

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 CƠ SỞ/DOANH NGHIỆP SƠ CHẾ, CHẾ BIẾN VÀ
TIÊU THỤ SẢN PHẨM CÀ PHÊ

Người điều tra:.....

Ngày điều tra:

Xã:

Huyện:

I. THÔNG TIN VỀ DOANH NGHIỆP

1.1. Thông tin chung

Tên doanh nghiệp/cơ sở: :.....

Địa chỉ: :.....

Xã: :.....

Huyện: :.....

1.2. Hình thức sở hữu của cơ sở/doanh nghiệp

Hợp tác xã

Doanh nghiệp tư nhân

Doanh nghiệp trách nhiệm hữu hạn

Công ty cổ phần

Doanh nghiệp FDI

Doanh nghiệp nhà nước

Khác, cụ thể

1.3. Sản phẩm chính của cơ sở/doanh nghiệp (chọn 1 sản phẩm lớn nhất theo doanh thu):.....

1.4. Doanh nghiệp liên quan đến giai đoạn nào của chuỗi giá trị sản phẩm cà phê?

Cung ứng vật tư nguyên liệu

Sản xuất, trồng cà phê

Thu gom cà phê

Sơ chế cà phê

Chế biến cà phê

Tiêu thụ sản phẩm cà phê,
trong đó:

Bán lẻ

Đại lý các cấp

Xuất khẩu

II. LAO ĐỘNG TRONG DOANH NGHIỆP

2.1. Cơ sở/doanh nghiệp có thuê lao động không?

Có Không

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

Theo thời vụ Thường xuyên

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

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

2.5. 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

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

Cao Trung bình Thấp Không đáng kể

2.7. Số lao động tại thời điểm hiện tại phân theo loại hợp đồng:

Thời hạn hợp đồng	Bằng văn bản	Bằng miệng
Hợp đồng không xác định thời hạn		
Hợp đồng xác định thời hạn > 1 năm		
Hợp đồng xác định thời hạn 1 năm		
Hợp đồng xác định thời hạn < 1 năm		
Lao động thời vụ		
Tổng lao động		

2.8. Số lao động làm việc tại doanh nghiệp/cơ sở đến từ đâu”

1. Trong tỉnh

2. Ngoài tỉnh (trong vùng Tây Nguyên)

3. Ngoài tỉnh (ngoài vùng Tây Nguyên)

2.9. Đào tạo và đào tạo lại lao động của doanh nghiệp/cơ sở

1.Có 2.Không

1.Có 2.Không

- Nếu có, thì hình thức đào tạo là:

1. Kèm cặp qua công việc

2. Mở các khoá đào tạo tại chỗ

3. Gửi đi đào tạo

4. Khác, cụ thể là.....

III. THAM GIA THỊ TRƯỜNG NGUYÊN LIỆU ĐẦU VÀO

3.1. Liệt kê 3 loại nguyên vật liệu đầu vào lớn nhất theo chi phí

- 1.....
- 2.....
- 3.....

3.2. Đối tượng cung cấp nguyên liệu đầu vào cho sơ chế, chế biến cà phê

	NL đầu vào 1	NL đầu vào 2	NL đầu vào 3
Hộ gia đình và cá nhân (SX trực tiếp)			
Hộ gia đình và cá nhân (bán buôn, bán lẻ)			
DN ngoài quốc doanh			
DN nhà nước			
Nhập khẩu trực tiếp			
DN FDI			
Khác, cụ thể			

3.3. Địa chỉ người bán chủ yếu

	NL đầu vào 1	NL đầu vào 2	NL đầu vào 3
Cùng xã			
Cùng huyện			
Cùng tỉnh			
Khác tỉnh			
Nhập khẩu trực tiếp (ghi tên nước nhập khẩu).....			

3.3. Nguồn thông tin chủ yếu về nguyên liệu đầu vào của cơ sở/doanh nghiệp (chọn 1 phương án cho mỗi nguyên liệu)

	NL đầu vào 1	NL đầu vào 2	NL đầu vào 3
Tự tìm hiểu thị trường			
Được người thân, bạn bè mách bảo			
Thông qua xúc tiến thương mại			
Các tổ chức đoàn thể cung cấp			
Khác, cụ thể là:			

3.4. Cạnh tranh chủ yếu trong việc mua nguyên liệu đầu vào của cơ sở/doanh nghiệp

	NL đầu vào 1	NL đầu vào 2	NL đầu vào 3
--	--------------	--------------	--------------

Không có cạnh tranh			
Từ các hộ gia đình			
Từ các doanh nghiệp ngoài quốc doanh			
Từ các DN nhà nước			
Từ các DN FDI			
Từ buôn lậu			
Khác, cụ thể là:			

3.5. Những rủi ro thường gặp khi mua nguyên liệu đầu vào:

	NL đầu vào 1	NL đầu vào 2	NL đầu vào 3
Không bị rủi ro			
Giá mua cao hơn giá thị trường			
Mua phải đầu vào kém chất lượng			
Không đáp ứng chu kỳ sản xuất			
Khác, cụ thể là			

3.6. Khắc phục rủi ro bằng cách nào

	NL đầu vào 1	NL đầu vào 2	NL đầu vào 3
Không có biện pháp			
Vay vốn để bù đắp			
Bán tài sản			
Thu hẹp sản xuất			
Khác, cụ thể là			

IV. THỊ TRƯỜNG TIÊU THỤ SẢN PHẨM LỚN NHẤT THEO DOANH THU DOANH NGHIỆP/CƠ SỞ

4.1. Kênh tiêu thụ chủ yếu hàng hoá của doanh nghiệp/cơ sở

- Bán lẻ trực tiếp
- Thông qua đại lý bán buôn
- Thông qua đại lý bán lẻ
- Qua trung gian, môi giới
- Qua xúc tiến thương mại của nhà nước
- Bán cho doanh nghiệp FDI
- Khác, cụ thể

4.2. Đối tượng tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp/cơ sở

- Hộ gia đình và cá nhân (tiêu dùng trực tiếp)
- Hộ gia đình và cá nhân (dùng làm nguyên vật liệu sản xuất/bán buôn/bán lẻ)
- DN ngoài quốc doanh
- DN nhà nước
- Cơ quan địa phương
- Xuất khẩu trực tiếp
- DN FDI
- Khác, cụ thể:

4.3. Rủi ro trong quá trình tiêu thụ sản phẩm (đánh thứ tự 1-3 theo mức độ rủi ro, lựa chọn tối đa 3 câu trả lời)

- Thiếu thông tin nên giá bán thấp
- Nhiều hàng tồn đọng nên khó bán
- Không thu được tiền bán chịu
- Sản phẩm hỏng
- Thay đổi thị hiếu khách hàng
- Ít rủi ro

2.3. Chi phí sơ chế, chế biến sản phẩm cà phê của doanh nghiệp

Ông bà có thể ước tính các khoản chi phí liên quan đến sơ chế, chế biến cà phê (tính theo giá bình quân năm 2019)

Chi phí	Đơn vị tính (đồng/tấn)
Tiền mua nguyên liệu đầu vào	
Chi phí sơ chế (khấu hao công nghệ)	
Chi phí chế biến (khấu hao công nghệ)	
Chi phí đóng gói	
Chi phí thuê mướn	
Chi phí vận chuyển	
Chi phí kho bãi	
Chi phí quảng bá và phát triển thị trường	
Chi phí khác	
Tổng chi phí	

4. DOANH THU TỪ SƠ CHẾ, CHẾ BIẾN

4.1. Doanh thu và thu nhập thực tế từ sơ chế, chế biến cà phê (năm 2019)

Sản lượng sơ chế, chế biến (kg/ha)	
------------------------------------	--

Giá bán 1 kg cà phê sau khi sơ chế/chế biến (đồng/kg)	
Thu nhập từ sơ chế/chế biến cà phê (đồng/kg)	
Tổng chi phí sơ chế/chế biến (đồng/ha)	
Lợi nhuận (đồng/kg)	

4.2. Theo ông/bà, doanh thu và thu nhập từ sơ chế, chế biến hiện nay so với các cơ sở sơ chế/chế biến khác là:

1. Rất cao
2. Cao
3. Bình thường
4. Khác

5. LIÊN KẾT GIỮA CƠ SỞ/DOANH NGHIỆP SƠ CHẾ, CHẾ BIẾN VỚI CÁC TÁC NHÂN KHÁC

5.1. Tình trạng liên kết giữa cơ sở /doanh nghiệp với các tác nhân khác

5.1.1 Cơ sở/doanh nghiệp của ông/bà có liên kết với các hộ nông dân để mua/bán cà phê không?

1. Có 2. Không

5.1.2. Cơ sở/doanh nghiệp của ông/bà 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 cơ sở/doanh nghiệp của ông/bà với các tác nhân khác

5.2.1. Mức độ tin tưởng khi liên kết giữa Cơ sở/doanh nghiệp của ông/bà 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 cơ sở/doanh nghiệp của ông/bà với các hộ/cơ sở thu gom khác

- | | |
|-------------------|--------------------------|
| 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"/> |

3.4.3. Quyền lực của cơ sở/doanh nghiệp của ông/bà 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 lưỡng | <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 cơ sở/doanh nghiệp của ông/bà với các cơ sở chế biến khác

- | | |
|-------------------|--------------------------|
| 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 cơ sở/doanh nghiệp của ông/bà khi liên kết với các doanh nghiệp chế biến khác (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 lưỡng
4. Thường xuyên liên lạc với đối tác qua kênh chính thức
5. Nhận tiền khi giao hàng

IV. Thuận lợi và khó khăn đối với cơ sở/doanh nghiệp của ông/bà

4.1. Cơ sở/doanh nghiệp của ông/bà gặp thuận lợi gì khi thực hiện các hoạt động sơ chế, chế biến 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
Vùng nguyên liệu					
Sản lượng thu mua nguyên liệu					
Công suất sơ chế/chế biến					
Công nghệ sơ chế/chế biến					
Chất lượng sản phẩm sơ chế/chế biến					
Thuê lao động					
Thị trường đầu ra cho sản phẩm (bán buôn, trong nước)					
Thị trường đầu ra cho sản phẩm (xuất khẩu)					
Thị trường đầu ra cho sản phẩm (bán lẻ trong nước)					
Thu hồi vốn từ sơ chế/chế biến cà phê					
Khác					

4.2. Cơ sở/doanh nghiệp gặp khó khăn gì khi thực hiện các hoạt động sơ chế, chế biến sản phẩm cà phê? (tích dấu V để chọn các câu trả lời đúng nhất)

	Bình thường	Khó khăn	Rất khó khăn
Thiếu vốn			

Công nghệ không phù hợp			
Thiếu thông tin thị trường			
Liên kết với các doanh nghiệp phụ trợ			
Liên kết với Hiệp hội			
Lợi ích cục bộ của doanh nghiệp			
Thiếu niềm tin giữa các doanh nghiệp			
Cạnh tranh thiếu lành mạnh			
Khác, cụ thể			

4.3. Cơ sở/doanh nghiệp có kiến nghị gì để nâng cao hiệu quả sơ chế, chế biến và tiêu thụ sản phẩm cà phê?

XIN CẢM ƠN ÔNG/BÀ