

PHỤ LỤC 3
ĐỀ TÀI KHOA HỌC CẤP TỈNH
“PHÁT TRIỂN CHUỖI GIÁ TRỊ SẢN PHẨM CÀ PHÊ CHỈ DẪN ĐỊA
LÝ BUÔN MA THUỘT”

PHIẾU ĐIỀU TRA HỘ THU GOM VÀ TIÊU THỤ SẢN PHẨM CÀ PHÊ

Người điều tra:.....

Ngày điều tra:

Xã:

Huyện:

I. THÔNG TIN VỀ CHỦ HỘ

1.1. Phân loại hộ:

- | | |
|---------------|--------------------------|
| 1. Nghèo | <input type="checkbox"/> |
| 2. Cận nghèo | <input type="checkbox"/> |
| 3. Trung bình | <input type="checkbox"/> |
| 4. Khá | <input type="checkbox"/> |
| 5. Giàu | <input type="checkbox"/> |

1.2. Trình độ học vấn của chủ hộ:

- | | |
|----------------------------|--------------------------|
| 1. Tiểu học | <input type="checkbox"/> |
| 2. Trung học cơ sở | <input type="checkbox"/> |
| 3. Trung học phổ thông | <input type="checkbox"/> |
| 4. Trung học chuyên nghiệp | <input type="checkbox"/> |
| 5. Cao đẳng, đại học | <input type="checkbox"/> |
| 5. Không biết chữ | <input type="checkbox"/> |
| 6. Khác | <input type="checkbox"/> |

1.3. Hộ thuộc dân tộc nào

- | | |
|---|--------------------------|
| 1. Dân tộc Kinh | <input type="checkbox"/> |
| 2. Dân tộc thiểu số tại chỗ
(Tây Nguyên) | <input type="checkbox"/> |
| 3. Dân tộc thiểu số nhập cư | <input type="checkbox"/> |

4. Tổng số nhân khẩu gồm mấy người

5. Lao động chính gồm mấy người

1.4. Khoảng cách

1. Khoảng cách từ nhà đến vùng thu gom sản phẩm gần nhất:.....km

2. Từ nhà tới chợ buôn sản phẩm gần nhất:km

3. Từ vùng sản phẩm gần nhất tới chợ buôn bán sản phẩm gần nhất:...km

1.4. Mức độ khó khăn khi di chuyển các vị trí thu gom sản phẩm:

- 1. Rất khó khăn
- 2. Bình thường
- 3. Thuận tiện

1.5. Phương tiện sử dụng để vận chuyển sản phẩm:

- 1. Xe tải 2. Xe gắn máy 3. Xe đạp thồ
- 4. Gánh/gùi 5. Khác

II. THU GOM SẢN PHẨM

2.1. Sản phẩm thu gom

2.1.1. Các loại sản phẩm gia đình ông/bà chuyên thu gom:.....

2.1.2. Cà phê có phải là sản phẩm thu gom chính của gia đình ông bà không:

- 1. Có 2. Không

2.1.3. Gia đình ông bà thu gom cà phê dưới dạng nào:

- 1. Cà phê mới thu hoạch 2. Đã phơi khô thủ công
- 3. Đã phơi khô bằng máy 4. Cà phê rang, xay
- 5. Khác (ghi rõ)

2.1.4. Hộ gia đình ông/ bà đã hoạt động thu gom được bao nhiêu năm?năm

-Mỗi năm, hộ gia đình ông/bà làm công việc thu gom bao nhiêu tháng?.....tháng

2.1.5. Những địa điểm ông/bà thường tập trung thu gom sản phẩm (*chọn 3 địa điểm tối ưu nhất và đánh số thứ tự từ 1-3 theo ưu tiên*)

- Tại các khu vực sản xuất
- Tại các hộ gia đình
- Tại các điểm thu mua cố định trong thôn/bản
- Tại các điểm thu mua cố định trong xã
- Thu gom từ các đại lý cấp dưới
- Thu gom tại các chợ đầu mối
- Địa điểm khác

2.1.6. Sản lượng cà phê trung bình mỗi tháng ông/bà thường thu gom:.....kg

2.1.7. Ông/bà thu gom nhiều nhất các sản phẩm cà phê đạt loại nào (*xếp theo thứ tự ưu tiên*)

- Chất lượng tốt
- Mẫu mã đẹp
- Độ đồng đều sản phẩm
- Màu sắc sản phẩm đạt yêu cầu
- đăng ký chỉ dẫn địa lý
- Kích thước hạt đạt yêu cầu
- đăng ký chỉ dẫn địa lý
- Mùi vị cà phê đạt yêu cầu
- đăng ký chỉ dẫn địa lý
- Khác (ghi rõ)

2.1.8. Khi thu mua sản phẩm, ông/bà có phân loại không?

1.Có 2.Không
2.1.9. Trước khi mua sản phẩm của nông dân, ông/bà có ký hợp đồng (thỏa thuận trước) về giá cả và số lượng sản phẩm hay không?

1.Có 2.Không
2.1.10.Nếu có thì những điều khoản trong hợp đồng thu mua có thể thay đổi được không?

1. Có 2.Không
2.1.11. Hình thức thanh toán tiền cho người nông dân
1.Tiền mặt 2. Chuyển khoản
3.Bằng vật tư ứng trước 4.Hình thức khác

2.1.12. Giá thu mua của ông/bà so với những người thu mua khác:

Ngang bằng
Cao hơn
Thấp hơn

2.1.13. Ông/bà và những người thu mua khác có mối quan hệ gì không

Không
Thường xuyên trao đổi thông tin về giá cả
Thường xuyên trao đổi thông tin về vùng thu mua

2.2. Lao động:

2.2.1. Gia đình có thuê lao động không?

Có Không

2.2.2. Nếu có, hình thức thuê theo cách nào dưới đây:

Theo thời vụ Thường xuyên

2.2.3. Số lượng lao động thuê tối đa bao nhiêu:.....

2.2.4. Lao động làm thuê thường từ đâu đến:

1. Người cùng xã
2. Người khác xã
3. Người cùng huyện

4. Người khác huyện, tỉnh

2.2.5. Lao động làm thuê thuộc nhóm dân tộc nào:

1. Dân tộc Kinh
2. Dân tộc thiểu số tại chỗ (Tây Nguyên)
3. Dân tộc thiểu số nhập cư

2.2.6. Chi phí thu lao động hàng năm so với tổng thu nhập hộ gia đình:

Cao Trung bình Thấp Không đáng kể

2.3. Chi phí thu gom

Ông bà có thể ước tính các khoản chi phí liên quan đến thu mua cà phê (tính theo giá bình quân năm 2019)

Chi phí	Đơn vị tính (đồng/tấn)
Tiền mua cà phê	
Chi phí đóng gói	
Chi phí thuê mướn	
Chi phí vận chuyển	
Chi phí kho bãi	
Chi phí khác	
Tổng chi phí	

III. BÁN SẢN PHẨM CÀ PHÊ RA THỊ TRƯỜNG

3.1. Ông/bà thường bán sản phẩm cho ai?

- Doanh nghiệp chế biến tư nhân trong tỉnh
- Doanh nghiệp chế biến tư nhân tại các tỉnh vùng Tây Nguyên
- Doanh nghiệp chế biến tư nhân tại các tỉnh ngoài vùng Tây nguyên
- Doanh nghiệp chế biến nhà nước trong tỉnh
- Doanh nghiệp chế biến nhà nước tại các tỉnh trong vùng Tây Nguyên
- Doanh nghiệp chế biến nhà nước tại các tỉnh ngoài vùng Tây Nguyên
- Doanh nghiệp nước ngoài trong tỉnh
- Doanh nghiệp nước ngoài tại các tỉnh khác trong vùng Tây Nguyên
- Doanh nghiệp nước ngoài tại các tỉnh khác ngoài vùng Tây Nguyên
- Những người khác

3.2. Ông/bà có thông tin gì về mục đích sử dụng sản phẩm của người mua sản phẩm do ông/bà bán?

- Họ thu mua cho xuất khẩu trực tiếp
- Công ty trong nước mua để chế biến xuất khẩu
- Công ty nước ngoài mua để chế biến xuất khẩu
- Thông tin khác (nêu cụ thể)

4. DOANH THU TỪ THU GOM

4.1. Doanh thu và thu nhập thực tế từ thu gom cà phê (năm 2019)

Sản lượng thu gom (kg/ha)	
Giá bán 1 kg cà phê sau thu gom (đồng/kg)	
Thu nhập từ thu gom cà phê (đồng/kg)	
Tổng chi phí thu gom (đồng/kg)	

Lợi nhuận (đồng/kg)	
---------------------	--

4.2. Theo ông/bà, doanh thu và thu nhập từ thu gom có vai trò thế nào trong thu nhập hộ gia đình?

1. Chiếm phần lớn thu nhập hộ
2. Chiếm phần trung bình thu nhập hộ
3. Chiếm phần nhỏ trong thu nhập hộ
4. Khác

5. LIÊN KẾT HỘ THU GOM VỚI CÁC TÁC NHÂN KHÁC

5.1. Tình trạng liên kết giữa hộ thu gom với các tác nhân khác

5.1.1 Hộ gia đình của ông/bà có liên kết với các hộ nông dân khác để bán cà phê không?

1. Có
2. Không

5.1.2. Hộ có ký hợp đồng với bên thu mua sản phẩm không?

1. Có
2. Không

5.1.3. Nếu có, hình thức hợp đồng là gì:

1. Cam kết bằng miệng, dựa vào niềm tin
2. Ký kết hợp đồng bằng văn bản theo mùa vụ
3. Ký kết hợp đồng theo thời hạn 3 năm với mức ổn định giá
4. Ký kết hợp đồng thời hạn 3 năm theo giá thực tế hàng năm
5. Khác

5.2. Mức độ liên kết giữa hộ nông dân trồng cà phê với các tác nhân khác

5.2.1. Mức độ tin tưởng khi liên kết giữa hộ thu gom với các hộ nông dân

1. Rất tốt
2. Tốt
3. Khá
4. Trung bình
5. Yếu (chưa đạt)

3.4.2. Mức độ tin tưởng khi liên kết giữa hộ hộ thu gom và với các hộ thu gom khác

1. Rất tốt
2. Tốt
3. Khá
4. Trung bình
5. Yếu (chưa đạt)

3.4.3. Quyền lực của hộ thu gom khi liên kết với hộ nông dân (trả lời câu hỏi Có hay Không)

- | | | |
|---------------|----|-------|
| Các hoạt động | Có | Không |
|---------------|----|-------|

- | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 1. Thực hiện ký kết
hợp đồng với đại lý
thu mua | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Giá cả sản phẩm
được xác định tại
thời điểm bán | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Kiểm tra hàng kỹ
lượng | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Thường xuyên
liên lạc với đối tác
qua kênh chính thức | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Nhận tiền khi
giao hàng | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Bán cho nhiều
thương lái khác
nhau | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

3.4.3. Mức độ tin tưởng khi liên kết hộ thu gom với các cơ sở chế biến

- | | |
|-------------------|--------------------------|
| 1. Rất tốt | <input type="checkbox"/> |
| 2. Tốt | <input type="checkbox"/> |
| 3. Khá | <input type="checkbox"/> |
| 4. Trung bình | <input type="checkbox"/> |
| 5. Yếu (chưa đạt) | <input type="checkbox"/> |

3.4.4. Quyền lực của hộ thu gom khi liên kết với các doanh nghiệp chế biến (trả lời câu hỏi Có hay Không)

- | Các hoạt động | Có | Không |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 1. Thực hiện ký kết
hợp đồng với đại lý
thu mua | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Giá cả sản phẩm
được xác định tại
thời điểm bán | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Kiểm tra hàng kỹ
lượng | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Thường xuyên
liên lạc với đối tác
qua kênh chính thức | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Nhận tiền khi
giao hàng | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

IV. Thuận lợi và khó khăn đối với hộ nông dân trồng cà phê

4.1. Hộ gia đình ông bà gặp thuận lợi gì khi thực hiện các hoạt động thu gom sản phẩm cà phê? (tích dấu V để chọn các câu trả lời đúng nhất)

	Rất thuận lợi	Thuận lợi	Bình thường	Khó khăn	Rất khó khăn
Khối lượng cà phê thu gom					
Chất lượng sản phẩm					
Phương tiện đi lại					
Thông tin sẵn có về giá					
Thông tin sẵn có về sản phẩm					
Vốn					
Liên kết để mua bán sản phẩm					
Hình thành các hợp tác xã/tổ thu gom					
Tập huấn trước khi thu gom					
Khác					

4.2. Hộ gia đình ông bà gặp khó khăn gì khi thực hiện các hoạt động thu gom sản phẩm cà phê? (tích dấu V để chọn các câu trả lời đúng nhất)

	Bình thường	Khó khăn	Rất khó khăn
Vùng sản phẩm thường xa, đi lại khó khăn			
Sản phẩm nhỏ lẻ, không tập trung			
Khó thỏa thuận với nông dân vì không nắm được giá cả thị trường			
Nông dân có định kiến tư thương ép giá			
Các doanh nghiệp lớn cạnh tranh mạnh			
Thiếu vốn			
Nhà nước không có chính sách khuyến			

khích các hộ thu gom nhỏ			
Khác (nêu rõ):			

4.3. Hộ gia đình ông/bà có kiến nghị gì để nâng cao hiệu quả thu gom sản phẩm cà phê?

XIN CẢM ƠN ÔNG/BÀ