủy quyền sẽ có toàn quyền thay mặt chúng tôi:

- a. Ký hợp đồng;
- b. Thực hiện các quyền và nghĩa vụ của chúng tôi với tư cách là người bán theo quy định trong Hợp đồng, bao gồm (i) nhận bất kỳ khoản thanh toán nào từ Người mua phải trả theo Hợp đồng, trước khi phân phối số tiền đó cho mỗi thành viên theo tỷ lệ và (ii) nhận, ký và gửi bất kỳ thông báo nào từ hoặc đến Bên mua theo Hợp đồng.
- c. Thực hiện các công việc khác cần thiết để đáp ứng yêu cầu của Hợp đồng.

3. Thời hạn Ủy quyền

Thời hạn ủy quyền sẽ bắt đầu kể từ ngày ký kết đến ngày Hợp đồng chấm dứt toàn

Template Contract Form for Livestock Production

bộ tất cả các quyền và nghĩa vụ theo Hợp đồng đã được thực hiện và Hợp đồng được thực hiện đầy đủ.

Giấy ủy quyền này được lập vào_____.

Thành viên ủy quyền:

<i>STT.</i>	<i>Thành viên</i>	<i>CMND số.</i>	<i>Địa chỉ thường trú</i>	<i>Chữ kí</i>
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				

Đại diện được Ủy quyền:

[Tên của đại diện được Ủy quyền]

PHỤ LỤC 3 HƯỚNG DẪN CỦA BÊN MUA

1. Chăn nuôi và giống vật nuôi

- (a) [Tên giống gà/lợn/dê/bò/khác]
- (b) Tổng số: []

2. Số lượng tối thiểu của vật nuôi cần được cung cấp

- (a) Chất lượng: [Trọng lượng/tuổi/khác]
- (b) Tổng số. []
- (c) Kích thước hoặc cân nặng: []

3. Giá bán

[]

4. [Bồi thường

Điều khoản được bồi thường: [] [N&A: Vui lòng xác nhận nếu có thể.]

5. Điều khoản thanh toán

- (a) Thanh toán đầy đủ Phí [trong vòng [ba (03)] ngày làm việc sau khi Bên mua có được vật nuôi] thanh toán tới tài khoản ngân hàng của Bên bán **HOẶC** [Ba mươi (30)] phần trăm phí coi như đó là khoản đặt cọc trước [thực hiện hợp đồng này/vận chuyển vật nuôi được nuôi và nhân giống tới cơ sở của Bên bán], và thanh toán đầy đủ phần phí còn lại và khoản đền bù chi phí [trong vòng [ba (03)] ngày làm việc sau khi Bên mua có được vật nuôi,] được thanh toán tới tài khoản ngân hàng của Bên bán.
- (b) Bên mua sẽ chịu trách nhiệm các khoản phí liên quan tới ngân hàng.

6. Địa điểm và Thời gian của [Bên bán giao hàng **HOẶC** Bên mua bốc xếp/gỡ hàng]

- (a) Địa chỉ: []
- (b) Ngày và thời gian: []

7. Hướng dẫn của Bên mua

- (a) Yêu cầu cơ sở vật chất/ đất đai
[Yêu cầu kết cấu vật lý, tỷ lệ, khu chứa nước, khác]
- (b) Yêu cầu về thức ăn

[]

- (c) [] [Vui lòng thêm các kỹ thuật chăn nuôi và nhân giống, tiêu chuẩn chất lượng và các yêu cầu kỹ thuật có liên quan khác (nếu có).]

- (d) Các hướng dẫn khác do Bên mua hoặc đại diện được ủy quyền của Bên mua sẽ cung cấp định kỳ.

PHỤ LỤC 4
THÔNG TIN THỰC HÀNH TRANG TRẠI
BẢNG 1. GHI PHÉP THỰC HÀNH SẢN XUẤT

Tên trang trại (Số):.....

Tên vật nuôi:.....Giống:.....

Bảo hộ lao động :Có () ; Không (). Xử lý chất thải tại nơi được phép: Có() ; Không ().

Ngày	Hoạt động	Tên của vật nuôi	Tên dịch bệnh	Số lượng (kg, g, lít, ml,)	Theo hướng dẫn (đánh dấu x)	Dấu cảnh báo (x)	Nguy cơ hại	Người dùng	áp

Lưu ý: Bảng 1 được sử dụng để ghi lại thực hành hàng ngày; Mỗi vật nuôi được ghi riêng trong bảng khác nhau để dễ theo dõi.

BẢNG 2. GHI CHÉP HOẠT ĐỘNG MUA BÁN ĐÀU VÀO

Cửa hàng.....

Ngày	Tên	Số lượng (Kg, g, l, ml, bao)	Giá	Do hoặc cung cấp (x)	Cửa hàng khác		Bên mua (Tên và chữ ký)
					Tên	Địa chỉ	

Lưu ý: cửa hàng vật tư nông nghiệp của Hợp tác xã có giấy phép kinh doanh và dưới sự kiểm soát của các cơ

quan chuyên môn.

BẢNG 3.GHI CHÉP BÁN HÀNG

Ngày	Bán hàng			Phát hiện nguy hại/Xử lý (x)	Người thực hiện	
	Số lượng (kg)	Giá	Phương pháp/Bên mua			
			Bán lẻ (x)	Bán buôn/chợ ai	Hợp đồng với ai	

Lưu ý: Bảng 3 được chia sẻ đối với ghi chép bán hàng của vật nuôi .

PHỤ LỤC 5
THỎA THUẬN TRONG GIÁ BÁN

Hôm nay, vào ngày [] của [], chúng tôi, các bên ký kết hợp đồng cho [Vật nuôi]
Cung ứng và nhân giống Số. [], ngày [] (“Hợp đồng”):

Đồng ý rằng Giá bán (như được xác định trong Hợp đồng) đã được thay đổi
thành: _____

Thỏa thuận này có hiệu lực kể từ ngày đầu tiên được nêu ở trên và thay thế tất
cả các thỏa thuận trước đây của chúng tôi về Giá bán. Thỏa thuận này là một
phần không thể thiếu của Hợp đồng nói trên; và các quy định khác của Hợp
đồng giữ nguyên không thay đổi.

BÊN BÁN []

BÊN MUA

[]

Bởi: _____

Bởi: _____

Tên/Tên đại diện: []

Tên: []

Chức vụ: []

Chức vụ: []

Công hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam
Độc lập – Tự do – Hạnh Phúc



Hợp đồng Dịch vụ vận chuyển đường bộ nội địa
Số. []

Hợp đồng này (“**Hợp đồng**”) được lập và áp dụng đối với [] và giữa hai bên như dưới đây

1. [] (Sau đây gọi là “**Bên vận chuyển**”)

Đại diện:

Vị trí:

Địa chỉ:

Số điện thoại.:

Số tài khoản ngân hàng:

2. [] (Sau đây gọi là “**Bên gửi hàng**”)

Đại diện:

Vị trí:

Địa chỉ:

Số điện thoại.:

(Mỗi bên sau đây được gọi là “**Bên**”, và gọi chung là “**Các bên**”.)

Các Bên sau đây đồng ý với các điều khoản:

9. Nghĩa vụ và Trách nhiệm của Bên vận chuyển

Bên vận chuyển đồng ý và chấp nhận các nghĩa vụ và trách nhiệm dưới đây:

- 9.1 Tuân theo hướng dẫn và thông số kỹ thuật của Bên gửi hàng thiết lập trong phụ lục kèm theo bản hợp đồng này— như một thỏa thuận riêng và trở thành một phần không thể thiếu của hợp đồng này (hình thức của phụ lục này được quy định trong phụ lục của hợp đồng), để vận chuyển các mặt hàng (“**Hàng hóa**”) được mô tả trong phụ lục đến (các) địa điểm được chỉ định trong đó;
- 9.2 Cung cấp các phương tiện vận chuyển phù hợp, được bảo dưỡng tốt và được bảo trì tốt được quy định cụ thể phần phụ lục của đồng này, trong tình trạng rất tốt cho việc vận chuyển Hàng hóa;
- 9.3 Cung cấp chứng chỉ và giấy phép và người vận chuyển phù hợp để vận chuyển hàng hóa
[], bao gồm việc bốc và dỡ hàng hóa [] không bao gồm việc bốc và dỡ hàng hóa [];
- 9.4 Chịu trách nhiệm, như là chi phí và chi tiêu của chính mình, đối với nhiên liệu, dầu, lốp xe và các bộ phận khác, vật tư và thiết bị, phí cầu đường, phí bảo trì và sửa chữa, vi phạm hành chính (nếu có) và các chi phí khác cần thiết cho việc thực hiện nghĩa vụ và trách nhiệm theo hợp đồng này;
- 9.5 Chịu trách nhiệm với bất kỳ hoặc toàn bộ mất mát và/hoặc thiệt hại đối với hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển từ điểm bốc xếp hàng hóa tới điểm dỡ hàng hóa theo lộ trình được thiết kế sẵn,

- và Bên vận chuyển theo đây đồng ý rằng trách nhiệm của mình theo điều khoản này sẽ không bị giới hạn bởi.
- Được đền bù mức tối đa sẽ là [tổng] ngoại trừ trường hợp Bên vận chuyển sơ suất hoặc cố ý sai sót.
- (Không có điều khoản nào phía trên có khả năng được áp dụng. Để tránh những nhầm lẫn với các điều khoản của luật Việt Nam, trách nhiệm của Bên vận chuyển bị giới hạn bởi giá trị của hàng hóa được quy định trong phụ lục hợp đồng, ngoại trừ trường hợp Bên vận chuyển sơ suất hoặc cố ý sai sót.

9.6 Hoàn thành việc vận chuyển hàng hóa mà không chuyển hàng sang bất kỳ phương tiện nào khác, bất kể phương tiện khác đáp ứng được điều kiện về chủng loại và công suất được quy định trong hợp đồng này, trừ phi có sự đồng ý trước bằng văn bản của Bên gửi hàng; và (Điều khoản này được áp dụng; Điều khoản này không được áp dụng.)

9.7 Nếu việc phân phối hàng hóa bị trì hoãn sau [bốn tám giờ (48) giờ]:

- Theo yêu cầu của Bên gửi hàng, phải chịu phạt đối với tình trạng bị trì hoãn, với tổng số tiền bị phạt VND [] (bằng chữ: [] [trên tấn] trên ngày đối với mỗi trường hợp bị trì hoãn;
- Bàn giao hàng hóa với chi phí và chi tiêu tới bên vận chuyển khác được Bên gửi hàng chỉ định bằng văn bản tới bên chuyển hàng trong trường hợp thay thế Bên vận chuyển.

[Lưu ý: Vui lòng lựa chọn và điền tổng các khoản thanh toán mà Bên gửi hàng mong muốn có được trong trường hợp xử phạt do bị trì hoãn. Vui lòng lưu ý rằng mức xử phạt phải tuân theo giới hạn (8%) theo luật thương mại..]

10. Nghĩa vụ và Trách nhiệm của Bên gửi hàng

10.1 Thanh toán cho Bên vận chuyển các khoản phí được quy định trong phụ lục của Hợp đồng này (“Phí”) với các nội dung theo dưới đây:

- Thanh toán toàn bộ [ngay khi Bên gửi hàng chấp nhận giao hàng /trong vòng [ba (03)] ba ngày làm việc sau khi chấp nhận hoặc tiến hành giao hàng] được chuyển khoản vào tài khoản của Bên vận chuyển.
- Trả trước [Ba mươi (30)] phần trăm giá trị hợp đồng [khi thực hiện hợp đồng này và bốc xếp hàng hóa], và thanh toán toàn bộ số dư còn lại [khi hàng vận chuyển được chấp nhận hoặc giao hàng /trong vòng [ba (03)] ngày làm việc sau khi hàng vận chuyển được chấp nhận hoặc giao hàng] được chuyển khoản vào tài khoản ngân hàng của Bên vận chuyển.

- Trong vòng [ba (03)] ngày làm việc sau kết thúc tháng theo lịch dương, các Bên sẽ đối chiếu tổng số tiền của các khoản phí cụ thể mà Bên gửi hàng sẽ phải cho Bên vận chuyển trong tháng trước đó và Bên gửi hàng sẽ trả số tiền đó cho Bên vận chuyển trong vòng [ba (03)] ngày làm việc sau khi kết quả được thống nhất giữa các bên và Bên vận chuyển phát hành (các) hóa đơn VAT thích hợp cho Người gửi hàng. Bên gửi hàng sẽ chịu trách nhiệm về các khoản phí của ngân hàng.
- 10.2 Ban hành và cung cấp các hướng dẫn của Bên gửi hàng cho Bên vận chuyển và cung cấp các tài liệu cần thiết cho Bên vận chuyển để Bên vận chuyển thực hiện được các dịch vụ tạm tính theo Hợp đồng này;
- 10.3 Đóng gói [và mã hóa] hàng hóa. [Vui lòng xác nhận rằng Bên gửi hàng sẽ chỉ định mã (dưới hình thức thư tín, chữ số hoặc biểu tượng) lên hàng hóa với mục đích phân loại hoặc nhận dạng.]
- 10.4 Tùy theo tình huống, Bên gửi hàng có quyền khấu trừ khoản phí do bị mất mát hoặc hư hỏng hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển, bao gồm cả trong việc bốc xếp và dỡ hàng hóa; và [Lưu ý: Trong trường hợp mất mát/ hư hỏng không bao gồm được bảo hiểm (hoặc thậm chí được bao gồm), vui lòng xác nhận nếu Bên gửi hàng mong muốn có danh mục lựa chọn để khấu trừ khoản phí do mất mát/hư hỏng (Thay vì bảo hiểm) .]
- 10.5 Bảo hiểm và duy trì bảo hiểm đối với giá trị của hàng hóa.

11. Điều khoản chung

11.1 Tuân thủ pháp luật

- (e) Mỗi Bên sẽ phải tuân thủ tất cả các luật và quy định hiện hành của Việt Nam trong việc thực hiện nghĩa vụ tương ứng của mình theo đồng này.
- (f) Bên vận chuyển tuyên bố và bảo đảm rằng Bên vận chuyển có đầy đủ giấy phép, chấp thuận và ủy quyền cần thiết đang có hiệu lực từ các cơ quan có thẩm quyền để cung cấp các dịch vụ dưới đây và Bên vận chuyển đồng ý duy trì các giấy phép, chấp thuận và ủy quyền đó có hiệu lực trong suốt thời hạn Hợp đồng này.

11.2 Thông báo

Mỗi Bên sẽ thông báo ngay cho Bên còn lại bằng văn bản ngay khi nhận thấy bất kỳ sự kiện, tình huống hoặc điều kiện nào ảnh hưởng hoặc có thể ảnh hưởng đến việc thực hiện nghĩa vụ của mình trong hợp đồng này. Cả hai Bên sẽ cố gắng đồng ý với bất kỳ hành động cần thiết nào để khắc phục sự thay đổi đó, nếu có khả năng khắc phục.

11.3 Vi phạm

Các Bên dưới đây đồng ý rằng trong trường hợp vi phạm hợp đồng này, Bên bị ảnh hưởng sẽ có các quyền sau:

- (e) Được bồi thường và khắc phục theo luật của Việt Nam; và
 - (f) Khắc phục được quy định trong hợp đồng này, bao gồm:
 - (i) Bên vi phạm chấm dứt ngay lập tức hoặc không có bất kỳ hành động nào cấu thành vi phạm của Đồng này; và / hoặc
 - (ii) Chấm dứt theo Điều 3.4.
- Để tránh hiểu lầm, quyền yêu cầu biện pháp khắc phục của Bên bị ảnh hưởng theo Điều [3.3] sẽ không loại trừ bất kỳ các quyền hoặc các biện pháp khắc phục khác sẵn có nào đối với Bên đó, và không nội dung nào được quy định trong Hợp Đồng này ngăn cản Bên đó tiếp tục yêu cầu bất kỳ biện pháp khắc phục sẵn có nào khác đối với Bên đó.

11.4 Chấm dứt

- (c) Hợp đồng này có thể bị chấm dứt với các điều kiện theo sau:
 - (vii) Hết thời hạn hiệu lực của Hợp đồng này tại Điều 4.4;
 - (viii) Bên gửi hàng vì bất kỳ lý do gì, đã cung cấp thông tin bằng văn bản trước [mười (10)] cho bên vận chuyển; [(lưu ý nội bộ): Vui lòng xác nhận nếu Bên gửi hàng muốn có quyền này].
 - (ix) Các Bên nhất trí thỏa thuận chấm dứt Hợp Đồng bằng văn bản; hoặc
 - (x) Theo quyết định của Bên bị ảnh hưởng, trong trường hợp một Bên không thực hiện hoặc không đáp ứng bất kỳ điều khoản hoặc điều kiện [quan trọng] nào của Hợp Đồng này, và trong trường hợp có thể khắc phục được, không thực hiện biện pháp khắc phục đối với sự không thực hiện hay không đáp ứng đó trong vòng [bảy (07)] ngày kể từ ngày nhận được thông báo của Bên bị ảnh hưởng về sự không thực hiện đó..
- (b) Việc chấm dứt Hợp Đồng này sẽ không giải phóng cho một Bên khỏi bất kỳ nghĩa vụ nào đối với Bên còn lại đối với bất kỳ vi phạm nào theo Hợp Đồng này xảy ra trước khi Hợp Đồng chấm dứt.
- (c) Bất kỳ khoản tiền nào mà một Bên nợ Bên còn lại sẽ phải được thanh toán ngay trong vòng năm (05) ngày làm việc kể từ ngày chấm dứt Hợp Đồng này.

12. Các quy định khác

12.1 Luật điều chỉnh và giải quyết tranh chấp

- (a) Hợp Đồng này sẽ được điều chỉnh bởi, và được giải thích theo pháp luật Việt Nam.
- (b) Đối với bất kỳ tranh chấp nào trong suốt quá trình thực hiện Hợp Đồng này, hai Bên sẽ cùng nhau thảo luận và giải quyết tranh chấp. Trong trường hợp không thể giải quyết được tranh chấp, bất kỳ Bên nào cũng có

quyền đưa tranh chấp này lên tòa án **[điền địa điểm]** để giải quyết.

12.2 Bất khả kháng

Trong trường hợp xảy ra sự kiện Bất Khả Kháng như bùng phát dịch bệnh, lũ lụt, hạn hán, biến đổi khí hậu đột ngột, và bất kỳ thiên tai nào khác (“**Bất Khả Kháng**”);

Mỗi Bên phải thông báo kịp thời cho Bên còn lại để thảo luận giải pháp và khẩn cấp ứng phó và khắc phục hậu quả. Khi một sự kiện Bất Khả Kháng xảy ra, hai Bên phải tuân thủ các quy định pháp lý về lập biên bản ghi nhận tổn thất của của mỗi bên, có xác nhận của **[điền thông tin của cơ quan có thẩm quyền]** để phân chia trách nhiệm của mỗi Bên khi chấm dứt hợp đồng.

Vi phạm hợp đồng hoặc không chịu trách nhiệm về việc chậm trễ thực hiện hoặc không thực hiện, bất kỳ nghĩa vụ nào của mình theo hợp đồng này nếu sự chậm trễ hoặc thiệt hại đó do Bất khả kháng. Mỗi Bên sẽ kịp thời thông báo cho Bên kia về tình trạng của Bất khả kháng và sử dụng tất cả các nỗ lực hợp lý để giảm thiểu ảnh hưởng của Bất khả kháng đối với việc thực hiện nghĩa vụ của mình

Để tránh nhầm lẫn, không Bên nào được biện hộ vì bất kỳ lý do nào, bao gồm nhưng không giới hạn các sự kiện Bất Khả Kháng, đối với bất kỳ nghĩa vụ thanh toán nào theo các điều khoản của Hợp Đồng này.

12.3 Toàn bộ thỏa thuận và các thay đổi.

(a) Tất cả các phụ lục được đính kèm theo Hợp Đồng này sẽ cấu thành một phần không tách rời của Hợp Đồng này.

(b) Hai Bên đồng ý rằng Hợp Đồng này sẽ được điều chỉnh hoặc thay đổi vào bất kỳ thời điểm nào theo thỏa thuận bằng văn bản của Các Bên.

12.4 Điều khoản hiệu lực

Hợp Đồng này có hiệu lực từ ngày ký cho tới **[]**, và sẽ duy trì hiệu lực từ năm này qua năm khác, trừ khi chấm dứt hợp đồng **[]**.

12.5 Ngôn ngữ và số bản

Hợp Đồng này được làm thành hai (02) bản gốc bằng cả Tiếng Anh và Tiếng Việt có giá trị như nhau. Mỗi Bên giữ một (01) bản gốc. Trong trường hợp có bất kỳ xung đột hay sự không thống nhất nào giữa bản Tiếng Việt và bản Tiếng Anh, bản **[Tiếng việt Tiếng anh]** sẽ có giá trị ưu tiên.

[PHẦN CÒN LẠI CỦA TRANG CỠ Ý ĐƯỢC ĐỂ TRỐNG]

Để Làm BẢNG CHỨNG theo đây, Các Bên, hoặc bên được ủy quyền hợp lệ của Các Bên, cùng ký kết Hợp Đồng này vào ngày tháng năm như được ghi ở trên.

BÊN VẬN CHUYỂN

[]

Bởi: _____

Tên: **[]**

Chức vụ: **[]**

BÊN GỬI HÀNG

[]

Bởi: _____

Tên: **[]**

Chức vụ: **[]**

[XÁC NHẬN CỦA] *[Điền cơ quan có thẩm quyền]*

Đại diện cho

[Điền cơ quan có thẩm quyền]

Bởi: _____

Tên: _____

Chức vụ: _____ **[]**

PHỤ LỤC
Biểu mẫu của phụ lục hợp đồng

PHỤ LỤC SỐ. [____]
thuộc Hợp đồng dịch vụ vận chuyển đường bộ nội địa
Số. [____] Ngày [____]

1. Hàng hóa

- (a) Loại: []
- (b) Số lượng: []
- (c) Trọng lượng/Kích thước: []
- (d) Giá trị: []

2. Vận tải

- (a) Loại: [ví dụ: xe tải lạnh; xe hở, xe kín, có đường ray phụ, xe tải hình khối, xe chở hàng]
- (b) Công suất: [Ví dụ., 2.000pound, 4.000pound]

3. Fees: [], inclusive of any and all taxes.

4. Giới thiệu của Bên gửi hàng

- (a) Địa điểm và thời gian của xếp hàng
Địa chỉ: []
Ngày và giờ: []
- (b) Ngày giao hàng tới địa điểm được định sẵn
Địa chỉ: []
Ngày [và thời gian]: []
- (c) Hành trình: []
- (d) Giới thiệu bốc xếp và dỡ hàng hóa: []
- (e) Hướng dẫn trong quá trình vận chuyển: []
- (f) Những giới thiệu khác có thể được người mua hoặc đại diện của người mua cung cấp sau.

BÊN VẬN CHUYỂN

[]

BÊN GỬI HÀNG

[]

Bởi: _____

Tên: []

Chức vụ: []

Bởi: _____

Tên: []

Chức vụ: []

Phụ lục 4: Tập huấn ở Nhật Bản

1. Mục tiêu chung

Trong Dự án, đội tư vấn triển khai Đào tạo tại chỗ thông qua các hoạt động và cung cấp các loại hình đào tạo cho các nhân viên chính quyền địa phương, các công ty tư nhân và các nhà sản xuất nông nghiệp trong thời gian dự án. Chương trình đào tạo sẽ tăng cường khả năng quản lý và lập kế hoạch cho các cán bộ địa phương và kế hoạch kinh doanh cũng như khả năng quản lý và kỹ thuật sản xuất cho các công ty/nhà sản xuất tư nhân từ các kiến thức và kinh nghiệm của Nhật Bản. Khóa đào tạo có tên là “Phát triển năng lực cho các nhân viên địa phương, công ty tư nhân và các nhà sản xuất để thiết lập Chuỗi Giá trị Thực phẩm ở tỉnh Nghệ An”.

2. Mục tiêu cụ thể và kết quả đạt được

Mục tiêu của chuyên đào tạo này là nhằm giải quyết các thách thức và tăng cường chính sách, quy chế và phát triển kỹ thuật các sản phẩm nông nghiệp và phương pháp tiếp thị ở Nhật Bản thông qua các bài giảng và thăm thực tế. Tất cả các thành viên được kỳ vọng sẽ tham gia tích cực vào hoạt động dự án và lập kế hoạch hành động (cho DĐTTNN) để tiếp tục các công việc của họ sau khi kết thúc dự án.

Mục tiêu đào tạo	(1) Hiểu được tổng quan chuỗi giá trị thực phẩm (2) Lập và chỉnh sửa các chính sách/ kế hoạch làm việc và quy chế nhờ hiểu được các thách thức và tăng cường chuỗi giá trị thực phẩm. (3) Thúc đẩy triển khai dự án nhờ nâng cao năng lực cán bộ và cơ cấu tổ chức của DĐTTNN và khối tư nhân.
------------------	--

Kết quả đạt được	<p>(1) Hiểu được cách tiếp cận của chính quyền trung ương và địa phương về chuỗi giá trị thực phẩm (sản xuất và tiếp thị nông nghiệp)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ Học được cách phát triển công nghệ sản xuất, tổng quan về khuyến nông, 2) hệ thống hỗ trợ và tổng quan về tiếp thị và khối tư nhân, 3) các thách thức và cách giải quyết liên quan đến 1) và 2). <p>(2) Hiểu được vai trò và công việc của HTX nông nghiệp</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ Được học về 1) cách tổ chức, hệ thống, 2) vai trò của HTX, 3) các hoạt động chính (mua chung, bán chung, các hoạt động kinh doanh khác), thách thức và cách giải quyết liên quan đến 1) và 2). <p>(3) Hiểu được cách tiếp cận của các nhà sản xuất nông nghiệp</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ Hiểu được tổng quan cách thức tổ chức, các thách thức, cách giải quyết, các hoạt động liên quan đến kỹ thuật sản xuất và phát triển thị trường (bao gồm nông nghiệp hợp đồng và khảo sát/ phân tích nhu cầu thị trường...) <p>(4) Hiểu được cách tiếp cận của khối tư nhân (nhà sản xuất, nhà chế biến, nhà phân phối)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ Hiểu được tổng quan của kinh doanh, thách thức, cách giải quyết và các hoạt động liên quan đến kỹ thuật sản xuất và phát triển thị trường (bao gồm nông nghiệp hợp đồng và khảo sát/ phân tích thị trường...) <p>(5) Chuẩn bị kế hoạch hành động (cho ĐĐTNN) để thúc đẩy hoạt động dự án khi trở về nước.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ Thảo luận và giải quyết nhu cầu phát triển năng lực của cá nhân và tổ chức sau khi xem lại phân đào tạo từ (1) đến (4) ➢ Thảo luận và giải quyết các thách thức có thể xảy ra cho tất cả các thành phần, nhu cầu, các cách tiếp cận có thể giới thiệu tại Nghệ An. ➢ Các học viên lập kế hoạch hành động
------------------	---

Năm 2016

1. Thời gian đào tạo

Thời gian đào tạo là từ 29/08 đến 10/09/2016.

2. Học viên

Các học viên được lựa chọn từ BQLDA hoặc BHT và các thành viên điều hành của các công ty nông nghiệp. Số lượng học viên và lĩnh vực của họ được thể hiện sau đây.

- Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn :DARD (1)
- Sở Công Thương: SCT (3)
- Sở Kế hoạch và Đầu tư (1)
- Sở Khoa học và Công nghệ: SKHCN (1)
- Sở Tài nguyên và Môi trường: STNMT (1)
- Các công ty tư nhân (chè, rau, gạo) (3)

3. Chương trình/ lịch trình đào tạo

Chương trình đào tạo được nêu ở bảng dưới đây.

Ngày	Giờ	Loại hình	Nội dung	Địa điểm đào tạo	Nơi nghỉ
25/09(CN)		Di chuyển	Tới Tokyo (Narita/Haneda)		
26/09 (T2)	9:45 ~ 12:20	Lý thuyết	Tóm tắt chương trình	JICA Tsukuba	JICA Tsukuba
	13:30 ~ 16:00	Lý thuyết	Định hướng chương trình đào tạo	JICA Tsukuba	
27/09 (T3)	9:30 ~ 12:00	Lý thuyết	Bài 1: Nhóm/ Hiệp hội Nông dân Nhật Bản	JICA Tsukuba	JICA Tsukuba
	13:30 ~ 16:00	Lý thuyết	Bài 2: Tiếp thị nông nghiệp ở Nhật		
28/09 (T4)	9:30 ~ 11:00	Lý thuyết	Bài 3: Hoạt động nông nghiệp ở tỉnh Ibaraki Thúc đẩy tiêu thụ nông sản	Mito(Ibaraki)	JICA Tsukuba
	11:00 ~ 12:00	Lý thuyết	Bài 4: Tổng quan của hoạt động HTX Nhật Bản	Mito(Ibaraki)	
	13:30 ~ 14:30	Lý thuyết	Bài 5: Tổng quan kinh doanh của Zen-Noh Ibaraki	Higashiibaraki (Ibaraki)	
	14:30 ~ 15:30	Thực địa	Thăm nhà máy lọc ở Ishijima Shoten	Higashiibaraki (Ibaraki)	
29/09 (T5)	9:30 ~ 10:30	Thực địa	Thăm công ty chế biến rau (tổng quan về kinh doanh, quản lý chất lượng...)	Mito(Ibaraki)	JICA Tokyo
	11:00 ~ 12:00	Thực địa	Thăm cơ sở xay xát gạo Zen-Noh Ibaraki	Higashiibaraki (Ibaraki)	
	13:00 ~ 13:30	Thực địa	Thăm chợ của nông dân (Cơ sở của Hiệp hội Nông dân zennoh Ibaraki)	Higashiibaraki (Ibaraki)	
	14:30 ~ 15:30	Thực địa	Thăm trạm rau, củ, quả (trung tâm thu mua và vận chuyển)	Higashiibaraki (Ibaraki)	
30/09 (T6)	9:00 ~ 10:30	Thực địa	Thăm chợ bán buôn ở Tokyo	Ota Market	JICA Tokyo
	10:30 ~ 11:30	Thực địa	Thăm văn phòng xúc tiến thị trường của tỉnh Ibaraki tại Tokyo	Ota Market	
	13:30 ~ 15:00	Thực địa	Thăm công ty tiếp thị và tiêu thụ thực phẩm (tổng quan kinh doanh...)	Tokyo	
	13:30 ~ 17:00	Thực địa	Thăm công ty chế biến củ quả (tổng quan kinh doanh)	Tokyo	
01/10 (T7)	10:00 ~ 16:00	Thực địa	Thăm Tokyo: Bảo tàng Edo Tokyo và tour ở Ueno hoặc Akihabara	Tokyo	JICA Tokyo
02/10 (CN)	~	Di chuyển	Di chuyển (JICA Tsukuba→Tokyo→Shizuoka)	Shizuoka	Shizuoka
03/10 (T2)	9:30 ~ 12:00	Lý thuyết	Chào xã giao tỉnh Shizuoka, Bài 6: Tổng quan của Nông nghiệp ở Shizuoka, Tổng quan của kế hoạch phát triển sản xuất quả và chè	Shizuoka	Shizuoka
	13:00 ~ 14:30	Thực địa	Thăm Trung tâm Nghiên cứu Nông Lâm tỉnh Shizuoka		
	15:00 ~ 16:30	Thực địa	Thăm công ty chế biến rau (tổng quan kinh doanh...)		
04/10 (T3)	9:30 ~ 11:30	Thực địa	Thăm công ty chế biến chè	Shizuoka	JICA Tokyo
	13:00 ~ 15:00	Thực địa	Thăm Viện Nghiên cứu Nông Lâm tỉnh Shizuoka (cho chè)	Shizuoka	
	15:00 ~	Thực địa	Di chuyển (Shizuoka→JICA Tsukuba)	JICA Tokyo	
05/10 (T4)	9:30 ~ 12:00	Thực địa	Thăm nhà phân phối rau củ quả (tổng quan kinh doanh...)	Yokohama (Kanagawa)	JICA Tokyo
	13:30 ~ 17:00	Thực địa	Thăm nhà máy than trâu (tổng quan kinh doanh)	Kawagoe (Saitama)	
06/10 (T5)	9:30 ~ 12:00	Lý thuyết	Báo cáo và Thảo luận (chuẩn bị kế hoạch hành động)	JICA Tokyo	JICA Tokyo
	13:30 ~ 17:00	Trình bày/Đánh giá	Báo cáo và Thảo luận (chuẩn bị kế hoạch hành động)		
07/10 (T6)	9:30 ~ 12:00	Trình bày/Đánh giá	Báo cáo và Thảo luận (chuẩn bị kế hoạch hành động)	JICA Tokyo	JICA Tokyo
	13:30 ~ 16:30	Trình bày/Đánh giá	Trình bày/ Đánh giá/ Trao giấy chứng nhận		
08/10 (T7)		Di chuyển	Về Việt Nam (JICA Tsukuba→Narita/Haneda)		

4. Kết quả đào tạo

Phần đầu chương trình là các bài giảng về phân phối nông nghiệp và các hiệp

hội người sản xuất, sau đây là các bài giảng về chính sách và dự án của chính quyền địa phương, thăm cơ quan nghiên cứu và công ty tư nhân tại tỉnh Ibaraki và Shizuoka và 1 số công ty khác xung quanh Tokyo. Các học viên cũng chuẩn bị kế hoạch hành động dựa trên kết quả thu hoạch được. Kết quả đào tạo được thể hiện trong chi tiết các bài giảng, về bên ngoài và nhận thức bên trong của học viên và chủ đề của kế hoạch hành động.

(1) Cách tiếp cận của chính quyền địa phương

Chủ đề chính của các bài học tại tỉnh Ibaraki là tổng quan nông nghiệp, sự thay đổi chính sách nông nghiệp, nghiên cứu trường hợp về ngành công nghiệp thứ 6 và nghiên cứu trường hợp về phát triển giống mới cho chương trình nâng cao sản lượng. Các học viên rất quan tâm về thương hiệu, ý nghĩa của ngành công nghiệp thứ 6, hệ thống quản lý phát triển giống mới và phân chia thẩm quyền về phát triển giống mới. Về chính sách xúc tiến kinh doanh, các chủ đề quan tâm hơn là về tiếp thị mục tiêu, chương trình hỗ trợ cụ thể, v.v. Các học viên đã đến thăm văn phòng xúc tiến kinh doanh của tỉnh Ibaraki tại Tokyo, là mô hình của ĐĐTNN và họ có thể hiểu vai trò và mục đích của ĐĐTNN và quy trình kết nối kinh doanh và hỗ trợ cụ thể cho nhà sản xuất của chính quyền địa phương thông qua thảo luận và trao đổi ý kiến với các cán bộ.

Bài giảng tại tỉnh Shizuoka về chính sách các sản phẩm nông nghiệp chủ đạo, hoa quả (cây có múi) và kế hoạch phát triển chè. Nội dung của kế hoạch phát triển hoa quả gồm cải tạo và đôn đất nông nghiệp. Hơn nữa, nội dung của kế hoạch phát triển chè là về chiến lược xúc tiến bán hàng (giá trị gia tăng, mở rộng, xúc tiến bán hàng phối hợp với các đơn vị/ tổ chức nghiên cứu khác, nâng cao chất lượng). Về cải tạo và đôn đất nông nghiệp, không có trường hợp nào ở Nghệ An, do đó, các học viên đã thảo luận tích cực về chương trình hỗ trợ của chính quyền địa phương.

(2) Cách tiếp cận của HTX Nông nghiệp Nhật Bản

Về hệ thống của HTX Nhật Bản và HTX Zennho, các chủ đề chính là vai trò của HTX Nhật Bản, cấu trúc, tổng quan kinh doanh. Các học viên quan tâm đến gây dựng lòng tin trong kinh doanh, chẳng hạn như lãi suất, đối tượng mục tiêu và kết hợp tiếp thị như quy trình quyết định giống cây trồng và các mặt hàng sản xuất, và nội dung cán bộ HTX hướng dẫn. Các học viên đã đến thăm trạm thu gom và vận chuyển gạo và rau do HTX điều hành. Họ đã ngạc nhiên về quy mô, cơ sở vật chất tuyệt vời, tính năng, và kiểm soát chất lượng nghiêm ngặt tới khâu vận chuyển sản phẩm.

(3) Cách tiếp cận của người sản xuất

Đoàn thăm thực địa tại Ibaraki và Shizuoka. Các học viên đã đến thăm chợ nông

dân do HTX điều hành. Các học viên hiểu được cách giữ chất lượng sản phẩm của nhà sản xuất khi ăn trưa tại nhà hàng nấu từ các sản phẩm địa phương và quan sát sản phẩm của họ tại cửa hàng.

(4) Cách tiếp cận của công ty tư nhân

Các học viên đã đến thăm 7 loại hình kinh doanh khác nhau của công ty, bao gồm: chế biến rau quả, kinh doanh / chế biến trung gian, và công ty chuyên kinh doanh, vv Các nội dung chính là tổng quan kinh doanh, phương pháp kiểm soát chất lượng và khó khăn trong việc mua vật liệu. gây dựng lòng tin giữa các công ty với người tiêu dùng. Các học viên hiểu các nội dung trên thông qua trao đổi ý kiến với từng thành viên của công ty.

(5) Nhận thức và kết quả có được sau khi tập huấn

- Hiểu được quy mô, cấu trúc, hệ thống của HTX nông nghiệp Nhật Bản, và 1 số vấn đề HTX gặp phải
- Hệ thống phân phối nông sản từ người sản xuất đến người tiêu dùng
- Phương pháp sát nhập quyền sử dụng đất nông nghiệp và tiềm năng của hướng phát triển này
- Quản lý tài nguyên đất, đặc biệt là tầm quan trọng của kế hoạch sử dụng đất.
- Hệ thống nhất quán từ hệ thống quản lý sản xuất đến giao hàng của người tiêu dùng
- Phương thức thiết lập mối quan hệ tin tưởng giữa các bên (nông dân, công ty, người tiêu dùng...) và những khó khăn gặp phải khi vận dụng ở Việt Nam

(6) Lập Kế hoạch Hành động

Các học viên được chia làm 3 nhóm và lập 3 kế hoạch hành động trong năm nay

(i) Thiết lập Chuỗi giá trị thực phẩm lạc (giá trị gia tăng của lạc)

(ii) Tăng sản lượng và tiêu thụ nông sản an toàn

(iii) Thành lập trung tâm cây giống chanh leo

Các học viên có các nhận xét sau

- Việc triển khai kế hoạch hành động có làm tăng lợi nhuận cho công ty không
- Liệu nông dân và công ty có thể thiết lập được mối quan hệ trong nông nghiệp hợp đồng
- Liệu đa ngành hoặc tư nhân có thể hợp tác triển khai dự án không

Năm 2017

1. Thời gian Đào tạo

Thời gian đào tạo từ 23/7 đến 5/8/2017

2. Học viên

Các học viên được lựa chọn từ BQLDA hoặc BHT và các thành viên điều hành của các công ty nông nghiệp. Số lượng học viên và lĩnh vực của họ được thể hiện sau đây

- Ủy ban Nhân dân tỉnh Nghệ An: UBND tỉnh (1)
- Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn: SNNPTNT (3)
- Sở Tài chính: STC (4)
- Liên minh HTX tỉnh Nghệ An (1)
- Sở Y tế: SYT (1)
- Các công ty tư nhân (Chè, rau, gạo) (1)

3. Chương trình/ Lịch trình đào tạo

Chương trình đào tạo được thể hiện ở bảng dưới đây

Ngày	Giờ	Loại hình	Nội dung	Địa điểm đào tạo	Nơi nghỉ
23/09 (CN)	~	Di chuyển	Xuống Tokyo đi chuyển tới JICA Tsukuba		JICA Tsukuba
24/09 (T2)	9:00 ~ 12:00	Di chuyển	Tóm tắt chương trình	JICA Tsukuba	JICA Tsukuba
	13:30 ~ 16:00	Lý thuyết	Định hướng chương trình đào tạo	JICA Tsukuba	
25/09 (T3)	9:00 ~ 12:00	Lý thuyết	Bài 1: Nhóm/ Hiệp hội Nông dân Nhật Bản, tiếp thị nông nghiệp ở Nhật Bản	JICA Tsukuba	JICA Tsukuba
	13:00 ~ 17:00	Lý thuyết		JICA Tsukuba	
26/09 (T4)	9:30 ~ 10:30	Lý thuyết	Bài 2 : Các hoạt động/chính sách xúc tiến nông nghiệp ở tỉnh Ibaraki và các hoạt động của Hiệp hội nông dân	Mito(Ibaraki)	JICA Tsukuba
	10:30 ~ 12:00	Lý thuyết	Bài 3: Tổng quan hoạt động của Hiệp hội nông dân		
	13:40 ~ 14:40	Thực địa	Thăm cơ sở Zennoh của hiệp hội nông dân (Trạm rau củ quả trung tâm Ibaraki)	Higashiibaraki (Ibaraki)	
	15:30 ~ 16:30	Thực địa	Thăm khu vực trồng sen của dân ở Tsuchiura	Tsuchiura (Ibaraki)	
27/09 (T5)	9:00 ~ 12:00	Thực địa	Thăm công ty chế biến rau (tổng quan kinh doanh, kiểm soát chất lượng...)	Mito(Ibaraki)	Tokyo
	13:00 ~ 16:00	Thực địa	Thăm chợ của nông dân	Namegata (Ibaraki)	
28/09 (T6)	9:00 ~ 12:00	Thực địa	Thăm Chợ bán buôn trung tâm ở Tokyo	Tokyo	Tokyo
	13:00 ~ 17:00	Lý thuyết	Thăm Văn phòng xúc tiến thị trường nông nghiệp ở tỉnh Ibaraki tại Tokyo	Tokyo	
29/09 (T7)	~		(Tự nghiên cứu)	JICA Tokyo	Tokyo
30/09 (CN)	~	Di chuyển	Di chuyển (JICA Tokyo đến Shizuoka)	Shizuoka	Shizuoka
31/09 (T2)	9:00 ~ 10:00	Lý thuyết	Bài 4 : Chính sách xúc tiến thị trường và nông nghiệp ở tỉnh Shizuoka	Shizuoka	Shizuoka
	10:00 ~ 11:00	Lý thuyết	Bài 5: Chính sách sản xuất chè và thúc đẩy tiêu thụ ở Shizuoka		
	11:00 ~ 12:00	Lý thuyết	Bài 6: Kế hoạch phát triển sử dụng đất nông nghiệp (cho trại cây ăn quả)		
	13:30 ~ 14:45	Thực địa	Thăm Trung tâm Nghiên cứu Cây ăn quả Nông Lâm tỉnh Shizuoka		
	15:15 ~ 16:45	Thực địa	Thăm công ty chế biến nông nghiệp (chế biến đồ uống)		
01/08 (T3)	10:00 ~ 11:30	Thực địa	Thăm công ty chế biến nông nghiệp	Hamamatsu (Shizuoka)	JICA Tsukuba
	13:30 ~ 14:45	Thực địa	Thăm Viện Nghiên cứu Nông lâm tỉnh Shizuoka	Iwata (Shizuoka)	
	15:00 ~ 17:00	Di chuyển	Di chuyển (Shizuoka đến JICA Tsukuba)	JICA Tokyo	
02/08 (T4)	9:00 ~ 12:00	Lý thuyết	Bài 7: Tổng quan về G.A.P. ở Nhật và xu hướng của người tiêu dùng Nhật Bản	Tokyo	JICA Tsukuba
	14:00 ~ 17:00	Trình bày/Đánh giá	Báo cáo/ Thảo luận (Chuẩn bị kế hoạch hành động)	Tokyo	
03/08 (T5)	7:30 ~ 10:00	Trình bày/Đánh giá	Tổng quan về công ty và kiểm soát chất lượng nông sản	Kanagawa	JICA Tsukuba
	10:00 ~ 12:00	Thực địa	Thăm phòng thí nghiệm	Kanagawa	
	13:00 ~ 17:00	Thực địa	Thăm cơ sở phân phối và chế biến	Saitama	
04/08 (T6)	10:00 ~ 12:00	Trình bày/Đánh giá	Báo cáo/ Thảo luận (Chuẩn bị kế hoạch hành động)	JICA Ibaraki	JICA Tsukuba
		Trình bày	Trình bày		
	14:00 ~ 16:00	Đánh giá	Đánh giá và trao giấy chứng nhận	JICA Ibaraki	
05/08 (T7)	~	Di chuyển	Về Việt Nam (JICA Tsukuba →Narita/Haneda)		

4. Kết quả đào tạo

Nội dung chương trình tương tự như năm 2016 và đầu tiên là bài giảng về các nhà phân phối nông nghiệp và các hiệp hội sản xuất, sau đó là bài giảng về chính sách và dự án của chính quyền địa phương và thăm các cơ quan nghiên cứu và các công ty tư nhân ở tỉnh Ibaraki và Shizuoka và thăm các công ty tư nhân quanh Tokyo. Học viên đã chuẩn bị kế hoạch hành động dựa trên kết quả của họ.

Kết quả đào tạo thể hiện trong từng bài giảng như bề ngoài của học viên, nhận thức của học viên, và chủ đề của kế hoạch hành động.

(1) Cách tiếp cận của chính quyền địa phương

Các bài giảng ở tỉnh Ibaraki bao gồm những nội dung sau đây: tổng quan Nông nghiệp, sự chuyển dịch trong chính sách nông nghiệp, xúc tiến kinh doanh các sản phẩm nông nghiệp và chăn nuôi, nghiên cứu trường hợp về ngành công nghiệp thứ sáu. Đặc biệt, bộ phận xúc tiến kinh doanh tại Ibaraki là mô hình ĐĐTNN được thành lập trong dự án. Các học viên có thể hiểu được vai trò của ĐĐTNN khi nghe giảng và trao đổi ý kiến với cán bộ. Các chủ đề mà các học viên quan tâm hơn là hệ thống hỗ trợ và cách tiếp cận của chính quyền địa phương; chẳng hạn như 1) xây dựng thương hiệu địa phương và quảng cáo, tiếp cận hành động bán hàng và quảng bá phân phối để phù hợp với người sản xuất và người mua, 2) hệ thống kiểm soát và bộ phận hành chính phát triển giống cho nông sản, 3) chiến lược bán hàng của các sản phẩm nông nghiệp mục tiêu.

Các bài giảng ở tỉnh Shizuoka bao gồm các nội dung sau đây; chính sách sản xuất chè và hoa quả (bao gồm giá trị gia tăng, chương trình khuyến nông, xúc tiến kinh doanh phối hợp với đa ngành và các trung tâm nghiên cứu, nâng cao chất lượng). Các học viên đã trình bày về tổng quan ngành Nông nghiệp ở Nghệ An cho cán bộ nghe.

Các học viên đã đến thăm viện nghiên cứu để nghe về; 1) phát triển công nghệ canh tác nhằm mục đích phát triển giống và nâng cao sản lượng, 2) chính sách về phương pháp xác định các nội dung nghiên cứu từ việc lấy một số ý kiến của người sản xuất và một số tổ chức, 3) phương pháp khuyến nông. Các chủ đề mà các học viên quan tâm là cách viện nghiên cứu kết hợp nhu cầu thị trường để tiếp cận các vấn đề nghiên cứu và hệ thống Nhật Bản như nghiên cứu có hệ thống từ sản xuất đến tiêu thụ. Những hệ thống này khác với Việt Nam, do đó, nếu Việt Nam áp dụng, sẽ rất hữu ích trong việc cải thiện hệ thống nghiên cứu.

(2) Cách tiếp cận của HTX nông nghiệp

Chủ đề của Hợp tác xã nông nghiệp là về tổng quan kinh doanh và vai trò của các hợp tác xã nông nghiệp và một số trường hợp kinh doanh. Các học viên đã đến thăm cơ sở thu gom và vận chuyển vàng nghe giải thích về tổng quan và vai trò của cơ sở. Một số câu hỏi đi sâu vào kinh doanh như mục tiêu cho dịch vụ tín dụng và lãi suất, và vai trò theo thứ bậc và lựa chọn thành viên hội đồng quản trị, và tuyển dụng nhân viên. Ngoài ra, cũng có nhiều vấn đề hữu ích cho các học viên khi biết các vấn đề mà các hợp tác xã nông nghiệp Nhật Bản phải đối mặt.

(3) Cách tiếp cận của nhà sản xuất nông nghiệp

Chủ đề của phương pháp tiếp cận của các nhà sản xuất nông nghiệp là phác thảo

và hệ thống khuyến nông của G.A.P., và các mẹo mở rộng và thực hành tốt đã được cung cấp. Đường như C / Ps đã hiểu rõ về việc giới thiệu G.A.P. cho người sản xuất. Thăm chợ nông dân gây ấn tượng với các học viên về phương pháp bán hàng. Khái niệm thị trường của nông dân không chỉ là nơi để nông dân bán mà còn giới thiệu các sản phẩm nông nghiệp hấp dẫn đến người tiêu dùng bằng cách kết hợp với đa dạng các cơ sở, ví dụ, trang trại thử nghiệm, nhà hàng và bảo tàng, v.v.

(4) Cách tiếp cận của khối tư nhân (Chế biến, kinh doanh, phân phối)

Các học viên đã đến thăm 5 công ty gồm một công ty chế biến và kinh doanh rau quả, chợ của nông dân do công ty tư nhân vận hành (công viên chủ đề), nhà sản xuất đồ uống, công ty thực phẩm làm sẵn và trung gian kinh doanh rau quả (bao gồm kinh doanh rau và phân tích vật lý và hóa học). Các học viên ấn tượng mạnh về nỗ lực của công ty nhằm duy trì và nâng cao an toàn và trách nhiệm pháp lý của sản phẩm. Một số học viên có ý tưởng kinh doanh thông qua chuyên viên thăm thực địa.

(5) Nhận thức và kết quả đạt được qua chuyên đào tạo

- Đưa ra chính sách để thiết lập hệ thống phân phối các sản phẩm nông nghiệp và chăn nuôi từ người sản xuất đến người tiêu dùng, hỗ trợ của chính quyền (địa phương)
- Nâng cao năng lực của hợp tác xã
- Nâng cao năng lực của cán bộ khuyến nông trong hướng dẫn G.A.P
- Chính quyền hỗ trợ xuất khẩu
- Tăng cường chế biến và xây dựng thương hiệu các sản phẩm nông nghiệp ở tỉnh
- Thúc đẩy nông nghiệp hợp đồng
- Lập kế hoạch và triển khai kế hoạch nghiên cứu nông nghiệp theo hệ thống

(6) Lập kế hoạch hành động

Năm nay đoàn được chia làm 2 nhóm và chuẩn bị 3 kế hoạch hành động

(i) Chuỗi giá trị sản phẩm chè ở Nghệ An

(ii) Tăng giá trị các sản phẩm nông nghiệp và chế biến ở Nghệ An (thiết lập chuỗi giá trị chè, cam, gạo, lạc, rau)

Nhận xét từ các thành phần tham gia

- Cần đảm bảo ngân sách để triển khai kế hoạch hành động
- Áp dụng kinh nghiệm của Nhật trong hướng dẫn VietGAP

Năm 2018

1. Thời gian đào tạo

Thời gian đào tạo từ ngày 1/8 đến ngày 11/8/2018.

2. Học viên

Các học viên được lựa chọn từ BQLDA hoặc BHT và các thành viên điều hành của các công ty nông nghiệp. Số lượng học viên và lĩnh vực của họ được thể hiện sau đây

- Sở Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn: SNNPTNT (3)
- Sở Giao thông: SGT (1)
- Sở Công Thương: SCT (1)

3. Chương trình đào tạo

Chương trình đào tạo được nêu ở bảng sau.

Ngày	Giờ	Loại hình	Nội dung	Địa điểm đào tạo	Nơi ở
24/08 (T3)	16:00 ~ 17:00	Lý thuyết	Định hướng đào tạo	Nghe An	Nghe An
01/08 (T4)		Di chuyển	Tới Tokyo+G25 (Narita/Haneda) di chuyển tới tỉnh Ibaraki		
	10:45 ~ 11:45	Lý thuyết	Bài 1: hoạt động/ chính sách xúc tiến nông nghiệp ở tỉnh Ibaraki và hoạt động của Hiệp hội Nông dân Nhật	Mito(Ibaraki)	JICA Tsukuba
	11:45 ~ 12:30	Lý thuyết	Bài 2: Tổng quan hoạt động của Hiệp hội Nông dân	Higashiibaraki (Ibaraki)	
	13:45 ~ 15:00	Thực địa	Thăm cơ sở Zennoh của hiệp hội nông dân (Trạm rau củ quả trung tâm Ibaraki)	JICA Tsukuba	
16:15 ~ 16:45	Lý thuyết	Định hướng			
02/08 (T5)	9:15 ~ 10:30	Thực địa	Thăm công ty chế biến rau (tổng quan kinh doanh, kiểm soát chất lượng...)	Mito(Ibaraki)	JICA Tsukuba
	10:45 ~ 11:30	Thực địa	Thăm nhà sản xuất rau (thăm ruộng, tổng quan kinh doanh...)	Mito(Ibaraki)	
	12:50 ~ 15:30	Thực địa	Thăm chợ của nông dân	Nomegata (Ibaraki)	
03/08 (T6)	9:00 ~ 11:30	Thực địa	Thăm chợ bán buôn trung tâm ở Tokyo và Văn phòng xúc tiến thị trường nông nghiệp ở tỉnh Ibaraki tại Tokyo	Tokyo	JICA Tokyo
	14:00 ~ 16:00	Lý thuyết	Bài 3: Thăm công ty phân phối (tổng quan kinh doanh và thúc đẩy tiêu thụ...)	Kanagawa	
04/08 (T7)	9:00 ~ 12:00	Lý thuyết	Bài 4: Hiệp hội/ nhóm Nông dân Nhật Bản	JICA Tokyo	JICA Tokyo
	13:00 ~ 17:00	Lý thuyết	Bài 5: Tiếp thị nông nghiệp ở Nhật Bản		
05/08 (CN)		Di chuyển	Di chuyển (JICA Tokyo đến Shizuoka)	Shizuoka	Shizuoka
06/08 (T2)	9:00 ~ 10:00	Lý thuyết	Bài 6: Chính sách thúc đẩy thị trường và nông nghiệp ở tỉnh Shizuoka	Shizuoka	Shizuoka
	10:00 ~ 11:00	Lý thuyết	Bài 7: Chính sách sản xuất và thúc đẩy tiêu thụ chè ở Shizuoka		
	11:00 ~ 12:00	Lý thuyết	Bài 8: Kế hoạch phát triển sử dụng đất nông nghiệp (cho trại cây ăn quả)		
	13:30 ~ 14:45	Thực địa	Thăm Trung tâm Nghiên cứu Cây ăn quả Nông Lâm tỉnh Shizuoka		
	15:15 ~ 16:45	Thực địa	Thăm chợ của nông dân do Hiệp hội Nông dân vận hành		
07/08 (T3)	10:00 ~ 11:45	Thực địa	Thăm công ty chế biến nông nghiệp	Hamamatsu (Shizuoka)	JICA Tsukuba
	14:20 ~ 15:50	Thực địa	Thăm trạm dừng chân	Fujikawa (Shizuoka)	
	16:00 ~	Di chuyển	Di chuyển (Shizuoka đến JICA Tsukuba)	JICA Tsukuba	
08/08 (T4)	10:00 ~ 15:00	Thực địa	Thăm công ty công nghiệp hóa thứ 6 (tổng quan kinh doanh...)	Katori (Chiba)	JICA Tsukuba
09/08 (T5)	9:00 ~ 12:00	Thực địa	Thăm chợ của nông dân do khối tư nhân vận hành và ruộng rau của dân	Tsukuba (Ibaraki)	JICA Tsukuba
	13:00 ~ 17:00	Báo cáo/ Thảo luận	Báo cáo/ Thảo luận (Chuẩn bị kế hoạch hành động)	JICA Tsukuba	
10/08 (T6)	10:00 ~ 12:00	Báo cáo/ Thảo luận	Báo cáo/ Thảo luận (Chuẩn bị kế hoạch hành động)	JICA Tsukuba	JICA Tsukuba
	14:00 ~ 16:50	Trình bày	Trình bày kế hoạch hành động		
		Đánh giá	Đánh giá và trao giấy chứng nhận		
11/08 (T7)		Di chuyển	Về Việt Nam (JICA Tsukuba → Narita/Haneda)		

4. Kết quả đào tạo

Học viên năm nay chỉ có cán bộ nhà nước. Chương trình đào tạo cũng tương tự như năm ngoái là học về chính sách và chương trình của chính quyền địa phương và cách tiếp cận của các công ty tư nhân. Tuy nhiên 1 phần chương trình bị thay đổi do lịch đến Nhật của đoàn bị chậm. Đầu tiên đoàn nghe giảng và thăm tỉnh Ibaraki sau đây là bài giảng về hiệp hội các nhà sản xuất và phân phối nông nghiệp so sánh với Việt Nam. Sau đây, đoàn nghe giảng và thăm tỉnh Shizuoka để biết về chính sách sản xuất hoa quả và ngành công nghiệp thứ 6, thăm các công ty tư nhân quanh Tokyo. Các học viên chuẩn bị kế hoạch hành

động dựa vào các kết quả thu được.

Kết quả đào tạo thể hiện trong từng bài giảng như bề ngoài của học viên, nhận thức của học viên, và chủ đề của kế hoạch hành động.

(1) Cách tiếp cận của chính quyền địa phương

Chương trình gần giống như năm 2017 về chính sách nông nghiệp ở Ibaraki. Các học viên đã quan tâm đến việc tiếp cận hệ thống hành chính và chương trình hỗ trợ cho các hoạt động xúc tiến các sản phẩm nông nghiệp và chăn nuôi. Bài giảng tại văn phòng Tokyo là về vai trò của thị trường bán buôn, tổ chức và lịch sử của thị trường bán buôn. Và bài giảng đã giải thích vai trò của văn phòng, tổ chức và phác thảo kinh doanh ở Tokyo. Các học viên quan tâm nhiều hơn đến thẩm quyền của văn phòng Tokyo, kiểm tra các sản phẩm trên thị trường, lựa chọn mẫu và phương pháp lập kế hoạch sản xuất và bán cho nhu cầu thị trường

(2) Cách tiếp cận HTX nông nghiệp

Bài giảng về HTX nông nghiệp bao gồm cơ cấu tổ chức, tổng quan về kinh doanh, chương trình cụ thể. Các học viên quan tâm đến sự tham gia của chính quyền địa phương, quy mô tổ chức và vai trò của từng tổ chức, v.v. Đến thăm cơ sở của HTX nông nghiệp Nhật Bản (JA), các học viên nhận được lời giải thích về việc thu thập và vận chuyển nông sản, một trong những hoạt động kinh doanh của JA. Các học viên quan tâm nhiều hơn đến cách quyết định giá cả và loại sản phẩm và phương thức giao dịch. Các học viên đã đến thăm chợ nông nghiệp do JA điều hành tại Shizuoka, và họ đã được giải thích về phác thảo kinh doanh, mua sắm hàng hóa, phương thức tiếp thị. Sau đó, họ ăn thử trái cây được chế biến. Các học viên dường như hiểu sâu sắc Hợp tác xã nông nghiệp Nhật Bản thông qua các bài giảng và quan sát.

(3) Cách tiếp cận nhà sản xuất nông nghiệp

Các học viên đã đến thăm nhà sản xuất rau tại Ibaraki và nhà sản xuất Citrus tại Shizuoka thay vì nông dân quy mô nhỏ. Các học viên quan sát văn hóa thủy canh và nhân giống, và được giải thích về tình hình hợp đồng nông nghiệp giữa các công ty chế biến. Họ ngạc nhiên trước nhận xét của nông dân tôi không cạnh tranh quá nhiều với các nhà sản xuất quy mô lớn khác mà tạo ra mạng lưới kết nối giữa các thành viên và đánh bại các sản phẩm nông nghiệp nhập khẩu. Các học viên cũng có được lời giải thích về việc cắt xén cho cây có mùi trong vận phát triển quanh năm trong nhà kính, và họ đã gây ấn tượng với quy mô của trang trại trái cây và hiệu quả của sự phát triển của các loại trái cây, do viện nghiên cứu giải thích.

(4) Cách tiếp cận của công ty tư nhân

Đoàn đã thăm thực tế 6 công ty với nhiều loại hình kinh doanh khác nhau tại Ibaraki, Shizuoka, Kanagawa, Chiba. Các địa điểm tham quan gồm: 1) công ty chế biến và kinh doanh rau, 2) Chợ của nông dân với nhà hàng, bảo tàng theo hình thức công ty tư nhân, 3) Trung gian kinh doanh rau, củ, quả, phân tích hóa lý, 4) Trạm dừng chân do khối tư nhân vận hành được chuyển đổi từ khối sự nghiệp, 5) 2 mô hình thực hành tốt ngành công nghiệp hóa lần thứ 6: mô hình thứ nhất là công ty chế biến chè từ sản xuất đến kinh doanh, mô hình thứ 2 hoạt động trong 1 số lĩnh vực liên quan đến nông nghiệp như chế biến nông sản, tái chế (làm phân chuồng), công viên giải trí... Các học viên đã hiểu được cách các công ty này khai thác nhu cầu khách hàng và cách họ tiếp cận phát triển sản phẩm và phát triển kinh doanh. Trong công viên giải trí, bao gồm chợ của nông dân, các học viên ấn tượng không chỉ cung cấp nông sản có chất lượng cao giúp có được niềm tin của khách hàng mà còn mang lại nhiều cái mới như cung cấp các dịch vụ và khu trải nghiệm. Việc thăm các công ty là cơ hội tốt cho các học viên học tập kinh nghiệm để áp dụng cho Công ty ở Việt Nam.

(5) Nhận thức của học viên

Kết quả đạt được và nhận thức của học viên qua đào tạo được thể hiện như sau. Họ hầu hết đều đạt được mục tiêu.

- Chính quyền địa phương đẩy mạnh chính sách để đảm bảo
- Sản xuất và tiêu thụ các sản phẩm đáp ứng nhu cầu khách hàng
- Tăng cường phát triển năng lực HTX nông nghiệp
- Promoting of contract agriculture
- Thúc đẩy cơ giới hóa lần thứ 6 trong nông nghiệp
- Xây dựng, quản lý, vận hành các điểm dừng bên đường
- Hoạt động PR và phát triển thương hiệu đối với sản phẩm nông nghiệp và chăn nuôi tại tỉnh Nghệ An

(6) Chủ đề của kế hoạch hành động

Một nhóm được thành lập để chuẩn để lập kế hoạch hành động và thuyết trình. Chủ đề là quản lý và vận hành DĐTTNN sau khi hoàn thành dự án. Sau khi trình bày, những người tham gia đã đưa ra một số nhận xét.

Chủ đề : Kế hoạch phát triển marketing nông nghiệp

Các ý kiến và đề xuất

- Sử dụng kết quả của bảng câu hỏi về sự kiện phù hợp và khảo sát, khi nhân viên khuyến nông chuẩn bị đề xuất.
- Hiểu cảm giác của người mua và quan điểm phát triển thị trường trong

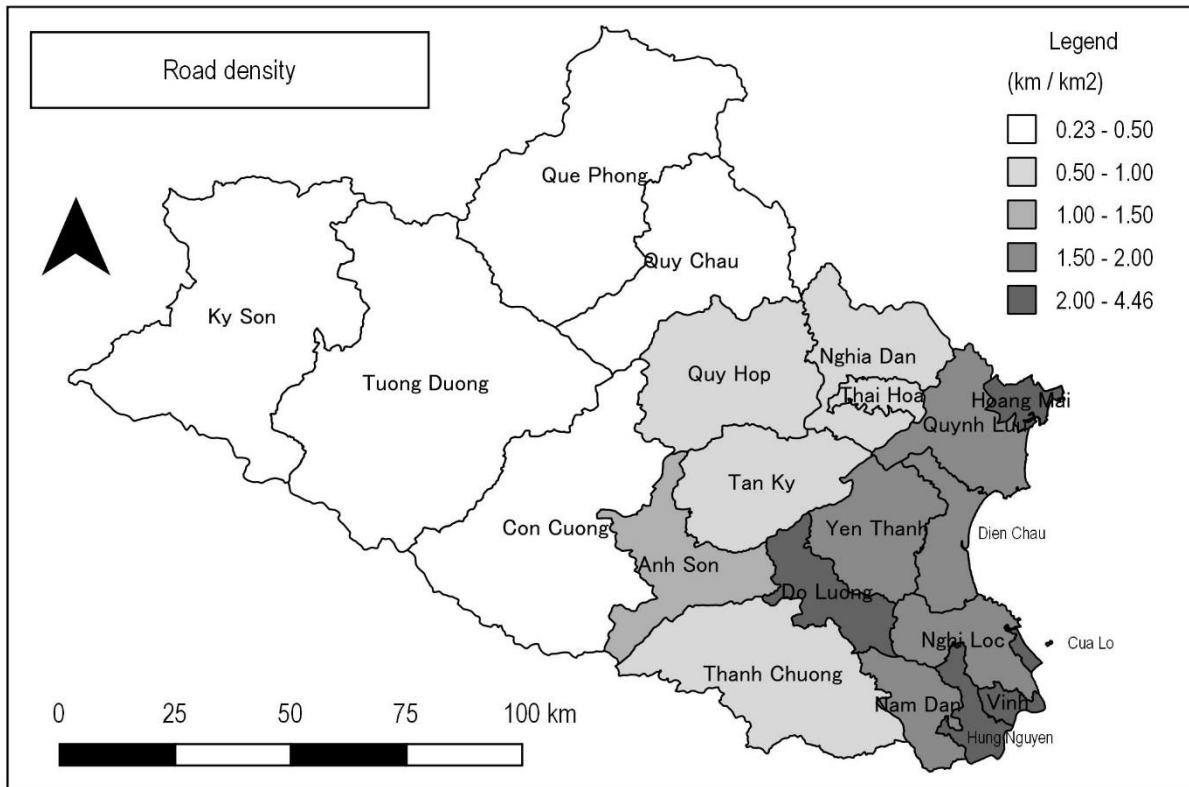
tương lai

- Việt Nam có sự phát triển đáng chú ý trong thời gian qua, vì vậy kết quả đào tạo tại Nhật Bản trong ba năm qua nên được chuẩn bị đề tạo tiền đề cho thời gian tiếp theo.

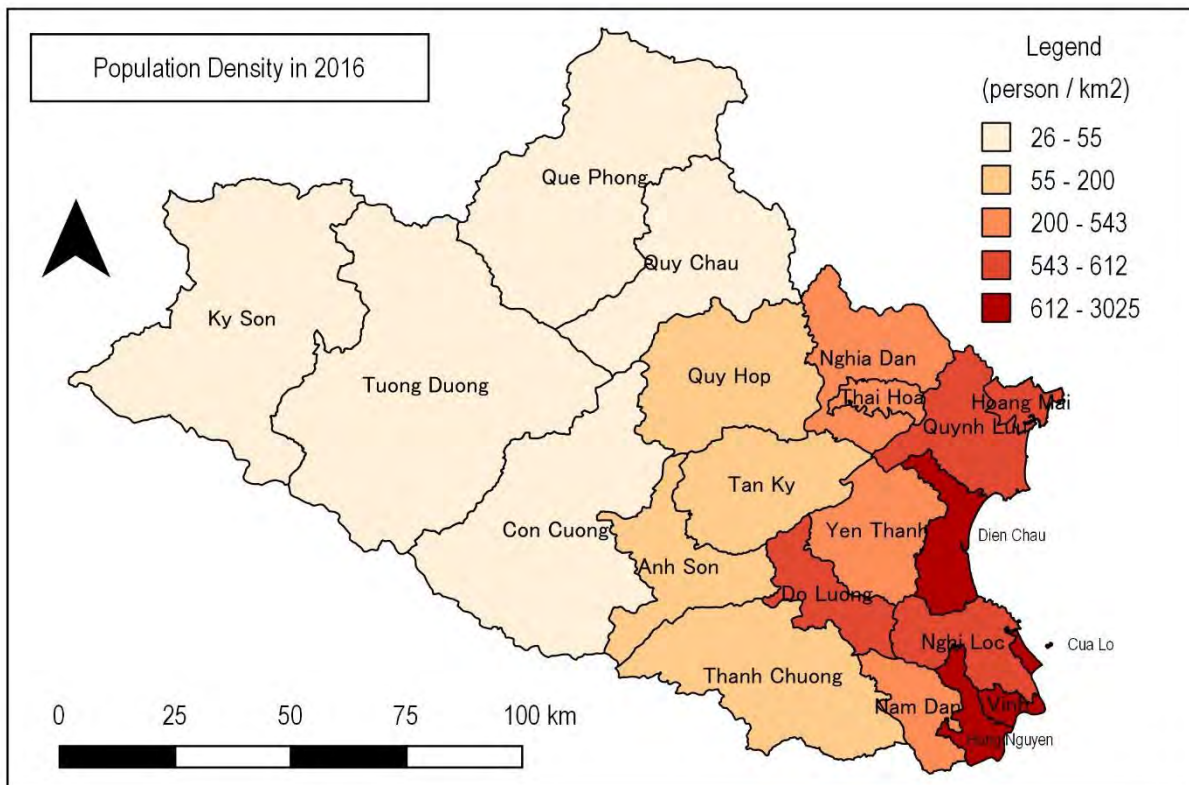
Phụ lục 5 Dữ liệu về các Vùng

Socio-economic Aspects

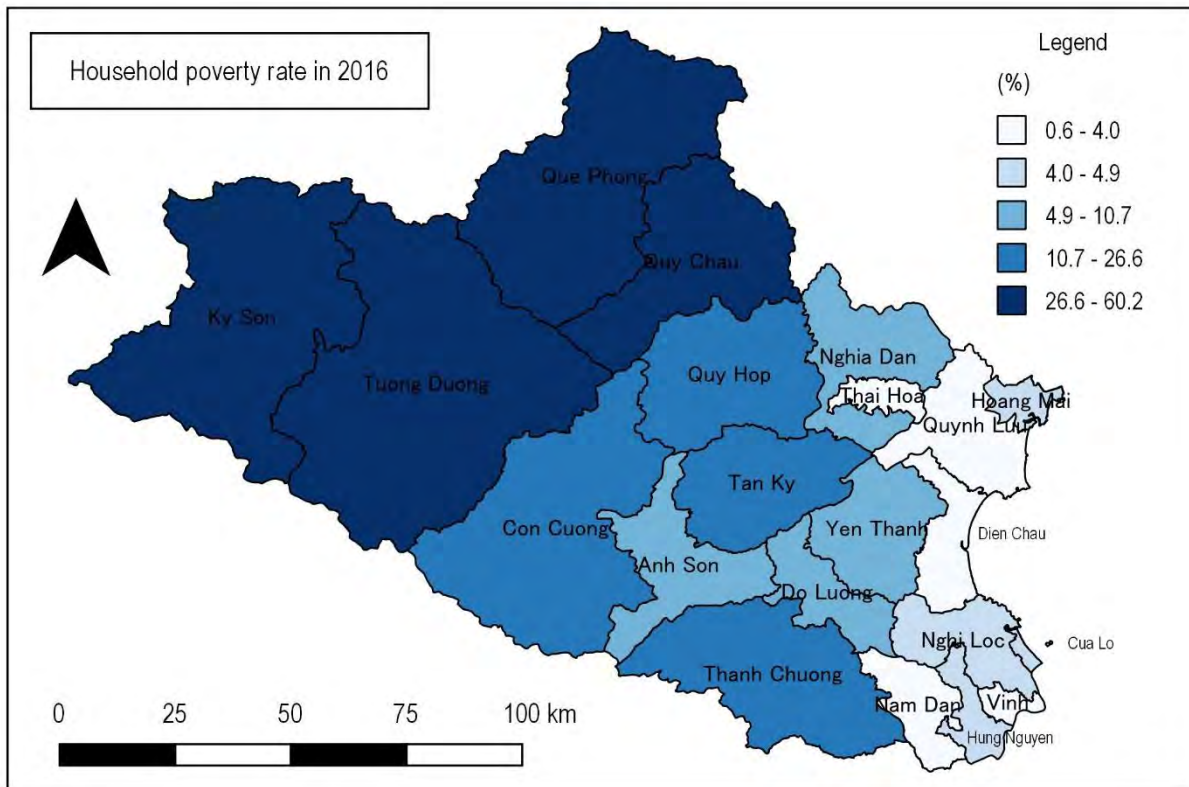
Road Density



Population Density

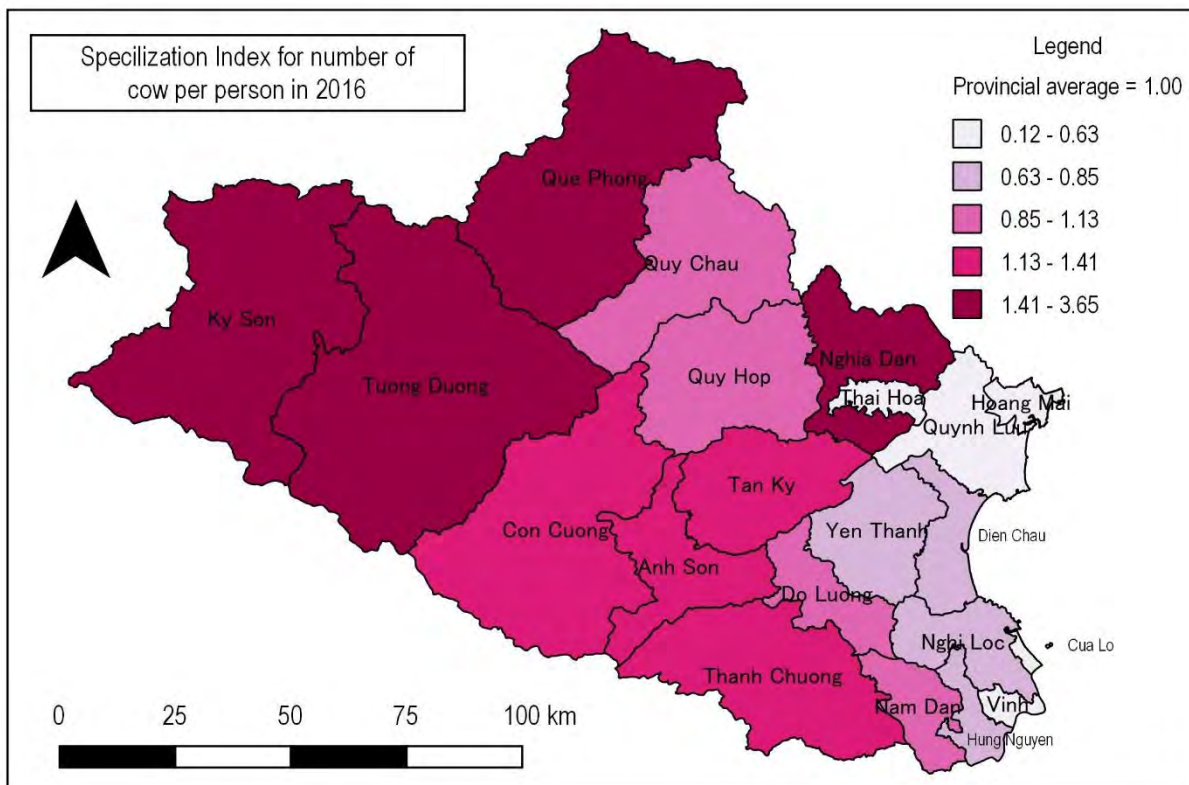


Household Poverty Rate

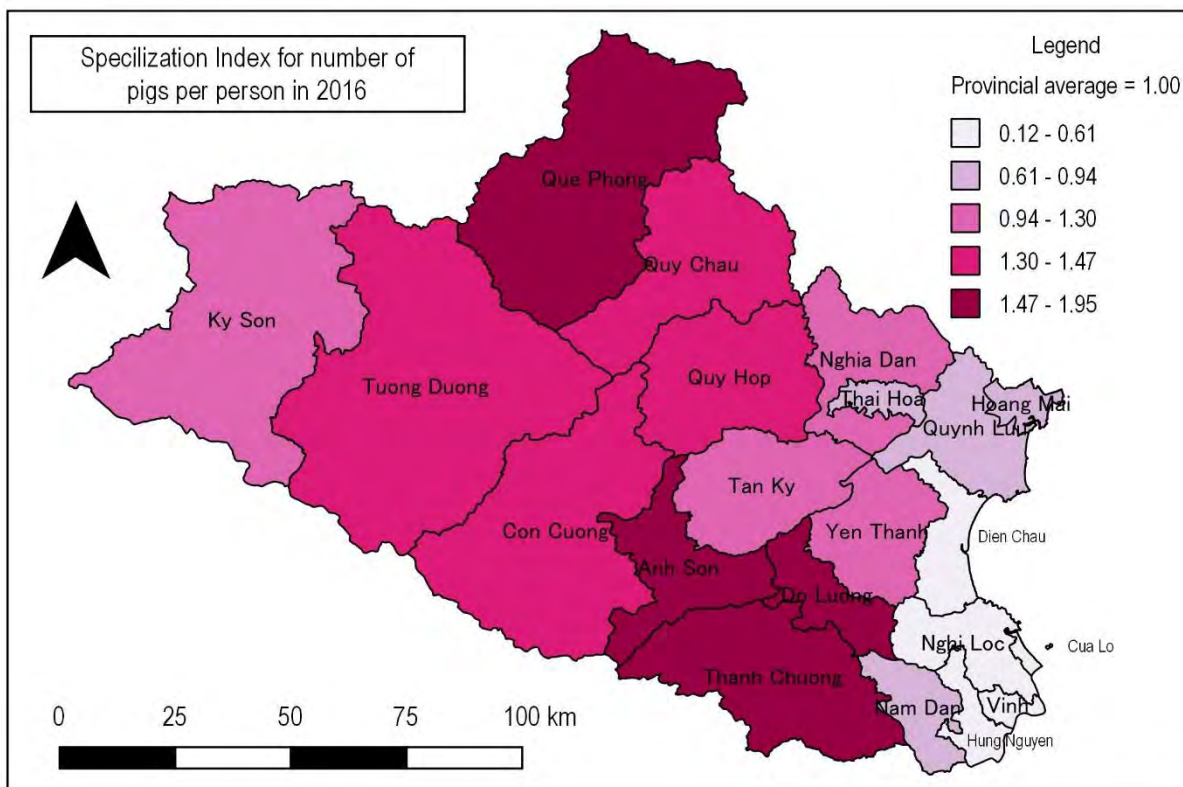


Livestock Aspect

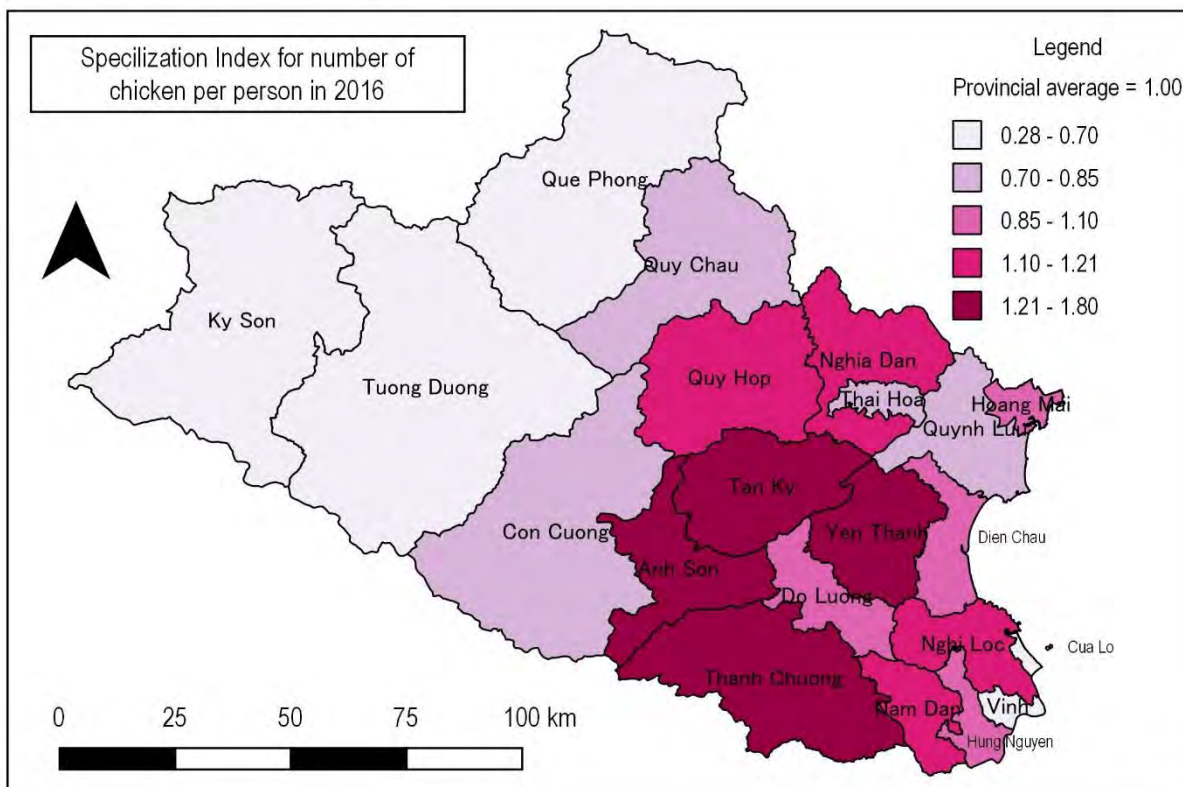
Specialization Index for Number of Cow per Person



Specialization Index for Number of Pigs per Person

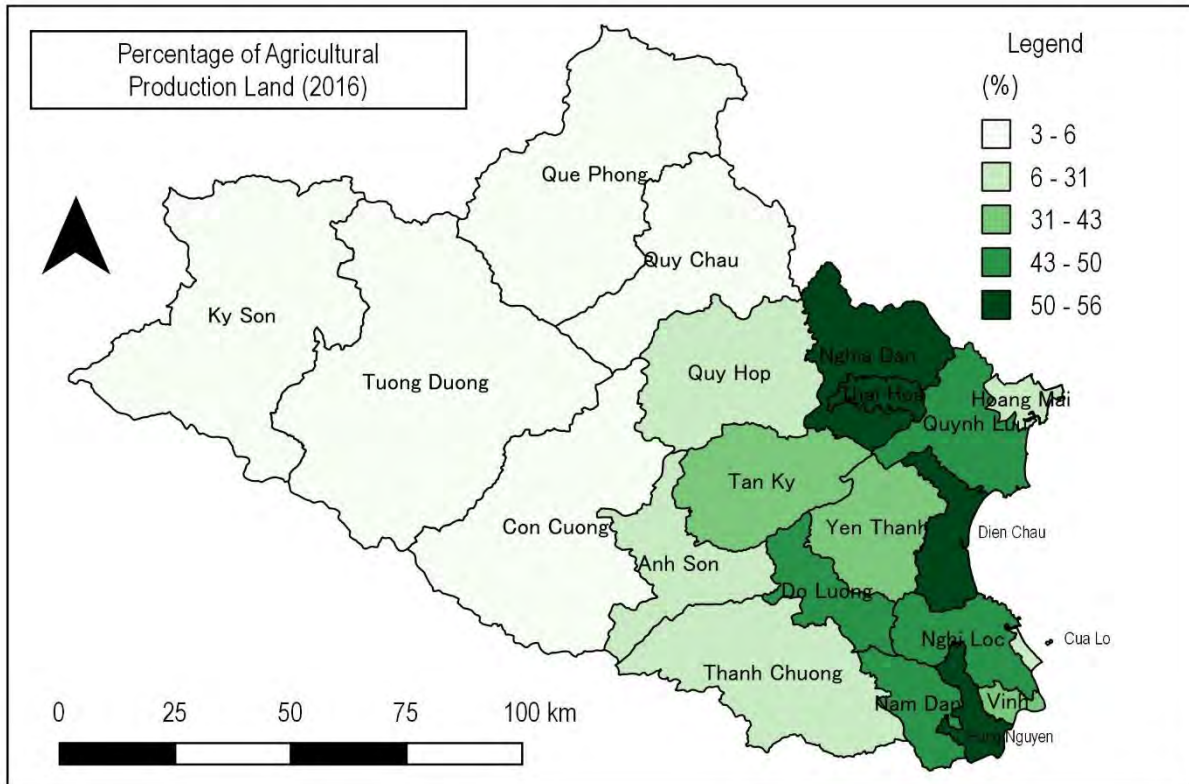


Specialization Index for Number of Chicken per Person

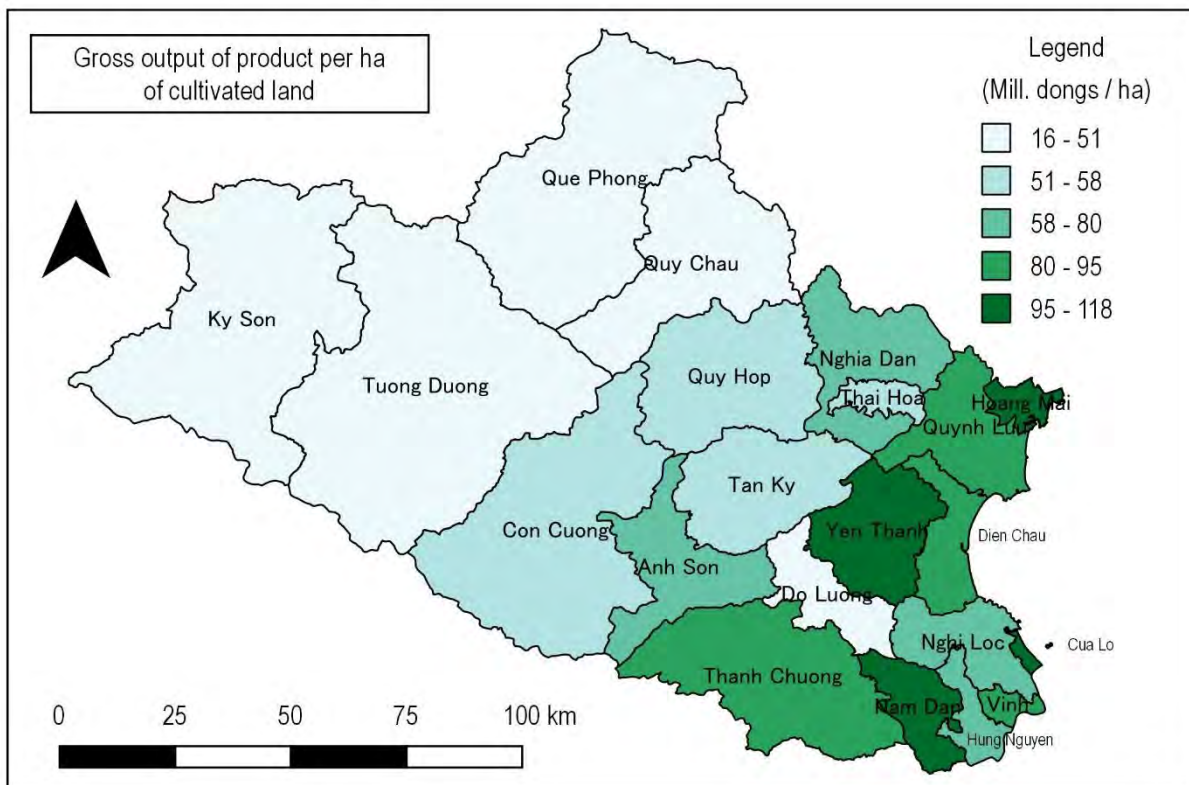


Crop Productin Aspect

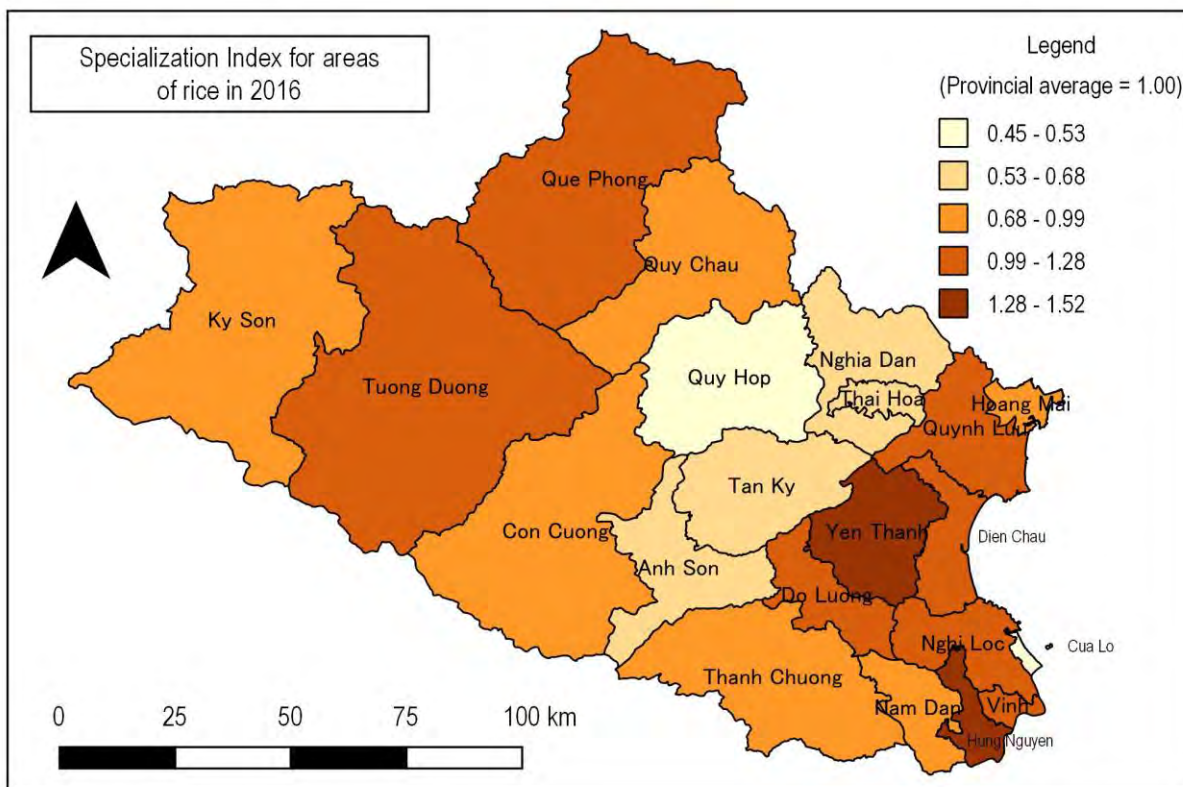
Percentage of Agricultural Production Land



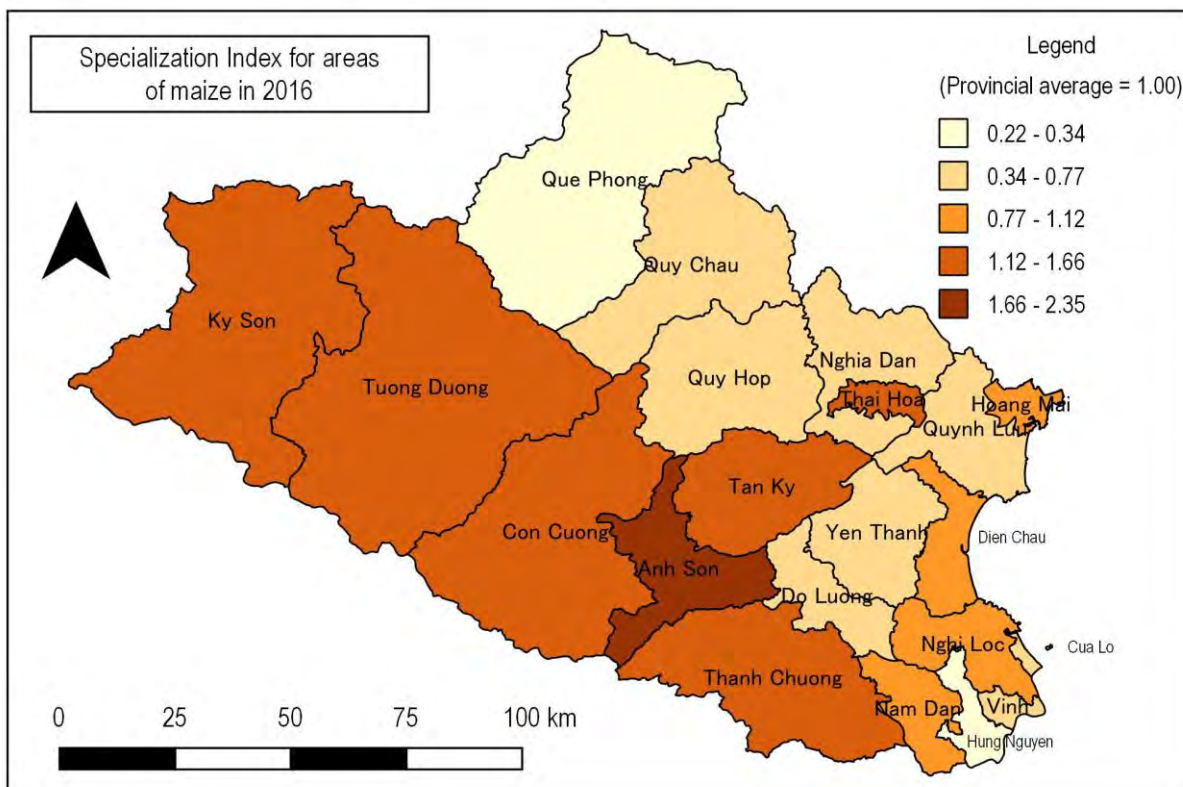
Gross Output of Product per ha of Cultivated Land



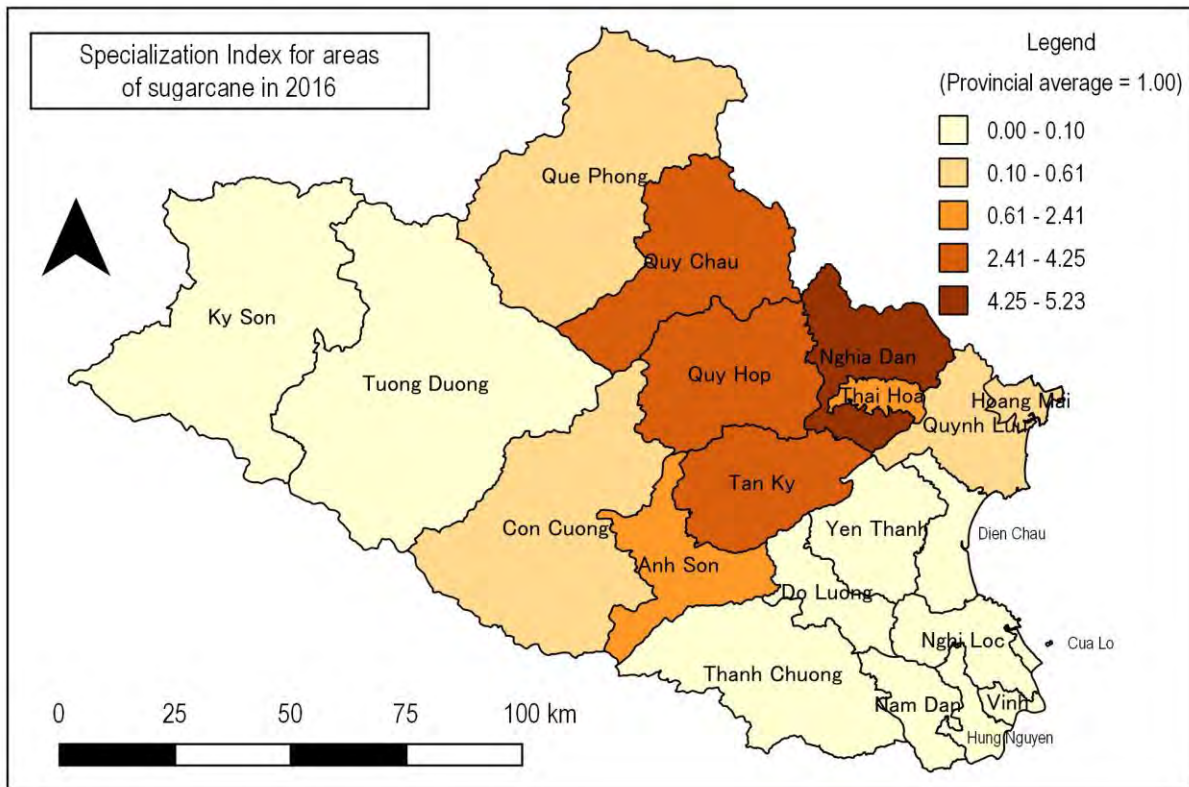
Specialization Index for Areas of Rice (Lowland and Upland Rice)



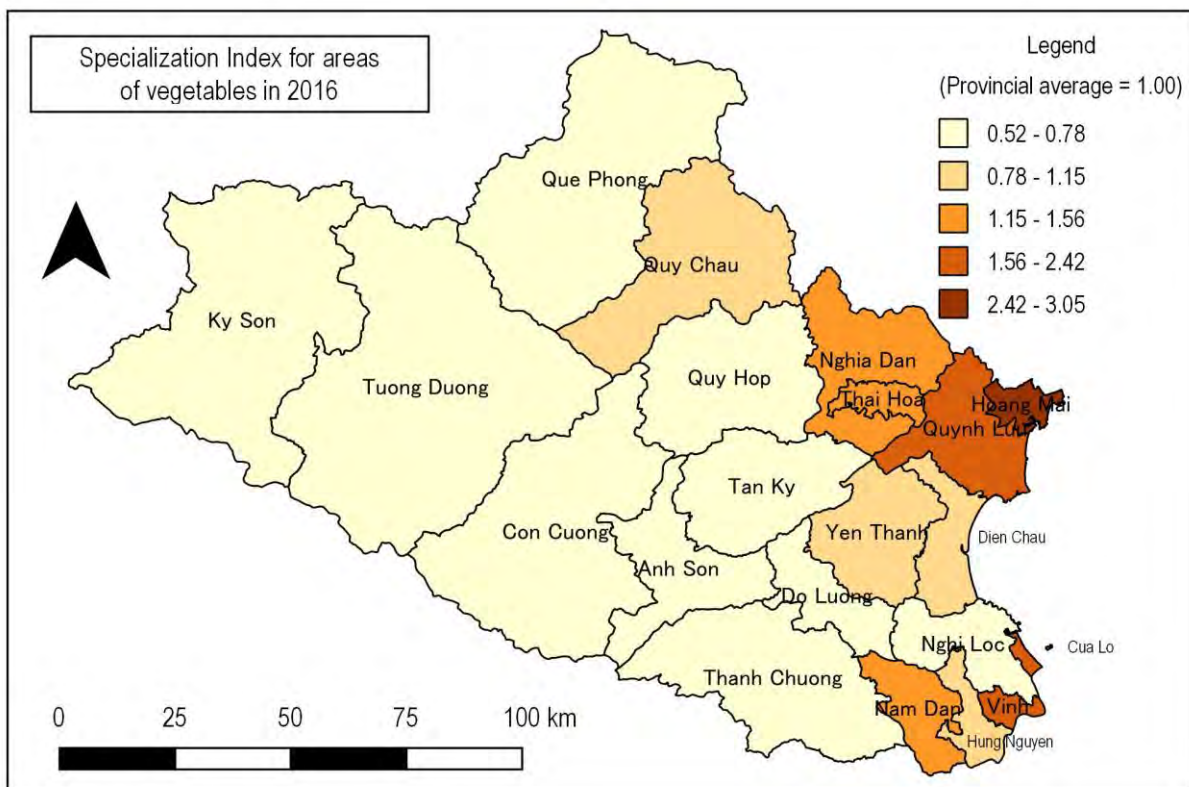
Specialization Index for Areas of Maize



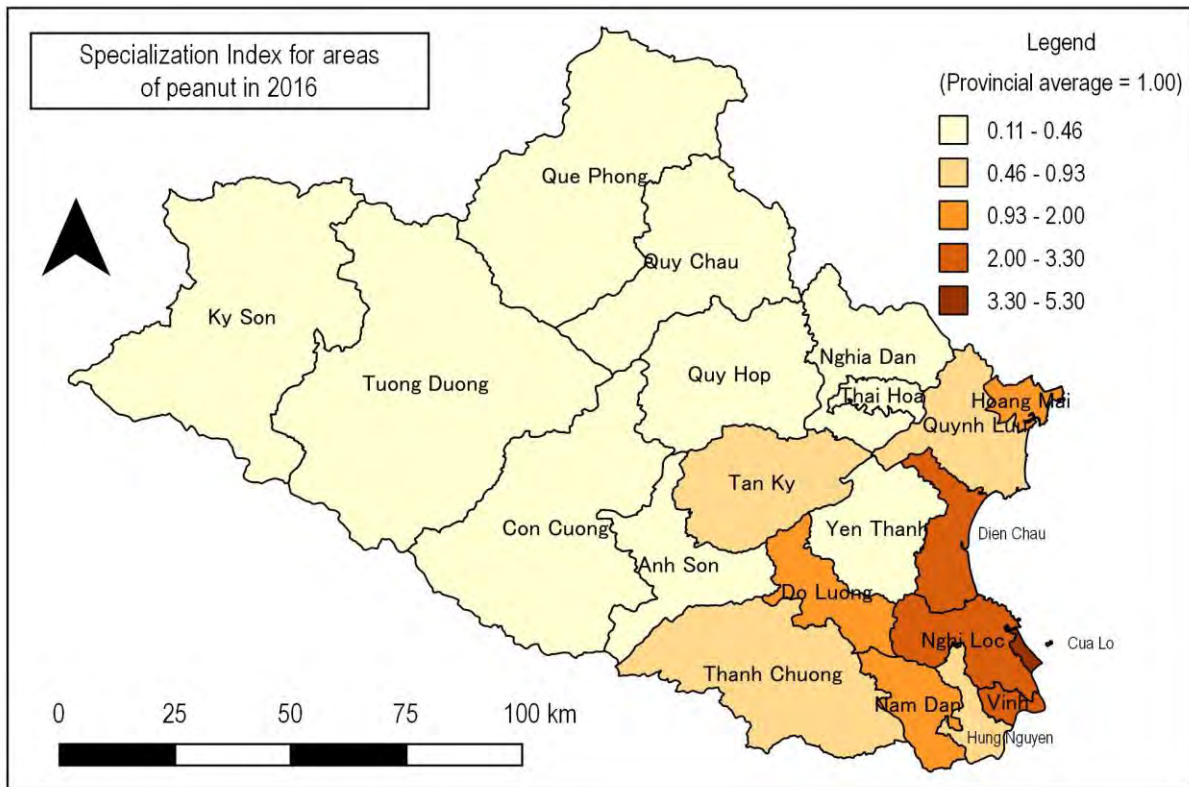
Specialization Index for Areas of Sugarcane



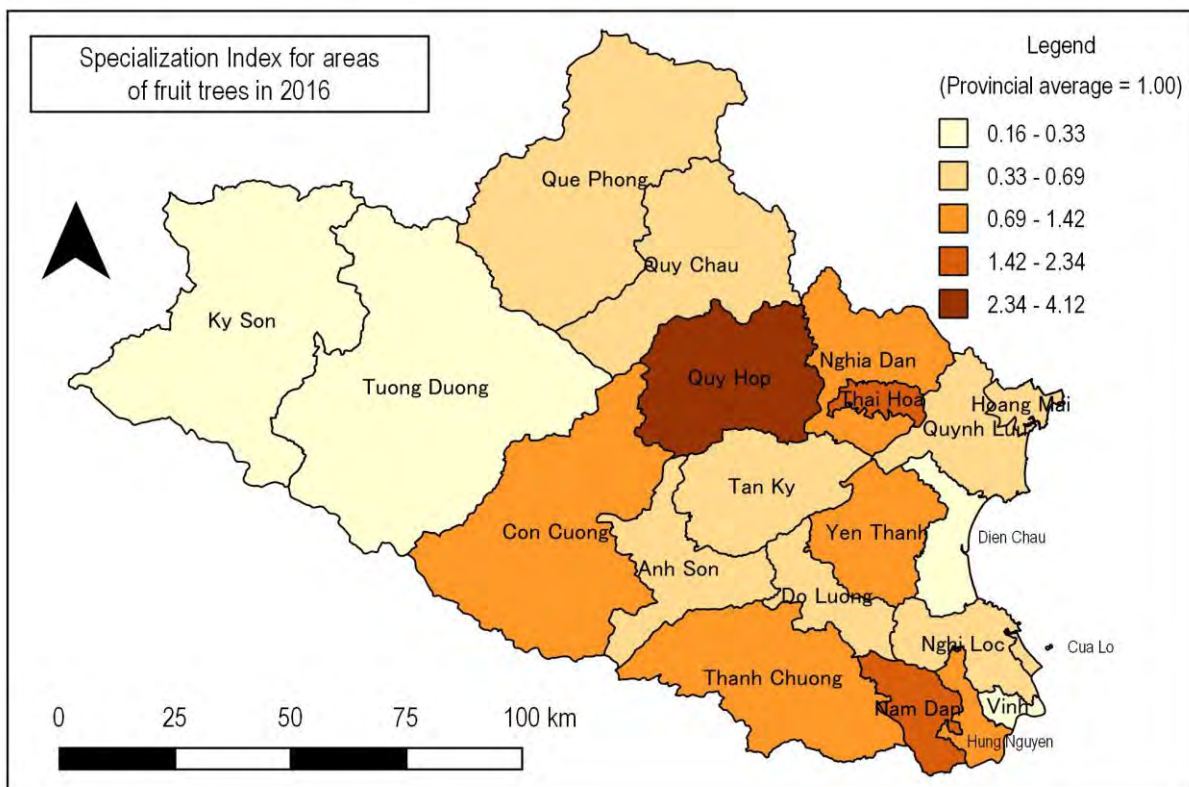
Specialization Index for Areas of Vegetables



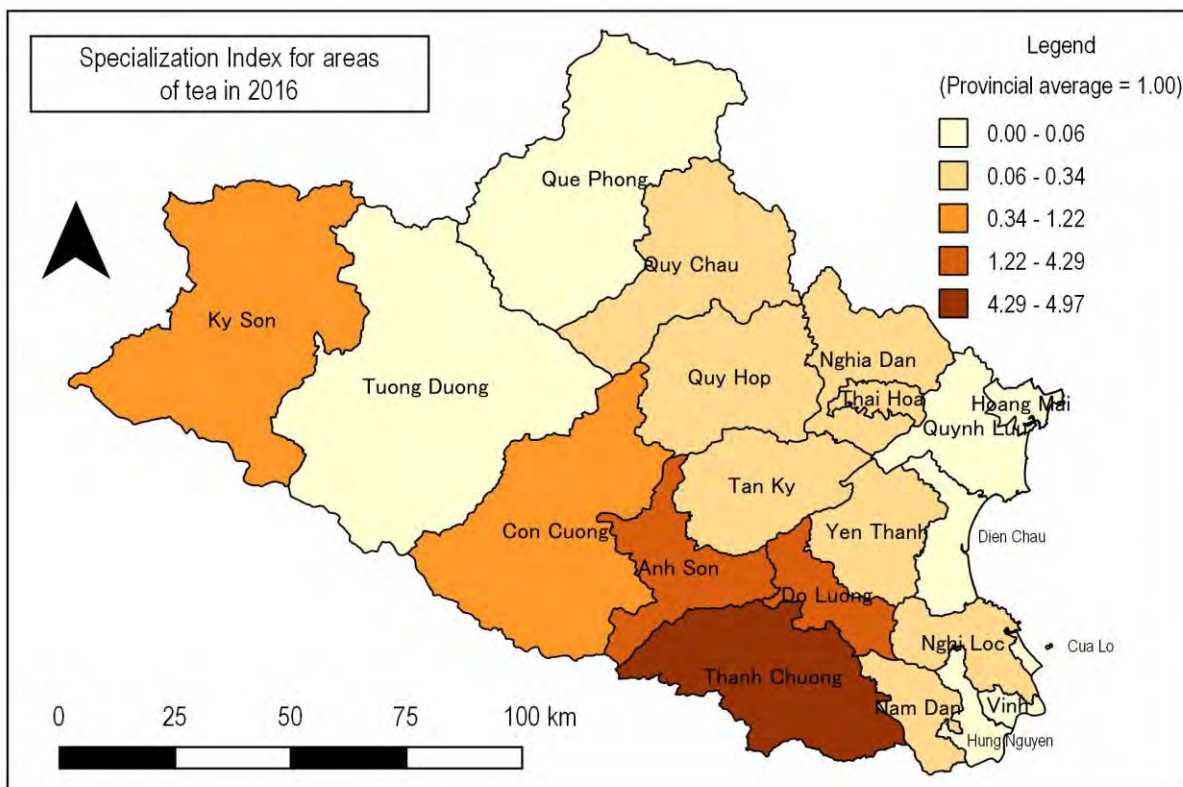
Specialization Index for Areas of Peanut



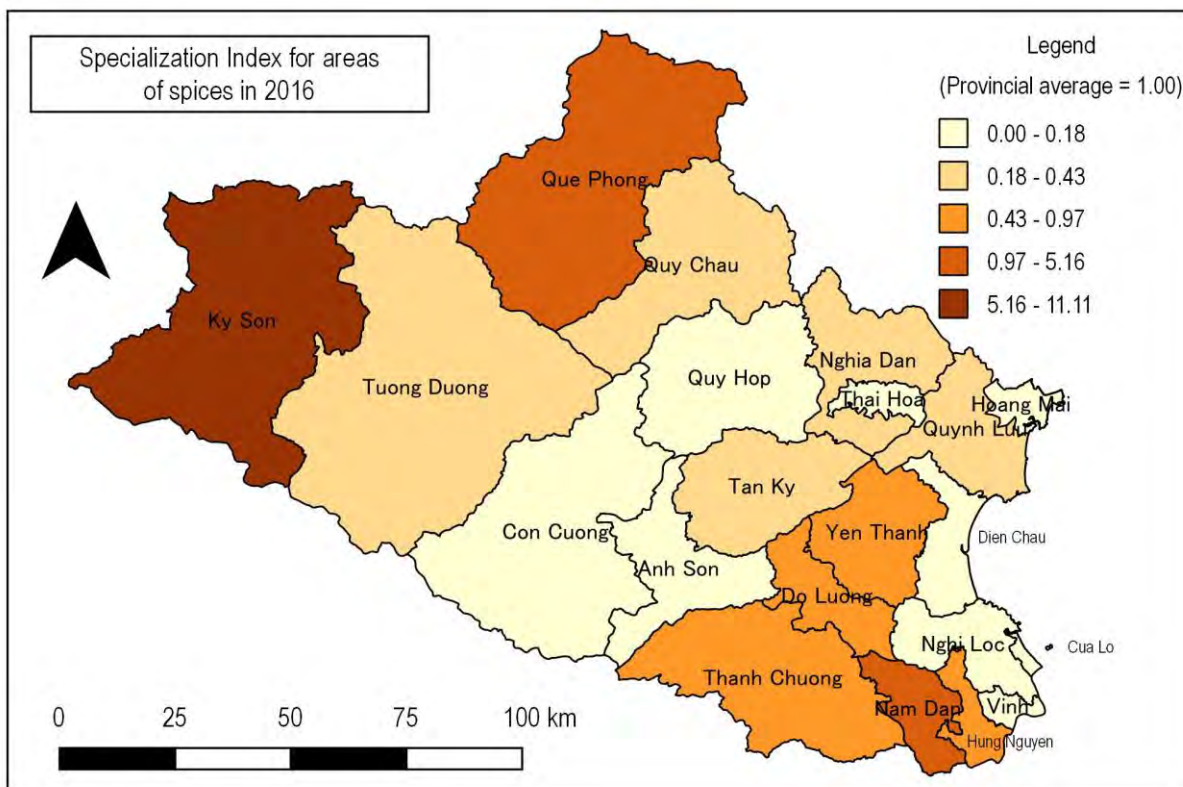
Specialization Index for Areas of Fruit Trees



Specialization Index for Areas of Tea



Specialization Index for Areas of Spices



Phụ lục 6 Danh sách các tài liệu được thu thập

List of Collected Documents

Technical Cooperation Project on Development Planning of Agriculture Sector in Nghe An in the Socialist Republic of Vietnam

No.	Name of Document	Language	Year	Issuing Authority	Category	Source
1	Law on Planning	E, V	2017	The National Assembly	Law	Nghe An PPC
2	Agricultural Investment Incentives in Nghe An 2015-2020	E, V	2015	Nghe An PPC	Decision	Nghe An PPC
3	Nghe An Economic Social Development Plan 2016-2020	E, V	2015	Nghe An PPC	Decision	Nghe An PPC
4	Plan to Enact the New Planning Law	E, V	2018	Government	Decree	Nghe An PPC
5	Draft of Decree Guiding the Implement of New Planning	E, V	2018	Government	Decree	Nghe An PPC
6	Investment Incentives in Nghe An 2015-2020	E	2016	Nghe An People's Council	Resolution	Nghe An PPC
7	Economic Social Development Plans COMPARISON	E				Nghe An PPC
8	North Central and Central Coastal Region Economic Social Development Plan by 2020	E	2017		Plan	Nghe An PPC
9	Providing Incentive Policy for Development of Linkages in Production and Consumption of Agricultural Products in Nghe An Province	E	2018	Government	Decree	Nghe An PPC
10	Incentive Policies for Enterprises Investing in Agriculture and Rural Development Sector in Nghe An Province	E	2018	Government	Decree	Nghe An PPC
11	Subsidy Policies for Agriculture and Rural Development in Nghe An Province	E	2017	Nghe An PPC	Decree	Nghe An PPC
12	Annual Crop 2010	E, V	2010	DARD	Statistics	DARD
13	Annual Crop 2011	E, V	2011	DARD	Statistics	DARD
14	Annual Crop 2012	E, V	2012	DARD	Statistics	DARD
15	Annual Crop 2013	E, V	2013	DARD	Statistics	DARD
16	Annual Crop 2014	E, V	2014	DARD	Statistics	DARD
17	Annual Crop 2015	E, V	2015	DARD	Statistics	DARD
18	Annual Crop 2010-2015	E, V	2010-2015	DARD	Statistics	DARD
19	Perennial Crop 2010	E, V	2010	DARD	Statistics	DARD
20	Perennial Crop 2011	E, V	2011	DARD	Statistics	DARD
21	Perennial Crop 2012	E, V	2012	DARD	Statistics	DARD
22	Perennial Crop 2013	E, V	2013	DARD	Statistics	DARD
23	Perennial Crop 2014	E, V	2014	DARD	Statistics	DARD
24	Perennial Crop 2015	E, V	2015	DARD	Statistics	DARD
25	Perennial Crop 2014-2015	E	2013-2015	DARD	Statistics	DARD
26	Husbandary Data Divided in District 2010	E	2010	DARD	Statistics	DARD
27	Husbandary Data 2010	E	2010	DARD	Statistics	DARD
28	Husbandary Data 2011	E	2011	DARD	Statistics	DARD
29	Husbandary Data 2012	E	2012	DARD	Statistics	DARD
30	Husbandary Data 2013	E	2013	DARD	Statistics	DARD
31	Husbandary Data Divided in District 2013	E	2013	DARD	Statistics	DARD
32	Husbandary Data 2014	E	2014	DARD	Statistics	DARD
33	Husbandary Data Divided in District 2014	E	2014	DARD	Statistics	DARD
34	Implementation Plan 2011-2015 & 5 Years Plan 2016-2020	E, V	2014	DARD	Report & Plan	DARD
35	DARD Master Plan 2016-2020	E, V	2016	DARD	Decision	DARD
36	Basic Indicator 2011-2015	E		DARD	Statistics	DARD
37	Viet GAP Procedure for Rice Production	E, V	2010	MARD	Decision	DARD
38	Basic GAP Guidance for Vegetable Producer	E, V	2014	MARD	Decision	DARD
39	Irrigation System and Land Use	V		DARD	Statistics	DARD
40	DARD Organization and Function	E, V	2015	Nghe An PPC	Decision	DARD
41	GAP for Fruit & Vegetables	V	2008	MARD	Decision	DARD
42	Safety Products Fishery, Forestry, Salt	E	2013	Nghe An PPC	Decision	DARD
43	Land Qualified for Safety Production	V	2013	MARD	Circular	DARD
44	Safety Livestock Products	E	2013	Nghe An PPC	Decision	DARD
45	Agriculture Production Development Master Plan by 2020 and Vision for 2030	E, V	2013	Planning Group	Plan	DARD
46	List of Planning Approved 2012-2017	E, V		Planning Group	Plan	DARD
47	Role and Organization	E, V			Decision	DARD
48	Major Crops & Livestock Development Scheme	E, V		Planning Group	Plan	DARD
49	Safe Vegetable Production Scheme 2015-2020	E, V	2015	Planning Group	Plan	DARD
50	Sugarcane Production Scheme by 2015 and Vision for 2020	E	2009	Planning Group	Plan	DARD
51	AMPF Database (Enterprise, Agricultural Cooperative, Transportation Company, Buyers, Local Producers and Buyers)	E, V	2018	AMPF	Database	AMPF
52	Pamphlet of Agricultural and Livestock Products in Nghe An	E, V	2018	AMPF	Pamphlet	AMPF
53	Leaflet of the Project (Technical Cooperation Project on Development Planning of Agriculture Sector in Nghe An in the Socialist Republic of Vietnam)	E, V	2018	AMPF	Leaflet	AMPF
54	Function & Roles of DOIT	E, V	2016	Nghe An PPC	Decision	DOIT
55	Function and Task of Divisions and sub-Department under DOIT	E, V	2016	Nghe An PPC	Decision	DOIT
56	Function & Roles of Industry Promotion Center and Trade Promotion Center under DOIT	E, V	2015	DOIT	Decision	DOIT
57	Agricultural Enterprise Association Picked up from Official Enterprise Association List	E, V	2015	DOIT		DOIT
58	National Trade Fair and Exhibition 2016	E, V	2016	DOIT		DOIT
59	Support Budget for Industry Promotion 1st Time in 2018	E, V	2018	Nghe An PPC	Plan	DOIT
60	Tentative Markets List until 2020	E, V	2013	Nghe An PPC	Decision	DOIT
61	Commodities Distribution System Master Plan by 2020, with Orientation by 2025	V	2013	Nghe An PPC	Plan	DOIT
62	Industrial Development Plan until 2025 and 2030	T			Decision	DOIT
63	Development Plan of DOIT 2016-2020	E, V	2014	Nghe An PPC	Report	DOIT
64	Export Development Plan 2016-2020	E, V	2016	Nghe An PPC	Decision	DOIT
65	Industrial and Trade Promotion Plan 2016-2020	E, V	2015	Nghe An PPC	Decision	DOIT
66	Social Economic Development Plan (SEDP) 2016-2020	E, V	2015	Nghe An PPC	Plan	DPI
67	Agricultural FDI Project List	V	2015	DPI	Statistics	DPI

68	Social Economic Annual Report 214 and Plan 2015	E	2015-2016	DPI	Report & Plan	DPI
69	Social Economic Annual Report 2015 & Plan 2016	V	2014-2015	DPI	Report & Plan	DPI
70	Law on Investment	E,V	2014	National Assembly	Law	DPI
71	Guidline of Investment Law	E,V	2014	Government	Decree	DPI
72	Guidline of Law on commerce	E,V	2016	Government	Decree	DPI
73	Introduction about Industrial Clusters in Nghe An/ Industrial Zoens in Nghe An	E,V	2015	DPI	Statistics	DPI
74	FDI Record	E,V	2015	DPI	Statistics	DPI
75	List of ODA Project 2016-2020	E	2016	DPI	Statistics	DPI
76	List of ODA and NGO Project 2006-2015	E	2016	DPI	Statistics	DPI
77	Functions and Role of DPI	E,V		Nghe An PPC	Decision	DPI
78	Functions and Role of DOST	E,V	2016	Nghe An PPC	Decision	DOST
79	DOST Development Plan 2016-2020	E,V	2015	Nghe An PPC	Decision	DOST
80	List of DOST Projects 2017 -2018	E,V	2017	Nghe An PPC	Decision	DOST
81	Provincial Dam List until 2014	V	2014	DONRE	Statistics	DONRE
82	Law on Water Resource	E,V	2012	National Assembly	Law	DONRE
83	Detailing the Implementation of Law on Water Resource	E,V	2013	Prime Minister	Decree	DONRE
84	Land Law 2013	E,V	2013	National Assembly	Law	DONRE
85	Law on Environment Protection	E,V	2014	National Assembly	Law	DONRE
86	Annual Report 2014 & Plan 2015	V	2014-2015	DONRE	Report & Plan	DONRE
87	Rrport of Land Use from 2011-2015 & Plan to 2020	E,V	2011-2020	DONRE	Report & Plan	DONRE
88	Action Plan of DONRE 2015-2020	E,V	2016	DONRE	Plan	DONRE
89	Additional Action Plan of DONRE 2015-2020	V	2016	DONRE	Plan	DONRE
90	Function and Role of DONRE	E,V	2015	Nghe An PPC	Decision	DONRE
91	Decree on Land Allocation to Household, Individual for Agriculture Production	E	1993	Government	Decree	DONRE
92	Annual Report 2015 & Plan 2016	V	2015-2016	DONRE	Report & Plan	DONRE
93	DT Report 2011-2015 & plan 2016-2020	E,V	2015	DT	Plan	DT (Tourism)
94	Functions and role of DT	E,V	2017	Nghe An PPC	Decision	DT (Tourism)
95	Tourism Data December 2015	E,V	2015	DT	Report	DT (Tourism)
96	Tourism Data November 2016	E,V	2016	DT	Report	DT (Tourism)
97	Tourism Report November 2016	E,V	2016	DT	Report	DT (Tourism)
98	Tourism Promotion Plan by 2020 (Programme List)	E,V	2016	Nghe An PPC	Decision	DT (Tourism)
99	List of Sourvenir Shops	E			Statistics	DT (Tourism)
100	Annual Report 2014 & Plan 2015	E,V	2014-2015	DOT	Report & Plan	DOT
101	Annual Report 2015 & Plan 2016	E,V	2015-2016	DOT	Report & Plan	DOT
102	Transport Infrastructure development Scheme 2016 - 2020	E,V	2015	DOT	Plan	DOT
103	Development Plan of DOT 2011 -2015	V	2011	DOT	Plan	DOT
104	Development Plan of DOT 2016 -2020	E,V	2014	DOT	Plan	DOT
105	DOT Mid-term State Investment Plan 2016 -2020	E	2014	DOT	Plan	DOT
106	Function and Role of DOT	E,V	2017	DOT	Decision	DOT
107	Road System in Nghe An	E		DOT	Report	DOT
108	Procedure for Budget Planning 2014	E,V	2014	DOF	National Standard	DOF
109	Functions and Structure of DOF	E,V	2016	Nghe An PPC	Decision	DOF
110	DOF Budget Allocated to Districts	V		DOF	Report	DOF
111	Functions and Structure of DOH	E,V	2016	DOH	Decision	DOH
112	Development Plan of DOH 2016-2020	E,V	2014	DOH	Plan	DOH
113	Law on Food Safety	E	2010	National Assembly	Plan	MOH
114	Maximum Chemical Pollution in Food	E	2007	MOH	Law	MOH
115	Quarantine Procedure	E,V	2014	MARD	Circular	Plant Quarantine Center
116	Quarantine Fee	E,V	2016	MOF	Circular	Plant Quarantine Center
117	Quarantine Law	E,V	2014	Government	Decree	Plant Quarantine Center
118	Role and Function of Plant Quarantine Center	E,V	2017	MARD	Decree	Plant Quarantine Center
119	Annual Report of Plant Quarantine Center	E,V	2018	Plant Quarantine Center	Report	Plant Quarantine Center
120	Result of Soil Analysis	E	2016		Report	Reaserch Institute
121	Results of Scientific Research and Technology Transfer by ASINCV 2010-2016	E	2016		Report	Reaserch Institute
122	Report on Xa Doai Orange	E,V	2017		Report	Reaserch Institute
123	Introduction of PQ1 Orange	V				Reaserch Institute
124	Characteristics of PQ1 Orange	V				Reaserch Institute
125	Cultivation Procedure of PQ1 Orange	V				Reaserch Institute
126	Annual Report 2014 & Plan 2015	V	2014	Cooperative Alliance	Report & Plan	Cooperative Alliance
127	Annual Report 2015 & Plan 2016	V	2015	Cooperative Alliance	Report & Plan	Cooperative Alliance
128	Role and Organization of Cooperative Alliance	E,V		Cooperative Alliance	Decision	Cooperative Alliance
129	Cooperative Development Scheme for 2014-2020	V	2014	Nghe An PPC	Plan	Cooperative Alliance
130	Collective Economic Development 2011-2015 and Development Plan 2016-2020	E,V	2015	Cooperative Alliance	Report & Plan	Cooperative Alliance
131	Cooperative Alliance Charter	E,V	2016	Nghe An PPC	Regulation	Cooperative Alliance
132	AES plan 2016-2020	E,V	2015	Nghe An PPC	Plan	AES
133	Agricultural Products Price 2015	E	2015	AES	Statistics	AES
134	Agricultural Products Price 2016	E	2016	AES	Statistics	AES
135	Agricultural Products Price 2017	E	2017	AES	Statistics	AES
136	Regulation on Expenditures for Agriculture Extension Activities	E	2010	MARD	Circular	AES
137	Agricultural Data of Anh Son District, DARD	V	2015	Anh Son District DARD	Statistics	District DARD
138	SEDP of Thai Hoa Town by 2020	V	2015	Nghe An PPC	Decision	District DARD
139	SEDP of Hoang Mai Town by 2020	V	2015	Nghe An PPC	Decision	District DARD
140	Amendment and Supplement of Nghi Loc District SEDP by 2020	V	2016	Nghi Loc DPC	Plan	District DARD
141	Supplement and Amenement of Nghia Dan District SEDP by 2020	V	2015	Nghia Dan DPC	Plan	District DARD
142	Crop Production Plan of Thanh Chuong District	E	2016	Thanh Chuong DPC	Plan	District DARD
143	SEDP of Quynh Luu District by 2020	E,V	2016	Quynh Luu DPC	Plan	District DARD
144	Agricultural Census 2011	(E, V)	2012	Statistics Bureau	Statistics	Statistics Bureau
145	Development of Vietnam Enterprises 2006-2011	(E, V)	2013	Statistics Bureau	Statistics	Statistics Bureau
146	Population and Housing Census 2009	E, V	2010	Statistics Bureau	Statistics	Statistics Bureau

147	Statistical Yearbook 2014	E, V	2014	Statistics Bureau	Statistics	Statistics Bureau
148	Vietnam Intercensal Population and Housing Survey 2014	E	2014	Statistics Bureau	Statistics	Statistics Bureau
149	Statistical Yearbook 2015	E, V	2016	Statistics Bureau	Statistics	Statistics Bureau
150	Statistical Yearbook 2016	E, V	2017	Statistics Bureau	Statistics	Statistics Bureau
151	Population Projection 2014-2049	E	2016	Statistics Bureau	Statistics	Statistics Bureau
152	Nghe An MAP	TRICT			MAP	Nghe An PPC