



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 CÔNG TY TNHH RAU, CỦ, QUẢ THANH HÀ



Hải Dương, ngày 21/8/2018

GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY TNHH RAU THANH HÀ

- **THÔNG TIN CHUNG**

- Địa chỉ: Thôn Đại Điền, xã Hồng Lạc, huyện Thanh Hà, Hải Dương.
- Giám Đốc: Phạm Công Tới; SĐT: 0904699730; Email: rauthanhha@gmail.com
- Diện tích sản xuất rau an toàn: 5 ha
- Số hộ nông dân thành viên: 21 hộ.

- **LỊCH SỬ THÀNH LẬP**

Công ty rau Thanh Hà được thành lập từ năm 2013. Tuy nhiên công ty đã có kinh nghiệm hơn 10 năm trong sản xuất kinh doanh rau an toàn. Xuất phát điểm của Công ty rau Thanh Hà đi từ một hộ sản xuất rau an toàn đáp ứng đầy đủ các điều kiện về vệ sinh an toàn thực phẩm.

Cơ cấu vận hành công ty

Tự sản xuất

Tự sản xuất, sơ chế và bán tận đến tay khách hàng như các bếp ăn tập thể, các nhà hàng, chương trình “từ nông trại đến bàn ăn”



Liên kết với nông dân

Hiện nay, Công ty Thanh Hà đã liên kết với hơn 21 hộ nông dân tại địa phương và ngoài ra liên kết với các nông dân tỉnh Thái Bình, Vĩnh Phúc sản xuất được đa dạng các sản phẩm về rau củ quả. Công ty đặt tiêu chí khắt khe với các hộ nông dân về an toàn sản phẩm.



Sản phẩm đa dạng theo mùa



Sản phẩm của Công ty đa dạng về chủng loại bao gồm các loại rau như Rau cải (cải làn, cải ngọt, cải chíp...), cà chua, rau muống, đậu đũa, bầu, bí, mướp các loại Và một số trái cây như thanh long, sầu riêng ... là những sản phẩm đủ tiêu chuẩn an toàn chất lượng VietGAP.

KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC THAM GIA DỰ ÁN JICA

- **Đối với Công ty:**

- Đào tạo và tập huấn cho các hộ nông dân, người lao động về kỹ thuật canh tác mới, đáp ứng các tiêu chuẩn sản xuất rau an toàn VietGAP.
- Lập được kế hoạch sản xuất các chủng loại rau cho từng hộ sản xuất.
- Đất và nước được kiểm tra đủ tiêu chuẩn
- Quy trình kiểm soát chất lượng nguyên liệu đầu vào, quá trình sơ chế và sản phẩm sau sơ chế, đóng gói đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm.
- Kiểm soát, đánh giá nội bộ liên tục.
- Áp dụng kỹ thuật canh tác tiên tiến để nâng cao chất lượng như: Sử dụng phân ủ; Sử dụng nhà lưới và màng phủ không dệt; ươm cây giống trên khay; ghép cà chua với gốc cà tím...

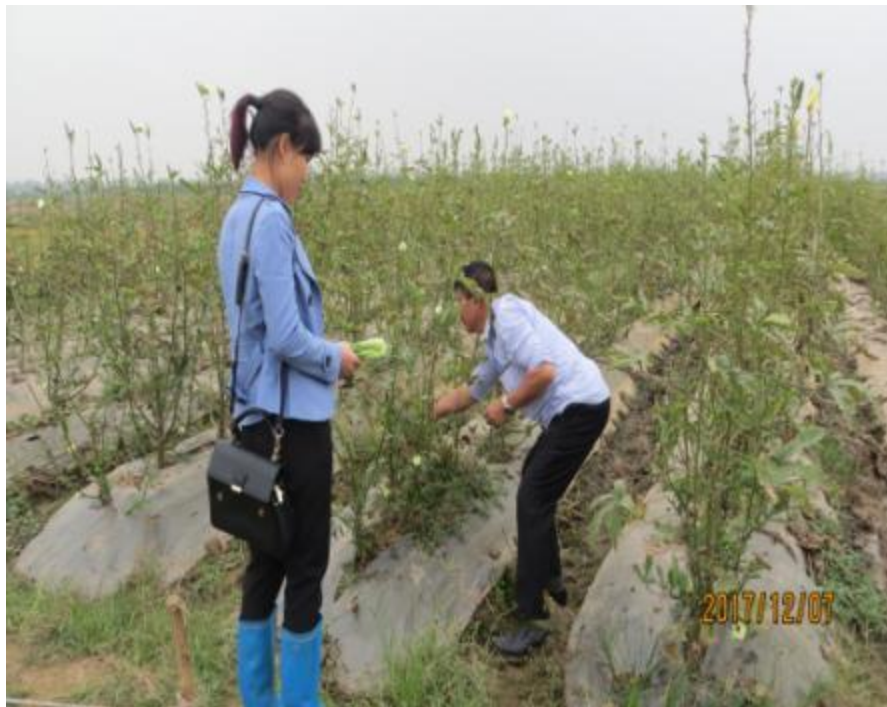
KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC THAM GIA DỰ ÁN JICA

- **Đối với Công ty (tiếp):**
 - Phân loại sàng lọc sản phẩm kỹ càng. Bao gói sản phẩm, và tem nhãn đầy đủ đảm bảo chất lượng khi giao hàng.
 - Chủ động tìm được người mua để tiêu thụ sản phẩm rau.
 - Giao hàng tận nơi cho khách hàng.
- **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;
 - Ghi chép nhật ký đồng ruộng, nhật ký thu hoạch đầy đủ.

Thế mạnh về sản xuất



Có lợi thế kinh doanh rau an toàn lâu năm, cùng với yêu cầu chất lượng sản phẩm khắt khe, khách hàng tiêu thụ khó tính. Được sự hỗ trợ kỹ thuật của Jica từ năm 2016-2020, công ty hướng tới phục vụ khách hàng tốt hơn nữa trong những năm tới, tăng sản lượng và xuất khẩu đi những thị trường tiêu thụ khó tính.



Công ty luôn có đội ngũ kỹ thuật giám sát sản xuất được đào tạo với trình độ cao, áp dụng tiến bộ khoa học trong sản xuất rau an toàn

Thị trường

Nhóm khách hàng mục tiêu của công ty hiện nay là các chuỗi siêu thị lớn (Metro, Bigc, Vineco, Coopmart, Aeon) tại các địa bàn Hải Dương, Hải Phòng, Quảng Ninh, thuận lợi về địa lý để kết nối các vùng kinh tế trọng điểm, các thành phố lớn tại Đồng bằng sông Hồng trong việc giao thương, vận chuyển.



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 (%)
Công ty TNHH dịch vụ EB (hệ thống siêu thị BigC)	Các loại rau ăn lá, củ, quả	T9 – T12	25.43	100%
Công ty TNHH MM Mega Market Việt Nam (hệ thống siêu thị Metro)	Các loại rau ăn lá, củ, quả	T9 – T12	48.88	100%
Công ty TNHH Đầu tư sản xuất phát triển nông nghiệp VinEco	Các loại rau ăn lá, củ, quả	T9 – T12	1.26	100%
Công ty CP Dịch Vụ Thương Mại Tổng Hợp VINCOMMERCE	Các loại rau ăn lá, củ, quả	T9 – T12	7.28	100%

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

- **Trong sản xuất, kinh doanh sản phẩm**

- Trong sản xuất sản phẩm còn phụ thuộc vào thời tiết gây ảnh hưởng đến năng suất và chất lượng sản phẩm.
- Độ đồng đều về sản phẩm chưa cao, các hộ sản xuất còn chưa chú ý đến sản xuất sản phẩm chất lượng.
- Kế hoạch sản xuất xây dựng chưa đầy đủ. Chưa khai thác tối đa năng lực và tiềm năng sẵn có tại trang trại.

- **Phân phối sản phẩm**

- Hệ thống xe chạy lạnh chuyên chở hàng chưa đầy đủ
- Giá cả sản phẩm thường xuyên biến động do thay đổi về thời tiết và mùa vụ.
- Chi phí nhân công sản xuất, sơ chế, đóng gói sản phẩm tăng.

KẾ HOẠCH HÀNH ĐỘNG MÙA TIẾP THEO

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

- **Sản phẩm loại rau, tiêu chuẩn chất lượng**
 - Khai thác tối đa các nguồn lực sẵn có ở trang trại
 - Kế hoạch sản xuất xây dựng chặt chẽ.
 - Kiểm soát chất lượng sản phẩm đầu vào và đầu ra.
- **Kênh phân phối, vận chuyển**
 - Phân phối hiệu quả cho các khách hàng quen thuộc và phân phối đều cho các khách hàng mới.
- **Giá cả/ chi phí:**
 - Giảm chi phí bán hàng và chi phí sản xuất 5 %
- **Chiến lược thị trường**
 - Tăng chất lượng sản phẩm và tăng giá bán với các sản phẩm yêu cầu sơ chế đóng gói.
 - Tăng sản lượng và đa dạng hơn các mặt hàng cung cấp, đặc biệt là các mặt hàng nông sản theo vùng tại địa phương.

Kế hoạch hoạt động năm tiếp theo

- **Sản phẩm loại rau, tiêu chuẩn chất lượng:**
 - Lập kế hoạch bám sát kế hoạch bán hàng và tình hình thực tế
 - Thực hiện gieo trồng, chăm sóc, và ghi chép nhật ký đồng ruộng, kỹ sư trang trại kiểm tra, hướng dẫn.
 - Kiểm soát việc sử dụng thuốc BVTV cho cây trồng.
 - Thu hoạch, đóng gói sản phẩm
- **Kênh phân phối, vận chuyển:**
 - Vận chuyển sản phẩm rộng khắp cho khách hàng
 - Đầu tư phương tiện chuyên chở, thuê nhân công vận chuyển hàng hóa ở các điểm giao hàng mới.
 - Liên kết đơn vị vận tải khác.

Kế hoạch hoạt động năm tiếp theo

➤ **Giá cả/ chi phí:**

- Sử dụng các giống cây trồng cho sản lượng và chất lượng cao
- Đầu tư máy móc, dụng cụ làm việc
- Cố gắng tăng cường quản lý để giảm giá thành sản phẩm
- Đàm phán, thỏa thuận về giá mua vào và bán ra với các nhà cung cấp và khách hàng

➤ **Chiến lược thị trường**

- Chủ động các nguồn hàng địa phương
- Liên kết sản xuất và tiêu thụ với các đơn vị cung cấp khác khi rau vào trái vụ, khan hiếm.
- Giảm giá các sản phẩm đang mùa thu hoạch có số lượng lớn. Tăng giá các sản phẩm vào giáp mùa hoặc trái mùa
- Quảng bá, xây dựng thương hiệu cho công ty.

Thank You!

