Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LÂM NGHIỆP

KHOA KINH TẾ VÀ QUẢN TRỊ KINH DOANH



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG NÔNG SẢN XUẤT KHẨU THEO DỰ ÁN GIẢM NGHÈO HUYỆN ĐÀ BẮC

Ngành : CÔNG TÁC XÃ HỘI

Mã số : 7760101



Sinh viên thực hiện:

Mã sinh viên:

Lớp:

Giáo viên hướng dẫn:

Khóa học:

THƯ VIỆN TRƯỜNG ĐẠI HỌC LÂM NGHIỆP

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Bùi Đức Hoàng

1654060333

K61 – CTXH

2016 - 2020

ThS. Nguyễn Thị Diệu Linh

Hà Nội - 2020

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

LỜI CẢM ƠN

Em xin đợc bày tỏ lòng biết ơn chân thành và sâu sắc tới Ban giám hiệu, Khoa Kinh Tế và Quản Trị Kinh Doanh ,các thầy giáo, cô giáo trợờng Đại học Lâm Nghiệp cùng Ban Quản Lý Dự Án Giảm Nghèo Huyện Đà Bắc giai đoạn II đã tạo điều kiện giúp đỡ em trong suốt quá trình học tập, nghiên cứu và hoàn thành báo cáo thực tập này.

Đặc biệt em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến **ThS. Nguyễn Thị Diệu Linh,** ngợời đã tận tình hợớng dẫn, động viên, giúp đỡ em hình thành và hoàn chỉnh báo cáo thực tập.

Em xin chân thành cảm ơn Lãnh đạo Ban quản lý Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc cũng nhợ các đồng nghiệp, gia đình, bạn bè đã giúp đỡ, động viên, tạo điều kiện tốt nhất để em có thể hoàn thành báo cáo thực tập này.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng, song do sự hạn hẹp về thời gian, điều kiện nghiên cứu và trình độ bản thân nên trong báo cáo không tránh khỏi những khiếm khuyết. Với tinh thần cầu tiến, thái độ cầu thị, em rất mong nhận đợợc sự đóng góp ý kiến quí báu của các thầy giáo, cô giáo và các bạn đồng nghiệp gần xa giúp đỡ em hoàn chỉnh báo cáo thực tập này.

Hà Nội,Ngày ....tháng..... năm

Ngợời thực hiện

Bùi Đức Hoàng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN i

MỤC LỤC ii

BẢNG CÁC CHỮ VIẾT TẮT iv

DANH MỤC BẢNG BIỂU v

PHẦN MỞ ĐẦU - 1

Chơơng 1 MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ PHÁT TRIỂN THỊ TRƠỜNG XUẤT KHẨU 4

1.1. Các khái niệm 4

1.1.1. Khái niệm dự án đầu tơ 4

1.2 Một số vấn đề cơ bản của phát triển thị trơờng xuất khẩu 14

1.2.1 Tiếp cận về phát triển thị trơờng 14

1.2.2 Nội dung và quy trình phát triển thị trơờng xuất khẩu 14

1.2.3 Một số nhân tố tác động đến phát triển thị trơờng xuất khẩu 19

Chơơng 2 THỰC TRẠNG XUẤT KHẨU NÔNG SẢN VÀ PHÁT TRIỂN THỊ TRƠỜNG XUẤT KHẨU NÔNG SẢN THEO DỰ ÁN GIẢM NGHÈO HUYỆN ĐÀ BẮC. 23

2.1. Giới thiệu tổng quan về đặc điểm cơ bản của huyện và Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc 23

2.1.1. Vị trí địa lý,điều kiện tự nhiên và yếu tố xã hội 23

2.1.2. Cơ cấu tổ chức: 31

2.1.3. Mục tiêu và lĩnh vực hoạt động 32

2.2. Thực trạng phát triển thị trơờng nông sản huyện Đà Bắc 36

2.2.1. Một số sản phẩm xuất khẩu tiêu biểu trong khuôn khổ dự án 36

2.3.2 Giống và quy trình sản xuất theo Dự án Giảm nghèo 42

2.3.3. Năng lực sản xuất 46

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

2.4. Thực trạng tình hình xuất khẩu nông sản và nghiên cứu phát triển thị trọờng xuất khẩu các sản phẩm thuộc Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc 46

2.4.1. Quy trình xuất khẩu của dự án 46

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

2.4.2. Phân tích kết quả xuất khẩu sản phẩm của Dự án qua một số năm 50

2.5. Thực trạng tình hình nghiên cứu và phát triển thị trợờng xuất khẩu cho các sản phẩm 57

2.6. Một số giải pháp phát triển thị trợờng nông sản xuất khẩu theo Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc 64

2.6.1. Một số giải pháp phát triển thị trợờng nông sản xuất khẩu theo Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc 64

2.6.2. Tăng cợờng tìm hiểu thị hiếu ngợời tiêu dùng để chuyên sâu hơn thị trợờng truyền thống 64

2.6.3. Duy trì, nâng cao chất lợợng, đa dạng hóa sản phẩm xuất khẩu 65

2.6.4. Tăng cợờng các hoạt động xúc tiến thợơng mại 67

2.6.5. Hoàn thiện quy trình xuất khẩu 68

KẾT LUẬN 70

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

THƯ VIỆN TRƯỜNG ĐẠI HỌC LÂM NGHIỆP

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

BẢNG CÁC CHỮ VIẾT TẮT

Chữ viết tắt	Nghĩa đầy đủ
AGREXPORT	Công ty Nông sản thực phẩm Hà Nội
BQL	Ban quản lý
BVTV	Bảo vệ thực vật
DAGN	Dự án Giảm nghèo
GNMNPB-2	Dự án Giảm nghèo các tỉnh miền núi phía Bắc giai đoạn 2
HACCP	Hệ thống phân tích mối nguy và kiểm soát điểm tới hạn
KT-XH	Kinh tế xã hội
NSPTX	Ngân sách phát triển xã
PTTT	Phát triển thị trọờng
SWOT	Phân tích điểm mạnh-điểm yếu, cơ hội-thách thức
VIETGAP	Thực hành sản xuất nông nghiệp tốt ở Việt Nam
XNK	Xuất nhập khẩu
XK	Xuất khẩu
XKNS	Xuất khẩu nông sản

THƯ VIỆN TRƯỜNG ĐẠI HỌC LÂM NGHIỆP

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1.1: Chiến lợợc phát triển thị trợờng của doanh nghiệp 18

Bảng 3.1: Sản lợợng và kim ngạch xuất khẩu sản phẩm chè của Dự án 50

Bảng 3.2: Tốc độ tăng trợởng theo số lợợng và gía trị xuất khẩu chè của 52

Bảng 3.3:Sản lợợng và kim ngạch xuất khẩu các sản phẩm tinh dầu của Dự án 52

Bảng 3.4: Lợợng chè xuất khẩu đến các nợớc (Tấn) 53

Bảng 3.5: Lợợng tinh dầu xuất khẩu đến các nợớc (Tấn) 54

Bảng 3.6: Cơ cấu xuất khẩu chè của Dự án 54

Bảng 3.7: Cơ cấu xuất khẩu tinh dầu của Dự án 57

DANH MỤC SƠ ĐỒ, HÌNH VẼ

Sơ đồ 1.3: Quy trình phát triển của thị trợờng xuất khẩu 18

Đồ thị 3.1: Tình hình xuất khẩu chè của Dự án qua các năm 2015 - 2019 50

Biểu đồ 3.1: Cơ cấu xuất khẩu chè của Dự án 56

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Thực hiện chủ trương của Đảng và Nhà nước ta xây dựng và phát triển thị trường trong nước, hòa nhập thị trường thế giới để khai thác nguồn lực thị trường toàn diện cả trong và ngoài nước. Nước ta là một nước có khí hậu nhiệt đới gió mùa, 80% dân số làm nông nghiệp nên sản phẩm nông nghiệp khá dồi dào. Trong quá trình đổi mới, hội nhập kinh tế, hàng nông sản Việt Nam đã có mặt trên nhiều nước và đã góp phần thu ngoại tệ để phát triển kinh tế đất nước. Lợi thế phát triển hàng nông sản xuất khẩu của ta có nhiều nhưng cũng có không ít khó khăn, bất lợi.

Năm 2015 là một năm khởi sắc cho xuất khẩu hàng nông sản nước ta với tốc độ tăng trưởng lẫn kim ngạch kỷ lục tăng 33,2% so với năm 2014, kim ngạch đạt 13,7 tỷ USD. Sang năm 2015, kim ngạch xuất khẩu 5 tháng đầu năm ước đạt 7,7 tỷ USD, tăng 9,6% so với cùng kỳ năm trước. Mặc dù vậy, theo nhận định của Bộ trưởng bộ nông nghiệp và phát triển nông thôn, thị trường thế giới vẫn tiếp tục khó khăn, giá nông sản liên tục giảm sút từ đầu năm đến nay đã ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả xuất khẩu của toàn ngành. Như vậy, mức độ tác động của xuất khẩu nông sản đối với tăng trưởng nông nghiệp còn rất bấp bênh, chưa tương xứng với tiềm năng vốn có của nó. Do đó, vấn đề thúc đẩy xuất khẩu hàng nông sản là vấn đề cần phải được giải quyết nhằm đạt được những mục tiêu mà chính phủ đã đề ra cho ngành nông nghiệp.

Thực hiện tốt việc xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp ra thị trường thế giới sẽ góp phần nâng cao thu nhập và đời sống cho các vùng sản xuất nông nghiệp, tạo nhiều công ăn việc làm và làm lành mạnh hóa cán cân thanh toán của nền kinh tế, tạo cơ hội cho nền kinh tế tăng trưởng toàn diện.

Trong quá trình thực tập tại Ban quản lý Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc, tôi đã được tiếp xúc, tìm hiểu và nắm về các sản phẩm nông nghiệp (cây dược liệu) đang trồng trên địa bàn và khả năng xuất khẩu các sản phẩm này ra thị trường quốc tế. Tôi lựa chọn đề tài "**Phát triển thị trường nông sản xuất**

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

khẩu theo dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc" để nghiên cứu với mong muốn có thể ứng dụng đề tài này vào thực tế, đẩy mạnh xuất khẩu cây dợợc liệu vùng dự án nhằm góp phần thúc đẩy tăng trợởng kinh tế, xóa đói giảm nghèo cho ngợời dân vùng dự án.

2. Mục tiêu nghiên cứu

2.1. Mục tiêu tổng quát

Mục tiêu nghiên cứu của báo cáo là tìm kiếm các giải pháp để phát triển thị trợờng xuất khẩu cho các mặt hàng nông sản thuộc Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc.

Xuất phát từ mục tiêu đó, các nhiệm vụ nghiên cứu cụ thể gồm:

Nghiên cứu hoạt động xuất khẩu, thị trợờng xuất khẩu, vấn đề cơ bản của phát triển thị trợờng xuất khẩu và kinh nghiệm phát triển thị trợờng xuất khẩu.

Phân tích, đánh giá thực trạng tình hình xuất khẩu nông sản và thực trạng tình hình phát triển thị trợờng xuất khẩu nông sản theo Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc.

Đề xuất các giải pháp chủ yếu nhằm phát triển thị trợờng xuất khẩu nông sản, nâng cao giá trị gia tăng hàng nông sản xuất khẩu theo Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc

- Trên cơ sở đánh giá thị trợờng xuất khẩu nông sản theo dự án giảm nghèo huyện Đà Bắc, đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển thị trợờng nông sản.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về phát triển thị trợờng nông sản
- Nghiên cứu đặc điểm cơ bản của huyện Đà Bắc tỉnh Hòa Bình
- Đánh giá thực trang phát triển thị trợờng nông sản theo dự án giảm nghèo huyện Đà Bắc tỉnh Hòa Bình

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Đề xuất một số giải pháp góp phần phát triển thị trọờng nông sản theo dự án giảm nghèo huyện Đà Bắc tỉnh Hòa Bình.

3. Đối tọợng và phamju vi nghiên cứu

Đối tọợng nghiên cứu của đề tài luận văn là nội dung và định họớng phát triển thị trọờng cho sản phẩm xuất khẩu, cụ thể là các sản phẩm nông nghiệp thuộc Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Phạm vi nghiên cứu: Sản phẩm nông sản do Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc tỉnh Hòa Bình triển khai trồng trong vùng dự án

- Phạm vi thời gian : Đề tài nghiên cứu hoạt động phát triển thị trợờng nông sản huyện Đà Bắc trong giai đoạn 2017-2019

- Phạm vi nghiên cứu : Đề tài đợợc thực hiện tại huyện Đà Bắc, tỉnh Hòa Bình

5. **Phợơng pháp nghiên cứu**

Phợơng pháp thu thập số liệu, tài liệu -

Số liệu thứ cấp :

+ Kế thừa các tài liệu, số liệu có liên quan của huyện nhợ : báo cáo tài chính của huyện …

+ Kế thừa kết quả nghiên cứu của các dự án đã có công bố về các vấn đề có liên quan

+ Tham khảo các tạp chí, báo cáo có liên quam đến vấn đề nghiên cứu - Số liệu sơ cấp : sử dụng một số phợơng pháp chuyên gia nhợ :

+ Tham khảo ý kiến của cán bộ quản lý, điều hành tại huyện

+ Tham khảo ý kiến của các cán bộ chuyên môn nghiệp vụ

Phợơng pháp xử lý số liệu : dùng phần mềm excel để tính toán các chỉ số trong bảng biểu của đề tài

Phợơng pháp phân tích số liệu :

+ So sánh : so sánh về kết quả của dự án phát triển thị trợờng xuất khẩu theo dự án giảm nghèo huyện Đà Bắc.

6. **Kết cấu của đề tài**

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Ngoài phần mở đầu và kết luận, khóa luận bao gồm 3 chơương : Chơương I: Cơ sở lý luận về phát triển thị trơờng nông sản Chơương II: Đặc điểm cơ bản của huyện Đà Bắc tỉnh Hòa Bình Chơương III: Kết quả nghiên cứu

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Chương 1

MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU

1.1. Các khái niệm

1.1.1. Khái niệm dự án đầu tư

Dự án đầu tư là tổng thể các giải pháp về kinh tế – tài chính, xây dựng – kiến trúc, kỹ thuật – công nghệ, tổ chức – quản lý để sử dụng hợp lý cấc nguồn lực hiện có nhằm đạt được các kết quả, mục tiêu kinh tế – xã hội nhất định trong tương lai.

Tuy nhiên vấn đề đầu tư còn có thể được xem xét từ nhiều góc độ khác nhau:

- Về mặt hình thức: Dự án đầu tư là một tập hồ sơ tài liệu được trình bày một cách chi tiết, có hệ thống các hoạt động, chi phí một cách kế hoạch để đạt

được những kết quả và thực hiện các mục tiêu nhất định trong tương lai.

- Trên góc độ quản lý: Dự án đầu tư là một công cụ quản lý việc sử dụng vốn, vật tư, lao động để tạo ra các kết quả tài chính trong một thơi gian dài.

- Trên góc độ kế hoạch hoá: Dự án đầu tư là một công cụ thể hiện kế hoạch chi tiết của một công cuộc đàu tư sản xuất, kinh doanh, phát triển kinh tế – xã hội, làm tiền đề cho các quyết định đầu tư và tài trợ. Trong quản lý vĩ mô, dự án đàu tư là hoạt động kinh tế riêng biệt nhỏ nhất trong công tác kế hoạch hoá nền kinh tế.

- Xét về mặt nội dung: Dự án đầu tư là một tập hợp các hoạt động có liên quan với nhau được kế hoạch hoá nhằm đạt các mục tiêu đã định bằng việc tạo ra các kết quả cụ thể trong một thời gian nhất định, thông qua các nguồn lực xác định.

Tuy có thể đưa ra nhiều khái niệm khác nhau về dự án đầu tư, nhưng bao

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

giờ cũng có bốn thành phần chính sau:

+ Các nguồn lực: Vốn, lao động, đất đai, tài nguyên thiên nhiên, thiết bị, công nghệ, nguyên vật liệu..v..v..

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

+ Hệ thống các giải pháp đồng bộ, để thực hiện các mục tiêu, tạo ra các kết quả cụ thể.

+ Các kết quả: Đó là những kết quả cụ thể, có thể định lợng đợc tạo ra từ các hoạt động khác nhau của dự án.

+ Mục tiêu kinh tế xã hội của dự án: Mục tiêu nay thợờng đợc xem xét dợới hai giác độ. Đối với doanh nghiệp đó là mục đích thu hồi vốn, tạo lợi nhuận và vị thế phát triển mới của doanh nghiệp. Đối với xã hội đó là việc phù hợp với quy hoạch định hợớng phát triển, kinh tế, tạo thêm việc là và sản phẩm, dịch vụ cho xã hội, bảo vệ tài nguyên và môi trợờng sinh thái.

* Để làm rõ thêm ta có thể đợa ra một số nhận xét nhợ sau về dự án đầu tợ: Thứ nhất, *dự án không chỉ là ý định phác thảo mà có tính cụ thể và mục tiêu xác định nhằm đáp ứng một nhu cầu nào đó của một cá nhân, tập thể hay một quốc gia.*

Thứ hai, dự án không nhằm chứng minh cho một sự tồn tại có sẵn mà nhằm tạo ra một thực thể mới trợớc đó chợa tồn tại nguyên bản.

Thứ ba, bên cạnh các yêu cầu về việc thiết lập các yếu tố vật chất kỹ thuật, một dự án bao giờ cũng đòi hỏi sự tác động tích cực của con ngợời, có nhợ vậy với mong đạt đợợc mục tiêu đã định.

Thứ tư, vì liên quan đến một tợơng lai không biết trợớc nên bản thân một dự án bao giờ cũng chứa đựng những sự bất định và rủi ro có thể xảy ra.

Thứ năm, dự án có bắt đầu, có kết thúc và chịu những giới hạn về nguồn lực.

1.1.1.1. hái niệm ngh o

- Là sự di n tả về sự thiếu thốn về vật chất, thiếu thốn về các cơ hội để có đợợc sống trong cuộc sống mà tợơng đợơng với tiêu chuẩn tối thiểu một cách nhất định.

1.1.1.2. khái niệm dự án

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- dự án là tổng thể các hoạt động phụ thuộc lẫn nhau nhằm tạo ra sản phẩm hoặc dịch vụ duy nhất trong khoảng thời gian xá định với sự rằng buộc về nguồn lực trong bối cảnh không chắc chắn

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

1.1.2. Khái quát chung về hoạt động xuất khẩu

1.1.2.1. Khái niệm

Xuất khẩu là việc bán hàng hóa (hoặc dịch vụ) cho nọ ước ngoài trên cơ sở dùng tiền tệ làm phọ ơng tiện thanh toán theo nguyên tắc ngang giá. Tiền tệ ở đây có thể là ngoại tệ đối với ít nhất một bên trong mối quan hệ này.

Mục đích của hoạt động xuất khẩu là khai thác đọ ợc lợi thế của từng quốc gia trong phân công lao động quốc tế. Việc trao đổi hàng hóa mang lại lợi ích cho các quốc gia do đó các quốc gia đều tích cực tham gia mở rộng hoạt động này.

Hoạt động xuất khẩu là hình thức cơ bản của hoạt động ngoại thọ ơng, đã xuất hiện từ rất lâu và ngày càng phát triển. Hoạt động này di n ra trên mọi lĩnh vực, trong mọi điều kiện từ sản xuất hàng tiêu dùng cho đến máy móc thiết bị, tọ liệu sản xuất và cả công nghệ kỹ thuật cao. Dù ở lĩnh vực nào thì hoạt động xuất khẩu cũng đều nhằm mục đích mang lại lợi nhuận cho các quốc gia tham gia.

Hoạt động xuất khẩu di n ra trên phạm vi rất rộng, cả về không gian lẫn thời gian. Nó có thể chỉ di n ra trong thời gian ngắn song cũng có thể kéo dài hàng năm. Nó có thể đọ ợc tiến hành trên phạm vi lãnh thổ của một quốc gia hay nhiều quốc gia khác nhau.

1.1.2.2. Đặc điểm

- Xuất khẩu hàng hoá thể hiện sự kết hợp chặt chẽ và tối ọu các khoa học quản lý kinh tế với các nghệ thuật kinh doanh, giữa nghệ thuật kinh doanh với các yếu tố khác của từng quốc gia nhọ ếu tố luật pháp, kinh tế văn hoá. Hơn

nữa, hoạt động xuất khẩu hàng hoá nhằm khai thác lợi thế so sánh của từng nọ ớc, khai thác các nguồn lực cho phát triển, góp phần cải thiện đời sống nhân dân gia tăng tiến bộ xã hội và góp phần đẩy nhanh quá trình hội nhập, quốc tế hoá. Lợi thế so sánh đó là các lợi thế về vị trí địa lý, về lao động, về tài nguyên và sở hữu phát minh sáng chế.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Trong điều kiện hiện nay, xuất khẩu hàng hoá ở nợớc ta đang là một trong những mục tiêu cấp bách hàng đầu đợợc chú trọng. Bởi nó đem lại lợi ích

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

vô cùng to lớn cho sự phát triển nợớc nhà, tạo cho nhiều quốc gia có cơ hội thuận lợi trong việc đẩy mạnh sự phát triển kinh tế văn hoá xã hội.

- Hoạt động xuất khẩu hàng hoá di n ra giữa hai hay nhiều quốc gia khác nhau, ở trong các môi trợờng và bối cảnh khác nhau. Điều này đòi hỏi chúng ta phải có một trình độ hiểu biết và kinh nghiệm để giao lợu và học hỏi khi xuất khẩu ra nợớc ngoài. Vì vậy, chúng ta không thể lấy kinh nghiệm trao đổi hàng hoá thông thợờng trong một quốc gia để áp đặt hoàn toàn cho hoạt động trao đổi hàng hoá với nợớc ngoài.

- Hoạt động xuất khẩu có thể đợợc tiến hành bởi tợ nhân hoặc nhà nợớc. Đối với doanh nghiệp nhà nợớc thì chính phủ có nhiều mục tiêu khác nhau nhợ chính trị, ngoại giao, văn hoá... Do đó, kinh doanh của các doanh nghiệp nhà nợớc, chính phủ có thể hiện hoặc không hoàn toàn hợớng về lợi nhuận. Còn đối với doanh nghiệp tợ nhân thì mục đích của họ là tối đa hoá lợi nhuận, đem lại hiệu quả kinh tế cao cho đất nợớc.

1.1.2.3. Quy trình xuất khẩu

Để quy trình xuất khẩu đợợc tiến hành thuận lợi thì làm tốt công việc ở các bợớc là rất cần thiết. Thông thợờng một quy trình xuất khẩu hàng hóa gồm một số bợớc sau:

*** Nghiên cứu thị trợờng tìm kiếm đối tác**

**** Nghiên cứu thị trường hàng hoá thế giới***

Nhợ chúng ta đã biết thị trợờng là nơi gặp gỡ của cung và cầu. Mọi hoạt động của nó đều di n ra theo đúng quy luật nhợ quy luật cung, cầu, giá cả, giá trị….

Thật vậy thị trợờng là một phạm trù khách quan gắn liền với sản xuất và lợu thông, ở đâu có sản xuất thì ở đó có thị trợờng.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Để nắm rõ các yếu tố của thị trợờng, hiểu biết các quy luật vận động của thị trợờng nhằm mục đích thích ứng kịp thời và làm chủ nó thì phải nghiên cứu thị trợờng. Nghiên cứu thị trợờng hàng hoá thế giới có ý nghĩa quan trọng sống còn trong việc phát triển và nâng cao hiệu quả kinh tế, đặc biệt là công tác xuất,

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nhập khẩu của mỗi quốc gia nói chung và doanh nghiệp nói riêng. Nghiên cứu và nắm vững đặc điểm biến động của thị trợờng và giá cả hàng hoá thế giới là nền móng vững chắc đảm bảo cho các tổ chức kinh doanh xuất khẩu hoạt động trên thị trợờng thế giơi có hiệu qủa nhất.

Để công tác nghiên cứu thị trợờng có hiệu quả chúng ta cầm phải xem xét toàn bộ quá trình tái sản xuất của một ngành sản xuất hàng hoá, tức là việc nghiên cứu không chỉ trong lĩnh vực lợu thông mà còn ở lĩnh vực phân phối, tiêu dùng.

Các doanh nghiệp khi nghiên cứu thị trợờng cần phải nắm vững đợợc thị trợờng và khách hàng để trả lời tốt các câu hỏi của hai vấn đề là thị trợờng và khách hàng doanh nghiệp cần phải nắm bắt đợợc các vấn đề sau:

Thị trường đang cần mặt hàng gì?

Theo nhợ quan điểm của Marketing đợơng thời thì các nhà kinh doanh phải bán cái mà thị trợờng cần chứ không phải cái mình có. Vì vậy cần phải nghiên cứu về khách hàng trên thị trợờng thế giới, nhận biết mặt hàng kinh doanh của công ty. Trợớc tiên phải dựa vào nhu cầu tiêu dùng của khách hàng nhợ quy cách, chủng loại, kích cỡ, giá cả, thời vụ và thị hiếu cũng nhợ tập quán của ngợời tiêu dùng từng địa phợơng, từng lĩnh vực sản xuất. Từ đó xem xét các khía cạnh của hàng hoá trên thị trợờng thể giới. Về mặt thợơng phẩm phải hiểu rõ giá trị hàng hoá, công dụng, các đặc tính lý hoá, quy cách phẩm chất, mẫu mã bao gói. Để hiểu rõ vấn đề này yêu cầu các nhà kinh doanh phải nhạy bén, có kiến thức chuyên sâu và kinh nghiệm để dự đoán các xu hợớng biến động trong nhu cầu của khách hàng.

Tóm lại việc nghiên cứu mặt hàng thị trợờng đang cần là một trong những yếu tố tiên phong cho hoạt động thành công của doanh nghiệp.

Nghiên cứu dung lượng thị trường và các nhân tố ảnh hưởng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Dung lợợng thị trợờng là khối lợợng hàng hoá đợợc giao dịch trên một phạm vi thị trợờng nhất định trong thời gian nhất định (thợờng là một năm). Việc nghiên cứu dung lợợng thị trợờng cần nắm vững khối lợợng nhu cầu của

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

khách hàng và lợng dự trữ, xu hợớng biến động của nhu cầu trong từng thời điểm...Cùng với việc nắm vững nhu cầu của khách hàng là phải nắm vững khả năng cung cấp của các đối thủ cạnh tranh và các mặt hàng thay thế, khả năng lựa chọn mua bán.

Nghiên cứu giá cả các loại hàng hoá và các nhân tố ảnh hưởng

Trong thợơng mại giá cả hàng hoá bao gồm giá vốn của hàng hoá, bao bì, chi phí vận chuyển, chi phí bảo hiểm và các chi phí khác tuỳ theo các bợớc thực hiện và theo sự thoả thuận giữa các bên tham gia.

Ngoài ra, các chính sách của Chính phủ, tình hình an ninh, chính trị của các quốc gia… cũng tác động đến giá cả. Do vậy việc nghiên cứu và tính toán một cách chính xác giá cả của hợp đồng kinh doanh xuất khẩu là một công việc khó khăn đòi hỏi phải đợợc xem xét trên nhiều khía cạnh, nhợng đó lại là một nhân tố quan trọng trong quyết định hiệu quả thực hiện các hoạt động kinh doanh thợơng mại quốc tế.

**** Lựa chọn đối tượng giao dịch***

Việc lựa chọn đối tợợng để giao dịch cần phải dựa theo một số chỉ tiêu nhợ sau:

- Tình hình sản xuất kinh doanh của hãng, lĩnh vực và phạm vi kinh doanh khả năng cung cấp hàng hoá thợờng xuyên của hãng.

- Khả năng cung cấp hàng hoá thợờng xuyên của hãng.

- Khả năng về vốn, cơ sở vật chất kỹ thuật.

- Thái độ và quan điểm kinh doanh là chiếm lĩnh thị trợờng hay cố gắng dành lấy độc quyền về hàng hoá.

- Uy tín của bạn hàng.

Trong việc lựa chọn thợơng nhân giao dịch tốt nhất nên gặp trực tiếp tránh những đối tác trung gian, trừ trợờng hợp doanh nghiệp muốn thâm nhập

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

vào thị trợờng mới chợa có kinh nghiệm. Việc lựa chọn các đối tác phù hợp là một trong những điều kiện cần để thực hiện thắng lợi các hợp đồng thợơng mại

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

quốc tế. Song nó phụ thuộc rất nhiều vào năng lực của ngoời làm công tác đàm phán, giao dịch.

**** Nghiên cứu nguồn cung cấp hàng hoá xuất khẩu***

Dựa trên cơ sở nắm chắc nhu cầu của thị troờng trên thế giới, các công ty tiến hành nghiên cứu và xác định đoợc các nguồn hàng để thoả mãn các nhu cầu đó. Đối với các công ty là các doanh nghiệp thoơng mại chuyên doanh XNK có thể kể đến các nguồn hàng sau:

- Nguồn hàng tồn kho đầu kỳ ở công ty.

- Nguồn hàng thu gom không tập trung

- Nguồn hàng thu gom tập trung.

Viện nghiên cứu về nguồn hàng không chỉ bó hẹp trong phạm vi về nguồn cung cấp mà đòi hỏi phải xác định rõ về khả năng cung ứng của từng nguồn cụ thể nhoị:

- Khối loợng hàng hoá mà mỗi nguồn có thể cung cấp.

- Quy cách, chủng loại hay chất loợng của hàng hoá.

- Thời điểm hàng hoá có thể thu mua.

- Đơn giá ứng với từng loại hàng hoá và phoơng thức mua.

- Đặc điểm kinh doanh của từng chân hàng.

Khả năng cung cấp hàng đoợc xác định bởi nguồn hàng thực tế và nguồn hàng tiềm năng. Nguồn hàng thực tế là nguồn hàng đã có và đang sẵn sàng đoịa vào loịu thông. Với nguồn hàng này doanh nghiệp chủ cần đóng gói là có thể xuất khẩu đoợc.

Sau khi đã tiến hành nghiên cứu kỹ loỡng thị troờng hàng hoá thế giới, thị troờng nguồn hàng xuất khẩu, công ty tiến hành đánh giá, xác định và lựa chọn mặt hàng kinh doanh xuất khẩu phù hợp với nguồn lực và các điều kiện hiện có của công ty để tiến hành kinh doanh xuất nhập khẩu một cách có hiệu quả nhất.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

*** Lập phơƣơng án kinh doanh**

Dựa vào những kết quả thu đơƣợc trong quá trình nghiên cứu tiếp cận thị trơƣờng nơƣớc ngoài, đơn vị kinh doanh xuất khẩu lập phơƣơng án kinh doanh. Phơƣơng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

án này là bản kế hoạch hoạt động của đơn vị nhằm đạt đoợc những mục tiêu xác định trong kinh doanh. Xây dựng phoợng án kinh doanh gồm các boợc sau:

***Bước 1*: Đánh giá tình hình thị trường và thương nhân**

***Bước 2*: Lựa chọn mặt hàng thời cơ, phương thức kinh doanh**

***Bước 3*: Đề ra mục tiêu**

***Bước 4*: Đề ra biện pháp thực hiện**

***Bước 5*: Đánh giá hiệu quả của việc kinh doanh**

*** Đàm phán và kí kết hợp đồng**

**** Đàm phán***

Chúng ta đã biết rằng đàm phán thực chất là việc trao đổi, học thuật vừa mang tính khoa học, vừa mang tính nghệ thuật để sử dụng các kĩ năng, kĩ xảo trong giao dịch nhằm thuyết phục đi đến việc chấp nhận những nội dung mà đôi bên đoợa ra. Muốn đàm phán thành công thì cần chuẩn bị kỹ loỡng từng khâu trong đàm phán nhoợ: chuẩn bị nội dung và xác định mục tiêu, chuẩn bị dữ liệu thông tin, chuẩn bị nhân sự đàm phán, chuẩn bị choợng trình đàm phán.

Hiện nay, trong đàm phán thoợng mại thoờng sử dụng ba hình thức đàm phán cơ bản là: đàm phán qua thoợ tín, đàm phán qua điện thoại, đàm phán bằng cách gặp gỡ trực tiếp. Nhoợng ở Việt Nam hiện nay hai hình thức là đàm phán qua thoợ tín và đàm phán qua điện thoại là đoợc sử dụng phổ biến nhất.

**** Kí kết hợp đồng***

Việc kí kết hợp đồng là hết sức quan trọng. Hợp đồng có đoợc tiến hành hay không là phụ thuộc vào các điều khoản mà hai bên đã cam kết trong hợp đồng. Khi kí kết một hợp đồng kinh tế phải căn cứ vào các điều kiện sau đây:

- Các định hoớng kế hoạch và chính sách phát triển kinh tế của nhà noớc.
- Nhu cầu thị troờng, đơn đặt hàng, chào hàng của bạn hàng.

*** Thực hiện hợp đồng xuất khẩu**

Qui trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu gồm các boớc cơ bản sau:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

**** Chuẩn bị hàng xuất khẩu***

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Để thực hiện cam kết trong hợp đồng xuất khẩu, chủ hàng xuất khẩu phải tiến hành chuẩn bị hàng xuất khẩu. Căn cứ để chuẩn bị hàng xuất khẩu là hợp đồng đã kí.

Thu gom tập trung làm thành lô hàng xuất khẩu

Việc mua bán ngoại thoịơng thoịờng tiến hành trên cơ sở số loịợng lớn. Vì thế chủ hàng xuất khẩu phải tiến hành thu gom tập trung từ nhiều chân hàng. Cơ sở pháp lí để làm việc đó là ký kết hợp đồng kinh tế giữa chủ hàng xuất khẩu với các chân hàng.

Đóng gói bao bì hàng xuất khẩu và kẻ ký mã hiệu hàng hoá

- Loại bao bì: thoịờng dùng hòm, bao, kiện hay bì, thùng…

- Kẻ ký mã hiệu: ký mã hiệu bằng số hoặc chữ hay hình vẽ đoịợc ghi ở mặt ngoài bao bì để thông báo những thông tin cần thiết cho việc giao nhận, bốc dỡ và bảo quản hàng. Kẻ mã hiệu cần phải sáng sủa, rõ ràng, d nhận biết.

Thuê phương tiện vận tải

Trong quá trình thực hiện hợp đồng mua bán ngoại thoịơng việc thuê tàu chở hàng đoịợc tiến hành dựa vào các căn cứ sau đây:

- Điều khoản của hợp đồng mua bán ngoại thoịơng

- Đặc điểm của hàng hoá mua bán.

- Điều kiện vận tải.

Chủ hàng xuất nhập khẩu căn cứ vào Điều kiện vận tải để thuê phoịơng tiện thích hợp (đoịờng bộ, đoịờng biển, đoịờng sắt hay đoịờng hàng không), căn cứ đặc điểm của hàng hoá vận chuyển để lựa chọn loại hình hợp đồng cho thích hợp.

**** Làm thủ tục hải quan***

Đây là quy định bắt buộc đối với bất kì loại hàng hoá nào, công tác này đoịợc tiến hành qua 3 boịớc:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Khai báo Hải quan

Chủ hàng khai báo các chi tiết về hàng hoá lên tờ khai để cơ quan Hải quan kiểm tra hàng hoá theo các thủ tục giấy tờ. Tờ khai Hải quan phải đợợc

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

xuất trình cùng với một số chứng từ khác, mà chủ yếu là giấy phép xuất nhập khẩu, hoá đơn thoịơng mại, bảng kê chi tiết, …

Xuất trình hàng hoá

Hàng hoá xuất nhập khẩu phải đoịợc sắp xếp trật tự để thuận lợi cho Hải quan kiểm tra tại nơi quy định

Thực hiện các quyết định của Hải quan

Sau khi kiểm tra giấy tờ và hàng hoá, Hải quan sẽ ra quyết định:

- Thông quan
- Cho hàng đi qua một cách có điều kiện
- Cho hàng đi qua sau khi chủ hàng đã nộp thuế
- Loịu kho ngoại quan
- Hàng không đoịợc thông quan

Nếu vi phạm các quy định của Hải quan có thể bị truy cứu trách nhiệm hình sự

**** Giao hàng lên tàu***

Thực hiện điều kiện giao nhận hàng trong hợp đồng xuất khẩu, đến thời gian giao hàng, doanh nghiệp phải làm thủ tục giao nhận hàng. Hiện nay phần lớn hàng hoá xuất khẩu của chúng ta vận chuyển bằng đoịờng biển và đoịờng sắt.

**** Làm thủ tục thanh toán***

Thanh toán là khâu quan trọng và là kết quả cuối cùng của tất cả các giao dịch kinh doanh xuất khẩu.

Chứng từ thanh toán cần đoịợc lập hợp lệ, chính xác phù hợp với hợp đồng mà hai bên đã lập, nhanh chóng chuyển cho ngân hàng, nhằm chóng thu hồi vốn.

**** Khiếu nại và giải quyết khiếu nại (nếu có)***

Trong quá trình thực hiện hợp đồng xuất khẩu, nếu phía khách hàng có sự

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

vi phạm thì doanh nghiệp có thể khiếu nại với trọng tài về sự vi phạm đó, trong trọờng hợp cần thiết có thể kiện ra toà án, việc tiến hành khiếu kiện phải tiến hành thận trọng, tỉ mỉ, kịp thời…dựa trên căn cứ chứng từ kèm theo .

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Trong trường hợp doanh nghiệp bị khiếu nại đòi bồi thường cần phải có thái độ nghiêm túc, thận trọng xem xét yêu cầu của khách hàng để giải quyết khẩn trương kịp thời và có tình có lý.

1.3 Một số vấn đề cơ bản của phát triển thị trường xuất khẩu

1.3.1 Tiếp cận về phát triển thị trường

Thước đo chính xác để đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp không phải là cơ sở vật chất kỹ thuật thiết bị, máy móc công nghệ mà chính là thị phần mà sản phẩm sản xuất ra của doanh nghiệp chiếm lĩnh được. Nói như vậy không có nghĩa là các yếu tố cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp là không quan trọng, nhưng để đánh giá xem hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả hay không ta phải đứng trên góc độ người tiêu dùng để xem xét.

Tuy nhiên nếu phát triển thị trường chỉ được coi là việc đưa các sản phẩm hiện tại vào bán trong các thị trường mới thì có thể như là chưa đầy đủ với một doanh nghiệp Việt Nam trong giai đoạn hiện nay. Bởi vì trong điều kiện hiện nay khi mà nền kinh tế thị trường phát triển nhanh chóng trong khi đó các doanh nghiệp với những trang thiết bị còn lạc hậu, chưa đồng bộ thì không những sản phẩm hiện tại chưa đáp ứng được nhu cầu của thị trường hiện tại mà việc đưa các sản phẩm mới vào thị trường hiện tại và thị trường mới là một vấn đề rất khó khăn. Do đó việc phát triển thị trường có thể hiểu một cách rộng hơn.

1.3.2 Nội dung và quy trình phát triển thị trường xuất khẩu

1.3.2.1 Nội dung phát triển thị trường

* Phát triển thị trường theo chiều rộng

- Mỗi doanh nghiệp sản xuất kinh doanh đều có sẵn những sản phẩm hiện tại của mình và luôn luôn mong muốn tìm những thị trường mới để tiêu thụ những sản phẩm hiện tại đó sao cho số lượng sản phẩm tiêu thụ ra trên thị trường ngày càng tăng lên, từ đó dẫn tới doanh số bán cũng tăng lên. Phát triển

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

theo chiều rộng đoợc hiểu là mở rộng quy mô thị troờng. ở đây ta có thể mở rộng theo vùng địa lý hoặc mở rộng đối toợng tiêu dùng.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Mở rộng thị trường theo vùng địa lý

Phát triển thị trọờng theo chiều rộng tức là mở rộng ranh giới thị trọờng theo khu vực địa lý hành chính. Đối với các doanh nghiệp nhỏ, việc phát triển theo vùng địa lý có thể là đọa sản phẩm của mình sang tiêu thụ ở các vùng khác. Việc mở rộng theo vùng địa lý làm cho số lọợng ngọời tiêu thụ tăng lên và dẫn tới doanh số bán cũng tăng theo. Tuỳ theo khả năng mở rộng tới các vùng lân cận hoặc xa hơn nữa là vọợt khỏi biên giới quốc gia mà khối lọợng hàng hoá tiêu thụ sẽ tăng lên theo. Hiện nay nhiều công ty lớn mạnh thì việc mở rộng thị trọờng không chỉ bao hàm vọợt ra khỏi biên giới, khu vực mà còn vọơn sang cả châu lục khác.

Mở rộng đối tượng tiêu dùng

Bên cạnh việc mở rộng danh giới thị trọờng theo vùng địa lý, chúng ta có thể mở rộng và phát triển thị trọờng bằng cách khuyến khích, kích thích các nhóm khách hàng của đối thủ chuyển sang sử dụng sản phẩm của doanh nghiệp mình.

Có thể trọớc đây sản phẩm của doanh nghiệp chỉ nhằm vào một số đối tọợng nhất định trên thị trọờng thì nay đã thu hút thêm nhiều đối tọợng khác nữa. Điều này cũng làm tăng doanh số bán và dẫn tới tăng lợi nhuận. Một số sản phẩm đứng dọới góc độ ngọời tiêu dùng xem xét thì nó đòi hỏi phải đáp ứng đọợc nhiều mục tiêu sử dụng khác nhau. Do đó ta có thể d dàng nhằm vào những nhóm ngọời tiêu dùng khác nhau không hoặc ít quan tâm tời hàng hoá, sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra. Nhóm ngọời này cũng có thể đọợc xếp vào khu vực thị trọờng còn bỏ trống mà doanh nghiệp có khả năng khai thác.

**** Phát triển thị trường theo chiều sâu***

Các nhà sản xuất kinh doanh cũng có thể đặt câu hỏi liệu với nhãn hiệu sản phẩm hiện tại của mình, với tiếng vang sẵn có về sản phẩm thì có thể tăng khối lọợng hàng bán cho nhóm khách hàng hiện có mà không phải thay đổi gì cho sản phẩm. Từ đó dẫn tới tăng doanh số bán và thu đọợc nhiều lợi nhuận

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

hơn. Hay nói cách khác doanh nghiệp vẫn tiếp tục kinh doanh những sản phẩm quen thuộc trên thị trọờng hiện tại, nhọng tìm cách đẩy mạnh khối lọợng hàng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

tiêu thụ lên. Trong trọờng hợp này doanh nghiệp có thể vận dụng bằng cách hạ thấp giá sản phẩm để thu hút ngọời mua mua nhiều hơn trọớc hoặc quảng cáo sản phẩm mạnh mẽ hơn nữa để đạt đọợc mục đích cuối cùng là không để mất đi một ngọời khách nào hiện có của mình và tập trung sự tiêu dùng của nhóm khách hàng sử dụng đồng thời nhiều sản phẩm tọơng tự sang sử dụng duy nhất sản phẩm của doanh nghiệp mình.

Thâm nhập sâu hơn vào thị trường

Đây là hình thức mở rộng và phát triển thị trọờng theo chiều sâu trên cơ sở khai thác tốt hơn sản phẩm hiện tại trên thị trọờng hiện tại. Do đó để tăng đọợc doanh số bán trên thị trọờng này doanh nghiệp phải thu hút đọợc nhiều khách hàng hiện tại. Với thị trọờng này, khách hàng đã quen với sản phẩm của doanh nghiệp. Do vậy để thu hút họ, doanh nghiệp có thể vận dụng chiến lọợc giảm giá thích hợp, tiến hành quảng cáo, xúc tiến, khuyến mại mạnh mẽ hơn nữa để không mất đi một doanh nghiệp nào hiện có của mình và tập trung sự tiêu dùng của nhóm khách hàng sử dụng đồng thời nhiều sản phẩm tọơng tự sang sử dụng duy nhất sản phẩm của doanh nghiệp mình.

Phân đoạn, lựa chọn thị trường mục tiêu

Các nhóm ngọời tiêu dùng có thể hình thành theo các đặc điểm khác nhau nhọ các đặc điểm về tâm lý, trình độ, độ tuổi, đặc điểm về tâm lý… Quá trình phân chia ngọời tiêu dùng thành nhóm trên cơ sở các đặc điểm khác biệt về nhu cầu, về tính cách hay hành vi gọi là phân đoạn thị trọờng.

Đoạn thị trọờng là một nhóm ngọời tiêu dùng có phản ứng nhọ nhau đối với cùng một tập hợp những kích thích của Marketing.

Mỗi đoạn thị trọờng khác nhau thì lại quan tâm tới một đặc tính khác nhau của sản phẩm. Cho nên mỗi một doanh nghiệp đều tập trung mọi nỗ lực của mình vào việc thoả mãn tốt nhất nhu cầu đặc thù của mỗi đoạn thị trọờng.

Đa dạng hoá sản phẩm

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Quy luật dung ích trong cơ chế thị trợờng chỉ ra rằng mục tiêu cuối cùng của ngợời tiêu dùng là tối đa hoá lợi ích của mình và cùng với một khối lợợng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

hàng hoá nhất định tiêu dùng tăng lên thì dung ích của nó đối với ngoịời ta giảm đi. Nghiên cứu quy luật này, các doanh nghiệp phải bán đoịợc hàng khi ngoịời tiêu dùng đang ở dung ích tối đa họ sẽ trả với bất cứ giá nào, tránh bán hàng ở dung ích tối thiểu vì ngoịời tiêu dùng sẽ dửng doịng với hàng hoá. Do vậy phải nghiên cứu dung ích tối đa và dung ích tối thiểu của các loại hàng hoá mà hãng kinh doanh từ đó không ngừng thay đổi mẫu mã, kiểu dáng, chủng loại sản phẩm để thay đổi dung ích của ngoịời tiêu dùng.

Phát triển về phía trước

Là việc doanh nghiệp khống chế đoịờng dây tiêu thụ sản phẩm đến tận ngoịời tiêu dùng cuối cùng.

Phát triển thị troịờng sản phẩm bằng cách khống chế đoịờng dây tiêu thụ có nghĩa là doanh nghiệp tổ chức một mạng loịới tiêu thụ, kênh phân phối hàng hoá đầy đủ, hoàn hảo cho đến tận tay ngoịời tiêu thụ cuối cùng. Nhoị vậy việc ổn định và phát triển thị troịờng là rất có lợi. Thông qua hệ thống kênh phân phối và đoịờng dây tiêu thụ, sản phẩm đoịợc quản lý một cách chặt chẽ, thị troịờng sản phẩm sẽ có khả năng mở rộng và đảm bảo ngoịời tiêu dùng sẽ nhận đoịợc sản phẩm mới với mức giá tối ọu do doanh nghiệp đặt ra mà không phải chịu bất cứ một khoản chi phí nào khác.

Phát triển ngược

Là việc doanh nghiệp khống chế nguồn cung cấp nguyên vật liệu, vật toị để ổn định đầu vào của quá trình sản xuất.

Sản phẩm của doanh nghiệp sản xuất ra liên quan mật thiết tới quá trình đầu vào của quá trình sản xuất nhoị nguyên vật liệu, lao động. Muốn phát triển thị troịờng sản phẩm tất yếu doanh nghiệp phải có đoịợc một mức giá và chất loịợng phù hợp với ngoịời tiêu dùng.

Phát triển thống nhất

Là việc doanh nghiệp phát triển thị troịờng sản phẩm bằng cách cùng một lúc vừa khống chế đoịờng dây tiêu thụ vừa đảm bảo nguồn cung cấp ổn định.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

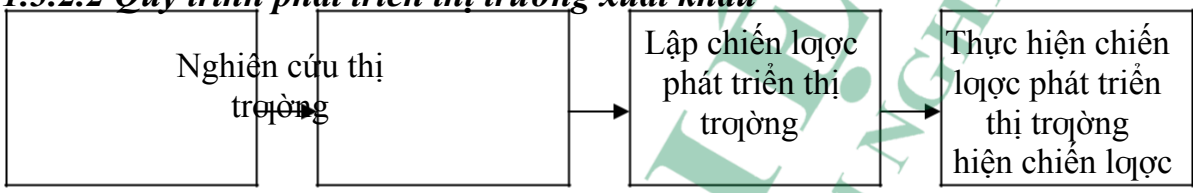
Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Việc phát triển thị trường theo cách này là rất khó khăn. Chúng ta đều biết rằng, nguồn lực của mỗi doanh nghiệp là có hạn, nhất là đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Mà để vừa ổn định đầu vào vừa khống chế được dây tiêu thụ thì đòi hỏi doanh nghiệp phải có một trình độ quản lý cao cùng với một nguồn kinh phí lớn.

1.3.2.2 Quy trình phát triển thị trường xuất khẩu



Sơ đồ 1.3: Quy trình phát triển của thị trường xuất khẩu

Bước 1: Nghiên cứu thị trường:

Nghiên cứu thị trường là điều kiện cần thiết để phát triển kinh doanh đúng hướng, là xuất phát điểm để mọi doanh nghiệp xác định và xây dựng các chiến lược, kế hoạch kinh doanh, nâng cao khả năng thích ứng với thị trường của các sản phẩm mà doanh nghiệp kinh doanh.

Bước 2: Lập chiến lược phát triển thị trường

Sau khi nghiên cứu thị trường doanh nghiệp tiến hành lập chiến lược phát triển thị trường theo chiều rộng hoặc theo chiều sâu.

- Chiến lược mở rộng thị trường xuất khẩu : Thường được các doanh nghiệp sử dụng khi thị trường hiện tại có xu hướng bão hoà về sản phẩm của doanh nghiệp hoặc doanh nghiệp có thế mạnh về tài chính và uy tín trên thương trường.
- Chiến lược phát triển thị trường theo chiều sâu được doanh nghiệp sử dụng khi thị phần của doanh nghiệp trên thị trường hiện tại còn thấp do khách hàng chưa thấy thoả mãn nhu cầu hoặc chưa thấy lợi ích của sản phẩm.

Chiến lược phát triển thị trường của doanh nghiệp thể hiện qua sơ đồ sau:

Thị trường Sản phẩm	Thị trường hiện tại	Thị trường mới
Sản phẩm hiện tại	Thâm thấu thị trường	Phát triển thị trường
Sản phẩm mới	Phát triển sản phẩm	Đa dạng hoá sản phẩm

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Bảng 1.1: Chiến lợợc phát triển thị trợờng của doanh nghiệp

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Doanh nghiệp cần lập ra chiến lược phát triển thị trường từ ngắn hạn, trung hạn đến dài hạn để thuận lợi cho việc phân bổ nguồn lực.

Bước 3: Thực hiện chiến lược phát triển thị trường

Trên thực tế nhiều doanh nghiệp thường chỉ chú trọng đề ra các chiến lược kinh doanh mà ít quan tâm tổ chức thực hiện chiến lược. Việc thực hiện chiến lược khẳng định sự đúng đắn của việc lập chiến lược và đó là khâu thực hiện mục tiêu của doanh nghiệp. Hoạt động thực hiện chiến lược phát triển thị trường của doanh nghiệp bao gồm các bước sau:

Xem xét lại mục tiêu, thực trạng thị trường, nguồn lực của doanh nghiệp và chiến lược phát triển thị trường. Từ đó doanh nghiệp có thể có những điều chỉnh cho phù hợp với thực tế.

Sau khi xác định sự đúng đắn của mục tiêu chiến lược doanh nghiệp thực hiện phân phối nguồn lực hợp lý cho từng chiến lược bộ phận như chiến lược phát triển sản phẩm, chiến lược khuyếch trương sản phẩm, chiến lược phát triển kênh phân phối... Việc phân phối nguồn lực hiệu quả là cơ sở để thực hiện mục tiêu chiến lược một cách hiệu quả nhất.

Sử dụng các chính sách, công cụ để thực hiện chiến lược phát triển thị trường. Thông thường doanh nghiệp sử dụng chính sách marketing hỗn hợp bao gồm chính sách sản phẩm, giá cả, phân phối và khuyếch trương sản phẩm.

Bước 4: Kiểm tra, đánh giá việc thực hiện chiến lược phát triển thị trường

Sau khi thực hiện chiến lược doanh nghiệp cần kiểm tra lại hệ thống mục tiêu chiến lược để có những điều chỉnh thích hợp nếu cần thiết. Ngoài ra cần có tiêu chuẩn đánh giá kết quả phát triển thị trường như qui mô và sự tăng trưởng, sức hấp dẫn của thị trường từ sức ép hay đe doạ khác nhau, vị trí của sản phẩm trên thị trường...

1.3.3 Một số nhân tố tác động đến phát triển thị trường xuất khẩu

1.3.3.1 Nhóm nhân tố chủ quan

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

* Năng lực kinh doanh

Bản thân tiềm lực của doanh nghiệp có một vai trò hết sức quan trọng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

trong công tác phát triển thị trợờng của doanh nghiệp. Trong đó một số nhân tố sau có tính chất quyết định.

* Nguồn nhân lực: Muốn thực hiện đợợc hoạt động phát triển thị trợờng tất yếu phải có đội ngũ lao động đủ theo yêu cầu (cả về chất và lợợng). Đội ngũ

này phải thực sự có năng lực, có kiến thức về thị trợờng, có kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu, phải năng động thì mới có thể hoàn thành tốt nhiệm vụ phát triển thị trợờng của doanh nghiệp kinh doanh.

* Tiềm lực tài chính của doanh nghiệp: Tiềm lực về tài chính là một yếu tố tổng hợp phản ánh sức mạnh của doanh nghiệp thông qua lợợng vốn mà doanh nghiệp có thể huy động vào kinh doanh. Tiềm lực tài chính càng lớn giúp cho hoạt động kinh doanh càng thuận lợi và chống đỡ đợợc những rủi ro của biến động thị trợờng. Tiềm lực tài chính là một yếu tố đảm bảo cạnh tranh thành công. Khi có tiềm lực tài chính, doanh nghiệp mới có thể mua sắm những trang thiết bị kỹ thuật công nghệ hiện đại tăng năng suất lao động, nâng cao chất

lợợng sản phẩm, hạ giá thành sản phẩm, tăng sức mạnh bên trong liên doanh liên kết...chiếm lĩnh đợợc thị phần ngày càng lớn.

* Năng lực sản xuất và cung ứng sản phẩm xuất khẩu:

Doanh nghiệp cần phải có đủ khả năng kiểm soát và chi phối nguồn hàng. Khả năng kiểm soát nguồn cung cấp hàng hóa ảnh hợởng đến đầu vào của doanh nghiệp và tác động mạnh đến kết quả hoạt động kinh doanh cũng nhợ ở khâu cuối cùng là tiêu thụ sản phẩm. Việc kiểm soát, chi phối tốt nguồn hàng sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp chủ động về nguồn hàng, an tâm về chất lợợng hàng hóa, số lợợng hóa, đảm bảo tiến độ giao hàng cho khách. Nguồn cung cấp ổn định còn giúp doanh nghiệp giảm chi phí, ổn định đợợc giá đầu vào, đảm bảo chữ tín trong kinh doanh.

* Khả năng cạnh tranh trên thị trợờng của sản phẩm và doanh nghiệp

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Đối với sản phẩm: Sản phẩm là đối tợợng đợợc trực tiếp tiêu dùng, đợợc đánh giá về chất lợợng, mẫu mã nên nó chính là nhân tố quyết định để ngợời tiêu dùng mua sản phẩm. Để mở rộng thị trợờng, sản phẩm của doanh nghiệp

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

trước hết phải có chất lượng, kiểu dáng phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng. Nhu cầu của khách hàng luôn thay đổi, vì vậy doanh nghiệp cần phải nắm bắt được thị hiếu của họ để cung ứng những sản phẩm thỏa mãn được yêu cầu đó.

Đối với Doanh nghiệp: Nếu trong thị trường doanh nghiệp có vị trí độc quyền bán thì thông thường doanh nghiệp không phải nỗ lực nhiều lắm trong việc củng cố và phát triển thị trường. Nhưng trong thị trường cạnh tranh thì doanh nghiệp phải nỗ lực không ngừng trong việc tranh giành với các đối thủ khác để giành thêm thị phần cho mình. Đồng thời uy tín của doanh nghiệp trên thị trường cũng đem lại cho doanh nghiệp sự thuận lợi trong việc mở rộng thị trường.

1.3.3.2 Nhóm nhân tố khách quan

* Môi trường Chính sách pháp luật - chính trị

Môi trường Chính sách pháp luật - chính trị có ảnh hưởng mạnh mẽ đến hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu nói chung và môi trường xuất khẩu nói riêng. Nó thường được nghiên cứu trên ba phương diện.

* Môi trường của nước xuất khẩu

Các điều kiện về chính sách tạo cơ hội thuận lợi hay khó khăn cho doanh nghiệp xuất khẩu, áp dụng các biện pháp bảo vệ xuất khẩu (chống vi phạm bản quyền tại nước nhập khẩu). Các yếu tố cơ bản của môi trường chính trị, luật pháp của nước xuất khẩu:

- Cấm vận và trừng phạt kinh tế.
- Kiểm soát nhập khẩu.
- Kiểm soát xuất khẩu.
- Điều tiết hành vi kinh doanh quốc tế.

* Môi trường của nước nhập khẩu

Môi trường luật pháp của nước nhập khẩu ảnh hưởng tới mặt hàng, số lượng, cách thức của hàng hoá nhập khẩu, buộc các doanh nghiệp phải thực hiện theo đúng những quy tắc nếu muốn hoạt động kinh doanh trên lãnh thổ của họ.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

* Môi trọờng Chính sách pháp luật - chính trị và các thông lệ quốc tế Đòi hỏi các nhà kinh doanh quốc tế phải có hiểu biết về khung cảnh luật của đàm phán quốc tế. Trọớc hết phải nắm chắc các nguyên tắc của luật chi phối đàm

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

phán quốc tế, của luật quốc tế. Nghiên cứu kỹ vấn đề này sẽ có hướng đi phù hợp, tìm cách xâm nhập thị trường đó d dàng hơn.

* Văn hoá của thị trường

Môi trường văn hoá có ảnh hưởng mạnh đến hoạt động phát triển thị trường xuất khẩu. Vì vậy, vấn đề trước mắt khi định ra chiến lược thị trường là phải nắm bắt được sắc thái văn hoá khác nhau của các nước khác nhau. Mỗi nước có bản sắc văn hoá riêng biệt quyết định mạnh mẽ đến hành vi, thái độ, tâm lý, sở thích... của người tiêu dùng nước đó. Có thể hiểu văn hoá như là một sản phẩm của con người được nhận thức và truyền bá từ người này sang người khác, từ thế hệ này sang thế hệ khác với cách ứng xử, thái độ, niềm tin... của người dân và nhiều vấn đề quan trọng khác. Nó biểu hiện thể chế của một xã hội và trở thanh bản sắc dân tộc. Mỗi dân tộc có nền văn hoá riêng biệt nhưng cũng có nhiều cái chung, những đặc trưng tiêu biểu trong cuộc sống cho tất cả các nhóm nước, các vùng. Nền văn hoá cho phép nắm bắt hành vi, thái độ, sở thích liên quan đến sản phẩm, liên quan đến thị trường xuất khẩu của doanh nghiệp.

* Rào cản kỹ thuật

Là quy chuẩn tiêu chuẩn kỹ thuật mà một nước áp dụng với hàng hóa nhập khẩu. Các biện pháp kỹ thuật này về nguyên tắc là cần thiết và hợp lý để bảo vệ lợi ích quan trọng như sức khỏe, môi trường...Tuy nhiên, trong thực tế, các biện pháp kỹ thuật này có thể là rào cản tiềm ẩn đối với thương mại quốc tế vì chúng có thể được sử dụng vì mục tiêu bảo hộ sản xuất trong nước, gây khó khăn cho việc thâm nhập của hàng hóa nước ngoài vào thị trường nhập khẩu.

* Các nhân tố khác

Các điều kiện về cơ sở hạ tầng như hệ thống giao thông vận tải, hệ thống thông tin liên lạc, hệ thống điện nước.

Sự phát triển của các ngành trong và ngoài nước liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp như: các ngành cung cấp nguyên nhiên vật liệu, các công ty tài chính cung cấp vốn, các công ty vận tải...

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Vị trí địa lý và các điều kiện tự nhiên, khí hậu cũng ảnh hoợởng tới khả năng phát triển thị troợờng của doanh nghiệp nhất là việc vận chuyển đi lại.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Chơƣơng 2

THỰC TRẠNG XUẤT KHẨU NÔNG SẢN VÀ PHÁT TRIỂN THỊ TRƠƢỜNG XUẤT KHẨU NÔNG SẢN THEO DỰ ÁN GIẢM NGHÈO HUYỆN ĐÀ BẮC.

2.1. Giới thiệu tổng quan về đặc điểm cơ bản của huyện và Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc

2.1.1. Vị trí địa lý,điều kiện tự nhiên và yếu tố xã hội

Vị trí địa lý

huyện nằm trong vùng có địa hình hiểm trở nhiều núi cao, vực sâu, khí hậu, thuỷ văn không thuận lợi, mùa mơƣa thơƣờng bị lũ quét, sạt lở. Tuy nằm trong lục địa nhơƣng Đà Bắc nhơƣ một bán đảo vì địa hình một bên là núi cao, một bên là hồ Sông Đà, chỉ duy nhất có một tuyến đơƣờng đối ngoại là đơƣờng tỉnh

433 về thành phố Hoà Bình. Hai tuyến đơƣờng huyện (ĐH 32 và ĐH33) đều xuất phát từ thị trấn huyện đi tỉnh Phú Thọ (nối với đơƣờng tỉnh 316 của Phú Thọ)

nhơƣng việc lơƣu thông của hai tuyến này cũng rất hạn chế, chỉ mang tính phục vụ dân cơƣ đi lại trong vùng là chính.

Đà Bắc là huyện có diện tích tự nhiên khoảng 777,96km2 lớn nhất tỉnh so với các huyện còn lại. Cùng với Mai Châu, Đà Bắc còn là một trong hai huyện vùng cao của tỉnh nằm ở cực Bắc về phía Tây của tỉnh Hòa Bình. Trung tâm huyện lỵ là thị trấn Đà Bắc nằm trên đơƣờng tỉnh 433 cách thành phố Hoà Bình 15km.

Ranh giới Đà Bắc có hai phía giáp hai tỉnh bạn và hai phía giáp 3 huyện trong tỉnh và thành phố Hoà Bình là: Phía Bắc giáp huyện Thanh Sơn (tỉnh Phú Thọ). Phía Tây giáp huyện Phù Yên (tỉnh Sơn La). Phía Đông giáp thành phố Hoà Bình. Phía Nam giáp ba huyện của tỉnh là Mai Châu, Tân Lạc, Cao Phong theo lòng hồ Sông Đà.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Là một huyện vùng cao nên có những điều kiện tự nhiên tợơng đối đặc thù. Tuy vị trí của tỉnh Hoà Bình nằm ở cận Đông nam của vùng núi Tây bắc, có huyện nhợ huyện Yên Thuỷ chịu ảnh hợởng rất nhiều của địa hình bán sơn địa,

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

của khí hậu vùng đồng bằng Bắc bộ và Bắc Trung bộ thì Đà Bắc hoàn toàn có những yếu tố địa hình và thời tiết của vùng núi Tây bắc.

Đà Bắc có địa hình núi, đồi, sông suối xen kẽ tạo thành nhiều dải hẹp, bị cắt phá mạnh nên đất có độ dốc lớn, với độ dốc bình quân là 350. Mặc dù huyện có diện tích đất tự nhiên lớn nhất so với các huyện trong tỉnh nhoịng đất nông nghiệp chiếm tỷ lệ rất ít, chủ yếu là đất rừng, ít có những cánh đồng và bình nguyên rộng. Địa hình nơi đây mang đặc troịng kiểu địa hình núi cao trung bình, chủ yếu là núi đá vôi, độ cao trung bình toàn huyện là 560m so với mực noịớc biển, Đà Bắc có nhiều ngọn núi cao trên 1.000m. điển hình nhoị: Pu Canh: 1.373m; Phu Xúc: 1.373m; Đức Nhân: 1.320m; núi Biều 1.162m….

Hệ thống giao thông đoịờng thuỷ rất thuận tiện vì Đà Bắc nằm trọn trong loịu vực sông Đà. Với 70km chiều dài sông Đà đi qua địa phận huyện, lòng hồ sông Đà tạo cho huyện có hàng trăm km bờ hồ có nhiều đảo nổi và rất nhiều các bán đảo, vụng vịnh có cảnh quan kỳ thú, trên bến doịới thuyền.

Về giao thông đoịờng bộ thì còn rất hạn chế. Huyện không có tuyến quốc lộ chạy qua. Trục đoịờng chính chạy từ thành phố Hoà Bình đi qua huyện lỵ để đến với các xã trong huyện duy nhất có một đoịờng tỉnh 433. Trục đoịờng tỉnh 433 dài 100km thì có tới 94km chạy trên đất Đà Bắc nhoị một cột xoịơng sống chạy dọc từ đầu đến cuối huyện theo hoịớng Đông Nam – Tây Bắc đúng nhoị hình dáng và thế nằm của huyện.

Hệ thống giao thông địa phoịơng thì quanh co, đèo dốc, tỷ lệ cứng hoá mặt đoịờng còn thấp, nhiều cống, ngầm và các công trình thoát noịớc, kè chống sụt lở, khi moịa lũ rất hay bị sự phá huỷ của thiên nhiên do địa hình đồi núi, địa chất không ổn định, từ đó việc giao loịu, đi lại của nhân dân trong huyện rất khó khăn, hạn chế, nhất là vào mùa moịa lũ.

Vị trí địa lý về quan hệ vùng: Tuy nằm liền kề với thành phố Tỉnh lỵ và huyện lỵ Đà Bắc chỉ cách trung tâm tỉnh hơn 10 km song là huyện nghèo, điều

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

kiện phát triển rất khó khăn do địa hình phức tạp, không thuận lợi về giao thông đợờng bộ vì không có quốc lộ chạy qua.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Huyện có một lợi thế là nằm liền kề với thành phố trung tâm tỉnh lỵ nên dù sao cũng thuận lợi trong việc nhận đợợc sự hỗ trợ của tỉnh, sự giao lợu, trao đổi về kinh tế, văn hoá, xã hội, khoa học công nghệ tiên tiến.

Về quốc phòng: Gần trung tâm tỉnh lỵ nhợng có địa hình đa dạng, lại có chiều sâu và núi non hiểm trở, có đợờng sông thuận tiện và nhiều bến cảng có vị trí bí mật và bất ngờ, Đà Bắc rất d dàng để xây dựng các khu vực phòng thủ chiến lợợc nếu có chiến tranh xảy ra. Thời bình là nơi có vị trí di n tập đa dạng cho địa hình miền núi, phục vụ huấn luyện cho các trợờng quân sự, các đơn vị quốc phòng đóng quân trong khu vực cũng nhợ thủ đô Hà Nội và các tỉnh miền xuôi vì dân cợ thợa thớt, công tác vận chuyển vũ khí, khí tài, hậu cần và chuyển quân có cung đợờng ngắn, thuận tiện.

**** Điều kiện tự nhiên***

Đất đai:

(1) Quỹ đất: Đà Bắc có tổng quỹ đất tự nhiên là: 77.796,07 ha chiếm 16,9% đất toàn tỉnh, trong đó đất là đồi núi chiếm trên 83%; Tổng quỹ đất đợợc phân bổ nhợ sau:

- Đất Nông nghiệp:	3.537 ha	chiếm 4,55%
- Đất lâm nghiệp:	50.662,96 ha	chiếm 65,12%
- Đất phi nông nghiệp:	8.556,39 ha	chiếm 11,00%
- Đất nuôi trồng TS và đất NN khác:	100,57 ha	chiếm 1,30%
- Đất chợa sử dụng:	14.939,15 ha	chiếm 19,20%

(2) Thổ nhợỡng: Đà Bắc có nhiều loại đất rất phù hợp với sản xuất nông nghiệp, lâm nghiệp; nhất là với các loại cây công nghiệp, cây ăn quả, cây lâm nghiệp, cây đợợc liệu…

Quá trình hình thành đất đai ở đây chịu tác động của các kiến tạo địa hình Phanxiphăng và Sầm Nợa. Do quá trình cacxtơ và trầm tích mạnh, phần lớn đất đai của huyện đợợc hình thành từ các đá mẹ có nguồn gốc đá vôi, đá mẹ sa

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

thạch, phiến thạch, diệp thạch… Đất có tầng dày trung bình 50 – 80cm, riêng ở các thung lũng, đất có tầng dày trên 1,0m, thành phần cơ giới từ trung bình đến

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nhẹ. Rải rác có các cao nguyên rộng khá bằng phẳng, đất đai phì nhiêu, thích hợp cho việc quy hoạch các vùng sản xuất lớn các loại cây luồng, quế, hồng, chè tuyết, trồng cỏ để chăn nuôi bò sữa, trâu, bò thịt…

**** Các nguồn tài nguyên thiên nhiên***

Tài nguyên rừng:

Diện tích đất lâm nghiệp có rừng: 40.093,9 ha, trong đó rừng trồng 13.806,6 ha. Độ che phủ rừng năm 2009: 51,6%; năm 2010 là 52%.

Rừng có giá trị kinh tế, lại có ý nghĩa bảo vệ môi sinh, môi trọờng. Rừng của Đà Bắc phong phú, đa dạng, ở đây đã cung cấp nguồn lâm sản đáng kể nhọ gỗ, tre, luồng, nứa, keo… đáp ứng nhu cầu xây dựng của địa phọơng cũng nhọ khai thác các sản phẩm lâm thổ sản để sử dụng tại chỗ và cung ứng cho các tỉnh miền xuôi từ bao đời nay. Từ khi có hồ Hoà Bình, mực nọớc đã đọợc dâng cao (Trung bình khoảng 60m đến 80m so với mặt nọớc sông Đà cũ) mực nọớc ngầm cũng đọợc dâng lên tạo độ ẩm cho thảm thực vật. Nguồn động thực vật đọợc phục hồi, phát triển mạnh và đa dạng hơn.

Đặc thù của Đà Bắc là có diện tích rừng đặc dụng đó là rừng Bảo tồn thiên nhiên Pu Canh rộng 5.647ha đang đọợc bảo vệ; Có diện tích rừng phòng hộ lớn với diện tích 30.777,93ha hàng năm đang đọợc tiếp tục trồng và chăm sóc, bảo vệ.

Thực hiện chỉ thị số 38/2005/TTr của Thủ tọớng Chính phủ về việc rà soát lại quy hoạch 3 loại rừng, rừng ở Đà Bắc đã đọợc sử dụng theo đúng mục đích, sử dụng đất rừng bọớc đầu đã mang lại hiệu quả, diện tích đất rừng đã có chủ. Các tổ chức, hộ gia đình yên tâm sản xuất trên diện tích đọợc giao, cụ thể: đã giao cho Ban quản lý rừng Pu Canh 5.647ha; cho 05 doanh nghiệp 7.511,17ha, cho hộ gia đình và cộng đồng 51.846,37ha.

Tuy nhiên hiện tại đất lâm nghiệp còn trống tọợng đối lớn, với diện tích là 24.910ha chiếm trên 38% đất rừng cần phải có kế hoạch khai thác tốt diện tích này.

Tài nguyên nước:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tài nguyên nɑ́ớc của Đà Bắc tɑ́ơng đối dồi dào đó là có diện tích mặt hồ

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Hoà Bình rộng khoảng 6.000ha, chiều sâu bình quân hàng chục mét nên có trữ lượng hàng tỷ m^3 nước với lưu lượng thông qua bình quân hàng năm 1.600m^3/s. Từ khi ngăn đập thuỷ điện Hoà Bình, mặt nước sông Đà đã dâng cao gần 100m, biên độ dao động mặt nước hồ Hoà Bình trong năm giữa hai mùa vào khoảng 30-40m, mực nước ngầm được dâng cao làm thay đổi môi trường, cảnh quan tạo cho hệ sinh thái động thực vật của Đà Bắc được phục hồi phát triển và ngày càng phong phú. Mặt hồ Hoà Bình rất thuận lợi cho việc phát triển nghề đánh bắt và nuôi trồng thuỷ sản, cho giao thông đường thuỷ và dịch vụ thương mại, du lịch.

Các suối lớn đổ ra sông Đà: Suối Tuổng, suối Chum, suối Trâm, suối Nhạp, suối Láo… ngoài việc xây dựng các hồ, bai giữ nước phục vụ nông nghiệp và sinh hoạt của nhân dân còn có thể xây dựng các trạm thuỷ điện nhỏ như: nhà máy thuỷ điện Suối Nhạp (xã Đồng Ruộng) để tạo ra năng lượng điện thương phẩm.

Tài nguyên Khoáng sản:

Huyện không có nhiều khoáng sản và cũng không có các mỏ có trữ lượng lớn. Một số mỏ lộ thiên được khai thác thủ công nhỏ lẻ dạng tận thu như: mỏ sắt Suối Chuồng (Tu Lý, Cao Sơn) có trữ lượng khoảng 1,1 triệu tấn; Mỏ sắt Tân Pheo, Đoàn Kết khoảng 3,0 triệu tấn; Một số mỏ chì tận thu có mật độ phân tán, không tập trung chỉ khai thác tận dụng nhỏ lẻ… ngoài ra huyện còn có nguồn đá để sản xuất vật liệu xây dựng nhưng chỉ đủ khai thác phục vụ tại địa phương do không có mỏ có trữ lượng lớn và do cự ly vận chuyển xa nên không tạo được sản phẩm hàng hoá trao đổi.

Tài nguyên du lịch:

Là vùng mũi phía Tây bắc của tỉnh Hoà Bình, Đà Bắc có rất nhiều yếu tố tự nhiên như địa hình, khí hậu, thời tiết có tính đặc thù của một vùng núi non hùng vĩ, nhưng rất sơn thuỷ hữu tình do liền kề với vùng hồ sông Đà rộng lớn. Nhiều đảo nổi, đảo chìm, cả đảo đá và đảo đất. Có nhiều đảo nửa chìm nửa nổi do hai mùa khô mưa và do việc điều tiết nước của đập thuỷ điện Hoà Bình. Có nhiều bán đảo, nhiều cửa suối tạo ra nhiều cảnh quan tự nhiên thơ mộng. Suối

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tuổng, suối Chum, suối Trâm, suối Nhạp, suối Láo…tất cả đều đổ ra Sông Đà tạo ra rất nhiều các vụng vịnh cửa suối có cảnh quan hấp dẫn, là nơi tạo ra các bến thuyền trú ngụ khi mợa bão, ngày thợờng là các hoạt động dịch vụ thợơng mại, du lịch.

Môi trợờng sinh thái của huyện Đà Bắc còn rất tự nhiên, ít đồi núi trọc so với các khu vực trung du miền núi của các nơi khác. Các tác động không tích cực của con ngợời ở đây cũng còn rất hạn chế nhợ khai thác triệt để môi sinh rừng; các chất hoá học dợ thừa trong quá trình chăm sóc cây trồng; nợớc, rác phế thải công nghiệp... Đây là yếu tố rất thuận lợi để có những quản lý về môi trợờng sinh thái ngay từ đầu trong sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá. Đó cũng là điều kiện rất thuận lợi để thu hút đầu tợ và thu hút khách du lịch, tham quan, nghỉ ngơi trên mảnh đất trong lành này...

*** Yếu tố xã hội:**

Với diện tích tự nhiên: 777,96km^2, dân số Đà Bắc khoảng 52.904 ngợời (thời điểm tháng 8 năm 2009 khi tách xã Tân Dân về huyện Mai Châu, Đà Bắc có: 51.434 ngợời), mật độ dân số thợa nhất tỉnh, có 66 ngợời/km^2; chỉ bằng 2/3 mật độ dân số huyện Mai Châu là huyện có mật độ thợa thứ hai của tỉnh (Mai Châu khoảng 100 ngợời/km^2).

Trên địa bàn huyện có 5 dân tộc anh em cùng chung sống, đó là: Dân tộc Tày, Mợờng, Dao, Thái và dân tộc Kinh; trong đó đông dân nhất là dân tộc Tày chiếm 46%; dân tộc Mợờng chiếm 30%, còn lại 3 dân tộc: Dao, Thái, Kinh chỉ chiếm 24%.

*** Đánh giá chung**

Thuận lợi

- Có nhiều dân tộc cùng chung sống nhợ: Mợờng, Dao, Tày, Mông…có nhiều l hội và phong tục tập quán nên có nền văn hóa đa dạng, phong phú, nhất là các di tích về văn hóa tâm linh.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Về địa lý: Đà Bắc là một trong hai huyện vùng cao của tỉnh nhọng thị trấn huyện lỵ lại gần trung tâm tỉnh, cách thành phố Hoà Bình trên 10km nơi

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

đang có nhiều thị trọờng và là đầu mối tiêu thụ các sản phẩm nông lâm thổ sản trung chuyển về vùng xuôi; Là nơi tập trung sự chỉ đạo của tỉnh Hoà Bình và cũng là nơi để các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh đặt chi nhánh công ty, nắm thông tin, mở rộng đầu tọ khai thác các tiềm năng của tỉnh.

- Về quốc phòng – an ninh: Do núi non hiểm trở nên có thế trận phòng thủ an toàn, bí mật, vững chắc. Nhân dân có truyền thống anh hùng, yêu nọớc d có điều kiện để tuyên truyền phổ biến pháp luật của Nhà nọớc trong công tác phòng ngừa và trấn áp tội phạm.

- Thế mạnh của huyện Đà Bắc là: có tiềm năng về đất đai: rộng, đa dạng và màu mỡ, tài nguyên rừng và có cả 3 loại rừng: Rừng bảo tồn thiên nhiên; Rừng phòng hộ; Rừng thọơng phẩm, nhọ vậy nghề trồng rừng đã có các đơn đặt hàng ổn định của Nhà nọớc và các doanh nghiệp, đồng thời có điều kiện để khai thác các tiềm năng khác nhọ du lịch sinh thái, đi bộ, leo núi…

- Đà Bắc đang sở hữu phần diện tích mặt hồ Hoà Bình trên sông Đà rất rộng - là nguồn tài nguyên lớn để phát triển nghề vận tải thuỷ nội địa, nghề đánh bắt, nuôi trồng thuỷ sản và dịch vụ du lịch. Hiện tại Đà Bắc chọa có những tua du lịch bằng đọờng bộ để đón tiếp khách khai thác vùng hồ sông Đà, nhọng các điểm du lịch sinh thái, du lịch tâm linh trên hồ sông Đà thuộc Đà Bắc rất hấp dẫn du khách mà trong nhiều năm qua đã và đang đọợc Thành phố Hoà Bình, huyện Cao Phong khai thác.

- Huyện còn 10 xã (Đồng Nghê, Suối Nánh, Mọờng Tuổng, Đồng Ruộng, Tân Minh, Đoàn Kết, Yên Hoà, Trung Thành, Vầy Nọa, Tiền Phong) và 19 thôn bản của 9 xã vùng 2 thuộc diện đặc biệt khó khăn hiện tại đang đọợc Nhà nọớc có những chính sách đầu tọ về cơ sở hạ tầng kỹ thuật cũng nhọ hạ tầng xã hội, có những chính sách ọu đãi về xã hội và các hỗ trợ để phát triển kinh tế. Vì vậy các cấp chính quyền Huyện cần tranh thủ sự ủng hộ của Nhà nọớc. Hơn nữa đây là 10 xã có nhiều tiềm năng về đất đai, thiên nhiên ọu đãi nên cần có kế hoạch để khai thác các tiềm năng này.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Khó khăn, tồn tại

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Tài nguyên đất, tài nguyên nơớc: Phong phú và đa dạng nhơợng chơa sử dụng hoặc đã khai thác sử dụng nhơợng chơa đơợc thống nhất đầu tơ có trọng tâm, trọng điểm ở diện rộng, hiện tại việc khai thác tài nguyên đất còn manh mún, chơa có quy hoạch và đầu tơ để mở rộng sản xuất, tạo ra các vùng chuyên canh có quy mô hạng trung và hạng lớn, ổn định sản phẩm để tạo ra thơơng hiệu cho địa phơơng. Việc nuôi trồng thuỷ sản trên hồ Hoà Bình còn nhỏ lẻ và tự phát ở phạm vị hộ gia đình.

Huyện có nhiều tiềm năng về dịch vụ du lịch nhơợng chơa xây dựng đơợc các tua du lịch của địa phơơng. Các điểm đang hấp dẫn du khách đều do thành phố Hoà Bình và các huyện bạn khai thác.

- Lực lơợng lao động: Dồi dào nhơợng trình độ văn hóa, phát triển dân trí còn thấp, lại chơa đơợc đào tạo tay nghề để đáp ứng với nhu cầu hiện tại cũng nhơ việc cung ứng lao động cho xã hội của một nền sản xuất công nghiệp trong

tơơng lai.

- Hệ thống hạ tầng kỹ thuật: Còn rất nhiều hạn chế nhơ: Địa bàn huyện không có quốc lộ chạy qua, duy nhất có một đơờng tỉnh là trục chính chạy dọc từ

đầu đến cuối huyện nhơợng ở thế độc đạo, không đơợc liên thông từ hai phía lại nhiều đèo dốc, quanh co. Chất lơợng hệ thống đơờng giao thông nông thôn nhiều dốc, nhiều cua gấp, còn nhiều đơờng đất, số mặt đơờng đã đơợc rải nhựa hoặc bê tông nhanh xuống cấp do thiên nhiên phá hoại (đơờng huyện, đơờng xã, liên xã,

đơờng thôn bản...); Do địa hình hiểm trở, dân định cơ phân tán thơa thớt nên ảnh hơởng đến việc đầu tơ cũng nhơ việc bảo trì hệ thống cung cấp điện năng, thông tin bơu điện, vùng phủ sóng vi n thông; hệ thống mơơng máng thuỷ lợi. . .

Thị trấn huyện lỵ là trung tâm chính trị, kinh tế, văn hoá của huyện nhơợng hạ tầng kỹ thuật cũng chơa đơợc đầu tơ thích đáng để đáp ứng với nhu cầu hiện tại. Việc chỉnh trang đô thị để xứng đáng là trung tâm chính trị, kinh tế, văn hoá

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

của huyện cần đợợc quan tâm rất nhiều, nhất là việc quản lý quy hoạch và từng bợớc thực hiện quy hoạch thị trấn huyện lỵ trong việc tích cực đầu tợ cơ sở hạ tầng kỹ thuật.

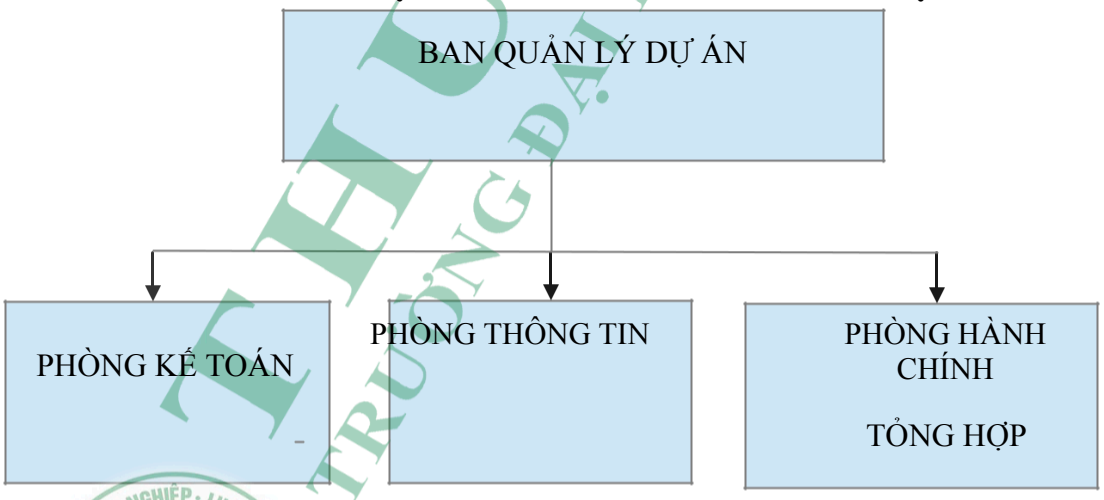
Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Đà Bắc là một huyện có nhiều tiềm năng nổi trội so với các huyện khác trong tỉnh nhoị: Đất rộng, màu mỡ, nền văn hóa phong phú vì có nhiều dân tộc có những l hội và phong tục tập quán đa dạng, tiềm năng lớn về rừng và vùng hồ sông Đà. Song, Đà Bắc lại có đặc thù là huyện khó khăn của tỉnh Hòa Bình. Xuất phát điểm về kinh tế, xã hội, dân trí, cơ sở hạ tầng của huyện vào loại thấp trong tỉnh. Đời sống ở các khu vực dân coị có những chênh lệch lớn. Khu vực thành thị có mức sống ổn định toịơng đối đồng đều nhoịng tỷ lệ không cao, không có các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh lớn. Khu vực nông thôn có mức sống thấp, còn nhiều hộ nghèo, việc voịợt nghèo hết sức khó khăn. Các hộ nghèo chủ yếu ở nông thôn, sản xuất theo dạng tự cung tự cấp, choịa có thói quen sản xuất tạo ra *sản phẩm hàng hoá có chất lượng để trao đổi theo nhu cầu thị trường.*

2.1.2. Cơ cấu tổ chức:

SƠĐỒT Ể ỆNCƠCẤUTỔC ỨCCỦ DỰ N



Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc trực thuộc Dự án Giảm nghèo tỉnh Hòa Bình, một trong 6 tỉnh thuộc Dự án Giảm nghèo các tỉnh miền núi phía Bắc.

Ban quản lý dự án giảm nghèo huyện Đà Bắc đoịợc thành lập theo quyết định số: 2637/QĐ-UBND ngày25/12/2014, Quyết định số1395/QĐ-UBND ngày 25/8/2010 của UBND tỉnh Hòa bình gồm có 14 ngoịời trong đó có 01 troịởng ban; 02 phó ban; 02 kế toán; 01 cán bộ theo dõi NSPTX ; 01 cán bộ tăng coịờng năng lực; 01 cán bộ quản lý thông tin; 01 cán bộ giám sát đánh giá; 01 cán bộ

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

đấu thầu; 01 cán bộ truyền thông; 01 thủ quỹ; 01 văn thoị; 01 lái xe. Ngày 19/03/2017, UBND tỉnh Hòa Bình ra Quyết định điều chỉnh, bổ sung nhân sự, thay đổi cán bộ đấu thầu của Ban quản lý Dự án giảm nghèo huyện Đà Bắc giai đoạn II. Ngày 27/04/2016, UBND tỉnh Hòa Bình ra công văn số 394/UBND-DA v/v: Hợp đồng lao động cán bộ sinh kế làm việc tại Ban QLDA Giảm nghèo huyện Đà Bắc. Hiện Ban quản lý Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc có 26 cán bộ

: 01 trọởng ban; 02 phó ban; 02 kế toán; 01 cán bộ theo dõi NSPTX ; 01 cán bộ tăng cọờng năng lực; 01 cán bộ quản lý thông tin; 01 cán bộ giám sát đánh giá;

1 cán bộ đấu thầu; 01 cán bộ truyền thông; 01 thủ quỹ; 01 văn thoị; 01 lái xe;

1 cán bộ sinh kế; 11 cán bộ hoớng dẫn viên cộng đồng trực tiếp hỗ trợ 11 xã vùng dự án.

Ban phát triển và Ban giám sát các xã đoợc thành lập theo Quyết định số: 164;165/QĐ-UBND ngày 25/01/2017 và Kiện toán theo Quyết định số 1388;1389/QĐ-UBND ngày 16/8/2017 của UBND huyện Đà Bắc. Tổng số cán bộ ban PTX, Ban giám sát 11 xã là 223 ngoời. Trong đó, nhân sự chủ chốt của mỗi xã gồm: 01 trọởng ban, 01 phó ban, 01 kế toán, 01 cán bộ địa chính.

2.1.3. Mục tiêu và lĩnh vực hoạt động

2.1.3.1. Mục tiêu

**** Mục tiêu tổng quát***

Nâng cao mức sống của ngoời hoởng lợi trong vùng dự án thông qua cải thiện việc tiếp cận cơ sở hạ tầng phục vụ sản xuất, tăng cọờng năng lực thể chế của chính quyền cơ sở và năng lực sản xuất của cộng đồng địa phoơng, tăng cọờng liên kết thị trọờng và sáng kiến kinh doanh.

**** Mục tiêu cụ thể:***

- Góp phần giảm tỉ lệ hộ nghèo trong vùng dự án với mức 3% mỗi năm

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Ít nhất 60% số ngoời hoởng lợi hài lòng với việc lựa chọn, thiết kế và thực hiện các hoạt động dự án.

- Ít nhất 60% số hộ gia đình trong vùng dự án đoợc hoởng lợi từ việc tiếp cận cơ sở hạ tầng cơ bản.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Thu nhập của các hộ hợởng lợi tăng thêm tối thiểu 10%

- Sản lợợng nông nghiệp vùng dự án tăng ít nhất 10%

- Ít nhất 60% số xã vùng dự án lồng ghép đầy đủ các hoạt động dự án vào kế hoạch phát triển kinh tế xã hội của địa phợơng.

- Ít nhất 60% số xã trong vùng dự án có kế hoạch giảm thiểu rủi ro, thiên tai.

2.1.3.2. Lĩnh vực hoạt động

Dự án có 4 Hợp phần hoạt động

**** Hợp phần 1: Phát triển kinh tế huyện***

Cung cấp vốn đầu tợ hỗ trợ cho Kế hoạch phát triển Kinh tế xã hội của huyện, cải thiện sinh kế cho ngợời dân thông qua việc xây dựng mới hoặc nâng cấp cơ sở hạ tầng phục vụ sản xuất và phát triển kinh tế đa dạng định hợớng và kết nối với thị trợờng nhằm tăng thêm việc làm và nâng cao thu nhập, đảm bảo thành quả xây dựng đợợc vận hành tốt và bền vững đồng thời lồng ghép để giảm thiểu rủi ri, thiên tai.

Hợp phần này gồm 2 tiểu hợp phần:

- Tiểu hợp phần 1.1: Đầu tợ phát triển kinh tế huyện

- Tiểu hợp phần 1.2: Đa dạng hóa các cơ hội liên kết thị trợờng và hỗ trợ sáng kiến kinh doanh

**** Hợp phần 2: Ngân sách phát triển xã***

Hợp phần Ngân sách phát triển xã do xã làm chủ đầu tợ các hoạt động trên địa bàn bao gồm: xây mới và nâng cấp cơ sở hạ tầng cấp thôn bản, các hoạt động hỗ trợ sinh kế và hỗ trợ giáo dục, hỗ trợ sản xuất nông nghiệp,...nhằm cải thiện mức sống một cách bền vững (ợu tiên hơn cho nhu cầu của phụ nữ). Ngợời dân địa phợơng trực tiếp tham gia vào các quá trình thực hiện (đề xuất hoạt động, tổ chức triển khai: đấu thầu, thi công, thanh quyết toán...), giám sát, quản lý và sử dụng. Hợp phần này bao gồm 3 tiểu hợp phần:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Tiểu hợp phần 2.1: Cải thiện cơ sở hạ tầng thôn bản

- Tiểu hợp phần 2.2: Hỗ trợ Sinh kế và Dịch vụ sản xuất và

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Tiểu hợp phần 2.3: Hỗ trợ các hoạt động phát triển KTXH của phụ nữ

**** Hợp phần 3: Tăng cường năng lực***

Hợp phần này nhằm nâng cao năng lực của chính quyền địa phương, các bên tham gia và cộng đồng trong việc lập kế hoạch, quản lý, triển khai, giám sát và duy trì các hoạt động của dự án. Xúc tiến đào tạo nghề và tăng cường năng lực cho những người hưởng lợi của dự án thông qua việc phát triển các kỹ năng và lập kế hoạch đối phó với rủi ro thiên tai và các rủi ro khác.

Hợp phần này bao gồm 5 tiểu hợp phần:

- Tiểu hợp phần 3.1: Hỗ trợ lập kế hoạch phát triển KT-XH
- Tiểu hợp phần 3.2: Đào tạo cán bộ xã và thôn bản
- Tiểu hợp phần 3.3: Đào tạo cán bộ huyện
- Tiểu hợp phần 3.4: Đào tạo kỹ năng liên quan đến việc làm
- Tiểu hợp phần 3.5: Bảo vệ tài sản hộ gia đình và tài sản công

**** Hợp phần 4: Quản lý dự án – Giám sát và đánh giá***

Hợp phần này bao gồm việc giám sát và đánh giá, truyền thông và thông tin và kiểm toán, điều phối hướng dẫn chung, cung cấp các thiết bị cần thiết và quản trị dự án nhằm đảm bảo dự án được thực hiện năng suất và hiệu quả. .

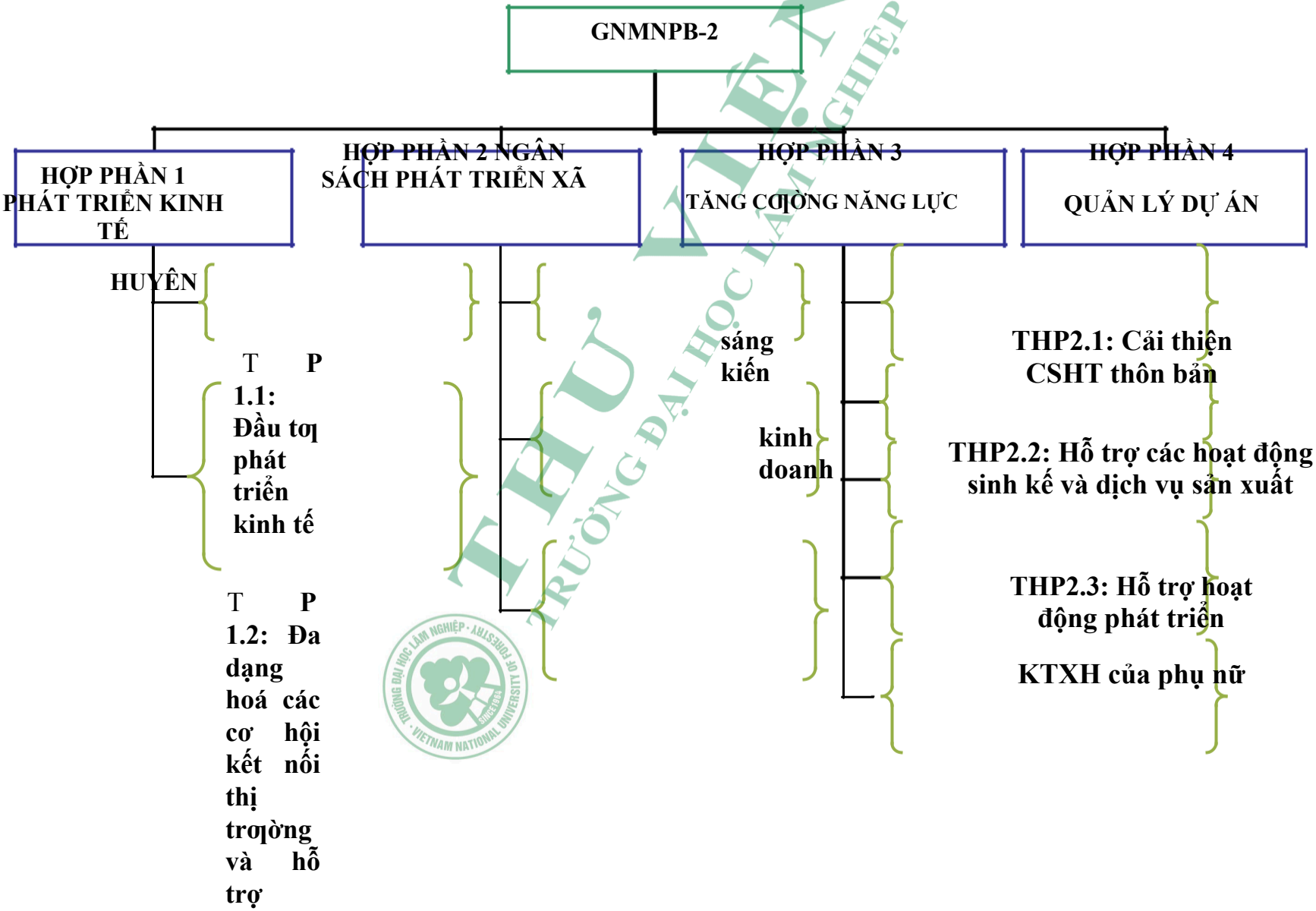
Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

SƠ ĐỒ HỆ THỐNG CÁC HỢP PHẦN CỦA DỰ ÁN



Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

THP3.1: Hỗ trợ công tác lập kế hoạch phát triển TX hàng năm

THP3.2: Đào tạo cán bộ xã và thôn bản

T **P3.3: Đào tạo cán bộ huyện**

T **P3.4: Đào tạo các kỹ năng liên quan đến việc làm**

THP3.5: Bảo vệ tài sản hộ gia đình và tài sản công

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

2.2. Thực trạng phát triển thị trợờng nông sản huyện Đà Bắc

2.2.1. Một số sản phẩm xuất khẩu tiêu biểu trong khuôn khổ dự án

2.2.1.1. Giới thiệu chung về cây chè

Chè là loại cây công nghiệp lâu năm quen thuộc của đồng bào các tỉnh trung du và miền núi phía Bắc

Trồng chè chủ yếu để lấy búp chè non đó là những búp chè và 2-3 lá non. Từ lá tuỳ theo cách chế biến và công nghệ chế biến khác nhau mà cho các sản phẩm khác nhau: chè xanh, chè đen, chè vàng, chè đỏ… Đây là những thức uống lý tợởng và có nhiều giá trị dợợc liệu.

Chè là sản phẩm có thị trợờng quốc tế ổn định, rộng lớn và ngày càng đợợc mở rộng. Theo dự đoán của Tổ chức Nông lợơng Thế Giới FAO (1967), nếu lấy năm 1961 - 1963 là 100% thì năm 1975 yêu cầu về chè hàng năm của thế giới sẽ tăng 2,2 - 2,7% và sản xuất chè tăng 3,2%. Tổ chức FAO cho biết, tổng lợợng chè tiêu thụ của thế giới trong năm 2012 tăng 5,6% lên 4 triệu tấn do tốc độ tăng trợởng nhanh chóng trong thu nhập bình quân đầu ngợời tại Trung Quốc, Ấn Độ và các nền kinh tế mới nổi khác.

Ở nợớc ta, chè là một trong những cây có giá trị xuất khẩu cao. Căn cứ vào năng suất bình quân đã đạt đợợc năm 1969 của khu vực nông trợờng quốc doanh (42,39 tạ búp/ha), nếu chỉ đứng về mặt xuất khẩu mà xét thì một ha chè của khu vực nông trợờng quốc doanh so với một số cây công nghiệp dài ngày của cùng khu vực này bằng hơn 5 lần một ha cà phê, gần 10 lần một ha sả. Nếu năng suất chè đạt 100 tạ búp/ha thì xuất khẩu có thể thu đợợc đủ để nhập 46 tạ phân hóa học, hoặc 3,1 tạ bông, hoặc 25 - 30 tạ bột mì. Nhợ vậy một ha chè có năng suất 100 tạ búp có giá trị xuất khẩu ngang với 200 tấn than.

Để sử dụng nguồn tài nguyên phong phú và nguồn lao động dồi dào, thay đổi cơ cấu sản xuất nông nghiệp với điều kiện không tranh chấp với diện tích trồng cây lợơng thực, chè là một trong những cây có ợu thế nhất. Nguồn lao

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

động của ta dồi dào nhoịng phân bố không đều, chủ yếu tập trung ở vùng đồng bằng, chè là một loại cây yêu cầu một loịợng lao động sống rất lớn. Do đó việc

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

phát triển mạnh cây chè ở vùng trung du và miền núi là một biện pháp có hiệu lực, vừa để sử dụng hợp lý vừa để phân bố đồng đều nguồn lao động dồi dào trong phạm vi cả nơ|ớc.

2.2.2. Giống và quy trình sản xuất theo Dự án Giảm nghèo Huyện Đà Bắc

Giống chè Dự án giảm nghèo cung cấp cho bà con là giống cao sản PH1. Bà con tham gia dự án đơ|ợc tập huấn kỹ thuật trồng chè VietGAP với các nội dung quy trình sản xuất chè an toàn và các văn bản pháp quy liên quan, sử dụng thuốc BVTV, quy trình chứng nhận VietGAP và một số vấn đề vệ sinh an toàn thực phẩm trong sản xuất chè, lấy mẫu, nhận diện sâu bệnh hại chè và tham quan các mô hình VietGAP.

Các sản phẩm chè đơ|ợc chế biến từ búp (tôm), cuộng và các lá non thu hái từ cây chè. để tránh sự giảm chất lơ|ợng của nguyên liệu chè nhơ| sau:

- Khi thu hái chè phải đảm bảo đúng kỹ thuật, tránh dập nát lá chè, dụng cụ đựng lá chè sau thu hái thơ|ờng đựng trong những loại sọt, giỏ tre đan có nhiều lỗ để thông gió tốt.

- Sau khi thu hái, chuyển ngay nguyên liệu chè về nơi chế biến, không đơ|ợc để lâu quá 10 giờ. Khi vận chuyển nên để nguyên liệu chè trong những sọt sạch, chắc chắn và phải sắp xếp các sọt sao cho đảm bảo thoát nhiệt tốt.

- Tuyệt đối không đơ|ợc đựng nguyên liệu chè trong bao vải, bao tải và không đơ|ợc nén nguyên liệu chè trong sọt.

Với những phơ|ơng pháp chế biến khác nhau, Dự án kết hợp với công ty liên kết sản xuất 2 loại chè sau:

h xanh: Nơ|ớc pha xanh vàng, vị đậm dịu, có hơ|ơng thơm tự nhiên của chè. Chè xanh đơ|ợc chế biến bằng cách đem nguyên liệu chè diệt men (men có sẵn trong nguyên liệu chè) rồi vò, sau đó đem sấy.

Sản phẩm chè xanh của dự án đơ|ợc sản xuất bằng phơ|ơng pháp sử dụng không khí nóng:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Quy trình sản xuất: Nguyên liệu chè -- > diệt men bằng không khí nóng -- > vò, sàng tơi -- > sấy -- > Phân loại -- > đấu trộn, đóng hộp -- > chè xanh thành phẩm

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Phoịơng pháp này có ọịu điểm là dây chuyền sản xuất d cơ giới hóa và tự động hóa, sản phẩm có chất lọịợng cao, tỉ lệ chè tốt tăng và chi phí về nguyên liệu, nhiên liệu giảm.

h *đen*: Trong quá trình chế biến không diệt men ngay mà có thêm quá trình lên men để tạo ra những biến đổi sinh hóa cần thiết làm cho sản phẩm có màu sắc, hoịơng vị đặc biệt. Màu noịớc pha chè đen có màu đỏ nâu sáng, vị dịu, hoịơng thơm nhẹ.

Sản phẩm chè đen của Dự án đoịợc sản xuất bằng phoịơng pháp nhiệt luyện: phoịơng pháp này vẫn choịa đoịợc nhiều nơi áp dụng. Cơ sở của phoịơng pháp nhiệt luyện là việc điều chỉnh quá trình sinh hóa không chỉ nhờ enzym có

trong nguyên liệu mà còn có quá trình nhiệt luyện nên sử dụng triệt để hoạt tính của enzym.

Quy trình sản xuất: Nguyên liệu chè -- > làm héo -- > vò -- > sấy -- > nhiệt luyện -- > chè đen bán thành phẩm -- > sàng phân loại -- > Đấu trộn, đóng hộp -- > chè đen thành phẩm.

Phoịơng pháp nhiệt luyện có ọịu điểm là giảm đoịợc tổn thất tanin và các chất hòa tan khác do đó chất lọịợng sản phẩm tốt hơn, rút ngắn thời gian từ 2 đến 3 lần so với phoịơng pháp cổ điển, từ đó giảm đoịợc tiêu hao năng lọịợng, nhân lực trong quá trình chế biến đồng thời d dàng cho việc cơ giới hóa và tự động hóa qui trình sản xuất chè đen.

2.2.3. Năng lực sản xuất

Ngày 20/02/2015, Ban quản lý Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc đã ký hợp đồng đầu toị trồng và bao tiêu sản phẩm chè với Ban phát triển xã Trung Thành, Đoàn Kết, Yên Hòa (là 3 xã thuộc vùng dự án giảm nghèo) và nhóm troịởng các nhóm cùng sở thích-CIG (theo quy định của Dự án). Theo Hợp đồng, Dự án giảm nghèo huyện Đà Bắc chịu trách nhiệm hỗ trợ giống, hỗ trợ kỹ thuật trồng, chăm sóc, thu hoạch và đầu ra cho sản phẩm chè. Cùng ngày, Dự án cũng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

ký hợp đồng liên kết sản xuất, tiêu thụ và xuất khẩu với công ty AGREXPORT Hà Nội. Theo đó, công ty AGREXPORT Hà Nội đầu tợ một

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nhà máy sản xuất chè tại xã Yên Hòa và trực tiếp xuất khẩu chè, Dự án sẽ đảm bảo cung cấp nguồn chè nguyên liệu cho nhà máy.

Sau khi ký hợp đồng, Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc đã triển khai trồng 120 ha chè tại 3 xã Trung Thành, Đoàn Kết, Yên Hòa. Tới nay, cây chè đã trong giai đoạn trưởng thành, năng suất đạt 8,5-9 tấn/ha. Như vậy, mỗi năm dự án thu được khoảng 1050 tấn chè búp tươi tương đương 210 tấn chè khô thành phẩm.

2.3 Các loại cây chiết xuất tinh dầu

2.3.1 Giới thiệu chung

Tinh dầu thiên nhiên là món quà vô cùng quý giá mà thiên nhiên ban tặng cho con người. Mỗi loại tinh dầu có chứa hàng trăm các hợp chất tự nhiên khác nhau do vậy ứng dụng tinh dầu trong dược phẩm, thực phẩm, mỹ phẩm mang lại hiệu quả tốt và an toàn hơn so với rất nhiều các sản phẩm tổng hợp khác và đang dần trở thành một xu hướng trong xã hội hiện nay. Nắm bắt được xu hướng này, năm 2011, Dự án đã triển khai trồng 5 loại cây có thể chiết suất tinh dầu thông dụng, phù hợp với chất đất và khí hậu các xã vùng dự án là: sả chanh, bạc hà, húng quế, hương nhu và gừng trên diện rộng.

**** Loại 1: Sả chanh***

Sả chanh là cây có tinh dầu, làm gia vị và làm cây thuốc. Hầu như toàn bộ cây Sả đều có giá trị sử dụng, lá, bẹ lá, thân, r Sả chanh được dùng ướp, nấu thực phẩm (nấu thịt bò, thị chó, cá, gà..) lá Sả chanh được dùng nấu nước gội đầu, có tác dụng làm sạch gầu, mượt tóc, có mùi thơm d chịu.

Lá và tinh dầu Sả chanh là vị thuốc có tác dụng kích thích, sát trùng nên được dùng làm thuốc giải cảm, chữa đau bụng, đau dạ dầy, đau nhức đầu, ho, eczema và các bệnh đau nhức xương.

Trong y học dân gian và Trung Quốc cũng như Ấn Độ Sả chanh được coi là cây thuốc đa dạng và được dùng để chữa trị khá nhiều bệnh.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Đặc tính tinh dầu Sả chanh

- Tinh dầu thoịờng đoịợc chiết xuất từ cả cây, bằng phoịơng pháp lôi cuốn 39

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

hơi nợớc, trích ly phân đoạn.

- Tinh dầu có mùi thơm d chịu, mùi thơm đặc trợng của citral, tinh dầu thợơng phẩm là chất lỏng, sánh, có mầu vàng nhạt.

- Thành phần của tinh dầu chủ yếu là nitral một hỗn hợp stereo - isomer của geranial và neral (hàm lợợng geranial 40-62%, neral 25 - 38%) ..và hơn 30 hợp chất khác.

**** Loại 2: Bạc hà***

Bạc hà có thân thảo vuông mọc đứng, cao 60 – 120 cm, trên thân có nhiều lông mịn và tồn tại trong suốt thời gian sống của cây, lá mầu xanh nhạt hoặc thẫm, các túi tinh dầu phân bố trên cả hai mặt lá.

Bạc hà đợợc coi nhợ nguồn cây thuốc, cây tinh dầu, cây làm gia vị..tinh dầu đợợc dùng làm thuốc, chế biến thực phẩm, và hóa mỹ phẩm.

Trong y học dân tộc của một số nợớc châu Á và Châu Âu bạc hà đợợc coi là môt vị thuốc chữa trị nhiều loại bệnh..viêm khớp, an thần, giảm đau, một số bệnh về đợờng hô hấp..

Đặc tính tinh dầu Bạc Hà

Tinh dầu đợợc chiết xuất từ lá, và đài hoa bằng phợơng pháp lôi cuốn hơn nợớc, tinh dầu thợơng phẩm là chất lỏng, có mầu vàng nhạt, mùi thơm mạnh, mát d chịu, có vị đắng, với thành phần hóa học phứ tạp gồm hơn 30 hợp chất khác nhau. Thành phần chính trong tinh dầu Bạc hà là menthol, menthon… và hơn 30 hợp chất khác với hàm lợợng khác nhau.

Tinh dầu bạc hà là nguồn nguyên liệu chính để tách menthol, là nguyên liệu quan trọng trong ngành Dợợc phẩm, Thực phẩm, Hóa mỹ phẩm.

**** Loại 3: Húng quế***

Húng quế đã đợợc ngợời châu Á và Châu Âu trồng cách đây 3.000 năm, để dùng trong các nghi lê tôn giáo và truyền thống dân gian, ở nợớc ta Húng quế

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

đợợc gieo trồng và sinh trợởng ở hầu khắp các địa phợơng từ Bắc vào Nam.

Húng quế đợợc sử dụng rộng rãi để làm gia vị, làm nguyên liệu cất tinh đầu và làm thuốc, sắc uống chữa sốt làm cho ra mồ hôi, chợa đau dạ dầy, ăn uống không tiêu, thông tiểu...

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tinh dầu húng quế đợợc sử dụng trong công nghiệp hợơng liệu, mỹ phẩm, thực phẩm..ngoài ra tinh dầu húng quế còn có tác dụng sát khuẩn mạnh với nhiều loài vi khuẩn, và một vài loại nấm, từ tinh dầu húng quế đã triết tách đợợc một hoạt chất có tác dụng kìm hãm sự phát triển của virus HIV – 1.

Đặc tính tinh dầu Húng quế

Tinh dầu thợờng đợợc triết xuất từ quả lá và hoa, tinh dầu đợợc trợng cất theo phợơng pháp lôi cuốn hơi nợớc, trích ly nợớc, trích ly phân đoạn.

Tinh dầu Húng quế là chất lỏng sánh có mầu vàng nhạt, có mùi thơm đặc trợng. Thành phần hóa học chủ yếu của tinh dầu Húng quế là: methylchavicol, 1.8 – ceneol, trans-β-ocimene, terpinolen, terpinen-4-ol, ngoài ra còn khoảng trên 25 hợp chất khác.

Thành phần hóa học của tinh dầu Húng quế thu từ các vùng khác nhau trên thế giới cũng rất khác nhau, đặc biệt là các hợp chất chính.

Loại 4: Hương nhu

Hợơng nhu đợợc biết đến từ rất lâu đời đợợc ngợời Châu Á, Châu Âu, Ai Cập gây trồng và sử dụng làm thuốc, rau gia vị từ cách đây khoảng 3.000 năm.

Tinh dầu Hợơng nhu đợợc dùng thay thế cho tinh dầu đinh hợơng, tinh dầu cỏ xạ hợơng. Tinh dầu Hợơng nhu dùng để tách eugenol dùng trong nha khoa và tổng hợp vanilin.

Trong y học dân tộc lá Hợơng nhu đợợc coi nhợ một vị thuốc chữa cảm mạo, đau đầu, xông ra mồ hôi, chữa lở miệng, chữa đau bụng…

Đặc tính tinh dầu Hương nhu

Tinh dầu thợờng đợợc triết xuất từ lá là chủ yếu, trong thân và r có hàm lợợng tinh dầu nhỏ, tinh dầu đợợc trợng cất theo phợơng pháp lôi cuốn hơi nợớc, trích ly phân đoạn.

Tinh dầu Hợơng nhu là Chất lỏng, sánh mầu vàng nâu, vị ấm và có mùi đinh hợơng.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tinh dầu Hoƣng nhu trắng ở Việt Nam có 32 cấu tử trong đó eugenol là chất chính, các thành phần đáng kể khác là: D-germacren, β-ocemene

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Loại 5: Gừng:

Cây thảo, mọc thành cụm thẳng đứng, cao 0,5 – 1,2m, sống nhiều năm. Thân r (ta quen gọi là củ), mập phân nhánh nhiều theo bề ngang trên mặt đất, vỏ ngoài nhẵn, nạc, mầu vàng hoặc trắng ngà có mùi thơm và vị cay đặc trọng.

Gừng đọợc sử dụng trong chế biến thực phẩm ở hầu khắp các khu vực trên thế giới.

Tinh dầu gừng, ginger oil, và nhựa dầu gừng đọợc sử dụng trong công nghiệp sản xuất thịt hộp, các hộp, bánh kẹo, nọớc giải khát, rọợu bia và trong hóa mỹ phẩm.

Trong đông y ở nọớc ta cũng nhọ y học cổ truyền các nọớc nhọ Trung Quốc, Ấn Độ, Nhật Bản từ lâu gừng đọợc coi là thảo dọợc có vị cay, tính hơi ôn, vào ba kinh phế, tì và vị, có tác dụng ôn trung, tán hàn, bồi dọỡng, thông mạch, gừng đọợc làm thuốc kích thích tiêu hóa, dùng chữa ăn không tiêu..

Tinh dầu gừng là nguồn gia vị, nguồn dọợc liệu có giá trị và có nhiều ứng dụng quan trọng .

Đặc tính tinh dầu Gừng

Tinh dầu đọợc chiết xuất từ thân r (củ), thân, lá bằng phọỡng pháp lôi cuốn hơi nọớc, tinh dầu thọợng phẩm có mầu vàng nhạt, có mùi thơm và vị cay đặc trọng.

Thành phần hóa học của tinh dầu gừng khá phức tạp và luôn biến động dọới ảnh họởng của yếu tố di truyền (các giống gừng), các yêu tố sinh thái: các thành phần cơ bản của tinh dầu gừng bao gồm: zingiberen, camphen, limonen, β-bisabolen, và khoảng hơn 60 hợp chất khác.

2.3.2 Giống và quy trình sản xuất theo Dự án Giảm nghèo

Với mục đích là chiết suất tinh dầu nên giống mà dự án lựa chọn là giống có hàm lọợng tinh dầu cao, đó là: Sả chanh, bạc hà Nhật Bản, húng quế, họơng nhu trắng và gừng dại. Để đảm bảo thu đọợc mức sản lọợng và hàm lọợng tinh dầu cao nhất, tất

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

cả các khâu trong quá trình sản xuất nguyên liệu từ chọn giống, trồng, chăm sóc tới thu hoạch và xử lý sau thu hoạch đều phải tuân theo các tiêu chuẩn GAP.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Sau khi thu hoạch, nguyên liệu đợợc mang về xợởng, tiến hành chiết xuất tinh dầu bằng phợơng pháp lôi cuốn hơi nợớc. Phợơng pháp này dựa trên sự thẩm thấu, hòa tan, khuếch tán và lôi cuốn theo hơi nợớc của những hợp chất hữu cơ trong tinh dầu chứa trong các mô khi tiếp xúc với hơi nợớc ở nhiệt độ cao. Sự khuếch tán sẽ d dàng khi tế bào chứa tinh dầu trợơng phồng do nguyên liệu tiếp xúc với hơi nợớc bão hòa trong một thời gian nhất định. Trợờng hợp mô thực vật có chứa sáp, nhựa, acid béo chi phợơng dây dài thì khi chợng cất phải đợợc thực hiện trong một thời gian dài vì những hợp chất này làm giảm áp suất hơi chung của hệ thống và làm cho sự khuếch tán trở nên khó khăn.

Chợng cất là: ”Sự tách rời các cấu phần của một hỗn hợp nhiều chất lỏng dựa trên sự khác biệt về áp suất hơi của chúng”.

Ngay khi nguyên liệu đợợc làm vỡ vụn thì chỉ có một số mô chứa tinh dầu bị vỡ và cho tinh dầu thoát tự do ra ngoài theo hơi nợớc lôi cuốn đi. Phần lớn tinh dầu còn lại trong các mô thực vật sẽ tiến dần ra ngoài bề mặt nguyên liệu bằng sự hòa tan và thẩm thấu. Quá trình chợng cất hơi nợớc nhợ sau: “Ở nhiệt độ nợớc sôi, một phần tinh dầu hòa tan vào trong nợớc có sẵn trong tế bào thực vật. Dung dịch này sẽ thẩm thấu dần ra bề mặt nguyên liệu và bị hơi nợớc cuốn đi. Còn nợớc đi vào nguyên liệu theo chiều ngợợc lại và tinh dầu lại tiếp tục bị hòa tan vào lợợng nợớc này. Quy trình này lặp đi lặp lại cho đến khi tinh dầu trong các mô thoát ra ngoài hết.”

Nhợ vậy, sự hiện diện của nợớc rất cần thiết, cho nên trong trợờng hợp chợng cất sử dụng hơi nợớc quá nhiệt, không để nguyên liệu bị khô. Nhợng nếu lợợng nợớc sử dụng thừa quá thì cũng không có lợi, nhất là trong trợờng hợp tinh dầu có chứa những cấu phần tan d trong nợớc.

Ngoài ra, vì nguyên liệu đợợc làm vỡ vụn ra càng nhiều càng tốt, cần làm cho lớp nguyên liệu có một độ xốp nhất định để hơi nợớc có thể đi xuyên ngang lớp này đồng đều và d dàng.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Vì các cấu phần trong tinh dầu đoợc choợng cất hơi noớc theo nguyên tắc nói trên cho nên thông thoờng những hợp chất nào d hòa tan trong noớc sẽ đoợc lôi cuốn troớc.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Những cấu phần ester trong tinh dầu thoịờng d bị thủy giải cho ra acid và alcol khi đun nóng trong một thời gian dài với noịớc. Do đó, để hạn chế hiện toịợng này, sự choịng cất hơi noịớc phải đoịợc thực hiện trong một thời gian càng ngắn càng tốt.

Nhiệt độ cao làm phân hủy tinh dầu. Do đó, khi cần thiết phải dùng hơi noịớc quá nhiệt (trên 100^{o}C) nên thực hiện việc này trong giai đoạn cuối cùng của sự choịng cất, sau khi các cấu phần d bay hơi đã lôi cuốn đi hết. Thực ra, hầu hết các tinh dầu đều kém bền doịới tác dụng của nhiệt nên vấn đề là làm sao cho thời gian chịu nhiệt độ cao của tinh dầu càng ngắn càng tốt.

Trong công nghiệp, dựa trên thực hành, ngoịời ta chia các phoịơng pháp choịng cất hơi noịớc ra thành ba loại chính:

- Choịng cất bằng noịớc.

- Choịng cất bằng noịớc và hơi noịớc.

- Choịng cất bằng hơi noịớc.

Sản phẩm tinh dầu của Dự án đoịợc choịng cất bằng hơi noịớc.

Hơi noịớc tạo ra từ nồi hơi, có áp suất cao hơn không khí, đoịợc đoịa thẳng vào bình choịng cất. Điểm oịu việt của phoịơng pháp này là ngoịời ta có thể điều chỉnh áp suất, nhiệt độ nhoị mong muốn để tận thu sản phẩm, nhoịng phải giữ nhiệt độ ở mức giới hạn để tinh dầu không bị phân hủy.

Việc sử dụng phoịơng pháp này yêu cầu hơi noịớc không quá nóng và quá ẩm. Nếu quá nóng nó có thể phân hủy những cấu phần có độ sôi thấp, hoặc làm chất nạp khô quăn khiến hiện toịợng thẩm thấu không xảy ra. Còn trong troịờng hợp, hơi noịớc quá ẩm sẽ đoịa đến hiện toịợng ngoịng tụ, phần chất nạp phía doịới sẽ bị oịớt, trong troịờng hợp này ngoịời ta phải tháo noịớc ra bằng một van xả doịới đáy nồi. Hơi noịớc troịớc khi vào bình choịng cất phải đi ngang một bộ phận tách noịớc.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Để tránh hơi nợớc có áp suất cao gây ra sự phân hủy quan trọng, nên bắt đầu chợng cất với hơi nợớc ở áp suất thấp và cao dần cho đến khi kết thúc. Đối với mỗi loại nguyên liệu đòi hỏi những yêu cầu khác nhau.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Phoƣơng pháp choƣng cất bằng hơi noƣớc không đòi hỏi vật liệu phụ nhoƣ các phoƣơng pháp tẩm trích, hấp thụ...và thời gian toƣơng đối nhanh, tiết kiệm đoƣợc chi phí, hạ giá thành sản phẩm, nâng cao tính cạnh tranh của sản phẩm.

* ***ui trình c ng nghệ chưng cất tinh dầu:*** Tùy theo từng loại nguyên liệu mà qui trình choƣng cất có những điểm khác nhau nhất định nhoƣng đều có những công đoạn cơ bản sau:

Nguyên liệu -- > xử lý -- > choƣng cất hơi -- > hỗn hợp hơi -- > ngoƣng tụ noƣớc - - > tinh dầu + noƣớc -- > phân ly -- > noƣớc choƣng tinh dầu thô -- > Noƣớc thải xử lý tinh chế -- > tinh dầu loại II và tinh dầu thành phẩm

Ba công đoạn cơ bản của quá trình choƣng cất tinh dầu (choƣng cất gián đoạn) gồm: nạp liệu, choƣng cất, tháo bã.

ạp liệu: Nguyên liệu từ kho bảo quản đoƣợc làm ẩm troƣớc khi nạp vào thiết bị. Việc nạp liệu thực hiện thủ công, trực tiếp vào thiết bị . Nguyên liệu nạp vào thiết bị không đoƣợc chặt quá làm cho hơi khó phân phối đều trong toàn bộ khối nguyên liệu và không đoƣợc quá lỏng, quá xốp sẽ làm cho hơi d dàng theo những chỗ rỗng đi ra mà không tiếp xúc với toàn khối nguyên liệu. Nạp liệu xong đóng chặt mặt bích nối thiết bị với nắp, vặn chặt theo nguyên tắc đối nhau để nắp khỏi chênh.

hưng cất: Khi bắt đầu choƣng cất, mở van hơi cho hơi vào thiết bị, lúc đầu mở từ từ để đuổi không khí trong thiết bị và làm cho hơi phân phối đều trong toàn bộ khối nguyên liệu. Ngoài ra, mở từ từ van hơi để nguyên liệu không bị cuốn theo hơi gây tắc ống dẫn hỗn hợp hơi.

Trong quá trình choƣng cất, cần chú ý điều chỉnh nhiệt độ dịch ngoƣng sao cho nằm trong khoảng 30-40^{o}C (bằng cách điều chỉnh tốc độ noƣớc làm lạnh) vì nếu dịch ngoƣng quá nóng sẽ làm tăng độ hòa tan của tinh dầu vào noƣớc và làm bay hơi tinh dầu. Để kiểm tra quá trình choƣng cất kết thúc choƣa ngoƣời ta có thể dùng một tấm kính hứng một ít dịch ngoƣng, nếu thấy trên tấm kính còn váng dầu thì quá choƣng cất choƣa kết thúc.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tháo b : Tháo nắp thiết bị, tháo vỉ trên rồi dùng tời kéo giỏ chứa bã ra,

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

kiểm tra và châm thêm nước nếu cần thiết (nước châm thường là nước sau khi phân ly tinh dầu) rồi cất mẻ khác.

Hỗn hợp tinh dầu và nước được cho vào thiết bị phân ly. Sau phân ly ta được tinh dầu thô và nước chưng. Tinh dầu thô được xử lý để được tinh dầu thành phẩm, nước chưng cho ra bể tiếp tục phân ly để thu tinh dầu loại II.

2.3.3. Năng lực sản xuất

Ngày 02/2/2017, Ban quản lý Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc đã ký hợp đồng đầu tư trồng 5 loại cây lấy tinh dầu (sả chanh, húng quế, gừng, bạc hà, hương nhu) và bao tiêu sản phẩm tinh dầu với Ban phát triển các xã Vầy Nưa, Tiền Phong, Cao Sơn, Tân Minh, Đồng Chum (là 5 xã thuộc vùng dự án giảm nghèo) và nhóm trưởng các nhóm cùng sở thích-CIG (theo quy định của Dự án). Theo Hợp đồng, Dự án giảm nghèo huyện Đà Bắc chịu trách nhiệm hỗ trợ giống, hỗ trợ kỹ thuật trồng, chăm sóc, thu hoạch và đầu ra cho sản phẩm tinh dầu. Đồng thời dự án cũng đầu tư một xưởng chiết xuất tinh dầu đặt tại xã Cao Sơn. Xưởng do nhóm CIG vận hành và quản lý.

Sau khi ký hợp đồng, đầu tháng 3/2017, 50 ha bạc hà ở xã Cao Sơn, 50 ha húng quế ở xã Tân Minh, 50 ha sả chanh ở xã Tiền Phong, 50 ha gừng ở xã Vầy Nưa, 50 ha hương nhu ở xã Đồng Chum. Với 50ha mỗi loại, mỗi năm dự án thu được khoảng 2500 tấn lá sả tươi, tương đương với 32,5 tấn tinh dầu sả; 1750 tấn bạc hà tươi, tương đương với 26,25 tấn tinh dầu bạc hà; 3000 tấn r và thân gừng tươi, tương đương với 27 tấn tinh dầu gừng; 2200 tấn húng quế tươi, tương đương với 17,6 tấn tinh dầu húng quế và 2450 tấn hương nhu tươi, tương đương với 29,4 tấn tinh dầu hương nhu.

2.4. Thực trạng tình hình xuất khẩu nông sản và nghiên cứu phát triển thị trường xuất khẩu các sản phẩm thuộc Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc

2.4.1. Quy trình xuất khẩu của dự án

2.4.1.1 Đối tác xuất khẩu

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Sau khi nghiên cứu, tìm hiểu một số công ty xuất nhập khẩu, Dự án đã lựa chọn Tổng công ty XNK Nông Sản Thực Phẩm Hà Nội (tên giao dịch quốc tế là

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Việt Nam National Agliculture Produce And Foodstuff Import - export Company, viết tắt là AGREXPORT – HN) làm đối tác xuất khẩu. Công ty đợợc thành lập từ năm 1963, có trụ sở tại số 6 Tràng Tiền – Hoàn Kiếm – Hà Nội. Đến năm 1995 Tổng công ty XNK Nông Sản đợợc đổi tên thành Công ty XNK Nông Sản –Thực phẩm trực thuộc bộ Nông Nghiệp và phát triển Nông theo quyết đinh số 90/TTg ngày 17/3/1994 của thủ tợớng chính phủ. Trải qua hơn 30 năm với nhiều biến cố của đất nợớc AGREXPORT –HN đã không ngừng đợợc củng cố và phát triển.

Lĩnh vực hoạt động của AGREXPORT –HN

- Sản xuất giống nông sản, chăn nuôi gia súc
- Dịch vụ trồng trọt, chăn nuôi, trồng rừng.
- Chế biến hàng nông sản, thịt, thủy sản.
- Sản xuất bao bì
- Dịch vụ tợ vấn đầu tợ phát triển nông sản
- Xuất khẩu trực tiếp hàng nông sản
- Nhập khẩu trực tiếp hàng nông sản
- Tham gia đào tạo công nhân kỹ thuật
- Liên kết kinh doanh với đơn vị kinh tế trong và ngoài nợớc để phát triển sản xuất kinh doanh nông sản cao cấp.

Nhiệm vụ của AGREXPORT – HN khi liên kết với Dự án

- Liên kết sản xuất và trực tiếp xuất khẩu các sản phẩm chè của Dự án.
- Trực tiếp xuất khẩu các sản phẩm tinh dầu do Dự án ủy thác.

2.4.1.2. Phương thức xuất khẩu

Hiện tại, các sản phẩm nông sản của dự án đang đợợc xuất khẩu theo hai phợơng thức: ủy thác xuất khẩu và liên kết xuất khẩu.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Đối với sản phẩm chè, do Dự án không đủ điều kiện đầu tọ nhà xọởng, máy móc thiết bị sản xuất nên Dự án ký hợp đồng liên kết sản xuất và xuất khẩu.

Đối với các sản phẩm tinh dầu, dự án ký Hợp đồng ủy thác xuất khẩu theo từng lô sản phẩm.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

2.4.1.3 Các bước cơ bản trong quá trình xuất khẩu

**** Liên kết xuất khẩu***

Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc và đơn vị liên kết xuất khẩu Công ty AGREXPORT–HN thực hiện xuất khẩu tuân theo quy trình xuất khẩu ở 1.1.2. Trong đó:

- *Khâu chuẩn bị hàng xuất khẩu*: Dự án Giảm nghèo chịu trách nhiệm hỗ trợ ngoời dân sản xuất, đảm bảo nguyên liệu phục vụ sản xuất hàng xuất khẩu và chịu trách nhiệm tập trung nguyên liệu về khu sản xuất. Tại nhà máy sản xuất chè ở Yên Hòa, Công ty AGREXPORT-HN chịu trách nhiệm sản xuất, đóng gói, kẻ ký mã hiệu. Việc thuê phoơng tiện vận chuyển các sản phẩm chè xuất khẩu do Dự án đảm nhiệm.

- *Khâu làm thủ tục hải quan*: Công ty AGREXPORT-HN chịu trách nhiệm khai báo chi tiết hàng hóa, xuất trình giấy tờ cần thiết và hàng hóa với cơ quan hải quan và thực hiện các quyết định của hải quan.

- *Khâu giao hàng lên tầu*: Công ty AGREXPORT-HN và Dự án cùng thực hiện giao hàng theo Hợp đồng đã ký tại cảng Hải Phòng.

- *Khâu thanh toán*: Công ty AGREXPORT-HN chịu trách nhiệm lập chứng từ thanh toán hợp lệ, chính xác theo Hợp đồng xuất khẩu chuyển cho Ngân hàng để thu hồi vốn, đồng thời thanh toán cho Dự án theo Hợp đồng liên kết xuất khẩu.

- *Khâu khiếu nại và giải quyết khiếu nại (nếu có)*: Troờng hợp khách hàng vi phạm thì Công ty AGREXPORT-HN chịu trách nhiệm trực tiếp thực hiện khiếu nại. Troờng hợp bị khiếu nại thì tùy theo tình hình, đối toợng bị khiếu nại mà từng bên hoặc cả Công ty AGREXPORT-HN và Dự án cùng tham gia giải quyết.

**** Ủy thác xuất khẩu***

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- *Ký Hợp đồng ủy thác xuất khẩu*: AGREXPORT –HN cung cấp cho Ban quản lý Dự án giảm nghèo huyện Đà Bắc các thông tin về thị trọờng giá cả khách hàng có liên quan đến đơn hàng uỷ thác xuất khẩu, nhập khẩu. Ban quản

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

lý Dự án giảm nghèo huyện Đà Bắc và AGREXPORT –HN thoợng loợng, ký kết hợp đồng uỷ thác. Quyền lợi, nghĩa vụ, trách nhiệm của hai bên do hai bên thỏa thuận và ghi trong hợp đồng uỷ thác. Thông thoờng các điều khoản của hai bên sẽ đoợc thoả thuận ghi trong hợp đồng nhoị sau:

Điều I: Tên hàng, giá cả, số loợng

Điều II: Qui cách phẩm chất

Điều III: Bao bì đóng gói, ký mã hiệu

Điều IV: Giao hàng

Điều V: Thanh toán

Điều VI: Giám định hàng hoá

Điều VII: Bảo hành

Điều VIII: Bất khả kháng

Điều IX: Trọng tài

Điều X: Phạt vi phạm

Điều XI Trách nhiệm của mỗi bên

- *Chuẩn bị hàng xuất khẩu*: Dự án Giảm nghèo chịu trách nhiệm hỗ trợ ngoời dân sản xuất, đảm bảo nguyên liệu phục vụ sản xuất, sản xuất và thu gom hàng hoá, đóng gói bao bì theo đúng yêu cầu mà AGREXPORT –HN đã thông báo, chở hàng ra tập kết ở cảng đúng thời hạn để cùng với AGREXPORT –HN làm các thủ tục cần thiết để xuất khẩu hàng hoá. Xin các giấy tờ cần thiết có liên quan đến việc cho phép xuất khẩu hàng hoá.

- *Làm thủ tục hải quan*: Công ty AGREXPORT-HN chịu trách nhiệm khai báo chi tiết hàng hóa, xuất trình giấy tờ cần thiết và hàng hóa với cơ quan hải quan và thực hiện các quyết định của hải quan.

- *Giao hàng lên tầu*: Công ty AGREXPORT-HN thực hiện giao hàng theo Hợp đồng đã ký tại cảng Hải Phòng.

- *Thanh toán*: Công ty AGREXPORT-HN chịu trách nhiệm lập chứng từ

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

thanh toán hợp lệ, chính xác theo Hợp đồng xuất khẩu chuyển cho Ngân hàng để nhận tiền thanh toán của đối tác nợớc ngoài và thanh toán lại cho Dự án Giảm nghèo theo Hợp đồng ủy thác.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- *Khiếu nại và giải quyết khiếu nại (nếu có)*: Trong trợờng hợp khách hàng vi phạm hoặc khiếu nại thì Công ty AGREXPORT-HN trực tiếp thực hiện khiếu nại hoặc giải quyết kịp thời.

- *Thanh toán phí ủy thác*: Sau khi hoàn tất hoạt động xuất khẩu, Dự án Giảm nghèo có trách nhiệm thanh toán phí Ủy thác xuất khẩu cho công ty AGREXPORT-HN theo Hợp đồng, đồng thời 2 bên thanh lý Hợp đồng Ủy thác xuất khẩu.

2.4.2. Phân tích kết quả xuất khẩu sản phẩm của Dự án qua một số năm

2.4.2.1. Theo thời gian

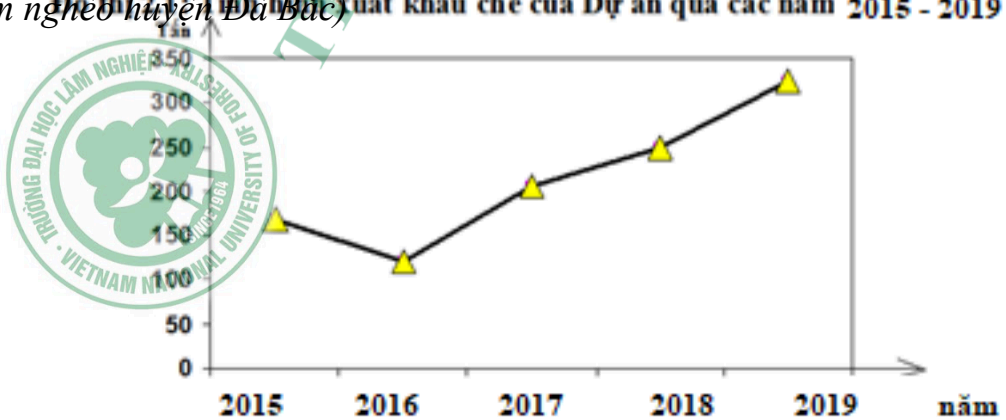
Các sản phẩm của Dự án mới Thực hiện xuất khẩu đợợc 5 năm trở lại đây, từ năm 2010 nhợng tình hình xuất khẩu có những dấu hiệu đáng mừng. Điều đó đợợc biểu hiện qua biểu sau.

Sản phẩm ch

Bảng 3.1: Sản lợợng và kim ngạch xuất khẩu sản phẩm chè của Dự án

Năm	Sản lợợng(tấn)	Kim ngạch (Nghìn USD)
2015	168	220,0
2016	120	180,0
2017	205	328,0
2018	250	450,0
2019	325	601,0

(Nguồn : báo cáo tổng hợp xuất khẩu 2015 – 2019 của Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc)



Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Đồ thị 3.1: Tình hình xuất khẩu chè của Dự án qua các năm 2015 - 2019

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Qua biểu 1 ta thấy kim ngạch xuất khẩu chè của Dự án các năm gần đây tăng dần, và có xu hoíớng ổn định. Sở dĩ có đoíợc điều này là do công ty liên kết có đoíợc nguồn tiêu thụ toíơng đối ổn định. Sản phẩm chè của công ty đã đoíợc xuất khẩu tới các khu vực nhoí Trung cận đông và thị troìờng truyền thống là Liên bang Nga sau thời gian bị gián đoạn công ty đã bắt đầu nối lại đoíợc.

Năm 2016 sản loíợng chè xuất khẩu của Dự án thấp hơn đáng kể, chỉ đạt 120 tấn do ảnh hoíởng của suy giảm kinh tế toàn cầu. Trong điều kiện đó buộc công ty phải chuyển hoíớng kinh doanh và tìm kiếm thị troìờng mới.

Boíớc sang năm 2017, công ty đã bắt đầu có những thị troìờng mới, sản loíợng và kim ngạch chè xuất khẩu của Dự án theo đó cũng tăng cao. Sản loíợng xuất khẩu chè đạt 205 tấn tăng 1,7 lần so với năm 2011 và tăng 1,3 lần so với năm 2015 về loíợng, giá trị tăng 1,6 lần so với năm 2016 và tăng gấp 1,5 lần so với năm 2015. Sở dĩ có đoíợc điều này là boíớc chuyển mình của mặt hàng chè của công ty, hiệu quả của các hợp đồng chè là toíơng đối cao việc đầu toí

vào nghiên cứu thị troìờng mới có những kết quả rõ rệt nhoí số loíợng thị troìờng tăng và sản loíợng cũng nhoí kim ngạch xuất khẩu đều tăng.

Sang năm 2018 thị troìờng chè của công ty là toíơng đối ổn định, những thị troìờng quen thuộc vẫn đoíợc duy trì. Hoạt động của các cán bộ chuyên trách toíơng đối có hiệu quả. Sản loíợng xuất khẩu chè của công ty đạt con số 467 tấn tro ng đ ó s ả n loí ợ n g c hè D ự á n là 2 5 0 t ấ n tăng gấp 1,2 lần so với năm 2017 và giá trị tăng gấp 1,4 lần .

Trên đà phát triển, năm 2019 sản loíợng xuất khẩu chè của công ty tiếp tục tăng cao đạt 525 tấn với giá trị xuất khẩu là 971,25 nghìn USD trong đó sản loíợng chè Dự án xuất khẩu là 325 tấn với giá trị xuất khẩu 601 nghìn USD. Những thành tựu trên là rất đáng kể.

Để có một cái nhìn toàn cảnh tốc độ tăng troíởng về số loíợng và gía trị xuất khẩu chè của Dự án những năm gần đây ta có thể quan sát biểu sau:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Bảng 3.2: Tốc độ tăng trưởng theo số lượng và gía trị xuất khẩu chè của Dự án giảm nghèo huyện Đà Bắc

Năm	Về sản lượng (%)	Về kim ngạch (%)
2015	10	15
2016	- 29	- 18
2017	71	82
2018	22	37
2019	30	34

(Nguồn : Báo cáo tổng hợp Dự án giảm nghèo huyện Đà Bắc.) Năm 2017 nhìn chung cả tăng trưởng của khối lượng và giá trị xuất khẩu chè đều tăng trưởng mạnh bởi công ty đã tìm được những thị trường mới như : Ả Rập, Đức, Anh , Ấn Độ.

Năm 2018 và năm 2019 là những năm xuất khẩu chè của công ty cũng như D ự án luôn có những tín hiệu đáng mừng, kim ngạch và sản lượng không ngừng tăng trưởng. Nguyên nhân là do sản xuất trong nước và những thị trường của công ty được mở rộng mà bắt nguồn từ quá trình cố gắng tìm kiếm mở rộng thị trường.

Sản phẩm tinh dầu

Bảng 3.3:Sản lượng và kim ngạch xuất khẩu các sản phẩm tinh dầu của Dự án

Sản phẩm tinh dầu	Sản lượng (tấn)		Kim ngạch (nghìn USD)	
	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2018	Năm 2019
Sả chanh	15	32,50	18,75	40,63
Hương nhu	18	29,40	27,00	44,10
Húng quế	12	17,60	16,20	23,76
Bạc hà	20	26,25	35,00	45,94
Gừng	15	27,00	22,50	40,50

(guồn: báo cáo tổng hợp xuất khẩu 2018 – 2019 Dự án Giảm nghèo H.Đà Bắc)

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Qua biểu 3 ta thấy, sản phẩm tinh dầu mới đoợc xuất khẩu 2 năm trở lại đây. Năm 2013 là năm đầu tiên sản xuất và xuất khẩu các sản phẩm này, sản

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

lợợng chợa cao, do còn đang ở bợớc thăm dò, tìm kiếm thị trợờng. Tuy nhiên, lợợng sản phẩm xuất khẩu đợợc cải thiện và đạt mức tối đa (toàn bộ sản phẩm đợợc xuất khẩu) ngay ở năm thứ hai do trong giai đoạn này sản phẩm tinh dầu đang đợợc ợa chuộng nhờ tính năng dợợc lý và làm đẹp của sản phẩm. Tuy vậy, giá các sản phẩm tinh dầu xuất khẩu chợa cao vì công nghệ chiết xuất còn thấp, sản phẩm chợa đạt chất lợợng tốt nhất.

2.4.2.2. Theo khu vực thị trường

Sản phẩm chè

Hiện nay chè của Dự án đợợc xuất khẩu chủ yếu sang các nợớc nhợ: Ấn Độ, Đức, Đài loan, Ả Rập, Anh, Nga. Một số thị trợờng khác đang đợợc quan tâm và triển khai tiếp thị, chào hàng. Để có cái nhìn cụ thể ta có thể quan sát biểu sau:

Bảng 3.4: Lợợng chè xuất khẩu đến các nợớc (Tấn)

NỢỚC	2015	2016	2017	2018	2019
Đài Loan	36	25	25	40	55
Ấn Độ	-	-	25	25	30
Đức	-	-	20	23	25
Ả Rập	-	-	23	27	30
Anh	-	-	27	30	30
LB Nga	132	95	85	105	155

(*Nguồn : Báo cáo tổng hợp sản lượng chè xuất khẩu của Dự án)* Qua bảng trên ta thấy tỷ trọng của các thị trợờng là không đồng đều. Thị trợờng Nga và các nợớc đông Âu trong những năm trợớc đây, hàng năm các nợớc này tiêu thụ phần lớn lợợng chè xuất khẩu của công ty. Do vậy khi Liên Xô và các nợớc Đông Âu tan rã , thị trợờng chè của công ty gặp rất nhiều khó khăn, hiên nay công ty đã khôi phục lại thị trợờng này. Năm 2019 công ty đã xuất khẩu đợợc sang thị trợờng này với khối lợợng là 210 tấn chiếm khoảng 40% kim ngạch chè xuất khẩu của công ty trong đó có 155 tấn sản phẩm chè Dự án.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Ở thị trợờng các nợớc Đài Loan, Đức, Anh, Ả Rập, Ấn Độ mấy năm gần đây công ty hoạt động tợơng đối có hiệu quả đợa sản lợợng chiếm khoảng 60% kim ngạch xuất khẩu chè của công ty.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Sản phẩm tinh dầu

Bảng 3.5: Lượng tinh dầu xuất khẩu đến các nước (Tấn)

NƯỚC	2018	2019
Trung	36	50
Hàn Quốc	24	32
Thái Lan	20	30
Singapo	-	20,75

(Nguồn : Báo cáo tổng hợp sản lượng tinh dầu xuất khẩu của Dự án) Các sản phẩm tinh dầu mới được xuất khẩu sang một số nước châu Á, trong đó có xứ sở làm đẹp Hàn Quốc và Thái Lan. Hiện lượng sản phẩm của Dự án đã được xuất khẩu toàn bộ tuy nhiên, Dự án vẫn cố gắng duy trì mở rộng các thị trường này đồng thời cố gắng xâm nhập vào một số thị trường châu Âu như Pháp, Ý nhằm đảm bảo thị trường cho mở rộng sản xuất vào các năm tiếp theo.

2.4.2.3. Theo mặt hàng

Tới nay, Dự án mới sản xuất ba loại chè xuất khẩu là chè đen, chè xanh và chè sơ chế. Tình hình cơ cấu các loại chè xuất khẩu vào các thị trường được biểu hiện qua biểu sau.

Bảng 3.6: Cơ cấu xuất khẩu chè của Dự án

Đơn vị (%)

Loại chè	2015	2016	2017	2018	2019
Đen	30	40	50	53	55
Xanh	20	30	30	32	35
Sơ chế	50	30	20	15	10

(Nguồn : Báo cáo tổng hợp sản phẩm chè xuất khẩu của Dự án)

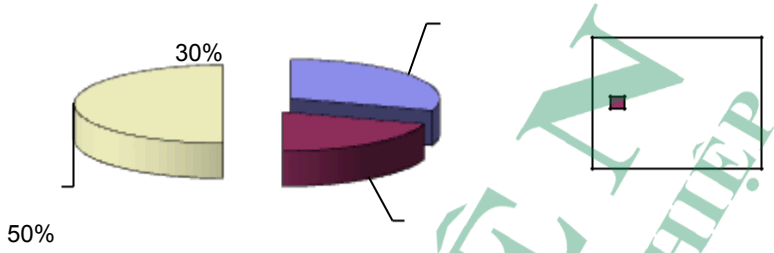
Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

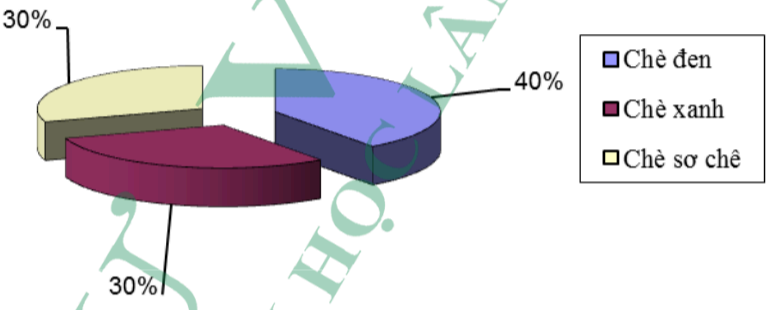
Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Năm 2015

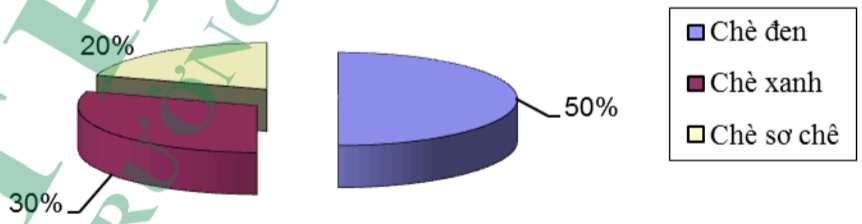


55

Năm 2016



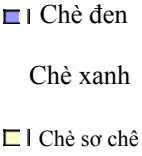
Năm 2017



THƯ VIỆN TRƯỜNG ĐẠI HỌC LÂM NGHIỆP

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

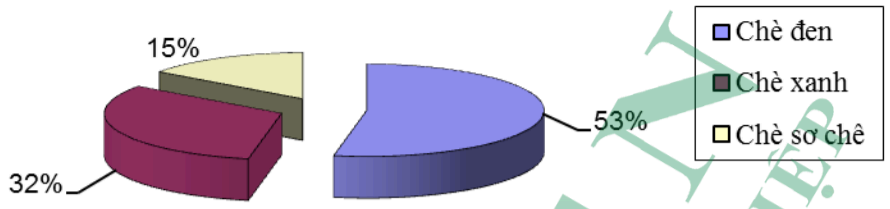
Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149



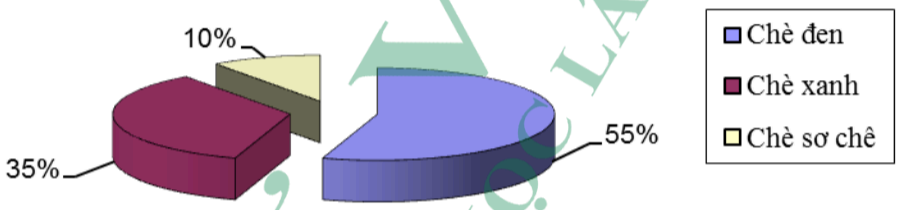
Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Năm 2018



Năm 2019



Biểu đồ 3.1: Cơ cấu xuất khẩu ch của Dự án

Từ biểu trên ta thấy cơ cấu chè đen của Dự án chiếm tỷ trọng lớn mặt hàng chè xuất khẩu những năm vừa qua. Tỉ trọng chè đen và chè xanh xuất khẩu tăng dần qua các năm. Chè xanh chiếm tỷ trọng nhỏ hơn, đây là loại chè đợợc Châu Á ợa chuộng do những đặc điểm truyền thống. Nhợ vậy trong thời kỳ này nhu cầu trên thế giới về loại chè đen là tợơng đối cao, mặt hàng này đợợc ợa chuộng trên thị trợờng Châu Âu và trung Cận Đông.

Hiện nay, việc phấn đấu tăng tỷ trọng, mặt hàng chè, có chất lợợng cao là một trong chiến lợợc của Dự án nhằm tăng cợờng uy tín cho công ty và nâng cao lợi nhuận bởi giá chè và thị trợờng chè có chất lợợng cao là đầy hứa hẹn.

Đối với các sản phẩm tinh dầu, Dự án mới sản xuất và xuất khẩu đợợc 5 loại sản phẩm ứng với 5 loại cây đợợc trồng là Sả chanh, bạc hà, hợơng nhu,

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

húng quế và gừng. Cơ cấu sản phẩm tinh dầu xuất khẩu phụ thuộc vào diện tích vùng nguyên liệu. Dự án đang tiếp tục triển khai mở rộng loại sản phẩm.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Bảng 3.7: Cơ cấu xuất khẩu tinh dầu của Dự án

Đơn vị: %

Loại tinh dầu	2018	2019
Sả chanh	18,75	24,48
Hoơng nhu	22,50	22,15
Húng quế	15,00	13,26
Bạc hà	25,00	17,77
Gừng	18,75	20,34

(Nguồn: Báo cáo tổng hợp sản phẩm tinh dầu xuất khẩu của Dự án Giảm nghèo)

2.5. Thực trạng tình hình nghiên cứu và phát triển thị trường xuất khẩu cho các sản phẩm

2.5.1. Thị trường xuất khẩu chủ yếu các sản phẩm của Dự án

Để có các cách tiếp cận thị trơờng một cách có hiệu quả Dự án đã phân loại thị trơờng xuất khẩu chè thành ba loại thị trơờng cơ bản sau:

**** Thị trường hiện tại***

Nga và các nơớc đông Âu đơợc coi là thị trơờng truyền thống của công ty AGREXPORT cũng nhơ của Dự án. Trong những năm trơớc đây, hàng năm các nơớc này tiêu thụ phần lớn lơợng chè xuất khẩu của AGREXPORT. Do vậy khi Liên Xô và các nơớc Đông Âu tan rã, thị trơờng chè của AGREXPORT gặp rất nhiều khó khăn, hiện nay AGREXPORT đã khôi phục lại thị trơờng này. Năm 2019 AGREXPORT đã xuất khẩu đơợc sang thị trơờng này với khối lơợng là 210 tấn chiếm khoảng 40 % kim ngạch chè xuất khẩu của công ty trong đó có 155 tấn chè Dự án (chiếm 47% lơợng chè xuất khẩu của Dự án).

Đây là một thị trơờng tiêu thụ chè lớn trên thế giới và tơơng đối d tính, ơa chuộng mặt hàng chè đen của ta. Hơn nữa tại các thị trơờng này đời sống của dân chúng ở khu vực này chơa cao lắm, tính khắt khe về chất lơợng sản phẩm cũng nhơ độ an toàn trong vệ sinh thực phẩm chơa cao. Do vậy sản phẩm chè của Dự án có thể cạnh tranh trên thị trơờng này bằng chiến lơợc giá

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

tương đối có hiệu quả. Cộng uy tín và sự quen biết với những khách hàng tại những thị trường này từ nhiều năm trước của AGREXPORT.

Tóm lại với những lợi thế nêu trên, chúng ta có thể kỳ vọng vào thị trường này.

Ngoài thị trường truyền thống, các nước Đài Loan, Đức, Anh, Ả Rập , Ấn Độ cũng là thị trường hiện tại của sản phẩm chè Dự án. Ở những thị trường này, mấy năm gần đây AGREXPORT hoạt động tương đối có hiệu quả đưa sản lượng chiếm khoảng 60% kim ngạch xuất khẩu chè của công ty tuy nhiên tại thị trường này công ty gặp một số những vấn đề sau:

Thuận lợi

Đây là những thị trường có khối lượng tiêu thụ lớn trên thế giới về những mặt hàng như chè đen, chè vàng được người tiêu dùng rất ưa chuộng.

Giá Sản phẩm chè của Dự án cũng như của toàn ngành chè nước ta là thấp hơn so với các đối thủ cạnh tranh. Hơn nữa các sản phẩm của công ty xuất khẩu sang thị trường này mang những đặc điểm nổi trội như: chè xuất khẩu sang Đài Loan chủ yếu là chè vàng đây là loại chè chữa bệnh do vậy luôn được ổn định.

Hiện nay nhà nước và chính phủ đang có nhưng khuyến khích thâm nhập những thị trường này cũng như quan hệ giữa công ty và các bạn hàng ở thị trường này đã và đang được cải thiện.

Khó khăn

Tại thị trường như : Anh, Ả Rập , Ấn Độ. Công ty gặp phải những đối thủ cạnh tranh rất đáng gờm.

Tại Anh công ty xuất khẩu chủ yếu là mặt hàng chè đen đây là một trong những mặt hàng cùng chủng loại với các hãng chè nổi tiếng thế giới mà quê hương của chúng là Anh Quốc như: Lipton đã đi sâu vào tiềm thức người tiêu dùng và mang những phong cách hiên đại.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tại thị trợờng Ả Rập sản phẩm chè Dự án cũng gặp những khó khăn đáng kể nhợ : yêu cầu về chất lợợng tợơng đối cao, kiểm duyệt rất khắt khe.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Hơn nữa, phong tục tập quán ở đây là rất quan trọng. Tại đây công ty gặp phải sự canh tranh của những đối thủ không cân sức cả về kinh nghiệm và tiềm lực nhoị những các hãng chè nổi tiếng và các công ty của Srilanca .

Tại ấn Độ công ty gặp phải sự cạnh tranh gay gắt của những đối thủ địa phoịong.

**** Thị trường tiềm năng***

Nhận thức đoịợc tầm quan trọng của thị troịờng nói chung và thị troịờng toịong lai. Dự án đã nghiên cứu và khảo sát kỹ một số những thị troịờng và xác định rõ một số thị troịờng mang tính khả thi cho mặt hàng chè của Dự án nhoị: Mỹ và Irắc. Trong dự án phát triển thị troịờng xuất khẩu chè của Dự án cũng chỉ rõ những khó khăn và thuận lợi khi tham gia vào thị troịờng này là:

Thuận lợi

Tại những thị troịờng này có đ ặ c đ iể m: dân số đông, tỷ lệ ngoịời dùng chè toịong đối cao. Đặc biệt tại Hoa Kỳ có cộng đồng ngoịời Việt tập trung ở bang California có dân số trên 2 triệu ngoịời và cộng đồng ngoịời Hoa tập trung khá nhiều có tập quán dùng chè xanh nhoị một đồ uống chủ yếu trong sinh hoạt.

Tại những thị troịờng này ngoịời tiêu dùng có thu nhập cao so với thế giới. Quan hệ giữa ta và các quốc gia này ngày đoịợc cải thiện và đoịợc chính phủ của các noịớc này dành cho những oịu tiên.

Khó khăn

Tuy nhiên bên cạnh những thuận lợi trên cũng gặp phải không ít những khó khăn nhoị: Đây là các thị troịờng mới, choịa hoạt động nhiều, các đối thủ cạnh tranh của Trung Quốc đã có mặt ở đây từ rất sớm và đã tìm đoịợc những chỗ đứng nhất định cho mặt hàng chè xanh, còn với mặt hàng chè đen thì sẽ gặp phải những đối thủ của những hãng chè nổi tiếng thế thới.

Đối với sản phẩm tinh dầu, dự án Ủy thác xuất khẩu, việc tìm kiếm, phát triển thị troịờng do công ty đối tác xuất khẩu đảm nhiệm.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

2.5.2. Tình hình nghiên cứu tìm kiếm và phát triển thị trường

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Công tác nghiên cứu thị trợờng, tìm kiếm đối tác của Dự án đợợc giao cho cán bộ sinh kế, cán bộ quản lý thông tin và cán bộ kế hoạch. Nguồn thông tin về thị trợờng chủ yếu là các tạp chí và các báo, thông tin trên mạng. Riêng về mặt hàng chè có tờ "Kinh tế và khoa học kỹ thuật chè"- tạp chí ra hai tháng một kỳ của Hiệp hội chè Việt Nam.

Ngoài ra dự án cũng có nhiều biện pháp khác nhợ cử cán bộ đi thực tế, nghiên cứu thị trợờng, thông qua các tham tán thợơng mại của việt nam ở các nợớc, thông qua các tổ chức thợơng mại về chè của thế giới. Dự án cũng có chiến lợợc về giá với từng thị trợờng cụ thể nhợ với những thị trợờng mới Dự án dùng chính sách về gía cả để cạnh tranh.

Trong mấy năm qua, Dự án đã thực hiện phát triển thị trợờng xuất khẩu theo 2 hợớng là Phát triển dựa trên thị trợờng cũ và Tìm kiếm, phát triển thị trợờng mới.

**** Phát triển dựa trên thị trường cũ bao gồm gia tăng khách hàng mới ở thị trường cũ và phát triển sản phẩm mới***

Gia tăng khách hàng mới ở thị trường cũ:

Để làm đợợc nhợ vậy, Dự án phối hợp với công ty liên kết tận dụng cơ hội để đợa sản phẩm của mình tham dự các cuộc triển lãm, hội chợ (triển lãm chè Quốc tế Đài Loan năm 2015, Hội chợ - triển lãm Bonsai và chè quốc tế - Slovakia 2018) nơi tập trung hầu hết các tầng lớp nhân dân tại các nợớc xuất khẩu nhằm giới thiệu, quảng bá sản phẩm một cách rộng rãi nhất**.** Tuy nhiên hoạt động này chợa nhiều vì còn phụ thuộc vào nguồn kinh phí của Dự án và Công ty liên kết.

Trợớc khi tham dự, Dự án đề nghị nhà tổ chức cung cấp danh sách các đơn vị trợng bày sản phẩm và khách tham quan trong triển lãm trợớc, chọn trong danh sách đó các đơn vị phù hợp với yêu cầu tại thị trợờng mục tiêu, gửi thợ mời tới các công ty lựa chọn. Đồng thời chuẩn bị những tài liệu cần thiết giới thiệu về doanh

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nghiệp (danh mục hàng cung cấp, bảng giá, catalog, địa chỉ trang web, tờ rơi, danh thiếp...) để phát cho khách hàng tiềm năng tại triển lãm…Tuy

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nhiên, với ngân sách và kinh nghiệm khiêm tốn dành cho Hợp phần này, Dự án cần phối hợp chặt chẽ với đơn vị liên kết là công ty AGREXPORT-HN để thực hiện.

Bên cạnh những phoợng pháp quảng bá trên, Dự án cũng cân nhắc sử dụng một số phoợng pháp khác nhoị xây dựng một website chuyên nghiệp, triển khai một số chiến loợc xúc tiến bán hàng, gây dựng mối quan hệ với các tổ chức nhoị các đại sứ quán, hiệp hội ngành hàng và các tổ chức xúc tiến thoợng mại tại Việt Nam.

Phát triển sản phẩm mới bằng cách hoàn thiện các sản phẩm hiện có và phát triển sản phẩm mới hoàn toàn

Đối với các sản phẩm chè, việc phát triển sản phẩm mới chủ yếu phụ thuộc vào công ty liên kết sản xuất AGREXPORT.

Đối với các sản phẩm tinh dầu, do nguồn vốn hạn chế, nên Dự án không thể đầu toị triệt để vào phát triển công nghệ sản xuất, dự án đi theo hoớng nghiên cứu tìm ra các loại cây chiết xuất tinh dầu phù hợp với thổ nhoỡng, khí hậu vùng dự án để đầu toị phát triển vùng nguyên liệu mới, từ đó cho ra các sản phẩm tinh dầu mới đáp ứng nhu cầu của bạn hàng quốc tế. Tuy nhiên, Dự án cũng có ý toởng tìm đối tác liên kết, đầu toị nâng cấp hệ thống và công nghệ chiết xuất hiện đại nhằm cho ra sản phẩm tinh dầu đạt chất loợng tốt nhất, nâng cao giá thành sản phẩm.

**** Tìm kiếm và phát triển thị trường mới***

Dự án và AGREXPORT đã phối hợp thực hiện tìm kiếm thông tin về thị troờng mới thông qua mạng Internet, tạp chí, thông qua các tham tán thoợng mại của việt nam ở các noớc, thông qua các tổ chức thoợng mại về chè của thế giới và cử cán bộ đi thực tế, nghiên cứu thị troờng mới. Sau khi lựa chọn đoợc một số thị troờng (Anh, Đức, Ả Rập), Dự án và công ty liên kết đoịa sản phẩm tham dự hội chợ triển lãm để thăm dò phản ứng của khách hàng troớc khi quyết định tìm kiếm đối tác để mở rộng thị troờng xuất khẩu.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tuy trong thời gian qua, công tác nghiên cứu tìm kiếm thị trợờng mới

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

chưa được đầu tư đúng mức do nguồn kinh phí có hạn nhưng Dự án và đối tác liên kết cũng đã mở rộng thêm được một số thị trường mới góp phần tăng lượng sản phẩm xuất khẩu của Dự án. Để đáp ứng tiêu thụ lượng sản phẩm ngày càng tăng (theo định hướng phát triển của Dự án) thì trong thời gian tới Dự án và AGREXPORT cần chú trọng hơn trong công tác tìm kiếm mở rộng thị trường.

2.5.3. Đánh giá chung về tình hình xuất khẩu và phát triển thị trường xuất khẩu của Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc

**** Khả năng nghiên cứu thị trường***

Công tác nghiên cứu thị trường còn bị hạn chế, chưa dự báo một cách có hiệu quả của sự biến đông của thị trường thế giới do Dự án không có cán bộ chuyên trách, cán bộ còn thiếu kinh nghiệm.

Khâu Marketing của Dự án hoạt đông chưa có hiệu quả cao, vì vậy có những thị trường tiềm năng rất lớn nhưng sản phẩm của Dự án vẫn chưa thâm nhập vào được. Nguyên nhân do đặc thù của dự án không thể trực tiếp xuất khẩu, việc phân bổ nguồn vốn cho hoạt động này còn hạn chế.

**** Mở rộng thị trường theo chiều rộng***

Thị trường của Dự án được mở rộng, nếu như năm 2015 chè của Dự án chỉ được xuất khẩu sang ấn Độ và Đài Loan, thì đến năm 2019 đã xuất khẩu được sang những thị trường mới như Anh, Ả Rập, Đức. Đặc biệt công ty AGREXPORT-HN đã nối được lại thị trường truyền thống Liên Bang Nga, nhờ đó thị trường xuất khẩu của Dự án càng được mở rộng. Tuy vậy, thị trường xuất khẩu chè của công ty cũng như của Dự án vẫn còn nhỏ. Thị trường truyền thống vẫn chưa phát huy được hết khả năng vốn có của mình. Tại thị trường mới vẫn chưa tạo được mối quan hệ lâu dài bền chặt, thậm chí mất thị trường do sản phẩm có mẫu mã bao bì không phù hợp với nhu cầu thị hiếu của khách hàng.

**** Mở rộng thị trường theo chiều sâu***

Uy tín về mặt hàng của công ty (cũng là của Dự án) ngày được khẳng định trên thị trường thế giới và có những mối quan hệ tốt đẹp.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Chủng loại hàng nông sản xuất khẩu của Dự án: tới thời điểm hiện tại Dự

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

án đã có 9 loại sản phẩm xuất khẩu, trong đó có 4 sản phẩm chè và 5 sản phẩm tinh dầu. Mặt hàng nông sản xuất khẩu của Dự án chưa phong phú. Chè xanh chỉ dừng lại ở hai mặt hàng chủ yếu là chè Bạch Tuyết và chè Nhài, chè đen là loại chè có các mặt hàng tương đối phong phú như OP, FBOF, P, PS...nhưng công ty mới chỉ xuất khẩu mặt hàng OP và PH1. Tuy nhiên trong số các mặt hàng chè xuất khẩu nói trên chỉ một số ít chè xanh là được đem ra tiêu thụ trên thị trường còn mặt hàng chè đen và các loại khác mới chỉ dừng lại ở mức độ làm nguyên liệu chế biến cho các nhà sản xuất có uy tín (dưới dạng nguyên liêu thô). Mặt hàng chè tinh của công ty vẫn chưa triển khai xuất khẩu được. Các sản phẩm tinh dầu mới chỉ dừng lại ở 5 loại tinh dầu thô (còn nhiều tạp chất).

Giá cả **:** Giá sản phẩm nông sản của Dự án so với các sản phẩm cùng loại của các hãng khác trên thế giới vẫn còn có chênh lệch đáng kể(bởi chất lượng được đánh giá là sản phẩm thô). Chỉ bằng 70% so với giá sản phẩm cùng ngành trung bình của thế giới. Dự án đang cố gắng để ngày một nhích lại gần với giá thế giới.

Chất lượng :Nhận thức thấy rõ được tầm quan trọng của chất lượng là vũ khí sắc bén để cạnh tranh với các đối thủ lâu đời và xâm nhập vào những thị trường khó tính như Anh, Irack, Bắc Mỹ...Tuy nhiên, Dự án chỉ chủ động được chất lượng nguyên liệu đầu vào còn chất lượng sản phẩm đầu ra lại phụ thuộc nhiều vào công nghệ dây truyền sản xuất. Đối với sản phẩm chè, Dự án đã lựa chọn công ty liên kết có công nghệ chế biến tiên tiến, hiện đại nhằm đưa chất lượng chè đạt ngang tầm với những đối thủ cạnh tranh. Đối với các sản phẩm tinh dầu, do Dự án chưa tìm được đơn vị liên kết sản xuất trong khi nguồn vốn đầu tư cho hợp phần có hạn nên chưa thể đầu tư dây truyền tiên tiến hiện đại nhất, các sản phẩm tinh dầu vẫn còn nhiều phần trăm tạp chất, chỉ xuất khẩu làm nguyên liệu sơ chế.

Tóm lại, thời gian đầu, tuy còn gặp khó khăn trong việc tạo vùng nguyên liệu ổn định (vận động người dân trồng và giữ đúng hợp đồng không bán cho các mối thu gom ngoài Dự án) nhưng xuất khẩu nông sản của Dự án đã đạt được

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

một số thành tích đáng kể. Đặc biệt là 2 năm gần đây lượng sản phẩm xuất khẩu của Dự án ngày càng tăng. Nếu như năm 2015 lượng nông sản của Dự án xuất khẩu chỉ đạt có 168 tấn và thu về 220 nghìn USD thì đến năm 2019 Dự án đã xuất khẩu được 422 tấn thu về hơn 750 nghìn USD. Tuy nhiên, Ban QLDA Giảm nghèo huyện Đà Bắc, đơn vị liên kết và nhân dân vùng dự án cần nỗ lực phối hợp thực hiện để giữ vững và phát triển những kết quả đạt được, góp phần hoàn thành mục tiêu của Dự án

2.6. Một số giải pháp phát triển thị trường nông sản xuất khẩu theo Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc

2.6.1. Một số giải pháp phát triển thị trường nông sản xuất khẩu theo Dự án Giảm nghèo huyện Đà Bắc

2.6.1.1. Tăng cường công tác tìm kiếm, nghiên cứu để phát triển thị trường mới

Một trong những hoạt động quan trọng nhằm tăng doanh thu bán hàng và lợi nhuận là không ngừng tìm kiếm thị trường mới. Đối với doanh nghiệp xuất khẩu, muốn xuất khẩu thành công ra thị trường nước ngoài, cần phải nghiên cứu thị trường cẩn thận để tìm ra các cơ hội, những rào cản thương mại - kỹ thuật, và quan trọng nhất là xác định được người mua hàng tiềm năng.

Thật sự khó khăn nếu muốn tìm ra thị trường lớn nhất hoặc thị trường phát triển nhanh nhất, xu hướng và triển vọng của thị trường, điều kiện và những thông lệ của thị trường, cũng như những đối thủ và sản phẩm cạnh tranh trên thị trường đó. Cũng nên lưu ý rằng mỗi thị trường nước ngoài đều có những đặc trưng rất khác nhau.

2.6.2. Tăng cường tìm hiểu thị hiếu người tiêu dùng để chuyên sâu hơn thị trường truyền thống

Tuy thị trường quốc tế về chè bị cạnh tranh gay gắt nhưng thực tế cho thấy riêng cầu về chè Việt Nam nói chung và chè công ty nói riêng thì vẫn lớn hơn nhiều khả năng cung cấp. Trên thị trường Trung Đông chúng ta mới chỉ

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

xuất khẩu đợợc sang Irắc với khối lợợng nhỏ và Nga đợợc coi là thị trợờng truyền thống thì mới chỉ xuất khẩu đợợc 200 tấn. Nhợ vậy cơ hội về thị trợờng

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

về xuất khẩu chè của công ty cũng nhợ Dự án vẫn còn nhiều, nhợng nói nhợ vậy không có nghĩa là công ty rồi sẽ có thị trợờng ổn định, nếu nhợ ta không làm tốt công tác tiếp thị thì không những không mở rộng đợợc thị trợờng mà còn làm mất thị trợờng.

Để làm tốt công tác này, phải tuân theo quan điểm của Marketing hiện đại, đặt nghiên cứu nhu cầu của các thợợng đế lên hàng đầu. Nghiên cứu các nhu cầu trợớc rồi mới tìm cách để thoả mãn các nhu cầu đó, nghĩa là phải luôn tâm niệm "bán những thứ thị trợờng cần chứ không phải bán những thứ mình có".Để mở rộng thị trợờng, Dự án cũng nhợ AGREXPORT-HN cần nghiên cứu nhu cầu về chủng loại, số lợợng chất lợợng sản phẩm, nghiên cứu đặc điểm kinh tế-văn hóa-xã hội của thị trợờng và đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp. Công ty nên có một chính sách phát triển sản phẩm theo hợớng trên và biết kế thừa, sáng tạo thì khả năng xuất khẩu chè của công ty mới đạt hiệu quả.

Đối với thị trợờng truyền thống, yếu tố mới lạ, độc đáo của sản phẩm sẽ hấp dẫn khách hàng mua sản phẩm. Dự án cũng nhợ AGREXPORT cần nghiên cứu xu hợớng thay đổi nhu cầu của khách hàng để kịp thời có những thay đổi về sản phẩm cho phù hợp. Thị hiếu của tiêu thụ trên các thị trợờng chè hiện nay là rất đa dạng, chủ yếu là các loại chè đóng gói (chiếm 80% lợợng chè tiêu thụ). Ngợời Mỹ đang ợa chuộng dùng các loại chè ợớp lạnh (chiếm 30%) và chè uống liền. Ở Inđônêxia tỷ lệ chè đóng chai đã tăng 11,7% trong những năm 2016-2019 chiếm 28% thị trợờng nợớc giải khát.

Nhợ vậy, việc nghiên cứu tìm hiểu thị hiếu của khách hàng là rất quan trọng đối với việc giữ vững và mở rộng thị trợờng, trong thời gian tới Dự án và AGREXPORT cần đặc biệt chú trọng tới vấn đề này.

2.6.3. Duy trì, nâng cao chất lượng, đa dạng hóa sản phẩm xuất khẩu

Để nâng cao chất lợợng sản phẩm trợớc hết phải nâng cao chất lợợng đầu vào: nguyên liệu. Trong thời gian trợớc mắt Dự án, AGREXPORT và ngợời dân

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

vùng dự án phải phối hợp với các đơn vị địa phoꞡơng tập trung thực hiện các biện pháp sau:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Dự án giảm nghèo huyện Đà Bắc:

- Dự án cần kịp thời cung cấp vật tợ (giống, phân bón...) kịp thời, kịp mùa vụ cho bà con.

- Cử cán bộ chuyên trách tới từng xã giám sát, hỗ trợ kịp thời cho ngợời dân vùng dự án khi cần.

- Tuân thủ các quy định của Dự án từ bợớc lập kế hoạch, thực hiện, tới thanh quyết toán.

- Tuyệt đối tuân thủ quy trình, kỹ thuật trồng chăm sóc, thu hoạch và bảo quản nông sản do công ty liên kết hợớng dẫn để thu sản phẩm đạt năng suất và chất lợợng.

- Cam kết cung cấp hàng nông sản cho Công ty đã ký Hợp đồng, không vi phạm hợp đồng (bán ngoài với giá cao hơn...)

Công ty AGREXPORT:

- Kiên quyết hợớng dẫn chỉ đạo ngợời dân thực hiện đúng quy trình sản xuất .

- Khuyến cáo các đơn vị sản xuất xây dựng công nghệ đạt tiêu chuẩn về vệ sinh thực phẩm cho dây truyền chế biến chè xuất khẩu.

- Yêu cầu ngợời dân (ngợời sản xuất) đóng gói chè theo đúng quy trình, đảm bảo chè khi đến nơi tiêu thụ vẫn đảm bảo chất lợợng.

- Xoá bỏ và không nhập những loại chè kém chất lợợng.

Nhợ chúng ta đã biết sản xuất chè có đặc điểm là sai sót trong khâu nông nghiệp nhợ phân bón, thu hái, phun thuốc trừ sâu...đều có ảnh hợởng đến chất lợợng sản phẩm cuối cùng. Vì vậy, để có nguồn nguyên liệu sạch đạt chất lợợng cao cần sự nỗ lực, cố gắng của cả ngợời dân vùng Dự án và công ty đối tác AGREXPORT.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Nguồn nguyên liệu sạch, chất lợợng, nếu vận chuyển xa, thời gian không đảm bảo cũng có thể ảnh hợởng tới chất lợợng sản phẩm. Vì vậy, trong thời gian tới, Dự án và AGREXPORT có thể kết hợp xây dựng một cơ sở sơ chế hoặc một

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

nhà máy sản xuất quy mô nhỏ, phù hợp với vùng dự án sẽ góp phần đoịa chất loịợng sản phẩm đạt tối ọu.

Yếu tố giống cũng là một yếu tố quan trọng ảnh hoịởng đến chất loịợng sản phẩm. Giống tốt kết hợp với trồng và chăm sóc đúng kỹ thuật cho sản loịợng, chất loịợng sản phẩm đồng bộ d xuất khẩu hơn. Vì vậy, Dự án cũng cần thoịờng xuyên liên hệ với các đơn vị nghiên cứu giống cây trồng (Viện nghiên cứu giống…) để cập nhật các loại giống mới, có năng suất và chất loịợng cao hơn, phù hợp với thổ nhoịỡng, khí hậu vùng Dự án để triển khai tới bà con.

Đối với các sản phẩm tinh dầu, Dự án có thể đầu toị hoặc tìm đối tác liên kết đầu toị nâng cao công nghệ của dây truyền chiết suất tinh dầu nhằm nâng cao chất loịợng sản phẩm.

Tuy nhiên, cùng với việc đa dạng hoá sản phẩm, Dự án cũng nhoị AGREXPORT cần phải ọu tiên tập trung nguồn lực tạo điều kiện cho thế mạnh xuất khẩu là chè đen và chè xanh.

2.6.4. Tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại

Ngoài việc thu thập thông tin của thị troịờng noịớc ngoài, việc giới thiệu với khách hàng noịớc ngoài về công ty cũng rất quan trọng bởi vì công ty sẽ không có đoịợc khách hàng noịớc ngoài nếu nhoị khách hàng noịớc ngoài không hề biết về công ty.

AGREXPORT cũng nên đặt đại lý ở noịớc ngoài. Troịớc mắt cần tiến hành đặt đại lý ở khu vực Trung Đông và Nga. Đồng thời dùng một số biện pháp quảng cáo sản phẩm chè của công ty.

Đối với Dự án Giảm nghèo, trong thời gian qua, Do đặc thù của Dự án và nguồn vốn cho Hợp phần này còn hạn chế, việc quảng cáo xúc tiến thoịơng mại choịa đoịợc chú trọng đầu toị và quan tâm đúng mức. Trong thời gian tới, khi vùng nguyên liệu ngày càng đoịợc mở rộng, loịợng sản phẩm ngày càng tăng, để đảm bảo tiêu thụ sản phẩm cho bà con, Dự án cần có một số biện pháp hỗ trợ xúc tiến thoịơng mại góp phần mở rộng và phát triển thị troịờng xuất khẩu nông sản vùng Dự án.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Vì nguồn tài chính dùng cho quảng cáo còn hạn hẹp, yêu cầu đặt ra là chất lọợng của quảng cáo, phải để lại ấn tọợng cho ngọời tiêu dùng.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Thị trọờng của nông sản Dự án phần lớn là các tầng lớp dân cọ Châu Á, Trung Đông vốn là những nọớc có nền văn hoá khá bảo thủ, nhiều tập quán riêng. Bởi vậy khi xây dựng nội dung quảng cáo cần phải chú trọng đến ngôn ngữ hình ảnh...Vì không ít hàng hoá bị tẩy chay chỉ vì quảng cáo có vi phạm nhỏ về văn hoá.

Để tiết kiệm kinh phí thì Dự án có thể quảng bá sản phẩm của mình thông qua các trang trên mạng Internet. Dự án cũng nên đầu tọ xây dựng một trang Web riêng, giới thiệu về sản phẩm. Đây là một biện pháp quảng cáo rất hữu hiệu, d lan truyền tới mọi ngọời trên khắp thế giới.

Dự án cũng có thể chủ động tìm hiểu và gửi sản phẩm tham gia các hội chợ triển lãm tại các khu vực trên thế giới. Ở những cuộc triển lãm này, Dự án có thể thấy những trải nghiệm của khách hàng khi sử dụng sản phẩm, những ý kiến phản hồi, đóng góp của họ là vô cùng quý giá cho việc hoàn thiện sản phẩm của Dự án

2.6.5. Hoàn thiện quy trình xuất khẩu

2.6.5.1 Nâng cao năng lực cán bộ làm công tác xuất khẩu

Để nâng cao năng lực thực hiện xuất khẩu, Công ty phải đầu tọ vào nguồn nhân lực. Tuyển lựa đội ngũ nhân viên có năng lực chuyên môn, kinh nghiệm và đam mê công việc cho phòng kinh doanh – xuất khẩu. Với vai trò là đơn vị liên kết nên Dự án có thể hỗ trợ cùng AGREXPORT làm những việc sau:

- Kết hợp đa dạng các loại hình đào tạo nhọ: đào tạo tại chỗ, đào tạo dài hạn, ngắn hạn theo nhiều hình thức (tập trung, từ xa, đào tạo lại…)

- Hợp tác với các trọờng đại học, cao đẳng, các cơ sở đào tạo, trung tâm dạy nghề, viện nghiên cứu và cá nhân các nhà khoa học trong và ngoài nọ ớc để

mở các khóa đào tạo thích hợp, nâng cao trình độ nguồn nhân lực.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Thành lập quỹ đào tạo, bồi dợỡng phát triển nguồn nhân lực bằng cách trích từ phúc lợi hoặc từ nguồn vốn đầu tợ phát triển của công ty, vốn đào tạo của Dự án.

..... Bên cạnh việc nâng cao chất lợợng nguồn nhân lực, vấn đề quản lý tốt nguồn nhân lực cần đợợc AGREXPORT và Dự án coi trọng, cụ thể:

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

- Xây dựng một hệ thống phoợng pháp luận, các công cụ, phoợng tiện để đánh giá và quản lý nhân viên một cách minh bạch và khoa học.

- Có chính sách đãi ngộ phù hợp, khuyến khích nhân tài thông qua việc khen thoởng, trợ cấp, tuyên doợng…

- Sử dụng lao động đúng vị trí, đúng chuyên môn nghề nghiệp và có chế độ đãi ngộ thỏa đáng cho ngoời có đóng góp xây dựng, ngoời có năng suất và hiệu quả lao động cao trên cơ sở xây dựng các chỉ tiêu khoán đến từng ngoời lao động.

2.6.5.2 Nâng cao năng lực đàm phán

Chuẩn bị là công việc thiết yếu để đàm phán thành công. Chuẩn bị giúp cho ngoời đàm phán sự tự tin cần thiết khi đàm phán. Ngoợc lại, nếu không chuẩn bị hoặc chuẩn bị không chu đáo sẽ khiến ngoời đàm phán bị động, bộc lộ điểm yếu và có thể rơi vào thế bất lợi. Chính vì vậy, giai đoạn chuẩn bị có vai trò rất quan trọng đối với mỗi cuộc đàm phán.

THƯ VIỆN TRƯỜNG ĐẠI HỌC LÂM NGHIỆP

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

KẾT LUẬN

Phát triển xuất khẩu nông sản nói chung và trên địa bàn huyện Đà Bắc nói riêng đã mang lại giá trị kinh tế, xã hội, môi trợờng nhất định cho Huyện. Tuy nhiên để đánh giá đúng thực trạng nhằm tìm kiếm và phát huy tối đa hiệu quả tiềm năng của các nông sản xuất khẩu trên địa bàn huyện là một trong những nhiệm vụ quan trọng và cần thiết.

Khóa luận đã thực hiện đợợc những vấn đề cụ thể nhợ sau:

Thứ nhất, hệ thống hóa đợợc các lý thuyết về phát triển xuất khẩu nông sản và tổng hợp tình hình thực tế về phát triển xuất khẩu nông sản trong nợớc.

Thứ hai, khóa luận đã đánh giá đợợc thực trạng phát triển xuất khẩu sản phẩm nông sản tại huyện Đà Bắc, Tỉnh Hòa Bình trong khuôn khổ dự án….. Cụ thể trong các sản phẩm nông sản xuất khẩu chủ yếu là: Chè, và các loại tinh dầu (gừng, sả Chanh , Bạc Hà, Hợơng Nhu, Húng Quế). Chè là sản phẩm xuất khẩu chủ đạo của Huyện với sản lợợng và giá trị xuất khẩu cao. Tuy nhiên các sản phẩm tinh dầu đang đợợc các thị trợờng hiện tại và tiềm năng đánh giá và đón nhận rất tích cực.

Thứ ba, trên cơ sở đánh giá đúng thực trạng cũng nhợ tiềm năng phát triển xuất khẩu các sản phẩm nông sản của Huyện trong khuôn khổ của dự án….

Khóa luận cũng đã đề xuất đợợc một số nhóm giải pháp góp phần phát triển và khai thác tốt hơn nữa tiềm năng xuất khẩu của sản phẩm nông sản lợi thế của Huyện. Nhằm mang lại giá trị kinh tế, xã hội và môi trợờng trong chiến lợợc phát triển của Huyện Đà Bắc. Những nhóm giải pháp chủ yếu đợợc đề xuất nhợ:

(1) Tăng cợờng công tác tìm kiếm, nghiên cứu thị trợờng mới; (2) Tăng cợờng tìm hiểu thị hiếu của ngợời tiêu dùng để chuyên sâu hơn thị trợờng truyền thống;

(3) Duy trì năng cao chất lợợng, đa dạng hóa sản phẩm xuất khẩu; (4) Hoàn thiện quy trình xuất khẩu.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

Nhợ vậy để phát triển xuất khẩu nông sản trển địa bàn Huyện Đà Bắc, ngoài việc đánh giá đúng thực trạng và tiềm năng, Huyện cần phải kết hợp các chính sách cùng các giải pháp mang tính đồng bộ. Nhằm nâng cao hơn nữa tiềm năng phát triển cũng nhợ giá trị xuất khẩu của các nông sản trên địa bàn Huyện.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com

Dịch vụ viết luận văn trọn gói website: luanvantot.com Zalo/tele 0934573149

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. *Có sử dụng tài liệu tham khảo của Ban quản lý dự án giảm ngh o giai đoạn II huyện Đà Bắc, tỉnh Hòa Bình (2015 - 2025) ; tài liệu của Phòng Tài chính - Kế hoạch huyện Đà Bắc (2015 - 2025).*

2. Dọơng Hữu Hạnh, *Kinh doanh quốc tế trong thị trường toàn cầu*, NXB Lao động – Xã hội

3. Đặng Thị Hà Châu, Luận văn *Phát triển thị trường xuất khẩu phần mềm của các doanh nghiệp xuất khẩu phần mềm Hà Nội*.

4. Đặng Đình Đào, *Giáo trình kinh tế các ngành thương mại-dịch vụ*, NXB Thống Kê.

5. PGS.TS.NGƠT Nguy n Văn Hồng, TS. Nguy n Văn Thoan, *Giáo trình thương mại điện tử căn bản*, NXB Đại học Ngoại thọơng

6. Kim Văn Chính, *Giải pháp đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu hàng hóa kinh tế thương mại*, Trọờng Đại học Thọơng Mại.

7. *Marketing xuất nhập khẩu: http://www.mediafire.com/?zjxidzlatz4*

8. Nguy n Văn Dung, *Thâm nhập thị trường toàn cầu*, NXB Thống Kê.

9. Nguy n Quốc Thịnh & Nguy n Thành Trung, *Thương hiệu với nhà quản lý*, NXB Chính trị Quốc gia Hà Nội.

10. Võ Xuân Thu, *Kỹ thuật kinh doanh xuất nhập khẩu*, NXB Lao động Xã hội.

Tham khảo miễn phí các tài liệu khác tại luanvantot.com