

**ĐẠI HỌC HUẾ**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ HUẾ**  
**KHOA KINH TẾ - PHÁT TRIỂN**



**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC**

**HIỆU QUẢ KINH DOANH Ở HỢP TÁC XÃ  
NÔNG NGHIỆP THỌ BẮC, XÃ HẢI THỌ,  
HUYỆN HẢI LĂNG, TỈNH QUẢNG TRỊ**



**TRẦN THANH TÂM**

**Khóa học 2012 – 2016**

**ĐẠI HỌC HUẾ**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ HUẾ**  
**KHOA KINH TẾ - PHÁT TRIỂN**



**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC**

**HIỆU QUẢ KINH DOANH Ở HỢP TÁC XÃ  
NÔNG NGHIỆP THỌ BẮC, XÃ HẢI THỌ,  
HUYỆN HẢI LĂNG, TỈNH QUẢNG TRỊ**



**Giáo viên hướng dẫn: Th.s Lê Sỹ Hùng**  
**Sinh viên thực hiện: Trần Thanh Tâm**  
**Lớp: K46B – Kinh tế nông nghiệp**

**Khóa học 2012 – 2016**



# Lời Cảm Ơn

Đầu tiên, em muốn gửi lời cảm ơn chân thành nhất tới Ban giám hiệu nhà trường cùng toàn thể các Thầy Cô giáo của Trường Đại học Kinh tế- Đại học Huế, đặc biệt là các Thầy Cô giáo trong khoa Kinh tế & Phát triển đã luôn dìu dắt, dạy dỗ và trang bị cho em những kiến thức trong suốt 7 kỳ học vừa qua.

Để có thể hoàn thành tốt khóa luận thực tập, em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến Thạc sỹ Lê Sỹ Hùng - Giảng viên hướng dẫn đã tận tình hướng dẫn, góp ý, giải đáp thắc mắc và truyền đạt những kinh nghiệm quý báu, cũng như luôn quan tâm, nhắc nhở, động viên em trong suốt quá trình hoàn thành khoá luận tốt nghiệp.

Em xin chân thành cảm ơn các cô chú, anh chị trong UBND xã Hải Thọ đã quan tâm hướng dẫn, giúp đỡ em rất nhiệt tình trong thời gian thực tập tại UBND.

Qua quá trình thực tập, nghiên cứu tại đơn vị, mặc dù đã cố gắng trong việc hoàn thiện đề tài của mình nhưng do gặp một số hạn chế về thời gian cũng như vốn kiến thức còn hạn hẹp nên không tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Rất mong sự đóng góp ý kiến, nhận xét của các Thầy Cô để đề tài của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Huế, Ngày tháng năm

Sinh viên

Trần Thanh Tâm

## MỤC LỤC

<b>MỤC LỤC</b> .....	ii
<b>DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT VÀ KÝ HIỆU</b> .....	vi
<b>DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU</b> .....	vii
<b>TÓM TẮT NGHIÊN CỨU</b> .....	viii
<b>PHẦN I: ĐẶT VẤN ĐỀ</b> .....	1
1. Tính cấp thiết của đề tài.....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài.....	2
2.1. Mục tiêu tổng quát.....	2
2.2. Mục tiêu cụ thể.....	2
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài.....	2
3.1. Đối tượng nghiên cứu của đề tài .....	2
3.2. Phạm vi nghiên cứu của đề tài .....	3
4. Phương pháp nghiên cứu của đề tài.....	3
4.1. Thu thập số liệu .....	3
4.2. Phương pháp nghiên cứu .....	4
<b>PHẦN II: NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU</b> .....	5
<b>CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VẤN ĐỀ NGHIÊN CỨU</b> .....	5
1. Cơ sở lý luận của vấn đề nghiên cứu.....	5
1.1. Các khái niệm cơ bản về hiệu quả.....	5
1.2. Bản chất của hiệu quả kinh doanh.....	7
1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh .....	8
1.3.1. Ảnh hưởng của môi trường vĩ mô tới hiệu quả kinh doanh .....	8
1.3.1.1. Ảnh hưởng của các nhân tố kinh tế.....	8
1.3.1.2. Ảnh hưởng của nhân tố luật pháp và quản lý nhà nước về kinh tế.....	9
1.3.1.3. Tác động của nhân tố kỹ thuật – công nghệ trong nước.....	10
1.3.2. Ảnh hưởng của môi trường vi mô tới hiệu quả kinh doanh .....	10
1.3.2.1. Các lực lượng bên trong doanh nghiệp.....	10
1.3.2.2. Các lực lượng bên ngoài doanh nghiệp, HTX .....	12

1.4. Quan điểm về hợp tác và kinh doanh dịch vụ của Hợp Tác xã nông nghiệp.....	14
1.4.1. Hợp tác và các hình thức hợp tác hiện nay.....	14
1.4.2. Kinh doanh dịch vụ của HTX nông nghiệp.....	15
1.4.2.1. Khái niệm dịch vụ, kinh doanh.....	15
1.4.2.2. Đặc trưng của kinh doanh dịch vụ nông nghiệp.....	16
1.5. Các chỉ tiêu nghiên cứu.....	16
1.5.1. Doanh thu.....	16
1.5.2. Chi phí.....	17
1.5.3. Lợi nhuận.....	18
1.5.4. Doanh lợi vốn sản xuất (%).....	18
1.5.5. Doanh lợi chi phí sản xuất (%).....	18
1.5.6. Hệ số luân chuyển (Vòng, lần).....	18
2. Cơ sở thực tiễn về vấn đề nghiên cứu.....	18
2.1. Nội dung cơ bản của một số văn bản của Chính phủ, tỉnh, về kinh doanh dịch vụ ở HTX nông nghiệp.....	18
2.1.1. Chính phủ.....	18
2.1.2. Tỉnh Quảng Trị.....	21
2.2. Kinh nghiệm kinh doanh dịch vụ ở hợp tác xã nông nghiệp trên thế giới và trong nước.....	22
2.2.1. Trên thế giới.....	22
2.2.2. Ở trong nước.....	27
<b>CHƯƠNG II : TÌNH HÌNH CƠ BẢN XÃ HẢI THỌ HUYỆN HẢI LĂNG TỈNH QUẢNG TRỊ.....</b>	<b>30</b>
1. Điều kiện tự nhiên.....	30
1.1. Vị trí địa lý.....	30
1.2. Địa hình.....	30
1.3. Khí hậu.....	30
1.4. Tài nguyên thiên nhiên.....	31
1.4.1. Tài nguyên đất.....	31
1.4.2. Tài nguyên nước.....	31

1.4.3. Tài nguyên rừng.....	32
1.4.4. Tài nguyên khoáng sản .....	32
2. Điều kiện kinh tế - xã hội .....	32
2.1. Hiện trạng sử dụng đất .....	32
2.2. Tình hình dân số và lao động .....	35
2.3. Tình hình trang bị vốn của HTX nông nghiệp Thọ Bắc .....	36
2.4. Thực trạng đầu tư cơ sở hạ tầng (CSHT) và phát triển nông thôn trên địa bàn xã Hải Thọ .....	38
2.4.1. Giao thông.....	38
2.4.2. Thủy lợi.....	39
2.5. Thuận lợi và khó khăn về tình hình cơ bản của xã Hải Thọ .....	40
2.5.1. Thuận lợi.....	40
2.5.2. Khó khăn.....	41
<b>CHƯƠNG III: HIỆU QUẢ KINH DOANH Ở HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP THỌ BẮC, XÃ HẢI THỌ .....</b>	<b>42</b>
1. Kết quả kinh doanh dịch vụ của Thọ Bắc trên địa bàn xã Hải Thọ trong 3 năm 2013 – 2015 .....	42
1.1. Tình hình doanh thu của HTX .....	42
1.2. Chi phí kinh doanh dịch vụ của HTX .....	46
1.3. Lợi nhuận kinh doanh dịch vụ của HTX.....	50
2. Hiệu quả kinh doanh dịch vụ của Thọ Bắc trên địa bàn xã Hải Thọ trong 3 năm 2013 – 2015 .....	53
3. Đánh giá của xã viên về chất lượng và giá cả của các khâu dịch vụ của HTX nông nghiệp Thọ Bắc ở xã Hải Thọ .....	56
3.1. Đánh giá của xã viên về chất lượng các dịch vụ.....	56
3.2. Đánh giá của xã viên về giá cả của các dịch vụ.....	59
4. Đánh giá thuận lợi và khó khăn trong quá trình kinh doanh của HTX Thọ Bắc, xã Hải Thọ .....	61
4.1. Thuận lợi .....	61
4.2. Khó khăn .....	62

---

---

<b>CHƯƠNG IV: ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH Ở HTX NÔNG NGHIỆP THỌ BẮC TRÊN ĐỊA BÀN XÃ HẢI THỌ, HUYỆN HẢI LĂNG, TỈNH QUẢNG TRỊ.....</b>	<b>63</b>
1. Định hướng phát triển của xã .....	63
2. Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh ở HTX nông nghiệp Thọ Bắc trên địa bàn xã Hải Thọ .....	63
2.1. Tổ chức hoạt động và mở rộng, nâng cao chất lượng các loại hình dịch vụ .....	63
2.2. Giải pháp về vốn .....	64
2.3. Giải pháp về tăng cường thông tin và tìm kiếm thị trường .....	64
2.4. Nâng cao năng lực, trình độ chuyên môn của cán bộ quản lý .....	65
2.5. Tiếp tục đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật, hoàn thiện cơ sở hạ tầng của HTX .....	65
2.6. Thu hút và hỗ trợ xã viên .....	65
<b>PHẦN III: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ .....</b>	<b>66</b>
<b>I. KẾT LUẬN.....</b>	<b>66</b>
<b>II. KIẾN NGHỊ.....</b>	<b>67</b>
1. Đối với Nhà nước .....	67
2. Đối với cấp Huyện.....	67
3. Đối với HTX nông nghiệp Thọ Bắc .....	68
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>69</b>



## **DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT VÀ KÝ HIỆU**

HTX	: Hợp Tác xã
BQT	: Ban Quản trị
UBND	: Ủy ban Nhân dân
BVTV	: Bảo vệ Thực vật
ZEN – NOH	: Liên hiệp HTX nông nghiệp quốc gia Nhật Bản
NACF	: HTX nông nghiệp đa chức năng của Hàn Quốc
CNQSDĐ	: Chứng nhận quyền sử dụng đất
KT – XH	: Kinh tế - Xã hội
NHNo – PTNT	: Ngân hàng nông nghiệp phát triển nông thôn
TSCĐ	: Tài sản cố định
TSLĐ	: Tài sản lưu động
CSHT	: Cơ sở hạ tầng
GTNT	: Giao thông nông thôn
HĐND	: Hội đồng Nhân dân
CNH – HĐH	: Công nghiệp hóa – Hiện đại hóa
WTO	: Tổ chức Thương mại Thế giới



## **DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU**

Bảng 1: Quy mô, cơ cấu đất đai của HTX qua 3 năm 2013 – 2015.....	34
Bảng 2: Tình hình dân số, lao động của HTX qua 3 năm 2013 – 2015.....	36
Bảng 3: Cơ cấu nguồn vốn của HTX nông nghiệp Thọ Bắc qua 3 năm 2013 – 2015..	37
Bảng 4: Cơ cấu doanh thu của HTX nông nghiệp Thọ Bắc qua 3 năm 2013 – 2015 ...	43
Bảng 5: Cơ cấu chi phí của HTX nông nghiệp Thọ Bắc qua 3 năm 2013 – 2015 .....	47
Bảng 6: Cơ cấu lợi nhuận của HTX nông nghiệp Thọ Bắc qua 3 năm 2013 – 2015....	51
Bảng 7: Hiệu quả kinh doanh của HTX nông nghiệp Thọ Bắc qua 3 năm 2013 – 2015 .....	54
Bảng 8: Đánh giá của xã viên về chất lượng các loại dịch vụ của HTX nông nghiệp Thọ Bắc.....	57
Bảng 9 : Đánh giá của xã viên về giá cả của các dịch vụ của HTX nông nghiệp Thọ Bắc .....	60

## **TÓM TẮT NGHIÊN CỨU**

### **TÊN ĐỀ TÀI: HIỆU QUẢ KINH DOANH Ở HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP THỌ BẮC, XÃ HẢI THỌ, HUYỆN HẢI LĂNG, TỈNH QUẢNG TRỊ**

Đề tài đi sâu nghiên cứu hiệu quả kinh doanh ở HTX nông nghiệp Thọ Bắc. Hướng nghiên cứu chính của đề tài đó là tìm hiểu về tình hình sản xuất kinh doanh tại HTX, từ đó tìm ra giải pháp nhằm hoàn thiện lại quá trình kinh doanh của HTX trong thời gian tới.

Nhằm thực hiện mục tiêu nghiên cứu, đề tài đã tìm hiểu về hệ thống hóa cơ sở khoa học của vấn đề nghiên cứu. Trong đó các khái niệm nhìn nhận qua nhiều góc độ, và qua cách nhìn nhận của các nhà nghiên cứu trước đây. Đề tài sử dụng dữ liệu của HTX giai đoạn từ năm 2013 – 2015 đó là các báo cáo về tài chính, báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh, ngoài ra đề tài sử dụng tài liệu là các giáo trình, một số nghiên cứu liên quan đến hiệu quả kinh doanh.

#### ***1. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài***

Mục tiêu tổng quát: Qua việc tìm hiểu, phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ nông nghiệp của HTX Thọ Bắc, đánh giá những yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả của hoạt động kinh doanh dịch vụ nông nghiệp HTX Thọ Bắc. Từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ nông nghiệp của HTX Thọ Bắc.

#### ***2. Phương pháp nghiên cứu của đề tài***

Đề tài sử dụng kết hợp các phương pháp nghiên cứu như phân tích, so sánh, thống kê điều tra thu thập dữ liệu thứ cấp từ các phòng ban và số liệu sơ cấp do chính bản thân tự điều tra trong quá trình nghiên cứu đề tài để phân tích đánh giá hiệu quả kinh doanh của HTX nông nghiệp Thọ Bắc và để tìm ra nguyên nhân dẫn đến kết quả kinh doanh của HTX.

#### ***3. Kết quả nghiên cứu của đề tài***

Qua phân tích cho thấy: từ năm 2013 đến năm 2015 hiệu quả kinh doanh luôn được đặt lên hàng đầu, đề tài đã nghiên cứu rõ tình hình kinh doanh của HTX qua 3 năm nghiên cứu 2013 – 2015 đạt khá cao. Theo nghiên cứu quá trình kinh doanh của HTX có những ưu điểm: cách thức kinh doanh phù hợp với xu hướng phát triển của ngành, các phòng ban chức năng đều xác định rõ các chức năng nhiệm vụ của mình.

HTX có xây dựng được kế hoạch năm, đảm bảo cho công tác đánh giá, kiểm tra thực hiện có căn cứ. Các kế hoạch sản xuất hàng năm đều có các giải pháp cụ thể và đồng bộ. Những căn cứ lập kế hoạch rõ ràng cụ thể.

Bên cạnh đó còn gặp nhiều hạn chế như: Vốn còn ít, nguồn nhân lực của HTX chưa được trẻ hóa, trình độ chuyên môn còn hạn chế. Khả năng tiếp cận, nắm bắt thông tin thị trường còn hạn chế. Công tác chuyển đổi cơ cấu kinh tế cây trồng, vật nuôi còn chậm. Tình hình thời tiết diễn biến phức tạp, các loại dịch bệnh đang còn tiềm ẩn... đã ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của HTX.

Qua nghiên cứu hiệu quả kinh doanh của HTX, đề tài đã nêu ra được các giải pháp để hoàn thiện hơn công tác kinh doanh cho HTX bao gồm: giải pháp nguồn nhân lực, giải pháp về vốn, cơ sở vật chất, giải pháp về tăng cường thông tin và tìm kiếm thị trường hay thu hút và hỗ trợ xã viên... Mặc dù đã nhiều cố gắng trong học tập và nghiên cứu, nhưng do thời gian cũng như kiến thức còn có hạn nên đề tài không tránh khỏi những sai sót. Tôi kính mong nhận được sự góp ý của quý thầy cô cũng như ai quan tâm đến đề tài này để bài báo cáo được hoàn thiện hơn nữa.

## **PHẦN I: ĐẶT VẤN ĐỀ**

### ***1. Tính cấp thiết của đề tài***

Ở bất kì xã hội nào nông nghiệp cũng là ngành sản xuất vô cùng quan trọng. Bởi đây là ngành cung cấp những sản phẩm lương thực – thực phẩm cho người tiêu dùng và nguyên liệu đầu vào cho công nghiệp chế biến. Mà lương thực – thực phẩm được coi là sản phẩm thiết yếu, không thể thiếu được cho đời sống con người.

Sự đóng góp của ngành nông nghiệp và khu vực nông thôn vào hoạt động kinh tế thông qua các hình thức cơ bản như: Cung cấp sản phẩm cho sản xuất và xuất khẩu, là thị trường tiêu thụ sản phẩm công nghiệp, cung cấp lao động cho các khu vực kinh tế, xuất khẩu sản phẩm tạo nguồn ngoại tệ cho công nghiệp hóa và góp phần quan trọng trong việc giải quyết các vấn đề xã hội cho đất nước.

Do vậy, nông nghiệp luôn chiếm sự quan tâm đặc biệt trong nền kinh tế của mọi đất nước dù nó không phải là ngành hấp dẫn đầu tư, do lợi nhuận mà ngành nông nghiệp đem lại thường thấp hơn các ngành khác.

Mặt khác, với một nước nông nghiệp như nước ta hiện nay khi mà hơn 70% dân số của chúng ta vẫn còn sống ở khu vực nông thôn, và sống dựa chủ yếu vào sản xuất nông nghiệp thì nông nghiệp càng có vai trò to lớn trong sự phồn vinh, ổn định của xã hội. Sự phát triển của nông nghiệp sẽ góp phần to lớn vào sự phát triển của nền kinh tế. Đời sống của người nông dân có được cải thiện thì mới bảo đảm cho sự phát triển của cả nước. Đồng thời cải thiện hơn 70% đời sống nhân dân thì cũng có nghĩa đã đảm bảo được cuộc sống cho số đông dân cư cả nước.

Muốn sản xuất nông nghiệp không thể tách rời được một yếu tố quan trọng đó là vật tư, kỹ thuật nông nghiệp như phân bón, giống, thuốc bảo vệ thực vật và máy móc phục vụ sản xuất nông nghiệp. Đó là những yếu tố vừa có ý nghĩa chiến lược đối với sự tăng trưởng sản xuất vừa phản ánh trình độ phát triển lực lượng sản xuất. Với ý nghĩa đó việc tăng thêm nguồn đầu tư có vai trò quan trọng trong việc tăng năng suất sản xuất nông nghiệp. Kinh doanh dịch vụ nông nghiệp là yếu tố đầu vào hỗ trợ đắc lực cho sản xuất nông nghiệp, nó thể hiện quá trình mua, bán vật tư gắn liền với mối quan hệ thị trường. Đối với ngành sản xuất nông nghiệp cả nước nói chung và tỉnh nói riêng, việc cung ứng vật tư đầy đủ kịp thời đảm bảo chất lượng, đủ số lượng phù hợp

với nhu cầu và thị hiếu từng vùng, với giá cả hợp lý là mục đích hướng tới đối với ngành kinh doanh dịch vụ nông nghiệp.

Thọ Bắc là Hợp Tác xã (HTX) thuộc xã Hải Thọ huyện Hải Lăng tỉnh Quảng Trị với ngành sản xuất chủ yếu là nông nghiệp. Do đó, đây là điều kiện tốt để ngành kinh doanh dịch vụ nông nghiệp của HTX phát triển.

Việc kinh doanh dịch vụ nông nghiệp của HTX hiện đang có sự cạnh tranh của các cửa hàng kinh doanh dịch vụ nông nghiệp khác trên địa bàn xã. Vì hiện nay đây là ngành kinh doanh khá hấp dẫn do sự phát triển của sản xuất nông nghiệp kéo theo nhu cầu về các vật tư nông nghiệp cho sản xuất nông nghiệp tăng mạnh.

Xuất phát từ những lý do trên, tôi tiến hành nghiên cứu đề tài: **“Hiệu quả kinh doanh ở HTX nông nghiệp Thọ Bắc, xã Hải Thọ, huyện Hải Lăng, tỉnh Quảng Trị”** làm đề tài nghiên cứu nhằm góp phần thiết thực triển khai chiến lược phát triển nông nghiệp nông thôn của Đảng và Nhà nước trên địa bàn xã Hải Thọ nói riêng và huyện Hải Lăng tỉnh Quảng Trị nói chung.

## **2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài**

### **2.1. Mục tiêu tổng quát**

Qua việc tìm hiểu, phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ nông nghiệp của HTX Thọ Bắc, đánh giá những yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả của hoạt động kinh doanh dịch vụ nông nghiệp HTX Thọ Bắc. Từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ nông nghiệp của HTX Thọ Bắc.

### **2.2. Mục tiêu cụ thể**

- Hệ thống hóa những lý luận và thực tiễn về vấn đề kinh doanh dịch vụ nông nghiệp của HTX nông nghiệp Thọ Bắc.

- Phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh của HTX Thọ Bắc giai đoạn 2013 – 2015.

- Tìm hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của HTX Thọ Bắc.

- Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của HTX Thọ Bắc.

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài**

### **3.1. Đối tượng nghiên cứu của đề tài**

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là quá trình kinh doanh dịch vụ nông nghiệp ở HTX nông nghiệp Thọ Bắc, xã Hải Thọ, huyện Hải Lăng, tỉnh Quảng Trị.

### **3.2. Phạm vi nghiên cứu của đề tài**

- Phạm vi nghiên cứu về thời gian: Nghiên cứu được tiến hành trong thời gian thực tập từ ngày 18/01/2016 đến ngày 15/5/2016. Số liệu thu thập trong 3 năm 2013 đến 2015.

- Phạm vi nghiên cứu về không gian: Tại UBND xã Hải Thọ, huyện Hải Lăng, tỉnh Quảng Trị.

### **4. Phương pháp nghiên cứu của đề tài**

#### **4.1. Thu thập số liệu**

+ *Số liệu thứ cấp*: Số liệu thứ cấp được tổng hợp từ sách, báo, các thông tin đăng tải trên các trang web về nông nghiệp và tài liệu tham khảo có liên quan đến nội dung của đề tài, cũng như một số kết quả nghiên cứu liên quan đã được tiến hành. Và được tổng hợp từ các báo cáo tài chính, báo cáo tổng kết sản xuất kinh doanh vật tư nông nghiệp của HTX nông nghiệp Thọ Bắc qua các năm.

#### *+ Số liệu sơ cấp*

- *Phương pháp đánh giá nhanh nông thôn (RRA)*: Đi thực tế quan sát đánh giá thực trạng, thu thập những thông tin qua những người dân ở vùng nghiên cứu và các cán bộ, thu thập những thông tin đã có tại nơi nghiên cứu.

- *Phương pháp đánh giá nông thôn có người dân tham gia (PRA)*: Trực tiếp tiếp xúc với người dân tại các nơi nghiên cứu, tạo điều kiện và thúc đẩy sự tham gia của người dân vào những vấn đề cần nghiên cứu, đàm thoại với họ để thu thập những thông tin nhằm nắm bắt được thực trạng sản xuất, đời sống, những tiềm năng, những khó khăn, nhu cầu của các hộ nông dân. Phương pháp được sử dụng nhằm đánh giá sử dụng vật tư nông nghiệp của các hộ dân trong hiện tại và cả tương lai. Xác định đề ra các vấn đề ưu tiên để tiếp tục nghiên cứu đánh giá khả năng thực hiện và đề ra những giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ của HTX. Để từ đó đưa ra những phương án kinh doanh hợp lý nhất cho HTX, làm sao để vừa đáp ứng được nhu cầu của người nông dân vừa mang lại hiệu quả kinh tế cho HTX.

#### *- Phương pháp điều tra hộ*

Chọn mẫu điều tra: Áp dụng chọn mẫu ngẫu nhiên (chọn điểm, chọn hộ). Tiến hành lựa chọn ở các vùng, các đơn vị điều tra. Từ 2 thôn thuộc địa bàn HTX, mỗi thôn



chọn lấy 45 hộ phân ra làm 3 loại hộ giàu, trung bình, nghèo. Tỷ lệ giữa các loại hộ bước đầu được chọn theo nhận định chủ quan từ tỷ lệ các loại hộ trong từng thôn.

#### ***4.2. Phương pháp nghiên cứu***

- Phương pháp duy vật biện chứng được dùng làm cơ sở phương pháp luận cho vấn đề nghiên cứu.

- Phương pháp phân tích thống kê: thống kê, thống kê so sánh, phương pháp phân tích kinh doanh được sử dụng để thu thập, xử lý, tổng hợp số liệu và phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ của HTX nông nghiệp Thọ Bắc trên địa bàn xã Hải Thọ.

## **PHẦN II: NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU**

### **CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VẤN ĐỀ NGHIÊN CỨU**

#### *1. Cơ sở lý luận của vấn đề nghiên cứu*

##### *1.1. Các khái niệm cơ bản về hiệu quả*

Khi đề cập đến vấn đề hiệu quả thì người ta vẫn chưa có được một khái niệm thống nhất, bởi vì ở mỗi lĩnh vực khác nhau xem xét trên các góc độ khác nhau thì người ta có cách nhìn nhận khác nhau về vấn đề hiệu quả. Để hiểu rõ hơn về vấn đề hiệu quả thì chúng ta xem xét các vấn đề hiệu quả ở trên các lĩnh vực kinh tế, chính trị và xã hội. Tương ứng với các lĩnh vực này là phạm trù hiệu quả: hiệu quả kinh tế, hiệu quả chính trị và hiệu quả xã hội.

##### *+ Hiệu quả kinh tế:*

Hiệu quả kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu kinh tế của một thời kỳ nào đó. Nếu đứng trên phạm vi từng yếu tố riêng lẻ thì chúng ta có phạm trù hiệu quả kinh tế và nếu xem xét trên phạm vi các công ty thì hiệu quả kinh tế chính là hiệu quả kinh doanh của một công ty. Hiểu theo mục đích cuối cùng thì hiệu quả kinh tế là hệ số giữa kết quả thu về và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó. Trong khi đó kết quả thu về chỉ là kết quả phản ánh những kết quả kinh tế tổng hợp như là: Doanh thu, lợi nhuận, giá trị sản lượng... Nếu ta xét theo từng yếu tố riêng lẻ thì hiệu quả kinh tế là thể hiện trình độ và sử dụng các yếu tố trong đó quá trình sản xuất kinh doanh, nó phản ánh kết quả kinh tế thu được từ việc sử dụng các yếu tố tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh. Cũng giống như một số các chi tiết khác hiệu quả là một chỉ tiêu chất lượng tổng hợp phản ánh trình độ lợi dụng các yếu tố trong quá trình sản xuất đồng thời là một phạm trù kinh tế gắn liền với sản xuất hàng hoá. Sản xuất hàng hoá có phát triển hay không là nhờ đạt hiệu quả cao hay thấp. Nói một cách khác, chỉ tiêu hiệu quả kinh tế phản ánh về mặt định lượng và định tính trong sự phát triển kinh tế.

Nhìn ở tầm vĩ mô thì hiệu quả kinh tế được biểu hiện qua phạm trù hiệu quả kinh doanh. Hiệu quả kinh doanh là một chỉ tiêu phản ánh đầy đủ các mặt của một quá trình kinh doanh của một công ty, cụ thể là:

Hiệu quả kinh doanh là phạm trù kinh tế phản ánh những lợi ích đạt được từ các hoạt động kinh doanh của công ty trên cơ sở so sánh lợi ích thu được với chi phí bỏ ra trong suốt quá trình kinh doanh của công ty. Dưới góc độ này thì chúng ta có thể xác định hiệu quả kinh doanh một cách cụ thể bằng các phương pháp định lượng thành các chỉ tiêu hiệu quả cụ thể và từ đó có thể tính toán so sánh được, lúc này phạm trù hiệu quả kinh doanh là một phạm trù cụ thể nó đồng nhất và là biểu hiện trực tiếp của lợi nhuận, doanh thu... Ngoài ra nó còn biểu hiện mức độ phát triển của công ty theo chiều sâu, phản ánh trình độ khai thác các nguồn lực trong quá trình sản xuất nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh. Lúc này thì phạm trù hiệu quả kinh doanh là một phạm trù trừu tượng và nó phải được định tính thành mức độ quan trọng hoặc vai trò của nó trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Nói một cách khác, ta có thể hiểu hiệu quả kinh doanh là chỉ tiêu phản ánh trình độ và khả năng quản lý của công ty. Lúc này hiệu quả kinh doanh thống nhất với hiệu quả quản lý công ty. Dưới góc độ này thì hiệu quả kinh doanh phản ánh trình độ và khả năng kết hợp các yếu tố đầu vào trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Trong thực tế hiệu quả kinh doanh trong các do công ty đạt được trong các trường hợp sau:

- Kết quả tăng, chi phí giảm.
- Kết quả tăng, chi phí tăng nhưng tốc độ tăng của chi phí nhỏ hơn tốc độ tăng của kết quả.

Nói tóm lại, ở tầm vĩ mô hiệu quả kinh doanh phản ánh đồng thời các mặt của quá trình sản xuất kinh doanh như: kết quả kinh doanh, trình độ sản xuất, tổ chức sản xuất và quản lý, trình độ sử dụng các yếu tố đầu vào... Đồng thời nó yêu cầu sự phát triển của doanh nghiệp theo chiều sâu. Đó là thước đo ngày càng trở nên quan trọng của sự tăng trưởng kinh tế và là chỗ dựa cơ bản để đánh giá việc thực hiện mục tiêu kinh tế của công ty trong các thời kỳ. Sự phát triển tất yếu đó đòi hỏi các công ty phải nâng cao hiệu quả kinh doanh, đây là mục tiêu cơ bản nhất của công ty.

+ *Hiệu quả xã hội:*

Hiệu quả xã hội là phạm trù phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực sản xuất xã hội nhằm đạt được các mục tiêu xã hội nhất định. Nếu đứng trên phạm vi toàn xã

hội và nền kinh tế quốc dân thì hiệu quả xã hội và hiệu quả chính trị là chỉ tiêu phản ánh ảnh hưởng của hoạt động kinh doanh đối với việc giải quyết những yêu cầu và mục tiêu chung của toàn bộ nền kinh tế xã hội. Bởi vậy hai loại hiệu quả này đều có vị trí quan trọng trong việc phát triển đất nước một cách toàn diện và bền vững. Đây là chỉ tiêu đánh giá trình độ phát triển của nền kinh tế xã hội ở các mặt: Trình độ tổ chức sản xuất, trình độ quản lý, mức sống bình quân,... Thực tế ở các nước tư bản chủ nghĩa đã cho thấy các doanh nghiệp tư bản chỉ chạy theo hiệu quả kinh tế mà không đặt vấn đề về hiệu quả chính trị xã hội đi kèm đã dẫn đến tình trạng: Thất nghiệp, khủng hoảng có tính chu kỳ, ô nhiễm môi trường, chênh lệch giàu nghèo quá lớn... Chính vì vậy, Đảng và Nhà nước ta đã có những đường lối chính sách cụ thể để đồng thời tăng hiệu quả kinh tế kèm với tăng hiệu quả chính trị xã hội. Tuy nhiên chúng ta không thể chú trọng một cách thái quá đến hiệu quả chính trị và hiệu quả xã hội, một bài học rất lớn từ thời kỳ bao cấp để lại đã cho chúng ta thấy rõ được điều đó.

### ***1.2. Bản chất của hiệu quả kinh doanh***

Hiệu quả kinh doanh là phạm trù phản ánh mặt chất lượng của các hoạt động kinh doanh, phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực sản xuất (lao động, máy móc thiết bị, nguyên liệu, vốn) trong quá trình tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Bản chất của hiệu quả kinh doanh là nâng cao năng suất lao động xã hội và tiết kiệm lao động xã hội. Đây là hai mặt có mối quan hệ mật thiết của vấn đề hiệu quả kinh doanh. Chính việc khan hiếm nguồn lực và việc sử dụng chúng có tính chất cạnh tranh nhằm thoả mãn nhu cầu ngày càng tăng của xã hội đặt ra yêu cầu phải khai thác, tận dụng triệt để và tiết kiệm các nguồn lực. Để đạt được mục tiêu kinh doanh các công ty buộc phải chú trọng các điều kiện nội bộ, phát huy năng lực, hiệu lực của các yếu tố sản xuất và tiết kiệm chi phí.

Vì vậy yêu cầu của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh là phải đạt kết quả tối đa với chi phí nhất định hoặc ngược lại đạt kết quả nhất định với chi phí tối thiểu. Chi phí ở đây được hiểu theo nghĩa rộng là chi phí tạo ra nguồn lực và chi phí sử dụng nguồn lực, đồng thời phải bao gồm cả chi phí cơ hội. Chi phí cơ hội là giá trị của sự lựa chọn tốt nhất đã bị bỏ qua, hay là chi phí của sự lựa chọn công việc kinh doanh này mà không lựa chọn công việc kinh doanh khác. Chi phí cơ hội phải được bổ sung vào chi

phí kế toán và phải loại ra khỏi lợi nhuận kế toán để thấy rõ lợi ích kinh tế thực. Cách tính như vậy sẽ khuyến khích các nhà kinh doanh lựa chọn phương án kinh doanh tốt nhất, các mặt hàng sản xuất có hiệu quả hơn.

### ***1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh***

Hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp, là một tiêu chí chất lượng tổng hợp, nó liên quan đến các mặt hoạt động trong sản xuất kinh doanh do đó nó chịu tác động của nhiều nhân tố khác nhau. Trong đó chỉ tiêu về doanh số bán hàng và tổng chi phí ảnh hưởng mạnh và trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh. Các nhân tố đó có thể tác động đến hai chỉ tiêu một cách tích cực hoặc tiêu cực hoặc tác động có tính hai mặt tùy từng thời điểm. Vì vậy, các doanh nghiệp cần nghiên cứu nhân tố này để phát huy hay hạn chế sự tác động của nó đến hiệu quả sản xuất kinh doanh, từ đó làm cơ sở đề ra các đường lối, chính sách kinh doanh thích hợp.

#### ***Ảnh hưởng của môi trường vĩ mô tới hiệu quả kinh doanh***

##### ***Ảnh hưởng của các nhân tố kinh tế***

Các nhân tố kinh tế có vai trò quan trọng hàng đầu và ảnh hưởng có tính chất quyết định đến hoạt động kinh doanh của mọi doanh nghiệp. Các nhân tố kinh tế ảnh hưởng mạnh nhất đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp thường là trạng thái phát triển của nền kinh tế: tăng trưởng, ổn định hay suy thoái.

Nền kinh tế quốc dân tăng trưởng với tốc độ cao sẽ tác động đến các doanh nghiệp theo 2 hướng: Thứ nhất, do tăng trưởng làm cho thu nhập của các tầng lớp dân cư dẫn đến khả năng thanh toán cho nhu cầu của họ. Điều này dẫn tới đa dạng hóa các loại nhu cầu và xu hướng phổ biến là tăng cầu. Thứ hai, do tăng trưởng kinh tế làm cho khả năng tăng sản lượng và mặt hàng của nhiều doanh nghiệp đã làm tăng hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp này. Từ đó làm tăng khả năng tích lũy vốn nhiều hơn, tăng về đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh làm cho môi trường kinh doanh hấp dẫn hơn.

Nền kinh tế quốc dân ổn định các hoạt động kinh doanh cũng giữ ở mức ổn định. Khi nền kinh tế quốc dân suy thoái nó sẽ tác động theo hướng tiêu cực đối với các doanh nghiệp.

Tỷ lệ lạm phát, mức độ thất nghiệp cũng tác động đến cả mặt sản xuất và tiêu dùng. Khi tỷ lệ lạm phát cao nó sẽ tác động xấu đến tiêu dùng, số cầu giảm, làm cho lượng hàng tiêu thụ giảm, không khuyến khích sản xuất và đầu tư giảm.

Chất lượng hoạt động của ngành ngân hàng không chỉ tác động đến kinh doanh của bản thân ngành này mà còn tác động nhiều mặt đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, tác động đến công tác kiểm tra, kiểm soát, giám sát của nhà nước. Điều này thể hiện ở việc tác động đến huy động và sử dụng vốn kinh doanh, chi tiêu, tiết kiệm của dân cư, cầu của người tiêu dùng từ đó ảnh hưởng đến doanh nghiệp.

Ngoài ra tỷ giá hối đoái cũng tác động đến các doanh nghiệp thông qua nguồn hàng nhập khẩu và xuất khẩu của các doanh nghiệp.

### ***Ảnh hưởng của nhân tố luật pháp và quản lý nhà nước về kinh tế***

Việc tạo ra môi trường kinh doanh lành mạnh hay không hoàn toàn phụ thuộc vào yếu tố luật pháp và quản lý nhà nước về kinh tế. Việc ban hành hệ thống luật pháp có chất lượng và đưa vào đời sống là điều kiện đầu tiên đảm bảo môi trường kinh doanh bình đẳng, tạo điều kiện cho mọi doanh nghiệp có cơ hội cạnh tranh lành mạnh, thiết lập mối quan hệ đúng đắn, bình đẳng giữa người sản xuất và người tiêu dùng, buộc mọi doanh nghiệp phải làm ăn chân chính, có trách nhiệm đối với xã hội và người tiêu dùng... Điều này tác động tích cực đến các doanh nghiệp làm ăn chân chính. Nếu ngược lại sẽ tác động đến môi trường kinh doanh và đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Không những thế, nó còn ảnh hưởng tiêu cực đến môi trường sống, đời sống của người tiêu dùng. Đến lượt mình, các vấn đề này lại tác động tiêu cực trở lại đối với sản xuất.

Quản lý nhà nước về kinh tế là nhân tố tác động rất lớn đến hoạt động kinh doanh của từng doanh nghiệp. Chất lượng hoạt động của các cơ quan quản lý nhà nước về kinh tế, trình độ và thái độ làm việc của các cán bộ công quyền tác động rất lớn đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Việc tạo ra môi trường kinh doanh lành mạnh đã làm cho các cơ quan quản lý nhà nước về kinh tế làm tốt công tác dự báo để điều tiết đúng đắn các hoạt động đầu tư tránh để tình trạng cung vượt quá cầu, hạn chế việc phát triển độc quyền, tạo ra môi trường bình đẳng giữa các doanh nghiệp.



Các chính sách đầu tư, chính sách phát triển kinh tế, chính sách cơ cấu... sẽ tạo ra sự ưu tiên hay kìm hãm sự phát triển của từng ngành, từng vùng kinh tế cụ thể, do đó tác động trực tiếp đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thuộc các ngành, vùng kinh tế nhất định.

### ***Tác động của nhân tố kỹ thuật – công nghệ trong nước***

Trong phạm vi môi trường kinh tế quốc dân, yếu tố kỹ thuật – công nghệ cũng đóng vai trò ngày càng quan trọng, mang tính chất quyết định đối với khả năng cạnh tranh, và hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp.

Trong xu thế toàn cầu hóa nền kinh tế hiện nay, sự phát triển nhanh chóng của khoa học, kỹ thuật – công nghệ ở mọi lĩnh vực đều tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp có liên quan. Với trình độ khoa học công nghệ như hiện nay ở nước ta thì hiệu quả của các hoạt động ứng dụng, chuyển giao công nghệ đã, đang và sẽ ảnh hưởng trực tiếp và mạnh mẽ tới các doanh nghiệp. Xu thế hội nhập buộc các doanh nghiệp ở nước ta phải tìm mọi biện pháp để tăng khả năng cạnh tranh là giá cả, doanh nghiệp đạt được điều này nhờ việc giảm chi phí trong đó yếu tố công nghệ đóng vai trò rất quan trọng. Vì vậy, các doanh nghiệp phải chú ý nâng cao nhanh chóng khả năng nghiên cứu và phát triển, không chỉ chuyên giao, làm chủ công nghệ ngoại nhập mà phải có khả năng sáng tạo được kỹ thuật công nghệ tiên tiến. Sự phát triển của công nghệ hiện nay gắn chặt với sự phát triển của công nghệ thông tin. Việc ứng dụng công nghệ thông tin vào lĩnh vực quản lý sẽ góp phần nâng cao khả năng tiếp cận và cập nhật thông tin, đặc biệt là những thông tin về thị trường. Xóa bỏ các hạn chế về không gian, tăng năng suất lao động.

### ***Ảnh hưởng của môi trường vi mô tới hiệu quả kinh doanh***

#### ***Các lực lượng bên trong doanh nghiệp***

##### ***Nhân tố quản trị của doanh nghiệp***

Quản trị kinh doanh ở các doanh nghiệp là việc tổ chức bộ máy quản lý và tổ chức sản xuất sao cho hợp lý. Nhân tố quản trị liên quan trực tiếp đến việc lập kế hoạch kinh doanh, tổ chức thực hiện hoạt động kinh doanh hay nói cách khác là liên quan đến toàn bộ quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp muốn có bộ máy quản trị tốt phải cần có một đội ngũ cán bộ có năng lực, trình độ chuyên môn,

không những nắm vững kiến thức về tổ chức quản lý và kinh doanh mà còn phải nắm được xu thế biến động về nhu cầu tiêu dùng, thích ứng với cơ chế thị trường, phải có khả năng nhìn xa trông rộng, tiên đoán phân tích thị trường để hoạch định được hướng đi đúng đắn nhất trong tương lai.

Hơn nữa việc chọn lựa bộ máy quản trị phải phù hợp với từng doanh nghiệp từng loại hình kinh doanh, đảm bảo nguyên tắc gọn nhẹ, thống nhất, linh hoạt, hoạt động mang lại hiệu quả cao cho doanh nghiệp.

#### *Lao động*

Lao động là chủ thể trong mọi hoạt động sản xuất kinh doanh. Mọi nỗ lực đưa khoa học kỹ thuật, trang thiết bị hiện đại vào sản xuất để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đều do con người tạo ra và thực hiện chúng. Song để có được điều đó đội ngũ lao động cũng cần phải có một lượng kiến thức chuyên môn cao, góp phần vào ứng dụng trong sản xuất tốt tạo ra những sản phẩm có chất lượng cao, được đón nhận trên thị trường mang lại lợi ích kinh tế cho doanh nghiệp.

#### *Vốn kinh doanh*

Vốn kinh doanh cũng là một yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển của mọi doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp có vốn kinh doanh lớn nó sẽ là cơ sở cho doanh nghiệp mở rộng hoạt động kinh doanh của mình. Vốn là nền tảng là cơ sở cho doanh nghiệp hoạt động, góp phần đa dạng hoá, đa phương hoá phương thức kinh doanh, đa dạng hoá thị trường, đa dạng hoá các mặt hàng, xác định đúng chiến lược thị trường. Ngoài ra, vốn còn giúp cho doanh nghiệp đảm bảo độ cạnh tranh cao và giữ ưu thế trên thị trường.

#### *Trang thiết bị kỹ thuật*

Trình độ kỹ thuật công nghệ tiên tiến cho phép doanh nghiệp chủ động nâng cao chất lượng hàng hoá, tăng năng suất lao động và hạ giá thành sản phẩm. Các yếu tố này tác động đến các mặt về sản phẩm như: Đặc điểm sản phẩm, giá cả sản phẩm, sức cạnh tranh của sản phẩm... nhờ vậy doanh nghiệp có thể tăng sức cạnh tranh của mình, tăng vòng quay của vốn lưu động, tăng lợi nhuận đảm bảo cho quá trình tái sản xuất mở rộng của doanh nghiệp. Ngược lại với trình độ công nghệ thấp thì không những giảm khả năng cạnh tranh mà còn giảm lợi nhuận, kìm hãm sự phát triển. Nói

tóm lại nhân tố trình độ kỹ thuật công nghệ cho phép doanh nghiệp nâng cao năng suất, chất lượng và hạ giá thành sản phẩm, nhờ đó tăng khả năng cạnh tranh, tăng vòng quay của vốn, tăng lợi nhuận dẫn đến tăng hiệu quả kinh doanh.

### ***Các lực lượng bên ngoài doanh nghiệp, HTX***

*Các tổ chức, cá nhân cung ứng các yếu tố sản xuất, đầu vào*

Để tiến hành sản xuất ra hàng hoá hay dịch vụ cung cấp cho thị trường, bất kỳ doanh nghiệp nào cũng cần được cung cấp các yếu tố đầu vào như: nguyên liệu, vật liệu, phụ tùng, máy móc thiết bị, hàng hoá... Ngoài ra doanh nghiệp đó còn phải thuê lao động, thuê đất, vay tiền,...

Những biến động trên thị trường các yếu tố đầu vào luôn luôn tác động một cách trực tiếp với mức độ khác nhau tới quyết định kinh doanh của doanh nghiệp những biến đổi về tất cả các phương diện: số lượng, chất lượng, giá cả... các yếu tố đầu vào đều tác động đến các quyết định kinh doanh của doanh nghiệp. Các tác động này có thể là thuận lợi hay bất lợi cho doanh nghiệp có thể làm thay đổi các quyết định kinh doanh, từ đó thay đổi kết quả. Từ phía nhà cung cấp luôn luôn tiềm ẩn những nguy cơ và sự đe dọa tới các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp do đó sẽ ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

### ***Khách hàng***

Vấn đề khách hàng là một bộ phận không tách rời trong môi trường cạnh tranh. Sự tín nhiệm của khách hàng có thể là tài sản có giá trị nhất của doanh nghiệp. Sự tín nhiệm đó đạt được do biết thỏa mãn tốt hơn nhu cầu và thị hiếu của khách hàng so với với các đối thủ cạnh tranh.

Một vấn đề mấu chốt khác liên quan đến khách hàng là khả năng trả giá của họ. Người mua có ưu thế có thể làm cho lợi nhuận của ngành hàng giảm bằng cách ép giá xuống hoặc đòi hỏi chất lượng cao hơn và phải làm nhiều công việc dịch vụ hơn.

Nếu sự tương tác của các điều kiện nói trên làm cho doanh nghiệp không đạt được mục tiêu của mình thì doanh nghiệp phải cố gắng thay đổi vị thế của mình trong việc thương lượng giá bằng cách thay đổi một hoặc nhiều điều kiện nói trên hoặc là phải tìm khách hàng ít có ưu thế hơn.

Các doanh nghiệp cũng cần lập bảng phân loại các khách hàng hiện tại và tương lai. Các thông tin thu được từ bảng phân loại này là cơ sở định hướng quan trọng cho việc hoạch định kế hoạch, nhất là các kế hoạch liên quan trực tiếp đến marketing.

#### *Đối thủ cạnh tranh*

Sự hiểu biết về các đối thủ cạnh tranh có một ý nghĩa quan trọng đối với các doanh nghiệp do nhiều nguyên nhân. Thứ nhất là các đối thủ cạnh tranh quyết định tính chất và mức độ tranh đua hoặc thủ thuật giành lợi thế trong ngành.

Mức độ cạnh tranh dữ dội phụ thuộc vào mối tương tác giữa các yếu tố như số lượng doanh nghiệp tham gia cạnh tranh, mức độ tăng trưởng của ngành, cơ cấu chi phí cố định và mức độ đa dạng hóa sản phẩm. Sự hiện hữu của các yếu tố này có xu hướng làm tăng nhu cầu hoặc nguyện vọng của doanh nghiệp muốn đạt được và bảo vệ thị phần của mình. Vì vậy chúng làm cho sự cạnh tranh thêm gay gắt.

Các doanh nghiệp cần nhận thấy rằng quá trình cạnh tranh không ổn định. Ngoài ra các đối thủ cạnh tranh mới và các giải pháp công nghệ mới cũng thường làm thay đổi mức độ và tính chất cạnh tranh.

Các doanh nghiệp cần phân tích từng đối thủ cạnh tranh để nắm và hiểu được các biện pháp phản ứng và hành động mà họ có thể thông qua.

#### *Ảnh hưởng của các nhân tố tự nhiên*

Các nhân tố tự nhiên bao gồm nguồn lực tài nguyên thiên nhiên có thể khai thác, các điều kiện về địa lý như địa hình, đất đai, thời tiết, khí hậu,... ở trong nước cũng như ở từng khu vực. Các điều kiện tự nhiên có thể ảnh hưởng đến hoạt động của từng loại doanh nghiệp khác nhau: tài nguyên thiên nhiên tác động rất lớn đến doanh nghiệp thuộc lĩnh vực khai thác; đất đai, thời tiết, khí hậu ảnh hưởng đến doanh nghiệp trong ngành nông, lâm, thủy, hải sản từ đó tác động đến các doanh nghiệp chế biến. Địa hình và sự phát triển cơ sở hạ tầng tác động đến việc lựa chọn địa điểm của mọi doanh nghiệp, khí hậu, độ ẩm sẽ ảnh hưởng đến việc bảo quản, nguyên vật liệu, thành phẩm và điều kiện sản xuất của doanh nghiệp.

Điều này tác động đến các doanh nghiệp theo hướng làm cho doanh nghiệp phải chú ý tới các điều kiện tự nhiên. Điều kiện tự nhiên ảnh hưởng ở mức độ khác nhau,

cường độ khác nhau đối với từng loại doanh nghiệp ở các địa điểm khác nhau và nó cũng tác động theo cả hai xu hướng cả tiêu cực và tích cực.

#### *Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng - kỹ thuật*

Các yếu tố thuộc cơ sở hạ tầng như hệ thống đường giao thông, hệ thống thông tin liên lạc, điện, nước... đều là những nhân tố tác động mạnh mẽ đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp kinh doanh ở lĩnh vực có hệ thống giao thông thuận lợi, điện, nước đầy đủ, dân cư đông đúc và có trình độ dân trí cao sẽ có điều kiện thuận lợi để phát triển sản xuất kinh doanh tăng tốc độ tiêu thụ sản phẩm, tăng doanh thu, giảm chi phí kinh doanh... và do đó nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp mình. Ngược lại, ở nhiều vùng nông thôn, miền núi, biên giới, hải đảo có cơ sở hạ tầng yếu kém không thuận lợi cho mọi hoạt động như vận chuyển, mua bán trao đổi hàng hoá... các doanh nghiệp hoạt động với hiệu quả không cao. Thậm chí có nhiều vùng sản xuất sản phẩm làm ra rất có giá trị nhưng giao thông không thuận lợi sẽ không thể tiêu thụ tốt ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh.

#### *Ảnh hưởng của yếu tố văn hóa – xã hội*

Văn hóa xã hội ảnh hưởng một cách chậm chạp hơn song cũng rất sâu sắc đến hoạt động quản trị và kinh doanh của mọi doanh nghiệp. Các vấn đề về phong tục tập quán, lối sống, trình độ dân trí, tôn giáo, tín ngưỡng,... có ảnh hưởng sâu sắc đến cơ cấu của cầu trên thị trường. Nhân tố này tác động trực tiếp và rất mạnh mẽ đến hoạt động của các doanh nghiệp du lịch, doanh nghiệp dệt may, các sản phẩm tiêu dùng truyền thống.

Văn hóa xã hội còn tác động trực tiếp đến việc hình thành môi trường văn hóa của doanh nghiệp, văn hóa nhóm cũng như thái độ cư xử, ứng xử của các nhà quản trị, nhân viên tiếp xúc với đối tác kinh doanh cũng như khách hàng.

### ***1.4. Quan điểm về hợp tác và kinh doanh dịch vụ của Hợp Tác xã nông nghiệp***

#### ***Hợp tác và các hình thức hợp tác hiện nay***

Hợp tác là cùng chung sức, chung vốn để làm những việc mà từng người không làm được hoặc làm không hiệu quả.

Kinh tế hợp tác là hình thức liên kết tự nguyện của một nhóm người hoặc nhiều người (các thể nhân hoặc pháp nhân) để phát huy sức mạnh về lao động và vốn nhằm

giải quyết có hiệu quả những vấn đề sản xuất kinh doanh hoặc đời sống.

Trong sản xuất nông nghiệp, kinh tế hợp tác là một hình thức kinh tế mà nhờ đó các chủ thể kinh tế tự chủ có điều kiện phát triển. Hợp tác trong lĩnh vực nông nghiệp là một nhu cầu khách quan, hợp tác từ giản đơn đến phức tạp, từ đơn ngành đến đa ngành. Trình độ xã hội hóa sản xuất càng cao thì nhu cầu hợp tác càng tăng, quan hệ hợp tác ngày càng sâu rộng.

Các hình thức kinh tế hợp tác đặc thù:

- Hình thức hợp tác kinh tế giản đơn
- + Tổ hợp tác công việc
- + Tổ hợp tác sản xuất dịch vụ
- HTX
- + Hợp tác xã nông nghiệp
- + Hợp tác xã phi nông nghiệp
- Liên hiệp HTX, Liên minh HTX
- Hiệp hội sản xuất
- Liên doanh sản xuất...

Theo luật HTX năm 2012 thì HTX được hiểu như sau:

*"Hợp tác xã là tổ chức kinh tế tập thể, đồng sở hữu, có tư cách pháp nhân, do ít nhất 07 thành viên tự nguyện thành lập và hợp tác tương trợ lẫn nhau trong hoạt động sản xuất, kinh doanh, tạo việc làm nhằm đáp ứng nhu cầu chung của thành viên, trên cơ sở tự chủ, tự chịu trách nhiệm, bình đẳng và dân chủ trong quản lý hợp tác xã."*

*Liên hiệp hợp tác xã là tổ chức kinh tế tập thể, đồng sở hữu, có tư cách pháp nhân, do ít nhất 04 hợp tác xã tự nguyện thành lập và hợp tác tương trợ lẫn nhau trong hoạt động sản xuất, kinh doanh nhằm đáp ứng nhu cầu chung của hợp tác xã thành viên, trên cơ sở tự chủ, tự chịu trách nhiệm, bình đẳng và dân chủ trong quản lý Liên hiệp hợp tác xã."*

### **Kinh doanh dịch vụ của HTX nông nghiệp**

#### **Khái niệm dịch vụ, kinh doanh**

Theo Kotler và Armstrong (1991): Một dịch vụ là một hoạt động hay một lợi ích mà một bên có thể cung cấp cho bên kia, trong đó nó có tính vô hình và không dẫn đến sự chuyển giao sở hữu nào cả.



Kinh doanh là phương thức hoạt động kinh tế trong điều kiện tồn tại nền kinh tế hàng hoá, gồm tổng thể những phương pháp, hình thức và phương tiện mà chủ thể kinh tế sử dụng để thực hiện các hoạt động kinh tế của mình (bao gồm quá trình đầu tư, sản xuất, vận tải, thương mại, dịch vụ...) trên cơ sở vận dụng quy luật giá trị cùng với các quy luật khác, nhằm đạt mục tiêu vốn sinh lời cao nhất.

### ***Đặc trưng của kinh doanh dịch vụ nông nghiệp***

- Kinh doanh dịch vụ nông nghiệp mang tính chất thời vụ: Do đặc điểm của sản xuất nông nghiệp mang tính chất thời vụ, vì vậy hoạt động dịch vụ phục vụ nó cũng mang tính thời vụ rõ rệt. Việc cung ứng dịch vụ chỉ xuất hiện vào những thời điểm hiện tại trong năm, đặc biệt thể hiện rõ nhất ở ngành trồng trọt. Do đó, muốn cung ứng dịch vụ một cách tốt nhất các đơn vị phải biết cách nắm bắt chắc chắn lịch thời vụ, để tổ chức dự trữ hợp lý đáp ứng kịp thời nhu cầu của người dân.

- Kinh doanh dịch vụ nông nghiệp được cung cấp từ nhiều nguồn khác nhau và mang lại tính chất cạnh tranh cao: Trong thị trường dịch vụ nông thôn, các thành phần kinh tế khác nhau tham gia dịch vụ ngày càng đông đảo, do đó cạnh tranh giành giật khách hàng, chiếm lĩnh thị trường ngày càng gay gắt. Các đơn vị muốn mở rộng dịch vụ có hiệu quả thì phải tìm cách cạnh tranh thắng lợi, phù hợp với thế mạnh của mình.

- Kinh doanh dịch vụ nông nghiệp chỉ có hiệu quả cao khi thực hiện trên phạm vi rộng lớn: Các loại hình dịch vụ đòi hỏi tính hợp tác trong việc cung cấp và sử dụng dịch vụ, để dễ dàng thực hiện cung ứng và giảm chi phí sản xuất của người sản xuất. Muốn làm điều này, phải phát triển các HTX nông nghiệp dịch vụ, để huy động sự tham gia của xã viên vào quá trình cung cấp dịch vụ.

### ***1.5. Các chỉ tiêu nghiên cứu***

#### ***Doanh thu***

Doanh thu là toàn bộ số tiền thu được từ hoạt động sản xuất kinh doanh và hoạt động khác của HTX trong một năm. Doanh thu của HTX bao gồm:

- Doanh thu từ hoạt động kinh doanh dịch vụ: Là toàn bộ giá trị sản phẩm hàng hóa, dịch vụ mà HTX đã bán, cung cấp cho khách hàng, xã viên. HTX được khách hàng và các hộ xã viên chấp nhận thanh toán. Đây là khoản thu chủ yếu trong tổng doanh thu của các HTX nông nghiệp.

- Thu từ hoạt động khác: Lãi cho vay vốn, lãi từ vốn góp liên doanh liên kết với các đơn vị khác, thu từ hoạt động do thanh lý, nhượng bán tài sản cố định...

### **Chi phí**

Chi phí của HTX là toàn bộ giá trị hao phí về vật chất, lao động và tiền mặt mà HTX đã bỏ ra trong quá trình hoạt động kinh doanh. Chi phí của HTX bao gồm:

- Chi phí vật tư: Bao gồm chi phí về nguyên liệu, nhiên liệu, dụng cụ... đã chi dùng trong quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm dịch vụ.

- Chi phí tiền công: Bao gồm tiền công cho xã viên trực tiếp tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh của HTX, của đội, của tổ chức dịch vụ và tiền công thuê ngoài.

- Chi phí khấu hao tài sản cố định: là tiền phải trích khấu hao trong năm của những tài sản cố định sử dụng trực tiếp trong sản xuất kinh doanh dịch vụ.

- Chi phí dịch vụ mua ngoài: Bao gồm các khoản chi phí cho thuê ngoài sửa chữa tài sản cố định, tiền trả điện cho chi nhánh điện, tiền nước, điện thoại, chi phí vận chuyển bốc vác hàng hóa, tiền trả hoa hồng đại lý...

- Ngoài ra còn có một số chi phí trực tiếp khác:

+ Chi phí quản lý HTX: chi phí quản lý HTX là những chi phí chi dùng cho công tác quản lý kinh doanh dịch vụ, quản lý hành chính và các chi phí khác có liên quan đến hoạt động của HTX. Bao gồm:

- Chi phí tiền công của cán bộ quản lý HTX: gồm tiền công và phụ cấp cho ban quản lý, ban kiểm soát và nhân viên giúp việc bộ máy quản lý HTX.

- Chi phí vật liệu dụng cụ văn phòng.

- Khấu hao tài sản cố định: là số tiền khấu hao phải trích đối với những tài sản cố định dùng cho công tác quản lý HTX.

- Chi phí sửa chữa tài sản văn phòng quản lý.

- Chi phí dịch vụ mua ngoài: tiền điện, điện thoại... phục vụ quản lý.

- Chi phí bằng tiền khác: các khoản thuế gián thu, lệ phí phải nộp trong kinh doanh, chi phí tiếp khách, chi phí giao dịch đối ngoại, hội nghị...

- Chi phí hoạt động tài chính của HTX bao gồm:

+ Chi phí về lãi phải trả cho số vốn huy động trong kỳ.

+ Chi phí liên quan đến các hoạt động đầu tư bên ngoài HTX nhằm mục đích sử

dụng hợp lý các nguồn vốn, tăng thêm thu nhập.

- Chi phí bất thường bao gồm:

+ Chi phí cho thuê tài sản

+ Một số khoản chi phí xảy ra không thường xuyên như chi phí nhượng bán thanh lý tài sản cố định, chi phí tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế, chi phí thu tiền phạt.

### **Lợi nhuận**

Lợi nhuận của HTX là kết quả cuối cùng của hoạt động kinh doanh dịch vụ, sản xuất kinh doanh, đây là chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của HTX. Lợi nhuận là phần thu về được sau khi đã trừ đi chi phí, bao gồm: lợi nhuận từ hoạt động tài chính và lợi nhuận từ hoạt động khác.

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh dịch vụ = Doanh thu hoạt động kinh doanh – chi phí hoạt động kinh doanh.

$$\text{Doanh lợi vốn sản xuất (\%)} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận thu được}}{\text{Tổng vốn sản xuất}} \times 100$$

$$\text{Doanh lợi chi phí sản xuất (\%)} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận thu được}}{\text{Tổng chi phí sản xuất}} \times 100$$

$$\text{Hệ số luân chuyển (Vòng, lần)} = \frac{\text{Tổng doanh thu thu được}}{\text{Tổng vốn lưu động}}$$

## **2. Cơ sở thực tiễn về vấn đề nghiên cứu**

**2.1. Nội dung cơ bản của một số văn bản của Chính phủ, tỉnh, về kinh doanh dịch vụ ở HTX nông nghiệp**

### **Chính phủ**

Theo Điều 24 Nghị định 193/2013/NĐ-CP quy định chi tiết một số điều của Luật HTX:

#### **Chính sách hỗ trợ của nhà nước đối với HTX, liên hiệp HTX**

##### **1. Chính sách đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực**

Nhà nước hỗ trợ kinh phí đào tạo chính quy, bồi dưỡng về chuyên môn nghiệp vụ, kỹ thuật đối với cán bộ quản lý hợp tác xã, liên hiệp HTX, thành viên HTX.

##### **2. Chính sách xúc tiến thương mại, mở rộng thị trường**

Nhà nước hỗ trợ HTX, liên hiệp HTX tham gia các triển lãm trong và ngoài nước, tổ chức các hội chợ, triển lãm dành riêng cho khu vực HTX, xây dựng thương

hiệu, nhãn hiệu, xuất xứ hàng hóa, xây dựng và triển khai cổng thông tin điện tử, sàn giao dịch thương mại điện tử cho các HTX, liên hiệp HTX.

***3. Ứng dụng khoa học, kỹ thuật và công nghệ mới***

a) Quỹ Phát triển khoa học và công nghệ quốc gia và cấp tỉnh hàng năm dành một phần kinh phí hỗ trợ các HTX, liên hiệp HTX đổi mới, ứng dụng công nghệ và thông báo kết quả thực hiện cho cơ quan quản lý nhà nước về HTX, liên hiệp HTX.

b) Nhà nước hỗ trợ nghiên cứu khoa học công nghệ từ nguồn kinh phí sự nghiệp nghiên cứu khoa học công nghệ đối với HTX, liên hiệp HTX có dự án nghiên cứu, ứng dụng tiến bộ khoa học, kỹ thuật và công nghệ mới được cấp có thẩm quyền phê duyệt.

***4. Chính sách tiếp cận vốn và quỹ hỗ trợ phát triển HTX***

a) HTX, liên hiệp HTX có dự án đầu tư mới, đầu tư mở rộng năng lực sản xuất, kinh doanh, hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, địa bàn nông thôn được ưu đãi về lãi suất và bảo lãnh tín dụng từ quỹ hỗ trợ phát triển HTX, ưu tiên vay vốn tín dụng từ ngân hàng phát triển và các tổ chức tín dụng khác theo quy định của pháp luật, được vay ưu đãi theo quy định của Chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn.

b) Quỹ hỗ trợ phát triển HTX thực hiện nhiệm vụ bảo lãnh tín dụng và hỗ trợ lãi suất đối với HTX, liên hiệp HTX.

Bộ Tài chính chủ trì, phối hợp với Bộ Kế hoạch và Đầu tư, các bộ, ngành liên quan trình Thủ tướng Chính phủ hướng dẫn quy định tại Điểm này.

***5. Chính sách tạo điều kiện tham gia các chương trình mục tiêu, chương trình phát triển kinh tế - xã hội***

HTX, liên hiệp HTX có đủ năng lực được ưu tiên tham gia các chương trình mục tiêu, chương trình phát triển kinh tế - xã hội sau đây:

a) Các công trình xây dựng cơ sở hạ tầng trên địa bàn và quản lý các công trình sau khi hoàn thành, kể cả các công trình chợ và công trình hạ tầng phục vụ phát triển cụm công nghiệp và cụm làng nghề ở nông thôn.

b) Các dự án, chương trình phát triển kinh tế - xã hội khác trên địa bàn phù hợp với khả năng của HTX, liên hiệp HTX.

### **6. Chính sách thành lập mới HTX, liên hiệp HTX**

a) Sáng lập viên HTX được cung cấp miễn phí thông tin, tư vấn, tập huấn về quy định pháp luật HTX trước khi thành lập HTX.

b) HTX, liên hiệp HTX được hỗ trợ tư vấn xây dựng điều lệ, hướng dẫn và thực hiện các thủ tục thành lập, đăng ký và tổ chức hoạt động của HTX, liên hiệp HTX.

Theo Điều 25 Nghị định 193/2013/NĐ-CP quy định:

Ngoài việc được hưởng chính sách hỗ trợ, ưu đãi quy định tại Điều 24 Nghị định này, HTX, liên hiệp HTX hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp, ngư nghiệp, diêm nghiệp cung ứng sản phẩm, dịch vụ cho các thành viên là những cá nhân, hộ gia đình, pháp nhân có hoạt động sản xuất nông nghiệp, lâm nghiệp, ngư nghiệp, diêm nghiệp còn được hưởng các chính sách hỗ trợ, ưu đãi sau đây:

#### **1. Hỗ trợ đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng**

a) Đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng bao gồm: trụ sở, sân phơi, nhà kho, xưởng sơ chế, chế biến, điện, nước sinh hoạt, chợ, công trình thủy lợi, cơ sở hạ tầng vùng nuôi trồng thủy sản, cửa hàng vật tư nông nghiệp, giao thông nội đồng phục vụ sản xuất, kinh doanh cho cộng đồng thành viên HTX, liên hiệp HTX trên cơ sở các dự án được các cấp có thẩm quyền phê duyệt.

b) Các công trình kết cấu hạ tầng được nhà nước hỗ trợ xây dựng theo quy định tại Điểm a Khoản này, sau khi hoàn thành là tài sản không chia của HTX, liên hiệp HTX, chịu trách nhiệm bảo quản, duy tu và bảo dưỡng các công trình trong quá trình sử dụng.

#### **2. Chính sách giao đất, cho thuê đất để phục vụ hoạt động của HTX, liên hiệp HTX**

Việc hỗ trợ đất đai đối với hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã được thực hiện theo quy định của pháp luật về đất đai.

#### **3. Chính sách ưu đãi về tín dụng**

a) HTX, liên hiệp HTX thành lập mới hoặc có dự án đầu tư mới, đầu tư mở rộng năng lực sản xuất, kinh doanh được ưu tiên vay vốn từ các tổ chức tín dụng theo quy định của pháp luật hiện hành.

b) Các HTX, liên hiệp HTX có dự án đầu tư sản xuất, kinh doanh, xuất khẩu thuộc diện ưu đãi đầu tư được hưởng ưu đãi đầu tư theo quy định của pháp luật về đầu tư.

#### **4. Chính sách hỗ trợ vốn, giống khi gặp khó khăn do thiên tai, dịch bệnh**

Tùy theo mức độ thiệt hại, tính chất nguy hiểm của dịch bệnh và nhu cầu thực tế, HTX, liên hiệp HTX hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp, ngư nghiệp, diêm nghiệp được hưởng chính sách hỗ trợ, ưu đãi về vốn, giống khi gặp khó khăn do thiên tai, dịch bệnh theo quy định của pháp luật hiện hành về việc hỗ trợ giống, cây trồng, vật nuôi, thủy sản để khôi phục sản xuất đối với vùng bị thiệt hại do thiên tai dịch bệnh.

#### **5. Chính sách hỗ trợ chế biến sản phẩm**

a) HTX, liên hiệp HTX có nhu cầu chế biến sản phẩm được hỗ trợ nghiên cứu xây dựng dự án đầu tư chế biến sản phẩm quy định tại Điểm b, Khoản 3, Điều 24 Nghị định này.

b) HTX, liên hiệp HTX được ưu đãi về tín dụng trong việc triển khai dự án đầu tư chế biến sản phẩm theo quy định tại Khoản 3 Điều này.

#### **2.1.2. Tỉnh Quảng Trị**

Theo kế hoạch đổi mới, phát triển các hình thức tổ chức kinh tế HTX trong nông nghiệp tỉnh Quảng Trị, giai đoạn 2014 – 2020 (Ban hành kèm theo Quyết định số 2462/QĐ-UBND ngày 06 tháng 11 năm 2014 của UBND tỉnh Quảng Trị) quy định:

Các chính sách hỗ trợ HTX nông nghiệp được các cấp, các ngành tập trung triển khai thực hiện, từng bước đem lại hiệu quả thiết thực cho các HTX, cụ thể:

- Chính sách hỗ trợ, đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ cán bộ quản lý hợp tác xã được thực hiện từ năm 2009 đến nay đã góp phần nâng cao trình độ cán bộ, các hợp tác xã được tập huấn các kỹ năng trong quản lý, điều hành, xây dựng phương án sản xuất kinh - doanh hàng năm, trong công tác hạch toán kế toán và công tác kiểm soát HTX. Từ 2011 - 2014 có trên 1.383 lượt cán bộ hợp tác xã nông nghiệp được tham gia tập huấn, bồi dưỡng nâng cao năng lực, với tổng kinh phí 936,4 triệu đồng.

- Chính sách khuyến khích, hỗ trợ thành lập mới HTX nông nghiệp thực sự đem lại hiệu quả thiết thực. Tiếp cận với chính sách này góp phần giải quyết khó khăn ban đầu khi thành lập cho các HTX như: tìm hiểu thông tin, tư vấn tuyên truyền chính



sách, pháp luật, vận động bà con xã viên... Số lượng HTX thành lập mới tăng khá, từ năm 2011 - 2014 có 17 HTX nông nghiệp được thành lập mới, đạt tỷ lệ 6%.

- Chính sách hỗ trợ đóng Bảo hiểm xã hội đối với cán bộ chủ chốt quản lý HTX nông nghiệp mặc dù đã được thực hiện.

Một số chính sách hỗ trợ về đất đai, tài chính - tín dụng, ứng dụng khoa học, công nghệ, xúc tiến thương mại, đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng kỹ thuật cho khu kinh tế... được UBND tỉnh quan tâm đầu tư xây dựng.

## ***2.2. Kinh nghiệm kinh doanh dịch vụ ở hợp tác xã nông nghiệp trên thế giới và trong nước***

### ***Trên thế giới***

#### ***Bài học kinh nghiệm từ Nhật Bản***

Nhật Bản có nền công nghiệp và dịch vụ phát triển, nhưng họ vẫn chú trọng vào phát triển nông nghiệp, phần lớn người nông dân Nhật Bản đều tham gia HTX nông nghiệp. Hiện nay, nông nghiệp Nhật Bản chiếm khoảng 1% GDP của cả nước, tổng số hộ làm nông nghiệp khoảng 3 triệu, chiếm 6,4% trên tổng số 47 triệu hộ gia đình của Nhật Bản. Dân số trong sản xuất nông nghiệp là 9,9 triệu người, chiếm 7,8% dân số của cả nước.

#### ***Dịch vụ đầu vào cho sản xuất nông nghiệp***

Đối với dịch vụ cung ứng vật tư cho sản xuất nông nghiệp, thì hệ thống HTX nông nghiệp Nhật Bản đứng đầu là Liên hiệp HTX nông nghiệp quốc gia Nhật Bản (ZEN-NOH), đã đảm đương 55% thị phần của 15 loại phân bón chính của cả nước. Đối với các loại hoá chất nông nghiệp, ZEN-NOH chiếm 37% thị phần. Ngoài ra đối với thức ăn tổng hợp ZEN-NOH cũng chiếm 30% thị phần phân phối. Việc phân phối, cung cấp dịch vụ sản xuất nông nghiệp cho xã viên được thực hiện theo hệ thống xuyên suốt từ ZEN-NOH đến Liên đoàn kinh tế và HTX nông nghiệp đa chức năng sơ cấp. Ngoài ra, HTX nông nghiệp Nhật Bản còn cung cấp các nhu yếu phẩm cho xã viên với giá cả hợp lý và chất lượng cao. Hệ thống HTX có các trung tâm mua sắm, siêu thị nhỏ, cây xăng, cửa hàng kinh doanh.

***Dịch vụ tiếp thị và tiêu thụ nông sản***

Hệ thống HTX nông nghiệp của Nhật Bản được xem là cầu nối giữa người sản xuất và người tiêu dùng nhằm mục tiêu đưa nông sản từ người sản xuất đến người tiêu dùng với chất lượng, giá cả, và thời gian nhanh nhất. Thông qua hệ thống này, HTX nông nghiệp còn có thể điều chỉnh giá cả theo mùa, tránh trung gian ép giá, nâng cao sức cạnh tranh của các sản phẩm, cân đối được cung sản xuất và cầu tiêu dùng. Khâu tiếp thị và phân phối hàng nông sản thông qua HTX nông nghiệp Nhật Bản được thực hiện qua các khâu:

- 1) Phối hợp cùng vận chuyển.
- 2) Phối hợp lựa chọn sản phẩm.
- 3) Phối hợp tiêu thụ.
- 4) Phối hợp điều chỉnh cung cầu để ổn định giá cả.

Hiện nay, hệ thống HTX nông nghiệp Nhật Bản đã xây dựng các kho lạnh nhằm bảo quản sản phẩm tại các trung tâm chợ đầu mối, các trung tâm đóng gói phân loại sản phẩm, hệ thống phân phối bán buôn (chợ đầu mối bán đấu giá hàng nông sản) và bán lẻ (siêu thị bán lẻ HTX)... Hình thức thanh toán trong quá trình giao dịch được HTX áp dụng cho nông dân theo:

1) Ủy thác vô điều kiện để người nông dân có thể gửi các sản phẩm cho HTX bán mà không có yêu cầu về giá, thời gian bán và nơi bán sản phẩm.

2) Phí dịch vụ trên thực tế giúp người nông dân tiêu thụ sản phẩm nhưng họ phải trả cho HTX tiền phí dịch vụ để HTX chi trả các chi phí giao dịch và chi phí vận chuyển các sản phẩm.

3) Thanh toán chung giúp người nông dân chuyên chở và bán sản phẩm để có được giá cả ổn định, với cách làm này, lợi thế kinh tế của qui mô từ việc phân bổ và tiếp thị với số lượng lớn sẽ mang lại lợi nhuận cao hơn cho người nông dân.

4) Thị phần bao tiêu sản phẩm nông sản của xã viên thông qua hệ thống HTX như gạo chiếm 90%, rau quả chiếm 48%, ngoài ra HTX còn bao tiêu các sản phẩm từ chăn nuôi.

***Hoạt động chế biến nông sản***

Hoạt động chế biến và tiêu thụ nông sản của HTX nông nghiệp nhằm tạo giá trị gia tăng cho các sản phẩm nông nghiệp và để giá trị đó lại khu vực nông thôn; phát triển thực phẩm mới để tăng nhu cầu sử dụng sản phẩm chế biến; duy trì sự cân đối cung cầu thông qua việc phân chia thị trường và tích trữ và phân quan trọng là tạo thêm việc làm cho khu vực nông thôn.

Hoạt động chế biến nông sản được thực hiện ở HTX Nhật Bản với hai mục đích là chế biến các sản phẩm để bán và tiêu dùng của gia đình. Hiện nay, các HTX nông nghiệp thực hiện chế biến theo ba loại:

- 1) Chế biến và tiêu thụ nông sản.
- 2) Kết hợp sử dụng tập thể các phương tiện chế biến.
- 3) Mua hàng và chế biến.

Trong hệ thống HTX nông nghiệp Nhật Bản đã hình thành các cơ sở chế biến hàng nông sản theo kỹ thuật chế biến sản phẩm cổ truyền. Mô hình "mỗi làng một sản phẩm" đã được hình thành và phát triển từ cách suy nghĩ này. Bên cạnh việc duy trì và phát triển các mặt hàng truyền thống, một cách làm khác đã mang lại thành công cho nhiều HTX chế biến ở Nhật Bản là phát triển mặt hàng mới.

***Bài học kinh nghiệm từ HTX nông nghiệp Hàn Quốc***

HTX nông nghiệp đa chức năng của Hàn Quốc, tương tự như của mô hình HTX nông nghiệp Nhật Bản, theo Luật HTX có những nhiệm vụ sau đây:

- (1) Hướng dẫn và đào tạo kỹ thuật sản xuất cây trồng, vật nuôi cho nông dân; kiến thức về HTX; cung cấp các phương tiện cần thiết bảo đảm an sinh xã hội.
- (2) Thực hiện dịch vụ tiêu thụ sản phẩm và cung cấp vật tư nông nghiệp cho xã viên từ đồng ruộng cho đến chợ hàng hóa bao gồm sản xuất, chế biến và tiêu thụ sản phẩm.
- (3) Cung cấp dịch vụ ngân hàng và bảo hiểm, bao gồm kinh doanh tài chính, tín dụng và tiết kiệm của các HTX nông nghiệp thành viên.
- (4) Cung cấp dịch vụ về chăn nuôi các loại gia súc, gia cầm, từ sản xuất, chế biến, đến tiêu thụ.

***Dịch vụ cung ứng vật tư và hàng tiêu dùng cho nông dân***

Để đảm bảo cho nông dân có đủ vật tư thiết yếu đúng thời gian, giá rẻ, chất lượng đảm bảo, HTX nông nghiệp đa chức năng của Hàn Quốc (NACF) chịu trách nhiệm cung cấp phân, thuốc, máy công cụ, hạt giống, thức ăn gia súc và các vật tư nông nghiệp khác cho sản xuất nông nghiệp. NACF tiến hành nhập khẩu và phân phối vật tư thiết bị nông nghiệp chủ yếu cho nông dân thông qua 236 HTX thành viên chuyên trách vận chuyển và phân phối. Do có vốn mạnh, NACF hiện đang đầu tư trực tiếp sản xuất một số vật tư nông nghiệp quan trọng như các nhà máy sản xuất phân. Chỉ riêng công ty Hóa chất Namhae do Liên đoàn chiếm 70% cổ phần là công ty cung cấp 40% sản lượng phân hóa học của Hàn quốc, mỗi năm sản xuất 2 triệu tấn urea và phân hỗn hợp. Chiếm giữ được thị trường nông thôn rộng lớn, hàng năm, Liên đoàn HTX cũng cung cấp 1,37 tỷ USD hàng tiêu dùng như thực phẩm, dụng cụ gia đình, đồ gỗ, thiết bị gia dụng... cho nông dân.

***Dịch vụ tiếp thị, tiêu thụ nông sản***

Với mục tiêu là cầu nối giữa xã viên, nông trại với người tiêu dùng NACF đã thiết lập các trung tâm buôn bán, phân phối nông sản để nâng cao khả năng cạnh tranh của các mặt hàng nông sản và bảo vệ thị trường. Các kênh tiếp thị được tổ chức tại các trung tâm tiêu dùng quan trọng với các tổ hợp thương mại, kho tàng hiện đại, cửa hàng bán buôn, bán lẻ và chợ nông dân.

Hiện NACF điều hành 89 trung tâm bán buôn nông sản, 440 siêu thị “phi thành viên”, 10 khu chợ nông dân hoạt động 24 giờ/ngày và 10 siêu tổ hợp tiếp thị nông sản (với mức đầu tư hàng trăm triệu USD). NACF quản lý một mạng lưới dịch vụ vận chuyển nông sản từ cửa nông trại đến người tiêu dùng với 1500 ô tô chuyên dụng, 1100 trung tâm tập trung hàng, hỗ trợ cho 20,5 ngàn nhóm vận chuyển hàng hóa của các HTX.

NACF quản lý một hệ thống doanh nghiệp kinh doanh nông sản lớn nhất và cạnh tranh mạnh nhất, nắm giữ 40% thị phần buôn bán nông sản trên thị trường Hàn quốc.

### ***Dịch vụ chế biến nông sản của HTX***

Để tăng giá trị nông sản, tạo thu nhập và việc làm cho dân cư nông thôn và tăng khả năng cạnh tranh của hàng nông sản, NACF hiện điều hành 153 nhà máy chế biến nông sản hiện đại qui mô lớn trên toàn quốc. Trong đó có 14 nhà máy chế biến rau, 13 nhà máy làm dưa kim chi, 12 nhà máy chế biến gạo, 12 nhà máy chế biến nước uống, 11 nhà máy chế biến đậu tương, 10 nhà máy chế biến chè, 9 nhà máy làm thuốc đông y và 8 nhà máy chế biến ớt. Ngoài ra NACF còn vận hành 400 tổ hợp chế biến lúa gạo hiện đại ở các vùng chuyên canh lúa. Tại mỗi tổ hợp có kho chứa, máy sấy, máy xay sát, hệ thống vận chuyển hiện đại và quản lý hiệu quả để hạ tối thiểu chi phí chế biến gạo.

### ***Bài học kinh nghiệm từ Thái Lan***

HTX nông nghiệp ở Thái Lan được thành lập để giúp nông dân Thái Lan có thể tham gia vào hoạt động kinh doanh, giúp họ vượt qua giai đoạn khủng hoảng cũng như nâng cao chất lượng cuộc sống của chính bản thân họ.

HTX nông nghiệp đầu tiên ở Thailand, Wat Chan Cooperative Unlimited Liability, được thành lập vào ngày 26 tháng 02 năm 1916 ở huyện Muang, Phitsanulok dưới hình thức HTX tín dụng nhỏ. Kể từ đó, số lượng HTX gia tăng ổn định cho đến lúc ra đời Luật HTX vào năm 1967. Sau đó rất nhiều HTX nhỏ hợp nhất để cho ra đời HTX cấp huyện với sự mở rộng về qui mô và phạm vi hoạt động.

Các HTX nông nghiệp ở Thái lan được thành lập để đáp ứng các nhu cầu sau:

- 1) Cung cấp các khoản vay cho các xã viên cho mục đích sản xuất với lãi suất ưu đãi.
- 2) Khuyến khích tiết kiệm của xã viên thông qua các chương trình tích lũy tiết kiệm.
- 3) Cung cấp các sản phẩm nông nghiệp và nhu yếu phẩm cho các xã viên với giá cả hợp lý.
- 4) Phổ biến các bí quyết, kỹ thuật để giúp các xã viên cắt giảm chi phí sản xuất và đạt doanh lợi cao. Với sự hỗ trợ của chính phủ, các xã viên được huấn luyện về kỹ thuật trồng trọt cũng như lợi ích của phân bón và thuốc trừ sâu. Ngoài

ra các thiết bị hỗ trợ trong sản xuất nông nghiệp như máy kéo, máy bơm nước... được bán cho xã viên với giá cả phải chăng.

5) Giúp các xã viên đến gần hơn với thị trường sản phẩm, nhờ vậy họ có thể bán với giá cao hơn và duy trì sự đảm bảo về trọng lượng và kích thước cho sản phẩm.

Hiện tại, hoạt động kinh doanh của HTX nông nghiệp ở Thái Lan rất đa dạng để đáp ứng nhu cầu của các xã viên. Nhìn chung, có 5 hoạt động chính là cho vay, tích lũy tiết kiệm, kinh doanh nông sản và sản phẩm tiêu dùng, marketing, và các dịch vụ mở rộng và phát triển nông nghiệp.

### ***Ở trong nước***

#### ***Tại HTX Bình Định***

Tại HTX Bình Định, huyện Kiến Xương, những năm qua, HTX đã mở rộng và nâng cao chất lượng phục vụ của các dịch vụ gồm: dịch vụ tín dụng nội bộ, dịch vụ cung ứng thức ăn chăn nuôi, gia súc, gia cầm, dịch vụ cung ứng vật tư nông nghiệp về phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, cung ứng giống lúa,... Hiện nay, HTX đang ưu tiên phát triển dịch vụ bao tiêu sản phẩm cho xã viên, tăng giá trị lợi nhuận cho xã viên năm 2014 đạt 3,6 tỷ đồng.

Một trong những khâu dịch vụ tiêu biểu của HTX là tổ chức tiêu thụ lúa giống cho bà con nông dân. Với nguồn cung ứng giống khá dồi dào, dự kiến năm 2015, HTX sẽ giúp bà con tiêu thụ khoảng trên 1.000 tấn lúa giống. Để làm tốt dịch vụ này, HTX đã tổ chức liên kết với Công ty cổ phần giống Thái Bình theo hình thức hợp đồng bao tiêu sản phẩm có ứng trước giống lúa gốc. Với diện tích ban đầu 15ha vào năm 2008 với 80 hộ tham gia, đến năm 2014 đã quy hoạch được 6 vùng cánh đồng mẫu với diện tích 300ha với gần 2.000 hộ tham gia, tổng sản lượng đã tiêu thụ cho bà con nông dân đạt 2.100 tấn. Với hình thức sản xuất này đã góp phần tăng giá trị sản phẩm cho nông dân lên gấp 1,3 lần.

Dịch vụ làm đất cũng là một trong những lợi thế của HTX Bình Định. Đến nay, dịch vụ làm đất của HTX đã thu hút được 55 máy, trong đó có 25 máy công suất lớn từ 21CV trở lên. Với hình thức này, HTX thống nhất một mức thu, định mức chi với 100.000 đồng/sào và trả sau vụ sản xuất. HTX điều chỉnh lại sản xuất cho từng máy theo công suất, vận động nhân dân phá bờ ngăn nên các máy phát huy hết công suất,

chất lượng làm đất cao,...Đồng thời, với những chủ máy có nhu cầu ứng trước xăng, dầu, HTX sẽ căn cứ theo mức tiêu hao nguyên liệu của máy và diện tích được giao để cho ứng vật tư. Đồng thời, hàng năm thuê giảng viên tập huấn kỹ thuật sử dụng máy nông nghiệp cho các chủ máy. Thông qua đó, dịch vụ làm đất đã đáp ứng khung thời vụ sản xuất, tạo được lòng tin của xã viên với HTX.

Thêm vào đó, HTX luôn chú trọng đến đầu tư xây dựng các cơ sở kinh doanh, mở rộng thêm các điểm bán hàng ở trong xã và các thành phần kinh tế khác để cung ứng hàng hóa và bao tiêu sản phẩm cho xã viên. Bình quân 1 năm lượng vật tư HTX cung ứng đạt 500 tấn theo phương thức bán tiền mặt và thanh toán chậm trả. Song song với các dịch vụ trên, dịch vụ môi trường của HTX đã đi vào hoạt động nề nếp được nhiều năm, giảm tình trạng đổ rác thải ra sông, mương, đường, hạn chế tình trạng ô nhiễm môi trường.

***Tại HTX dịch vụ nông nghiệp Xuân Hòa, xã Xuân Hòa, huyện Thọ Xuân, tỉnh Thanh Hóa***

HTX dịch vụ nông nghiệp Xuân Hòa đã chủ động liên doanh, liên kết với các doanh nghiệp để xây dựng vùng sản xuất hàng hóa tập trung, tổ chức tập huấn chuyên giao khoa học - kỹ thuật, bao tiêu sản phẩm cho xã viên. Hàng năm, HTX làm dịch vụ cung ứng hơn 50 tấn phân bón các loại, gần 7 tấn lúa giống cho nông dân trong xã. Toàn xã Xuân Hòa hiện có 305 ha đất trồng lúa, HTX đã tổ chức phối hợp với các cá nhân trong xã có máy cày, máy gặt để làm đất cấy theo đúng khung thời vụ và làm dịch vụ thu hoạch lúa cho nhân dân. Trong vụ đông và vụ xuân vừa qua, HTX đã chủ động ký hợp đồng với Công ty cổ phần Rau quả Việt Thanh đóng trên địa bàn huyện Thọ Xuân, bao tiêu sản phẩm ớt ngọt cho nông dân. Trước khi đưa cây ớt vào sản xuất đại trà, HTX đã phối hợp với công ty mở 4 lớp tập huấn về kỹ thuật chăm sóc cây ớt cho 480 người và tổ chức đi tham quan ở các huyện Yên Định và Hậu Lộc. Từ đó, HTX vận động bà con nông dân trồng 30 ha ớt, nhờ chăm sóc đúng quy trình kỹ thuật, sản lượng ớt hàng năm đạt 400 tấn, doanh thu đạt 3,3 tỷ đồng... Trong vụ đông sắp tới, HTX sẽ đầu tư vật tư nông nghiệp cho bà con nông dân trong xã trồng 50 ha cây ớt, đồng thời, đề nghị UBND xã bố trí quỹ đất để sản xuất mạ khay phục vụ gieo cấy lúa cho bà con xã viên trong và ngoài xã.

*Tại HTX dịch vụ nông nghiệp Nhân Lý, xã Phú Xuân, huyện Bình Xuyên, tỉnh Vĩnh Phúc*

HTX dịch vụ nông nghiệp Nhân Lý hiện có 615 hộ với trên 2.600 hội viên, hoạt động chủ yếu trong các lĩnh vực: Cung ứng vật tư, phân bón, giống cây trồng, vật nuôi, tiêu thụ nông sản, dịch vụ làm đất, vệ sinh môi trường. Với phương châm lấy lợi ích phục vụ xã viên, mỗi năm, HTX đứng ra cung ứng khoảng 20 tấn giống các loại với giá thấp hơn thị trường, đầu tư hàng trăm triệu đồng, hợp đồng với Công ty thuốc bảo vệ thực vật, phân bón uy tín sau đó giao cho từng đội sản xuất trên cơ sở nhu cầu của xã viên với giá phù hợp, giúp xã viên giải quyết một phần khó khăn khi vật tư nông nghiệp tăng cao. Dịch vụ làm đất cũng được HTX triển khai có hiệu quả, mỗi sào giảm từ 30 – 50.000 đồng công cày bừa, 100% diện tích không bị tư thương ép giá... Với cách làm mới và hiệu quả trong thực hiện các khâu dịch vụ, những năm qua, HTX luôn hoạt động, kinh doanh có lãi, nâng cao thu nhập, tạo sự gắn kết giữa xã viên và HTX. Chỉ tính riêng 6 tháng đầu năm 2015, doanh thu của HTX đạt trên 4 tỷ đồng, lương bình quân của người lao động được trả đạt gần 1,5 triệu đồng/người/tháng.



## **CHƯƠNG II : TÌNH HÌNH CƠ BẢN XÃ HẢI THỌ HUYỆN HẢI LĂNG TỈNH QUẢNG TRỊ**

### ***1. Điều kiện tự nhiên***

#### ***1.1. Vị trí địa lý***

Xã Hải Thọ có diện tích tự nhiên 2.189ha (năm 2015) được giới hạn bởi ranh giới hành chính với các xã cụ thể như sau:

- Phía Đông giáp xã Hải Thành, xã Hải Hoà và xã Hải Tân.
- Phía Tây giáp xã Hải Lâm.
- Phía Nam giáp xã Hải Trường.
- Phía Bắc giáp xã Hải Thiện và xã Hải Thượng.

#### ***1.2. Địa hình***

Hải Thọ là một xã vừa đồng bằng vừa gò đồi, địa hình chạy theo hướng thấp dần từ Tây sang Đông, tạo nên ba dạng địa hình chính sau:

- Vùng gò đồi, địa hình có độ dốc thấp, phân bố phía Tây Nam của xã, với quy mô diện tích tương đối lớn 1.029,54ha, chiếm tỷ lệ 47,03% tổng diện tích, hiện tại đang sử dụng vào mục đích trồng cây lâm nghiệp và cây công nghiệp.

- Vùng cát, địa hình tương đối bằng phẳng, chủ yếu là những cồn cát với độ cao không lớn, phân bố phía Tây khu dân cư từ thôn 1 cho đến thôn 4, diện tích khoảng 455,7ha, chiếm tỷ lệ 20,82% tổng diện tích đất tự nhiên, thuận lợi trong việc sản xuất nông nghiệp.

- Vùng đồng bằng, địa hình bằng phẳng, diện tích khoảng 703,52ha, chiếm khoảng 32,14% tổng diện tích tự nhiên, thuận lợi cho việc phát triển nông nghiệp. Hiện tại được sử dụng vào mục đích trồng lúa, trồng màu và bố trí các khu dân cư, các công trình công cộng.

#### ***1.3. Khí hậu***

Nhìn chung, cũng như các địa bàn vùng đồng bằng của tỉnh và huyện, Hải Thọ nằm trong khu vực chịu ảnh hưởng của chế độ nhiệt đới gió mùa, có hai mùa rõ rệt là: Mùa nắng bắt đầu tháng 5 cho đến tháng 10, nền nhiệt bình quân trong năm là 24,2%, mùa lạnh từ tháng 11 cho đến tháng 4 năm sau. Số ngày mưa trung bình năm từ 135-

140 ngày/năm. Bão thường trùng với thời kỳ xảy ra mưa lớn, khoảng từ tháng 9-11 hàng năm.

Nằm trong vùng chịu ảnh hưởng của khí hậu nhiệt đới gió mùa đặc trưng của khí hậu Trung bộ. Chia làm hai mùa rõ rệt: mùa mưa và mùa khô.

#### **1.4. Tài nguyên thiên nhiên**

##### **Tài nguyên đất**

Dựa vào kết quả phân loại và xây dựng bản đồ đất, xã Hải Thọ được chia thành 3 nhóm chính:

- Đất đỏ vàng được hình thành trên sản phẩm phong hóa của loại đá phiến sét, phân bố tập trung ở vùng gò đồi phía Tây Nam của xã, với tổng diện tích 1.030ha, chiếm 47,06% tổng diện tích tự nhiên. Đây là vùng đất cao, hiện tại đang sử dụng vào mục đích trồng cây lâm nghiệp và cây công nghiệp.

- Đất cát trắng: phân bố tập trung phía Tây khu dân cư từ thôn 1 cho đến thôn 4 và dọc đường quốc lộ 1A, với tổng diện tích khoảng 455ha, chiếm 20,8% tổng diện tích tự nhiên. Đây là loại đất bạc màu, hiện tại phần lớn diện tích đất này được sử dụng vào mục đích trồng cây màu thực phẩm và cây công nghiệp ngắn ngày, ngoài ra một số diện tích là khu nghĩa địa và khu dân cư.

- Đất phù sa có tầng loang lổ đỏ vàng tập trung ở vùng đồng bằng và đất đỏ vàng biến đổi do trồng lúa nước, với tổng diện tích 703,76ha, chiếm 32,15 % tổng diện tích tự nhiên. Loại đất này tưới tiêu chủ động, có thể trồng chuyên lúa, lúa màu, chuyên màu, cây công nghiệp ngắn ngày.

##### **Tài nguyên nước**

Trên địa bàn xã có nguồn nước mặt dồi dào, được cung cấp bởi hệ thống kênh mương nhỏ nối liền với sông Ô Giang đi qua địa bàn xã và hệ thống các ao, hồ tự nhiên nhỏ. Nhìn chung, nguồn nước mặt đã giúp địa phương chủ động tưới tiêu sản xuất nông nghiệp.

Vùng gò đồi lượng nước không ổn định, biến động theo mùa. Mùa khô, mực nước các khe suối nhỏ khô kiệt không đáp ứng nhu cầu nước tưới cho cây trồng. Đây là yếu tố bất lợi cho sản xuất nông nghiệp ở khu vực Tân Diên.

Nguồn nước ngầm qua khảo sát thực tế các giếng nước của người dân sâu từ 10-15m cho thấy nguồn nước ngầm khá dồi dào nhưng chất lượng kém và bị nhiễm phèn khá cao, nước sau khi để một thời gian có màu vàng.

### ***Tài nguyên rừng***

Diện tích đất lâm nghiệp khá lớn (số liệu thống kê năm 2015 là 1.060 ha), chủ yếu là rừng trồng sản xuất 975ha chiếm 91,39 % trong diện tích đất lâm nghiệp . Đến nay, đã giao cho các hộ, nhóm hộ quản lý, khai thác và được Nhà nước cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (CNQSDĐ). Rừng trồng sản xuất chủ yếu trồng các loại keo, trà và một số diện tích sau khi khai thác chuyển sang trồng cây cao su. Công tác bảo vệ chăm sóc và quản lý rừng được quan tâm. Trong những năm gần đây, người dân thấy hiệu quả kinh tế từ rừng mang lại rất cao, vì vậy, đã tập trung đầu tư thâm canh nên nguồn thu từ lâm nghiệp khá lớn. Bên cạnh đó có một số hộ đã mạnh dạng đầu tư thành lập trang trại nông-lâm kết hợp, trang trại trồng cao su... bước đầu mang lại hiệu quả đáng kể.

### ***Tài nguyên khoáng sản***

Tài nguyên khoáng sản Hải Thọ chủ yếu là than bùn có trữ lượng khá lớn, nguồn khoáng sản trên là tiềm năng để chế biến phân vi sinh NPK. Hiện nay, một phần đã được cấp phép cho Công ty CTNHHMTV Trường Anh khai thác chế biến phân vi sinh tại địa bàn, một phần đang tiến hành thăm dò để quy hoạch khai thác về lâu dài. Bên cạnh đó, theo đánh giá và quy hoạch của tỉnh Quảng Trị có đề cập đến nguồn tài nguyên cát trắng tập trung ở phía Bắc của xã, hiện nay, Công ty Cổ phần Đầu tư và Khoáng sản Vico Quảng Trị được Bộ Tài nguyên- Môi trường cấp phép khai thác.

## ***2. Điều kiện kinh tế - xã hội***

### ***2.1. Hiện trạng sử dụng đất***

Tổng diện tích đất theo ranh giới hành chính 2.189ha năm 2015. Đến nay, hầu hết diện tích đất của xã đã sử dụng vào các mục đích khác nhau, còn lại 140ha đất chưa sử dụng, chiếm tỷ lệ 6,4%, phân bố rải rác ở vùng cát, gây không ít khó khăn cho việc xây dựng kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội (KT – XH) dân cư sinh sống tập trung với mật độ 255người/km<sup>2</sup>:

- Đất nông nghiệp là 1.757ha (năm 2015) trong đó, đất trồng cây hàng năm 654ha, diện tích trồng lúa nước 444ha, chiếm 20,28% diện tích đất tự nhiên, diện tích đất trồng cây màu hàng năm như: trồng cây rau màu, cây công nghiệp ngắn ngày có giá trị kinh tế cao còn thấp, hệ số quay vòng thấp chưa tạo ra hiệu quả kinh tế cao, cần cải thiện các vùng độc canh cây lúa, mở rộng diện tích xen canh, luân canh, tạo ra nhiều vùng sản xuất hàng hóa tập trung.

- Đất nuôi trồng thủy sản 10ha (2015) chiếm 0,46% diện tích tự nhiên, hiện nay diện tích mặt nước ao, hồ tự nhiên đã đưa vào khai thác triệt để góp phần tăng thu nhập cho một số hộ nông dân. Tuy nhiên, diện tích này tập trung chủ yếu ở vùng cát, quy mô diện tích quá ít, chất lượng nguồn nước không đảm bảo, khả năng thích nghi của một số giống cá kém nên hiệu quả kinh tế mang lại chưa cao. Do vậy, muốn phát triển mạnh ngành thủy sản cần phải xây dựng các mô hình kết hợp như: mô hình cá-lợn, mô hình lúa cá, mô hình lúa-vịt-cá... và cần có định hướng chiến lược để tập trung đầu tư thâm canh phát triển bền vững.

- Đất lâm nghiệp là 1.060ha (năm 2015) chiếm 48,42% diện tích đất tự nhiên. Diện tích rừng chủ yếu là rừng sản xuất trồng các loại keo lá, rừng thôn. Những năm qua, một số hộ đã chuyển một số đất rừng sản xuất sang trồng sản KM94 và trồng cây cao su tiểu điền, xây dựng mô hình nông-lâm kết hợp, bước đầu có hiệu quả kinh tế. Với địa hình, loại đất và hệ thống giao thông thuận lợi như hiện nay những năm tới cần tập trung chỉ đạo phát triển cây công nghiệp dài ngày như: cây cao su, cây hồ tiêu, cây ăn quả... và xây dựng các mô hình trang trại chăn nuôi, mô hình nông-lâm kết hợp.

- Đất phi nông nghiệp là 292ha (2015) chiếm 13,34% diện tích đất tự nhiên. Các loại đất phát triển hạ tầng trong xã được sắp xếp khá hợp lý và sử dụng có hiệu quả, tuy nhiên diện tích dành cho các mục đích này còn ít, chưa đáp ứng được nhu cầu sử dụng.

- Đất chưa sử dụng là 140ha (năm 2015) chiếm 6,4% diện tích đất tự nhiên, diện tích này chủ yếu ở những vùng đất cát, đất trũng, đất đồi núi được phân bố rải rác, hầu hết trên cả 3 vùng, gây khó khăn trong việc khai thác đưa vào sử dụng.

**Bảng 1: Quy mô, cơ cấu đất đai của HTX qua 3 năm 2013 – 2015**

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015		So sánh (%)	
	Ha	%	ha	%	ha	%	14/13	15/14
<b>Tổng diện tích tự nhiên</b>	2.188	100	2.189	100	2.189	100	0,05	-
<b>1. Đất nông nghiệp</b>	1.751	80,00	1.757	80,00	1.757	80,00	0,34	-
- Đất sản xuất nông nghiệp	675	31,00	685	40,00	685	40,00	1,48	-
- Đất lâm nghiệp	1.067	61,00	1.060	60,33	1.060	60,33	-0,66	-
- Đất nuôi trồng thủy sản	11	0,50	10	0,94	10	0,94	-9,10	-
<b>2. Đất phi nông nghiệp</b>	295	13,50	292	13,34	292	13,34	-1,02	-
- Đất ở	36	12,00	34	11,64	34	11,64	-5,56	-
- Đất chuyên dùng	186	63,00	183	62,67	183	62,67	-1,61	-
- Đất tôn giáo, tín ngưỡng	8	0,40	8	2,74	8	2,74	-	-
- Đất nghĩa trang, nghĩa địa	25	0,80	26	8,90	26	8,90	4,00	-
- Đất sông suối, mặt nước chuyên dùng	41	13,90	41	14,04	41	14,04	-	-
<b>3. Đất chưa sử dụng</b>	142	6,49	142	6,49	140	6,40	-	-1,41

(Nguồn: UBND xã Hải Thọ)

Đất sản xuất nông nghiệp nói chung chiếm 80% diện tích đất tự nhiên trong cả 3 năm 2013 – 2015, trong đó: sản xuất nông nghiệp chiếm 30,85% tổng diện tích đất tự nhiên năm 2013, năm 2014 và năm 2015 con số này chiếm 31,31% còn lại một số diện tích đất trồng cây hàng năm khác có trồng xen canh nhưng diện tích không lớn có hiệu suất sử dụng đất chưa cao, diện tích đất trồng lúa nước có khả năng phát triển các mô hình như: lúa-cá, lúa-cá-lợn, lúa-cá-vịt, chăn nuôi thủy cầm...Đất lâm nghiệp chiếm 48,77% năm 2013, năm 2014 và năm 2015 chiếm 48,42% trong tổng diện tích đất tự nhiên, diện tích này có khả năng phát triển trồng cao su, cây hồ tiêu, cây ăn quả và thực hiện các mô hình nông-lâm kết hợp, trang trại chăn nuôi... Ngoài ra, diện tích mặt nước ao, hồ tự nhiên đã được tận dụng khai thác đưa vào nuôi trồng thủy sản có hiệu quả.

Bên cạnh đó, do tập quán sinh sống lâu đời của người dân địa phương, nên việc sử dụng đất nghĩa trang, nghĩa địa còn tùy tiện, phần lớn diện tích đất nghĩa trang, nghĩa địa phân bố rải rác xen với diện tích rừng tự nhiên, nằm sát khu dân cư làm mất cảnh quan môi trường. Do vậy, việc quy hoạch lại nghĩa trang, nghĩa địa cho các khu dân cư trên địa bàn xã là hết sức cần thiết. Một số công trình đã được cấp phép xây dựng trước đây hoạt động kém hiệu quả như: Khu vực đất Chi nhánh NHN<sub>0</sub>-PTNT(Ngân hàng nông nghiệp – Phát triển nông thôn) Hải Lăng cũ, Công ty Cổ phần Đầu tư-Khoáng sản Vico Quảng Trị...

### **2.2. Tình hình dân số và lao động**

Năm 2015 dân số xã Hải Thọ là 6.282 người, 1.551 hộ. Tỷ lệ tăng dân số tự nhiên năm 2015 là 0,76%. Tình hình biến động dân số 5 năm qua hầu như chỉ có tăng tự nhiên, tăng cơ học có nhưng không đáng kể.

Các điểm dân cư của xã chủ yếu sống tập trung, đặc biệt là tập trung gần khu vực kinh doanh dịch vụ thương mại như chợ trung tâm Diên Sanh và dọc các tuyến tỉnh lộ 582 và tỉnh lộ 584.

Năm 2015, dân số trong độ tuổi lao động của toàn xã có 3.358 người trong độ tuổi lao động, trong đó:

- Lao động nông nghiệp: 1.478 người, chiếm 44,01%.
- Lao động phi nông nghiệp: 1.433 người, chiếm 42,67%.
- Lao động khác: 475 người, chiếm 14,15%.

**Bảng 2: Tình hình dân số, lao động của HTX qua 3 năm 2013 – 2015**

Chi tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	So sánh (%)	
				14/13	15/14
<b>1. Tổng số hộ (hộ)</b>	1.467	1.542	1.551	5,11	0,58
<b>2. Tổng số nhân khẩu (người)</b>	5.576	6.260	6.282	12,27	0,35
<b>3. Tổng lao động (người)</b>	3.248	3.348	3.358	3,08	0,30
- Nam	1.350	1.424	1.431	5,48	0,49
- Nữ	1.898	1.924	1.927	1,37	0,16
<b>4. Ban Quản trị HTX gồm:</b>					
- Đại học	0	1	1	100	-
- Trung cấp	4	4	4	-	-
- Chưa qua đào tạo	5	4	4	-20	-

(Nguồn: Báo cáo dân số - lao động của HTX qua 3 năm)

### 2.3. Tình hình trang bị vốn của HTX nông nghiệp Thọ Bắc

HTX nông nghiệp Thọ Bắc đã và đang chú trọng đến việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, nguồn vốn của HTX bao gồm cả tài sản cố định (TSCĐ) đầu tư dài hạn, tài sản lưu động (TSLĐ) đầu tư ngắn hạn và vốn chủ sở hữu, việc sử dụng hiệu quả đồng vốn sẽ mang lại lợi nhuận cao cho HTX từ đó tạo ra niềm tin cho các thành viên của HTX.

Tóm lại, HTX nông nghiệp Thọ Bắc, trong điều kiện hiện nay đã có những thuận lợi, đó là: sự ổn định về pháp luật, sự quan tâm của các cấp lãnh đạo, đội ngũ cán bộ đã và đang thay đổi tư duy trong hoạt động kinh doanh.... song cũng còn nhiều khó khăn, thách thức, đó là: Địa bàn hoạt động kinh doanh phức tạp, đời sống của nhân dân trong HTX còn thấp, trình độ dân trí cũng thấp, một số cán bộ của HTX chưa theo kịp sự chuyển đổi, mặt hàng của HTX.

**Bảng 3: Cơ cấu nguồn vốn của HTX nông nghiệp Thọ Bắc qua 3 năm 2013 – 2015**

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015		So sánh (%)	
	1000đ	%	1000đ	%	1000đ	%	14/13	15/14
<b>Tổng nguồn vốn</b>	2.540.000	100	2.321.086	100	2.549.000	100	-8,6	9,8
<b>1. TSCĐ đầu tư dài hạn</b>	1.589.800	62,6	1.378.646	59,4	1.611.000	63,2	-13,3	16,9
<b>Tài sản cố định</b>	1.589.800	100	1.378.646	100	1.611.000	100	-13,3	16,9
<b>2. TSLĐ đầu tư ngắn hạn</b>	950.200	37,4	942.440	40,6	938.000	36,8	-0,8	-0,5
- Tiền	82.357	8,67	86.016	9,1	88.577	9,4	4,4	3,0
- Các khoản phải thu	817.843	86,1	801.300	85,0	798.200	85,1	-2,0	-0,4
- Hàng tồn kho	50.000	5,3	55.124	5,8	51.223	5,5	10,2	-7,1
<b>3. Vốn chủ sở hữu</b>	1.263.000	49,7	1.234.087	53,2	1.334.660	52,4	-2,3	9,0

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán năm 2013 – 2015)



Qua bảng 3, cơ cấu nguồn vốn của HTX nông nghiệp Thọ Bắc năm 2013 – 2015, ta có thể thấy rõ hơn tình hình trang bị vốn và sử dụng vốn của HTX:

Tổng nguồn vốn sản xuất kinh doanh của HTX là 2.540.000 (ngàn đồng) trong năm 2013, con số này đã thay đổi qua năm 2014 là 2.321.086 (ngàn đồng) và 2.549.000 (ngàn đồng) năm 2015. Trong đó, nguồn vốn chủ sở hữu là 1.263.000 ngàn đồng chiếm 49,7% năm 2013, năm 2014 là 1.234.087 ngàn đồng chiếm 53,2% và năm 2015 con số này là 1.334.660 ngàn đồng chiếm 52,4% trong tổng nguồn vốn sản xuất kinh doanh của HTX nông nghiệp Thọ Bắc.

TSCĐ đầu tư dài hạn, trong đó TSCĐ chiếm trọn 100% năm 2013 đạt 1.589.800 (ngàn đồng), cho đến năm 2014 TSCĐ đạt 1.378.646 (ngàn đồng) chiếm 56% và năm 2015 tăng lên 1.611.000 (ngàn đồng) chiếm 63,2% trong tổng nguồn vốn của HTX. Nguyên nhân chiếm tỷ lệ lớn như vậy là do HTX đều sở hữu các công trình chuyển giao từ trước, các công trình này có giá trị rất lớn, tuy nhiên lại đang xuống cấp nghiêm trọng nên khả năng sinh lời của chúng đang bị giảm sút. Do vậy, trong thời gian tới HTX cần có kế hoạch để sử dụng tốt hơn vốn cố định, chú trọng đầu tư hơn nữa để phát huy tốt hơn năng lực của chúng.

#### **2.4. Thực trạng đầu tư cơ sở hạ tầng (CSHT) và phát triển nông thôn trên địa bàn xã Hải Thọ**

##### **Giao thông**

Địa bàn xã Hải Thọ có các tuyến giao thông quan trọng chạy qua như: Quốc lộ 1A, tỉnh lộ 582, tỉnh lộ 584, đường 3/2, đường tránh lũ, cứu hộ, cứu nạn phát triển kinh tế, đảm bảo an ninh, quốc phòng vùng ven biển phía Nam tỉnh Quảng Trị và các tuyến giao thông liên xã khác, rất thuận lợi cho việc lưu thông, giao thương về mặt xã hội và kinh tế. Trong thời gian qua, thực hiện chương trình kiên cố hóa giao thông nông thôn theo phương châm nhà nước và nhân dân cùng làm đã đầu tư cứng hóa các tuyến đường giao thông nông thôn 13 km. Tuy nhiên, hiện nay còn có một số tuyến giao thông chính chưa được cứng hóa, còn lầy lội trong mùa mưa, gây ảnh hưởng không nhỏ đến việc đi lại và sản xuất của người dân, nhất là các tuyến giao thông chính nội đồng.

Hệ thống giao thông lên vùng đồi hơn 10 km, chủ yếu là tận dụng các tuyến đường cũ, được cấp phối từ lâu, do địa hình có độ dốc nên hàng năm bị xói lở vì mưa lũ,

cần phải đầu tư nâng cấp. Giao thông ở vùng cát, trên địa bàn có 7 tuyến chính với tổng chiều dài hơn 10km, tuy nhiên mới được đổ cấp phối hơn 6km nhưng hiện nay đã xuống cấp, còn lại chủ yếu là đường đất. Đây là một trong những nguyên nhân làm hạn chế việc khai thác tiềm năng của vùng cát, về lâu dài cần tập trung đầu tư nâng cấp, mở rộng hệ thống giao thông vùng cát, tạo điều kiện thuận lợi cho việc khai thác tiềm năng vùng cát một cách có hiệu quả.

Toàn xã có 36 tuyến đường giao thông, tổng chiều dài 30km, trong đó:

Đường trục xã, liên xã 3 tuyến, dài 9km đã được nhựa hóa 4km, đạt 44,4%, còn lại 5km chưa được cứng hóa theo tiêu chuẩn.

Đường trục chính thôn, xóm, liên xóm 5 tuyến với chiều dài 6km đã cấp phối nhưng chưa được cứng hóa.

Đường ngõ xóm 28 tuyến với chiều dài 15km đã được bê tông hóa 9,9 chiếm tỷ lệ 66%, còn lại 5,1km chưa được cứng hóa còn lầy lội vào mùa mưa.

Đường trục chính nội đồng 13 tuyến, chiều dài 24,7km, trong đó 8km đã được cấp phối đạt 32%, nhưng chưa được cứng hóa còn lầy lội trong mùa mưa lũ.

Đối với các tuyến đường giao thông do xã quản lý, hàng năm đều được duy tu bảo dưỡng và tiếp tục thực hiện kiên cố hóa giao thông nông thôn (GTNT) theo chủ trương của tỉnh, huyện. Các tuyến đường giao thông nội đồng hàng năm các HTX tiến hành duy tu bảo dưỡng, đầu tư nâng cấp, mở rộng đảm bảo giao thông đi lại được thuận lợi hơn. Về lâu dài cần mở rộng hơn, đổ cấp phối hoặc cứng hóa và xây dựng các điểm quay đầu xe để xe cơ giới đi lại thông suốt.

Hệ thống cầu, cống trên địa bàn xã không lớn, chủ yếu là cầu, cống tạm nhưng đã và đang xuống cấp, cụ thể là: toàn xã có 10 cây cầu bắc qua các kênh và hơn 75 cống thoát nước, trong đó 9 cầu, mặt cầu rộng trên 2-2,5m, còn lại 1 cầu tạm mặt cầu rộng 1m cần nâng cấp mở rộng.

### **Thủy lợi**

Trên địa bàn xã Hải Thọ có một đoạn sông Ô Giang chảy qua dài gần 1,0km, còn lại chủ yếu là hệ thống kênh mương đào đắp chưa được cứng hóa làm ảnh hưởng đến quá trình tưới tiêu phục vụ sản xuất nông nghiệp.

Trong thời gian qua, được sự quan tâm của cấp trên và nguồn vốn của địa phương đã đầu tư xây dựng 8 trạm bơm điện với tổng công suất là 360 KW. Tăng cường công tác quản lý, duy tu, bảo dưỡng an toàn các công trình, nhờ vậy, về cơ bản đã chủ động công tác tưới tiêu, phục vụ sản xuất.

Về mùa hạn, có hiện tượng thiếu nước tưới xảy ra cục bộ thuộc khu vực thôn Tân Diên, do hệ thống thủy lợi Nam Thạch Hãn chưa cung cấp nước tưới, và không có hệ thống hồ đập, sông ngòi, nên không chủ động trong sản xuất.

Hệ thống kênh tách nước cát với chiều dài 5,0km, trong đó đã được tu sửa, nạo vét 2,3 km, còn lại 2,7 km chưa được nạo vét nâng cấp làm ảnh hưởng không nhỏ khi mưa lớn xảy ra. Hệ thống đê bao nội đồng với chiều dài 7,0 km, trong đó đã được cứng hóa 3,5km còn lại 3,5km chủ yếu là đắp đất chưa được cứng hóa nên hàng năm thường xuyên bị vỡ, gây khó khăn cho việc chống úng trên đồng ruộng.

Về mùa mưa, do lượng mưa quá lớn, nước từ sông Ô Giang và nước từ vùng cát đổ về gây ngập úng đồng ruộng, ảnh hưởng rất lớn đến việc sản xuất lúa và cây màu vụ Đông.

Tỉ lệ kênh mương do xã quản lý được kiên cố hóa chỉ đạt 11,65% (*quy chuẩn là 85%*).

## **2.5. Thuận lợi và khó khăn về tình hình cơ bản của xã Hải Thọ**

### **Thuận lợi**

Hải Thọ nằm ở vị trí gần trung tâm huyện lỵ, trên địa bàn của xã có các tuyến giao thông quan trọng chạy qua, có chợ Trung tâm Diên Sanh, thuận lợi cho việc lưu thông, giao thương về mặt xã hội và kinh tế, phát triển thương mại dịch vụ.

Đất đai tương đối bằng phẳng được chia thành 3 vùng: Vùng gò đồi có độ dốc thấp, thuận lợi cho việc phát triển cây lâu năm, cây công nghiệp dài ngày như cao su, hồ tiêu, trồng cây lâm nghiệp và thực hiện mô hình nông-lâm kết hợp, vùng cát địa hình tương đối bằng phẳng, thuận lợi trong việc sản xuất cây công nghiệp ngắn ngày như: lạc, nếm, kiệu, ba rô, rau màu gia vị, trồng hoa... và mở trang trại chăn nuôi gia súc, vùng đồng bằng địa hình thấp trũng, chủ động nguồn nước rất thuận tiện cho việc trồng lúa 2 vụ, trồng màu, nuôi trồng thủy sản, chăn nuôi thủy cầm và thực hiện các mô hình lồng ghép như: lúa-cá, sen-cá, lúa-cá-vịt... Nhìn chung, địa hình và đất đai đa dạng thuận lợi cho việc phát triển sản xuất nông lâm nghiệp và cơ sở hạ tầng kinh tế xã hội.

So với các địa phương khác, Hải Thọ là xã có vị trí khá thuận lợi, đất đai tương đối rộng (2188,76ha), gần trung tâm chính trị, kinh tế, văn hóa, xã hội huyện, nền kinh tế chủ yếu là kinh tế nông nghiệp từng bước chuyển dịch theo hướng nền kinh tế sản xuất hàng hoá và tiểu thủ công nghiệp.

### **Khó khăn**

Bên cạnh những mặt thuận lợi còn có nhiều khó khăn: do đồng ruộng xã Hải Thọ nằm trong vùng trũng của huyện thường xuyên bị ngập lụt đã ảnh hưởng không nhỏ đến quá trình sinh trưởng, phát triển cây lúa cũng như công tác nuôi trồng thủy sản.

Địa bàn rộng, trong đó phân bố nhiều vùng khác nhau, gây khó khăn cho việc quản lý. Mùa mưa lũ, có khu vực thường bị ngập lụt và chia cắt như: Tân Diên, Đồng Hộ, Diên Trường và các xóm Phường đào ở các thôn... gây nhiều khó khăn trong quá trình sản xuất và đời sống của người dân.

Địa hình bị chia cắt bởi tuyến đường sắt Bắc Nam và Quốc lộ 1A; cơ sở hạ tầng chưa được đầu tư đồng bộ.

Do chưa có dự báo chính xác tác động của các yếu tố ngoại cảnh nên việc hoạch định chính sách phát triển kinh tế, xã hội trong thời gian tới gặp nhiều khó khăn.

Nghĩa địa các thôn được hình thành từ lâu đời, mang tính tự phát gắn với tập quán sinh sống của người dân nên việc quy hoạch, chỉnh trang nghĩa địa gặp rất nhiều khó khăn.

## **CHƯƠNG III: HIỆU QUẢ KINH DOANH Ở HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP THỌ BẮC, XÃ HẢI THỌ**

### ***1. Kết quả kinh doanh dịch vụ của Thọ Bắc trên địa bàn xã Hải Thọ trong 3 năm 2013 – 2015***

Xác định đây là công tác trọng tâm đối với HTX, 3 năm qua tuy có khó khăn về nhiều mặt nhưng BQT (Ban Quản trị) HTX Thọ Bắc đã có nhiều cố gắng để duy trì và nâng cao về chất lượng các Dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu của xã viên trong HTX. Mặc dầu một số dịch vụ còn mang tính phục vụ, chi hỗ trợ công tác công ích xã hội ngày càng cao, nguồn vốn còn hạn hẹp chưa đủ khả năng vươn ra làm dịch vụ khác ngoài phạm vi HTX. Tuy nhiên, 3 năm qua, công tác kinh doanh dịch vụ của HTX cũng được triển khai thực hiện đúng kế hoạch và đạt được kết quả cao.

#### ***1.1. Tình hình doanh thu của HTX***

**Bảng 4: Cơ cấu doanh thu của HTX nông nghiệp Thọ Bắc qua 3 năm 2013 – 2015**

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015		So sánh (%)	
	1000đ	%	1000đ	%	1000đ	%	2014/2013	2015/2014
<b>Tổng doanh thu</b>	2.448.900	100,00	2.043.905	100,00	3.272.600	100,00	-16,54	60,11
<b>1. Bảo vệ thực vật</b>	36.170	1,48	36.880	1,80	34.560	1,06	1,96	-6,29
<b>2. Thủy nông</b>	655.600	26,77	678.480	33,20	719.370	21,98	3,49	6,03
<b>3. Làm đất</b>	40.750	1,66	40.640	1,99	821.480	25,10	-0,27	1.921,36
<b>4. Cung ứng vật tư</b>	1.519.000	62,03	1.220.000	59,69	1.672.300	51,10	-19,68	37,07
<b>5. Vay vốn, hoạt động tài chính</b>	98.690	4,03	48.000	2,35	129.500	3,95	-51,36	269,79
<b>6. Dịch vụ khác</b>	96.000	3,92	19.905	0,97	16.390	0,50	-79,83	-17,66

(Nguồn: HTX nông nghiệp Thọ Bắc)

Qua bảng số liệu số 4, ta sẽ thấy được rõ hơn doanh thu của HTX nông nghiệp Thọ Bắc:

Năm 2013, ta thấy dịch vụ cung ứng vật tư có doanh thu lớn nhất là 1.519.000 (ngàn đồng) chiếm đến 62,03% , trong khi đó dịch vụ BVTV doanh thu là thấp nhất chỉ là 36.170 (ngàn đồng) chiếm 1,48% trong tổng doanh thu. Nguyên nhân chủ yếu là ở dịch vụ cung ứng vật tư nhu cầu của bà con xã viên cao, giá cả lại hợp lý, lãi suất vừa phải, phục vụ tốt theo từng loại vật tư riêng biệt. Còn ở dịch vụ BVTV, BQT đã dùng nhiều biện pháp huy động xã viên vệ sinh đồng ruộng ngay từ đầu vụ, dùng thuốc diệt cỏ đê điều, kênh mương, áp dụng gieo cấy bằng công cụ sạ hàng cho cây lúa thông thoáng, nhưng do tình hình sâu bệnh hại và chuột gây hại ảnh hưởng đến năng suất của bà con xã viên kéo theo doanh thu của HTX ở dịch vụ này cũng ảnh hưởng không nhỏ. Dịch vụ Thủy nông, dịch vụ này đã mang lại doanh thu là 655.600 (ngàn đồng) chiếm 26,77% trong tổng doanh thu. Nguyên nhân, mặc dù thời tiết mưa rét liên tục ở vụ Đông Xuân, hạn hán gió Tây – Nam thổi mạnh kéo dài ở vụ Hè Thu và một số kênh mương xuống cấp hư hỏng nhưng BQT HTX đã điều hành công tác tưới tiêu tốt đảm bảo kế hoạch đề ra để bà con xã viên yên tâm sản xuất. Dịch vụ làm đất, với sự điều hành của BQT và cán bộ khu vực khâu làm đất cơ bản thực hiện tốt, đảm bảo đúng tiến độ thời vụ của HTX đề ra do đó bà con xã viên thu hoạch sớm tránh được mưa lũ. Nhờ vậy mà dịch vụ làm đất đã đóng góp hơn 40.000 (ngàn đồng) chiếm 1,66% trong tổng doanh thu. Dịch vụ vay vốn, hoạt động tài chính HTX đã tổ chức cho một số hộ có hợp đồng máy cày, máy gặt vay vốn để mua dầu, sửa chữa với lãi suất theo quy định của ngân hàng, nhằm phục vụ có hiệu quả trong khâu làm đất và thu hoạch đã đem lại cho HTX 98.690 (ngàn đồng) chiếm 4,03% tổng doanh thu. Dịch vụ khác, doanh thu là 96.000 (ngàn đồng) chiếm 3,93%. Nguyên nhân, năm 2013 đầu của mỗi vụ, HTX mời các chủ máy lên để đăng ký gặt, phân công diện tích cho từng máy đảm trách và thu lệ phí 3.000 (ngàn đồng)/máy/vụ.

Năm 2014, tổng doanh thu giảm xuống còn 1.432.368 (ngàn đồng) giảm 41,51% so với năm 2013. Bởi vì, dịch vụ cung ứng vật tư giảm còn 1.220.000 (ngàn đồng) giảm 19,68%, dịch vụ vay vốn, hoạt động tài chính giảm đến 51,36% và dịch vụ khác giảm 79,83%. Nguyên nhân, ở dịch vụ cung ứng vật tư nhu cầu của bà con xã

viên giảm xuống mạnh hơn so với năm 2013. Dịch vụ vay vốn, hoạt động tài chính do một số hộ đã tự mua dầu và sửa chữa máy bằng tiền của mình không vay vốn của HTX nữa và ở dịch vụ khác do lệ phí năm nay HTX đã giảm xuống còn 2.000 (ngàn đồng)/máy/vụ vì do các chủ máy cho rằng lệ phí 3.000 (ngàn đồng)/máy/vụ là cao họ không có lãi.

Trong khi đó, các dịch vụ khác như BVTV hay thủy nông lại tăng lên không đáng kể chỉ là tăng 1,96% ở dịch vụ BVTV còn dịch vụ thủy nông là 3,49%. Nguyên nhân do thời tiết năm nay thuận lợi hơn sâu bệnh ít phát sinh, gây hại. Mưa rét hay hạn hán không còn kéo dài như năm trước nữa.

Năm 2015, có thể nói là năm làm ăn thành công nhất của HTX nông nghiệp Thọ Bắc. Dịch vụ cung ứng vật tư đem lại 1.672.300 (ngàn đồng) tăng 37,07%, dịch vụ làm đất tăng rất lớn lên 821.480 (ngàn đồng) tăng 1.921,36% và dịch vụ vay vốn, hoạt động tài chính tăng 269,79% so với năm trước. Nguyên nhân, ở dịch vụ cung ứng vật tư, do việc HTX đã tạo được niềm tin cho bà con xã viên nên hầu hết vật tư bà con điều mua ở HTX không còn mua ở ngoài tư nhân như năm trước nữa mà nhu cầu lại lớn hơn, giá cả lại hợp lý hơn. Còn ở dịch vụ làm đất, ở năm này với sự điều hành của BQT và cán bộ khu vực vận động xã viên mua sắm thêm máy cày đặc biệt mua thêm 2 máy KUBUTA phục vụ khâu làm đất có độ sâu bùn hơn, vừa thực hiện tốt đảm bảo đúng thời vụ đặt ra vừa tăng thêm doanh thu cho dịch vụ cho vay, hoạt động tài chính từ việc thu lệ phí.

Trong khi, các dịch vụ khác như BVTV và dịch vụ khác lại giảm nhẹ chỉ 6,29% và 17,66% so với cùng kì năm trước. Nguyên nhân cho việc giảm này là do ở dịch vụ do chuột phát triển mạnh, phá hoại mùa màng của bà con ảnh hưởng đến năng suất lúa nên cũng ảnh hưởng đến doanh thu của HTX. Dịch vụ khác là do HTX đã hay đổi cách thu phí cho chủ máy gặt đập liên hợp là thu 3% doanh thu/máy/vụ. Hai yếu tố tăng giảm của các dịch vụ nói trên đã mang lại doanh thu năm 2015 là 3.272.600 (ngàn đồng) tăng 128,47% so với năm 2014, đó là dấu hiệu đáng mừng, HTX cần phát huy hơn nữa để nâng cao hiệu quả kinh doanh dịch vụ của mình.

Nói chung sau khi phân tích các doanh thu của HTX qua 3 năm tôi thấy như sau: Tổng doanh thu qua các năm của công ty tăng, đặc biệt là năm 2015. Mặc dù năm



2015, tình hình sâu bệnh hại lúa diễn ra phức tạp, nền kinh tế thế giới nói chung và của Việt Nam nói riêng gặp nhiều khó khăn nhưng doanh thu của HTX vẫn giữ mức tăng trưởng như vậy chứng tỏ HTX đã có chỗ đứng trên thị trường và đã cố gắng vượt qua mọi khó khăn để đạt kết quả cao nhất.

### *1.2. Chi phí kinh doanh dịch vụ của HTX*

**Bảng 5: Cơ cấu chi phí của HTX nông nghiệp Thọ Bắc qua 3 năm 2013 – 2015**

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015		So sánh (%)	
	1000đ	%	1000đ	%	1000đ	%	2014/2013	2015/2014
<b>Tổng chi phí</b>	2.344.923	100,00	1.967.780	100,00	2.776.571	100,00	-16,08	41,10
<b>1. Bảo vệ thực vật</b>	30.900	1,32	36.780	1,87	34.360	1,24	19,03	-6,58
<b>2. Thủy nông</b>	603.100	25,72	621.300	31,11	654.876	23,59	3,02	5,40
<b>3. Làm đất</b>	17.923	0,76	34.600	1,76	804.800	28,99	93,05	2.226,01
<b>4. Cung ứng vật tư</b>	1.504.000	64,14	1.212.000	61,59	1.273.100	45,85	-19,41	5,04
<b>5. Vay vốn, hoạt động tài chính</b>	94.500	4,03	46.000	2,34	129.500	4,66	-51,32	180,52
<b>6. Dịch vụ khác</b>	66.000	2,81	17.100	0,87	1.435	0,52	-74,09	-91,61

(Nguồn: HTX nông nghiệp Thọ Bắc)

Qua bảng 5: Cơ cấu chi phí của HTX nông nghiệp Thọ Bắc qua 3 năm 2013 – 2015, ta thấy:

Năm 2013, tổng chi phí là 2.344.923 (ngàn đồng). Trong đó, chi phí mà HTX phải tốn nhiều nhất đó là dịch vụ cung ứng vật tư với số tiền 1.504.000 (ngàn đồng) chiếm 64,14%, còn dịch vụ mà HTX ít tốn kém nhất là dịch vụ làm đất chỉ 17.923 (ngàn đồng) chiếm 0,76% trong tổng doanh thu. Nguyên nhân chủ yếu là ở dịch vụ cung ứng vật tư nhu cầu của bà con cao, để đáp ứng được nhu cầu đó BQT HTX đã tổ chức đăng ký sớm với các công ty vật tư chọn nguồn giống cung ứng tốt nhất hợp lý nhất cho từng mùa vụ trong năm. Dịch vụ làm đất như đã nói ở phần doanh thu, dịch vụ này sự điều hành của BQT HTX cùng với cán bộ khu vực khâu làm đất cơ bản thực hiện tốt, đúng tiến độ của HTX đã đề ra từ trước. Các dịch vụ còn lại như BVTV, chi phí mà HTX bỏ ra hơn 30.000 (ngàn đồng) chiếm 1,32% trong tổng chi phí. Nguyên nhân chủ yếu là do sâu bệnh hại lúa đặc biệt là chuột gây hại, HTX đã bỏ bã bằng thuốc sinh học Biôrát hơn 280 kg và 5kg thuốc chuộc các loại, huy động bà con xã viên tham gia diệt chuột và thu mua hơn 12.856 đũa. Dịch vụ thủy nông có chi phí cao thứ hai chỉ sau dịch vụ cung ứng vật tư là 603.100 (ngàn đồng) chiếm 25,72% trong tổng chi phí. Nguyên nhân là do thời tiết diễn ra quá phức tạp, nắng hạn kéo dài, kênh mương thì hư hỏng, xuống cấp không tránh khỏi tình trạng ruộng nơi thiếu nước, nơi thừa nước làm cho công tác chỉ đạo tưới tiêu BQT gặp nhiều khó khăn. Dịch vụ vay vốn, hoạt động tài chính đã cho một số hộ có máy cày, máy gặt vay vốn để mua dầu, sửa chữa nhằm phục vụ hiệu quả hơn trong các khâu làm đất và thu hoạch với số tiền là 94.500 (ngàn đồng) chiếm 4,03% tổng chi phí. Còn lại dịch vụ khác, ngoài dịch vụ thu hoạch lúa bằng máy đập liên hợp, HTX còn có dịch vụ giống cây trồng, BQT xác định giống tốt quyết định đến năng suất, năm nay HTX đã hợp đồng với trung tâm giống cây trồng của tỉnh mua giống nguyên chủng và giống cấp 1 cung ứng cho bà con xã viên với số tiền là 66.000 (ngàn đồng) chiếm 2,81%.

Năm 2014, tổng chi phí giảm xuống còn 1.967.780 (ngàn đồng) giảm 16,08% so với năm 2013, điều này là tin hiệu vui cho kết quả kinh doanh của HTX. Bởi vì, do các dịch vụ có chi phí chiếm tỷ trọng lớn giảm đáng kể như dịch vụ cung ứng vật tư từ năm 2013 con số này là 1.504.000 (ngàn đồng) nhưng đến năm nay chỉ còn 1.212.000

(ngàn đồng) giảm đến 19,41%. Nguyên nhân là do năm nay dù năm nay nhu cầu bà con giảm xuống nhưng không đáng kể chủ yếu là do giá của vật tư có xu hướng giảm, lãi suất cũng giảm làm bà con xã viên rất phấn khởi. Dịch vụ vay vốn, hoạt động tài chính chi phí cũng giảm rất mạnh giảm đến 51,32% so với năm trước. Nguyên nhân chủ yếu là do một số hộ có máy gặt, máy cày ở năm trước đã tự mua dầu, sửa chữa với tiền của mình. Ở dịch vụ khác, năm 2014 phòng NNo – Phát triển nông thôn đã hỗ trợ nguồn giống để HTX cung cấp cho bà con xã viên. Nhờ sự hỗ trợ đó làm cho chi phí của dịch vụ này giảm 26,00% chỉ còn 17.100 (ngàn đồng).

Bên cạnh đó, chi phí tăng lên ở các dịch vụ khác tăng lên vẫn chiếm tỷ trọng lớn, đặc biệt là dịch vụ làm đất tăng lên 34.600 (ngàn đồng) tăng 93,05% so với năm 2013. Nguyên nhân là do năm nay hạn hán kéo dài làm cho đất khô, giảm độ ẩm gây khó khăn cho việc cày xới đất. Tiếp theo là dịch vụ BVTV, dù tình hình sâu bệnh hại lúa có giảm hơn nhưng do chuột hại lúa phát triển mạnh trong khi đó biện pháp diệt chuột vẫn chưa có hiệu quả cao. HTX đã tổ chức bỏ bằng thuốc sinh học Biôrát để diệt chuột với số tiền là 11.338 (ngàn đồng) và huy động bà con xã viên tham gia diệt chuột, thu mua hơn 23.148 (ngàn đồng). Cuối cùng là dịch vụ thủy nông dù tỷ trọng tăng không đáng kể chỉ hơn 3% so với năm trước nhưng cũng ảnh hưởng đến chi phí chung của HTX. Vì, năm 2014 dù vụ Đông Xuân thời tiết thuận lợi nhưng đến vụ Hè Thu lại xảy ra nắng hạn kéo dài gây khó khăn cho công tác tưới tiêu của HTX.

Năm 2015, dịch vụ cung ứng vật tư lại là dịch vụ chiếm chi phí lớn nhất 1.273.100 (ngàn đồng) tăng 5,04% so với năm 2014. Nguyên nhân là do giá cả của các vật tư có xu hướng tăng lên. Đáng chú ý nhất là dịch vụ làm đất chi phí năm nay tăng vọt lên 804.800 (ngàn đồng) tăng lên đến 2.226,01% so với cùng kỳ năm trước. Lý do, là vì bên cạnh thời tiết không ủng hộ cộng thêm việc trên địa bàn HTX bà con xã viên đã mua sắm thêm 2 máy KuBuTa phục vụ khâu làm đất nên chi phí HTX phải trả cho 2 máy này là khá cao. Tiếp theo, là dịch vụ vay vốn, hoạt động tài chính, do nhu cầu vay vốn để mua dầu cũng như sửa chữa máy móc phục vụ sản xuất của bà con xã viên tăng cao kéo theo số tiền mà HTX bỏ ra cho vay cũng tăng theo. Cuối cùng là dịch vụ thủy nông, do năm nay HTX đã tu sửa nâng cấp mới hệ thống mương tưới để đáp ứng

nhu cầu cho sản xuất và quản lý vận hành 4 trạm bơm điện nên chi phí tăng lên 5,04% so với năm trước với số tiền hơn 654.000 (ngàn đồng).

Song song với việc tăng đó, cũng có các dịch vụ chi phí đã giảm xuống so với năm 2014. Đó là, dịch vụ BVTV, và dịch vụ khác. Ở dịch vụ BVTV, BQT HTX đã phân công Phó chủ nhiệm phụ trách trồng trọt thường xuyên thăm đồng, điều tra tình hình sâu bệnh, kết hợp với Trạm BVTV tổ chức điều tra sớm dự tính dự báo và thông báo chỉ đạo bà con xã viên phòng trừ sâu bệnh trên cây trồng của 2 vụ nên năm nay tình hình sâu bệnh giảm. Bên cạnh đó, nhờ làm tốt công tác, xây dựng lịch thời vụ, cơ cấu giống cây trồng phù hợp nên dịch vụ này chỉ có 34.360 (ngàn đồng) giảm 6,58% so với năm 2014.

Tóm lại, Tổng chi phí của HTX tăng cao qua hàng năm là do đặc điểm sản xuất của nông nghiệp mang tính thời vụ, phụ thuộc nhiều vào tự nhiên, mà 3 năm qua thời tiết không thuận lợi ảnh hưởng đến việc kinh doanh của HTX, hơn thế nữa hoạt động kinh doanh của HTX phát triển mạnh mẽ, cần khối lượng máy móc thiết bị nhiều hơn so với trước. Bên cạnh đó với tình hình lạm phát tăng khiến cho việc đầu tư trang thiết bị tăng làm cho chi phí của HTX tăng.

### **1.3. Lợi nhuận kinh doanh dịch vụ của HTX**

**Bảng 6: Cơ cấu lợi nhuận của HTX nông nghiệp Thọ Bắc qua 3 năm 2013 – 2015**

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015		So sánh (%)	
	1000đ	%	1000đ	%	1000đ	%	2014/2013	2015/2014
<b>Tổng lợi nhuận</b>	103.977	100,00	76.125	100,00	496.129	100,00	-26,79	551,73
<b>1. Bảo vệ thực vật</b>	5.270	5,07	100	0,13	200	0,04	-98,10	100
<b>2. Thủy nông</b>	52.500	50,51	57.180	75,11	64.494	13,00	8,91	12,79
<b>3. Làm đất</b>	22.827	21,95	6.040	7,93	16.680	3,36	-73,54	176,16
<b>4. Cung ứng vật tư</b>	15.000	14,43	8.000	10,51	399.300	80,48	-46,67	4891,25
<b>5. Vay vốn, hoạt động tài chính</b>	4.190	4,03	2.000	2,63	8.500	1,71	-52,27	325,00
<b>6. Dịch vụ khác</b>	30.000	28,85	2.805	3,68	6.955	1,40	-90,65	147,95

(Nguồn: HTX nông nghiệp Thọ Bắc)

Qua bảng 6: Cơ cấu lợi nhuận của HTX nông nghiệp Thọ Bắc năm 2013 – 2015, ta thấy kết quả kinh doanh của HTX cụ thể như sau:

Năm 2013, tổng lợi nhuận thu được của HTX là 103.977 (ngàn đồng). Trong đó, dịch vụ Thủy nông có mức lợi nhuận cao nhất là 52.500 (ngàn đồng) chiếm 50,51% trong tổng doanh thu. Còn dịch vụ vay vốn, hoạt động tín dụng chỉ đạt được 4.190 (ngàn đồng) chiếm 4,03% tổng doanh thu. Nguyên nhân, ở dịch vụ thủy nông BQT HTX đã điều hành công tác tưới tiêu hợp lý, đảm bảo kế hoạch đề ra nên tiết kiệm được chi phí và cũng góp phần tăng doanh thu cho HTX. Ngược lại, ở dịch vụ vay vốn, hoạt động tín dụng bà con xã viên có nhu cầu vay vốn nhiều nên chi phí cao mà lãi xuất của HTX vừa phải không cao nên doanh thu thấp. Còn ở các dịch vụ còn lại như cung ứng vật tư, BVTV, dịch vụ khác và làm đất, do doanh thu không cao mà chi phí bỏ ra thì gần bằng doanh thu, đặc biệt là dịch vụ cung ứng vật tư cho dù doanh thu rất lớn nhưng chi phí bỏ ra của HTX lại cao nên lợi nhuận mang lại không cao chỉ 15.000 (ngàn đồng) chiếm 14,43%, dịch vụ BVTV là 5.270 (ngàn đồng) chiếm 5,07%, dịch vụ khác và dịch vụ làm đất lần lượt là 30.000 (ngàn đồng) chiếm 28,85% và 22.827 (ngàn đồng) chiếm 21,95% trong tổng doanh thu.

Năm 2014, tổng doanh thu giảm thấp chỉ đạt được 76.125 (ngàn đồng) giảm đến 26,79%. Bởi vì, năm nay điều kiện tự nhiên không thuận lợi, sâu bệnh hại lúa phát triển đặc biệt là chuột phá đồng ruộng làm doanh thu của HTX giảm đáng kể. Bên cạnh đó, giá cả dịch vụ lại tăng đã làm cho chi phí tăng cao. Đặc biệt là dịch vụ BVTV giảm 98,1% doanh thu chỉ có 100 (ngàn đồng) chiếm 0,13% trong tổng doanh thu năm này. Dịch vụ khác có lợi nhuận giảm cao thứ 2 chỉ có 2.085 (ngàn đồng) giảm đến 96,65%, tiếp theo là dịch vụ làm đất, cung ứng vật tư và vay vốn, hoạt động tài chính. Ở năm này, chỉ có dịch vụ thủy nông là tăng và tăng lên 57.180 (ngàn đồng) tăng 8,91% so với năm 2013. Nguyên nhân, BQT HTX đã phát huy tinh thần của năm 2013 đã điều hành tốt hơn nữa, đã điều hành công tác tưới tiêu hợp lý hơn nữa so với năm 2013, đảm bảo kế hoạch đề ra nên tiết kiệm được chi phí và cũng góp phần tăng doanh thu cho HTX.

Năm 2015, có thể nói là một năm làm ăn thành công nhất của HTX nông nghiệp Thọ Bắc. Tất cả các dịch vụ đều có lợi nhuận tăng rất cao so với năm 2014.

Đặc biệt là dịch vụ cung ứng vật tư tăng lên đến 399.300 (ngàn đồng) tăng 4.891,25%. Nguyên nhân là do ở dịch vụ này doanh thu tăng cao mà chi phí lại tăng không đáng kể so với năm trước và đó cũng là nguyên nhân để các dịch vụ còn lại tăng cao. Dịch vụ vay vốn, hoạt động tài chính tăng lên 8.500 (ngàn đồng) tăng 325%, dịch vụ khác đạt 6.955 (ngàn đồng) tăng 147,95%, dịch vụ đóng góp 16.680 (ngàn đồng) tăng 176,16%, dịch vụ BVTV đạt lợi nhuận 200 (ngàn đồng) tăng 100% và cuối cùng là dịch vụ thủy nông tăng lên 64.494 (ngàn đồng) tăng 12,79% so với năm 2014. Kết quả là tổng lợi nhuận năm 2015 là 496.129 (ngàn đồng) tăng 551,73% so với năm 2014.

Nói tóm lại, qua 3 năm ta thấy rằng tổng lợi nhuận của HTX ngày càng tăng mạnh, đồng nghĩa với việc HTX kinh doanh ngày càng có hiệu quả. Đặc biệt, trong năm 2015, tổng lợi nhuận đạt 496.129 (ngàn đồng) cao nhất trong 3 năm.

## **2. Hiệu quả kinh doanh dịch vụ của Thọ Bắc trên địa bàn xã Hải Thọ trong 3 năm 2013 – 2015**

Hiệu quả kinh doanh là thước đo cơ bản của mọi tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh, đã kinh doanh thì ắt phải hướng đến mục tiêu lợi nhuận. Song ngoài lợi nhuận mà HTX đang hướng tới thì hoạt động giúp đỡ xã viên vượt qua những khó khăn mà từng hộ gia đình không có khả năng thực hiện được cũng không nằm ngoài mục tiêu của HTX.

Trong những năm qua, sau quá trình đổi mới mặc dù gặp nhiều khó khăn nhưng HTX nông nghiệp Thọ Bắc trên địa bàn xã vẫn có những bước phát triển nhất định trên các lĩnh vực, quy mô ngày càng lớn.



**Bảng 7: Hiệu quả kinh doanh của HTX nông nghiệp Thọ Bắc qua 3 năm 2013 – 2015**

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	So sánh (+/-)	
					14/13	15/14
<b>1. Tổng doanh thu</b>	1000đ	2.448.900	2.043.905	3.272.600	-404.995	1.228.695
<b>2. Tổng chi phí</b>	1000đ	2.344.923	1.967.780	2.776.571	-377143	808.791
<b>3. Tổng lợi nhuận</b>	1000đ	103.977	76.125	496.129	-27.852	420.004
<b>4. Doanh lợi chi phí sản xuất</b>	%	4,43	3,87	17,87	-0,56	14,00
<b>5. Doanh lợi vốn sản xuất</b>	%	4,09	3,11	20,25	-0,98	17,14
<b>6. Hệ số luân chuyển</b>	Lần	3,21	1,88	4,29	-1,24	2,41

(Nguồn: HTX nông nghiệp Thọ Bắc)

Ngoài chỉ tiêu về kết quả sản xuất kinh doanh HTX cũng cần phải chú trọng đến hiệu quả kinh tế, bởi lẽ đây là chỉ tiêu phản ánh mặt chất của quá trình sản xuất kinh doanh. Kết quả phân tích đã cho thấy rằng hiệu quả hoạt động của các HTX chưa cao, mà mới ở mức trung bình. Nhìn vào bảng 7 ta có thể đưa ra nhận định cho các năm từ 2013 – 2015, như sau :

- Chỉ tiêu doanh lợi chi phí sản xuất :

Năm 2013, chỉ tiêu doanh lợi chi phí sản xuất đạt 4,43%, có nghĩa là với 100 (đồng) chi phí bỏ ra HTX thu lại được 4,43 đồng lợi nhuận. Con số này nói lên được là hiệu quả hoạt động kinh doanh của HTX là thấp, do chi phí bỏ ra quá cao so với lợi nhuận thu được. Như vậy, đòi hỏi HTX cần có những biện pháp chống, sâu bệnh hại, hạn hán, mưa ngập úng tốt hơn hay giá thành sản phẩm hợp lý để có thể tạo lòng tin cho bà con xã viên trên địa bàn HTX nông nghiệp Thọ Bắc.

Năm 2014, chỉ tiêu này đạt 3,87%, có nghĩa là với 100 (đồng) chi phí bỏ ra HTX thu lại được 3,87 (đồng) lợi nhuận giảm 0,56% so với năm 2013. Bởi vì lợi nhuận của năm 2014 thấp hơn năm 2013.

Năm 2015, chỉ tiêu doanh lợi chi phí sản xuất đạt 17,87%, cao hơn năm 2014 đến 14%, có nghĩa là với 100 (đồng) chi phí bỏ ra HTX thu được 17,87 (đồng) lợi nhuận. Đồng nghĩa với lợi nhuận từ việc kinh doanh dịch vụ năm 2015 cao hơn rất nhiều so với năm 2014, HTX cần phát huy hơn nữa kết quả đạt được này.

- Chỉ tiêu doanh lợi vốn sản xuất :

Năm 2013, đối với chỉ tiêu doanh lợi vốn sản xuất đạt 4,09%, có nghĩa là với 100 (đồng) vốn bỏ ra HTX chỉ thu lại được 4,09 đồng lợi nhuận. Giống như chỉ tiêu doanh lợi chi phí sản xuất chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả hoạt động kinh doanh của HTX nông nghiệp là thấp. Nguyên nhân chính cũng là do lợi nhuận mà HTX thu được rất thấp so với số vốn mà HTX phải bỏ ra. Đòi hỏi HTX phải có những giải pháp tốt hơn nữa, giá thành hợp lý hơn nữa để tăng lợi nhuận của mình lên.

Năm 2014, chỉ tiêu này giảm 0,98% so với năm 2013 chỉ đạt 3,11%, có nghĩa là với 100 (đồng) vốn bỏ ra HTX chỉ thu được 3,11 (đồng) lợi nhuận. Nguyên nhân là do lợi nhuận của HTX nông nghiệp Thọ Bắc năm này thấp hơn so với năm 2013.

Năm 2015, chỉ tiêu doanh lợi vốn sản xuất tăng vượt bậc lên 20,25% tăng

17,14% so với năm 2014. Điều này có nghĩa là với 100 (đồng) vốn sản xuất bỏ ra HTX mang về được 20,25 (đồng) lợi nhuận. Bởi vì, lợi nhuận năm 2015 tăng cao hơn năm 2014 rất nhiều, đây là một tín hiệu đáng mừng cho HTX, cần phát huy nhiều hơn trong thời gian tới.

- Chỉ tiêu hệ số luân chuyển :

Năm 2013, hệ số luân chuyển là 3,21 (lần), đồng nghĩa là với 1(đồng) tài sản tạo ra 3,21 (đồng) doanh thu. Đây là kết quả có thể chấp nhận được. Bởi vì, doanh thu của HTX tạo ra lớn hơn vốn lưu động hàng năm của HTX

Năm 2014, hệ số luân chuyển lại giảm 1,24 (lần) so với năm 2013, có nghĩa là với 1 (đồng) tài sản tạo ra chỉ 1,24 (đồng). Điều này phản ánh là tổng doanh thu của năm 2014 thấp hơn tổng lợi nhuận năm 2013.

Năm 2015, chỉ tiêu này là 4,29 (lần), điều này giải thích là với 1 (đồng) tài sản tạo ra cho HTX 4,29 (đồng), tăng 2,41 (lần) so với năm 2014. Điều này có nghĩa là tổng doanh thu của năm 2015 tăng lên rất nhiều so với năm 2014.

Như vậy, các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ của HTX đều có quan hệ mật thiết, tác động qua lại lẫn nhau, ngoài những nhân tố như: năng lực tài chính, trình độ năng lực chuyên môn của cán bộ quản lí,... thì vai trò của xã viên, các chính sách của Nhà nước cũng có tác động tích cực đến vấn đề hiệu quả kinh doanh dịch vụ của HTX.

### ***3. Đánh giá của xã viên về chất lượng và giá cả của các khâu dịch vụ của HTX nông nghiệp Thọ Bắc ở xã Hải Thọ***

HTX kinh doanh dịch vụ nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu của bà con xã viên cũng như của HTX cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Để có thêm sự nhận xét đánh giá về chất lượng và giá cả của các khâu dịch vụ tôi đã tiến hành điều tra 90 hộ trong HTX nông nghiệp Thọ Bắc ở xã Hải Thọ.

#### ***3.1. Đánh giá của xã viên về chất lượng các dịch vụ***

Dựa trên sự đánh giá của xã viên để có một số đánh giá chính xác hoạt động của HTX. Tiêu chí đánh giá được chia làm 3 cấp độ: Tốt, trung bình, kém.

**Bảng 8: Đánh giá của xã viên về chất lượng các loại dịch vụ của HTX nông nghiệp Thọ Bắc**

Dịch vụ	Tốt		Trung bình		Kém	
	Hộ	%	Hộ	%	Hộ	%
<b>1. Bảo vệ thực vật</b>	57	63,33	28	31,11	5	5,56
<b>2. Thủy nông</b>	33	36,67	52	57,77	5	5,56
<b>3. Làm đất</b>	45	50,00	36	40,00	9	10,00
<b>4. Cung ứng vật tư</b>	62	68,89	18	20,00	10	11,11
<b>5. Vay vốn, hoạt động tài chính</b>	78	86,67	12	13,33	0	0
<b>6. Dịch vụ khác</b>	45	50,00	37	41,11	8	8,89

(Nguồn : Số liệu điều tra)

Nhìn vào bảng 8: Đánh giá của xã viên về chất lượng các loại dịch vụ, ta có những nhận xét sau:

- Đối với dịch vụ BVTV : HTX thường xuyên kiểm tra đồng ruộng, thuê người giữ đồng ngăn chặn không cho gia súc gia cầm vào phá hoại. Với 90 hộ được hỏi thì chỉ có 57 hộ đánh giá tốt là HTX dự báo về tình hình sâu bệnh chính xác, kịp thời có biện pháp diệt côn trùng, trâu bò, vịt phá hoại... chiếm 63,33%, 28 hộ đánh giá trung bình là HTX dự báo hơi chậm, có ảnh hưởng đến năng suất... chiếm là 31,11%, 5 hộ đánh giá kém là HTX đã dự báo không kịp thời, không chính xác ảnh hưởng đến năng suất...chiếm 5,56%. Qua đó, ta thấy rằng, tỷ lệ đánh giá chất lượng các loại dịch vụ của HTX chiếm 63,33% là khá cao cho thấy rằng HTX đã quan tâm đến chất lượng của dịch vụ này làm bà con xã viên hài lòng. Tuy nhiên, bên cạnh sự hài lòng đó có đến 31,11% đánh giá chất lượng dịch vụ ở mức trung bình và 5,56% đánh giá kém, tỷ lệ này còn cao, cần giảm nên HTX cần nâng cao chất lượng dịch vụ để bà con xã viên yên tâm sản xuất.

- Đối với dịch vụ Thủy nông : Có 33 hộ đánh giá là tốt HTX đã đảm bảo cung cấp nước kịp thời, đúng mùa vụ, ổn định cho mùa gieo sạ, cũng như khi thu hoạch...chiếm 36,67% trong tổng số 90 hộ được hỏi, 52 hộ đánh giá trung bình là HTX đôi khi cung cấp thiếu nước làm ảnh hưởng cho việc sản xuất, chưa tiêu nước kịp thời gây ảnh hưởng cho vụ gieo sạ.chiếm 57,77% và có 5 hộ đánh giá kém là HTX đã cung cấp thiếu nước trầm trọng, ngập úng gây khó khăn cho việc sản xuất của bà con xã

viên...chiếm 5,56%. Ở dịch vụ này, qua số liệu điều tra được cho thấy, dịch vụ này HTX làm chưa tốt, có đến 57,77% đánh giá chất lượng dịch vụ chỉ ở trung bình còn số này là quá cao. Việc chất lượng của dịch vụ chưa được cao như vậy là do hệ thống kênh mương của HTX nhiều đoạn đã xuống cấp, hư hỏng nặng nên việc chỉ đạo của BQT HTX còn gặp nhiều khó khăn.

- Đối với dịch vụ làm đất : Với 90 hộ được điều tra thì có 45 hộ cho rằng tốt là HTX đảm bảo yêu cầu đúng lịch thời vụ, cày sâu, cày đều, cày đúng...chiếm 50%, 36 hộ đánh giá trung bình là dịch vụ này thỉnh thoảng chưa đúng lịch thời vụ, cày không đều... chiếm 40%, 9 hộ đánh giá kém là tiến độ làm đất chậm so với lịch thời vụ, cày qua loa, chưa đạt yêu cầu... chiếm 10%. Qua đó, ta thấy rằng, số hộ xã viên đánh giá chất lượng của dịch vụ ở mức trung bình là khá lớn chiếm đến 40%. Sở dĩ như vậy là vì chủ máy làm đất vẫn còn nhiều thiếu sót, chủ quan, không làm đúng so với lịch thời vụ, gây ra một số bất lợi cho xã viên.

- Đối với dịch vụ cung ứng vật tư : Có 62/90 điều tra đánh giá tốt là HTX đã Cung ứng đầy đủ, kịp thời các loại vật tư nông nghiệp chiếm 68,89%, 18/90 hộ đánh giá trung bình là HTX đã cung cấp chưa đầy đủ lắm, chưa kịp thời các loại vật tư nông nghiệp chiếm 20% và 10/90 hộ đánh giá kém HTX cung cấp không đầy đủ, chậm, không kịp thời chiếm 11,11%. Điều đó cho thấy rằng chất lượng vật tư mà HTX đã cung ứng khá chất lượng được bà còn ủng hộ, nên HTX nên phát huy hơn nữa kết quả đạt được này. Bên cạnh đó vẫn có một số hộ chưa đánh giá cao chất lượng của dịch vụ này, HTX nên xem xét lại để điều chỉnh chất lượng tốt hơn để tránh khỏi sự không hài lòng của bà con xã viên.

- Đối với dịch vụ vay vốn, hoạt động tài chính : Với 90 hộ được điều tra thì có 78 hộ cho rằng tốt là bà con vay vốn với lãi suất ưu đãi, thủ tục không rườm rà chiếm 86,67%, 12 hộ đánh giá trung bình là cho rằng xã viên tiến hành vay vốn hơi khó khăn, thủ tục còn rườm rà chiếm 13,33%, không có hộ nào đánh giá kém là cho rằng xã viên vay vốn rất khó khăn. Qua số liệu điều tra này cho thấy, đa số hộ đã hài lòng với lãi suất hay thủ tục cho vay vốn của HTX. HTX cần phát huy hơn nữa kết quả đạt được này.

- Đối với dịch vụ khác : Có 45 hộ đánh giá tốt là công tác đăng ký gặt lúa, phân công ruộng cho từng máy đảm trách gặt một cách công bằng, thu lệ phí máy gặt hợp lý

chiếm 50%, 37 hộ đánh giá trung bình là công tác đăng ký gặt lúa, phân công ruộng cho từng máy đảm trách gặt chưa công bằng lắm, thu lệ phí máy gặt cao chiếm 41,11% và 8 hộ đánh giá kém là công tác đăng ký gặt lúa, phân công ruộng cho từng máy đảm trách gặt không công bằng, thu lệ phí máy gặt quá cao chiếm 8,89%. Qua đó, ta thấy rằng, số hộ xã viên đánh giá chất lượng của dịch vụ ở mức trung bình là khá lớn và số hộ đánh giá kém vẫn còn bởi vì sự phân công máy gặt lúa của HTX chưa hợp lý nên ảnh hưởng đến tiến độ thu hoạch của bà con xã viên.

Qua sự nhận xét đánh giá của hộ nông dân về chất lượng hoạt động dịch vụ của HTX nông nghiệp Thọ Bắc ta thấy các ý kiến cho rằng chất lượng dịch vụ ở mức trung bình vẫn còn chiếm tỷ lệ lớn, vẫn có ý kiến cho rằng ở mức kém. Điều này đặt ra cho HTX cần phải tập trung hơn nữa vào việc thực hiện các dịch vụ của mình, quan tâm xem xét để có những đổi mới và lựa chọn đầu tư các dịch vụ mà người nông dân cần. Bên cạnh đó, HTX cần phải thường xuyên theo dõi nắm bắt thông tin thị trường đồng thời đảm bảo lợi ích cho xã viên, thể hiện tinh thần và trách nhiệm của HTX, nâng cao được uy tín và chất lượng của mình. Từ đó, có thể mang lại hiệu quả cao hơn, góp phần nâng cao đời sống cho người dân, làm cho bộ mặt nông thôn ngày một phát triển.

### **3.2. Đánh giá của xã viên về giá cả của các dịch vụ**

Trong quá trình kinh doanh dịch vụ, HTX phải xem xét một cách rõ ràng để tính toán giá cả các loại dịch vụ một cách ổn định, phù hợp với thị trường và mức chi trả của bà con xã viên nhưng vẫn mang lại hiệu quả cho mình. Bởi giá cả có tác động đến tình hình sản xuất của hộ, nếu giá cao sẽ làm cho nông dân rất khó khăn trong việc thanh toán, dẫn đến hiện tượng mua ngoài, ở những nơi có giá thấp hơn. Tiêu chí đánh giá giá cả của các dịch vụ cũng được chia ra 3 cấp độ: Cao, trung bình, thấp. Cụ Thể :

- Cao: Khi giá cả dịch vụ BVTV, làm đất, thủy nông, cung ứng vật, dịch vụ khác cao hơn so với tư nhân, lãi suất vay vốn cao hơn so với lãi suất ngân hàng.

- Trung bình: Khi giá cả dịch vụ BVTV, làm đất, thủy nông, cung ứng vật, dịch vụ khác bằng mức giá so với tư nhân, lãi suất vay vốn bằng mức lãi suất ngân hàng.

- Thấp: Khi giá cả dịch vụ BVTV, làm đất, thủy nông, cung ứng vật, dịch vụ khác thấp hơn so với tư nhân, lãi suất vay vốn thấp hơn lãi suất ngân hàng.

**Bảng 9 : Đánh giá của xã viên về giá cả của các dịch vụ của HTX  
nông nghiệp Thọ Bắc**

Dịch vụ	Cao		Trung bình		Thấp	
	Hộ	%	Hộ	%	Hộ	%
<b>1. Bảo vệ thực vật</b>	25	27,78	60	66,67	5	5,55
<b>2. Thủy nông</b>	17	18,89	66	73,33	7	7,78
<b>3. Làm đất</b>	10	11,11	74	82,22	6	6,67
<b>4. Cung ứng vật tư</b>	8	8,89	70	77,78	2	2,23
<b>5. Vay vốn, hoạt động tài chính</b>	6	6,67	80	88,89	4	4,44
<b>6. Dịch vụ khác</b>	15	16,67	65	72,22	10	11,11

**(Nguồn : Số liệu điều tra)**

Nhìn vào bảng 9 : Đánh giá của xã viên về giá cả của các dịch vụ của HTX nông nghiệp Thọ Bắc, ta có thể đưa ra những nhận xét cụ thể sau :

- Đối với dịch vụ BVTV : Ở dịch vụ này HTX đã thực hiện chủ trương thu tiền nộp phạt đối với những người có gia súc gia cầm thả rong vào phá hoại đồng ruộng để bù vào chi phí phải trả cho BVTV nên đa phần xã viên cho rằng giá cả ở mức trung bình. Cụ thể, có 60/90 được điều tra cho rằng giá của dịch vụ này ở mức trung bình chiếm 66,67%, 25/90 hộ cho rằng giá ở mức cao chiếm 27,78% và còn lại 5/90 hộ cho rằng giá ở mức thấp chiếm 5,55%.

- Đối với dịch vụ Thủy nông : Với 90 hộ điều tra có 17 hộ đánh giá giá của dịch vụ này cao chiếm 18,89%, có đến 66 hộ đánh giá giá của dịch vụ này trung bình chiếm 73,33% và 7 hộ còn lại đánh giá thấp chiếm 7,78%. Từ đó chúng ta thấy rằng ý kiến đánh giá giá dịch vụ này ở mức trung bình chiếm đa số, vì vậy HTX cần duy trì và có những chính sách đổi mới, giảm bớt chi phí không cần thiết để từ đó đưa ra mức giá phù hợp, đảm bảo lợi ích cho xã viên.

- Đối với dịch vụ làm đất : Có 10 hộ trong 90 hộ điều tra cho rằng giá của dịch vụ này cao chiếm 11,11%, 74/90 cho rằng giá của dịch vụ này trung bình chiếm 82,22% và 6 hộ còn lại cho rằng giá dịch vụ này thấp chiếm 6,67%. Giống như các dịch vụ trước, tỷ lệ đánh giá trung bình khá cao chiếm đến 82,22% cho thấy rằng dù chất lượng làm đất cao nhưng giá cả còn cao. Vì vậy, HTX cần cân bằng giữa chất lượng và giá cả để đảm bảo sự hài lòng của bà con xã viên.

- Đối với dịch vụ cung ứng vật tư : Có 8/90 điều tra đánh giá tốt chiếm 8,89%,

70/90 hộ đánh giá trung bình chiếm 77,78% và 2/90 hộ đánh giá kém chiếm 2,23%. Qua số liệu điều tra ta có thể đưa ra nhận xét rằng, dịch vụ cung ứng vật tư của HTX giá cả khá hợp lý chiếm đến 77,78% nên HTX cần giữ giá cả cho hợp lý này để bà con xã viên yên tâm mua vật tư của HTX tránh việc do giá cao xảy ra tình trạng bà con xã viên đi mua ở các cửa hàng tư nhân khác.

- Dịch vụ vay vốn, hoạt động tài chính: HTX tiến hành cho vay với mức lãi suất bằng với mức lãi suất của tín dụng, ngân hàng đóng trên địa bàn. Vì vậy, khi được hỏi thì có đến 80/90 hộ ý kiến cho rằng giá cả vay vốn ở mức trung bình chiếm 88,89% còn số này chấp nhận được, 6/90 hộ cho rằng giá cả của dịch vụ này cao chiếm 6,67% và 4 hộ có ý kiến là thấp chiếm 4,44%. Qua đó, HTX nên xem xét lại để thực hiện giá vay vốn ở mức lãi suất ưu đãi nhằm khuyến khích bà con xã viên phát triển sản xuất.

- Đối với dịch vụ khác : Có 15/90 hộ có ý kiến cho rằng giá cả của dịch vụ này cao chiếm 16,67%, đây là tỷ lệ phần trăm tương đối cao HTX cần có biện pháp để hạ giá cả của dịch vụ này xuống cho phù hợp với điều kiện thực tế của bà con xã viên trong HTX. 65/90 hộ cho rằng giá cả ở mức trung bình chiếm 72,22% đây là tỷ lệ nói lên được sự hài lòng của bà con xã viên đối với giá cả dịch vụ mà HTX đưa, HTX cần phát huy điểm mạnh này để lấy được lòng tin của bà con xã viên và đưa kết quả kinh doanh của HTX ngày càng cao hơn và 10/90 hộ còn lại cho rằng giá cả ở mức thấp chiếm 11,11%.

Như vậy, qua sự đánh giá của 90 hộ dân trên địa bàn HTX, ta có thể thấy được rằng đa số bà con xã viên khá hài lòng về giá cả của các dịch vụ mà HTX cung ứng với tỷ lệ chọn giá cả ở mức trung bình tương đối cao ở hầu hết các dịch vụ, cho nên HTX nông nghiệp Thọ Bắc cần phát huy hơn nữa để có thể tạo được niềm tin của bà con xã viên không chỉ ở chất lượng mà cả ở giá cả hợp lý của các dịch vụ. Bên cạnh đó, vẫn còn không ít hộ cho rằng giá cả vẫn cao so với các cửa hàng cung ứng trên địa bàn HTX nên xảy ra tình trạng mất khách hàng vào tay các cửa hàng trên địa bàn HTX đó. Vì vậy, HTX cần có biện pháp hạ giá cả hợp lý để có thể làm hài lòng bà con xã viên mà không ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của mình.

#### **4. Đánh giá thuận lợi và khó khăn trong quá trình kinh doanh của HTX Thọ Bắc, xã Hải Thọ**

##### **4.1. Thuận lợi**

Thứ nhất: Luôn nhận được sự quan tâm chỉ đạo của Đảng ủy, Hội đồng Nhân dân (HĐND), Ủy ban Nhân dân (UBND) xã, Chi Ủy – Chi Bộ.



Thứ hai: Thực hiện tốt dân chủ trong HTX, xã viên được bàn, được quyết định các phương án sản xuất kinh doanh của HTX, BQT HTX đã tích cực chỉ đạo, điều hành các hoạt động kinh doanh dịch vụ của HTX có hiệu quả cao.

Thứ ba: Có tiềm năng về đất đai đa dạng, đủ điều kiện phát triển trồng lúa, hoa màu, cây công nghiệp ngắn ngày, chăn nuôi và nuôi trồng thủy sản và đó cũng là điều kiện để phát triển lĩnh vực kinh doanh dịch vụ nông nghiệp ở HTX.

Thứ tư: BQT HTX đã biết vận dụng linh hoạt sáng tạo, phát huy nội lực, khai thác các tiềm năng thế mạnh về lao động và các nguồn lực có sẵn để phục vụ kinh doanh.

Thứ năm: Tổ chức thực hiện các mục tiêu kinh doanh phù hợp với tình hình thực tế của địa phương, thừa kế kinh nghiệm kinh doanh qua các thời kì, nhằm thúc đẩy quá trình phát triển các lĩnh vực kinh doanh dịch vụ của HTX.

Thứ sáu: Cán bộ, xã viên HTX đã nhận thức được vai trò, vị trí và tầm quan trọng của HTX trong nền kinh tế thị trường hiện nay.

#### **4.2. Khó khăn**

Từ những thuận lợi nói trên, quá trình kinh doanh dịch vụ nông nghiệp của HTX vẫn tồn tại không ít khó khăn:

Thứ nhất: Vốn còn ít, chưa huy động được vốn góp của bà con xã viên, chưa mạnh dạn vay vốn ngân hàng để kinh doanh.

Thứ hai: Về trình độ quản lý, đội ngũ cán bộ HTX chưa được trẻ hóa, trình độ chuyên môn còn hạn chế trong công việc điều hành sản xuất và kinh doanh dịch vụ nông nghiệp và HTX chưa có mô hình kinh tế điểm để nhân rộng.

Thứ ba: Về phát triển dịch vụ, công tác kinh doanh dịch vụ chưa có ý tưởng mới, chưa mạnh dạn mở rộng các dịch vụ mang tính thương mại.

Thứ tư: Do khả năng tiếp cận, nắm bắt thị trường còn hạn chế, nên các mặt hàng kinh doanh chưa đa dạng và phong phú còn mang tính truyền thống là chính.

Thứ năm: Công tác chuyển đổi cơ cấu kinh tế như cây trồng, con nuôi còn chậm, các mô hình phát triển nông nghiệp có hiệu quả kinh tế cao còn nhỏ lẻ chưa được nhân rộng.

Thứ sáu: Tình hình thời tiết diễn biến phức tạp, các loại dịch bệnh đang tiềm ẩn, giá cả một số mặt hàng nông sản thiếu ổn định như được mùa thì mất giá, ngược lại các mặt hàng tiêu dùng và vật tư nông nghiệp ngày càng tăng cao.

## **CHƯƠNG IV: ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH Ở HTX NÔNG NGHIỆP THỌ BẮC TRÊN ĐỊA BÀN XÃ HẢI THỌ, HUYỆN HẢI LĂNG, TỈNH QUẢNG TRỊ**

### ***1. Định hướng phát triển của xã***

Phát triển kinh tế HTX phải gắn liền với mục tiêu CNH – HĐH nông nghiệp, nông thôn. Chú trọng đến việc phát triển kinh tế hộ gia đình để đáp ứng tốt hơn nhu cầu của bà con xã viên.

Tiếp tục đẩy mạnh công tác quán triệt, tuyên truyền, phổ biến các chủ trương chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước về kinh tế tập thể nhằm chuyển biến nhận thức trong Đảng, trong nội bộ và trong nhân dân về kế hoạch phát triển của các HTX trong giai đoạn mới.

Củng cố và nâng cao hiệu quả hoạt động của các HTX. Các HTX phải có kế hoạch chuyển đổi cơ cấu cây trồng, vật nuôi căn cứ vào tình hình thực tế của địa phương; phát triển các chương trình dự án, chương trình khuyến nông đồng thời nâng cao chất lượng hoạt động của các mô hình này. Đề ra các giải pháp để thực hiện việc chuyển đổi và thúc đẩy kinh tế các HTX phát triển.

### ***2. Giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh ở HTX nông nghiệp Thọ Bắc trên địa bàn xã Hải Thọ***

#### ***2.1. Tổ chức hoạt động và mở rộng, nâng cao chất lượng các loại hình dịch vụ***

Chất lượng các loại hình dịch vụ là rất quan trọng đối với HTX. Do đó HTX nâng cao chất lượng các loại hình dịch vụ sẽ thu hút được xã viên tham gia, tạo được cho xã viên sự uy tín, tin cậy khi sử dụng dịch vụ của HTX. Chính vì vậy ngoài việc cung ứng cho xã viên, HTX cần phải chú trọng đến chất lượng dịch vụ, dịch vụ phải cung cấp nhanh chóng, kịp thời, đem lại hiệu quả cao và tránh được thủ tục rườm rà gây khó khăn cho hộ xã viên.

Dịch vụ thủy lợi : HTX cần phải tổ chức nạo vét, tu sửa cầu cống, phục vụ cho sản xuất nông nghiệp kịp thời đáp ứng yêu cầu cho hộ xã viên, dễ dàng tưới khi gặp hạn hán và tiêu khi ngập úng.

Dịch vụ BVTV: Hướng dẫn cho xã viên phun đúng lúc, đúng thuốc, đúng sâu bệnh đúng liều lượng. Thường xuyên tổ chức theo dõi phát hiện, điều tra dự tính dự báo tình hình sâu bệnh hại lúa qua loa truyền thanh của thôn một cách chính xác kịp thời để bà con xã viên tin cậy, an tâm sản xuất.

Dịch vụ làm đất : Phải đảm bảo cho xã viên gieo kịp thời, đảm bảo chất lượng, cày đều. HTX cùng xã viên tổ chức nghiệm thu chất lượng đối với chủ máy làm đất.

Dịch vụ vay vốn, hoạt động tài chính: Để sử dụng đồng vốn vay một cách có hiệu quả và hỗ trợ xã viên phát triển sản xuất, những đối tượng vay vốn phải có thế chấp tài sản, tăng cường công tác kiểm tra hộ sử dụng vốn của HTX để tránh tình trạng sử dụng vốn không có mục đích, tập trung thu hồi vốn những hộ đến kỳ hạn và có những biện pháp thích hợp đối với những hộ thanh toán không đúng kỳ hạn.

### ***2.2. Giải pháp về vốn***

Phải hạch toán rõ ràng, cụ thể các nguồn vốn, các khoản thu chi, tổng hợp tình hình lãi lỗ trong năm và các khoản trích lập thích hợp.

Cân đối lại cơ cấu nguồn vốn trên cơ sở tăng vốn lưu động và phát huy khả năng sản xuất vốn cố định.

Tiếp tục huy động nguồn vốn góp của xã viên, mở rộng các hình thức góp vốn. Bên cạnh đó cũng cần huy động nguồn vốn đi vay từ các tổ chức tín dụng, ngân hàng để mở rộng, nâng cao chất lượng các loại hình dịch vụ và phát triển sản xuất kinh doanh.

Tăng hiệu quả sử dụng vốn bằng các phương án sản xuất kinh doanh khả thi, nâng cao khả năng nghiệp vụ cho HTX.

Đối với các khoản nợ quá hạn, nợ khó đòi thì cần có các biện pháp xử lý kịp thời để thu hồi lại các khoản nợ cũ, không để nợ mới phát sinh.

### ***2.3. Giải pháp về tăng cường thông tin và tìm kiếm thị trường***

Hiện nay, HTX vẫn chưa mạnh dạn trong kinh doanh, khai thác thị trường và phát huy lợi thế của mình. Vì vậy :

Cử cán bộ có năng lực, kinh nghiệm quản lý đến các địa phương liên hệ và đặt hợp đồng cung ứng sản phẩm.

Cần mở các lớp đào tạo về thị trường cho cán bộ HTX. HTX cũng cần phải liên kết và hợp tác với nhau về vấn đề này nhằm giúp đỡ lẫn nhau trong sản xuất kinh doanh.

Tăng cường công tác dự tính, dự báo trong sản xuất kinh doanh nhằm nâng cao năng lực của HTX và các tổ chức nhằm thực hiện tốt hơn sự hỗ trợ thị trường cho người dân.

Mỗi HTX cần tìm ra một thế mạnh riêng biệt để xây dựng được thương hiệu cho mình.

#### **2.4. Nâng cao năng lực, trình độ chuyên môn của cán bộ quản lý**

Hiện nay công tác đào tạo cán bộ còn gặp rất nhiều khó khăn do đa phần cán bộ có trình độ chưa cao, năng lực quản lý còn kém .

Do đó :

Ở khu vực nông thôn, mức lương còn rất thấp, cơ sở vật chất phục vụ cuộc sống còn yếu kém do đó không thu hút được cán bộ có trình độ cao. Vì vậy, cần phải có chính sách để thu hút cán bộ trẻ có năng lực.

Hàng năm HTX cần có kế hoạch đào tạo để tạo điều kiện cho cán bộ được đi học nhằm nâng cao năng lực quản lý và trình độ chuyên môn cho cán bộ cơ sở và HTX. Đặc biệt là quan tâm đến việc đào tạo các cán bộ chủ chốt của HTX như chủ nhiệm HTX, kế toán.

#### **2.5. Tiếp tục đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật, hoàn thiện cơ sở hạ tầng của HTX**

Thường xuyên kiểm tra, khảo sát cơ sở hạ tầng của HTX như đường sá, công trình thủy lợi, hệ thống tưới tiêu nội đồng, trụ sở làm việc... Hàng năm cần kiểm kê tài sản cố định, đánh giá chính xác các giá trị toàn bộ tài sản của HTX, trích lập khấu hao cơ bản cho tài sản cố định để phân bổ cho các hoạt động kinh doanh của HTX.

Đối với những cơ sở vật chất kỹ thuật đã quá cũ, xuống cấp thì cần phải có kế hoạch loại bỏ và thay thế bằng tài sản mới để đáp ứng được nhu cầu phát triển sản xuất kinh doanh trong điều kiện mới.

#### **2.6. Thu hút và hỗ trợ xã viên**

Theo dõi tình hình sản xuất và đời sống của xã viên để hiểu rõ và giúp đỡ kịp thời các xã viên trong HTX khi họ gặp khó khăn.

Bên cạnh đó cần tăng cường tính dân chủ trong bà con xã viên, lắng nghe nhu cầu nguyện vọng chính đáng của các xã viên, đặt lợi ích của họ lên hàng đầu.

Tổ chức các chương trình khuyến nông để giúp đỡ cho xã viên về kỹ thuật nuôi trồng, quy trình sản xuất tiên tiến để thu hút xã viên tham gia.

Chia lãi cổ phần xã viên hợp lí, đem lại lợi ích đồng đều cho toàn bộ xã viên tham gia.

### **PHẦN III: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ**

#### **I. KẾT LUẬN**

Trong quá trình phát triển HTX nói chung, HTX nông nghiệp nói riêng đã trải qua nhiều bước thăng trầm, song luôn là nội dung có tính chiến lược trong phát triển kinh tế nông nghiệp và nông thôn. Rất nhiều HTX và tổ chức đang hoạt động có hiệu quả, trở thành chỗ tin cậy cho người lao động. Qua đó tạo điều kiện thuận lợi cho kinh tế hộ phát triển, thúc đẩy phát triển kinh tế, cải thiện đời sống vật chất tinh thần cho nông dân. Đảng và Nhà nước đã có nhiều chủ trương, chính sách để ngày càng nâng cao hơn vị trí vai trò của HTX trong nông nghiệp, nông thôn. Tuy nhiên đây là khu vực đặc thù ưu tiên, do vậy cần kết hợp các giải pháp tổng hợp (quản lý, kỹ thuật, tài chính, thị trường ...) với các giải pháp về xã hội để tạo điều kiện phát triển đối với hợp tác xã nông nghiệp.

Đối với Việt Nam hiện nay, vấn đề nâng cao hiệu quả kinh doanh của các công ty không những mang tính chiến lược mà còn là vấn đề thời sự rất cần thiết, đặc biệt là trong quá trình hội nhập WTO. Nhiều HTX trong những năm vừa qua đã cố gắng để nâng cao hiệu quả kinh doanh và đã đạt được một số kết quả đáng kể, song còn có nhiều bất cập tồn tại cần phải giải quyết.

Đối với HTX nông nghiệp Thọ Bắc, kết quả kinh doanh dịch vụ đạt được những kết quả đáng khích lệ: Hằng năm, doanh thu tăng khoảng 41%, lợi nhuận tăng khoảng 56,6%, thu nhập của các thành viên trong HTX tăng đáng kể, đảm bảo đủ việc làm, tăng thu nhập, bảo toàn và phát triển được vốn, hoàn thành nghĩa vụ giao nộp cho ngân sách Nhà nước, đảm bảo đời sống cho cán bộ công nhân viên của HTX.

Nhưng bên cạnh những kết quả, hiệu quả mà HTX đạt được thì vẫn còn gặp những khó khăn và hạn chế trong quá trình tổ chức thực hiện, đó là :

- Hoạt động dịch vụ của HTX còn khó khăn, qui mô và doanh số còn nhỏ. Hoạt động dịch vụ cho kinh tế hộ xã viên, hộ nông dân mới chủ yếu dừng lại ở dịch vụ đầu vào, một số khâu thiết yếu. Chất lượng dịch vụ ở HTX chưa đáp ứng được yêu cầu xã viên. Nhìn chung, hiệu quả sản xuất - kinh doanh, dịch vụ của HTX còn thấp, chưa tương xứng với tiềm năng phát triển kinh tế trong thời gian qua. HTX chưa đủ sức

cạnh tranh trên thị trường, chưa có sức hấp dẫn, lôi cuốn xã viên và người lao động gắn bó tích cực xây dựng HTX.

- Đội ngũ cán bộ quản lý HTX đặc biệt chủ nhiệm, kế toán trưởng, trưởng kiểm soát là yếu tố mang tính quyết định đến thành công của HTX. Tuy nhiên, đội ngũ này đang còn bất cập do trình độ văn hoá cũng như trình độ chuyên môn chưa đáp ứng yêu cầu đòi hỏi đối với một đơn vị kinh tế tập thể hoạt động theo cơ chế thị trường.

## **II. KIẾN NGHỊ**

Trên cơ sở nghiên cứu và tìm hiểu về vấn đề tình hình hoạt động và hiệu quả kinh doanh dịch vụ của HTX nông nghiệp Thọ Bắc ở xã Hải Thọ, tôi nhận thấy rằng hiệu quả hoạt động kinh doanh dịch vụ của HTX chưa cao, vẫn còn tồn tại những khó khăn và hạn chế. Vì vậy, tôi xin có những kiến nghị về những nội dung chủ yếu sau :

### **1. Đối với Nhà nước**

Nhà nước cần nghiên cứu ban hành chính sách nhằm hỗ trợ, khuyến khích các HTX phát triển như : xây dựng đường giao thông nội đồng, hệ thống tưới tiêu, kiên cố hóa kênh mương, giúp đỡ các HTX tiếp cận dự án đầu tư, tổ chức mạng lưới tiêu thụ nông sản... nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Nhà nước cần hoàn thiện chính sách giá cả, đặc biệt là những mặt hàng do nông dân sản xuất. Bên cạnh đó cũng cần phải quan tâm về thị trường đầu tư cho mặt hàng nông sản, hỗ trợ thị trường bao tiêu sản phẩm cho nông dân.

Cần hỗ trợ các chương trình đào tạo nâng cao kỹ năng, kiến thức cho xã viên HTX, tiếp cận các với ngành quản lý kinh tế, tổ chức sản xuất kinh doanh, kỹ năng đàm phán kí kết hợp đồng, kỹ thuật mới trong canh tác, chăn nuôi.

### **2. Đối với cấp Huyện**

Đề nghị UBND Huyện phối hợp với các cơ quan cấp trên nhanh chóng triển khai các văn bản Nhà nước nhanh chóng đi vào thực tế kinh tế HTX.

Hàng năm trích từ nguồn ngân sách Huyện để bố trí kinh phí cho việc đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý.

Phát huy vai trò của liên minh HTX Huyện, đẩy mạnh hơn nữa phong trào HTX phát triển có sự liên kết chặt chẽ với các tổ chức doanh nghiệp, các thành phần kinh tế khác.

Huyện cần quan tâm hỗ trợ các vùng có các HTX đang gặp hoàn cảnh khó khăn, vùng sâu vùng xa.

### **3. Đối với HTX nông nghiệp Thọ Bắc**

Tiếp tục đào tạo về nâng cao năng lực quản lý kinh doanh cho cán bộ chủ chốt của HTX hàng năm, đưa cán bộ đi đào tạo Trung cấp, Đại học để cung cấp nguồn lực có chất lượng trong tương lai.

HTX nên hoạch định những chiến lược kinh doanh rõ ràng cho những thời gian cụ thể. Bám sát thị trường, tìm kiếm thông tin để khai thác những nguồn hàng phong phú, có chất lượng và giá cả tốt để thỏa mãn nhu cầu của bà con xã viên của HTX rồi nhân rộng sang những thị trường lớn hơn.

Kết hợp chặt chẽ giữa mục đích kinh doanh của HTX và chính sách kinh tế của Nhà nước để kinh doanh có hiệu quả, bảo toàn phát triển vốn và thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước đầy đủ.

Bố trí, sắp xếp lao động cho phù hợp hơn với lao động của HTX để người lao động có thể phát huy hết khả năng của mình, có chế độ thưởng phạt nghiêm minh để người lao động gắn bó và có trách nhiệm hơn với công việc kinh doanh của HTX.

Mở rộng thị trường thông qua hoạt động Marketing: Thị phần trên thị trường là yếu tố sống còn của HTX, mà hiện nay có rất nhiều cửa hàng trên địa bàn cạnh tranh về lĩnh vực này. Do đó, HTX cần tìm biện pháp quảng cáo, tiếp thị sản phẩm để giới thiệu các mặt hàng kinh doanh của HTX đến với bà con xã viên trên đại bàn.

## **DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Báo cáo: Tổng kết SXKD dịch vụ năm 2013 – 2015 và phương hướng SXKD dịch vụ năm 2016 của HTX Thọ Bắc
2. Đồ án: Quy hoạch chung xây dựng nông thôn mới xã Hải Thọ huyện Hải Lăng tỉnh Quảng Trị giai đoạn 2011 – 2015 và định hướng đến năm 2020.
3. Báo cáo kết toán tài chính của HTX Thọ Bắc qua 3 năm 2013 – 2015.
4. Các khóa luận và luận văn tốt nghiệp của trường Đại học Kinh tế Huế.
5. Cùng các nguồn tài liệu khác trên báo điện tử, sách, báo..vv..