**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**

**Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**

*, ngày tháng năm*

**HỢP TÁC XÃ ……….**

**PHƯƠNG ÁN SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA HỢP TÁC XÃ**

**PHẦN I. TỔNG QUAN VỀ TÌNH HÌNH THỊ TRƯỜNG VÀ KHẢ NĂNG THAM GIA CỦA HỢP TÁC XÃ**

**I. Tổng quan về tình hình thị trường**

………………………………

            Trong bối cảnh hội nhập quốc tế, bước vào sân chơi mới, cơ hội và thách thức luôn song hành cùng nhau, cơ hội càng nhiều thách thức càng lớn. Các HTX cần có chiến lược đổi mới cách thức tổ chức, quản lý để có thể tồn tại và phát triển, tầm nhìn rộng để có thể đáp ứng được những yêu cầu của xu thế mới. Đổi mới hoạt động hợp tác xã phải bắt đầu từ giai đoạn xây dựng phương án sản xuất kinh doanh.

**II. Đánh giá khả năng tham gia thị trường của hợp tác xã**

HỢP TÁC XÃ ……….. thành lập hoạt động trong lĩnh vực chính là hoạt động nông nghiệp, nuôi trồng nghiên cứu và phát triển dược liệu – là một lĩnh vực chưa phổ biến ở Việt Nam và các nước trong khu vực cũng như trên thế giới.

1. Đánh giá quy mô thị trường

………………………………...

1. Đánh giá khả năng về vốn:

Hiện nay, HTX có nguồn vốn dồi dào từ việc góp vốn của các thành viên, dự kiến là 20 tỷ đồng, hoàn tất góp vốn trong 3 tháng kể từ ngày đăng ký thành lập. Với số vốn lớn so với nhu cầu sử dụng, HTX dự kiến không phải vay vốn trong năm đầu sau khi thành lập. Số vốn này sẽ được phân bổ hợp lý để đầu tư cho cơ sở vật chất ban đầu, tư liệu phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh như thuê đất nông nghiệp, mua cây giống, trả lương nhân công…. Số vốn dư ra chưa sử dụng sẽ được Đại hội thành viên quyết định trong cuộc họp gần nhất sau khi đầu tư.

1. Khả năng liên kết mở rộng thị trường:

HTX liên kết ngang với thành viên để tập trung tư liệu sản xuất gồm đất sản xuất, công cụ, dụng cụ, thiết bị máy móc và tổ chúc sản xuất;

Hiện nay, do HTX còn non trẻ nên chưa có nhu cầu liên kết với các doanh nghiệp khác nhưng nếu hoạt động tốt HTX sẽ tính đến phương án liên kết để mở rộng kinh doanh, tạo việc làm cho lao động tại địa phương.

Đối với việc liên kết với các tổ chức tín dụng, ngân hàng, HTX sẽ liên kết nhằm thỏa thuận vay vốn để triển khai các dự án, phương án bằng hình thức thế chấp tài sản hình thành từ nguồn vốn vay.

Bên cạnh đó, HTX sẽ liên kết với các nhà khoa học nhằm tập huấn cho thành viên về quy trình sản xuất cây dược liệu theo tiêu chuẩn GACP và hỗ trợ chuyên môn về quản trị sản xuất, quản trị kinh doanh cho HTX để HTX hoạt động hiệu quả hơn.

Với phương châm: HTX luôn giữ chữ tín với khách hàng, bảo đảm lợi ích tập thể, người lao động và sự phát triển của cộng đồng thì chắc chắn rằng **HỢP TÁC XÃ ……….** hoàn toàn có khả năng cạnh tranh với các đơn vị khác cùng lĩnh vực.

**III. Căn cứ pháp lý cho việc thành lập và hoạt động của hợp tác xã**

Căn cứ pháp lý cho việc thành lập và hoạt động của HTX được thực hiện dựa trên cơ sở các quy định pháp luật sau đây:

* *Luật hợp tác xã số 23/2012/QH13;*
* *Nghị định 193/2013/NĐ-CP hướng dẫn thi hành một số điều của Luật hợp tác xã;*
* *Thông tư 03/2014/TT-BKHĐT hướng dẫn về đăng ký hợp tác xã và chế độ báo cáo tình hình hoạt động hợp tác xã;*
* *Thông tư 07/2019/TT-BKHĐT sửa đổi, bổ sung một số điều của thông tư 03/2014/TT-BKHĐT hướng dẫn về đăng ký hợp tác xã và chế độ báo cáo tình hình hoạt động hợp tác xã.*

**PHẦN II. GIỚI THIỆU VỀ HỢP TÁC XÃ**

**I. Giới thiệu tổng thể:**

1. Tên hợp tác xã: **HỢP TÁC XÃ ……….**

2. Địa chỉ trụ sở chính: **………………...**

3. Vốn điều lệ: **20.000.000.000 VNĐ (Bằng chữ: Hai mươi tỉ đồng)**

4. Số lượng thành viên: **10 thành viên**

5. Ngành, nghề sản xuất, kinh doanh: Hoạt động nông nghiệp, nuôi trồng nghiên cứu và phát triển dược liệu

**II. Tổ chức: bộ máy và giới thiệu chức năng nhiệm vụ tổ chức bộ máy của hợp tác xã**

**Sơ đồ tổ chức bộ máy:**

**ĐẠI HỘI THÀNH VIÊN**

**HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**GIÁM ĐỐC**

**KIỂM SOÁT VIÊN**

Chức năng nhiệm vụ của các bộ phận cấu thành:

**1. Đại hội thành viên: Đại hội thành viên có các chức năng nhiệm vụ sau:**

Đại hội thành viên quyết định các nội dung sau đây:

a. Thông qua báo cáo kết quả hoạt động trong năm; báo cáo hoạt động của hội đồng quản trị và ban kiểm soát hoặc kiểm soát viên;

b. Phê duyệt báo cáo tài chính, kết quả kiểm toán nội bộ;

c. Phương án phân phối thu nhập và xử lý khoản lỗ, khoản nợ; lập, tỷ lệ trích các quỹ; phương án tiền lương và các khoản thu nhập cho người lao động đối với hợp tác xã tạo việc làm;

d. Phương án sản xuất, kinh doanh;

e. Đầu tư hoặc bán tài sản có giá trị bằng hoặc lớn hơn 50% tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất;

f. Góp vốn, mua cổ phần, thành lập doanh nghiệp, liên doanh, liên kết; thành lập chi nhánh, văn phòng đại diện; tham gia liên hiệp hợp tác xã, tổ chức đại diện của hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã;

g. Tăng, giảm vốn điều lệ, vốn góp tối thiểu; thẩm quyền quyết định và phương thức huy động vốn;

h. Xác định giá trị tài sản và tài sản không chia;

i. Cơ cấu tổ chức của hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã;

j. Việc thành viên hội đồng quản trị đồng thời là Giám đốc hoặc thuê Giám đốc;

k. Bầu, bãi nhiệm, miễn nhiệm chủ tịch hội đồng quản trị, thành viên hội đồng quản trị, trưởng ban kiểm soát, thành viên ban kiểm soát hoặc kiểm soát viên; tăng, giảm số lượng thành viên hội đồng quản trị, ban kiểm soát;

l. Chuyển nhượng, thanh lý, xử lý tài sản cố định;

m. Chia, tách, sáp nhập, hợp nhất, giải thể, phá sản hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã;

n. Sửa đổi, bổ sung điều lệ;

o. Mức thù lao, tiền thưởng của thành viên hội đồng quản trị, thành viên ban kiểm soát hoặc kiểm soát viên; tiền công, tiền lương và tiền thưởng của Giám đốc, phó Giám đốc và các chức danh quản lý khác theo quy định của điều lệ;

p. Chấm dứt tư cách thành viên, hợp tác xã thành viên theo quy định tại điểm b khoản 2 Điều 16 của Luật Hợp tác xã;

q. Những nội dung khác do hội đồng quản trị, ban kiểm soát hoặc kiểm soát viên hoặc ít nhất một phần ba tổng số thành viên, hợp tác xã thành viên đề nghị.

**2. Hội đồng quản trị:**

a. Quyết định tổ chức các bộ phận giúp việc, đơn vị trực thuộc của hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã theo quy định của điều lệ.

b. Tổ chức thực hiện nghị quyết của đại hội thành viên và đánh giá kết quả hoạt động của hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã,

c. Chuẩn bị và trình đại hội thành viên sửa đổi, bổ sung điều lệ, báo cáo kết quả hoạt động, phương án sản xuất, kinh doanh và phương án phân phối thu nhập của hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã; báo cáo hoạt động của hội đồng quản trị.

d. Trình đại hội thành viên xem xét, thông qua báo cáo tài chính; việc quản lý, sử dụng các quỹ của hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã.

e. Trình đại hội thành viên phương án về mức thù lao, tiền thưởng của thành viên hội đồng quản trị, thành viên ban kiểm soát hoặc kiểm soát viên; mức tiền công, tiền lương và tiền thưởng của Giám đốc, phó Giám đốc.

f. Chuyển nhượng, thanh lý, xử lý tài sản lưu động của hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã theo thẩm quyền do đại hội thành viên giao.

g. Kết nạp thành viên mới, giải quyết việc chấm dứt tư cách thành viên được quy định tại điểm a khoản 2 Điều 16 Luật Hợp tác xã và báo cáo đại hội thành viên.

h. Đánh giá hiệu quả hoạt động của Giám đốc, phó Giám đốc.

i. Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức, thuê hoặc chấm dứt hợp đồng thuê Giám đốc theo nghị quyết của đại hội thành viên.

k. Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức, thuê hoặc chấm dứt hợp đồng thuê phó Giám đốc và các chức danh khác theo đề nghị của Giám đốc nếu điều lệ không quy định khác.

l. Khen thưởng, kỷ luật thành viên, hợp tác xã thành viên; khen thưởng các cá nhân, tổ chức không phải là thành viên, hợp tác xã thành viên nhưng có công xây dựng, phát triển hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã.

m. Thông báo tới các thành viên, hợp tác xã thành viên nghị quyết, quyết định của đại hội thành viên, hội đồng quản trị.

n. Ban hành quy chế hoạt động của hội đồng quản trị để thực hiện quyền và nhiệm vụ được giao.

o. Thực hiện quyền, nhiệm vụ khác theo quy định của điều lệ, nghị quyết của đại hội thành viên và chịu trách nhiệm về quyết định của mình trước đại hội thành viên và trước pháp luật.

**3. Giám đốc: Giám đốc có quyền hạn và nhiệm vụ sau đây:**

a) Tổ chức thực hiện phương án sản xuất, kinh doanh của hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã;

b) Thực hiện nghị quyết của đại hội thành viên, quyết định của hội đồng quản trị;

c) Ký kết hợp đồng nhân danh hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã theo ủy quyền của chủ tịch hội đồng quản trị;

d) Trình hội đồng quản trị báo cáo tài chính hằng năm;

đ) Xây dựng phương án tổ chức bộ phận giúp việc, đơn vị trực thuộc của hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã trình hội đồng quản trị quyết định;

e) Tuyển dụng lao động theo quyết định của hội đồng quản trị;

g) Thực hiện quyền hạn và nhiệm vụ khác được quy định tại điều lệ, quy chế của hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã.

**4. Kiểm soát viên:** Kiểm soát viên hoạt động độc lập, kiểm tra và giám sát hoạt động của hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã theo quy định của pháp luật và điều lệ.

Ban kiểm soát chịu trách nhiệm trước đại hội thành viên và có quyền hạn, nhiệm vụ sau đây:

a) Kiểm tra, giám sát hoạt động của hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã theo quy định của pháp luật và điều lệ;

b) Kiểm tra việc chấp hành điều lệ, nghị quyết, quyết định của đại hội thành viên, hội đồng quản trị và quy chế của hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã;

c) Giám sát hoạt động của hội đồng quản trị, Giám đốc, thành viên, hợp tác xã thành viên theo quy định của pháp luật, điều lệ, nghị quyết của đại hội thành viên, quy chế của hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã;

d) Kiểm tra hoạt động tài chính, việc chấp hành chế độ kế toán, phân phối thu nhập, xử lý các khoản lỗ, sử dụng các quỹ, tài sản, vốn vay của hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã và các khoản hỗ trợ của Nhà nước;

đ) Thẩm định báo cáo kết quả sản xuất, kinh doanh, báo cáo tài chính hằng năm của hội đồng quản trị trước khi trình đại hội thành viên;

e) Tiếp nhận kiến nghị liên quan đến hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã; giải quyết theo thẩm quyền hoặc kiến nghị hội đồng quản trị, đại hội thành viên giải quyết theo thẩm quyền;

g) Kiểm soát viên được tham dự các cuộc họp của hội đồng quản trị nhưng không được quyền biểu quyết;

h) Thông báo cho hội đồng quản trị và báo cáo trước đại hội thành viên về kết quả kiểm soát; kiến nghị hội đồng quản trị, Giám đốc khắc phục những yếu kém, vi phạm trong hoạt động của hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã;

i) Yêu cầu cung cấp tài liệu, sổ sách, chứng từ và những thông tin cần thiết để phục vụ công tác kiểm tra, giám sát nhưng không được sử dụng các tài liệu, thông tin đó vào mục đích khác;

k) Chuẩn bị chương trình và triệu tập đại hội thành viên bất thường theo quy định tại khoản 3 Điều 31 của Luật này;

l) Thực hiện quyền hạn và nhiệm vụ khác theo quy định của Luật Hợp tác xã và điều lệ.

**PHẦN III. PHƯƠNG ÁN HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT, KINH DOANH**

**I. Phân tích điểm mạnh, yếu, cơ hội phát triển và thách thức của hợp tác xã**

**1. Điểm mạnh:**

HỢP TÁC ………………… được xây dựng và phát triển dựa trên các thế mạnh như:

- Thành viên HTX là những nông dân cần cù chịu khó, có kinh nghiệm sản xuất, có sở hữu tư liệu sản xuất, đất đai dồi dao nên trong năm đầu sau khi thành lập HTX chưa cần tốn chi phí thuê đất mà vẫn có thể thực hiện ngay hoạt động trồng trọt;

- Tập hợp được sự hợp tác giữa các thành viên tạo nên sức mạnh của một tập thể để có thể cạnh tranh với các đối thủ trên thị trường;

- Nguồn vốn huy động được của các thành viên dồi dào, đủ đáp ứng nhu cầu của hoạt động sản xuất kinh doanh;

- HTX luôn đề cao phát huy sức mạnh kinh tế của các thành viên, giải quyết việc làm, tăng thu nhập cho người lao động, góp phần phát triển kinh tế - xã hội ở địa phương;

- Tăng cường hỗ trợ cho thành viên phát triển kinh tế, đẩy mạnh sản xuất, tăng thu nhập cho thành viên, đồng thời tích lũy cho HTX và làm tròn trách nhiệm đối với nhà nước;

- HTX với vai trò làm cầu nối giữa người sản xuất và các đơn vị tiêu thụ sản phẩm giúp các thành viên tìm được đầu ra;

- Phương châm: HTX luôn giữ chữ tín với khách hàng, bảo đảm lợi ích tập thể, người lao động và sự phát triển của cộng đồng. Việc xây dựng phương án sản xuất, kinh doanh cụ thể, được bàn bạc công khai dân chủ trong tập thể, từ đó hội đồng quản trị HTX nâng cao năng lực, tổ chức lãnh đạo, tạo được công ăn việc làm thường xuyên cho người lao động.

**2. Điểm yếu:**

- HTX mới thành lập nên bước đầu hoạt động sẽ gặp phải rất nhiều khó khăn về việc tìm kiếm những thị trường đầu ra và đầu vào cho các dịch vụ với mức giá cạnh tranh,…. đòi hỏi đội ngũ cán bộ tham gia quản lý, điều hành HTX cần nhiệt huyết, trách nhiệm. Mỗi người phải làm tốt vai trò của mình và hỗ trợ các thành viên khác trong các hoạt động kinh doanh của HTX.

**3. Cơ hội phát triển:**

Theo thống kê của Bộ Y tế, tại Việt Nam, nhu cầu sử dụng dược liệu cần khoảng 60.000 tấn/năm, trong khi các vùng trồng trong nước chỉ cung cấp được khoảng 15.600 tấn/năm (khoảng 26%), phần còn lại phải nhập khẩu nước ngoài.

Thêm vào đó, tỷ lệ lượt khám bệnh bằng y học cổ truyền hoặc kết hợp y học cổ truyền và y học hiện đại trên tổng số lượt khám chữa bệnh chung của cả nước mới đạt 4,1% ở tuyến trung ương, 11,7% ở tuyến tỉnh, 13,4% ở tuyến huyện và 28,5% ở tuyến xã.

Những đặc sắc về nguồn gen và tri thức của nước ta chính là những lợi thế quan trọng để tiếp cận thị trường, giúp hỗ trợ mạnh cho quá trình sàng lọc ban đầu này. Một thế mạnh nữa của Việt Nam chính là diện tích đất đai rộng lớn và trù phú, khí hậu nhiệt đới gió mùa thích hợp trồng dược liệu, lượng nhân công dồi dào, rất phù hợp cho công tác nuôi trồng, thu hái dược liệu. Đặc biệt, giá trị kinh tế mang lại từ việc trồng dược liệu cao hơn hẳn so với các loại cây lương thực khác (cao hơn gấp 5-10 lần trồng lúa). Cụ thể như: trồng đương quy có thể cho thu nhập từ 90-100 triệu đồng/ha/năm, cây Actiso thu nhập từ 60-80 triệu đồng/ha/năm; trong khi đó cây lúa chỉ cho thu nhập từ 20-40 triệu đồng /ha/năm.

Tuy nhiên, khó khăn của công tác khám chữa bệnh bằng y học cổ truyền là còn khan hiếm về nguồn cung cấp dược liệu chất lượng cao. Trong khi Việt Nam được ưu đãi về thiên nhiên, điều kiện tự nhiên, thổ nhưỡng, khí hậu với hơn 5.000 loài thực vật dùng trong phòng bệnh và chữa bệnh. Số vùng chuyên canh cây dược liệu ở nước ta còn ít với sản lượng khiêm tốn. Việc triển khai trồng số cây dược liệu có hiệu quả chữa bệnh và giá trị kinh tế như: diệp hạ châu, đinh lăng, ích mẫu, kim tiền thảo, sa nhân tím, sâm ngọc linh, trinh nữ hoàng cung… là cơ hội lớn đáp ứng nhu cầu của thị trường.

Vì vậy, phát triển dược liệu đang và sẽ là một hướng bền vững, ổn định, đồng thời công tác phát triển dược liệu luôn được Đảng và Nhà nước quan tâm. Đặc biệt, Luật Dược 2016 đưa ra rất nhiều chính sách lớn, tạo tiền đề quan trọng cho công tác phát triển dược liệu Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.

1. **Thách thức:**

Ba thách thức lớn nhất của HTX trong hoạt động sản xuất kinh doanh là: Thị trường tiêu thụ; Liên kết sản xuất, bao tiêu sản phẩm; Sản xuất sản phẩm theo hướng GACP

* 1. Tìm kiếm thị trường tiêu thụ: Dù nhu cầu sử dụng dược liệu là rất lớn nhưng thị trường đầu ra cho cây dược liệu còn bấp bênh, không ổn định, chủ yếu tiêu thụ dưới dạng thô thông qua thương lái, các điểm thu mua nhỏ, lẻ; thời gian trồng dược liệu dài, tốn nhiều chi phí chăm sóc, công sức bảo vệ. Sản lượng cung ứng không ổn định, diện tích trồng bị phân tán, manh mún, nhỏ lẻ, chưa hình thành vùng nguyên liệu tập trung.
  2. Việc tham gia liên kết sản xuất, bao tiêu sản phẩm cây dược liệu gặp nhiều khó khăn. Mặc dù pháp luật đã ban hành nhiều chính sách khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn như: được giao đất, cho thuê đất; ưu đãi thuế, phí, lệ phí; tiếp cận vốn, quỹ đầu tư phát triển, xúc tiến thương mại, mở rộng thị trường;… Tuy nhiên hệ thống hạ tầng giao thông chưa đồng bộ, vận chuyển khó khăn, thiếu kết nối liên vùng…; thủ tục hành chính phức tạp từ việc đăng ký kinh doanh đến việc xin giấy phép sản xuất, hồ sơ thực hiện cơ chế, chính sách hỗ trợ phải thông qua nhiều cơ quan, nhiều cấp, nhiều khâu gây lãng phí thời gian và tiền bạc, khó khăn cho doanh nghiệp muốn tham gia sản xuất kinh doanh.
  3. Sản xuất sản phẩm theo hướng GACP (nguyên tắc, tiêu chuẩn "thực hành tốt trồng trọt và thu hái dược liệu" theo khuyến cáo của tổ chức Y tế Thế giới): Việc trồng, chăm sóc dược liệu theo hướng GACP mang tính quyết định đến sự sống còn của sản phẩm, vừa tăng giá trị thương hiệu, vừa đảm bảo chất lượng đầu ra của sản phẩm, nhưng GACP là hàng rào kỹ thuật gắn với những yêu cầu khắt khe đối với cả người trồng và nhà sản xuất. Ngành dược liệu Việt Nam chưa có quy trình trồng khoa học, kỹ thuật trồng và chăm sóc chủ yếu vẫn theo kinh nghiệm, làm ảnh hưởng tới chất lượng dược liệu. Trong khi chưa kể việc sơ chế, bảo quản, chế biến lạc hậu, dẫn đến chất lượng dược liệu còn thấp.

**II. Phân tích cạnh tranh**

1. Mức độ cạnh tranh trực tiếp tại địa phương

Theo thống kê của UBND thành phố Hà Nội đến hết năm 2019, diện tích trồng dược liệu toàn thành phố là 673,5ha, trong đó diện tích trồng cây dược liệu lâu năm là 169ha, tại Ba Vì diện tích trồng cây dược liệu là 30ha. HTX ………… sẽ là một tổ chức mới đóng góp vào việc mở rộng diện tích trồng dược liệu trên địa bàn thành phố, việc cạnh tranh với các tổ chức, cá nhân cùng lĩnh vực không quá căng thẳng bởi HTX đã có dự kiến đầu ra cho sản phẩm là các doanh nghiệp đang hoạt động tốt bao tiêu sản phẩm cho nông dân. Vì vậy chúng tôi không đặt mục tiêu cạnh tranh với các tổ chức cá nhân tại địa phương.

Trên thực tế, việc hàng tiểu ngạch, nhập lậu, hàng giả dược liệu tràn lan, nguồn dược liệu kém chất lượng, giả mạo trên thị trường lưu thông với rất nhiều mức giá khác nhau mà đa phần là với mức giá rất rẻ, đó là yếu tố gây khó khăn trong việc cạnh tranh sòng phẳng, công bằng giữa dược liệu trong nước và dược liệu nước ngoài.

1. Lợi thế cạnh tranh của HTX

- Với cơ cấu Hội đồng quản trị cũng với đội ngũ cố vấn giàu kinh nghiệm phát triển tiêu thụ sản phẩm nên HTX rất khả quan trong việc phát triển thị trường;

- Các dịch vụ HTX thực hiện mang tính thực tiễn cao, đem lại hiệu quả kinh tế cho thành viên và địa phương

1. Nhận xét mức độ cạnh tranh và khả năng tham gia của HTX

Với mục tiêu kinh doanh và các ngành nghề mà HTX ………… hoạt động, chúng tôi tin rằng sẽ đem lại nhiều lợi ích cho thành viên, có khả năng tham gia thị trường tốt, khả năng cạnh tranh và thích nghi cao, hứa hẹn hợp tác xã kinh doanh có lãi.

Với những phân tích nêu trên, có thể thấy khả năng cạnh tranh trên thị trường đối với các sản phẩm của HTX ………….. là khả thi.

**III. Mục tiêu và chiến lược phát triển của hợp tác xã**

Với mục tiêu trở thành đơn vị kinh doanh uy tín và phát triển trong thị trường nông nghiệp dược liệu hiện nay. Ban lãnh đạo HTX cùng với các thành viên HTX tập trung xây dựng các đường lối, chiến lược cho hoạt động kinh doanh của HTX:

- HTX tập trung đầu tư nghiên cứu, nuôi trồng, phát triển cây dược liệu hàng năm và cây dược liệu lâu năm giá thành hợp lý, hướng đến đối tượng khách hàng có thu nhập từ thấp đến trung bình và khách hàng có thu nhập cao. Đào tạo trình độ cho các nhân viên kinh doanh và tinh thần phục vụ khách hàng để tạo niềm tín, uy tín, xây dựng thương hiệu cho đơn vị.

- Hướng tới mục tiêu kinh doanh đa ngành, nghề, lấy hoạt động nông nghiệp là trọng tâm, phát triển. Đồng thời, tiếp tục đầu tư vốn, mở rộng cơ sở sản xuất gắn với đổi mới trang thiết bị máy móc….

- HTX vận động các đối tượng tham gia HTX, nâng cao chất lượng Đại hội thành viên HTX và hoạt động của HTX; lấy ý kiến chuyên gia, tạo ra đồng thuận của tập thể xã viên nhằm củng cố tính khả thi của phương hướng sản xuất, kinh doanh và kế hoạch hoạt động của HTX.

  - HTX đã và đang xây dựng được đội ngũ lãnh đạo có kiến thức quản trị hiện đại, nhân sự có chuyên môn cao.

1. Mục tiêu
   1. Mục tiêu ngắn hạn 2021- 2022

- Ngay trong năm 2021 sản phẩm giống cây trồng dược liệu của HTX phải hoàn tất thủ tục đăng ký và đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng dược liệu;

- Cam kết cung ứng 100% sản phẩm, dịch vụ thiết yếu về vật tư, giống dược liệu với chất lượng cao và giá cả phù hợp;

- Tổng sản lượng cây trồng dược liệu thu về được có thể đạt được trung bình tối thiểu 40 tấn/ha và phải có tính liên tục, gối đầu;

- Ồn định tổ chức và bộ máy vận hành của HTX với số lượng thành viên tham gia là 10 người.

- Nghiên cứu, nuôi trồng cây dược liệu trên cơ sở phát huy lợi thế so sánh về vị trí địa lý và tài nguyên thiên nhiên;

- Liên kết doanh nghiệp để cung cấp vật tư đầu vào cho thành viên và khách hàng với giá thành hợp lý và đảm bảo chất lượng;

- Lợi nhuận sau thuế đạt tối thiểu 20% so với doanh thu.

1.2. Mục tiêu dài hạn

- Tất cả các cây dược liệu dự kiến kinh doanh được trồng theo nguyên tắc, tiêu chuẩn “Thực hành tốt trồng trọt và thu hái cây thuốc” (GACP-WHO).

- Tổng cây trồng dược liệu ngày càng tăng lên về sản lượng, từ năm thứ 3 sau khi thành lập đặt mục tiêu tăng trưởng 30% so với năm trước;

- Phấn đấu từ năm thứ 3 phát triển và tốc độ tăng trưởng doanh thu hàng năm đạt tối thiểu 30% so với năm trước;

- Tạo việc làm thường xuyên cho thành viên và việc làm thời vụ cho người lao động; không ngừng cải thiện đời số ngày càng cao cho các thành viên, góp phần phát triển kinh tế, ổn định xã hội tại địa phương;

- Ứng dụng công nghệ cao để nâng cao chất lượng sản phẩm, từng bước đẩy mạnh hoạt động liên kết trồng và chế biến cây dược liệu theo chuỗi giá trị hướng đến sự phát triển bền vững theo nhu cầu của thị trường;

- Hợp tác với cá HTX lân cận, các doanh nghiệp kinh doanh nhằm tương trợ lẫn nhau, đáp ứng nhu cầu chung về sản phẩm cho chính mình và hợp thành khu vực có nền kinh tế phát triển;

- Hiệu quả kinh doanh của HTX đảm bảo thanh toán chi phí hoạt động, một phần tái đầu tư phát triển HTX bền vững.

2. Chiến lược

2.1. Chiến lược phát triển thành viên

- Tăng cường công tác tuyên truyền trong người dân về mô hình HTX, giúp người dân hiểu rõ về bản chất HTX, lợi ích xã hội khi tham gia vào HTX, thay đổi tư duy trong sản xuất nông nghiệp;

- Hình thức tuyên truyền, giải thích phù hợp với từng loại đối tượng;

- Tìm hiểu tâm tư nguyện vọng của người dân để đáp ứng yêu cầu, minh bạch về thông tin hoạt động và kết quả hoạt động của HTX đảm bảo lòng tin của các thành viên;

- Đảm bảo tính công bằng, dân chủ giữa các thành viên trong HTX;

- Phát triển quy mô thành viên của hợp tác xã, khuyến khích các hộ nông dân tham gia vào hợp tác xã.

2.2. Chiến lược phát triển dịch vụ

- Kết hợp giữa truyền tống và hiện đại, giữa kinh nghiệm sản xuất lâu năm và tiến bộ khoa học kỹ thuật

- Tìm hiểu rõ nhu cầu của khách hàng để lựa chọn thời gian triển khai các dịch vụ cho phù hợp, thứ tự thực hiện quá trình phát triển của hợp tác xã.

- Thực hiện rộng rãi việc ký kết hợp đồng trực tiếp giữa doanh nghiệp chế biến và tiêu thụ các cây dược liệu qua HTX;

- HTX cần nghiên cứu khả năng ứng dụng công nghệ thông tin để kết nối với mạng lưới các nhà phân phối trên toàn quốc nhằm chia sẻ và cập nhật thông tin, số liệu về sản lượng, tiêu thụ, tình trạng đơn hàng, tình trạng đơn hàng, tình trạng chuyển hàng,…

**IV. Các hoạt động sản xuất, kinh doanh của hợp tác xã**

HỢP TÁC XÃ …………… hoạt động kinh doanh chủ yếu là lĩnh vực nông nghiệp, nghiên cứu, nuôi trồng, phát triển các cây dược liệu.

Các thành viên HTX cùng nhau hợp tác ngày càng mở rộng hơn quy mô kinh doanh trong tương lai, đưa sản phẩm dược liệu tiếp cận với môi trường quốc tế vốn là nơi chưa được tiếp cận nhiều với sản phẩm dược liệu của Châu Á.

1. Hoạt động sản xuất
2. Nguyên liệu

Để thực hiện mục tiêu phát triển nuôi trồng cây dược liệu, HTX cần chủ động đầu tư diện tích đất trồng trọt khoảng 2 ha (xen canh trên diện tích đất vườn, dưới tán rừng...), các giống cây như atiso, đương quy,.., vật tư như hệ thống tưới tiêu được lắp đặt tự động, đất được làm tơi xốp, phân bón được cung cấp đến người dân theo đúng chu kỳ nhằm tạo điều kiện tốt nhất cho dược liệu phát triển và giữ toàn bộ dược tính. HTX đưa cơ giới hóa, tự động hóa vào trồng trọt, tuân thủ nghiêm ngặt các quy trình chăm sóc, nuôi dưỡng của đơn vị đầu tư, thu mua, chế biến.

Bên cạnh đó, tuyên truyền cho các thành viên chủ động được nguồn vật tư đầu vào đồng thời lựa chọn và liên kết với các đối tác đầu ra để được ổn định, thực hiện nghiên cứu, trồng trọt, phát triển có kiểm soát để sản phẩm được kiểm tra, giám sát chất lượng, đảm bảo trước khi đưa ra thị trường.

1. Quy mô

- Cây Đương quy: 9 tấn/năm

- Cây Diệp hạ châu: 80 tấn/năm

Tổng cộng 89 tấn/năm

Ngoài ra, HTX sẽ trồng thêm những cây dược liệu khác để nhân rộng những giống cây mới

1. Sơ chế

Khi thực hiện sơ chế, HTX trang bị máy sấy, máy đóng gói theo đúng quy định của pháp luật về nhân lực, về dụng cụ, đáp ứng quy chuẩn về an toàn vệ sinh đói với bao bì, dụng cụ trực tiếp đối với sản phẩm.

1. Phân phối bán hàng

HTX sẽ tiến hành xây dựng một cửa hàng bán hàng tại chỗ hoặc liên kết các đại lý phân phối, doanh nghiệp bao tiêu sản phẩm để sản phẩm của HTX được bày bán trên thị trường. Cùng với sự phát triển của công nghệ HTX dự kiến sẽ bán quảng cáo và tiêu thụ sản phẩm qua các website thương mại điện tử.

**V. Kế hoạch Marketing**

Nhận thấy Bộ phận Marketing sẽ là sợi dây nuôi dưỡng mối liên hệ khăng khít giữa HTX với các đối tác cung ứng sản phẩm ra thị trường, họ là người tư vấn và định rõ phương pháp giúp HTX chọn lựa chiến lược hợp lý giữa sản phẩm với thị trường nhằm đạt được mục tiêu của HTX. Do đó, HTX đẩy mạnh thực hoạt các hoạt động marketing cho hoạt động kinh doanh của công ty với các phương châm:

- Dịch vụ tốt.

- Chọn địa điểm hợp lý.

- Giá cả phù hợp.

- Quảng cáo đúng cách.

- Đáp ứng đúng nhu cầu.

HTX sẽ từng bước lên kế hoạch cụ thể để thu hút khách hàng sử dụng dịch vụ của HTX. Đồng thời, theo dõi, đánh giá phân tích những điểm mạnh yếu của kế hoạch và ngày càng hoàn thiện hơn.

Trước tiên, là có đội ngũ marketing khoảng 02 người, làm việc có trách nhiệm, liên tục. Sau đó sẽ mở rộng theo quy mô của công ty để đáp ứng được nhu cầu trong tương lai.

**VI. Phương án đầu tư cơ sở vật chất, bố trí nhân lực và các điều kiện khác phục vụ sản xuất, kinh doanh**

* **Về kinh doanh nông nghiệp**:
* Do đặc thù đối tượng kinh doanh của ngành này yêu cầu phải có nguồn đất rộng rãi, các hoạt động kinh doanh chủ yếu là trồng trọt chăn nuôi nên việc đầu tư cơ sở vật chất tại trụ sở đăng ký không phải là vấn đề lớn đối với HTX. HTX chuẩn bị cơ sở vật chất tại trụ sở để nhân viên làm việc với các trang thiết bị cơ bản như: máy tính; bàn, ghế làm việc; tủ tài liệu; các thiết bị điện, nước, internet, điều hòa, quạt; hệ thống vệ sinh đầy đủ phục vụ các nhu cầu thiết yếu của nhân viên;
* Đất nông nghiệp cần thiết: Trong năm đầu sau khi thành lập nếu chưa đủ điều kiện thuê đất nông nghiệp của UBND, HTX sẽ mượn tạm nguồn đất của thành viên góp vốn để đáp ứng nhu cầu trồng trọt dược liệu. Cụ thể: *thửa đất số 03, tờ bản đồ số 15, địa chỉ: thôn Muồng Phú Vàng, xã Vân Hòa, huyện Ba Vì, thành phố Hà Nội; diện tích 2411m2; hình thức sử dụng: riêng; mục đích sử dụng: đất ở 500m2, đất trồng cây lâu năm 1911m2; thời hạn sử dụng: đất ở: lâu dài, đất trồng cây lâu năm: sử dụng đến ngày 15/10/2043; nguồn gốc sử dụng: Nhà nước công nhận quyền sử dụng đất. Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà sở và tài sản khác gắn liền với đất số: BD 768554, mang tên ông Đào Bá Trung (Sinh năm 1960, CMND số 017039569) và bà Nguyễn Thị Soạn (CMND số 112516529), địa chỉ thường trú: thôn Muồng Phú Vàng, xã Vân Hòa, huyện Ba Vì, thành phố Hà Nội; số vào sổ cấp GCN: CH 00377/QSDĐ-VH ngày 31/5/2011.*
* Trong tương lai, sau khi đã có ảnh hưởng và vị trí vững chắc trong thị trường nông nghiệp HTX sẽ mở rộng quy mô bằng cách huy động vốn của các thành viên HTX và các cá nhân, tổ chức mới; góp vốn, góp cổ phần trong doanh nghiệp theo quy định để hợp tác mở rộng quy mô và tăng thu lợi nhuận;
* Tuyển dụng nhân viên kinh doanh có năng lực đáp ứng tiêu chí và định hướng kinh doanh mà Đại hội thành viên hợp tác xã quyết định theo từng thời kỳ.

Nguồn nhân lực hiện có của HTX chủ yếu do các thành viên trong HTX làm nòng cốt, chỉ đạo các hoạt động chính của HTX. Ngoài ra, còn có đội ngũ hỗ trợ giúp việc, thực hiện các hoạt động kinh doanh của công ty.

Cụ thể: Ban lãnh đạo HTX: Đại hội thành viên, Hội đồng quản trị, Giám đốc, Ban kiểm soát thực hiện các hoạt động chỉ đạo, đưa ra đường lối, phương án chiến lược cho hoạt động của HTX.

Các bộ phận hỗ trợ: Phòng tài chính – kế toán; Phòng nhân sự, Phòng Marketing, Phòng kỹ thuật; Đội ngũ nhân công; Nhân viên kinh doanh. Dưới sự chỉ đạo của Ban lãnh đạo, sẽ thực hiện các hoạt động cụ thể để đảm bảo cho sự hoạt động và phát triển của HTX. Cụ thể, trong năm đầu sau khi thành lập:

- Kế toán kiêm hành chính nhân sự (1 người): Là thành viên hợp tác xã, thực hiện và chịu trách nhiệm các công việc liên quan đến tài chính kế toán, thủ quỹ của HTX. Là bộ phận quản lý trực tiếp, theo dõi hệ thống các tài khoản, nguồn tiền của HTX đồng thời hỗ trợ, cung cấp thông tin cho phòng kinh doanh liên quan đến các vấn đề về tiền tệ, tỷ giá ngoại tệ, chuyển tiền… trong hoạt động kinh doanh. Quản lý và phát triển nhân sự; thực hiện chế độ chính sách, tiền lương cho người lao động trong HTX

- Nhân viên kinh doanh: 1 người, phụ trách kinh doanh, marketing

- Công nhân: 3 người, trực tiếp nuôi trồng chăm sóc dược liệu.

Từ năm thứ hai trở đi, HTX dự kiến tuyển thêm lao động phù hợp để đáp ứng như cầu mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh.

**PHẦN IV. PHƯƠNG ÁN TÀI CHÍNH**

**I. Phương án huy động và sử dụng vốn**

**1. Phương án huy động vốn**: HTX huy động vốn từ các thành viên HTX (Tiền mặt, Tài sản…) dựa trên sự tự nguyện góp vốn của mỗi thành viên.

Đồng thời, huy động thêm các thành viên ngoài gia nhập vào HTX để tăng nguồn vốn của HTX và mở rộng quy mô kinh doanh, sản xuất.

**2. Phương án sử dụng vốn:**

Trong năm đầu tiên, với quy mô trồng trọt dự kiến là 2 ha đất trồng dược liệu, HTX sẽ chi khoảng 1 tỉ đồng tiền vốn vào đầu tư trang thiết bị sản xuất kinh doanh, trả lương cho người lao động và các chi phí phát sinh khác.

Từ năm thứ 2, vốn sẽ được cộng thêm 10% lợi nhuận của năm trước để đầu tư mở rộng quy mô sản xuất,

Vốn của HTX được đưa vào thực hiện các hoạt động kinh doanh tạo ra lợi nhuận. Ngoài ra, thực hiện đầu tư thêm vào một số lĩnh vực khác để tăng thêm nguồn thu. Tuy bước đầu hoạt động dự kiến gặp nhiều khó khăn, nhưng HTX phấn đấu đạt mức lãi trên 200.000.000 đồng năm đầu tiên sau khi thành lập.

**II. Phương án về doanh thu, chi phí, lợi nhuận trong 03 năm đầu**

Hợp tác xã dự kiến trồng 2 loại dược liệu là Diệp hạ châu và Đương quy với chi phí dự kiến 3 năm đầu sau thành lập như sau:

1. **Năm 2021:**
2. **Bảng chi phí trồng Diệp hạ châu (Ha/năm)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STT** | **Chỉ tiêu** | **Tổng chi phí (triệu đồng)** |
|  | Phân bón, thuốc BVTV | 5 |
|  | Tiền lương (5 người) | 300 |
|  | BHXH, BHYT (22%) | 66 |
|  | Cây giống | 60 |
|  | Chi phí khác | 10 |
|  | Tổng | 441 |

1. **Bảng chi phí trồng Đương quy (Ha/năm)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STT** | **Chỉ tiêu** | **Tổng chi phí (triệu đồng)** |
|  | Cây giống | 20 |
|  | Cây trồng ban đầu | 10 |
|  | Tiền lương (5 người) | 300 |
|  | BHXH, BHYT (22%) | 66 |
|  | Chi phí khác | 10 |
|  | Tổng | 406 |

1. **Bảng hạch toán kinh tế tổng hợp năm 2021:**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| STT | Chỉ tiêu | ĐVT | Số lượng | Sản lượng  (tấn/ha/năm) | Đơn giá  (triệu/tấn) | Tổng chi phí (triệu đồng) | Tổng doanh thu  (triệu đồng) | Lợi nhuận  (triệu đồng) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8=(5)\*(6) | 9=(8)-(7) |
| 1 | Cung ứng cây Đương quy cho thị trường | Ha/năm | 1 | 9 | 55 | 406 | 495 | 89 |
| 2 | Cung ứng cây Diệp hạ châu cho thị trường | Ha/năm | 1 | 80 | 7,5 | 441 | 600 | 159 |
| Tổng | | | | | | | 1095 | 248 |
| Tỉ lệ lợi nhuận/doanh thu = 22,6% | | | | | | | | |

1. **Năm 2022:**

Năm thứ 2 sau khi thành lập, HTX phấn đấu tăng trưởng gấp 5 lần năm đầu do mở rộng diện tích trồng trọt, giảm trừ chi phí mua cây giống do có thể tự ươm cây giống, tăng nhân công lao động. Theo đó, doanh thu dự kiến năm thứ 2 ước đạt khoảng trên 5,5 tỉ đồng, tỉ lệ lợi nhuận/doanh thu tối thiểu khoảng trên 30% tương đương lợi nhuận trên 1,7 tỉ đồng. Coi tỉ lệ lạm phát năm 2022 là 4%/năm *(Theo dự báo của Quỹ IMF và CitiResearch tháng 4/2021 và dự báo của Viện đào tạo và nghiên cứu BIDV)*, chi phí dự kiến như sau:

1. **Bảng chi phí trồng Diệp hạ châu (Ha/năm):**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STT** | **Chỉ tiêu** | **Tổng chi phí (triệu đồng)** |
|  | Phân bón, thuốc BVTV | 5,2 |
|  | Tiền lương (5 người) | 312 |
|  | BHXH, BHYT (22%) | 68,64 |
|  | Chi phí khác | 10,4 |
|  | ***Tổng*** | ***396,24*** |

1. **Bảng chi phí trồng Đương Quy (Ha/năm):**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STT** | **Chỉ tiêu** | **Tổng chi phí (triệu đồng)** |
|  | Tiền lương (5 người) | 312 |
|  | BHXH, BHYT (22%) | 68,64 |
|  | Chi phí khác | 10,4 |
|  | ***Tổng*** | ***391,04*** |

1. **Bảng hạch toán kinh tế tổng hợp năm 2022:**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| STT | Chỉ tiêu | ĐVT | Số lượng | Sản lượng  (tấn/ha/năm) | Đơn giá  (triệu/tấn) | Tổng chi phí (triệu đồng) | Tổng doanh thu  (triệu đồng) | Lợi nhuận  (triệu đồng) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8=(4)\*(5)\*(6) | 9=(8)-(7) |
| 1 | Cung ứng cây Đương quy cho thị trường | Ha/năm | 5 | 9 | 57,2 | 1955,2 | 2574 | 618,8 |
| 2 | Cung ứng cây Diệp hạ châu cho thị trường | Ha/năm | 5 | 80 | 7,8 | 1981,2 | 3120 | 1138,8 |
| Tổng | | | | | | | 5694 | 1757,6 |
| Tỉ lệ lợi nhuận/doanh thu = 30,87% | | | | | | | | |

1. **Năm 2023:**

Năm thứ 3 dự kiến tăng trưởng 30% so với năm thứ 2 do thực hiện phương án kinh doanh với mục tiêu phát triển bền vững, chú trọng chất lượng sản phẩm và không chạy theo thị trường. Theo đó lợi nhuận dự kiến trên 3,6 tỉ đồng với tỉ lệ lạm phát dự kiến là 4%/năm.

1. **Bảng chi phí trồng Diệp hạ châu (Ha/năm):**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STT** | **Chỉ tiêu** | **Tổng chi phí (triệu đồng)** |
|  | Phân bón, thuốc BVTV | 5,4 |
|  | Tiền lương (5 người) | 314,5 |
|  | BHXH, BHYT (22%) | 71,39 |
|  | Chi phí khác | 10,8 |
|  | ***Tổng*** | ***402,1*** |

1. **Bảng chi phí trồng Đương quy (Ha/năm):**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STT** | **Chỉ tiêu** | **Tổng chi phí (triệu đồng)** |
|  | Tiền lương (5 người) | 314,5 |
|  | BHXH, BHYT (22%) | 71,39 |
|  | Chi phí khác | 10,8 |
|  | ***Tổng*** | ***396,69*** |

1. **Bảng hạch toán kinh tế tổng hợp năm 2023:**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| STT | Chỉ tiêu | ĐVT | Số lượng | Sản lượng  (tấn/ha/năm) | Đơn giá  (triệu/tấn) | Tổng chi phí (triệu đồng) | Tổng doanh thu  (triệu đồng) | Lợi nhuận  (triệu đồng) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8=(4)\*(5)\*(6) | 9=(8)-(7) |
| 1 | Cung ứng cây Đương quy cho thị trường | Ha/năm | 7 | 9 | 59,5 | 2776,83 | 3748,5 | 1497,3 |
| 2 | Cung ứng cây Diệp hạ châu cho thị trường | Ha/năm | 7 | 80 | 8,1 | 2814,7 | 4536 | 2201,5 |
| Tổng | | | | | | | 8284,5 | 3698,8 |
| Tỉ lệ lợi nhuận/doanh thu = 44,6% | | | | | | | | |

1. **Dự kiến kết quả kinh doanh chính thức trong 3 năm đầu của HTX như bảng sau:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Quy mô** | **Năm 2021** | **Năm 2022** | **Năm 2023** |
| 1 | Diện tích trồng trọt (Ha) | 2 | 10 | 14 |
| 2 | Tổng Doanh thu (VNĐ): | **1.095.000.000** | **5.694.000.000** | **8.284.500.000** |
| 3 | Lợi nhuận trước thuế (VNĐ): | 248.000.000 | 1.757.600.000 | 3.698.800.000 |
| 4 | Lợi nhuận ròng (sau thuế) (VNĐ): | 223.200.000 | 1.581.840.000 | 3.328.920.000 |
| 5 | Nộp Ngân sách Nhà Nước (VNĐ): | 24.800.000 | 175.760.000 | 369.880.000 |

Sau khi trừ các khoản nộp thuế và nghĩa vụ với nhà nước, phần còn lại sẽ được phân phối như sau:  
Trích:   
- Quỹ phát triển kinh doanh:   10%  
- Quỹ khen thưởng và đại hội xã viên: 10%  
- Quỹ phúc lợi xã hội:   10%  
- Quỹ dự phòng:    10%  
- Còn 60% chia cho thành viên dưới hình thức lợi tức.

**PHẦN V. KẾT LUẬN**

Với sự hợp tác chặt chẽ giữa các thành viên trong HTX, với đội ngũ cán bộ có năng lực quản lý và phương án kinh doanh cụ thể. Ngày càng mở rộng quy mô kinh doanh và tăng lượng đầu tư vốn thông qua việc góp vốn của các thành viên hiện có và thu hút thêm các thành viên từ bên ngoài. HỢP TÁC XÃ …………. trong tương lai sẽ là HTX có năng lực, phát triển và có sức cạnh tranh lớn với các đối thủ khác trên thị trường hiện nay.

|  |  |
| --- | --- |
| Các giấy tờ gửi kèm: - ……………………. - ……………………. - ……………………. | **ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT CỦA  HỢP TÁC XÃ** *(Ký và ghi họ tên)*  **……………..** |