



Dự án Tăng cường độ tin cậy trong lĩnh vực sản xuất cây trồng an toàn tại khu vực miền Bắc

BÀI HỌC KINH NGHIỆM TỪ THỰC TẾ SẢN XUẤT VÀ KINH DOANH RAU AN TOÀN CỦA HTX DỊCH VỤ NÔNG NGHIỆP ĐỨC CHÍNH



Ngày 21/8/2018

GIỚI THIỆU VỀ HTX DỊCH VỤ NÔNG NGHIỆP ĐỨC CHÍNH

- HTX Đức Chính được thành lập năm Năm 1980, chuyển đổi theo luật HTX 2012
- Số thành viên: 1636 thành viên
- Tổng diện tích đất canh tác: 420ha
- Diện tích gieo trồng Cà rốt: 360 ha
- Diện tích rau được chứng nhận VietGAP: 23,6 ha cà rốt
- Quy mô mô hình thí điểm sản xuất và bán hàng tập trung rau an toàn Dự án Jica: 30 ha với 278 hộ tham gia
- Tổng sản lượng hàng năm: 17 000 tấn.

Sản phẩm chủ lực Cà rốt



Gieo trồng từ tháng 8 – tháng 2 năm sau, thu hoạch từ tháng 11 – tháng 5 năm sau. Trung bình sản lượng đạt 17 000 tấn mỗi năm

Ngoài ra HTX còn trồng dưa hấu (150ha) và ngô ngọt (40ha) trong vụ Xuân hè cho giá trị kinh tế cao.

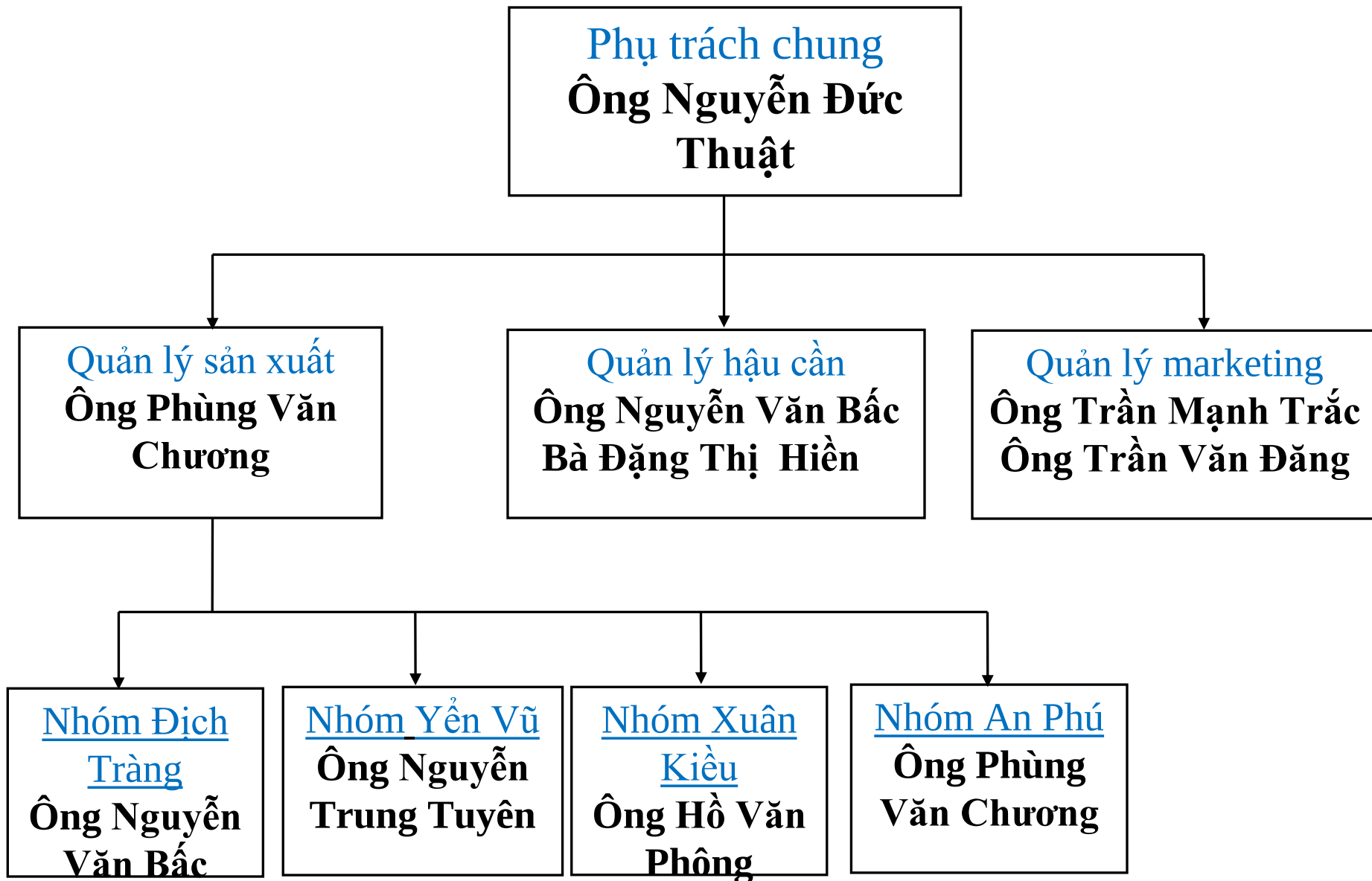




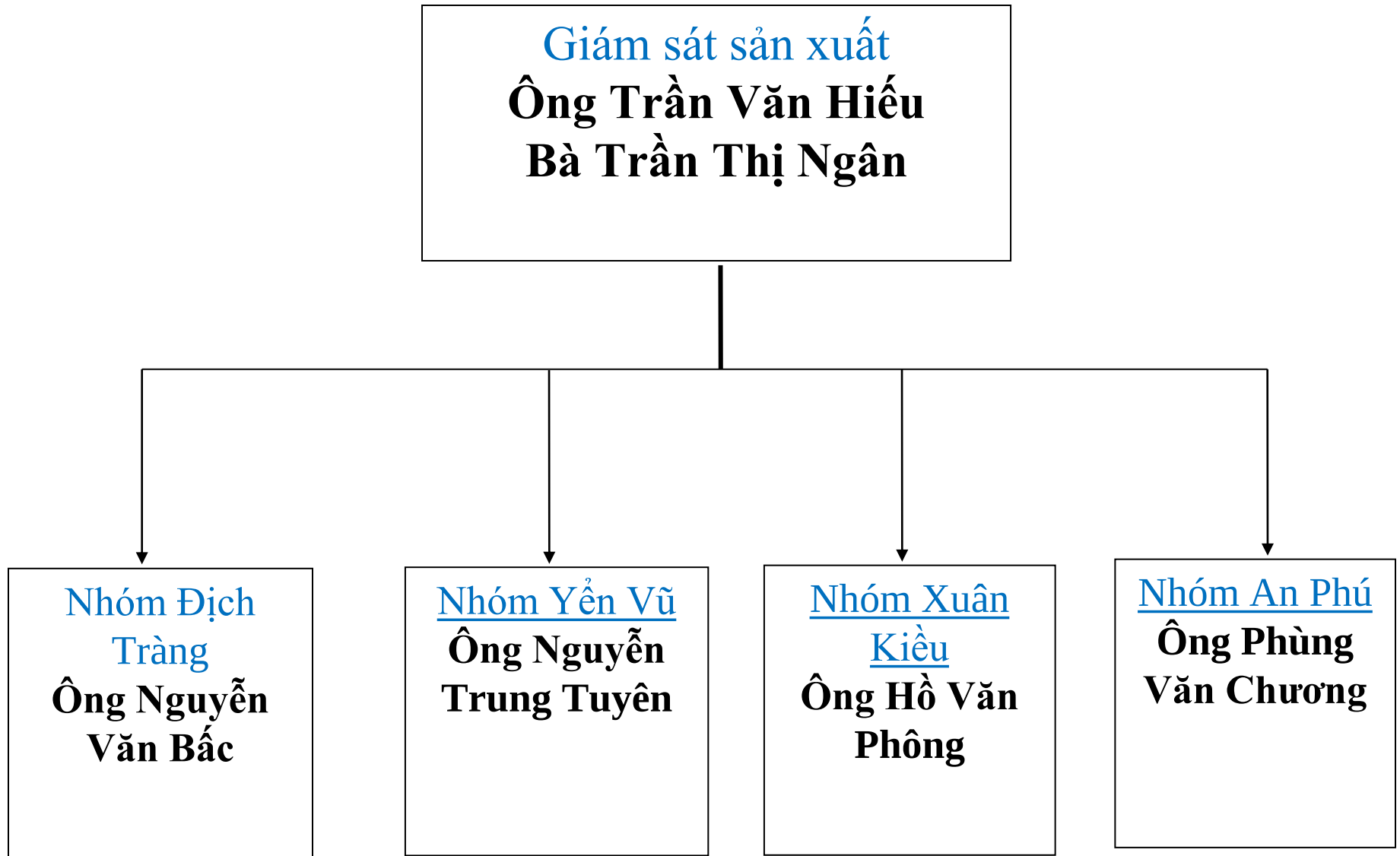
Người dân Đức Chính có trình độ kỹ thuật sản xuất cà rốt rất nhiều năm nay, với đức tính cần cù chịu khó và sáng tạo ham học hỏi, bà con nông dân trải qua nhiều năm kinh nghiệm đã và đang áp dụng tiên bộ khoa học kỹ thuật, chế tạo máy móc phục vụ sản xuất. Đưa thương hiệu cà rốt Đức Chính là thương hiệu đứng đầu về sản xuất và chất lượng sản phẩm.



CƠ CẤU TỔ CHỨC MÔ HÌNH HTX SẢN XUẤT ĐỂ BÁN HÀNG TẬP TRUNG



SƠ ĐỒ NHÓM GIÁM SÁT NỘI BỘ



KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC THAM GIA DỰ ÁN JICA

- **Đối với HTX:**
 - + Lập được kế hoạch sản xuất.
 - + Sản xuất có sự kiểm tra, giám sát thường xuyên nên sản phẩm sản xuất ra đảm bảo được chất lượng.
 - + Xây dựng đường giao thông, mương, máng thuận tiện cho vận chuyển , tưới tiêu.
 - + Chủ động tìm được người thu mua đại diện cho HTX mua rau của người sản xuất, chở lên Phủ Lý cung ứng cho người mua.
- **Đối với nông dân:** Đã hình thành thói quen:
 - + Sử dụng vật tư đầu vào (thuốc BVTV, phân bón) đúng đối tượng cây trồng.
 - + Tuân thủ các quy định của GAP cơ bản/ VietGAP; Ghi chép nhật ký đồng ruộng, nhật ký thu hoạch đều đặn theo hướng dẫn để có được sản phẩm an toàn.

KẾT QUẢ KINH DOANH RAU VỤ ĐÔNG NĂM 2017

Người mua	Cây trồng	Thời gian cung cấp	Khối lượng (tấn)	Tỷ lệ số nông dân tham gia bán hàng tập trung (%)
Chị Dịu – Hoài Đức	Cà rốt	T1; T2;T3;T4	113,74	26%
VietHarvest	Cà rốt	T1; T2;T3;T4	140,385	
Coopmart	Cà rốt	T1; T2;T3;T4	84,57	
Tổng cộng			338,695	

Khó khăn, thách thức trong việc áp dụng GAP cơ bản trong sản xuất rau an toàn

- Sử dụng thuốc BVTV sai đối tượng cây trồng; sử dụng các loại thuốc có hoạt chất không khuyến cáo cho rau
- Phun quá liều lượng và nồng độ theo hướng dẫn của từng loại thuốc (về lượng thuốc dùng, lượng nước pha)
- Phun định kỳ, kể cả khi không xuất hiện sâu bệnh hại
- Trộn nhiều loại thuốc tác dụng phòng trừ cùng đối tượng dịch hại

Khó khăn, thách thức trong sản xuất, kinh doanh rau an toàn

- **Trong sản xuất, kinh doanh sản phẩm**
 - Điều kiện thời tiết bất thuận (mưa, lụt), sâu bệnh ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất.
 - Cơ sở vật chất chưa đồng bộ, chưa có nhà sơ chế riêng, vẫn phải liên kết cùng các doanh nghiệp có nhà sơ chế
 - Độ đồng đều sản phẩm không cao, mẫu mã chưa tốt.
- **Phân phối sản phẩm**
 - Phương tiện vận chuyển chuyên dụng chưa có.
 - Vận chuyển nông sản xa, tiềm ẩn nguy cơ.
 - Thời điểm chính vụ - nhu cầu người mua không ổn định.
- **Chiến lược thị trường**
 - Người mua chưa nhiều.
 - Có những người mua ở xa trong khi mua với sản lượng nhỏ.

**Kế hoạch hành động
Sản xuất và kinh doanh
năm tiếp theo**

Mục tiêu cụ thể của HTX trong sản xuất kinh doanh năm tiếp theo

- **Sản phẩm loại rau, tiêu chuẩn chất lượng**
 - Tập trung giám sát và tổ chức bán hàng tập trung tiêu thụ sản phẩm cho nhóm thí điểm diện tích là 30 ha, để làm điểm thúc đẩy các vùng khác.
 - Ứng dụng công nghệ KHKT vào SX, để trồng ra SP có chất lượng, độ đồng đều, đẹp; nghiên cứu trồng cà rốt trái vụ
 - Ứng dụng đưa máy móc vào sản xuất nông nghiệp.
 - Đáp ứng tốt yêu cầu của khách về sơ chế, phân loại sản phẩm.
- **Kênh phân phối, vận chuyển**
 - Ký hợp đồng với 3 đại lý và siêu thị
 - Thông qua dự án giới thiệu, tìm kiếm, qua hội chợ, quảng cáo trên các kênh thông tin
 - Tập trung vào siêu thị, chợ đầu mối, cửa hàng, bếp ăn tập thể.
 - Chuẩn bị xe giao hàng trước ít nhất 5h
- **Giá cả/ chi phí:**
 - Giá cao hơn thị trường từ 2-5%

Kế hoạch hoạt động năm tiếp theo

➤ Sản phẩm loại rau, tiêu chuẩn chất lượng:

- Lập kế hoạch sản xuất
- Mua vật tư nông nghiệp cung ứng cho dân (giống, phân bón, thuốc BVTV,...)
- Thực hiện gieo trồng, chăm sóc, phun thuốc BVTV, giám sát đúng lúc
- Tổ chức thu hoạch, sơ chế, phân loại và bán hàng
- Tổ chức giám sát quy trình sản xuất và sau thu hoạch

➤ Kênh phân phối, vận chuyển:

- Chuyển sản phẩm đến siêu thị, cửa hàng, bếp ăn tập thể bằng phương tiện chuyên dụng.
- Tổ chức vận chuyển sản phẩm bằng cách trực tiếp giao hoặc kết hợp với các phương tiện khác

Kế hoạch hoạt động năm tiếp theo

➤ **Giá cả/ chi phí:**

- Đưa máy móc vào sản xuất để giảm chi phí
- Đầu tư trang thiết bị thu hoạch để nâng cao năng xuất thu hoạch, sơ chế, bao gói.
- Thay đổi phương thức vận chuyển để giảm chi phí
- Tăng giá bán 2-5% so với giá thị trường

➤ **Chiến lược thị trường:**

- Sản phẩm được bao gói, dán nhãn đầy đủ theo yêu cầu của từng người mua
- Tìm kiếm người mua tiềm năng là những người mua ổn định và có kế hoạch mua hàng trước.