

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NÔNG LÂM TP HCM
KHOA KINH TẾ**

TIEU LUAN

**PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ CÂY ATISO KHI
THAM GIA LIÊN MINH
SẢN XUẤT TRÀ ATISO NGỌC DUY**

Giảng viên : TS TRẦN ĐẮC DÂN
Môn : CHÍNH SÁCH NÔNG NGHIỆP
Chương Trình : CAO HỌC KINH TẾ
Sinh viên thực hiện : PHẠM THỊ THÙY LINH

Mục Lục

<u>I/ THI TRƯỜNG TIÊU THỤ SẢN PHẨM.....</u>	1
1/ Đánh giá thị trường hiện nay của doanh nghiệp	2
1.1- Thị trường nội địa.....	2
1.2- Thị trường xuất khẩu	3
1.3- Những thuận lợi và khó khăn về thị trường tiêu thụ sản phẩm	3
1.3.1. Những thuận lợi	3
1.3.2. Những khó khăn.....	4
2/ Dự báo thị trường trong thời gian tới	5
3/ Đánh giá cơ hội tham gia thị trường đối với sản phẩm của liên minh.....	5
4/ Chiến lược kinh doanh của liên minh sản xuất	6
4.1- Chiến lược ngắn hạn	6
4.2- Chiến lược dài hạn.....	6
<u>II/ MÔ HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH</u>	7
1/ Mô hình sản xuất kinh doanh	7
1.1/ Giới thiệu tổng quát về ngành sản xuất kinh doanh trà atiso.....	7
1.2/ Mô tả các bên tham gia liên minh.....	7
1.2.1/ Tổ chức nông dân.....	7
1.2.2/ Doanh nghiệp.....	8
1.3/ Phân tích năng lực của các bên tham gia liên minh	9
1.3.1/ Tổ chức nông dân.....	9
1.3.2/ Doanh nghiệp.....	9
2/ Kế hoạch thực hiện của liên minh	10
2.1/ Nhóm hưởng lợi từ dự án	10
2.1.1/ Nhóm hưởng lợi chính:	10
2.1.2/ Nhóm hưởng lợi thứ hai:	10
2.2/ Kế hoạch đầu tư của nông dân và doanh nghiệp.....	10
2.3/ Kế hoạch thực hiện	13
2.4/ Dự kiến đầu ra của liên minh	23
<u>III/ PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ RỦI RO</u>	26
1/ Phân tích những rủi ro và giải pháp giảm thiểu	26
2/ Đánh giá mức độ thành công, khả năng duy trì và mở rộng của liên minh	27
<u>IV/ TỔ CHỨC THỰC HIỆN.....</u>	27
1/ Tổ chức:.....	27
2/ Cơ chế hợp tác	28
2.1 Cơ chế hợp tác giữa tổ chức nông dân với công ty:	28
2.2 Cơ chế hợp tác giữa các thành viên trong tổ hợp tác và Ban quản lý liên minh:	28
3. Phương pháp giải ngân.....	28

PHẦN MỞ ĐẦU

1- Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề tài

Sau 20 năm đổi mới, mặc dù đã có sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế khá mạnh theo hướng tích cực, tỷ trọng nông nghiệp trong GDP năm 1998 là 46,3% và đến năm 2005 còn 20,5% ,nhìn chung Việt Nam vẫn là một nước nông nghiệp với 67% lao động nông nghiệp và 1/3 kim ngạch xuất khẩu là từ nông nghiệp . “Nông nghiệp là nền tảng để ổn định kinh tế - xã hội” là một ngành quan trọng đối với nền kinh tế Việt Nam về phương diện việc làm và an ninh lương thực. Trong Báo cáo tại Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ X của Đảng, đã chỉ rõ định hướng phát triển ngành nông nghiệp là: ”Phải luôn coi trọng đẩy mạnh CNH, HĐH nông nghiệp, nông thôn hướng tới xây dựng một nền nông nghiệp hàng hoá lớn, đa dạng, phát triển mạnh và bền vững, có năng suất, chất lượng và khả năng cạnh tranh cao; bảo đảm vững chắc an ninh lương thực và tạo điều kiện từng bước hình thành nền nông nghiệp sạch ... Xây dựng các vùng sản xuất hàng hoá tập trung, gắn với việc chuyên giao công nghệ sản xuất và chế biến, khắc phục tình trạng sản xuất manh mún, tự phát”.

Lâm Đồng là vùng đồi núi đặc biệt là Đà Lạt có khí hậu mát mẻ , nên Cây atiso rất thích hợp trồng trên vùng cao nguyên. Phù hợp để đẩy mạnh phát triển sản xuất nông sản theo hướng hàng hoá ở một tỉnh miền núi nhằm đáp ứng được yêu cầu thực tiễn đặt ra trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế và xu hướng toàn cầu hoá. Từ năm 2002 Chính phủ ban hành QĐ 80/2002/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng.

Vì vậy, tôi chọn đề tài “Phân tích hiệu quả cây atiso khi tham gia liên minh sản xuất trà Atiso Ngọc Duy” nhằm góp phần giải quyết những vấn đề đặt ra như trên.

2- Mục tiêu nghiên cứu

2.1- Mục tiêu chung

Nghiên cứu thực trạng sản xuất nông nghiệp cây nông sản đặc biệt tiềm năng của tỉnh Lâm Đồng; từ đó đưa ra định hướng, mục tiêu và những giải pháp chủ yếu để thúc đẩy phát triển nông nghiệp nhằm giải quyết nguồn vốn của các hộ nông dân. Doanh nghiệp Ngọc Duy là đơn vị tiên phong để đưa mô hình liên minh sản xuất giữa hộ nông dân thông qua Sở Nông Nghiệp và Ngân Hàng thế giới tài trợ cho chương trình này được thực hiện hiệu quả đối với cây atiso đặc thù của Đà Lạt.

2.2- Mục tiêu cụ thể

Đẩy mạnh nguồn nguyên liệu vốn có của địa phương, phân tích hiệu quả kinh doanh, hiệu quả của nông dân tham gia dự án liên minh. Nông dân sẽ được ngân hàng thế giới hỗ trợ 40% vốn không hoàn lại. Sau đó Công Ty Ngọc Duy là doanh nghiệp

thu mua cây atiso. Nhằm nâng cao năng suất cây atiso và tuân theo một quy trình trồng sạch.

3.2- Phạm vi nghiên cứu

- Phạm vi về không gian trên địa bàn Đà Lạt thuộc phường 11 và 12 , trong đó tập trung nghiên cứu thí điểm của 45 hộ nông dân, người nông dân đã có kinh nghiệm trồng nhiều năm và 1 hộ là 2.000 m tương đương 2.000 cây atiso / hộ

- Phạm vi về thời gian nghiên cứu : 12 tháng ; đánh giá thực trạng phát triển sản xuất nông nghiệp của tỉnh Lâm Đồng nói chung và Đà Lạt nói riêng, phân tích những khó khăn và lợi thế về sản xuất nông sản hàng hoá; từ đó xây dựng quan điểm, định hướng, mục tiêu và giải pháp thúc đẩy phát triển mạnh sản xuất cây atiso trong thời gian tới. Những vấn đề nghiên cứu và đề xuất của đề tài có tính thực tiễn cao sẽ có sự đóng góp tích cực vào sự nghiệp phát triển sản xuất nông nghiệp của tỉnh nói chung và sản xuất nông sản atiso nói riêng theo hướng CNH, HĐH.

4- Bố cục của luận văn:

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn gồm có 4 nội dung chính:

- Chương 1: Đánh giá thị trường hiện nay của doanh nghiệp
- Chương 2: Mô hình sản xuất kinh doanh
- Chương 3: Phân tích và đánh giá rủi ro
- Chương 4: Tổ chức thực hiện

I/ THỊ TRƯỜNG TIÊU THỤ SẢN PHẨM

1/ Đánh giá thị trường hiện nay của doanh nghiệp

1.1- Thị trường nội địa

Trà atiso được sản xuất và chế biến với 100% từ nguyên liệu thực vật rất tốt đối với sức khỏe người tiêu dùng. Công ty TNHH Trà Ngọc Duy đã sản xuất và kinh doanh sản phẩm trà atiso từ những năm 1990 với thị trường tiêu thụ chính là thị trường nội địa chiếm khoảng 75% - 85% doanh thu. Các kênh phân phối hiện nay như các điểm bán trà, các cửa hàng bán dược phẩm thuốc bắc, cửa hàng bán tạp hóa, chợ, siêu thị, quán giải khát... Bên cạnh đó, do đặc tính của sản phẩm rất tốt cho sức khỏe người tiêu dùng nên các kênh bán hàng tiềm năng như khách sạn, công ty, các tổ chức khác cũng được công ty lưu ý.

Hiện nay Công Ty TNHH Trà Ngọc Duy đã thiết lập được gần 1.000 cửa hàng bán lẻ trên toàn quốc như : Hà Nội, TPHCM, Đà Nẵng, Cần Thơ, Bắc Ninh, Bắc Giang, Nghệ An, Quảng Bình... và cung cấp hầu hết vào các siêu thị như Coop Mart, Big C, Maximart, Vinatex, Citi Mart... Với mục tiêu thị trường trong nước là

thị trường sống còn của Công Ty. Trong những năm qua Công Ty tập trung vào thị trường nội địa với mục tiêu “*Người Việt Nam dùng hàng Việt Nam*” do vậy Công ty đã đạt được những thành công nhất định.

Bảng 1: Doanh thu hàng năm của Công ty

	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Tổng doanh thu	6.500.000.000đ	11.500.000.000đ	13.200.000.000đ
T.đó nội địa	5.525.000.000đ	9.200.000.000đ	9.900.000.000đ
Xuất khẩu	975.000.000đ	2.300.000.000đ	3.300.000.000đ

Trong nhiều năm qua, công ty đã không ngừng thúc đẩy hoạt động tiếp thị, quảng bá sản phẩm, tham gia hội chợ hay các cuộc triển lãm trong nước cũng như nước ngoài nhằm tăng cường quảng bá thương hiệu. Năm 1995 sản phẩm trà atiso của công ty đã được trao huy chương vàng tại hội chợ quốc tế nông nghiệp Expo tại Cần Thơ; năm 2000, Trà Atiso Ngọc Duy đã tham dự hội chợ quốc tế tại Singapore đã được Hiệp hội Trà và Cà Phê Thế Giới tặng cúp pha lê là sản phẩm uy tín chất lượng; Năm 2003 sản phẩm của công ty đạt cúp vàng hàng Việt Nam hội nhập kinh tế Quốc Tế. Năm 2005 công ty vinh dự được nhận giải thưởng Sao vàng đất việt và năm 2006 được nhận huy chương vàng Doanh nghiệp Việt Nam uy tín, chất lượng. Năm 2008 được nhận giải thưởng Sao Vàng Đất Việt khu vực Miền Trung Tây Nguyên và lọt vào top 500 thương hiệu uy tín tại Việt Nam

Với những thành tích mà công ty Ngọc Duy đã đạt được, nhiều người tiêu dùng đã lựa chọn sản phẩm của công ty trong hơn 40 cơ sở sản xuất sản phẩm trà atiso trên toàn quốc do vậy thị phần sản phẩm của công ty trong những năm vừa qua luôn chiếm khoảng 20% - 25% thị phần trong nước (các sản phẩm trà túi lọc)

Công ty cũng đã không ngừng đa dạng hóa sản phẩm để người tiêu dùng có nhiều lựa chọn. Đến nay công ty đã có khoảng 24 sản phẩm trong đó sản phẩm chủ lực của công ty là trà atiso như: trà atiso túi lọc các loại; bông atiso nguyên chất; cao atiso... với doanh thu chiếm 75% trên tổng doanh thu.

1.2- Thị trường xuất khẩu

Mặc dù thị trường nội địa là thị trường chủ lực đảm bảo cho công ty tồn tại và phát triển trong suốt thời gian qua, nhưng trong dài hạn công ty cũng hướng tới thị trường xuất khẩu cho các sản phẩm.

Với sự phát triển không ngừng của nền kinh tế, ngày càng có nhiều tổ chức, cá nhân sản xuất và kinh doanh mặt hàng atiso túi lọc. Như vậy việc phát triển thị trường đặc biệt là thị trường xuất khẩu với việc nâng chất lượng sản phẩm là đương nhiên để hạn chế tính cạnh tranh trong việc giảm giá sản phẩm. Hơn 10 năm qua, công ty cũng đã thúc đẩy hoạt động xúc tiến thương mại ra thị trường nước ngoài và hiện nay công ty đã có các đại lý chính đóng tại Pháp; Canada; Đài Loan; Campuchia; Lào, Singapore.... Hàng năm công ty cung cấp ra thị trường nước ngoài với doanh thu khoảng 15% - 25% trong tổng doanh thu.

1.3- Những thuận lợi và khó khăn về thị trường tiêu thụ sản phẩm

1.3.1. Những thuận lợi

Là một trong những công ty đầu tiên trong sản xuất sản phẩm túi lọc từ nguyên liệu atiso của Đà Lạt và của Việt Nam. Đến nay, sản phẩm của công ty đã có thương hiệu và được nhiều người tiêu dùng lựa chọn.

Công ty đã có nhiều kinh nghiệm trong việc sản xuất kinh doanh sản phẩm trà atiso. Từ những năm 1990, công ty đã thực hiện việc sản xuất và kinh doanh sản phẩm trà atiso và phát triển sản phẩm đến ngày nay. Trong suốt thời gian hình thành và phát triển, công ty đã gắn bó mật thiết với nông dân để đảm bảo có đủ nguồn nguyên liệu phục vụ cho sản xuất, chế biến.

Công ty cũng chủ động được các nguồn lực đầu vào như: tài chính, nhân lực, nguyên liệu... để đảm bảo việc triển khai thực hiện sản xuất kinh doanh và phát triển thị trường. Không có hiện tượng nợ xấu hay thiếu nợ nông dân, từ trước đến nay công ty rất có uy tín với nông dân trong vấn đề tiêu thụ nguyên liệu của nông hộ trên địa bàn.

Điều kiện tự nhiên về thổ nhưỡng và khí hậu của Đà Lạt rất phù hợp cho sản xuất và phát triển vùng nguyên liệu atiso. Công ty có được lợi thế này sẽ giảm được rất nhiều chi phí vận chuyển và tìm kiếm nguồn nguyên liệu đầu vào. Bên cạnh đó nhân công tại chỗ rất dồi dào với giá rẻ đã tạo điều kiện thuận lợi cho sản phẩm trà atiso của công ty có giá cả rất cạnh tranh và đáp ứng được điều kiện thu nhập của hầu hết người tiêu dùng.

Cuộc sống của người dân tăng lên đồng thời chú trọng đến vấn đề sức khỏe nhiều hơn do vậy những sản phẩm được sản xuất và chế biến từ nguyên liệu thảo mộc ngày càng được ưa chuộng.

Sản phẩm trà atiso của công ty có doanh số cao nhất luôn chiếm 70% - 80% trong tổng doanh thu của công ty. Vì vậy, công ty luôn chú trọng để phát triển dòng sản phẩm này trong tất cả các khâu từ nguyên liệu đầu vào đến vấn đề sản xuất, vận chuyển, tiêu thụ sản phẩm và đang thúc đẩy để phát triển các chiến lược marketing cho sản phẩm như: xây dựng hệ thống bán hàng chuẩn, xây dựng và phát triển thương hiệu, xây dựng và đào tạo hệ thống quản lý hiệu quả, xây dựng những hoạt động phân phối riêng của công ty, chương trình khuyến mãi... Các hoạt động cụ thể như thay đổi mẫu mã bao bì sản phẩm; nghiên cứu và phát triển hệ thống sản phẩm và các sản phẩm mới, cho dùng thử, làm poster và tờ rơi, nâng cấp và phát triển trang web, tham quan, học tập và tìm kiếm thị trường mới

1.3.2. Những khó khăn

- Do điều kiện kinh tế thế giới bị suy thoái đang trong thời gian phục hồi nên hoạt động sản xuất kinh doanh cũng có bị ảnh hưởng ít nhiều đặc biệt là thị trường xuất khẩu. Năm 2008, doanh thu xuất khẩu đạt 20 % trên tổng doanh thu và giảm 2% so với năm 2007.

- Hoạt động tiếp thị và quảng bá sản phẩm trong thời gian qua chưa mang lại hiệu quả và có phần không nổi bật. Do vậy, thị phần sản phẩm của công ty giảm đáng kể. Các hoạt động tiếp thị, quảng bá sản phẩm của công ty trong thời gian vừa qua còn hạn chế và dừng lại ở một số hoạt động đơn thuần như: báo giấy, đài, báo điện tử với số lượng và hình thức còn thấp do vậy hình ảnh cũng như sản phẩm của

công ty tuy đã có thương hiệu và chất lượng phục vụ nhưng vẫn còn chưa được nổi bật.

2/ Dự báo thị trường trong thời gian tới

Phân tích khách hàng

Trà atiso là loại trà thực phẩm chức năng thơm ngon bổ dưỡng dùng thường xuyên có công dụng mát gan. thông mật. lợi tiểu. hạ cholesterol. chống xơ vữa động mạch có lợi cho sức khỏe của con người. Sản phẩm được sản xuất từ thảo mộc nên thích hợp với tất cả các đối tượng từ người lớn và trẻ em. Ngoài ra sản phẩm được sản xuất trong nước với giá không cao trung bình khoảng hơn 8.000đ/ hộp với 20 túi x 2gr phù hợp với cả người có thu nhập cao và người có thu nhập trung bình.

Vì giá không cao nên số lượng khách hàng là rất lớn và tập trung vào hai nhóm khách hàng chính: tiêu dùng cá nhân. các tổ chức trong và ngoài nước.

Xác định thị trường mục tiêu

Với khẩu hiệu “ *Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam*” do Bộ Chính Trị phát động từ năm 2008 nên Công Ty TNHH Trà Ngọc Duy tập trung vào thị trường với dân số 86 triệu dân. Thu nhập bình quân đầu người của Việt Nam ngày càng tăng năm 2006. 750USD/ người. năm 2007: 833USD/ người. năm 2008: 1.024USD/ người . Trong đó gần 50% là người biết tiêu dùng trà biết đến ưu điểm của trà Atiso được chế biến từ thiên nhiên có lợi cho sức khỏe con người. Đây cũng là một lợi thế rất lớn đối với Công Ty Trà Ngọc Duy.

Đến nay công ty đã thành lập Phòng nghiên cứu thị trường. Phòng marketing. Phòng bán hàng tập trung phục vụ tới tận tay người tiêu dùng một cách nhanh chóng tiện lợi. với khẩu hiệu khách hàng là trên hết. Công ty chú trọng tới thị trường. hệ thống siêu thị. cửa hàng tự chọn để người tiêu dùng được quyền lựa chọn các dòng sản phẩm cho mình.

Việt Nam hiện là thành viên của tổ chức thương mại Thế Giới với xu thế hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng cao. Công Ty Trà Ngọc Duy thấy đây là một thị trường lớn. do vậy hàng năm công ty thường xuyên xúc tiến thương mại. Tham gia hội chợ triển lãm thông qua các kênh do trung tâm xúc tiến thương mại Tỉnh. Phòng công nghiệp thương mại Việt Nam phối hợp để phát triển thị trường trên thế giới đặc biệt là thị trường Đông Âu vì đây là các nước có nhiều kiều bào Việt Nam và sinh viên du học. Đây là thị trường xuất khẩu lớn trong tương lai mà công ty đang dự kiến quý II năm 2010 sẽ xúc tiến một số nước như : BaLan. Phần Lan . Đông Âu. Cộng Hòa Sec... Trong những năm qua sản phẩm đã xuất khẩu đi một số nước như Canada. Pháp. các nước Đông Nam Á...nhưng còn rất hạn chế.

3/ Đánh giá cơ hội tham gia thị trường đối với sản phẩm của liên minh

Đời sống nhân dân tăng lên. vấn đề ăn. uống không phù hợp đang là nguyên nhân phát sinh rất nhiều bệnh nguy hiểm cho con người. Do vậy các sản phẩm có nguồn gốc từ thiên nhiên. tốt cho sức khỏe sẽ được người tiêu dùng ưu tiên lựa chọn và sử dụng.

Sản phẩm trà atiso phù hợp với mọi người. mọi lứa tuổi đồng thời giá cả hợp lý. nguyên liệu 100% là thảo mộc có lợi cho sức khỏe là một cơ hội rất lớn cho sự phát triển thị trường trong hiện tại và tương lai.

Nếu liên minh đi vào hoạt động Tổ chức nông dân được đào tạo quy trình kỹ thuật theo tiêu chuẩn VietGAP nên tạo ra các sản phẩm sạch an toàn cho người tiêu dùng.

Sản phẩm được sản xuất với sự góp sức của các em khuyết tật và được một tổ chức phi chính phủ hỗ trợ để phát triển các sản phẩm này đưa ra thị trường quốc tế.

Công ty tập trung các nguồn lực về tài chính. nhân sự. cơ sở vật chất để phát triển và mở rộng thị trường cho sản phẩm.

Với các điều kiện trên. sản phẩm trà atiso có rất nhiều cơ hội để phát triển tại thị trường nội địa và trong dài hạn sẽ mở rộng hơn nữa ra thị trường thế giới.

4/ Chiến lược kinh doanh của liên minh sản xuất

4.1- Chiến lược ngắn hạn

Thị trường nội địa vẫn là thị trường mà công ty nhắm tới vì đây là thị trường đảm bảo công ty tồn tại. tăng trưởng và phát triển. Hàng năm công ty có 85% tổng doanh thu từ thị trường nội địa.

Để đảm bảo công ty tăng trưởng và phát triển. cần phải đảm bảo nguồn nguyên liệu ổn định và chất lượng vì vậy trong ngắn hạn và dài hạn đều xác định vấn đề hợp tác với nông dân để đảm bảo nguồn nguyên liệu ổn định và chất lượng tốt không có các dự lượng hóa chất.

Công ty tập trung vào việc lựa chọn tư vấn kỹ thuật để thường xuyên hỗ trợ. tư vấn và chuyển giao những kỹ thuật tiên tiến cho người nông dân sản xuất atiso đảm bảo ngày càng có nguồn nguyên liệu sạch và chất lượng cao.

Công ty tăng cường thúc đẩy hoạt động tiếp thị. quảng cáo sản phẩm bằng các loại báo điện tử. Công ty luôn luôn đề cao các hoạt động từ thiện như hàng năm công ty cũng đã đóng góp một phần nhỏ vào quỹ đền ơn đáp nghĩa. quỹ người nghèo. tặng quà tết cho người nghèo trên địa bàn tỉnh. Các hoạt động bảo vệ môi trường như lắp đặt hệ thống hút bụi mới tại nhà xưởng. có các chương trình đào tạo ý thức bảo vệ môi trường. ý thức bảo hộ lao động cho công nhân của công ty. Có những khuyến cáo với người dân không nên sử dụng phân bón là xác mắm vì ảnh hưởng nhiều đến môi trường và chất lượng sản phẩm. làm cho sản phẩm có nồng độ muối khá cao. sản phẩm có vị mặn hơn.

4.2- Chiến lược dài hạn

Trong dài hạn. công ty tiến hành xây dựng lại hệ thống nhà xưởng sản xuất. đầu tư trang bị hệ thống xử lý bụi để đảm bảo có được dây chuyền sản xuất hiện đại và theo đúng tiêu chuẩn.

Bổ sung nguồn nhân lực có trình độ cao. chuyên nghiệp vì đây là một yếu tố rất quan trọng cho quá trình phát triển lâu dài của công ty.

Có kế hoạch hợp tác lâu dài với nông dân để đảm bảo nguồn nguyên liệu đầu vào ổn định, thực hiện sản xuất kinh doanh theo hướng công nghiệp hóa đảm bảo đôi bên cùng có lợi.

Phát triển mở rộng thị trường theo hướng xuất khẩu để tìm kiếm thêm các thị trường tiềm năng cho phát triển sản phẩm của công ty.

II/ MÔ HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH

1/ Mô hình sản xuất kinh doanh

Liên minh sản xuất được hình thành trên cơ sở hợp tác tự nguyện, lâu dài giữa doanh nghiệp và tổ chức nông dân để triển khai thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh chung.

1.1/ Giới thiệu tổng quát về ngành sản xuất kinh doanh trà atiso

Cây atiso du nhập vào Việt Nam từ đầu thế kỷ XX được người Pháp mang qua trồng ở SaPa, Tam Đảo và nhiều nhất ở Đà Lạt. Cây atiso là loại thảo mộc có rất nhiều tác dụng tốt đối với người sử dụng như: hoa atiso sấy khô được dùng làm nước giải khát bổ dưỡng, có tác dụng mát gan, thông tiểu tiện, thông mật, các bệnh yếu về gan mật, viêm thận cấp tính và kinh niên, hạ lượng cholestrol.

Với nhiều tác dụng tốt đối với sức khỏe người tiêu dùng, cây atiso đã được nghiên cứu để chế biến ra các loại trà thảo mộc như trà atiso túi lọc, bông atiso, cao atiso... Cây atiso được tận dụng hết từ bông, lá, thân, rễ để làm nguyên liệu cho chế biến các loại trà atiso.

Hiện nay, diện tích trồng cây atiso trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng vào cuối năm 2009 tăng từ 48 ha lên 80 ha chủ yếu tại khu vực Thái Phiên – Tp Đà Lạt. Tuy nhiên, nguồn nguyên liệu hàng năm còn hạn chế chỉ đủ cung cấp cho các cơ sở chế biến trà atiso trong nước, phục vụ nhu cầu tiêu dùng nội địa. Hoạt động xuất khẩu sản phẩm này còn hạn chế và không đều. Trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng có khoảng 40 đến 50 cơ sở chế biến sản phẩm atiso dưới dạng túi lọc để cung cấp cho khách du lịch, thị trường trong nước và xuất khẩu với số lượng thấp.

1.2/ Mục tiêu chung của Liên minh sản xuất

- Tạo mô hình sản xuất atiso được giám sát từ khâu sản xuất đến khâu tiêu dùng dựa trên mối quan hệ hợp tác tự nguyện, lâu dài giữa Công ty và Tổ hợp tác sản xuất.

- Tạo ra được sản phẩm đạt chất lượng cao nhờ việc áp dụng tốt quy trình kỹ thuật dựa theo tiêu chuẩn VietGAP của nông hộ.

- Ổn định và mở rộng hơn diện tích và số hộ trồng atiso, một sản phẩm đặc trưng của tỉnh Lâm Đồng;

- Nâng cao thu nhập và tạo cuộc sống ổn định cho nông hộ;

- Mở rộng và phát triển thị trường tiêu thụ atiso của Công ty.

1.3/ Mô tả các bên tham gia liên minh

1.3.1/ Tổ chức nông dân

Tổ chức nông dân được thành lập theo Quyết định số 67/QĐ-UBND ngày 15 tháng 8 năm 2010 của UBND phường 12 – Thành phố Đà Lạt với tổng số thành viên tham gia là 45 hộ tại địa bàn phường 11 và phường 12. thành phố Đà Lạt.

Hạng mục	ĐVT	Hiện trạng	Đầu tư mới	Tổng cộng
Diện tích sản xuất của 45 hộ	ha	25,7		25,7
Diện tích tham gia LMSX	ha	9		9
Hệ thống tưới vòi xoa bằng tay	Hệ thống	32	0	32
Hệ thống tưới phun sương	Hệ thống	13	32	45
Máy đánh rãnh	Cái	2	0	2
Hồ chứa nước tưới	M ³	325	80	402
Giếng khoan	Cái	0	5	5
Lò sấy atiso	Cái	0	4	4

Tổng diện tích tham gia liên minh sản xuất của 45 nông hộ là 90.000m² đã sản xuất nguyên liệu atiso theo kinh nghiệm truyền lại từ đời này sang đời khác. Với tính cần cù, chịu khó và gắn bó lâu đời với cây atiso là một lợi thế để tiếp tục phát triển vùng nguyên liệu atiso chất lượng cao. Nguyên liệu đầu vào đạt chất lượng cao cho các cơ sở chế biến sẽ tiếp tục củng cố thương hiệu và chất lượng sản phẩm trà atiso của Lâm Đồng nói riêng và Việt Nam nói chung trên thị trường nội địa và từng bước phát triển ra thị trường thế giới.

Bên cạnh những thuận lợi trên, còn rất nhiều hạn chế trong sản xuất nguyên liệu atiso. Người nông dân sản xuất nguyên liệu atiso không được tiếp cận với kiến thức về các phương pháp canh tác, công nghệ sau thu hoạch mới. Ngoài ra, hệ thống dịch vụ kỹ thuật, lực lượng khuyến nông viên còn mỏng và cũng còn nhiều hạn chế nên cơ hội tiếp cận kiến thức mới về kỹ thuật sản xuất, sau thu hoạch rất thấp và hầu như không có.

Diện tích atiso được phát triển tự phát cùng với tập quán canh tác và xử lý sau thu hoạch lạc hậu, kỹ năng quản lý kém, thiếu chứng nhận sản phẩm, khả năng thị trường kém là những nguyên nhân làm cho sản phẩm atiso thiếu tính cạnh tranh.

Chất lượng atiso không đồng đều và chưa đạt chất lượng cao vì có nhiều sản phẩm bị nấm, bị đen do quá trình thu hoạch và sau thu hoạch lạc hậu. Sản phẩm thu hoạch bị phụ thuộc chủ yếu vào thời tiết, chưa có sự chủ động xử lý nguyên liệu của các nông hộ do thiếu hệ thống sấy do vậy khi thu hoạch gặp thời tiết xấu sẽ ảnh hưởng rất lớn chất lượng sản phẩm atiso.

Với thói quen sản xuất không theo kế hoạch, việc cập nhật thông tin thị trường rất hạn chế làm cho sản phẩm nguyên liệu atiso của nông hộ không chủ động mà phụ thuộc nhiều vào thương lái, chủ vựa từ đó có hiện tượng ép giá đối với nguyên liệu.

1.3.2/ Doanh nghiệp

Công ty TNHH Trà Atiso Ngọc Duy ra đời từ những năm 1990 và là đơn vị đầu tiên của Đà Lạt nói riêng và Việt Nam nói chung đã chế biến nguyên liệu atiso thành những sản phẩm trà atiso phổ biến trong mỗi gia đình như hiện nay.

Theo thời gian, công ty đã không ngừng lớn mạnh nên nguồn nhân lực cũng từng bước được bổ sung và củng cố đến nay gồm có các bộ phận: Ban Giám đốc (3 người). Phòng kế toán (5 người). Phòng kinh doanh (8 người). Bộ phận thu mua (4 người). Bộ phận kỹ thuật (4 người). Bộ phận đóng gói (26 người); Gia công nấu cao atiso (10 người). Trình độ của nhân sự công ty gồm 20% có trình độ Đại học và Cao đẳng.

1.4/ Phân tích năng lực của các bên tham gia liên minh

1.4.1/ Tổ chức nông dân

- Những nguồn lực thuận lợi để thực hiện kế hoạch sản xuất

+ Tài sản: Nông dân đã có sẵn diện tích đất canh tác. có hệ thống tưới thông thường để triển khai sản xuất.

+ Nhân lực: có nguồn lao động dồi dào. sẵn có để thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của liên minh sản xuất.

+ Kinh nghiệm: Hầu hết các nông hộ tham gia liên minh sản xuất đã có kinh nghiệm sản xuất từ rất lâu được truyền từ đời này sang đời khác.

- Những nguồn lực hạn chế ảnh hưởng đến triển khai thực hiện kế hoạch sản xuất

+ Tài sản: Nguồn vốn chưa đáp ứng được nhu cầu sản xuất của nông dân. Hiện nay các cơ sở vật chất còn hạn chế rất nhiều như thiếu hệ thống tưới, hệ thống máy sấy...

+ Kinh nghiệm: Hầu hết nông dân sản xuất theo cách truyền thống, cha truyền, con nối nên các kiến thức mới về khoa học công nghệ bị hạn chế và có nhiều kinh nghiệm chủ quan dẫn đến việc sản xuất của nông hộ gặp không ít khó khăn chẳng hạn bà con cho rằng bón phân xác mắm đem lại năng suất cao hơn nên hiệu quả kinh tế cũng cao hơn. Trong khi đó trong phân xác mắm có rất nhiều muối, khi phân hủy vào đất, lượng Cl⁻ tăng lên sẽ phá vỡ kết cấu của đất làm cho nguồn tài nguyên đất ngày càng nghèo dinh dưỡng. Trên thực tế, sau mỗi 3 năm sản xuất, người nông dân lại phải bỏ đi lớp đất bề mặt để thay thế lớp đất khác như vậy nguồn tài nguyên đất ngày càng cạn kiệt đồng thời chi phí thay đổi đất tăng lên gấp 2 lần so với khi bón phân chuồng hoặc các loại phân hữu cơ khác nhiều mùn.

+ Ý thức sản xuất: Người nông dân trồng và chăm sóc cây nguyên liệu theo kiểu truyền thống, có kinh nghiệm lâu năm trong công tác chọn giống, lấy giống, trồng trọt và bón phân. Nhưng khả năng tiếp cận các kỹ thuật canh tác mới và tốt còn hạn chế nên phần nào cũng ảnh hưởng đến năng suất và chất lượng sản phẩm.

+ Thị trường: Chủ yếu cung cấp cho các chủ vựa, các đại lý nên hay bị chèn ép giá cả.

1.4.2/ Doanh nghiệp

- Những nguồn lực thuận lợi để thực hiện kế hoạch sản xuất

+ Về tài sản: Tổng diện tích nhà xưởng của công ty là: 1.200 m². hệ thống đóng gói và sản xuất với công suất đạt 5.000.000 hộp/20 túi / năm. có 02 cửa hàng

chuyên cung cấp sản phẩm của công ty trên địa bàn tỉnh và 20 đại lý và hệ thống siêu thị cung cấp sản phẩm trên cả nước.

+ Về tài chính và nguồn lực nhân sự: Công ty luôn ổn định về tài chính và nhân sự để triển khai thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh và phát triển thị trường của công ty.

+ Kinh nghiệm: Với nhiều năm hoạt động trong lĩnh vực này, công ty đã có thị trường ổn định, đã có thương hiệu là điều kiện thuận lợi để phát triển tiếp.

+ Doanh nghiệp cũng đã có uy tín với khách hàng và được chọn là doanh nghiệp đảm bảo uy tín và chất lượng. Ngoài ra, công ty cũng đã tạo được mối quan hệ hợp tác giữa công ty và nông dân từ trước tới nay.

+ Doanh nghiệp đã không ngừng thay đổi mẫu mã, bao bì sản phẩm ngày càng đẹp hơn chất lượng tốt hơn, phù hợp hơn, tạo ra các sản phẩm mới từ nguyên liệu atiso để đáp ứng được ngày càng tốt hơn cho người tiêu dùng.

- Những nguồn lực hạn chế ảnh hưởng đến triển khai thực hiện kế hoạch sản xuất

+ Nguồn nguyên liệu công ty không thể tự chủ vì không có đủ nguồn tài nguyên đất và nguồn lao động để sản xuất.

+ Nguồn nguyên liệu từ phía nông hộ chất lượng chưa cao, không đồng đều.

+ Khả năng phát triển thị trường, mở rộng thị trường của công ty trong thời gian vừa qua còn kém và yếu.

+ Mẫu mã bao bì sản phẩm chưa thực sự tạo ấn tượng và gây chú ý đến với người tiêu dùng.

2/ Kế hoạch thực hiện của liên minh

2.1/ Nhóm hưởng lợi từ dự án

2.1.1/ Nhóm hưởng lợi chính:

Tổ chức nông dân được hưởng lợi từ dự án thông qua việc hỗ trợ để đầu tư cơ sở vật chất, hàng hóa, trang thiết bị, vật tư nông nghiệp. Ngoài ra nông dân hưởng lợi thông qua các chương trình đào tạo nâng cao năng lực bổ sung; đào tạo kỹ thuật canh tác bền vững; đào tạo tập huấn sản xuất theo tiêu chuẩn VietGAP và công nghệ sau thu hoạch. Các hộ nông dân này có hợp đồng cung cấp toàn bộ sản phẩm cho doanh nghiệp.

2.1.2/ Nhóm hưởng lợi thứ hai:

Là doanh nghiệp và đội ngũ cán bộ nhân viên của họ thông qua các chương trình đào tạo tập huấn kỹ thuật canh tác, năng lực quản lý và khả năng tiếp cận thị trường thông qua việc thúc đẩy xúc tiến thương mại.

2.2/ Kế hoạch đầu tư của nông dân và doanh nghiệp

Trong các hạng mục đầu tư, liên minh chú trọng đến đầu tư hệ thống tưới để cung cấp đủ nước cho atiso, giảm công tưới; đầu tư nhà kho, sân phơi để nâng cao chất lượng sau thu hoạch; đầu tư phân bón và hóa chất nông nghiệp để nâng cao

năng suất, chất lượng cây atiso. Bên cạnh đó liên minh cũng mua sắm trang thiết bị cho nông hộ như bình bơm thuốc, khoan giếng. Các hạng mục đầu tư và kinh phí triển khai thực hiện của tổ chức nông dân được trình bày trong bảng 2 dưới đây.

Bảng 2: Kế hoạch đầu tư chi tiết của nông dân

	Hạng Mục	ĐVT	Số Lượng	Đơn giá	Hộ ND	Thành Tiền (VND)
I	HẠNG MỤC					
1	Hệ thống tưới Phun	m	53.160	25.000	32	1.329.000.000
2	Phân Bón: trong đó					
	*NPK 16-16-8	Kg	47.100	10.000	18	471.000.000
	*NPK 20-20-15	Kg	30.000	12.000	17	360.000.000
3	Giống	cây	61.000	3.000	17	183.000.000
4	Lò Sấy	Cái	4	33.750.000	4	135.000.000
5	Khoan giếng	cái	6	14.500.000	6	87.000.000
6	Kho(vật liệu) chiều cao 3m	m ²	772	1.000.000	16	772.000.000
7	Hồ Chứa	m ³	80	1.000.000	6	80.000.000
8	Mô-tô điện	cái	11	8.818.000	11	97.000.000
9	Sân Phoi	m ²	500	200.000	1	10.000.000
10	Bình bơm	cái	27	6.741.000	27	182.000.000
	Tổng cộng					3.706.000.000
II	Quản lý và đào tạo					122.600.000
5.1	Lương ban quản lý	Giờ	1.320	30.000		39.600.000
5.2	Phí tư vấn kỹ thuật	Giờ	200	120.000		24.000.000
5.3	Tài liệu Đào tạo, tập huấn	buổi	10	5.000.000		50.000.000
5.4	Đi lại tham quan	Lần				9.000.000
III	Dự phòng phí					100.000.000
6.1	Dự phòng phí	VND				100.000.000
	TỔNG NÔNG DÂN					3.928.600.000

(Ghi chú: Hồ chứa chỉ đầu tư mua bạt và ống nhựa lớn, ống nhựa nhỏ...

Nhà kho chỉ đầu tư mua hàng hoá là gạch, xi măng, sắt, thép, đá, sơn chống ẩm...)

Bảng 3: Đóng góp của nông dân và tài trợ của dự án

TT	Hạng Mục	Kinh Phí Tham gia dự Án(VND)		
		Tổng số	Nông dân đối ứng	Dự Án hỗ trợ
I	HẠNG MỤC			
1	Hệ thống tưới Phun	1.329.000.000	797.400.000	531.600.000
2	Phân Bón		-	-
	*NPK 16-16-8	471.000.000	282.600.000	188.400.000
	*NPK 20-20-15	360.000.000	216.000.000	144.000.000
3	Giống	183.000.000	109.800.000	73.200.000
4	Lò Sấy	135.000.000	81.000.000	54.000.000
5	Khoan giếng			

		87.000.000	52.200.000	34.800.000
6	Kho(vật liệu)	772.000.000	463.200.000	308.800.000
7	Hồ Chứa	80.000.000	48.000.000	32.000.000
8	Môto điện	97.000.000	58.200.000	38.800.000
9	Sân Phoi	10.000.000	6.000.000	4.000.000
10	Bình bơm	182.000.000	109.200.000	72.800.000
	Tổng cộng	3.706.000.000	2.223.600.000	1.482.400.000
II	Quản lý và đào tạo	122.600.000	73.560.000	49.040.000
1	Lương ban quản lý	40.000.000	24.00.000	16.000.000
2	Phí tư vấn kỹ thuật	24.000.000	14.400.000	9.600.000
3	Tài liệu Đào tạo. tập huấn	50.000.000	30.000.000	20.000.000
4	Đi lại tham quan	9.000.000	5.400.000	3.600.000
III	Dự phòng phí	100.000.000	60.000.000	40.000.000
	Dự phòng phí	100.000.000	60.000.000	40.000.000
	TỔNG NÔNG DÂN	3.928.600.000	2.357.160.000	1.571.440.000

Tổng kinh phí của tổ chức nông dân là: 3.928.600.000 đồng trong đó tổ chức nông dân đóng góp là: 2.357.160.000 đồng dự án hỗ trợ tổ chức nông dân là : 1.571.440.000 đồng

Bảng 4 : Tóm tắt đầu tư cho doanh nghiệp

TT	Hạng Mục	ĐVT	Số Lượng	Đơn giá	Thành tiền (VND)
1	Quảng cáo thương hiệu				191.000.000
1.1	Chi phí quảng cáo khu trưng bày trên đài truyền hình Lâm Đồng	Lần	2	15.000.000	30.000.000
1.2	Quảng cáo trên đài trung ương VTV1	Lần	1	80.000.000	80.000.000
1.3	Quảng cáo bằng băng roll. Áp phích	Lần	2	15.000.000	30.000.000
1.4	Thiết kế in ấn poster. Brochure	Lần	1	20.000.000	20.000.000
1.5	Nâng cấp Website	Lần	1	12.000.000	12.000.000
1.6	Duy trì hoạt động của Website	Tháng	10	1.900.000	19.000.000
2	Bao bì sản phẩm				60.000.000
2.1	Thiết kế bao bì. Thùng đựng trà	Lần	1	30.000.000	30.000.000
2.2	In túi đựng trà để quảng bá trong các hội chợ. Triển lãm	Lần	1	30.000.000	30.000.000
3	Đào tạo cán bộ	Người			20.000.000
3.1	Đào tạo cán bộ kinh doanh	Lần	1	10.000.000	10.000.000
3.2	Cán bộ quản lý	Người	1	10.000.000	10.000.000

TT	Hạng Mục	ĐVT	Số Lượng	Đơn giá	Thành tiền (VND)
4	Tham gia hội chợ quảng bá. Phát triển thị trường				110.000.000
4.1	Chi phí tham gia hội chợ. Triển lãm trong nước	Lần	2	15.000.000	30.000.000
4.2	Tham gia hội chợ. Triển lãm quốc tế	Lần	1	40.000.000	40.000.000
4.3	Tiếp thị sản phẩm	Lần	2	20.000.000	40.000.000
4.4	Tổ chức lễ ra mắt liên minh sản xuất	Lần	1	19.000.000	19.000.000
	Tổng tài trợ của dự án				400.000.000
5	Đầu tư của doanh nghiệp				DN tự đầu tư
5.1	Xây dựng văn phòng công ty	m ²	600	2.500.000	1.500.000.000
5.2	Xây dựng nhà xưởng công ty	m ²	1200	250.000.000	1.000.000.000
5.3	Lắp đặt thêm máy chạy trà với công nghệ mới	Cái	2	200.000.000	400.000.000
5.4	Lắp đặt trang thiết bị hiện đại có camera. máy rửa và sấy nguyên liệu	m ²			500.000.000
	Doanh nghiệp tự đầu tư				3.400.000.000
	Tổng đầu tư dự án của doanh nghiệp				3.800.000.000

Tổng kinh phí thực hiện liên minh sản xuất:

Đối tác tham gia	Vốn đối ứng (60%) của tổ chức nông dân	Vốn tự đầu tư của doanh nghiệp	Dự án hỗ trợ	Tổng cộng (VND)
Tổ chức nông dân	2.357.160.000		1.571.440.000	3.928.600.000
Doanh nghiệp		3.400.000.000	400.000.000	3.800.000.000
Tổng cộng	2.357.160.000	3.400.000.000	1.971.440.000	7.728.600.000

2.3/ Kế hoạch thực hiện

Để cải thiện năng suất, chất lượng sản phẩm liên minh sản xuất thực hiện các công việc sau:

Tổ chức đào tạo và tập huấn nhóm nông dân sản xuất theo hướng an toàn để đảm bảo có nguồn nguyên liệu sạch và chất lượng tốt.

Cải thiện năng suất, chất lượng sản phẩm thông qua việc hỗ trợ đầu tư cơ sở vật chất, thiết bị, vật tư nông nghiệp... và các dịch vụ khác

Tư vấn cho nhóm nông dân sử dụng các nguồn tài nguyên hiệu quả, thân thiện bằng phương pháp sản xuất nông nghiệp an toàn.

Cải thiện năng lực kỹ thuật canh tác cho doanh nghiệp và nhóm nông dân.

Cải tạo hệ thống nhà xưởng và hệ thống xử lý chất thải.

Nâng cao ý thức sản xuất bền vững, thân thiện với môi trường cho nhóm nông hộ để đảm bảo sức khỏe của người sản xuất và người tiêu dùng.

Quy trình trồng atiso trong liên minh

A. Điều kiện canh tác

1. Đất trồng

Atiso là cây trồng thích hợp với điều kiện đất thịt trung bình hàm lượng hữu cơ 2-4%. giữ ẩm và thoát nước tốt.

Trong mùa khô, ẩm độ đất phải trên 80% vì sinh khối của atiso lớn nhất là lá. Tuy nhiên, vào mùa mưa cần lưu ý độ ẩm của đất vừa phải. Nếu độ ẩm đất quá cao (bị úng) kéo dài sẽ gây bệnh chết cây con. Độ pH thích hợp từ 6-6.5.

2. Khí hậu

Atiso thích hợp với điều kiện ôn đới, á nhiệt đới; trong giai đoạn phát dục ra hoa đòi hỏi biên độ nhiệt cao sẽ cho năng suất bông cao.

Cây atiso chỉ trổ hoa khi trồng ở độ cao trên 1200m so với mực nước biển.

Cây atiso cần điều kiện ánh sáng dồi dào thì mới đạt năng suất cao và cân đối ổn định về tỷ lệ thân, rễ, lá và bông.

B. Kỹ thuật trồng atiso

1. Giống

Hiện nay, có 3 loại giống chính là giống atiso chuyên bông; giống atiso chuyên lá và giống atiso trung gian vừa bông và vừa lá. Tại Đà Lạt chủ yếu sử dụng giống trung gian vừa bông, vừa lá gồm có 3 loại có nguồn gốc từ Pháp:

- + Giống trồng trước năm 1975(A75)
- + Giống lai trồng từ năm 1980(A80)
- + Giống bông cục trồng từ năm 1985 (A85)

Theo người dân hiện nay nếu trồng trái mùa họ sẽ chọn giống bông cục vì bông tươi đạt năng suất hơn, nhưng so chất lượng thì bông cục ăn không ngon và ít cơm hơn giống bông cũ. Thân, rễ atiso bị rỗng ruột, nhẹ cân.

Còn theo đúng vụ mùa người dân vẫn trồng giống bông cũ trước năm 1975(A75) chiếm đa số vì không nhằm mục đích bán bông tươi, người dân nhằm mục đích lấy bông khô để được nặng ký hơn, đạt năng suất về sản phẩm khô từ bông, thân, rễ atiso.

* Phương pháp nhân giống: Có 3 phương pháp :

- + Phương pháp trồng bằng hạt
- + Phương pháp trồng bằng nuôi cấy mô.
- + Phương pháp nhân giống phổ thông bằng cách tách cây con từ gốc cây mẹ

Hiện nay, nông dân thường sử dụng phương pháp nhân giống phổ thông bằng cách tách cây con từ gốc cây mẹ, đây là phương pháp dễ làm. Tuy nhiên có nhược điểm là không có biện pháp phục tráng giống; dễ bị thoái hóa về năng suất và chất lượng, cây dễ bị bệnh.

Cách nhân giống bằng phương pháp phổ thông:

+ Lựa chọn cây mẹ: cây mẹ là cây to, khỏe, năng suất cao, không sâu bệnh, có nhiều rễ.

+ Cách làm: có 2 cách:

- Cách 1: Vào vụ trước có thể lúc chưa thu hoạch rễ để lại cây trồng tạo ra cây con. 1 cây gốc có thể chiết được 7-8 cây con.
- Cách 2: Khi đã thu hoạch rễ chọn rễ trời có củ to, khỏe rồi chẻ làm 4, sau đó đem ươm rồi lấy được 4 cây con.

Sử dụng cây mẹ để ươm thành cây con với chiều dài khoảng 20cm rồi đem nhúng vào dung dịch thuốc Zineb hay Kasuran khoảng 3-4 phút trước khi đem trồng vào luống ươm. Luống ươm đã được xử lý đất bằng CuSO_4 (liều lượng cần thiết cho 1.000 m² là 2-3kg) và Basudin 10H (liều lượng cần thiết cho 1.000 m² là 20-30kg) để

phòng trừ sâu bệnh nhất là sâu đất. nhót cắn đọt. Đất của luống ươm được bón bằng phân chuồng đã ủ hoại mục và Super lân. vôi bột.

Quy cách luống ươm:

- + Rãnh rờ: 1.2 – 1.3m
- + Trồng : 4 hàng
- + Khoảng cách cây : 15- 20cm

Sau khi trồng cần phủ cỏ khô để giữ ẩm và tưới nước một ngày hai lần(nếu trời nắng). Sau 7-10 ngày dỡ bỏ lớp che phủ ra. kiểm tra cây bén rễ dùng DAP; NPK 16:16:8:13S để bón thúc 2 lần.

Có thể sử dụng các loại phân bón lá để phun xịt cho cây con trưởng thành và chú ý không nên sử dụng chế độ đậm cao sẽ ảnh hưởng đến chất lượng cây con khi đem trồng.

Để phòng trừ sâu bệnh: định kỳ 7 ngày 1 lần xịt các loại thuốc bệnh như: Rovral; Monceren; Zineb; Topsin M và các loại thuốc sâu như: Sumicidin. Polytrin; Sumialpha... để xử lý và phòng trừ sâu bệnh. Ngoài ra nếu phát hiện cây con bị chết rũ phải kịp thời nhổ bỏ và khoanh khu vực đó. để xử lý bằng vôi bột tránh hiện tượng lây lan.

2. Cải tạo đất

a. Chuẩn bị đất:

- Lấy mẫu đất: Trước khi trồng nên lấy mẫu đất để đo độ pH
- Vệ sinh đồng ruộng: cần dọn sạch sẽ cỏ. rác trước khi cày. xới đất
- Bón lót: rải đều vôi. phân chuồng trên diện tích trồng với định lượng bón lót như sau:(Tính cho 1000 cây khoảng 1.000 m² đất) thì bón phân chuồng 700kg. Super lân 100 kg. vôi bột từ 200-250kg tùy thuộc vào loại đất.
- Độ ẩm. độ tơi xốp của đất trước khi trồng là đất không được quá khô hay quá ướt. đất phải được đánh tơi xốp.
- Xử lý đất: đất phải được phun xử lý trước khi trồng để phòng một số bệnh thường xảy ra.
- Mặt phẳng của đất: đất phải được cào bằng phẳng trước khi trồng.
- Yêu cầu đất trồng : thịt nhẹ. tơi xốp. hay đất sét pha nhiều mùn. có tầng canh tác dày. tương đối bằng phẳng. có hệ thống tưới tiêu tốt.
- Các loại đất kiềm hoặc trũng không thích hợp nếu trồng sẽ dẫn đến sinh trưởng và phát triển kém.
- Qui trình: Cày sâu. bừa kỹ -> để ải -> cày lại -> lên luống cao 20 cm.
 - Nếu cày bằng mũi tên: độ sâu phải đạt 40 – 50cm
 - Nếu đánh đất bằng giàn đánh: độ sâu phải đạt 30– 40cm
- Tác dụng của việc cày sâu. bừa kỹ và để ải
 - Làm cho đất tơi xốp. hệ VSV phát triển.
 - Không khí lưu thông.

- Kết hợp với việc bón phân sẽ giúp cho bộ rễ của cây phát triển mạnh.
- Lên luống: 1m2 chiều rộng . độ sâu 20 cm

3.Cách trồng :có 2 thời vụ chính: thời vụ sớm từ tháng 5 – tháng 6; thời vụ muộn từ tháng 7 – tháng 8;

- Khi đã cải tạo đất và có cây giống:
 - Khoảng cách trồng mỗi cây là 65cm – 70 cm(đối với mật độ dày) hoặc 80cm-90 cm (đối với mật độ thưa).
 - Cây con phải được nhúng vào dung dịch thuốc Zineb hoặc Kasuran 1-2% trong khoảng 3 phút. Khi xuống giống nên dùng lá dương xỉ che mát hoặc phủ cỏ xung quanh gốc cây và tưới nhẹ để giữ ẩm. chống mất nước trong giai đoạn hồi sinh cây con. Sau khoảng một tuần cần dỡ bỏ các loại cây che mát để cho cây con phát triển bình thường và mầm không bị cản trở. Sau 10-15 ngày kiểm tra và dặm cây chết.
 - Giống cây khi trồng xuống sau 2-3 tháng sẽ lên nhiều cây con. lúc này phải chiết lấy 1 cây khỏe mạnh(cách 1). Nếu cây chết. yếu nên loại bỏ.thời điểm này có thể thừa hoặc thiếu giống nên bổ sung thêm.

- Cây con atiso được trồng sâu 10cm

*** Chất lượng của cây con:**

- Phải sạch bệnh. không quá già hoặc quá non
- Rễ phải kín bầu. khỏe mạnh. không bị đen rễ
- Không bị gãy hoặc thụt đọt
- Cây phải to và khỏe

4 Tưới tiêu và cách bón phân

a. Tưới tiêu:

- Sử dụng biện pháp tưới tay: Thường áp dụng cho những hệ thống không có hệ thống tưới bằng giàn phun hoặc bổ sung cho những chỗ khô cần thiết. Lượng nước tưới vừa phải. tránh vòi nước phun trực tiếp vào cây sẽ làm cây ngã đổ.

- Sử dụng hệ thống tưới phun: Cần kiểm tra và thay những chỗ pet bị kẹt. tưới pet để cây không bị ngã

(Hiện nay các hộ nông dân thường tưới bằng tay. nên sử dụng hệ thống tưới phun sẽ rất tiện lợi cho người dân khi trồng: đỡ mất thời gian. công sức. Vì cây atiso nên bón nhiều phân và nhiều lần. tưới phun một lượng nước vừa đủ để độ ẩm được giữ lại trên đất tốt hơn.)

- Thời gian tưới và số lần tưới:

Trời nắng 1 ngày 1 lần tưới để giữ độ ẩm của đất

Trời mưa: mưa thì khỏi tưới. khi nào bỏ phân mới tưới. tranh thủ lúc trời tạnh mới bỏ phân.

Tưới trung bình 1 ngày tưới. 1 ngày nghỉ. Nếu tưới nhiều đất ướt quá hoặc mưa nhiều sẽ gây nên thối cây.

b. Cách bón phân

Nhằm để cây atiso sinh trưởng và phát dục tốt cân đối và thu hoạch toàn diện các sản phẩm thân, rễ, lá đòi hỏi chế độ phân bón đầy đủ và hợp lý, đúng thời gian.

Tác dụng của một số nguyên tố dinh dưỡng:

Phân đạm: Giúp cây phát triển lá tốt, cây sinh trưởng nhanh. Nhu cầu phân đạm rất lớn đối với cây atiso đặc biệt là loại cây atiso với mục đích lấy lá để chế biến. Tuy nhiên, nếu sử dụng quá nhiều sẽ ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm. Theo quy định trong suốt thời kỳ sinh trưởng của cây atiso cần khoảng 120kg Urê.

Phân lân: Giúp bộ rễ phát triển tốt, cây ra hoa sớm, tăng số nụ hoa, trở hoa sớm tập trung. Tăng tính chịu hạn và chống ngã đổ cây.

Phân Kali: Là yếu tố có tính quan trọng đối với năng suất, trọng lượng thân, rễ. Nếu lượng Kali vừa đủ sẽ giúp cho thân và rễ to, bông lớn, lá dày, tăng khả năng chống sâu bệnh.

Can xi: Ngoài tác dụng điều hòa độ chua của đất. Canxi và Kali có tác dụng giúp bông to, cứng cáp, giảm gục khi vận chuyển xa.

Thời điểm và liều lượng phân bón cần thiết cho cây tính trên 1000 m²

Lần 1 :Bón lót và cải tạo đất : Bón vôi, bón phân chuồng, phân lân với lượng cụ thể: Phân chuồng 700kg . Super lân 100kg, vôi bột 200-250 kg tùy thuộc vào loại đất.

Lần 2: Sau khi trồng 1 tháng bón Urê với lượng 10kg

Lần 3: Sau khi trồng 2 tháng bón NPK 16:16:8 với lượng 20kg

Lần 4:: sau khi trồng 3 tháng bón NPK 16:16:8 với lượng 40kg

Từ tháng thứ 4 sau khi trồng bắt đầu dục lá và mỗi lần dục lá xong phải bón cho cây trồng để đảm bảo đủ nguồn dinh dưỡng phát triển. Khoảng cách mỗi lần dục lá từ 15 ngày hoặc hơn tùy thuộc vào khả năng sinh trưởng của cây. Lượng phân bón sau mỗi lần dục lá là Urê 10kg, Kali 30kg cho tới khi trở bông.

Lần 5:Bắt đầu trở bông, sẽ bón hai lần NPK 20:20:15 với mỗi lần bón 20kg cho tới khi chuẩn bị thu hoạch bông..

5. Cách chăm sóc cây sau khi trồng

a. Kiểm soát cỏ dại:

- Chỉ sử dụng hóa chất thuốc diệt cỏ nếu thật sự cần thiết và khi cây còn nhỏ. Có thể ngăn ngừa cỏ dại bằng thuốc diệt cỏ hoặc diệt mầm, khi cây xong mới diệt mầm, khi bơm thuốc diệt cỏ phải bơm cẩn thận, không cho dính vào cây atiso đã trồng. Dùng hóa chất thuốc diệt cỏ luôn nhất thiết kiểm tra nếu thiệt hại xảy ra.
- Khi cây lớn nên nhổ cỏ, không nên sử dụng thuốc diệt cỏ, vì khi thu hoạch lá nếu dính thuốc thì lá không được sạch.

b. Thu hoạch lá

- Nếu muốn cây atiso có nhiều lá thì 15 ngày thu hoạch lá 1 lần. trong vòng 3 tháng (từ tháng 10.11.12) khoảng 6 lần thu hoạch lá atiso để dễ phát triển thân cây.
- Chọn lá to. khỏe để thu hoạch. thu hoạch để kích thích cây phát triển nhanh hơn.

c. Vun xới :

- * Nếu trời mưa nhiều làm đất bị tràn xuống rãnh thì phải xúc đất lên rờ để nước chảy. tránh tình trạng làm nước chảy lên luống đọng vào gốc cây. làm cho cây bị hư.
- Trong quá trình trồng thường phải tiến hành xới đất. vun gốc kết hợp làm cỏ.
- Việc xới xáo xung quanh gốc chỉ tiến hành khi cây còn nhỏ. và lúc bỏ phân. Còn khi cây đã phân nhánh mạnh nên hạn chế việc làm đất vì bộ rễ chụm ăn ngang. phát triển nhiều rễ phụ.
- Khi cây đã lớn không cần phải vun xới đất.

d. Sử dụng một số chất kích thích sinh trưởng:

- Hiện nay trong thực tế sản xuất cây. việc sử dụng các chất kích thích sinh trưởng là rất phổ biến để điều khiển quá trình sinh trưởng cũng như việc ra hoa trái vụ của các giống nhằm làm tăng hiệu quả kinh tế của người trồng atiso
- Chế phẩm GA3 được sử dụng phổ biến giúp cây phát triển chiều cao thân. có tác dụng mạnh trong thời kỳ sinh trưởng dinh dưỡng. Nồng độ GA3 khoảng 1% .1 gói GA3 chỉ 1gr.(tính cho 1000 cây atiso) bơm 2-3gr GA3 pha với 10lít nước và phun lên cây định kỳ 15 ngày/ lần đến khi đạt chiều cao theo ý muốn .
- Sản phẩm SNG và kích phát tổ hoa trái vụ có tác dụng mạnh ở thời kỳ sinh trưởng sinh thực làm cho hoa to. trổ sớm. chất lượng hoa tốt. kéo dài tuổi thọ của hoa. Có thể phun SNG với nồng độ 1%. kích phát tổ hoa trái vụ với liều lượng 5g pha trong 10lít nước phun định kỳ 15 ngày/lần từ ngày bắt đầu có hiện tượng phân hóa mầm hoa cho đến lúc cây nở hoa.
- Kết hợp với phân bón lá phun cho cây để cây cứng và bộ lá đẹp. tính trên 1000 cây pha Dithan hoặc Mancozeb 100gr/ bình/ 1000 cây một tuần bơm một lần sẽ dưỡng cho lá không bị nấm.

e. Kiểm tra sâu bệnh và biện pháp xử lý:

Sử dụng các biện pháp tổng hợp để phòng và trừ. kiểm soát sâu bệnh cho cây trồng.

Một số loại sâu bệnh và sâu hại thường gặp và cách xử lý:

- Bệnh đốm nâu. đốm vòng:

+ Thời điểm dễ phát bệnh: thường xuất hiện trong vụ thu khi ẩm độ không khí cao; chế độ dinh dưỡng không cân đối đặc biệt là thiếu NPK và Kali.

+ Biểu hiện bên ngoài: Dễ nhận thấy khi nhìn bằng mắt thường với những đốm nâu trên lá.

+Xử lý: Biện pháp phòng trừ tổng hợp gồm: chọn giống kháng bệnh. lá dày; lên luống cao. Trồng với mật độ thưa. thường xuyên tia lá làm thoáng vườn cây. Các loại thuốc bệnh sử dụng để xịt như Score 250 EC; Kasuran 47WP; Topin M 70WP. Xịt luân phiên các loại thuốc nhưng khi mùa mưa kéo dài cần xịt dày lần hơn tùy thuộc vào mức độ bệnh trên đồng ruộng.

- Bệnh thối gốc cây con:

+ Thời điểm dễ phát bệnh : thường xuất hiện ở giai đoạn cây con khi gặp mùa mưa kéo dài với ẩm độ không khí cao. hoặc có hiện tượng ngập úng.

+ Biểu hiện bên ngoài: Gốc cây bị thối nhũn và chết cây.

+ Xử lý: Biện pháp phòng trừ tổng hợp gồm: Chọn cây con khỏe mạnh. ngâm cây con trong dung dịch thuốc bệnh từ 3-5 phút trước khi trồng xuống luống. Nhổ bỏ cây con bị bệnh nặng và tiêu hủy xa ruộng trồng atiso; Xử lý bằng vôi hoặc CuSO_4 trước khi trồng cây con. Các loại thuốc bệnh được sử dụng gồm Rovral 50WP; Monceren 250SC; Topsin M70WP hoặc các loại thuốc có gốc Benomyl. Các loại thuốc được xịt đều trên cây và thật đậm tại vị trí gốc cây với liều lượng được quy định cụ thể tại nhãn mác sản phẩm.

- Bệnh thối nhũn:

+ Do vi khuẩn gây ra với biểu hiện chết cây lớn khi lá vẫn còn xanh khi mới nhiễm bệnh.

+ Xử lý: Nên thực hiện chế độ luân canh cây trồng đặc biệt các loại cây họ đậu. cây hoa..; chọn đất cao ráo hoặc đánh luống cao. để thoát nước dễ trồng. chọn cây con khỏe mạnh. không bị bệnh; nhổ bỏ cây chết do bệnh; khi chăm sóc không làm đứt rễ cây; sử dụng một số loại thuốc xịt định kỳ như Kasuran 47WP. Kacide 61.4DF ;Valydacin. Topcin M70 WP.

- Bệnh xoắn lá. lùn cây

+ Bệnh do virus xâm nhiễm và các loại côn trùng như rầy. rệp. côn trùng có cánh làm truyền lan từ cây bệnh sang cây khỏe.

+ Biểu hiện: Cây bệnh phát triển chậm. còi cọc. lá bị xoắn. cây lùn và không có khả năng trở bông.

+ Phòng trừ và xử lý: vệ sinh tốt đồng ruộng; chọn cây con khỏe mạnh. không bệnh. nhổ bỏ cây bệnh đem đốt hay tiêu hủy xa đồng ruộng; sử dụng một số loại thuốc xịt định kỳ như các loại thuốc gốc Cypermethin. Lannate 40SP. Trebon 10EC.

- Sâu đất (sâu xám): thường phá hoại ở giai đoạn cây con. cắn đứt và thân cây

+ xử lý: Cày đất và phơi ải trước khi trồng; xử lý đất bằng Vibasu 10H.Regent 0.3G. phun trực tiếp vào cây và gốc cây một số loại thuốc sâu.

- Rầy. rệp: Hút nhựa cây làm ảnh hưởng đến sinh trưởng của cây. làm giảm năng suất bông.

+ Xử lý: Vệ sinh tốt đồng ruộng. xịt định kỳ các loại thuốc như Sherpa. Polytrin. Comite.

- Sâu ăn lá: điều kiện thuận lợi cho sâu ăn lá phát triển là mật độ trồng cao và có lá rậm rạp. xum xuê. Trong giai đoạn trở bông sâu ăn lá sẽ xâm nhập vào bông làm giảm năng suất và chất lượng bông.

+Xử lý: Thường xuyên tia lá. phát quang bụi rậm xung quanh đồng ruộng; sử dụng một số loại thuốc như Dacid 2.5EC .Sumi alpha 5EC. Monster 40EC.

-Sâu nhót: Cắn đứt thân cây con. ăn lá và đọt non. thường gây hại ở giai đoạn cây con.

+ Xử lý : dùng Mocap trộn với cám rang để làm bả. hoặc sử dụng thuốc chuyên trị nhót Deadline.

6. Thu hoạch và bảo quản sau khi thu hoạch:

a. Thu hoạch:

* Lá atiso : 15 ngày / lần và trong vòng đời sinh trưởng của cây atiso có khoảng 6 lần thu hoạch lá để kích thích phát triển thân và bông. Để bông được tươi nên ngâm vào nước và giữ được lâu hơn khi bán ra thị trường cũng như đóng xuất khẩu.

* Bông atiso:

+ Bông tươi : cắt chiều dài cành khoảng 40 cm. cánh chưa nở

+ Bông khô: cánh nở ra phía ngoài. nhưng tránh tình trạng bông quá già. tim bông có màu tím lồi lên trên bông . để như vậy sẽ giảm chất lượng bông và bông sẽ mất giá không tốt.Khi bông đem về nên thái miếng liền và sấy hoặc phơi khô để có độ trắng đẹp. nếu không đủ độ nắng bông sẽ bị đen. mất giá trị của bông.

*Cắt thân : cắt ngang mặt đất và đem về xử lý và có 2 loại thân : thân đen và thân trắng.

* Rễ trời: là thân trên mặt đất. lúc này ươm để lấy giống(cây con)

* Sau khi lấy trời xong mới xới lên để lấy bộ rễ. rễ atiso bám sâu dưới đất khoảng 40-50 cm và chiều ngang cũng dài từ 30-40cm.Và chia làm nhiều loại rễ khác nhau: - Rễ lát

- Rễ khúc

- Rễ ngang

- Rễ rau

Các loại rễ đem về rửa. phân loại. rồi phơi khô.

b. Bảo quản sau khi thu hoạch

- Tất cả thân. rễ phải rửa sạch. sấy hoặc phơi khô.

- Khô đến độ giòn. bẻ kêu cóc cóc

- Sản phẩm mới khô phải để nguội.cho vào bao

- Đóng để dự trữ: bên trong là 1 lớp bao nylon. bên ngoài là 1 lớp bao tải.

- Bao không được rách để tránh trường hợp ẩm mốc

- Đặt sản phẩm cách sàn 30cm để chống ẩm. tránh ánh nắng mặt trời. đảm bảo nơi khô mát.

8. Cấu thành sản phẩm atiso

a.Công đoạn làm thành bột trà atiso

- Sau thu hoạch sản phẩm atiso được phân thành từng loại.

- Rửa sạch

- Sấy khô

- Xay nhuyễn

- Xao vàng

- Ủ bột atiso trong vòng 48 tiếng cùng với cam thảo

b. Bán thành phẩm

- Lấy bột trà đưa vào máy đóng gói
- 1 túi trà = 2gram
- Máy tự động có dán tem
- Công nhân sẽ làm theo dây chuyền sản xuất đóng gói 20 túi /bao dippo

c. Thành phẩm

- Đóng hộp (20túi x 2gr = 40gr/hộp)
- Chạy màn co
- Đóng thùng 100 hộp/thùng.

Tiêu chuẩn đối với sản phẩm nguyên liệu atiso

TIÊU CHUẨN ATISO/CÂY	ĐVT	LOẠI A		LOẠI B		LOẠI C	
		Lượng	Đơn giá	Lượng	Đơn giá	Lượng	Đơn giá
* Bông tươi	VNĐ/kg		25.000		20.000		12.000
-Số lượng	Cái	>7		>5		>3	
-Trọng lượng/cái	kg	1.2				0.8	0.6
* Lá tươi	VNĐ/kg		1.000		800		500
-Sản lượng/cây	kg	>10		>7		>5	
* Chiều cao cây atiso	mét	>1.3		>1		>0.7	
* Sau thu hoạch (Sản phẩm atiso khô/Cây)							
- Bông	Kg/ VNĐ	>0.4	65.000	>0.3	60.000	>0.2	50.000
- Thân	Kg/ VNĐ	>0.5	45.000	>0.3	40.000	>0.2	26.000
-Rễ loại 1(rễ lát)	Kg/ VNĐ	>0.3	50.000	>0.2	42.000	>0.15	32.000
- Rễ khúc	Kg/ VNĐ	>0.3	40.000	>0.2	35.000	>0.15	32.000
- Lá	Kg/ VNĐ	>7	4.000	>5	3.000	>4	2.000

Hầu như toàn bộ cây atiso đều sử dụng được. chỉ có nhụy atiso(tim) vớt bỏ vì phải mất nhiều công lao động và sức tiêu thụ trên thị trường kém.

Lá atiso : 10 ngày thu hoạch lá/lần (bẻ lá) phơi khô. có thể trực lấy cọng. gọi là cọng atiso. Lá atiso ra rất nhanh và đạt năng suất rất tốt. chính vì vậy phải thu hoạch lá thường xuyên để ra lá mới và đạt năng suất tốt hơn. thường thì 1kg lá atiso khoảng 3-4 cái lá tươi và 10 kg lá tươi phơi đạt được 1.2 kg lá khô là đạt chuẩn.

Bông atiso : Hiện nay bông atiso trên thị trường được tiêu thụ quanh năm do giống mới cũng có thể trồng trái mùa. Cây atiso chỉ thu được bông tươi (bông cục) đạt hiệu quả nhưng thân, rễ, lá không đạt. Và chất lượng bông cục ăn không ngon như giống bông cũ. bông cũ hiện đang được người dân trồng nhiều hơn và cho sản lượng cây atiso tốt hơn.

Thân atiso: cây trồng hiệu quả phụ thuộc vào chiều cao của cây. Nếu cây chăm sóc tốt càng cao thì sản lượng thân atiso càng nhiều.

Rễ atiso : Rễ atiso thu được hiệu quả hay không nhờ vào độ phì nhiêu của đất. và rễ được chia làm nhiều loại khác nhau:

*Rễ lát: Rễ loại to thái lát mỏng nên được xem là sạch nhất. nhưng quy trình và công đoạn có được rễ lát phức tạp hơn do phải chọn lựa rễ và thái mỏng ra. phơi hoặc sấy khô phải có độ trắng mới được giá. đen và không giòn thì không đạt.

*Rễ sẽ được phân loại và chọn lựa dưới rễ to là rễ khúc và được chặt từng khúc. Dưới rễ khúc có rễ nhỏ gọi là rễ ngang. dưới rễ ngang gọi là rễ rau. dưới rễ rau gọi là rễ trời. thường thì rễ trời được làm cây giống.

+ Atiso không đạt năng suất do kỹ thuật chăm sóc và cải tạo đất: 1 cây atiso có thể thu được dưới 200gram bông. dưới 200 gram thân. và rễ 400 gram;

+ Công ty thu mua đòi hỏi

Loại 1 : Khô. rửa sạch. atiso phải trắng và chắc đẹp. phân loại rõ ràng

Loại 2 : Khô. sạch. phân loại rõ ràng

Loại 3 : Khô. sạch. hơi vụn

Tuy nhiên theo khảo sát thì đa số nông dân sản xuất chăm sóc tốt loại A chỉ khoảng 10%. Loại B : 60%. Loại C : 30%.

Khi sử dụng nguồn giống tốt và cải tiến quy trình. chắc chắn số lượng atiso sẽ đạt chất lượng loại A tăng 50%. loại B chiếm 45% và loại C còn khoảng 5%.

Về phát triển thị trường:

Trong năm 2010. công ty đẩy mạnh công tác tiếp thị. quảng bá thương hiệu trà Ngọc Duy trên thị trường với các hoạt động cụ thể như: Tham gia hội chợ xúc tiến thương mại nội địa. và Quốc Tế. Trong thời gian diễn ra Festival Hoa Đà Lạt 2010 Công Ty Trà Ngọc Duy hưởng ứng xây dựng một tháp đồng hồ dự báo thời tiết. thời gian trên nền hình hộp trà đặt giữa trung tâm thành phố tại công viên Xuân Hương trên đường Trần Quốc Toản.

Tiếp tục tăng cường tiếp thị. quảng bá sản phẩm thông qua hệ thống đại lý và các siêu thị trên toàn quốc. Dự kiến trong 8 tháng đầu năm 2010 số đại lý sẽ tăng lên 40 đại lý trên toàn quốc và số cửa hàng có sản phẩm của công ty là trên 1.000 cửa hàng trên toàn quốc.

Về xã hội:

- Công ty duy trì ổn định việc làm cho 60 đến 80 lao động trên địa bàn với mức thu nhập bình quân 2.2 triệu đồng/ 1 lao động. Các chế độ khác như BHXH. Bảo hiểm y tế. nghỉ lễ. tết. thai sản. khen thưởng... được áp dụng đầy đủ cho người lao động.

- Hàng năm. công ty nộp ngân sách nhà nước từ 300 đến 350 triệu đồng. Bên cạnh đó. công ty cũng đóng góp với tỉnh để xây dựng nhà tình thương. quà tết cho người nghèo. trẻ em khuyết tật... mỗi năm từ 120 đến 170 triệu đồng.

- Hiện nay. Công Ty đã phối hợp với Ủy Ban đoàn kết công giáo xây dựng quỹ vì trẻ em khuyết tật tạo việc làm cho khoảng 10-15 em tạo sự công bằng cho xã hội . Đây là một việc làm mang tính nhân văn cao mà công ty rất tâm huyết vừa tạo thu nhập cho người khuyết tật. vừa có thu nhập. vừa giúp họ hòa đồng với cuộc sống.

Về môi trường:

Sản phẩm atiso được tận dụng và sử dụng hết nguồn nguyên liệu từ rễ. thân. lá và bông nên rất ít sản phẩm phụ.

Đối với công ty:

- Công ty đầu tư xây dựng lại hệ thống hút bụi và xử lý bụi trong nhà xưởng để đảm bảo không ảnh hưởng đến môi trường sống xung quanh.

- Triển khai trồng hoa và cây xanh quanh công ty để đảm bảo môi trường làm việc xanh. sạch và hiện đại.

Đối với tổ chức nông dân:

- Nếu Liên Minh đi vào hoạt động sẽ sử dụng thuốc bảo vệ thực vật đúng liều lượng theo tiêu chuẩn VietGAP để đảm bảo không có dư lượng hóa chất trên sản phẩm và trong đất. Triển khai sản xuất không có sử dụng phân xác mắm cho cây trồng

2.4/ Dự kiến đầu ra của liên minh

Bảng 5. Dự kiến đầu ra của liên minh(1 năm)

STT	Các hạng mục chính	Trước liên minh	Sau liên minh
1	Diện tích	90.000m ²	90.000m ²
2	Công nghệ	Sản xuất theo kinh nghiệm. truyền thống. tự do không theo quy trình kỹ thuật sản xuất.	Nguyên liệu trồng được sản xuất theo hướng an toàn. Nếu Liên minh đi vào hoạt động sẽ đầu tư và sử dụng hiệu quả các thiết bị sản xuất như hệ thống tưới. máy bơm nước. hồ chứa nước... để tăng hiệu quả kinh tế.
3	Sản lượng (tấn)	+ Bông atiso : 22,5 + Thân atiso : 22,5 + Rễ loại 1 : 13,5 + Rễ loại 2 : 18 + Lá khô atiso : 90	+ Bông atiso : 28,5 + Thân atiso : 29 + Rễ loại 1 : 22 + Rễ loại 2 : 25 + Lá khô atiso : 100
4	Doanh thu cây atiso	3.528.000.000 VND	4.857.000.000 VND

5	Thị trường	Bấp bênh. phụ thuộc vào đại lý và nhà thu mua.	Ổn định và được bao tiêu toàn bộ sản phẩm với giá thu mua đảm bảo bằng hoặc cao hơn thị trường.
6	Môi trường	Nhận thức của nông hộ về canh tác bền vững rất kém. Tình trạng sử dụng phân xác mầm làm ảnh hưởng xấu đến môi trường sống. làm cho nguồn tài nguyên đất bị thoái hóa rất mạnh đồng thời ảnh hưởng nghiêm trọng đến môi trường đất. nước và không khí	Không sử dụng phân mầm mà thay vào đó là phân chuồng. phân hữu cơ để từng bước cải thiện độ phì của đất
7	Xã hội	Chưa có giải quyết công ăn việc làm cho người khuyết tật.	Nâng cao nhận thức sản xuất bền vững trong cộng đồng dân cư. Giải quyết công ăn việc làm cho khoảng 40 trẻ em khuyết tật.

Bảng 6: Bảng lợi nhuận của Tổ chức nông dân; Công ty

ĐVT: 1.000 VND

TT		Trước Liên minh	Sau liên minh
I	Đối với Tổ chức nông dân		
1	Tổng doanh thu	3.528.000	4.818.000
2	Tổng chi phí	2.515.000	3.070.000
3	Lợi nhuận đạt được	1.013.000	1.748.000
4	Tỷ lệ lợi nhuận trên vốn đầu tư	40,27	56,94
II	Đối với công ty		
1	Tổng doanh thu	18.200.000	23.970.000
2	Tổng chi phí	15.743.000	20.621.600
3	Lợi nhuận trước thuế	2.457.000	3.348.400

4	Lợi nhuận sau thuế	1.842.750	2.511.300
5	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/vốn (%)	11,71	12,17

III/ PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ RỦI RO

1/ Phân tích những rủi ro và giải pháp giảm thiểu

T T	Các vấn đề	Hậu quả	Các biện pháp giảm thiểu
1	Giá nguyên liệu giảm do nhu cầu thị trường chưa thích ứng.	Cả hai đều có thể thua lỗ hoặc ảnh hưởng đến việc thực hiện hợp đồng	Công ty thu mua với giá sàn đảm bảo nông dân không bị lỗ, đồng thời thảo luận với nông dân để cùng đưa ra giải pháp thỏa đáng cho cả hai như cùng chia sẻ và cùng chấp nhận rủi ro này.
2	Giá sản phẩm tăng đột biến, một số nông dân đem sản phẩm bán cho thị trường bên ngoài và không thực hiện hợp đồng đã ký kết.	- Công ty sẽ thiếu nguyên vật liệu sản xuất theo kế hoạch. - Ảnh hưởng tới tính bền vững của liên minh.	- Khi giá thị trường tăng đột biến thì công ty sẽ thỏa thuận với nông dân tăng giá thu mua sản phẩm phù hợp với thị trường. - Quy định rõ ràng buộc trách nhiệm trong hợp đồng mua bán nguyên vật liệu với các hộ nông dân trong liên minh.
3	Các rào cản của thị trường xuất khẩu	- Giảm sản lượng xuất khẩu - Ổn định giá thu mua sản phẩm của nông dân theo thị trường nội địa.	- Do doanh thu của thị trường xuất khẩu còn hạn chế nên cũng chưa ảnh hưởng nhiều đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Công ty sẽ chủ động tìm kiếm và mở rộng thị trường nội địa và thị trường Đông Nam Á, Lào, Campuchia, Trung Quốc... để có sự bù đắp và san sẻ rủi ro giữa thị trường này và thị trường khác.
5	Khi công ty không đủ tài chính thu mua sản phẩm của nông dân.	Không thực hiện theo hợp đồng	- Rà soát thực trạng kinh tế công ty trước khi tiến hành liên minh - Quy định rõ ràng buộc trách nhiệm trong kế hoạch và hợp đồng sản xuất với liên minh - Đảm bảo đầu ra cho người nông dân
6	Nông dân không áp dụng đúng quy trình kỹ thuật như đã thỏa thuận.	Sản phẩm có khả năng không đạt chất lượng, có dư lượng hóa chất độc hại nên không an toàn.	- Tăng cường các khóa đào tạo, hội thảo nâng cao nhận thức của người nông dân - Trao đổi ngay từ đầu với nông dân để thông nhất biện pháp xử lý. - Tăng cường kiểm tra, giám sát sản xuất.
7	Giá vật tư nông nghiệp biến động, phát sinh tăng làm tăng chi phí đầu vào của SX NN	- Số vốn triển khai lớn hơn kế hoạch - Giảm lợi nhuận của doanh nghiệp	- Nên có khoản dự phòng cho tất cả các bên tham gia để cùng khắc phục.
8	Sâu bệnh hại phát triển, thiên tai, hạn hán, ngập lụt bất ngờ gây thất thu	Không có nguồn nguyên liệu cung cấp cho công ty như vậy công ty bị vỡ hợp đồng và ảnh hưởng đến uy tín.	- Do những rủi ro bất khả kháng nên các bên đều phải chấp nhận rủi ro này. - Ngoài ra, cần chủ động có những biện pháp khắc phục như kiểm soát dịch hại thường xuyên, đầu tư hồ chứa nước hoặc hệ thống kênh mương tiêu úng cho đồng ruộng.

9	Năng suất không đạt như dự kiến	- Thiếu nguyên liệu	- Lựa chọn nguồn giống tốt đảm bảo chất lượng. - Đào tạo kỹ thuật trồng, chăm sóc cây Atiso cho nông dân.
---	---------------------------------	---------------------	--

2/ Đánh giá mức độ thành công, khả năng duy trì và mở rộng của liên minh

- Dự án sẽ được đánh giá là thành công thông qua các chỉ tiêu sau đây:

Các chỉ tiêu đánh giá	Hiện trạng	Mục tiêu
Số nông dân trong mạng lưới (hộ)	45	45
Số nông dân đạt yêu cầu sản xuất theo hướng an toàn (hộ)	0	40
Số lượng atiso đạt chất lượng theo hướng an toàn (%)	40 %	> 80%

- Khả năng duy trì mối quan hệ hợp tác giữa nông dân và doanh nghiệp:

Sự hợp tác thành công là cơ sở để duy trì mối quan hệ hợp tác làm ăn lâu dài giữa doanh nghiệp và nông dân để đảm bảo các bên cùng có lợi. Sự hỗ trợ từ dự án đã làm tăng tính liên kết vốn đã có giữa doanh nghiệp và nông dân ngày càng trở nên bền vững và có tổ chức, có quy mô. Sau khi kết thúc dự án, nhận thức của nông dân được tăng lên, khả năng sản xuất tốt hơn và hiệu quả kinh tế nâng lên đã thúc đẩy mối quan hệ hợp tác không những được duy trì mà còn được phát triển và mở rộng.

- Khả năng duy trì mở rộng liên minh sản xuất:

Khả năng mở rộng sau liên minh	Tham gia dự án liên minh	Mục tiêu dài hạn
Số nông dân trong mạng lưới (hộ)	45	> 60
Diện tích tham gia hợp tác sản xuất (ha)	9	> 12
Số lượng atiso đạt tiêu chuẩn an toàn (%)	0%	> 100%

IV/ TỔ CHỨC THỰC HIỆN

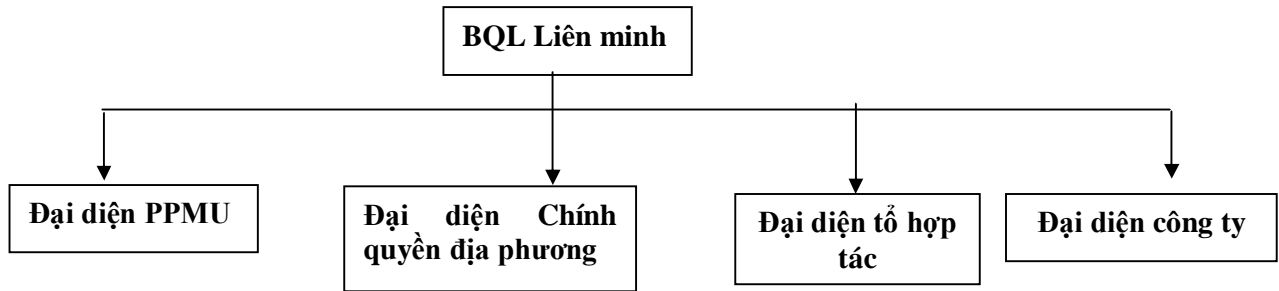
1/ Tổ chức:

Ban quản lý liên minh (PMC) được thành lập để tổ chức thực hiện, giám sát và quản lý quá trình hoạt động của liên minh trong suốt thời gian thực hiện dự án.

PMC có trách nhiệm sau:

- Dẫn dắt công tác chuẩn bị và giám sát hoạt động của liên minh;
- Thảo luận về các vấn đề liên quan tới việc chuẩn bị, ký cam kết và thực hiện của liên minh;
- Đảm bảo điều phối tốt trong việc thực hiện kế hoạch của liên minh;
- 6 tháng một lần, báo cáo cho PPMU về tiến độ thực hiện của liên minh và những vấn đề phát sinh gây cản trở cho hoạt động của liên minh;
- Lưu sổ sách kế toán của liên minh;

Sơ đồ tổ chức của PMC



2/ Cơ chế hợp tác

2.1 Cơ chế hợp tác giữa tổ chức nông dân với công ty:

- Cơ chế mua bán được thể hiện thông qua bản hợp đồng cam kết giữa công ty và các thành viên trong tổ hợp tác. Theo đó, Công ty bao tiêu 100% sản lượng của nông hộ trong tổ hợp tác theo giá thỏa thuận được ký kết trong hợp đồng. Giá cả thu mua được xác định là giá thị trường tại từng thời điểm cụ thể.

- Tổ chức nông dân có trách nhiệm thông báo cho công ty trước 10 ngày khi thu hoạch và có đủ lượng nguyên liệu để công ty xuống thu mua vì nguyên liệu lá atiso được thu hoạch bắt đầu từ tháng thứ 4 cho đến hết vụ.

2.2 Cơ chế hợp tác giữa các thành viên trong tổ hợp tác và Ban quản lý liên minh:

Giữa thành viên và Ban quản lý liên minh cũng được ràng buộc nhau bằng quy ước chung của tổ chức nông dân và của Ban quản lý liên minh.

Theo đó Ban quản lý có trách nhiệm quan hệ giao dịch đàm phán với công ty, cung cấp thông tin về tình hình sản xuất, sản lượng và thời điểm thu hoạch để công ty chủ động ký kết với khách hàng. Tìm kiếm và đàm phán với các nhà cung cấp dịch vụ tại địa phương để đảm bảo có nhà cung cấp tốt nhất các trang thiết bị và vật tư nông nghiệp phục vụ cho sản xuất của liên minh. Phải công khai, minh bạch trong vấn đề lựa chọn các nhà cung cấp dịch vụ với các thành viên của tổ chức nông dân.

Các thành viên có trách nhiệm giám sát lẫn nhau và giám sát Ban quản lý liên minh trong quá trình triển khai thực hiện kế hoạch kinh doanh chi tiết. Khi phát hiện ra có những sai phạm cần gặp các đối tượng có chức năng để trao đổi và tìm cách giải quyết.

Các thành viên có trách nhiệm cung cấp 100% sản phẩm cho doanh nghiệp theo giá thỏa thuận trong hợp đồng.

3. Phương pháp giải ngân

- a. Căn cứ vào kế hoạch kinh doanh đã được thống nhất và kế hoạch triển khai thực hiện từng kỳ, doanh nghiệp và tổ chức nông dân tự thực hiện các hoạt động mua sắm cho mình theo kế hoạch và theo thông lệ thương mại. Liên minh sản xuất có thể nhờ đến sự giúp đỡ của doanh nghiệp hoặc PPMU nhưng không bắt buộc nếu thấy chất lượng hoặc giá cả không hợp lý.

- b. Liên minh sản xuất có thể ứng trước để trả toàn bộ (100%) cho khoản chi phí hợp lệ trong kế hoạch kinh doanh đã được phê duyệt. sau đó nộp các hóa đơn chứng từ cho PPMU chứng minh là hàng hóa đã được mua và trả (100%). PPMU xem xét, kiểm tra hàng hóa, xác nhận hóa đơn hợp lệ. sau đó chuyển tiền hoàn trả cho Liên minh sản xuất 40% giá trị hàng hóa (phần tài trợ của dự án) từ tài khoản chuyên dụng của dự án.
- c. Trường hợp Liên minh sản xuất chỉ trả 60% giá trị hàng hóa. Liên minh sản xuất có thể yêu cầu nhà cung cấp gửi hóa đơn cho PPMU xác nhận rằng Liên minh sản xuất đã trả xong 60% tổng giá trị của hóa đơn và yêu cầu PPMU trả cho nhà cung cấp phần 40% giá trị còn lại (phần tài trợ của dự án). PPMU xem xét, kiểm tra hàng hóa, xác nhận hóa đơn hợp lệ. sau đó chuyển tiền trả trực tiếp cho nhà cung cấp phần 40% giá trị còn lại từ tài khoản chuyên dụng của dự án.
- d. PPMU tập hợp chứng từ gửi hồ sơ thanh toán tới Kho bạc nhà nước. Kho bạc Nhà nước tiến hành kiểm tra, chấp thuận và sau đó gửi trả hồ sơ cho PPMU. PPMU gửi đơn hoàn vốn cho Ngân hàng thế giới để hoàn vốn và bổ sung vào tài khoản chuyên dụng.
- e. Đối với khoản tài trợ cho doanh nghiệp, doanh nghiệp có thể ứng trả trước cho nhà cung cấp dịch vụ cho các khoản chi phí hợp lệ trong kế hoạch kinh doanh đã được phê duyệt sau đó nộp các hóa đơn chứng từ cho PPMU. PPMU xem xét, kiểm tra và xác nhận hóa đơn hợp lệ. sau đó chuyển tiền hoàn trả cho doanh nghiệp từ tài khoản chuyên dụng của dự án (theo kế hoạch kinh doanh được duyệt nhưng không vượt quá 20.000 USD).

Đối với các khoản chi thường xuyên, PPMU có thể tạm ứng cho tổ chức nông dân đủ để thực hiện kế hoạch hoạt động trong 3 tháng (dựa trên kế hoạch từng quý). Trước khi đề nghị tạm ứng tiếp, tổ chức nông dân phải nộp các hóa đơn chứng từ để thanh toán và xóa phần nợ tạm ứng cũ.

Biện pháp giám sát việc thực hiện LMSX với nông dân

Công ty sẽ bố trí các bộ chuyên trách giám sát thực hiện theo tiến độ, đảm bảo quyền lợi và nghĩa vụ của các bên tham gia liên minh.

Liên minh được thực hiện dưới sự giám sát, điều phối của Ban quản lý Liên minh gồm 1 đại diện Ban quản lý dự án Cạnh tranh, 1 đại diện doanh nghiệp và đại diện của tổ chức Nông dân, đại diện Chính quyền địa phương.

Dự án tăng cường trách nhiệm quản lý và tự giám sát của tất cả các thành viên tham gia liên minh.

1. Đào tạo kỹ thuật và tư vấn sản xuất trồng atiso

Liên minh có chú trọng tới hoạt động đào tạo và tư vấn kỹ thuật ngay trên đồng ruộng để nông dân dễ tiếp thu và tiếp cận khoa học kỹ thuật.

Danh sách nhóm đào tạo, tư vấn kỹ thuật cho nông hộ bao gồm:

- 1 Kỹ sư nông nghiệp: trưởng nhóm.
- 1 Đại diện hộ nông dân có trình độ, có khả năng tiếp thu và có kỹ thuật trồng atiso đạt năng suất cao : thành viên
- 1 Đại diện hộ nông dân có trình độ, có khả năng tiếp thu tốt, có kỹ thuật bảo quản atiso đạt hiệu quả: thành viên

2. Giám sát áp dụng quy trình sản xuất và tư vấn kỹ thuật tại hiện trường

* Các nông hộ trong liên minh được tư vấn lập kế hoạch sản xuất phù hợp với nhu cầu thị trường và mùa vụ. Kế hoạch sản xuất đã được hoạch định căn cứ theo khả năng của nông hộ

* Nhóm tư vấn kỹ thuật sẽ tư vấn cho từng hộ nông dân cách trồng và cách bón phân hiệu quả dựa trên các tiêu chuẩn của quy trình VietGAP để đạt năng suất hiệu quả và cây trồng sạch.

* Doanh nghiệp sẽ bố trí ông Lê Ngọc Trụ là Phó Giám Đốc phụ trách trực tiếp mạng lưới liên minh này.

Biên pháp sử dụng hiệu quả các nguồn tài nguyên như điện, nước, đất và giải pháp sản xuất an toàn cho môi trường.

1. Các biện pháp sử dụng nguồn tài nguyên

a. Đất

Diện tích đất của nông hộ tham gia dự án liên minh sản xuất chiếm khoảng 84% trên tổng quỹ đất sản xuất của nông hộ. Cơ sở vật chất như giàn tưới đã có từ trước, các nông hộ sử dụng tham gia Liên minh sản xuất và thực hiện cải tạo nâng cấp cho phù hợp.

b. Nguồn nước

100% các hộ nông dân sử dụng nước tưới cho canh tác là nước hồ, suối. 1 số có hệ thống giếng khoan (đảm bảo cung cấp nước cho cây vào những mùa khô hạn). Đa số là tận dụng nguồn nước thiên nhiên.

c. Nguồn điện

Tiết kiệm điện năng là một trong những tiêu chí hướng tới của dự án. Atiso không cần phải thắp sáng như hoa, nguồn điện chỉ cần cho máy bơm nước, moto điện nhưng điện không đáng kể.

Các biện pháp giảm thiểu tác động đến môi trường sinh thái

Dự án đề cao việc đảm bảo tránh gây ô nhiễm cho môi trường sinh thái trong suốt quá trình canh tác của người dân và kinh doanh xuất khẩu của doanh nghiệp. Một số đánh giá và biện pháp tránh gây ô nhiễm môi trường nước như sau:

Các nguồn có nguy cơ gây ô nhiễm	Giải pháp giảm ô nhiễm
<p>Nước chảy tràn (có nguy cơ kéo theo các chất gây ô nhiễm nguồn nước như phân bón, thuốc bảo vệ thực vật)</p>	<p>Sử dụng hệ thống tưới phun. Phân được hòa tan và ngấm dần vào đất. Hiệu suất phân được cây sử dụng tăng lên 80%. Giảm lượng phân tồn dư trong đất gây phèn chua đất, dư đạm trong nước gây ô nhiễm. Vì vậy, giảm ô nhiễm nguồn nước chảy tràn.</p>
<p>Thuốc bảo vệ thực vật</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Áp dụng đúng các chủng loại thuốc BVTV trong danh mục cho phép của nhà nước (do đó cần tăng cường đội ngũ tư vấn – giám sát quy trình trồng của nông dân) - Do áp dụng quy trình trồng atiso đạt chất lượng cao từ khâu giống đến khâu chăm sóc, nên hạn chế việc bơm trở bông. Kết quả hạn chế sử dụng thuốc bảo vệ thực vật thì khi thu hoạch cây con từ rễ sẽ cho giống cây trồng tốt hơn, hạn chế chết cây.. - Phun thuốc đúng và đủ liều lượng trên bề mặt lá, thân cây hoa. Sau 10 ngày thuốc BVTV được phân hủy toàn bộ, do vậy nguồn nước chảy tràn sẽ không bị ô nhiễm hóa chất độc hại.
<p>Rác thải nông nghiệp</p>	<p>Bao bì, vỏ thuốc BVTV: Được thu gom, phân loại giao cho cơ quan quản lý công trình đô thị, thu rác để xử lý riêng biệt. Không cho phép thải chai lọ, bao bì thuốc BVTV xuống sông, suối (nguồn nước đang sử dụng)</p>

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

1- Kết luận

1) Với kết quả nghiên cứu của đề tài sẽ góp phần làm sáng tỏ một số vấn đề về việc trồng cây atiso có lợi cho người nông dân, doanh nghiệp, nhà nước và nhà nghiên cứu. lý luận về sản xuất nông sản hàng hoá trong thời kỳ hội nhập và phát triển kinh tế thị trường có sự quản lý của nhà nước. Về mặt thực tiễn đưa ra được định hướng và những giải pháp chủ yếu của việc trồng cây atiso và phù hợp với thực tiễn để phát triển sản xuất nông sản hàng hoá và đẩy mạnh CNH, HĐH nông nghiệp, tuân theo mối quan hệ 4 nhà. Nhà nước cũng cần có nhiều chương trình hỗ trợ cho người dân như vậy là tốt.

2) Vấn đề này có nhiều nội dung cần đề cập đến, nhưng đề tài này chỉ tập trung nghiên cứu , phân tích hiệu quả kinh doanh, sản xuất đem lại lợi nhuận cho người dân qua sự hỗ trợ vốn không hoàn lại của Ngân hàng thế giới, Doanh nghiệp Ngọc Duy. Để thực hiện dự án này được thành công phải kết hợp chặt chẽ giữa các bên.

- Thủ tục hồ sơ giải quyết như thế nào cho đơn giản.
- Người dân phải có ý thức khi đăng ký mua vật dụng, sản phẩm trên 40% vốn do NHTG cho.
- Doanh nghiệp phải ràng buộc chặt chẽ trong hợp đồng mua bán với người nông dân theo giá cả thương lượng, chất lượng...

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Giáo trình môn học “Phát triển nông thôn”
- Chính sách nông nghiệp.
 - Báo cáo tổng kết 5 năm thực hiện QĐ 80/2002/QĐ-TTg của Bộ Nông Nghiệp & PTNT số 578 ngày 11/3/2008.
 - Thông tin trên mạng về mức độ tiêu thụ nông sản trên thị trường Lâm Đồng.
-

