



LIÊN MINH HỢP TÁC XÃ VIỆT NAM
TRƯỜNG TRUNG CẤP NGHỀ VÀ ĐÀO TẠO CÁN BỘ HTX MIỀN NAM

QUẢN TRỊ DỊCH VỤ TRONG HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP

Ths. Lê Văn Tuyền
Email: lv TUYEN83@gmail.com
ĐT: 0938.909070 – 0913.884522 (Zalo)

Bình Phước, tháng 5 năm 2025

MỤC TIÊU



HOME

1

Trình bày được đặc tính của dịch vụ HTX NN

2

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

3

Nhận thức được vị trí, vai trò của hoạt động dịch vụ trong HTX nông nghiệp theo Luật HTX năm 2023

4

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

NỘI DUNG

I.

Khái quát dịch vụ cung ứng tập trung qua HTX

II.

Quy trình thực hiện dịch vụ cung ứng tập trung

III.

Quản lý dịch vụ tiêu thụ nông sản tập trung

IV.

Các kỹ năng cần thiết của nhà quản trị



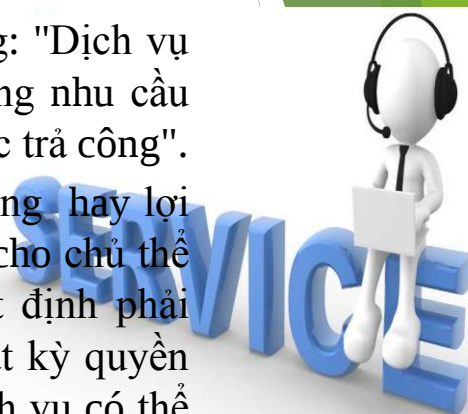
Khái quát dịch vụ cung ứng tập trung qua HTX



1. KHÁI NIỆM DỊCH VỤ

-Từ điển Tiếng Việt, 2004, NXB Đà Nẵng: "Dịch vụ là công việc phục vụ trực tiếp cho những nhu cầu nhất định của số đông, có tổ chức và được trả công".

-Philip Kotler: “dịch vụ là bất kỳ hoạt động hay lợi ích nào mà chủ thể này có thể cung cấp cho chủ thể kia. Trong đó đối tượng cung cấp nhất định phải mang tính vô hình và không dẫn đến bất kỳ quyền sở hữu một vật nào cả. Việc sản xuất dịch vụ có thể hoặc không cần gắn liền với một sản phẩm vật chất nào”





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

5



- ▶ **Dịch vụ** là sản phẩm của người lao động, không tồn tại dưới dạng vật thể, quá trình sản xuất và tiêu thụ xảy ra đồng thời và nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất, tiêu dùng.

Thảo luận:

Hãy kể tên các dịch vụ mà HTX các anh/chị đang thực hiện?

- ▶ HTX Nông nghiệp Tân Hưng – Kiên Giang
- ▶ Đc: xã Giục Tượng, huyện Châu Thành, tỉnh Kiên Giang.
- ▶ Thành lập 2007, 9 TV, 60ha và 50 triệu VDL
- ▶ Nay: 325 hộ, 512ha lúa hai vụ, 1,1 tỷ đồng và tài sản cố định hơn 6 tỷ đồng
- ▶ Cùng nhau bơm tưới, cùng nhau làm đất, cùng nhau xuống giống, cùng nhau thu hoạch, cùng bán lúa.

>>>>> Mỗi công đoạn không quá 2 ngày

>>>> Chi phí đầu vào tiết kiệm được từ 2,5 - 3 triệu đồng. mức lời từ 60 - 70 triệu đồng/ha

▶ Dịch vụ:

+ cho thành viên: Bơm tưới, làm đất, thu hoạch

+ cho Doanh nghiệp: cân giao, bến bãi, hướng dẫn tàu thuyền vận chuyển

▶ Đầu giá

-



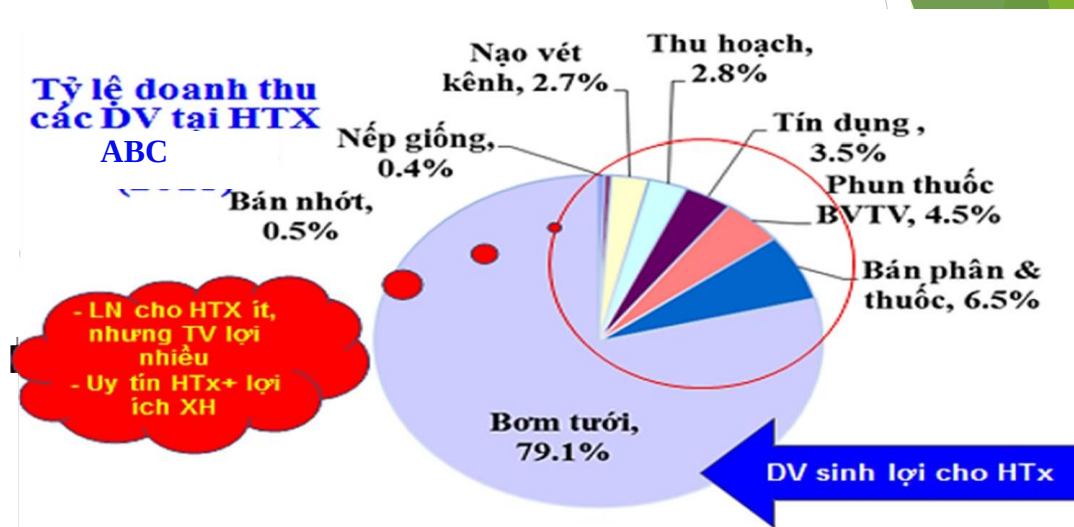
-

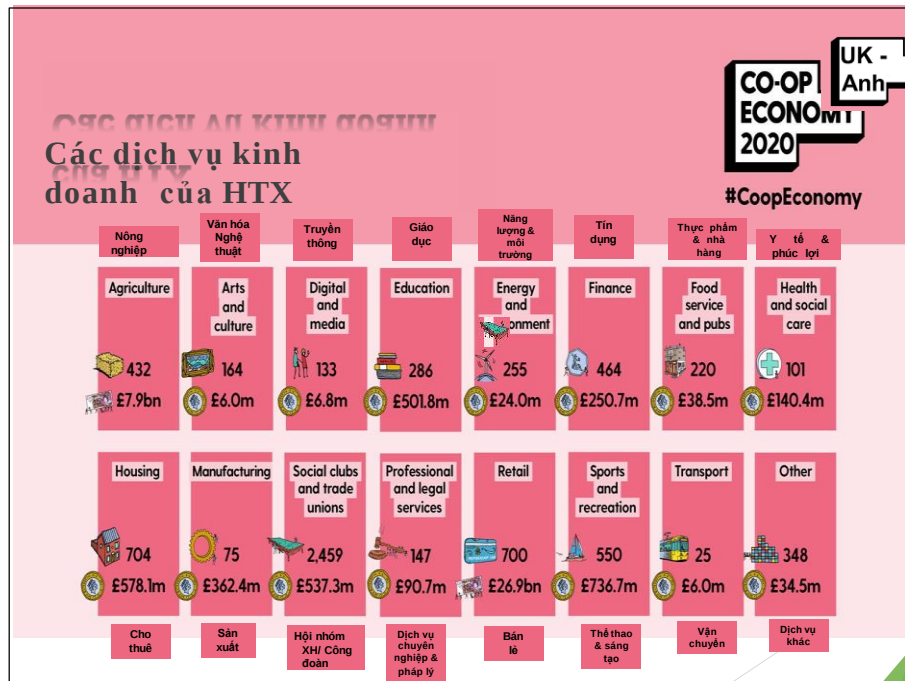


Mô hình kinh doanh của HTX trong nông nghiệp

- HTX Dịch vụ cung ứng đầu vào
- HTX Dịch vụ chế biến
- HTX Dịch vụ tiêu thụ sản phẩm
- HTX Đa dịch vụ

Phát triển “HTX đa mục tiêu – Đa dịch vụ”

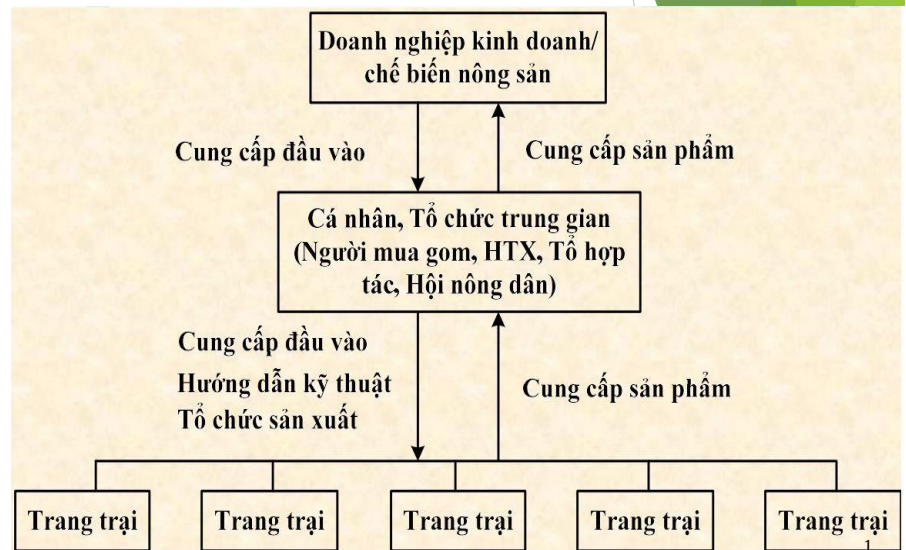




HAI DỊCH VỤ CHÍNH TRONG HTXNN

□ Dịch vụ cung ứng tập trung qua HTX

□ Dịch vụ tiêu thụ tập trung qua HTX



Cung cấp Dịch vụ gì?

Nhu cầu thành viên → Danh sách DV → Xếp thứ tự ưu tiên

- Công bằng và minh bạch. Tốt nhất là lựa chọn một chuyên gia tư vấn bên ngoài.
- Ưu tiên những nhu cầu thực sự hỗ trợ thành viên đưa sản phẩm ra thị trường. Việc cung cấp dịch vụ cũng phải đáp ứng những gì mà thị trường yêu cầu.
- Phù hợp với mục đích của HTX, hỗ trợ chiến lược của HTX.
- Một số yếu tố liên quan khác: nguồn hỗ trợ có thể tiếp cận được, chương trình, kế hoạch của địa phương hoặc những thay đổi trong luật pháp...

Bảng Tiêu chí ưu tiên các nhu cầu của thành viên

- Bao nhiêu phần trăm số thành viên chia sẻ nhu cầu cụ thể?

HTX phải đáp ứng các **nhu cầu của đa số thành viên** trước khi phục vụ nhóm thiểu số. Tuy nhiên, cũng cần phải quan tâm hỗ trợ các nhóm thiểu số khác nhau trong số thành viên để tránh phân biệt đối xử và mang lại kết quả không mong đợi.

- Liệu nhu cầu có thể được đáp ứng bởi các nhà cung cấp khác không?

Không nên ưu tiên cao các nhu cầu cụ thể (VD: phân bón) có thể được các nhà cung cấp địa phương khác **cung cấp một cách dễ dàng** với một **mức giá cạnh tranh**.

- Việc đáp ứng nhu cầu này có tầm quan trọng như thế nào về mặt **tăng năng suất**?

Về nguyên tắc, cần ưu tiên cao các nhu cầu liên quan đến tăng năng suất.

- Đáp ứng nhu cầu này sẽ **tăng chất lượng sản phẩm** lên bao nhiêu?

Cần ưu tiên các nhu cầu liên quan đến cải thiện chất lượng vì đáp ứng được nhu cầu này sẽ giúp nông dân tăng giá trị sản phẩm của họ.

Bảng Tiêu chí ưu tiên các nhu cầu của thành viên

- Nhu cầu phản ánh **tình trạng khan hiếm** của địa phương ở mức độ nào?

Ưu tiên các nhu cầu về yếu tố đầu vào khan hiếm do HTX có thể tạo ra sự khác biệt lớn cho nông dân bằng việc đáp ứng những nhu cầu này.

- Có phải tất cả các nhu cầu liên quan đến **chiến lược kinh doanh cốt lõi của HTX** không?

HTX nên ưu tiên những nhu cầu có liên quan đến chiến lược kinh doanh cốt lõi của HTX hơn là các nhu cầu khác, những nhu cầu có thể quan trọng đối với sản xuất nông nghiệp nhưng nằm ngoài sứ mệnh của HTX.

- Liệu nhu cầu có phản ánh một **sự bế tắc** không?

Liệu đáp ứng nhu cầu có phải là một bước đi cần thiết để hỗ trợ quá trình sản xuất hoặc quá trình thương mại hóa quan trọng không? Nên ưu tiên những nhu cầu liên quan đến sự bế tắc.

Phân tích chi phí – lợi nhuận

Hầu hết các HTX có nguồn ngân sách hạn chế. Cung cấp các dịch vụ đáp ứng nhu cầu của các thành viên không phải lúc nào cũng mang lại nhiều lợi ích nhất khi các dịch vụ này lại do chính HTX cung cấp. Một phân tích chi phí - lợi nhuận sẽ giúp người quản lý HTX có ý tưởng tốt hơn về việc liệu có nên dành thời gian, nguồn lực và năng lượng để cung cấp một dịch vụ nào đó hay không.

Phân tích chi phí - lợi ích rất hữu ích để xác định liệu HTX có nên đầu tư vào một dịch vụ để đáp ứng nhu cầu của các thành viên không.

Phân tích Chi phí – lợi nhuận

Là một kỹ thuật để quyết định liệu có nên đầu tư hay không. Bạn tăng thêm giá trị cho các lợi ích trong quá trình hoạt động và trừ đi các chi phí liên quan, kết quả cho thấy liệu có đáng để đầu tư hay không.

Các bước Phân tích Chi phí – Lợi nhuận

- Bước 1: Xác định các chi phí
- Bước 2: Xác định các lợi ích



Bước 1: Xác định các chi phí

► Bước đầu tiên là xác định và định lượng tất cả các chi phí liên quan đến đầu tư và cung cấp dịch vụ. Trong trường hợp một dịch vụ cung cấp nguyên liệu đầu vào, sẽ bao gồm thời gian cần thiết để đàm phán với các nhà cung cấp đầu vào, chi phí thu mua đầu vào, chi phí lưu trữ và chi phí vận chuyển. Các bước phân tích chi phí bao gồm:

◀ **lập danh sách các chi phí tài chính** sẽ phát sinh trong suốt thời gian thực hiện dự án. Chi phí bao gồm phí khởi nghiệp, giấy phép, vật liệu sản xuất, chi phí tiền lương, các quá trình thuyết phục người dùng chấp nhận và sử dụng dịch vụ, chi phí đào tạo, chi phí đi lại và các chi phí khác;

◀ **lập danh sách các chi phí phi tài chính**, bao gồm thời gian, sản lượng hao hụt, các quy trình chế biến dở dang và các rủi ro tiềm năng khác. Hãy thử gán giá trị tiền tệ cho các loại chi phí;

◀ **gộp tất cả các chi phí với nhau.**

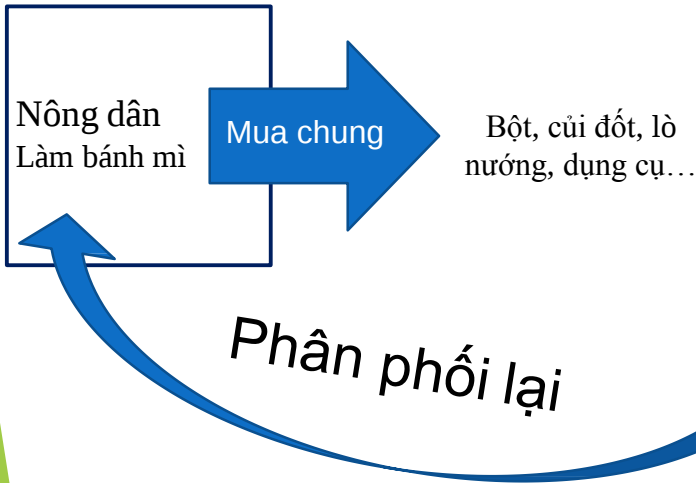
Bước 2: Xác định các lợi ích

- ▶ Bước tiếp theo là xác định và định lượng tất cả các lợi ích mong đợi như là kết quả của việc cung cấp dịch vụ. Ví dụ: tăng thu nhập cho người sản xuất, giảm thời gian sản xuất, giảm tổn thất sau thu hoạch, nâng cao chất lượng sản phẩm thông qua đóng gói bao bì, cải thiện điều kiện làm việc tốt hơn cho thành viên hoặc nhân viên HTX. Các bước phân tích lợi ích tiếp theo bao gồm:
 - ▶ **Lập một danh sách các lợi ích tài chính** thu được với các dịch vụ được cung cấp. Những lợi ích đó bao gồm lợi nhuận trực tiếp từ các sản phẩm và/ hoặc dịch vụ và các khoản giảm chi phí sản xuất do cải thiện quy trình và tăng năng suất;
 - ▶ **Lập một danh sách các lợi ích phi tài chính** có thể thu được như giảm thời gian sản xuất, lượng khách hàng lớn hơn, cải thiện sức khỏe và an toàn nơi làm việc, mức độ hài lòng hơn của khách hàng, bảo tồn tài nguyên thiên nhiên và tăng uy tín. Bất cứ khi nào có thể, cố gắng gán giá trị tài chính cho tất cả các lợi ích; và
 - ▶ **Gộp tất cả các giá trị trên để đạt được tổng giá trị lợi ích**

- ▶ Bước cuối cùng, HTX nên cân nhắc chi phí và lợi ích để xác định xem liệu có đáng đầu tư vào dịch vụ đó hay không. Nếu tổng chi phí lớn hơn nhiều so với tổng lợi ích, thì có thể kết luận rằng dịch vụ đó không đáng để HTX đầu tư thời gian và nguồn lực. Tuy nhiên, nếu chi phí và lợi ích cân bằng thì HTX phải xem xét dịch vụ này sẽ hỗ trợ được bao nhiêu thành viên.
- ▶ Thực hiện phân tích chi phí - lợi ích là một cách hữu hiệu để cân nhắc những ưu và nhược điểm của việc cung cấp một dịch vụ nào đó; đây cũng là một cách chính xác để xác định liệu một cơ hội có đáng đầu tư thời gian, nguồn lực và năng lượng liên quan hay không.

1.1 Dịch vụ cung ứng tập trung qua HTX:

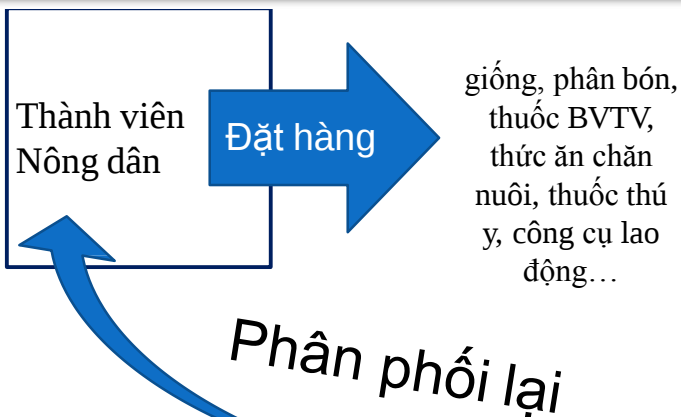
Năm 1846, Friedrich Wilhelm Raiffeisen, đã có sáng kiến lập "Hội bánh mì" ở vùng Weyerbusch, phía Tây nước Đức – tiền thân của mô hình HTX Nông nghiệp



Mua chung₈

1.1 Dịch vụ cung ứng tập trung qua HTX:

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



Mua chung₈

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



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

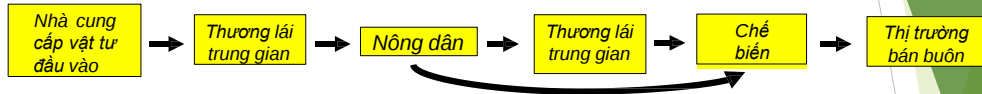


1.2. So sánh dịch vụ cung ứng thông thường và cung ứng tập trung

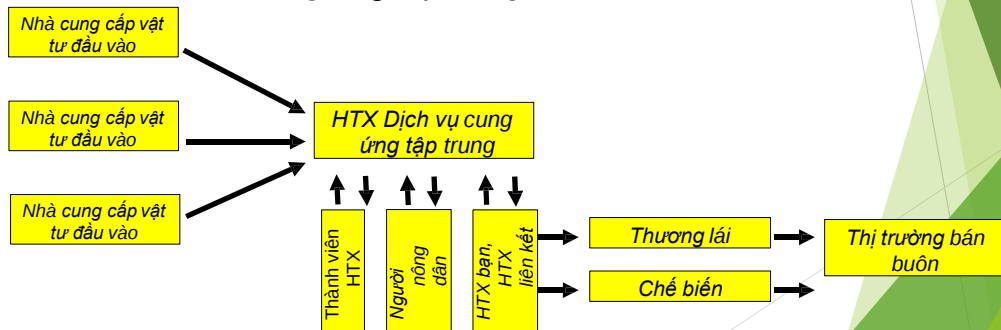
	Nội dung so sánh	Cung ứng thông thường	Cung ứng tập trung
Thành viên	Hình thức sử dụng	Cá nhân	Tham gia vào tổ
	Hàng hóa cung ứng	Không xác định trước	Được xác định từ trước
	Tổng hợp hàng hóa	Không cần thiết	Cần thiết
	Phương pháp mua	Bất kỳ lúc nào	Đặt hàng trước
	Số lượng mua	Mua số lượng cần thiết,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

HTX Dịch vụ cung ứng tập trung

Không có HTX Dịch vụ cung ứng tập trung



Có HTX Dịch vụ cung ứng tập trung



17

Cơ chế vận hành



1.3. Lợi ích của dịch vụ cung ứng tập trung

Lợi ích của thành viên:

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



Lợi ích của HTX:

- + Thực hiện tốt bản chất HTX theo luật HTX năm 2023;
- + Thu nhập của HTX gia tăng ổn định;
- + Uy tín HTX được nâng cao.





HOME

Lợi ích của nhà cung cấp:

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



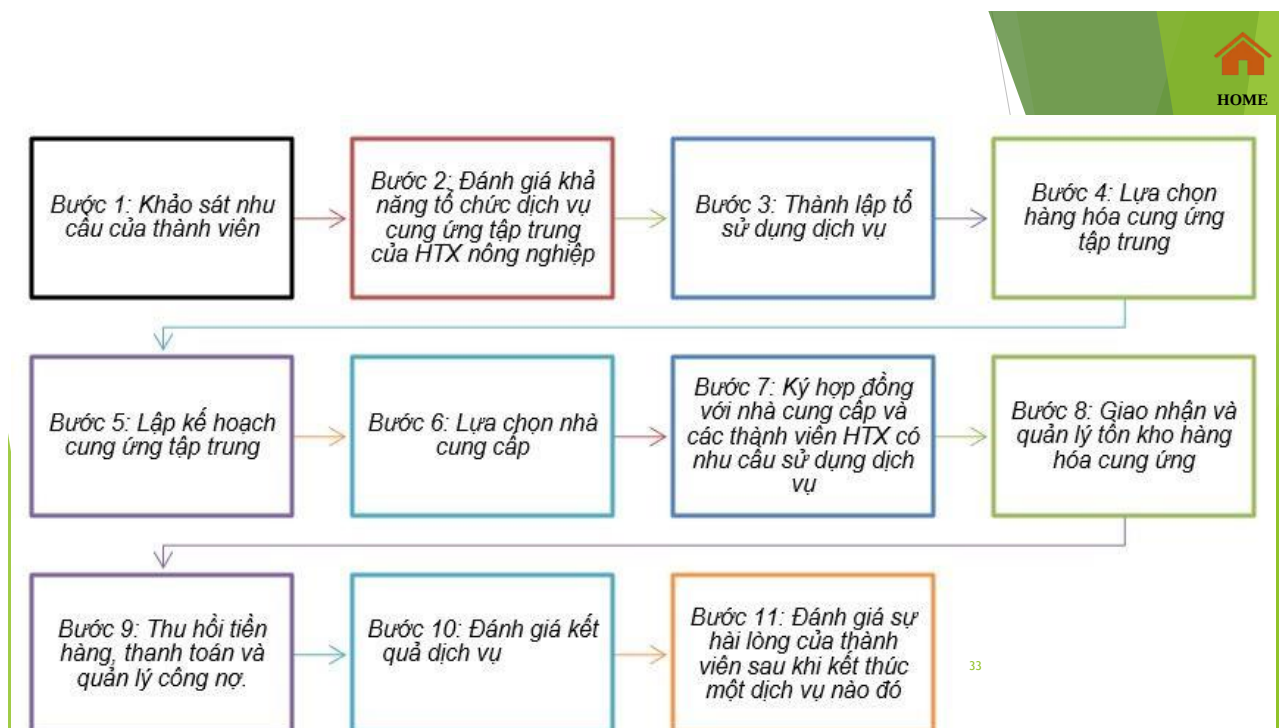
31



HOME

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

32



Bước 1: Khảo sát nhu cầu của thành viên

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

Khảo sát nhu cầu của thành viên

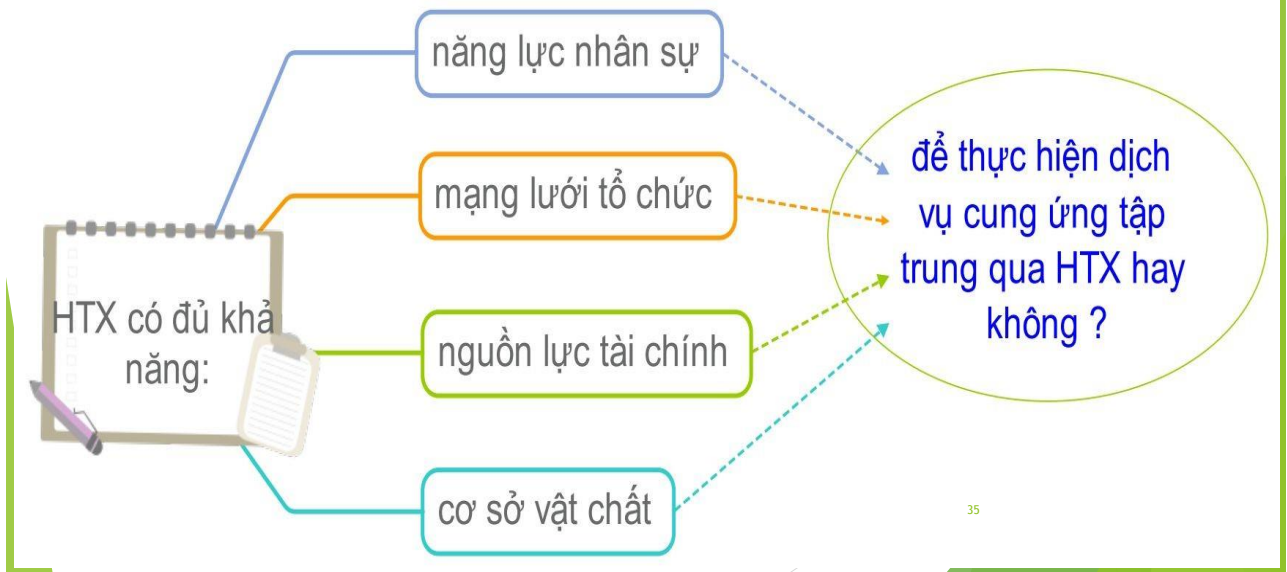
Đối tượng khảo sát

Nội dung khảo sát

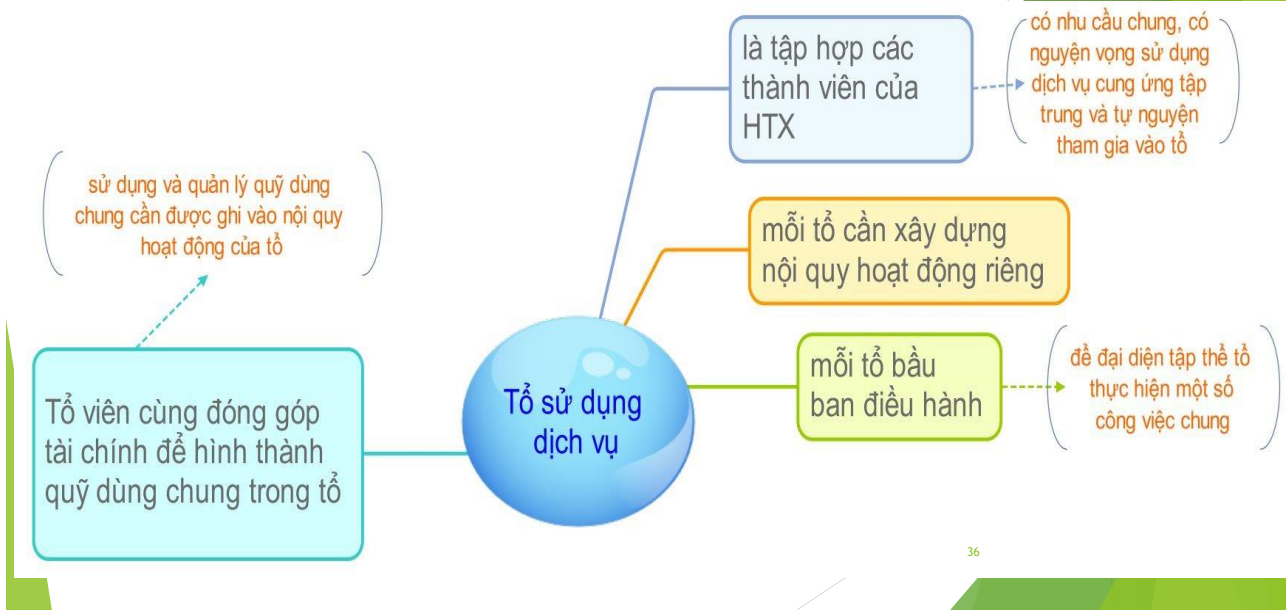
Phương pháp thực hiện

Tổng hợp và phân tích kết quả

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



Bước 3: Thành lập tổ sử dụng dịch vụ



Bước 4: Lựa chọn hàng hoá cung ứng tập trung



Các
điểm
quan
trọng
trong
lựa chọn
hàng
hóa cung
ứng

Hàng hóa có diện tích/quy mô sử dụng lớn

Hàng hóa có số người sử dụng nhiều

Hàng hóa có hiệu quả sử dụng cao

Hàng hóa có giá cả ổn định

Hàng hóa có chất lượng đáng tin cậy

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

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

37

Bước 5: Lập kế hoạch cung ứng tập trung



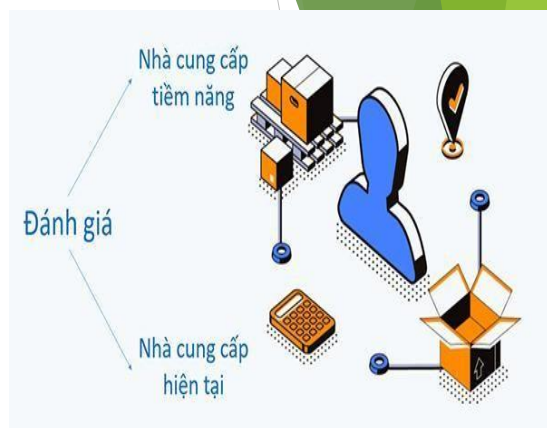
STT		Đơn vị tính	Vụ/Tháng	Vụ/ Tháng	Vụ/ Tháng	Tổng cả năm
I	Cung ứng vật tư A...					
1	Sản lượng mua vào					
2	Giá mua					
3	Tổng chi phí mua hàng (3=1*2)					
4	Giá bán cho Thành viên bình quân					
5	Tổng thu bán hàng từ vật tư A...(5=4*1)					
6	Doanh thu cung ứng vật tư A...(6=5-3)					
II	Cung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

Thảo luận nhóm

Anh/chị hãy khảo sát nhu cầu của thành viên và lập kế hoạch cung ứng tập trung năm 2025 cho HTX

Bước 6: Lựa chọn nhà cung cấp

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



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

Tiêu chí để quyết định lựa chọn nhà cung cấp

• **Tình trạng có sẵn:** liệu hiện tại có dịch vụ đó không và nếu có thì cung cấp có đầy đủ không?

➡ Lập danh sách các nhà cung cấp dịch vụ có thể cung cấp các dịch vụ hỗ trợ cho các thành viên.

• **Khả năng chi trả:** Liệu các thành viên có đủ khả năng để chi trả cho dịch vụ không? Giá cả có hợp lý không? Và điều kiện thanh toán như thế nào? Liệu nhà cung cấp dịch vụ có chuẩn bị để cung cấp các dịch vụ về tín dụng không và những điều kiện liên quan là gì?

➡ Phân tích chi phí - lợi nhuận sẽ giúp so sánh chi phí với giá trị gia tăng do dịch vụ mang lại.

Tiêu chí để quyết định lựa chọn nhà cung cấp

• **Khả năng tiếp cận:** liệu dịch vụ có sẵn ở một nơi dễ tiếp cận và vào một thời điểm thích hợp hay không (VD: mùa, giờ mở cửa)? Các nhà cung cấp dịch vụ có thể sẵn sàng và cảm thấy hấp dẫn nhìn từ góc độ chi phí/chất lượng, nhưng họ có dễ tiếp cận không?

➡ Khoảng cách, thời gian mà nhà cung cấp có thể cung cấp dịch vụ. Những điều này có phù hợp với chu kỳ sản xuất của đơn vị sản xuất không?

• **Sự thích hợp:** liệu dịch vụ đó có đáp ứng được các điều kiện về tiêu chuẩn chất lượng không? Liệu dịch vụ đó có đáp ứng nhu cầu cụ thể của các thành viên không (VD: giới tính, trình độ học vấn, kỹ năng, giải quyết đúng vấn đề và cung cấp các kết quả đúng)? Liệu nhà cung cấp dịch vụ có ủy quyền cung cấp dịch vụ không? Liệu vận chuyển có bao gồm trong điều kiện chuyển giao dịch vụ không? Liệu nhà cung cấp có chi trả bảo hiểm không? Liệu dịch vụ đó có thân thiện với môi trường không?

Bảng phân loại các nhà cung cấp dịch vụ

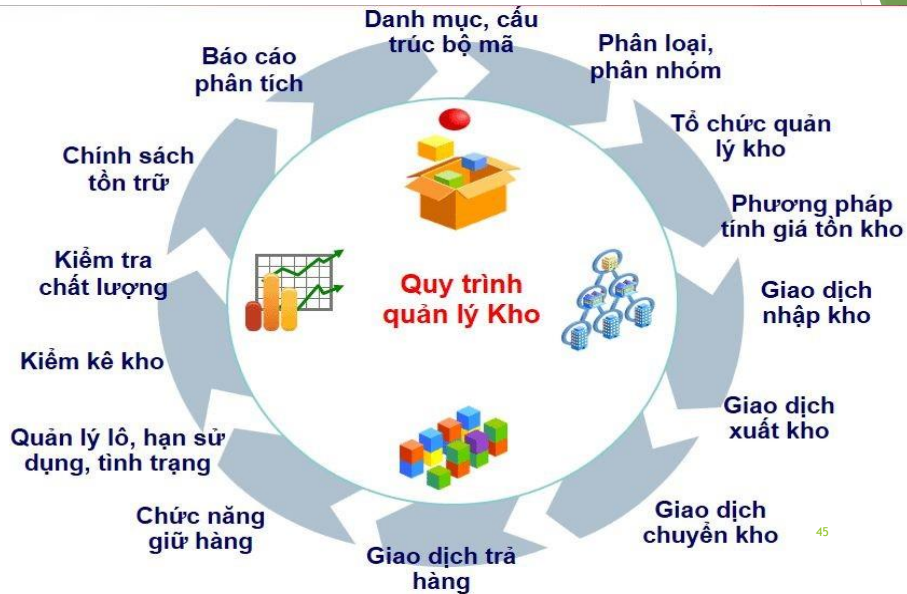
Loại dịch vụ	Tiêu chí							
	Tình trạng có sẵn		Khả năng chi trả		Khả năng tiếp cận		Sự thích hợp	
	Tên nhà cung cấp	Khả năng cung cấp	Giá	Điều kiện thanh toán	Khoảng cách	Thời gian	Tiêu chuẩn chất lượng	Điều kiện
Sản xuất								
Marketing								
Quản lý Kinh doanh								
Vấn đề tài chính								
Giá trị gia tăng								

Bước 7: Ký hợp đồng với nhà cung cấp và các thành viên HTX có nhu cầu sử dụng dịch vụ



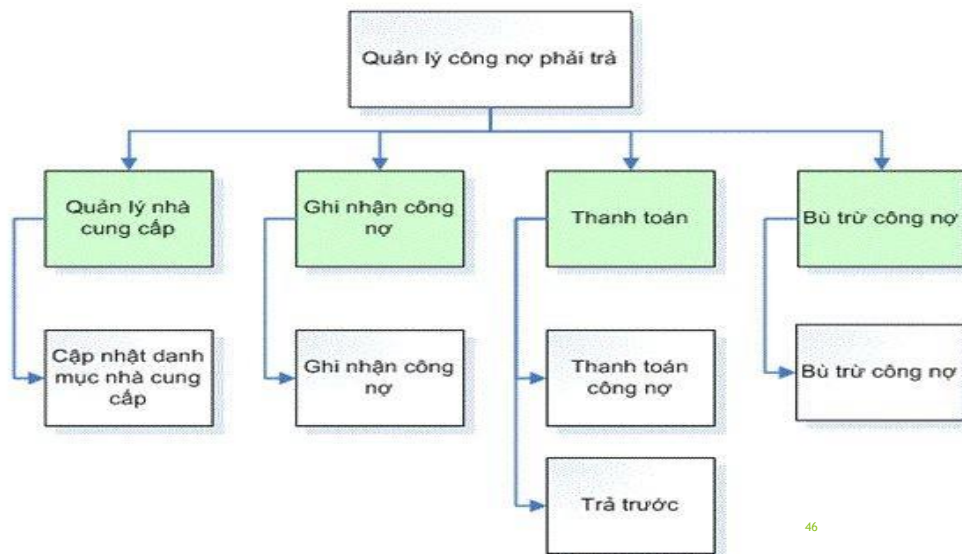
Khi thực hiện dịch vụ cung ứng tập trung, HTX nhất thiết phải ký hợp đồng với thành viên và ký hợp đồng với nhà cung cấp.

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



45

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



46

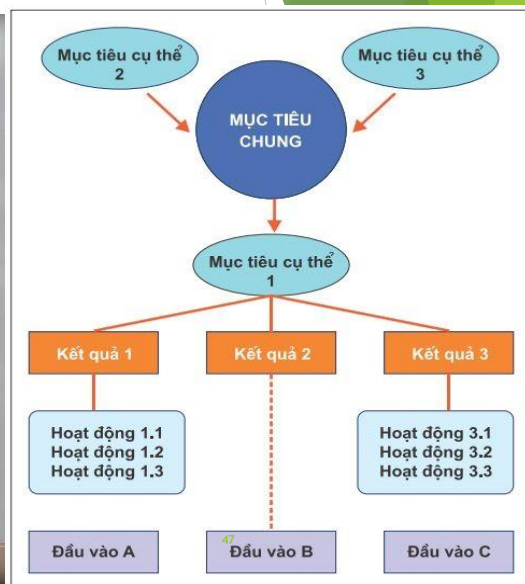
Bước 10: Đánh giá kết quả dịch vụ



THEO DÕI NHẬN DỊCH VỤ ĐẦU VÀO TỪ HTX

Niên vụ: 2016-2017

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



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

Tiêu chí chất lượng dịch vụ

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

Khả năng cung cấp

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

Độ tin cậy

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

Chi phí

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

Điều kiện

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

Việc cần làm sau khi đánh giá?

Sau khi đánh giá sự hài lòng của các thành viên, cán bộ quản lý HTX cần phải đưa ra các quyết định tiếp theo. Có ba kịch bản có thể áp dụng:

- *Dịch vụ thỏa đáng*: nếu dịch vụ này vẫn cần thiết, thì quản lý HTX nên quyết định tiếp tục cung cấp các dịch vụ đó nếu không sẽ có những nhà cung cấp dịch vụ mới sẽ cung cấp dịch vụ tốt hơn và/hoặc rẻ hơn. Trong trường hợp sau, các thành viên cần phải được thông tin về các nhà cung cấp mới.
- *Các dịch vụ thỏa đáng một phần*: nếu các thành viên vẫn cần dịch vụ, thì ban quản lý HTX hoặc là phải điều tra xem liệu có các nhà cung cấp dịch vụ khác hoặc đàm phán với các nhà cung cấp hiện hành về cách thức cải thiện dịch vụ.

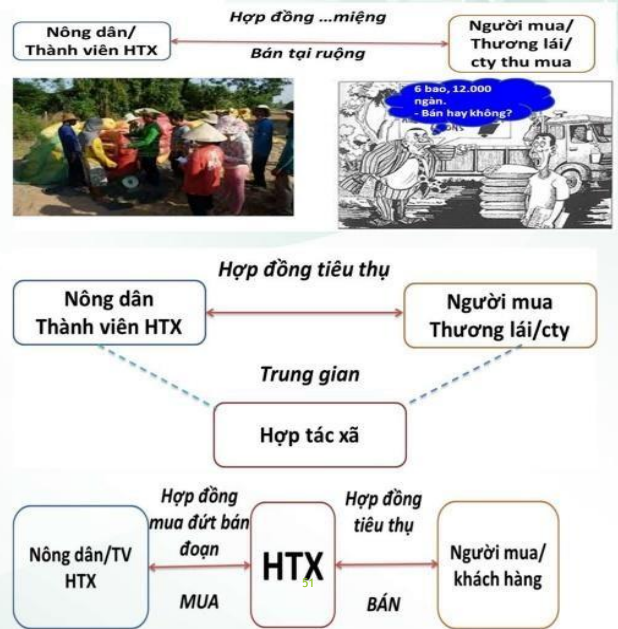
- *Các dịch vụ không thỏa đáng*: HTX cần đánh giá liệu dịch vụ đó vẫn là một ưu tiên hay không và nếu vẫn là dịch vụ ưu tiên thì sẽ bắt đầu lại quá trình xác định và lựa chọn một nhà cung cấp dịch vụ.

Quyết định về việc cung cấp dịch vụ là một quá trình luôn diễn ra: những thay đổi về nhu cầu thị trường, cũng như nhu cầu của các thành viên. Hơn nữa, thị trường cung cấp dịch vụ không ở trạng thái tĩnh. HTX luôn phải xem xét: Những gì là cần thiết? Điều gì phù hợp với mục đích của chúng ta? Nhu cầu thị trường là gì? Những nhà cung cấp dịch vụ nào phù hợp?

Đánh giá sự hài lòng của thành viên rất quan trọng trong quá trình ra quyết định này.

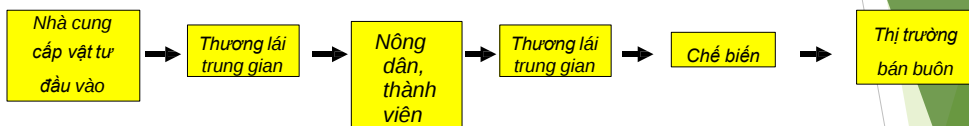
3. Dịch vụ tiêu thụ tập trung qua HTX

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

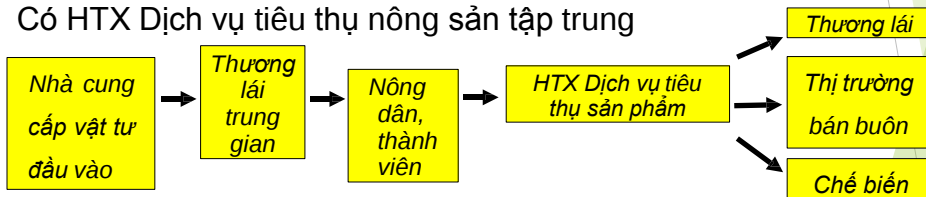


HTX Dịch vụ tiêu thụ nông sản tập trung

Không có HTX Dịch vụ tiêu thụ nông sản tập trung



Có HTX Dịch vụ tiêu thụ nông sản tập trung



3.1. Một số đặc thù:

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

53

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



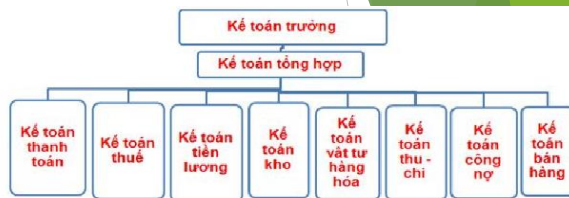
- - Đội ngũ quản lý HTX phải có năng lực quản trị tốt; am hiểu về thị trường đầu ra cho các sản phẩm nông nghiệp; có quan hệ tốt với các doanh nghiệp chế biến, phân phối nông sản có uy tín lớn trên thị trường;

54

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



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



3.3. Lợi ích của dịch vụ tiêu thụ nông sản tập trung



Lợi ích của thành viên:

- + Được tiếp cận nhiều thị trường khác nhau;
- + Tăng doanh thu;
- + Tăng năng lực đàm phán;
- + Tăng tính liên kết giữa các thành viên, giữa các thành viên với HTX

Lợi ích của HTX:

- + Thực hiện tốt bản chất HTX theo luật HTX năm 2023;
- + Thu nhập của HTX gia tăng ổn định;
- + Uy tín HTX được nâng cao.



57

Lợi ích của nhà thu mua, doanh nghiệp:

- + Giảm chi phí thu mua nhỏ lẻ, giảm công thu gom, lợi nhuận doanh nghiệp tăng;
- + Nhờ có hợp đồng nên sản lượng hàng hóa được chủ động và ổn định;
- + Quảng bá thương hiệu



Lợi nhuận



58

Thảo luận nhóm

Anh/chị hãy nêu các bước cần thực hiện để HTX có thể triển khai Dịch vụ tiêu thụ nông sản tập trung qua HTX đạt hiệu quả?

Chương III: Quy trình thực hiện dịch vụ tiêu thụ nông sản tập trung qua HTX

1. Xác định nhu cầu thành viên
2. Lựa chọn nông sản tiêu thụ tập trung
3. Lựa chọn khách hàng
4. Xác định tiêu chuẩn chất lượng và quy trình kỹ thuật SX
5. Ký hợp đồng tiêu thụ TT
6. Thành lập tổ sản xuất
7. Thu thập, cung cấp thông tin
8. Lập kế hoạch tiêu thụ
9. Kiểm định và thu gom sản phẩm đã qua kiểm định
10. Tiêu thụ và vận chuyển
11. Thu hồi và thanh toán tiền hàng tiêu thụ
12. Quản lý, đánh giá kết quả TTTT

1. Xác định nhu cầu thành viên

- Đây là việc rất quan trọng.
- Có nhiều phương pháp để xác định nhu cầu của thành viên.
- Khuyến khích HTX tiến hành khảo sát nhu cầu thành viên tham gia tiêu thụ tập trung bằng phiếu khảo sát sẽ có được thông tin toàn diện.
- Tổ chức hội thảo chia sẻ và thảo luận về kết quả khảo sát.

2. Lựa chọn nông sản tiêu thụ tập trung

- ❖ Mục đích: Xác định được sản phẩm phù hợp nhất cho thành viên sản xuất để tiêu thụ tập trung qua HTX.
- ❖ Tổ SX có thể lựa chọn sản phẩm.
- ❖ Khuyến khích tổ sản xuất kết hợp với HTX thảo luận và quyết định sản phẩm gì để SX.
- ❖ Lựa chọn SP như thế nào?
- ❖ Phân tích và xác định SP có thể SX để TTTT có hiệu quả.

3. Lựa chọn khách hàng

- ❖ Mục tiêu: Tìm và ký kết hợp đồng tiêu thụ với khách hàng có độ tin cậy cao để HTX thương lượng và ký hợp đồng và tiêu thụ lâu dài. Đây là việc rất quan trọng.
- ❖ Các tiêu chí để lựa chọn khách hàng:
 - ✓ Có tên đơn vị và địa chỉ rõ ràng;
 - ✓ Khả năng hợp tác lâu dài
 - ✓ ...
- ❖ Các phương pháp tiếp cận để lựa chọn khách hàng:
 - ✓ Bán thử với quy mô nhỏ;
 - ✓ Tìm hiểu qua hiệp hội ngành nghề, các phương tiện truyền thông;
 - ✓ ...

4. Xác định tiêu chuẩn chất lượng và quy trình kỹ thuật SX

- ❖ Mỗi loại sản phẩm cần xây dựng một bảng tiêu chuẩn chất lượng riêng, trong mỗi bảng tiêu chuẩn chất lượng có nhiều tiêu chí đánh giá. Tiêu chuẩn này do thành viên xây dựng với sự hỗ trợ của HTX.
- ❖ Ý nghĩa của bộ tiêu chuẩn chất lượng:

Để dàng trong áp dụng SX, thu hoạch, kiểm tra, phân loại...tạo sự đồng thuận và công bằng. Tạo sự đồng nhất cho tất cả thành viên làm theo.
- ❖ Các tiêu chuẩn chất lượng khách hàng yêu cầu.
- ❖ Chú ý thiết lập các tiêu chuẩn chất lượng của HTX.

5. Ký hợp đồng tiêu thụ tập trung

❖ Hợp đồng với khách hàng

- ✓ Hợp đồng nguyên tắc: Ký kết giữa HTX và người mua/khách hàng. HĐ nguyên tắc có thể ký một lần và gia hạn nhiều lần nếu các bên không có yêu cầu thay đổi.
- ✓ Biên bản ghi nhớ làm việc.

❖ Hợp đồng với thành viên

- ✓ Đảm bảo sản lượng tiêu thụ tập trung và đảm bảo giao dịch ổn định với khách hàng.
- ✓ Có hai hình thức HTX ký HĐ với thành viên.

6. Thành lập tổ sản xuất

❖ Quy trình thành lập tổ/nhóm sản xuất:

- HTX xác định loại/nông sản SX tiêu thụ tập trung.
- Phác thảo nội quy tổ; vận động thành viên tham gia và dự kiến nhân sự quản lý tổ.

...

- ❖ Xây dựng sơ đồ tổ chức tổ SX.
- ❖ Xây dựng nội quy tổ sản xuất.
- ❖ Nhật ký trông trọt (nhật ký SX và nhật ký sử dụng vật tư)

7. Thu thập, cung cấp thông tin

- ✓ HTX đóng vai trò là trung tâm thông tin.
- ✓ Những thông tin cần trao đổi: thị trường, thị hiếu tiêu dùng, kỹ thuật SX mới..., tiếp nhận thông tin từ thành viên.
- ✓ Tổ chức hội thảo ở địa phương.

8. Lập kế hoạch tiêu thụ

- ❖ Kế hoạch tiêu thụ được chia 2 loại:
 - Kế hoạch hàng năm.
 - Kế hoạch trung hạn (3 năm).
- ❖ **Các nội dung cần thiết trong lập kế hoạch tiêu thụ:**
 - Sản phẩm sản xuất;
 - Tổng số thành viên và diện tích sản xuất của từng thành viên tham tiêu thụ tập trung.
 - Thời gian thu hoạch – sản lượng.
 - Kế hoạch về thị trường (tên công ty, bán nội địa, xuất khẩu...).
 - Kế hoạch doanh thu của HTX, nguồn thu: hoa hồng ai chi trả?

9. Kiểm định và thu gom sản phẩm đã qua kiểm định

- ❖ Kiểm định và thu gom sản phẩm
 - ✓ Kiểm định/kiểm tra trước thu hoạch.
 - ✓ Thu hoạch sản phẩm.
- ❖ Thu gom và tiếp nhận sản phẩm
- ❖ Nhập kho bảo quản
- ❖ Tổng hợp, đối chiếu hàng hóa và thanh toán

10. Tiêu thụ và vận chuyển

- ❖ Tiêu thụ là công việc rất quan trọng dịch vụ TTTT.
- ❖ Các điểm cần lưu ý trong đàm phán tiêu thụ:
 - Thống kê chính xác loại hàng và số lượng cần bán, xác định giá dự kiến bán.
 - Thông báo về tình hình số lượng, chất lượng đến khách hàng.
 - So sánh hàng hóa HTX đang có và hàng hóa của một số vùng khác.
 - Xác nhận với khách hàng quan điểm/quyết định của HTX về bán hàng.
 - Cung cấp thông tin để tìm cơ hội tiêu thụ lần sau (thời gian, số lượng, chất lượng).
 - Ghi chép và lưu trữ thông tin khách hàng (để tìm cơ hội lần sau).
 - Xác định rõ điều kiện vận chuyển.

11. Thu hồi và thanh toán tiền hàng tiêu thụ

- ❖ Thu hồi tiền hàng từ khách hàng vào tài khoản của HTX.
- Lập sổ gốc quản lý tiền hàng tiêu thụ.
- ❖ Thanh toán tiền hàng tiêu thụ với mỗi thành viên đã xuất hàng cho HTX.
- Lập sổ gốc thanh toán theo mỗi loại nông sản

12. Quản lý/đánh giá kết quả TTTT

- ✓ HTX cần lập các tài liệu liên quan và lưu lại từ khi sản xuất, thu gom, tiêu thụ đến khi thanh toán.
- ✓ Các bảng thành tích này được sử dụng trong các buổi họp do HTX tổ chức.

Chương IV: Các kỹ năng cần thiết để thực hiện thành công

1. Kỹ năng tạo sự đồng thuận

✓ Thảo luận với tổ sản xuất: tổ chức tổ SX, ...; thảo luận với khách hàng: thời gian, số lượng, chất lượng, giá cả tiêu thụ...

2. Kỹ năng tổ chức hội nghị

✓ Phương pháp tổ chức họp, hội nghị

- Làm rõ mục đích tổ chức họp, hội nghị. Chuẩn bị các nội dung sẽ thảo luận.

✓ Các loại hội nghị

- Buổi họp, hội nghị xem xét việc sản xuất và tiêu thụ; hội nghị đầu bờ (dịch vụ tiêu thụ).

- Hội nghị tổng kết, rút kinh nghiệm dịch vụ tiêu thụ; báo cáo, xem xét kết quả điều tra.

Chương IV: Các kỹ năng cần thiết để thực hiện thành công

3. Kỹ năng điều tra

➤ Phương pháp tìm khách hàng: Hỏi ý kiến người có kiến thức trong ngành; hỏi ý kiến ngân hàng; nhờ các công ty điều tra; nhờ khách hàng giới thiệu; tham gia các buổi hội chợ.

➤ Nội dung điều tra: Đặc điểm; năng lực; vốn.

➤ Phương pháp nghiên cứu/điều tra thị trường: Phỏng vấn trực tiếp; điều tra qua điện thoại; gửi phiếu điều tra qua bưu điện; điều tra qua mạng.

➤ Những điểm cần lưu ý khi điều tra thị trường: Xác định trước mục đích điều tra; yêu cầu điều tra những gì? Số lượng mẫu điều tra... .

Chương IV: Các kỹ năng cần thiết để thực hiện thành công

4. Kỹ năng đàm phán

- Khi đàm phán, HTX phải nắm chắc nội dung có ảnh hưởng đến tiêu thụ tập trung dưới đây để đàm phán với khách hàng:
 - Năng lực SX của vùng SX thế nào?
 - Tình hình sinh trưởng của các nông sản hiện nay ra sao?
 - Chất lượng SP và số lượng có thể dự tính.
 - Dự tính thời gian thu hoạch?
 - Tình hình SX của các vùng SX chính.
 - Số lượng cung ứng và sản lượng tiêu thụ trên thị trường có cân bằng không?
 - Giá trị hàng hóa của vùng SX ở vị trí nào trên thị trường?
 - Sản lượng tiêu thụ phù hợp của khách hàng đàm phán là bao nhiêu?
 - Môi trường tiêu thụ hiện tại tốt hay xấu? Dự định phát triển tiêu thụ trong tương lai thế nào?

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

