

Biến

*thách thức*

**COVID-19**

thành

**CƠ HỘI**

Câu chuyện về các HTX Bắc Kạn và Đắk Nông  
thích ứng với thời kỳ COVID-19

# *Mục lục*

5

PHẦN 1: *CO-operate*

Hợp lực cùng phát triển

26

PHẦN 2: *VID-eo*

Chuyển đổi số  
thích ứng COVID-19

35

PHẦN 3: *19*

Quan trọng “nhất”  
là HTX đủ “chín”



# PHẦN 1 *CO-operate*

Hợp lực cùng phát triển



*HTX Minh Anh ●*

**GẮN  
KẾT**

*là chìa khoá  
dẫn đến thành công*



UBND THÀNH PHỐ BẮC KẠN      LIÊN MINH HTX TỈNH BẮC KẠN

# HỢP TÁC XÃ MINH ANH

(CƠ SỞ 2)

## CHUYÊN SẢN XUẤT NẤM      NẤM DƯỢC LIỆU

- NHẬN ĐÀO TẠO NGHỀ THEO CHẾ ĐỘ
- BÁN BUÔN - BÁN LẺ CÁC LOẠI NẤM, PHÔI NẤM
- CUNG CẤP VẬT TƯ NẤM

Địa chỉ: TỔ 7, P. XUẤT HÓA - TP. BẮC KẠN - T. BẮC KẠN      689 - 0332 222 009

*Bất kì ai cũng đã phải đối mặt với những khó khăn khi dịch COVID-19 bùng phát. Đã gần một năm trôi qua, dịch bệnh tuy chưa hoàn toàn biến mất nhưng có thể thấy rằng tất cả đã thích nghi và thay đổi để tiếp tục cuộc sống của mình. Chị Nông Thị Biệt cùng Hợp tác xã (HTX) Minh Anh đã ứng dụng thành công phương thức sáng tạo của mình để thích ứng với những thách thức trong bối cảnh thị trường thời kỳ COVID-19.*



HTX Minh Anh được thành lập vào tháng 4 năm 2011 tại phường Xuất Hóa, thành phố Bắc Kạn với số thành viên ban đầu là 7 chị em phụ nữ. Ngành nghề hoạt động chủ yếu là trồng nấm ăn, nấm dược liệu, trồng rừng và chăn nuôi gà, lợn thả đồi. Năm 2016, HTX đã cải tổ theo mô hình kiểu mới nhờ đó đã tiếp tục phát triển các hoạt động sản xuất và các sản phẩm của mình ngày một thành công hơn.



Sau khi chuyển đổi mô hình thành HTX kiểu mới năm 2016 HTX Minh Anh tập trung vào sản phẩm cây nấm bên cạnh đó còn có hoạt động trồng rừng và chăn nuôi. Các sản phẩm của HTX vô cùng đa dạng với nhiều công dụng như nấm linh chi, nấm sò, nấm mộc nhĩ,... Quy trình trồng nấm được tuân thủ hoàn toàn theo quy chuẩn hữu cơ.

“*Những cây nấm sò, nấm mộc nhĩ đa số mọi người trồng trên mùn cưa, nhưng sản phẩm của mình trồng trên bã dong riềng. Đa số mọi người bỏ cuộc vì bã dong riềng mịn quá và nhão. Nhưng mình quyết tâm thực hiện bằng được. Mình được lợi vì khi dùng bã rong riềng đã được sấy, không chứa tạp chất nên không mất công sàng. Tuy giá thành nguyên liệu cao, nhưng cho thành quả bông nấm rất ngon và tốt. Mình có nguồn liệu 100% từ địa phương. Đây chính là ưu thế trong sản xuất của mình.*”

Trên đà phát triển và gây dựng thương hiệu của mình, HTX Minh Anh cũng như nhiều mô hình HTX khác đã phải đối mặt với tình hình kinh doanh vô cùng khó khăn do ảnh hưởng của dịch bệnh COVID-19. Chị Biệt trải lòng với chúng tôi về những thách thức đã gặp phải trong suốt một năm vừa qua: **“HTX gặp khó khăn trong việc tìm đầu ra cho sản phẩm. Mình đi bán hàng khó khăn hơn, vất vả hơn”**. Tuy rằng nhiều khó khăn và bị gián đoạn trong việc trao đổi mua bán với khách hàng, nhưng may mắn rằng HTX đã không phải

chịu quá nhiều ảnh hưởng tiêu cực từ dịch bệnh. Lý do là do hoạt động kinh doanh nấm không phải bắt buộc trao đổi trực tiếp, các chị có thể giao hàng gián tiếp đến với người tiêu dùng. Khi không thể tiếp cận với các khách hàng ngoài tỉnh, các chị chuyển hướng đến nhóm khách hàng ngay tại địa phương mình. Nếu trước đây các chị bán hàng tại chợ, thì nay các chị bán hàng cho bà con chòm xóm. Cách làm của các chị cũng vô cùng thú vị và đem lại hiệu quả cao: **“Mỗi một thành viên phụ trách một tổ, một xã.”**

Vậy là cứ thế các chị sáng tạo ra những hoạt động, giải pháp mới để hoạt động sản xuất và kinh doanh được tiếp tục. Các chị đi quảng bá sản phẩm của mình bằng cách tuyên truyền, **“những ai chưa biết ăn nấm, giờ sẽ được tuyên truyền cho bằng ăn.”** Hình thức ‘**marketing-truyền miệng**’ này nghe tuy đơn giản nhưng đã giúp HTX Minh Anh thành công tiếp tục đưa sản phẩm của mình đến tay người tiêu dùng trong thời gian dịch bệnh.



Cho đến tháng 10/2020, HTX Minh Anh cùng một số HTX trong tỉnh lọt vào dự án **“Tăng cường khả năng phục hồi và thích ứng của phụ nữ dân tộc thiểu số bị ảnh hưởng bởi COVID-19”** do Chương trình Phát triển Liên Hợp Quốc (UNDP) phối hợp với Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh HTV và Văn phòng Điều phối Xây dựng Nông thôn mới tỉnh

Bắc Kạn tổ chức. Chị có cơ hội tham gia các buổi tập huấn nâng cao năng lực, trau dồi kiến thức, và đặc biệt thực hành ngay tại chỗ. Đồng thời, chị cũng có cơ hội tham gia các phiên kết nối thị trường, rút ra kinh nghiệm rằng cần liên kết với các HTX khác trong tỉnh để đưa các nông sản bản địa Bắc Kạn đến với đông đảo người tiêu dùng.





Thông qua “**Phiên chợ Mùa thu: Kết nối sản phẩm bản địa 2020**” do Công ty TNHH Phát triển Xanh HTV đồng tổ chức cuối tháng 11/2020, HTX Minh Anh đã trực tiếp tham gia bán hàng, thấu hiểu hơn khách hàng tại Hà Nội, thành công kết nối với các nhà phân phối tới các thị trường mới. Với những kiến thức đã tiếp thu được trong thời gian qua, HTX Minh Anh mong muốn có thể tăng số lượng sản phẩm và sẽ tiếp tục thực hiện các kế hoạch kinh doanh, mở rộng thị trường và duy trì hoạt động sản xuất của mình. Chị Biệt đã không ngần ngại trả lời HTX đã có những bài học và sự chuẩn bị cho những thách thức trong thời gian tới. **Đó là thay vì làm việc riêng lẻ, sự gắn kết và làm việc nhóm, sự thấu hiểu là chìa khóa đến thành công.**

*Sự thay đổi kịp thời giúp HTX Minh Anh chuyển mình để thích nghi và duy trì các hoạt động sản xuất của mình. Đây chính là sự thành công cần được lan tỏa rộng rãi và là bài học kinh nghiệm đáng học tập cho những mô hình HTX khác trên địa bàn và những địa bàn khác trên cả nước. Mong rằng, một ngày đó không xa lời “**hy vọng sản phẩm của Minh Anh có thể bay qua lũy tre làng, qua lũy tre Việt Nam**” của Chị Biệt sẽ thành hiện thực.*

# Tổ hợp tác thổ cẩm Đắk Nĩa

## Khẳng định giá trị **THỒ CẨM** **TRUYỀN THỐNG M'NÔNG**



*Có những bàn tay tài hoa, khéo léo đang âm thầm, cần mẫn bên khung cửi để tạo ra những sản phẩm đặc sắc và lưu giữ lại những nét văn hóa truyền thống của người M'Nông. Nói đến Đắk Nông người ta sẽ liên tưởng ngay đến các lễ hội, không gian văn hóa công chiêng, sử thi. Và tất nhiên một nét văn hóa khiến các du khách đã từng một lần tới đây mãi không thể quên đó chính là nét đẹp rất riêng của vải thổ cẩm đồng bào dân tộc thiểu số Tây Nguyên. Nghề dệt thổ cẩm đã tồn tại từ lâu đời và mang lại khá nhiều lợi ích cho đồng bào dân tộc thiểu số nói chung cũng như người M'Nông nói riêng.*

Tổ hợp tác thổ cẩm Đắk Nĩa, thành phố Gia Nghĩa, Đắk Nông được thành lập vào năm 2018 và có tổng cộng 10 thành viên là phụ nữ người M'Nông. Trong đó, chị H'Bình là tổ trưởng của tổ hợp tác.

## Chị H'Bình

*Tổ trưởng tổ hợp tác thổ cẩm Đắk Nĩa*

*“Tôi được sinh ra và lớn lên trong gia đình có truyền thống dệt thổ cẩm. Mẹ tôi là một nghệ nhân tâm huyết với 50 năm gắn bó với khung dệt. Nổi nghiệp mẹ, với niềm đam mê thổ cẩm đã thấm nhuần từ bé, tôi quyết định thành lập tổ hợp tác thổ cẩm với mong muốn lưu giữ truyền thống dệt thổ cẩm của dân tộc mình.”*

Khởi điểm, thành viên tổ hợp tác đều không biết dệt nhưng lại chung niềm khao khát lưu giữ nét đẹp văn hóa truyền thống M'ông. Bởi lẽ đó, chị H'Bình cùng các chị em luôn không ngừng học hỏi và sáng tạo. Chị tham gia các lớp đào tạo, tập huấn và bồi dưỡng nghệ nhân của tỉnh và trở thành một trong những nghệ nhân trẻ tuổi. Chị trở về và trở thành giáo viên truyền nghề dệt truyền thống cho các thành viên của tổ hợp tác. Hiện nay, tổ hợp tác Đắk Nĩa đã và đang có những sản phẩm thổ cẩm truyền thống như: áo, váy, chăn thổ cẩm.

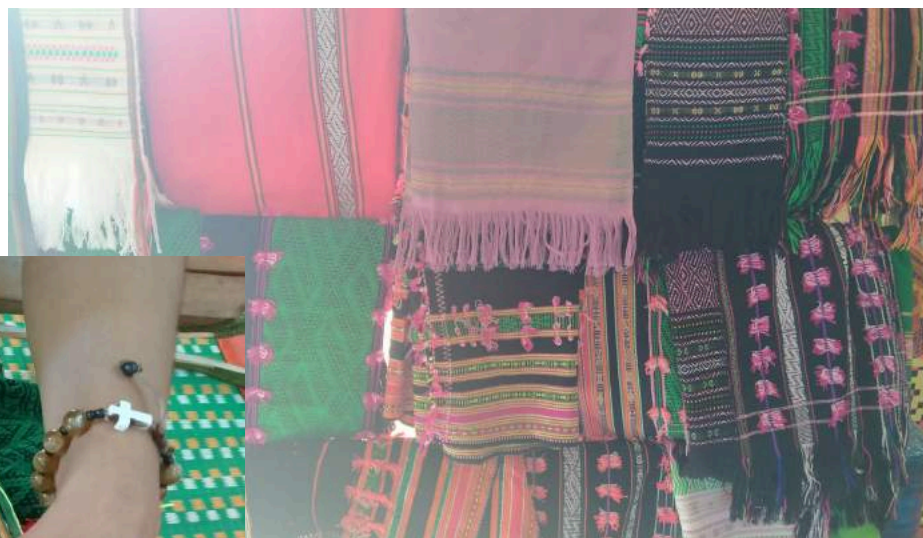
## Chị H'Bình

*Tổ trưởng tổ hợp tác thổ cẩm Đắk Nĩa*

*“Trong giai đoạn này, mọi người lo sợ lây nhiễm virus còn không dám đi ra ngoài mua đồ ăn hướng chi là tới để đặt đơn hàng thổ cẩm. Các chị em chỉ biết ai về nhà nấy, có việc gì thì làm thêm để tạo thu nhập cho gia đình thôi.”*

Trong giai đoạn COVID-19 vừa qua, tổ hợp tác thổ cẩm Đắk Nĩa cũng như những hợp tác xã khác trên khắp cả nước gặp khá nhiều khó khăn. Thông thường, những sản phẩm của tổ hợp tác sẽ được dệt khi có đơn đặt hàng. Tuy nhiên trong giai đoạn này, tổ hợp tác không nhận được bất kỳ đơn hàng nào. Việc đảm bảo công ăn việc làm cho các thành viên là không thể.





Tháng 10/2020, trong khuôn khổ dự án “Tăng cường khả năng thích ứng và phục hồi cho phụ nữ dân tộc thiểu số bị ảnh hưởng bởi COVID-19 trên địa bàn 2 tỉnh Đắk Nông và Bắc Kạn”, chị H’Bình đã may mắn được tham gia các lớp tập huấn nâng cao năng lực kinh doanh và các buổi hội thảo nhằm gặp gỡ các chuyên gia để tháo gỡ những vướng mắc mà các chị đang phải đối mặt trong bối cảnh thị trường thời kỳ COVID-19.

*Ngay sau khi tham gia các lớp tập huấn, chị H’Bình nhận ra việc cấp thiết lúc này là cần phải tạo lập một bản kế hoạch kinh doanh chi tiết, cần có những chiến lược để thích ứng và phục hồi nhanh với khó khăn, thách thức.*

Và chỉ trong ba ngày sau khi kết thúc các lớp tập huấn, chị H’Bình đã viết nên được một bản kế hoạch kinh doanh cho tổ hợp tác của mình.

## Chị H'Bình

*Tổ trưởng tổ hợp tác thổ cẩm Đắk Nĩa*

“Lúc trước, tôi không hề biết bản kế hoạch kinh doanh là gì, chỉ dệt và bán một chiếc khăn tầm 500000 đồng. Nhưng bây giờ sau khi biết ghi chép một cách cụ thể thì tôi nhận ra rằng bán chiếc khăn giá như thế thì các thành viên của tổ hợp tác chỉ thu được tiền công chứ không có lợi nhuận gì.

Bình thường, tổ hợp tác chỉ chờ khách tới đặt hàng. Bây giờ, nhờ có Zalo và Facebook mà tôi tự tìm đến khách hàng và bán hàng ngay trên những trang ấy. Lần đầu bán được hai cái áo thổ cẩm qua Facebook, tôi cảm thấy vui lắm!”



Như thế, tổ hợp tác đã và đang tự hoàn thiện và phát triển đơn vị của mình từ việc lên kế hoạch sản xuất, tiếp cận khách hàng và cả việc bán hàng qua các kênh Marketing 0 đồng. Chị H'Bình vui vẻ chia sẻ “Được nhà nước và phía dự án quan tâm, chúng tôi thật sự thấy biết ơn và chúng tôi sẽ cố gắng áp dụng những điều mà các cán bộ truyền đạt để phát triển tổ hợp tác của mình ngày càng lớn mạnh.”

# Hợp tác xã Phát triển Nông nghiệp Công bằng Thành Thái

Càng khó khăn càng cần phải bình tĩnh



Với khí hậu nắng gắt mưa nhiều, chủ yếu là đất đỏ bazan, Đắc Nông hội tụ đủ những yếu tố cần thiết để cây cà phê phát triển và cho ra những vụ cà phê hương vị nguyên bản mạnh mẽ đặc trưng. Lựa chọn cà phê là sản phẩm chủ lực, HTX Phát triển Nông nghiệp Công bằng Thành Thái, xã Nậm Nung, huyện Krông Nô, Đắc Nông vẫn gặp không ít khó khăn trên hành trình canh tác phát triển bền vững. COVID-19 ập đến, khó khăn chồng khó khăn, nhưng cũng nhờ đó, HTX nhận ra rằng “Càng khó khăn càng cần phải bình tĩnh”.



Thành lập cuối năm 2017 với 24 thành viên chính thức và 216 thành viên liên kết, HTX Thành Thái hiện có 500 ha cà phê sản xuất theo tiêu chuẩn 4C. Ngoài ra, HTX có 40 hộ canh tác theo tiêu chuẩn UTZ của Hà Lan, trong đó có 80 ha được triển khai trong niên vụ 2019.

Ông Lang Thế Thành, Giám đốc HTX Nông nghiệp Thành Thái cho biết: *“Mục tiêu của HTX là phát triển cộng đồng, canh tác cà phê theo hướng bền vững. HTX thành lập để quy tụ những người làm cà phê lại canh tác theo một quy trình, nâng cao giá trị sản phẩm, có nguồn hàng hóa lớn để đáp ứng nhu cầu thị trường.”*



Trong giai đoạn COVID-19, rất nhiều hợp tác xã gặp khó khăn và đương đầu với sự giải thể hợp tác xã. HTX Thành Thái cũng nằm trong số đó. Tuy nhiên, cơ duyên đến khi tháng 10/2020, HTX được lựa chọn tham gia các lớp tập huấn nâng cao năng lực kinh doanh và hội thảo, sự kiện kết nối

thị trường trong khuôn khổ dự án *“Tăng cường khả năng thích ứng và phục hồi của phụ nữ dân tộc thiểu số bị ảnh hưởng bởi COVID-19”* do Chương trình Phát triển Liên Hợp Quốc (UNDP) phối hợp với Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh và Công ty Cổ phần TMT Consulting tổ chức.

## Ông Lang Thế Thành

*Giám đốc HTX Phát triển Nông nghiệp Công bằng Thành Thái*

“Sau khi tham gia tập huấn, tôi đã áp dụng một số phương pháp và cách thức vào vận hành HTX và thấy khá hiệu quả. HTX vẫn giữ được sản xuất ổn định, liên kết được với các HTX khác trên địa bàn, đồng thời chúng tôi nhận ra cần cải tiến kỹ thuật, nâng cao chất lượng sản phẩm để giữ chân khách hàng. Hơn nữa, dự án cũng tạo cơ hội cho chúng tôi tham gia kết nối thị trường và chào hàng tại hội chợ ở Hà Nội, sản phẩm bán được hết và được khách hàng tin tưởng.”







Kết quả là sau khi áp dụng những giải pháp trên, giá trị sản phẩm của hợp tác xã đã được nâng cao về cả giá thành lẫn uy tín. Ngoài tham gia các lớp tập huấn, hợp tác xã của ông còn có các cố vấn kinh doanh trong dự án đồng hành và giúp đỡ.

Ông Thành cho biết “*Cảm ơn dự án đã cho tôi có cơ hội làm việc và được đồng hành cùng các chuyên gia, cố vấn. Chỉ trong một thời gian ngắn nhưng tôi thấy hợp tác xã của mình đã thay đổi khá nhiều. Hiện tại, hợp tác xã đã hoàn thiện bao bì cho sản phẩm cà phê và có câu chuyện riêng cho từng sản phẩm.*”

*Đồng thời, ông Thành cũng nhận ra rằng càng những lúc khó khăn nhất thì chúng ta càng cần phải bình tĩnh nhất. Khó khăn nào cũng sẽ có giải pháp, quan trọng là chúng ta phải dám làm, dám đương đầu.*

# Hợp tác xã Nông sản sạch Đắc R' măng

5 con gà, trái trứng 4 ngàn đến \_\_\_\_\_

**DOANH THU TĂNG GẤP 3 LẦN**



Thành lập vào cuối năm 2019, Hợp tác xã (HTX) Nông sản sạch Đắc R' măng còn khá non trẻ. Tổng số thành viên của hợp tác xã là 15 thành viên và người đứng đầu hợp tác xã là bà Vi Thị Thanh - một người đầy nhiệt huyết luôn mong muốn mang đến những sản phẩm sạch cho khách hàng và mang lại những lợi ích cho toàn thể cộng đồng.

Trước đây, HTX của bà Thanh được biết đến là một HTX chuyên cung cấp gà và trứng cho thị trường. Nhưng gần đây, bà chia sẻ việc nuôi gà không thu được lợi nhuận thậm chí là lỗ vốn. Ngay lúc ấy, bà nhanh chóng suy nghĩ đến một phương cách là sẽ tiếp cận những thị trường có nhu cầu cao như Sài Gòn, Hà Nội. Bà quyết định mang theo 5 con gà sống và 1 thùng trứng đi xe khách xuống Sài Gòn để chào hàng. Bà đã tìm đến một cửa hàng tại nông sản sạch tại Sài Gòn để chào hàng, chủ cửa hàng yêu cầu chị đưa hàng để kiểm tra và sau đó đã chấp nhận

mua hàng của chị với giá 4000 đồng/trái. Bà rất mừng khi mình bán được hàng, sau 3 tháng bà quay lại cửa hàng nông sản và thấy rằng trái trứng mình nhập cho cửa hàng là 4000 đồng/ trái nay được bán với giá 12000 đồng/ trái. Sau những sự việc trên, bà Thanh nhận thấy nông dân bỏ công sức, tâm huyết lớn để có được những trái trứng dinh dưỡng nhưng lợi nhuận thu được chỉ chưa đến 1000 đồng/trái. Trong khi các cửa hàng chỉ thu mua và bán lại mà lợi nhuận lên đến 8000 đồng/trái.



*Bà Thanh ngậm ngùi chia sẻ  
“Sản phẩm của chúng tôi chỉ được  
thừa nhận chứ không được công nhận”.*



Đến tháng 10/2020, bà Thanh cùng các HTX khác trong tỉnh có cơ hội tham gia các lớp tập huấn trong khuôn khổ dự án “**Tăng cường khả năng thích ứng và phục hồi cho phụ nữ dân tộc thiểu số bị ảnh hưởng bởi COVID-19 tại tỉnh Đắk Nông và Bắc Kạn**” do Chương trình Phát triển Liên Hợp Quốc (UNDP) phối hợp với Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh (HTV) và Công ty Cổ phần TMT Consulting tổ chức.



## **Bà Vi Thị Thanh**

*Giám đốc HTX Nông sản sạch Đắk R'măng*

*“Khi gặp khó khăn thì phải có các phương pháp để đương đầu và vượt qua những khó khăn ấy. Và để làm được điều đó, mỗi hợp tác xã cần phải xác định rõ những khó khăn đó là gì. Cụ thể với HTX của mình, việc vận chuyển hàng sống vừa khó khăn, vừa bất tiện mà lại gây ra hao hụt. Đồng thời, cần phải xây dựng tên tuổi để có chỗ đứng trên thị trường và nâng cao được giá thành sản phẩm để thích đáng với công sức người nông dân bỏ ra.”*



Nhận thức được khó khăn, bà quyết định chuyển nuôi gà sang nuôi chim trĩ. Chim trĩ có giá trị dinh dưỡng cao, sức đề kháng tốt nên giảm được tỷ lệ hao hụt, lượng tiêu tốn thức ăn chỉ bằng 1/2 so với gà và giá thì cao gấp 3 lần. Chính vì lẽ đó, bà đã nhân rộng mô hình chim trĩ ra khắp HTX và xây dựng mô hình nuôi chim trĩ khép kín. HTX của bà cung cấp con giống tại chỗ, trồng cỏ xay làm thức ăn cho chim trĩ. Như vậy việc chuyển hóa linh hoạt sản phẩm đã giúp HTX Đăk'R'Măng giải quyết được tình hình khó khăn trước mắt, tăng thêm thu nhập nhờ tạo ra sản phẩm có giá thành cao, mô hình khép kín, tự tạo nguyên liệu đầu vào vừa tiết kiệm chi tiêu, vừa an toàn lại vừa tăng được lợi nhuận, lựa chọn sản phẩm phù hợp giảm được rủi ro, thất thoát

Không chỉ vậy, sau khi tham dự các lớp tập huấn, các buổi hội thảo, được đặt các câu hỏi cho các chuyên gia và được nâng cao kỹ năng kinh doanh, bà Thanh đã tự tìm ra được hướng đi và tiềm năng của hợp tác xã. Bà đã sử dụng những cách thức mới để tiếp cận thị trường và marketing cho sản phẩm.

Và cụ thể là sản phẩm chim trĩ của hợp tác xã có giá cao hơn gấp 3 lần giá gà trước đây, chi phí đầu vào cũng giảm đi một nửa. Đồng thời các sản phẩm của hợp tác xã nông sản sạch Đăk'R'măng đã tạo được uy tín đối với rất nhiều khách hàng trong và ngoài tỉnh.



# Tổ hợp tác Ngàn Hương

Tấm lòng lương y nơi núi rừng Bắc Kạn



Những phương thuốc cổ truyền của đồng bào dân tộc thiểu số không chỉ mang lại những ích lợi cho sức khỏe mà còn là nét đẹp văn hoá cần được bảo tồn và phát huy. Chiếm hơn 50% dân số tại tỉnh Bắc Kạn, người Tày nơi đây đã có những cách thức đầy sáng tạo để phát triển kinh tế dựa vào sản vật địa phương và truyền thống lâu đời.

Câu chuyện về Tổ hợp tác Ngàn Hương là minh chứng điển hình cho việc phát triển sinh kế bền vững dựa vào nội lực sẵn có tại quê hương và truyền thống gia đình.





Chị Nguyễn Thị Luận, người dân tộc Tày, là tổ trưởng tổ hợp tác Ngàn Hương thành lập từ năm 2019. “Tổ hợp tác (THT) gồm có 4 người, 3 người tại Bắc Kạn và 1 người ở Thái Nguyên”. THT chủ yếu gồm các chị em phụ nữ, toàn là “các dì cháu” thân thiết cùng nhau góp vốn làm ăn.

Chị Luận là người học Đông Y, với ý tưởng dùng cây thảo mộc truyền thống quê hương biến thành bài thuốc chữa bệnh cho người dân. Trong gần 2 năm qua, sản phẩm chính của tổ hợp tác là các loại dược liệu, hoa hồi thảo quả cổ truyền của dân tộc Tày.

Quy mô tổ chức của THT còn khá nhỏ lẻ, manh mún. Mỗi ngày THT thu mua khoảng 1-2 tạ dược liệu, phơi 1 nắng trên sân, sau đó dược liệu được sấy 4 giờ trong máy, cuối cùng là đóng gói để mang đi bán. Nguyên liệu có thể đến từ cả hai nguồn: thu mua và tự trồng lấy.

## Chị Nguyễn Thị Luận

*Tổ trưởng Tổ hợp tác Ngàn Hương*

*“Những thuốc chị bán chị cũng chẳng đăng lên mạng quảng cáo đâu, chỉ toàn bán cho những người lấy đi dùng xong người ta khắc tự giới thiệu người khác đến [...] Chị chữa bệnh dạ dày, sỏi thận, bệnh trĩ, với bệnh của trẻ con như bệnh cam, rồi bệnh u xơ u nang,... Bán được nhiều nhất là cái bài thuốc sỏi thận và dạ dày.”*

Năm nay, do ảnh hưởng của dịch COVID-19, THT Ngàn Hương của chị Luận và các dì cháu cũng bị ảnh hưởng khá lớn. Do hoàn toàn không quảng cáo sản phẩm trên mạng, giãn cách xã hội đã làm cho việc đi lại di chuyển của hàng hóa đóng băng giữa các địa phương, khả năng tiếp cận khách hàng đã khó lại thêm khó khăn.

## Chị Nguyễn Thị Luận

*Tổ trưởng Tổ hợp tác Ngàn Hương*

*“Dịch COVID-19 bị ảnh hưởng khá nhiều, khoảng 30% so với ngày bình thường, công việc chậm hơn, chị ra nương lấy dược liệu cũng khó khăn, làm mà không tiêu thụ được, không chạy được hàng lại phải cho công nhân nghỉ. Nhiều khi họ bảo chị chuyển hàng đến nhưng chị không dám đi, hay xe khách không đi cho mình, thu nhập cũng ít hơn.”*

Đến tháng 10/2020, THT Ngàn Hương được lựa chọn tham gia các buổi tập huấn nâng cao năng lực và kết nối thị trường trong khuôn khổ dự án **“Tăng cường khả năng phục hồi và thích ứng của phụ nữ dân tộc thiểu số bị ảnh hưởng bởi COVID-19”** do Chương trình Phát triển Liên Hợp Quốc (UNDP) phối hợp cùng Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh và Văn phòng Điều phối Xây dựng Nông thôn mới tỉnh tổ chức. Chị cảm thấy rất phấn khởi vì mình đã có cơ hội được giao lưu, học hỏi nhiều từ các HTX, doanh nghiệp khác, cũng như kết nối với một số đơn vị

phân phối sản xuất. Được tận mắt chứng kiến các đơn vị cũng kinh doanh quế hồi thảo quả khác quảng cáo và bán sản phẩm, chị cảm thấy được mở mang hơn và có nhiều thay đổi chị muốn mang về áp dụng cho THT mình.

Một mặt khác, cảm thấy được nhu cầu cho các sản phẩm thuốc dược liệu, trà thảo mộc rất tốt ở thành phố, và sản phẩm của THT hoàn toàn đạt chất lượng, có phần tốt hơn nhiều nơi khác, các chị em THT Ngàn Hương cảm thấy thêm tự tin và vững tâm về công việc kinh doanh.







“Do nhận thấy sản phẩm trà hoa, thảo mộc có nhu cầu lớn ở thành phố, đối tượng tiêu thụ cũng rộng và đa dạng hơn. Chị dự định sẽ tập trung đẩy mạnh sản phẩm trà và tinh dầu thơm trong thời gian tới đây. Chị đang mong muốn huy động thêm mọi người, [...] nhờ xã huy động bà con trồng thêm những cây dược liệu, xong chế biến thành những loại trà dễ tiêu thụ hơn. Chị cũng rất muốn mở rộng ra để nhiều người biết đến. Cứ người nào có bệnh thì chị rất muốn chữa cho người ta khỏi bệnh, để cho người ta đỡ khổ.”

Hy vọng trong tương lai, với một tinh thần tươi mới và tự tin hơn, với đa dạng các sản phẩm trà hoa thảo mộc mới sẽ được THT giới thiệu và quảng bá tới người tiêu dùng- các đặc sản của quê hương Bắc Kạn được làm nên từ bàn tay của những người phụ nữ dân tộc địa phương với trái tim nhân hậu như chị Luận và THT tại đây.

## PHẦN 2 *VID-eo*

Chuyển đổi số  
thích ứng COVID-19

# *Hợp tác xã Nông nghiệp Hữu cơ Đắc Nông*

Dám đi, dám làm, dám đương đầu

Những diễn biến phức tạp của dịch bệnh COVID-19 đã ảnh hưởng lớn tới nền kinh tế thế giới cũng như Việt Nam. Nhiều đơn vị kinh doanh, hợp tác xã nhỏ lẻ vùng sâu, vùng xa đã gặp không ít khó khăn, thậm chí là khủng hoảng trong giai đoạn giãn cách xã hội. Đứng trước bối cảnh đó, Chương trình Phát triển Liên Hợp Quốc (UNDP) đã phối hợp với Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh HTV và Công ty Cổ phần TMT Consulting triển khai một số hoạt động nâng cao năng lực, tăng cường khả năng thích ứng và phục hồi với bối cảnh thị trường thời kỳ COVID-19.



*Trong quá trình phát triển dự án, nhiều nỗ lực đã được thực hiện, trong đó phải kể đến sự chủ động của đối tượng thụ hưởng và cách làm chuyên biệt, khéo léo của dự án. Câu chuyện dám đi, dám làm, dám đương đầu của Hợp tác xã (HTX) Nông nghiệp Hữu cơ Đắc Nông dưới đây là một minh chứng cụ thể cho thấy điều này.*



Thành lập năm 2017, tập trung vào các sản phẩm bản địa, đặc trưng của Đắk Nông như cà phê bột, hạt mắc ca,... HTX Nông nghiệp Hữu cơ Đắk Nông đã ngày càng phát triển nhờ tận dụng tốt các thế mạnh địa phương. Tuy nhiên, đại dịch COVID-19 ập đến, HTX cũng không tránh khỏi phải đối mặt với những khó khăn, khủng hoảng. Ông Phạm Văn Thạch – Giám đốc HTX đã trăn trở nhiều đêm không biết phải làm thế nào để tiêu thụ sản phẩm, để có doanh thu cho hợp tác xã, để tạo thu nhập cho các xã viên.

Ngay sau khi hết giãn cách xã hội, ông Thạch đã tham dự hội thảo khởi động dự án **“Tăng cường khả năng thích ứng và phục hồi cho phụ nữ dân tộc thiểu số bị ảnh hưởng bởi COVID-19 tại tỉnh Đắk Nông và Bắc Kạn”** và các lớp tập huấn nâng cao năng lực kinh doanh. Ông cùng với các chủ HTX khác đã được các chuyên gia dự án xuống tận nơi tập huấn cách lập chiến lược kinh doanh, phân tích lại thế mạnh sản phẩm và phương thức marketing sản phẩm ra thị trường, hoạch định giá, xây dựng kế hoạch thích ứng và phục hồi với bối cảnh thị trường thời kỳ COVID-19.

## Ông Phạm Văn Thạch

*Giám đốc HTX Nông nghiệp Hữu cơ Đắk Nông*

“Chúng tôi đã được tập huấn lên kế hoạch kinh doanh, Marketing và bán hàng thông qua mạng xã hội và khá nhiều nội dung bổ ích khác. Đặc biệt, chúng tôi áp dụng việc bán hàng qua các kênh Marketing 0 đồng. Nhờ vào việc bán hàng qua Zalo và Facebook, HTX Nông nghiệp Hữu Cơ Đắk Nông đã bán được 2 tấn cà phê bột.”



Không chỉ tận dụng các kênh marketing 0 đồng, ông Thạch còn mở rộng kết nối thị trường thông qua bán hàng tại các hội chợ. Xuống Cần Thơ, lên Lào Cai, và cả Hà Nội, HTX Nông nghiệp Hữu cơ Đắk Nông không bỏ qua bất kỳ một cơ hội chào bán sản phẩm nào. Điều đáng mừng là sản phẩm của hợp tác xã đều được khách hàng đón nhận nhiệt tình, gửi tặng nhiều lời khen ngợi, thậm chí đặt thêm hàng.



Hơn nữa, gần đây, nhờ những bài học trong các buổi tập huấn và đồng hành, động viên của các cố vấn địa phương, ông còn thay đổi mẫu mã bao bì cho sản phẩm của HTX mình chuyên nghiệp hơn. Trước đây, những sản phẩm của hợp tác xã chỉ được gói trong những túi nilong trắng trao đến tay khách hàng. Sau này, ông Thạch đã cho in tên và địa chỉ HTX của mình lên bao bì và đóng gói một cách gọn gàng và bắt mắt.

Chính từ những sự thay đổi ấy, ông Thạch nhận ra trong những lúc khó khăn, khi mà đơn vị kinh doanh mà ông tốn nhiều công sức gây dựng phải đối mặt với sự phá sản thì chỉ còn cách giữ bình tĩnh để trấn an bản thân, trấn an các xã viên; giữ bình tĩnh để tìm ra phương cách để vực dậy HTX của mình.

Khó khăn nào rồi cũng có thể giải quyết quan trọng hơn hết là chúng ta **dám đi** – đi chào hàng, đi giới thiệu, chúng ta **dám làm** – dám thay đổi hình ảnh sản phẩm của HTX, thay đổi mẫu mã bao bì; chúng ta **dám đương đầu** – dám tin vào việc HTX có thể vượt qua được khó khăn và giữ bình tĩnh để đương đầu với những khó khăn ấy.



## HTX Hùng Vy

Dáng đứng hùng dũng  
trước mùa Cô Vy



Bắc Kạn là vùng đất màu mỡ với bao cảnh vật sặc sỡ, phong phú và độc đáo để có thể trải nghiệm và khám phá. Tuy nhiên trên nền của bức tranh đầy màu sắc này lại được tô điểm bởi những đốm sáng, những con người tuy vô cùng chân chất, mộc mạc và giản dị nhưng lại giàu nghị lực và ý chí để vươn lên. Và một trong những con người nổi bật đó chính là anh Xồng Bá Hải-Giám đốc HTX sản xuất nông sản Hùng Vy ở xã Cư Lễ, huyện Na Rì, tỉnh Bắc Kạn.



Dù chỉ mới sang năm thứ 2 hoạt động, nhưng HTX Hùng Vy đã gặt hái và đem lại cho mình khá khá những thành công cùng những câu chuyện, những trải nghiệm thú vị và quý báu trên con đường sản xuất và buôn bán. Là một HTX sản xuất nông sản, anh Hải cùng 8 thành viên khác đã đem đến thị trường được 26 mặt hàng, sản phẩm lớn nhỏ đa dạng khác nhau cho người tiêu dùng lựa chọn, trong đó mặt hàng chính và chủ yếu là trà rau má.



Tuy nhiên điều đã đem lại sự thành công cho anh Hải và HTX Hùng Vy không phải là sự may mắn hay sự ngẫu nhiên, mà anh Hải cùng vợ đã

*“phải trải qua 3 năm lựa chọn các loại giống, từ giống ngoại đến giống trong nước, từ giống ở Huế, ở khu vực miền Trung ra đây mình thử lại với nhau nhưng không được. Nên ở đây mình chỉ chọn nguồn giống tự nhiên rau má Bắc Kạn bản địa với mùi thơm và đặc trưng của nó khác hẳn các nguồn giống trước.”*



Không chỉ vậy, năm 2020, giống như bao HTX khác, đối mặt trực diện với anh Hải là đầy những khó khăn, thử thách từ COVID-19. Việc sản xuất ra sản phẩm hàng hóa và phân phối ra thị trường chỉ hòa vốn và không đem lại nhiều lãi, nhưng HTX đã không nản lòng và nhụt chí

*“Chúng tôi tận dụng và phát triển nhiều mặt hàng, nhiều ngành nghề song song nên đã không bị ảnh hưởng nhiều. Bên cạnh đó chúng tôi còn tập trung thu hái rồi sấy vô quýt để làm tinh dầu rồi đem đi bán. Và thậm chí là chúng tôi đang xây mới lại nhà xưởng với diện tích khoảng 1000m2, mặc dù tiến độ mới chỉ ở 20%, và dự định năm sau sẽ đầu tư trang máy móc thiết bị hiện đại.”*

Đến tháng 10/2020, anh Hải cùng các HTX khác trên địa bàn đã được tham gia các lớp tập huấn nâng cao năng lực kinh doanh và hội thảo, sự kiện kết nối thị trường trong khuôn khổ dự án “Tăng cường khả năng phục hồi và thích ứng của phụ nữ dân tộc thiểu số bị ảnh hưởng bởi COVID-19”. Anh đã học hỏi được rất nhiều điều mới mẻ, thú vị và bổ ích, và nhận ra rằng mình cần phải củng cố lại nguồn nhân lực và thay đổi suy nghĩ về cách mình tiếp cận sản phẩm và tiếp cận khách hàng.



Sống với COVID thì mình phải thích ứng *“COVID thì mình phải sống với nó rồi, như các bạn biết đấy, nếu mà mình không thích ứng thì sẽ rất là khó để hoạt động.”* Vận dụng những kiến thức thu nạp được, anh xác định cách đối phó của HTX chính là phụ thuộc vào sản phẩm chính là rau má, bên cạnh đó thì trồng xen canh và canh tác thêm cà chua và đậu. Vào mùa hè thì cây cà chua và đậu sẽ vừa bảo quản vừa che cho rau má, và khi tưới thì sẽ tưới được một lúc cả 3 sản phẩm.



Không chỉ vậy, bên cạnh việc phân phối các sản phẩm của mình ra các đại lý hay các nhà thuốc bán lẻ thì HTX còn rất đa dạng hóa và làm mới các kênh bán hàng của mình. Để bắt kịp với thời đại thì anh Hải còn đặc biệt sử dụng các kênh thông tin, các ứng dụng 4.0 như Zalo hay Facebook để quảng bá sản phẩm của mình. Hơn thế, điều đặc biệt hơn cả là thỉnh thoảng HTX còn tự quay video để giới thiệu về đời sống thường ngày hay những hoạt động diễn ra trong công đoạn sản xuất ra sản phẩm cuối cùng rồi đăng lên Youtube. Với mục tiêu là tạo công ăn việc làm cho thanh niên ở địa phương và tạo nguồn thu nhập ổn định hơn, chắc chắn anh Hải cùng HTX sẽ phát triển và đi xa hơn trong tương lai, cùng những dự định táo bạo và đầy tham vọng của mình:

*“Mình rất cảm ơn dự án vì đã tạo cho mình cơ hội được đi giao du và mở rộng các mối quan hệ, các mối làm ăn kinh doanh. Bây giờ mình dám nghĩ dám làm, và hiện tại ước mơ lớn nhất chính là mở rộng thị trường ra nước ngoài”*

## PHẦN 3 19

Quan trọng “nhất”  
là HTX đủ “chín”

# Hợp tác xã Thương mại Dịch vụ Hoàng Nguyên

Nâng tầm giá trị sản phẩm  
Vững vàng vượt qua COVID-19



Tiêu chuẩn, chứng nhận chính là một trong những điều kiện, cơ hội nâng cao giá trị sản phẩm, tạo niềm tin đối với khách hàng. Đặc biệt trong bối cảnh thị trường nhiều biến động thời kỳ COVID-19, các sản phẩm chất lượng và thiết yếu vẫn được người tiêu dùng đón nhận. Câu chuyện vững vàng vượt qua đại dịch COVID-19 dựa vào cây hồ tiêu hữu cơ của các chị em tại Đăk Song, Đăk Nông là một điển hình thú vị cho những người dân vùng sâu vùng xa đang phát triển nông sản bản địa.

Tháng 5 năm 2018, Hợp tác xã (HTX) Thương mại Dịch vụ Hoàng Nguyên được thành lập, tập hợp 35 thành viên tham gia sản xuất hồ tiêu hữu cơ và đến nay đã tăng thêm 6 thành viên. HTX hiện có hơn 100 ha hồ tiêu hữu cơ được cấp chứng nhận hữu cơ theo tiêu chuẩn của Hoa Kỳ, châu Âu, Nhật Bản. Mặc dù mới hoạt động 2 năm nhưng HTX Hoàng Nguyên bước đầu gặt hái những thành công trong sản xuất, kinh doanh. Thời gian qua, HTX và các thành viên đã thực hiện sản xuất hồ tiêu hữu cơ đạt tiêu chuẩn và đầu tư trên 800 triệu đồng làm thủ tục được cấp 3 giấy chứng nhận hồ tiêu hữu cơ theo tiêu chuẩn của các nước.



Năm 2019, HTX bán hơn 30 tấn hồ tiêu hữu cơ với giá cao, thu về trên 20 tỷ đồng. Năm nay, mặc dù nhiều hộ dân đang phải bán hồ tiêu với giá chỉ khoảng 37 triệu đồng/tấn nhưng HTX vẫn bán với giá đáng mơ ước! Ngay từ đầu mùa vụ này, HTX TMDV Hoàng Nguyên đã có đơn đặt hàng của các công ty tới 400 tấn hồ tiêu hữu cơ xuất khẩu với giá từ 65-80 triệu đồng/tấn và khoảng 250 tấn hồ tiêu được hợp đồng mua với giá cao bán với một công ty trong nước.

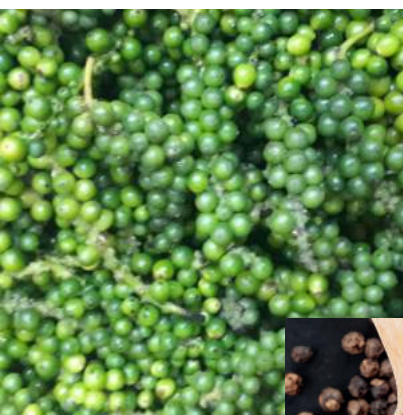
## Bà Trần Thị Thu

*Giám đốc HTX Thương mại Dịch vụ Hoàng Nguyên*

*“Chúng tôi đã có những định hướng và những giải pháp khi gặp khó khăn từ trước nên khi dịch COVID-19 xảy ra thì cũng không ảnh hưởng nhiều lắm đến hoạt động sản xuất của hợp tác xã. Hợp tác xã Hoàng Nguyên đã có những kế hoạch giảm chi phí đầu vào và kết nối đầu ra ngay từ đầu. Sản phẩm hồ tiêu hữu cơ của hợp tác xã Hoàng Nguyên đã nhận được chứng nhận OCOP và đảm bảo về chất lượng sản phẩm.”*

Tháng 10/2020, hợp tác xã Hoàng Nguyên có cơ hội tham gia các lớp tập huấn trong khuôn khổ dự án “**Tăng cường khả năng thích ứng và phục hồi cho phụ nữ dân tộc thiểu số bị ảnh hưởng bởi COVID-19 tại tỉnh Đắk Nông và Bắc Kạn**” do Chương trình Phát triển Liên Hợp Quốc (UNDP) phối hợp cùng Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh HTV và Công ty TMT Consulting triển khai tại địa bàn tỉnh Đắk Nông. Sau các buổi tập huấn, bà Thu cho biết “**Mặc dù đơn vị chúng tôi không bị ảnh hưởng quá nhiều từ COVID-19 nhưng thật sự những kiến thức mà các thầy truyền đạt rất hay và bổ ích**”. Ngay sau những lớp tập huấn, hợp tác xã TMDV Hoàng Nguyên đã lập một bảng kế hoạch chi tiết thu chi, thường xuyên livestream trên Facebook nhằm quảng cáo sản phẩm và tiếp cận các khách hàng.





Như vậy, việc đảm bảo chất lượng là vô cùng cần thiết để nâng tầm giá trị sản phẩm. Ngoài ra, để tiếp cận khách hàng và tăng số lượng sản phẩm bán ra thì chiến lược marketing là vô cùng cần thiết. Các lớp tập huấn và sự đồng hành của cố vấn địa phương trong khuôn khổ dự án đã mang lại những kiến thức và kỹ năng vô cùng bổ ích cho các đơn vị hợp tác xã nói chung và hợp tác xã TMDV Hoàng Nguyên nói riêng.



# Hợp tác xã Hương Ngàn

đạt **DOANH THU KỶ LỤC**

trong mùa COVID-19



Số tiền 150.000.000 VNĐ chính là lợi nhuận mà HTX Hương Ngàn thu về sau tháng đầu tiên của mùa dịch Covid-19. Trong khi các cơ sở kinh doanh khác đang đau đầu giải quyết bài toán ế ẩm trong bối cảnh thị trường thời kỳ COVID-19, Hương Ngàn đã tìm được hướng đi riêng cho mình, biến những khó khăn thành lợi thế để phát triển những dòng sản phẩm phù hợp với sự biến động của thị trường và nhu cầu của khách hàng.



Được thành lập từ năm 2017, tại huyện Bạch Thông, tỉnh Bắc Kạn, Giám đốc HTX, chị Vi Thùy Dương cùng các thành viên trong HTX đã phát triển những sản phẩm như tinh dầu sả, tinh dầu quýt,... với nguồn liệu có sẵn tại địa phương được yêu chuộng và tin tưởng sử dụng trên khắp cả nước.

Chính nhờ sự sáng tạo và đổi mới không ngừng, Hương Ngàn đã có hướng đi đúng đắn. Trong thời kỳ Covid, khi cả thị trường và lĩnh vực kinh doanh gặp những khó khăn đình trệ, nhưng Hương Ngàn đã có những điểm sáng riêng cho mình. Nhanh nhạy và sáng tạo, HTX Hương Ngàn đã tạo ra những dòng sản phẩm

đáp ứng đúng nhu cầu của thị trường. Đó là quyết định sản xuất nước rửa tay từ nguồn tinh dầu có sẵn của mình. Chị Dương chia sẻ: ***“May mắn có sự giúp đỡ của Tiến Sĩ Trần Văn Ôn, thầy và các đồng nghiệp đã chuyển giao toàn bộ kỹ thuật sản xuất nước rửa tay cho Hương Ngàn. Những tháng đầu tiên đưa vào kinh doanh, Hương Ngàn trợ giá 30% cho tất cả các đơn hàng và 50% cho các khách hàng là trường học và cơ quan”***. Từng bước từng bước một, Hương Ngàn gây dựng được thương hiệu nước rửa tay từ tinh dầu của mình. Tuy chỉ mới có mặt trên thị trường, nhưng đã được rất nhiều khách hàng tin tưởng sử dụng, góp phần vào sự thành công của Hương Ngàn.



Kết quả thật đáng kinh ngạc, ngay tháng đầu tiên của mùa dịch COVID-19, doanh thu của HTX đã tăng gấp 5 lần đạt con số kỷ lục 150.000.000 VND.



## Chị Vi Thùy Dương

*Giám đốc HTX Hương Ngàn*

*“Mình có sự may mắn nhờ việc chọn loại sản phẩm đặc trưng, sản phẩm thiên nhiên và tinh dầu. Biến đổi sản phẩm từ tinh dầu sang nước rửa tay. Tiếp đó, HTX cũng đã được tư vấn để phát triển những sản phẩm tiếp theo như nước cất tinh chất sả. Có những công dụng hữu ích và thích hợp với nhiều công dụng như lau nhà, xông mặt...”*



Tháng 10/2020, HTX Hương Ngàn cùng một số HTX khác được lựa chọn tham gia dự án “**Tăng cường khả năng phục hồi và thích ứng của phụ nữ dân tộc thiểu số bị ảnh hưởng bởi COVID-19**” do Chương trình Phát triển Liên Hợp Quốc (UNDP) phối hợp với Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh HTV và Văn phòng Điều phối Xây dựng Nông thôn mới tỉnh Bắc Kạn tổ chức. HTX Hương Ngàn là một trường hợp tiêu biểu với chiến lược tự mình thích ứng và phục hồi với COVID-19. Thông qua các buổi tập huấn nâng cao năng lực và kết nối thị trường, HTX đã phát huy tiềm lực vốn có của mình và xây dựng kế hoạch kinh doanh, chiến lược quảng bá rõ ràng trong năm 2021. Những điều đó đã giúp Hương Ngàn có sự chuẩn bị chắc chắn để sẵn sàng đối mặt với không chỉ đại dịch như COVID-19 mà cả những thách thức trên những chặng đường phát triển tiếp theo.

Sự định hướng đúng đắn và sự tính toán kỹ lưỡng là chính là bí quyết đưa Hương Ngàn đến với thành công ngày hôm nay. Ngoài ra, chị Dương chia sẻ rằng: “**Hương Ngàn tận dụng từ đầu vào đến đầu ra không bỏ phí một thứ gì cả**”. Mọi nguyên liệu tái sử dụng như sả được chế biến thành tinh dầu, lá sả được tét thành thủ công mỹ nghệ, tinh dầu quýt từ vỏ quýt, nước quýt lên men,... Tiếp nối những thành công tuyệt vời đã đạt được trong năm 2020, HTX Hương Ngàn cùng chị Dương mong muốn tìm kiếm nguồn vốn ổn định, kênh phân phối đáng tin cậy, lượng khách hàng mới và mở rộng thị trường.

Câu chuyện của Hương Ngàn là một trong những minh chứng tiêu biểu cho việc tự mình vươn lên trong thời kỳ Covid. Cách thức bán hàng truyền miệng tạo uy tín, tạo mối quan hệ mật thiết với khách hàng, sáng tạo đột phá là những điều Hương Ngàn đã và đang thực hiện để tiếp tục phát triển trong thời gian tới.



# Hợp tác xã Nông nghiệp Thanh niên Như Cố

Thế hệ thanh niên khởi nghiệp và phát triển trong đại dịch COVID-19



Hợp tác xã (HTX) Thanh niên Như Cố được thành lập tại xã Như Cố, huyện Chợ Mới, tỉnh Bắc Kạn bởi 1 nhóm thanh niên Bắc Kạn tiêu biểu. HTX Thanh niên Như Cố chính là một trong những tấm gương về mô hình kinh doanh khởi nghiệp tại địa phương, tạo cơ hội phát triển cho người trẻ, đặc biệt là những người phụ nữ dân tộc, với niềm đam mê đưa đưa các nông sản truyền thống chất lượng của Bắc Kạn tới với người tiêu dùng.

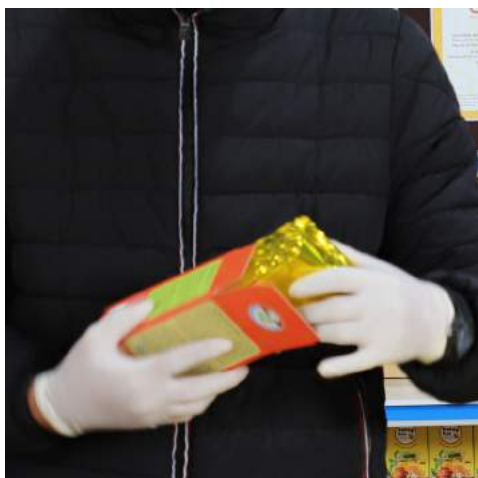


## Anh Lương Đình Hùng

*Sáng lập viên HTX Nông sản Thanh niên Như Cố*

“Anh thành lập tổ hợp tác cho đoàn thanh niên, sau đó về sau anh mới thành lập HTX. HTX Thanh Niên Như Cố thành lập từ ngày 22/11/2017, chính thức hoạt động thì tầm tháng 4/2018. HTX ban đầu có 7 người, hiện tại đã mở rộng lên 11 thành viên, có người trong địa bàn, có người nơi khác, thanh niên có, phụ nữ, nông dân có hết, nhưng chủ đạo là thanh niên.

HTX Thanh Niên Như Cố sản xuất và kinh doanh đa dạng các mặt hàng nông sản địa phương như: chè xanh, trà ướp đấng, mặt ong, măng, bún khô, gà, dưa leo,...



Từ đầu năm nay khi Việt Nam bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi dịch COVID-19, các ngành nghề kinh doanh buôn bán đều bị tác động tiêu cực. Tại Bắc Kạn các HTX cũng gặp nhiều khó khăn, trở ngại khác nhau. Trường hợp của HTX Thanh Niên Như Cố lại có phần may mắn hơn nhiều đơn vị khác.

## Anh Lương Đình Hùng

*Sáng lập viên HTX Nông sản Thanh niên Như Cố*

“Thực ra những sản phẩm của mình ở khu vực này cũng không bị ảnh hưởng lắm. Ví dụ sản phẩm gà của mình thời điểm ấy các anh em lại chịu khó đi ship, mọi người ở nhà nên lại ăn nhiều hơn, còn mua dự trữ. Mỗi nhà ví dụ ship tầm 10-20 con gà, họ mang về nuôi ăn dần, bán lại rất thích, mà lại được giá.. Nhưng cũng được mỗi gà thôi, còn các sản phẩm khác như chè và mật ong thì không bán được. Trên này anh bán được bún với gà là chủ yếu thôi”.



Từ tháng 10/2020, HTX Thanh niên Như Cố được lựa chọn tham gia các buổi tập huấn và kết nối thị trường trong khuôn khổ dự án “**Tăng cường khả năng phục hồi và thích ứng của phụ nữ dân tộc thiểu số bị ảnh hưởng bởi COVID-19**”. HTX Như Cố đã trở thành đầu mối liên kết cho rất nhiều các HTX cũng như tổ hợp tác khác tại Bắc Kạn, đưa các sản phẩm nông sản tới một số nhà phân phối tại Hà Nội như Organic Mart, Miền Xanh và Vinmart.

*“[...] những phương án sản xuất học được từ các buổi tập huấn nâng cao năng lực đó sẽ giúp tôi định hướng được những vấn đề nền tảng của địa phương cũng như những cơ hội và thách thức của các sản phẩm mình khi tham gia, đồng thời dự trù cho mình những kế hoạch về tài chính, về vốn và con người để tổ chức tốt phương án sản xuất”.*

*“Trong buổi tham gia thực tiễn tại phiên chợ tổ chức trong Ecopark, học viên vừa có thể thực hành luôn cách giới thiệu sản phẩm của mình làm sao cho khách hàng hiểu, biết và tin dùng, qua đó biết được những sản phẩm nào bán tốt hay là sản phẩm nào cần hoàn thiện hơn về mẫu mã bao bì”.*



Những kiến thức và bài học thực tiễn trong các buổi tập huấn và kết nối đã tiếp sức cho HTX Thanh Niên Như Cố có kế hoạch và hướng đi cụ thể trong tương lai, tự tin ứng phó với mọi khó khăn. HTX quyết định sẽ chú trọng tới mặt hàng gà nhiều hơn, vì nhu cầu từ

*“Trong tương lai thì HTX Thanh Niên Như Cố có kế hoạch phát triển sản phẩm quy mô lớn hơn, mở rộng vùng nguyên liệu, cũng như tiếp cận với các khách hàng tiềm năng ở các tỉnh thành phố lớn. Nếu có thể đảm bảo các yêu cầu thì HTX cũng mong muốn hướng đến xuất khẩu.”*



Là một người trẻ tuổi khởi nghiệp tại tỉnh Bắc Kạn, anh Hùng khiêm tốn cho rằng “mình cũng là còn trẻ, đang đi đúng hướng được mọi người quan tâm nhiều thôi, chứ cũng không phải tiêu biểu”. Anh cũng tự nhận càng đi mới thấy bản thân càng thiếu và cần phải học hỏi rất nhiều. Nhưng có lẽ chính vì tinh thần cầu tiến ấy mà HTX ngày một

phát triển lớn mạnh, đảm bảo được sinh kế và phát triển tiềm lực của những người trẻ và đặc biệt là người phụ nữ dân tộc tại địa phương. Trong tương lai chắc hẳn cái tên HTX Thanh niên Như Cố sẽ còn được biết tới rộng rãi hơn, làm rạng danh sản phẩm nông sản của quê hương Bắc Kạn.

