

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

BỘ Y TẾ

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC DƯỢC HÀ NỘI**



**NGUYỄN HUY VĂN**

**ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ MÔ HÌNH  
LIÊN KẾT PHÁT TRIỂN DƯỢC LIỆU  
ACTISÔ TẠI SA PA - LÀO CAI**

**LUẬN ÁN TIẾN SĨ DƯỢC HỌC**

**HÀ NỘI, NĂM 2019**

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

BỘ Y TẾ

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC DƯỢC HÀ NỘI**

**NGUYỄN HUY VĂN**

**ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ MÔ HÌNH  
LIÊN KẾT PHÁT TRIỂN DƯỢC LIỆU  
ACTISÔ TẠI SA PA - LÀO CAI**

**LUẬN ÁN TIẾN SĨ DƯỢC HỌC**

CHUYÊN NGÀNH: TỔ CHỨC QUẢN LÝ DƯỢC  
MÃ SỐ: 62720412

Người hướng dẫn khoa học: **GS. TS. Phạm Thanh Kỳ**

**HÀ NỘI, NĂM 2019**

## LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của tôi. Các kết quả, số liệu nêu trong luận án này là trung thực. Một số kết quả và số liệu đã từng được tôi gửi đăng, xét duyệt, công bố trong các tạp chí chuyên ngành. Các đồng tác giả đã có văn bản đồng ý cho tôi được sử dụng nội dung các bài báo nghiên cứu có liên quan vào mục đích nghiên cứu, viết và báo cáo luận án tiến sĩ ở các cấp.

*Nguyễn Huy Văn*

## **LỜI CẢM ƠN**

*Tôi xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến GS.TS. Phạm Thanh Kỳ, người Thầy đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ tôi thực hiện, hoàn thành công trình này.*

*Tôi xin chân thành cảm ơn các thầy, cô giáo Bộ môn Quản lý và Kinh tế được – Trường đại học Dược Hà Nội những người đã giảng dạy, hướng dẫn, giúp đỡ tôi trong suốt thời gian sinh hoạt học thuật tại Bộ môn.*

*Tôi xin trân trọng cảm ơn Ban giám hiệu, Phòng Đào tạo sau đại học, các Bộ môn, phòng ban chức năng Trường Đại học Dược Hà Nội đã giúp đỡ tạo điều kiện cho tôi học tập, hoàn thành luận án và hoàn thành tốt công việc.*

*Tôi xin cảm ơn ban lãnh đạo công ty CP Traphaco, đặc biệt ThS. Vũ Thị Thuận – Chủ tịch HĐQT, ThS. Trần Túc Mã – Tổng giám đốc đã ủng hộ, tạo điều kiện thuận lợi cho tôi hoàn thành tốt khoá học và thực hiện thành công luận án.*

*Tôi xin cảm ơn công ty TraphacoSaPa, đặc biệt ThS. Đỗ Tiến Sỹ - Giám đốc, UBND huyện Sa Pa, các nhà Khoa học và những Người dân trồng dược liệu nơi đây đã gắn bó, đồng hành với tôi trong suốt quá trình thực hiện đề tài.*

*Xin cảm ơn các đồng nghiệp tại công ty, các dược sĩ phòng Nghiên cứu và Phát triển, các cán bộ dự án GreePlan, đặc biệt ThS. Vũ Hương Thủy đã nhiệt tình cộng tác, trợ giúp tôi trong suốt quá trình nghiên cứu góp phần cho công trình này hoàn thành.*

*Xin tri ân Người bạn đời của tôi TS. Nguyễn Thị Vinh Huệ, các Con, cùng toàn thể Gia đình luôn chia sẻ, cổ vũ, động viên trong suốt quá trình học tập, nghiên cứu để tôi hoàn thành được luận án này.*

**Hà Nội, ngày 30 tháng 10 năm 2019**

*Nguyễn Huy Văn*

## MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	
LỜI CẢM ƠN	
DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT.....	iv
DANH MỤC BẢNG.....	viii
DANH MỤC HÌNH.....	x
ĐẶT VẤN ĐỀ .....	1
CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN.....	4
1.1. Những vấn đề lý luận chung.....	4
1.1.1. Một số khái niệm liên quan.....	4
1.1.2. Các nguyên tắc cơ bản của liên kết.....	6
1.1.3. Các hình thức, phương thức liên kết .....	8
1.1.4. Các nội dung liên kết.....	11
1.1.5. Các mô hình liên kết sản xuất - kinh doanh trong nông nghiệp.....	13
1.2. Tình hình nghiên cứu phát triển dược liệu trên thế giới và ở Việt Nam.....	18
1.2.1. Cơ sở pháp lý và chính sách.....	18
1.2.2. Nghiên cứu triển khai mô hình phát triển dược liệu trên thế giới.....	24
1.2.3. Nghiên cứu triển khai mô hình phát triển dược liệu ở Việt Nam.....	28
1.3. Tình hình nghiên cứu phát triển Actisô ở Việt Nam .....	31
1.4. Điều kiện tự nhiên, xã hội địa bàn nghiên cứu.....	35
1.4.1. Điều kiện tự nhiên, xã hội huyện Sa Pa, tỉnh Lào Cai .....	35
1.4.2. Điều kiện tự nhiên, xã hội của xã Sa Pả và xã Tả Phìn .....	37
1.5. Những vấn đề cần giải quyết.....	38
CHƯƠNG 2. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU .....	40
2.1. Đối tượng, địa điểm và thời gian nghiên cứu .....	40
2.1.1. Đối tượng nghiên cứu.....	40
2.1.2. Địa điểm và thời gian nghiên cứu .....	40
2.2. Phương pháp nghiên cứu.....	41
2.2.1. Thiết kế nghiên cứu.....	41
2.2.2. Mô hình liên kết trong nghiên cứu.....	42
2.2.3. Các giải pháp tăng cường liên kết được đề xuất.....	43
2.2.4. Mẫu nghiên cứu và cỡ mẫu .....	46
2.2.5. Các biến số nghiên cứu .....	46
2.2.6. Phương pháp thu thập số liệu [24,27,116] .....	48

<b>2.3. Phương pháp đánh giá hiệu quả mô hình liên kết .....</b>	<b>49</b>
<b>2.4. Phương pháp xử lý và phân tích số liệu nghiên cứu .....</b>	<b>50</b>
2.4.1. Phương pháp thống kê kinh tế.....	50
2.4.2. Phương pháp chuyên gia, chuyên khảo.....	51
2.4.3. Phương pháp phân tích mô hình .....	51
2.4.4. Phần mềm xử lý, phân tích dữ liệu.....	55
<b>2.5. Cách khắc phục sai số .....</b>	<b>55</b>
<b>2.6. Đạo đức trong nghiên cứu .....</b>	<b>56</b>
<b>CHƯƠNG 3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU .....</b>	<b>57</b>
<b>3.1. Tình hình sản xuất kinh doanh dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai giai đoạn 2012-2014.....</b>	<b>57</b>
3.1.1. Một số đặc điểm của hộ gia đình trồng Actisô được khảo sát.....	57
3.1.2. Quy mô diện tích đất sử dụng.....	58
3.1.3. Chi phí, thu nhập và lợi nhuận từ trồng Actisô.....	59
3.1.4. Năng suất, chất lượng dược liệu Actisô và cao Actisô.....	61
<b>3.2. Thực trạng liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai giai đoạn 2012-2014.....</b>	<b>62</b>
3.2.1. Liên kết trong quy hoạch.....	62
3.2.2. Liên kết trong cung ứng vốn.....	62
3.2.3. Liên kết cung ứng nguyên vật liệu đầu vào phục vụ trồng Actisô.....	63
3.2.4. Liên kết chuyển giao tiến bộ kỹ thuật và quản lý sâu bệnh hại.....	65
3.2.5. Liên kết tiêu thụ dược liệu.....	66
3.2.6. Lợi ích của liên kết .....	67
3.2.7. Nhu cầu liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai giai đoạn 2012-2014.....	68
<b>3.3. Đánh giá chung về thực trạng liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai giai đoạn 2012-2014 .....</b>	<b>73</b>
3.3.1. Về các chủ thể và tác nhân tham gia liên kết .....	73
3.3.2. Về nhận thức, hiểu biết của các chủ thể tham gia liên kết .....	75
3.3.3. Vai trò của các tác nhân trung gian khác .....	75
3.3.4. Về sự hỗ trợ, trợ giúp các Nhà tham gia liên kết .....	75
<b>3.4. Áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai giai đoạn 2015-2017.....</b>	<b>77</b>
3.4.1. Tổ chức liên kết và quản lý mô hình liên kết.....	77

3.4.2. Tổ chức truyền thông và triển khai các giải pháp tăng cường liên kết	79
<b>3.5. Đánh giá hiệu quả giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” phát triển</b>	
<b>dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai giai đoạn 2015-2017</b>	<b>81</b>
3.5.1. Hiệu quả trong liên kết quy hoạch vùng trồng Actisô	82
3.5.2. Hiệu quả trong liên kết cung ứng vốn và giống trồng Actisô	83
3.5.3. Hiệu quả trong liên kết sản xuất dược liệu Actisô	85
3.5.4. Hiệu quả trong liên kết chế biến và tiêu thụ dược liệu Actisô	88
3.5.5. Những hiệu quả về kinh tế, chính trị, xã hội khác	90
3.5.6. Hiệu quả tác động tổng thể của mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển	
dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai	96
<b>CHƯƠNG 4. BÀN LUẬN</b>	<b>106</b>
<b>4.1. Thực trạng liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai giai</b>	
<b>đoạn 2012-2014</b>	<b>106</b>
4.1.1. Về các hình thức, phương thức và mô hình liên kết	106
4.1.2. Về các nội dung liên kết	108
4.1.3. Về thực hiện các nguyên tắc của liên kết	112
<b>4.2. Giải pháp tăng cường liên kết ”4 Nhà” phát triển dược liệu Actisô tại Sa</b>	
<b>Pa - Lào Cai</b>	<b>114</b>
<b>4.3. Hiệu quả áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” phát triển</b>	
<b>dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai giai đoạn 2015 - 2017</b>	<b>117</b>
4.3.1. Về quy hoạch	117
4.3.2. Về cung ứng các yếu tố đầu vào	117
4.3.3. Về áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật trong sản xuất	118
4.3.4. Hiệu quả kinh tế	119
4.3.5. Lợi ích khác	121
4.3.6. Hiệu quả tác động tổng thể của mô hình	125
<b>4.4. Những ưu điểm và hạn chế của mô hình liên kết</b>	<b>127</b>
4.4.1. Những ưu điểm	127
4.4.2. Những hạn chế và nguyên nhân	130
<b>4.5. Những đóng góp mới của luận án</b>	<b>131</b>
<b>KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ</b>	<b>133</b>
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO</b>	<b>137</b>
<b>DANH MỤC PHỤ LỤC</b>	<b>147</b>

## DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

STT	Phần viết tắt	Phần viết đầy đủ
1.	ATS	Actisô
2.	BfN	German Federal Agency for Nature Conservation (Cục liên bang Đức về bảo tồn tự nhiên)
3.	BVTV	Bảo vệ thực vật
4.	CAM	Complementary and alternative medicine (Thuốc thay thế và bổ sung)
5.	CBD	Convention on Biological Diversity (Công ước Đa dạng sinh học)
6.	CITES	Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora (Công ước thương mại quốc tế về các loài động - thực vật hoang dã bị đe dọa)
7.	CMKT	Chuyên môn kỹ thuật
8.	CP	Cổ phần
9.	CSHQ	Chỉ số hiệu quả
10.	CTCP	Công ty cổ phần
11.	DA	Dự án
12.	ĐĐVN	Dược điển Việt Nam
13.	DL/DI/dl	Dược liệu
14.	ĐBSH	Đồng bằng sông Hồng
15.	ĐVT	Đơn vị tính
16.	ECBP	EU – China Biodiversity Programe (Chương trình đa dạng sinh học châu Âu - Trung Quốc)
17.	EBTS	The Ethical BioTrade Standard (Tiêu chuẩn Thương mại sinh học có đạo đức)
18.	GAP	Good Agriculturing Practice (Thực hành tốt nông nghiệp)
19.	GACP	Good Agriculturing and Colecting Practice (Thực hành tốt trồng trọt và thu hái cây thuốc)



<b>STT</b>	<b>Phần viết tắt</b>	<b>Phần viết đầy đủ</b>
20.	GACP-WHO	Hướng dẫn của Tổ chức Y tế thế giới về Thực hành tốt trồng trọt và thu hái cây thuốc
21.	GMP	Good Manufacturing Practice (Thực hành tốt sản xuất)
22.	GO	Gross Output (Giá trị sản xuất)
23.	GO/IC	Hiệu quả sử dụng vốn
24.	GPS	Participatory Guarantee System (Hệ thống đảm bảo cùng tham gia)
25.	HACCP	Hazard Analysis Critical Control Point (Hệ thống phân tích nguy cơ và xác định điểm kiểm soát trọng yếu)
26.	HTX	Hợp tác xã
27.	HUP	Hanoi University of Pharmacy (Trường Đại học Dược Hà Nội)
28.	IC	Intermediate Costs (Chi phí trung gian, Chi phí sản xuất)
29.	IFOAM	International Foundation for Organic Agriculture (Liên đoàn quốc tế phong trào nông nghiệp hữu cơ)
30.	ISSC-MAP	International Standard for Sustainable Wild Collection of Medicinal and Aromatic Plants (Tiêu chuẩn quốc tế về thu hái cây hương liệu và cây thuốc hoang dã)
31.	IUCN	The International Union for Conservation of Nature and Natural Resources (Liên minh quốc tế về bảo tồn tự nhiên)
32.	KHKT	Khoa học kỹ thuật
33.	LK	Liên kết
34.	LN	Lợi nhuận
35.	MTV	Một thành viên
36.	Nagoya Protocol	Nghị định thư Nagoya
37.	NCPT	Nghiên cứu và phát triển
38.	NN	Nông nghiệp
39.	NNPT	Nông nghiệp và Phát triển
40.	NGOs	Non-government Organizations (Các tổ chức phi chính)

<b>STT</b>	<b>Phần viết tắt</b>	<b>Phần viết đầy đủ</b>
41.	NSNN	Ngân sách Nhà nước
42.	OTOP	One Tambon One Product (Mỗi vùng một sản phẩm)
43.	OVOP	One Village One Product (Mỗi làng một sản phẩm)
44.	PGS	Participatory Guarantee System (Hệ thống bảo đảm cùng tham gia)
45.	PS	Phun sấy
46.	QT	Quy trình
47.	QTKT,	Quy trình kỹ thuật, Quy trình công nghệ
48.	Công ước RAMSAR	Công ước về các vùng đất ngập nước có tầm quan trọng quốc tế
49.	RSD	Relative Standard Deviation (Độ lệch chuẩn tương đối)
50.	SD	Standard Deviation (Độ lệch chuẩn)
51.	SFDA	The State Food and Drug Administration of China (Cục quản lý quốc gia về Thuốc và Thực phẩm của Trung Quốc)
52.	TBKT	Tiến bộ kỹ thuật
53.	TNHH MTV	Trách nhiệm hữu hạn Một thành viên
54.	TK-CN	Trồng cây khác và chăn nuôi
55.	TKDL	Traditional knowledge digital library (Thư viện số tri thức cổ truyền)
56.	TKM	Traditional Korean Medicine (Thuốc cổ truyền Hàn Quốc)
57.	TPBS	Thực phẩm bổ sung
58.	TCCL	Tiêu chuẩn chất lượng
59.	TCCN	Trung cấp chuyên nghiệp
60.	TCKT	Tiêu chuẩn kỹ thuật
61.	tr.đ	triệu đồng
62.	TCM	Traditional Chinese Medicine (Thuốc y học cổ truyền Trung Hoa)
63.	THPT	Trung học phổ thông

<b>STT</b>	<b>Phần viết tắt</b>	<b>Phần viết đầy đủ</b>
64.	THCS	Trung học cơ sở
65.	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
66.	UBND	Ủy ban nhân dân
67.	UN	United Nations (Liên hợp quốc)
68.	UNICEF	United Nations Children ' s Fund (Quỹ nhi đồng liên hiệp quốc)
69.	UEBT	Union for Ethical BioTrade (Liên minh Thương mại sinh học có đạo đức)
70.	VA	Value-Added (Giá trị gia tăng)
71.	VA/IC	Tỉ suất hoàn vốn
72.	VBCF	Quỹ thách thức năng lực Việt Nam
73.	VC	Value Chain (Chuỗi giá trị)
74.	VPCP	Văn phòng chính phủ
75.	WHO	World Health Organization (Tổ chức Y tế thế giới)
76.	WTO	World Trade Organization (Tổ chức thương mại thế giới)
77.	WWF	World Wide Fund for Nature (Quỹ bảo tồn thiên nhiên thế giới)
78.	YDHCT	Y dược học cổ truyền
79.	YDHHĐ	Y dược học hiện đại
80.	YHCT	Y học cổ truyền
81.	YHHĐ	Y học hiện đại

## DANH MỤC BẢNG

Bảng 1.1. Bảng tổng hợp các kết quả nghiên cứu về Actisô giai đoạn 2010-2016 ..	47
Bảng 2.1. Các biến số nghiên cứu.....	47
Bảng 3.1. Cơ cấu nhóm tuổi của mẫu nghiên cứu .....	57
Bảng 3.2. Quy mô diện tích đất của hộ gia đình phân theo mục đích sử dụng.....	58
Bảng 3.3. Cơ cấu chi phí, thu nhập và lợi nhuận từ trồng Actisô (2012-2014).....	59
Bảng 3.4. Thu nhập bình quân của hộ có và không trồng Actisô (2012-2014).....	60
Bảng 3.5. Chi phí, thu nhập và lợi nhuận trung bình từ trồng Actisô (2012-2014)..	60
Bảng 3.6. Năng suất và chất lượng dược liệu Actisô (2012-2014).....	61
Bảng 3.7. Sản lượng và chất lượng cao Actisô (2012-2014).....	61
Bảng 3.8. Tình hình liên kết cung ứng vốn trồng Actisô tại Sa Pa - Lào Cai (2012-2014).....	63
Bảng 3.9. Tình hình liên kết cung ứng giống trồng Actisô tại Sa Pa - Lào Cai (2012-2014).....	64
Bảng 3.10. Chất lượng giống Actisô (2012-2014).....	64
Bảng 3.11. Tình hình liên kết trong cung ứng phân bón, thuốc BVTV để trồng Actisô tại Sa Pa - Lào Cai (2012-2014) .....	65
Bảng 3.12. Tình hình liên kết chuyển giao TBKT và quản lý sâu bệnh hại trong trồng Actisô tại Sa Pa - Lào Cai (2012-2014).....	66
Bảng 3.13. Tình hình liên kết tiêu thụ dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai (2012-2014).....	67
Bảng 3.14. Lợi ích của Nhà nông trong liên kết sản xuất, tiêu thụ dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai (2012-2014).....	68
Bảng 3.15. Nhu cầu liên kết của các Nhà trong phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai (2012-2014).....	69
Bảng 3.16. Nguyên vọng của Nhà nông khi tham gia liên kết (2012-2014) .....	71
Bảng 3.17. Nguyên vọng của Nhà doanh nghiệp khi tham gia liên kết (2012 – 2014) .....	71
Bảng 3.18. Nguyên vọng của Nhà khoa học khi tham gia liên kết (2012 – 2014) ...	72
Bảng 3.19. Tổng hợp nội dung và thời gian truyền thông qua truyền hình và truyền thanh ở địa bàn nghiên cứu (2015-2017) .....	79
Bảng 3.20. Kết quả tuyên truyền bằng tờ rơi, tờ gấp, tranh ảnh phát cho hộ gia đình và người thân của hộ gia đình trồng Actisô (2015-2017) .....	80
Bảng 3.21. Kết quả tập huấn cho cán bộ quản lý trực tiếp mô hình liên kết “4 Nhà” ở Sa Pa và Tả Phìn (2015-2017) .....	80
Bảng 3.22. Hoạt động truyền thông trực tiếp cho hộ trồng Actisô (2015-2017).....	81

Bảng 3.23. Hiệu quả giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” trong quy hoạch vùng trồng Actisô tại Sa Pa - Lào Cai.....	82
Bảng 3.24. So sánh cung ứng vốn trồng Actisô của hộ gia đình trước và sau khi áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” .....	83
Bảng 3.25. Chi phí và chất lượng giống Actisô trước và sau khi áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” .....	84
Bảng 3.26. Sản lượng, chất lượng giống Actisô dự trữ và sử dụng (2015-2017).....	85
Bảng 3.27. Chi phí đầu tư trung bình/ha của hộ GD trồng Actisô trước và sau khi áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4Nhà” .....	86
Bảng 3.28. Hiệu quả sản xuất dược liệu Actisô trước và sau khi áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” .....	86
Bảng 3.29. Tỷ lệ thu nhập từ trồng Actisô của hộ trồng Actisô trong cộng đồng trước và sau khi áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” .....	87
Bảng 3.30. Năng suất, chất lượng dược liệu Actisô trước và sau khi áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” .....	87
Bảng 3.31. Kết quả theo mục tiêu chính về sản xuất dược liệu của doanh nghiệp (năm 2017) .....	88
Bảng 3.32. Hiệu quả sản xuất, kinh doanh dược liệu Actisô của doanh nghiệp trước và sau khi áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” .....	89
Bảng 3.33. Sản lượng, chất lượng cao Actisô của doanh nghiệp trước và sau khi áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” .....	90
Bảng 3.34. Nhận thức của cán bộ xã, thôn/bản về mô hình liên kết “4 Nhà” trước và sau khi dựng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” .....	91
Bảng 3.35. Nhận thức của cán bộ xã, thôn/ bản về quy trình trồng, chăm sóc, thu hoạch Actisô trước và sau áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” .....	91
Bảng 3.36. Kết quả đạt được so với mục tiêu kinh tế - xã hội huyện Sa Pa (2017) .	92
Bảng 3.37. Nhận thức của hộ nông dân trước và sau khi áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” .....	93
Bảng 3.38. Lợi ích của Nhà khoa học khi tham gia liên kết.....	95
Bảng 3.39. Lợi ích của Doanh nghiệp khi tham gia liên kết.....	95
Bảng 3.40. Kết quả ước lượng các yếu tố ảnh hưởng đến tỷ trọng thu nhập từ cây thuốc Actisô/tổng thu nhập của hộ gia đình (2012-2017).....	98
Bảng 3.41. Mô hình ước lượng các yếu tố ảnh hưởng đến thu nhập bình quân từ trồng Actisô của hộ trồng cây thuốc Actisô (2012-2017).....	100
Bảng 3.42. Kết quả ước lượng tác động của liên kết “4 Nhà” đến tỉ suất lợi nhuận/chi phí từ trồng Actisô của hộ trồng Actisô (2012-2017).....	102
Bảng 3.43. Kết quả ước lượng tác động của liên kết “4 Nhà” đến hiệu quả kinh tế từ trồng Actisô của hộ trồng Actisô (2012-2017) .....	103

## DANH MỤC HÌNH

Hình 1.1. Sơ đồ mô hình tập trung [53,77] .....	16
Hình 1.2. Sơ đồ mô hình liên kết đa chủ thể [44,53] .....	18
Hình 1.3. Sơ đồ cấu trúc quản trị OVOP của Oita [78] .....	27
Hình 2.1. Khung nghiên cứu của luận án.....	41
Hình 2.2. Mô hình liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai .....	42
Hình 2.3. Sơ đồ hoạt động truyền thông kết hợp .....	45
Hình 2.4. Đánh giá tác động của can thiệp theo phương pháp sai biệt kép .....	54
Hình 3.1. Tỷ lệ về trình độ văn hóa của người được khảo sát .....	57
Hình 3.2. Tỷ lệ trình độ chuyên môn kỹ thuật của người được khảo sát (%).....	58
Hình 3.3. Nhu cầu liên kết của Nhà nông đã tham gia liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai (2012-2014) .....	69
Hình 3.4. Nhu cầu liên kết của Nhà nông chưa tham gia liên kết (2012-2014) ..	70

## ĐẶT VẤN ĐỀ

Ngày nay, thị trường dược liệu và thuốc dược liệu đang đem lại nguồn thu lớn cho các quốc gia. Với các thuốc có nguồn gốc tự nhiên, các hãng dược phẩm đã có doanh số bán bằng 30% tổng doanh số bán thuốc toàn thế giới. Bên cạnh đó, sản phẩm “Thực phẩm chức năng”, “Các chất bổ sung dinh dưỡng” hay “Thuốc thay thế hoặc bổ sung”, được sản xuất chủ yếu từ thảo dược hoặc có nguồn gốc thảo dược, được 70-95% dân số thế giới sử dụng [89], đang phát triển với một tốc độ đáng kinh ngạc và đang được các chuyên gia đánh giá là một xu thế dinh dưỡng của thế kỷ 21 [100]. Không chỉ là thuốc hoặc thực phẩm chức năng, xu thế mỹ phẩm dùng nguyên liệu từ thiên nhiên thay thế nguyên liệu tổng hợp đã chiếm hơn 70% tổng nhu cầu. Đây là một thị trường có tốc độ tăng trưởng hàng năm khá cao trong khoảng 8-10%/năm [115].

Nằm trong vùng khí hậu nhiệt đới gió mùa, nóng và ẩm Đông - Nam Á, Việt Nam có nguồn tài nguyên thực vật hết sức phong phú và đa dạng, trong đó có 5.117 loài thực vật và nấm lớn được dùng làm thuốc [52]. Nhiều thập kỷ qua, nguyên liệu từ nguồn cây thuốc đã góp phần quan trọng trong việc cung cấp thuốc chữa bệnh, chăm sóc sức khỏe cho nhân dân và để xuất khẩu. Nhu cầu dược liệu ở nước ta ngày càng cao, nhu cầu năm 2004 là gần 50.000 tấn [55], năm 2005 là gần 60.000 tấn (54% từ nhập khẩu) [20].

Trước đây, Việt Nam đã từng là quốc gia xuất khẩu dược liệu thu được nhiều ngoại tệ, nhưng giờ đây trong hơn 60.000 tấn dược liệu sử dụng hàng năm thì có tới 80-85% phải nhập khẩu [117]. Trong khi đó, chính phủ Ấn Độ đã có những chính sách hỗ trợ tích cực các công ty của họ để cung ứng dược liệu ra thị trường thế giới, đem lại nguồn thu 1 tỷ USD tổng giá trị sản phẩm từ thảo dược Ấn Độ và đóng góp gần 1% vào thị trường thảo dược toàn cầu [74]; Hàn Quốc có khẩu hiệu “Toàn cầu hóa thuốc cổ truyền Hàn Quốc” nhằm chia sẻ 5% thị phần CAM quốc tế vào năm 2017 [79]. Rõ ràng, chúng ta đang lãng phí và đang làm mất dần một nguồn tài nguyên có giá trị rất lớn, nguồn tài nguyên có thể tái tạo không những đem lại lợi ích cho chúng ta hôm nay mà đem lại lợi ích cho các thế hệ mai sau cả về sức khỏe, kinh tế, môi trường và xã hội... Như vậy, phát triển dược liệu Việt Nam là nhiệm vụ mang tầm vóc chiến lược quốc gia.

Tuy nhiên, việc phát triển dược liệu Việt Nam vẫn chưa xứng với tiềm năng vốn có; quy mô sản xuất, chế biến, sử dụng còn nhỏ, manh mún, chưa hiệu quả; một số dược liệu quý hiếm có nguy cơ cạn kiệt; kết quả nghiên cứu, ứng dụng khoa học công nghệ còn hạn chế; chưa có nhiều chính sách phù hợp nhằm phát triển ngành dược liệu [17] mà một trong những nguyên nhân cốt lõi là thiếu mô hình phát triển dược liệu hiệu quả thích ứng với bối cảnh hiện nay. Những năm qua, nhiều mô hình phát triển cây trồng nói chung và cây thuốc nói riêng đã được nhắc nhiều và áp dụng ở một mức độ nhất định trong nước như mô hình chuỗi liên kết, mô hình trồng cây thuốc dưới tán rừng, đặc biệt mô hình «liên kết 4 nhà» [55,56],... Mặc dù vậy, hiện chưa có nghiên cứu về mô hình nào được thực hiện một cách có hệ thống, trên cơ sở lý luận chặt chẽ, triển khai mô hình một cách khoa học và đánh giá hiệu quả của mô hình.

Cây thuốc Actisô nằm trong danh mục các loài dược liệu tập trung phát triển quy mô lớn và Sa Pa – Lào Cai là vùng núi cao có khí hậu á nhiệt đới, được chọn là vùng trọng điểm trồng cây thuốc này [14]. Actisô được sử dụng phổ biến làm thuốc, thực phẩm bảo vệ sức khỏe, mỹ phẩm và là cây cho hiệu quả kinh tế cao. Tại Sa Pa - Lào Cai, liên kết phát triển dược liệu Actisô đã được các hộ nông dân áp dụng và triển khai một số năm qua. Đến năm 2012, chính quyền huyện đã ban hành kế hoạch phát triển vùng trồng cây dược liệu hàng hóa tập trung có sự liên kết của 4 nhà: Nhà nông, Nhà doanh nghiệp, Nhà khoa học, Nhà nước [65]. Thực tế cho thấy mô hình liên kết phát triển dược liệu Actisô đã đem lại hiệu quả kinh tế, tuy nhiên việc phá vỡ hợp đồng vẫn diễn ra, sản lượng dược liệu nông dân cung cấp chỉ đáp ứng phần nhỏ nhu cầu của doanh nghiệp. Chưa có sự liên kết thực sự giữa 4 nhà, trong đó vai trò của nhà khoa học còn mờ nhạt. Nhiều trường hợp liên kết chưa mang tính tự nguyện, hợp tác vì trách nhiệm mà chưa vì lợi ích, dẫn đến khó bền vững trong dài hạn. Do vậy, các câu hỏi nghiên cứu đặt ra là: thực trạng liên kết đang diễn ra như thế nào? Môi liên kết đó tác động như thế nào đến các đối tượng tham gia liên kết? Nhu cầu liên kết của các đối tượng với nhau như thế nào, về vấn đề gì? Thực trạng liên kết đó gặp những tồn tại, hạn chế gì cần giải quyết, tháo gỡ? Thực tế xuất hiện những mô hình liên kết hiệu quả gì có thể nhân rộng? Cần thực hiện những giải pháp gì để nhằm tăng



cường môi liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai?...Những câu hỏi đó rất cần được quan tâm, tiến hành nghiên cứu.

Chính vì thế, đề tài “***Đánh giá hiệu quả mô hình liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai***” được thực hiện với *hai mục tiêu chủ yếu*:

**1. Phân tích thực trạng liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai giai đoạn 2012 - 2014.**

**2. Đánh giá hiệu quả giải pháp tăng cường liên kết 4 nhà (Nhà nông, Nhà nước, Nhà khoa học, Nhà doanh nghiệp) phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai giai đoạn 2015 - 2017.**

## CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN

### 1.1. Những vấn đề lý luận chung

#### 1.1.1. Một số khái niệm liên quan

##### ➤ *Mô hình*

Theo Từ điển thuật ngữ kinh tế học, “Mô hình (model) là cách trình bày thực tế dưới dạng tóm tắt thành khung hình thức, thể hiện những đặc điểm cơ bản của một hệ thống phức tạp bằng một số quan hệ cơ bản” [72]. Nói cách khác, mô hình là một cách thức mô tả, thực hiện một sự vật, hiện tượng hay một quá trình nào đó và được đơn giản hóa bằng việc loại bỏ những chi tiết không quan trọng và giữ lại những chi tiết quan trọng nhất nhằm ứng dụng kết quả mô hình trong thực tiễn.

Trong dược liệu học (Pharmacognosy), “mô hình (paradigm) là một tập hợp các giả định, các khái niệm, các giá trị và các thực hành tạo nên một cách nhìn thực tế cho cộng đồng chia sẻ chúng, đặc biệt theo qui luật mang tính học thuyết”[82,83].

Mô hình còn được hiểu là ví dụ điển hình hoặc kiểu mẫu điển hình [84].

##### ➤ *Phát triển bền vững*

“Phát triển bền vững” (Sustainable development) là phát triển đáp ứng được nhu cầu của hiện tại mà không làm tổn hại đến khả năng đáp ứng nhu cầu đó của các thế hệ tương lai trên cơ sở kết hợp chặt chẽ, hài hòa giữa tăng trưởng kinh tế, bảo đảm tiến bộ xã hội và bảo vệ môi trường [49].

Về bản chất, “phát triển bền vững” là một quá trình thay đổi trong việc khai thác các nguồn lực, xu hướng đầu tư, định hướng phát triển công nghệ; và thay đổi thể chế tất cả trong sự hài hòa và tăng cường cả khả năng hiện tại cũng như tương lai để đáp ứng nhu cầu và khát vọng con người [76,90].

##### ➤ *Liên kết*

Khái niệm liên kết xuất phát từ tiếng Anh “integration” mà trong hệ thống thuật ngữ kinh tế có nghĩa là sự hợp nhất, sự phối hợp hay sát nhập của nhiều bộ phận thành một chỉnh thể. Trước đây khái niệm này được biết đến với tên gọi là nhất thể hóa và gần đây mới gọi là liên kết [73].

##### ➤ *Liên kết kinh tế*

Theo Từ điển thuật ngữ kinh tế học của Viện nghiên cứu và phổ biến tri thức bách khoa (2001): “liên kết kinh tế là hình thức hợp tác, phối hợp hoạt động do các đơn vị kinh tế tự nguyện tiến hành nhằm thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển theo hướng có lợi nhất trong khuôn khổ pháp luật của Nhà nước. Mục tiêu là tạo ra môi liên kết kinh tế ổn định thông qua các hoạt động kinh tế hoặc các quy chế hoạt động để tiến hành phân công sản xuất, khai thác tốt tiềm năng của các đơn vị tham gia liên kết để tạo ra thị trường tiêu thụ chung, bảo vệ lợi ích cho nhau” [72].

Trong kinh tế, “liên kết” được hiểu là hình thức hợp tác và phối hợp thường xuyên các hoạt động do các đơn vị kinh tế tự nguyện tiến hành để cùng đề ra và thực hiện các chủ trương, biện pháp có liên quan đến công việc sản xuất, kinh doanh của các bên tham gia nhằm thúc đẩy sản xuất, kinh doanh phát triển theo hướng có lợi nhất [19].

➤ *Liên kết kinh doanh*

Những chủ thể trong chuỗi giá trị có quan hệ với nhau theo cả chiều ngang (giữa các doanh nghiệp trong cùng một khâu của chuỗi giá trị, có cùng một loại hoạt động) lẫn chiều dọc (giữa các nhà cung cấp và người mua hàng hóa). Những liên kết kinh doanh theo chiều dọc có thể là những trao đổi ngẫu nhiên trên thị trường, cũng có thể là việc phối hợp một cách bài bản các hoạt động dựa trên việc ký kết hợp đồng. Những liên kết kinh doanh theo chiều ngang có thể là những mạng lưới không chính thức, cũng có thể là những hiệp hội và các tổ chức có thành viên chính thức [113].

➤ *Chuỗi giá trị (Value chain)*

*Một chuỗi giá trị là:* Một loạt các hoạt động kinh doanh (hay chức năng) có quan hệ với nhau, từ việc cung cấp các đầu vào cụ thể cho một sản phẩm nào đó, đến sơ chế, chuyển đổi, marketing, đến việc cuối cùng là bán sản phẩm đó cho người tiêu dùng (đây là quan điểm theo chức năng đối với chuỗi giá trị) [113].

Là một loạt các doanh nghiệp (nhà vận hành) thực hiện các chức năng này, có nghĩa là nhà sản xuất, nhà chế biến, nhà buôn bán, và nhà phân phối một sản phẩm cụ thể nào đó. Các doanh nghiệp kết nối với nhau bằng một loạt các giao dịch kinh doanh trong đó sản phẩm được chuyển từ tay nhà sản xuất sơ chế đến tay người tiêu dùng cuối cùng. Theo thứ tự các chức năng và các nhà vận hành,

chuỗi giá trị sẽ bao gồm một loạt các đường dẫn trong chuỗi (hay còn gọi là khâu).

Mô hình chuỗi giá trị được sử dụng để phân tích cách thức doanh nghiệp/ tổ chức tạo ra giá trị. Mô hình chia các hoạt động của doanh nghiệp thành hai nhóm lớn: (i) Nhóm các hoạt động chính và (ii) Nhóm các hoạt động phụ trợ. Hoạt động chính là chuỗi các hoạt động nối tiếp nhau để chuyển hóa các nguồn lực đầu vào thành sản phẩm và dịch vụ đầu ra. Giá trị tăng thêm của doanh nghiệp/sản phẩm được tạo thành từ giá trị tăng thêm của từng mắt xích trong chuỗi. Các mắt xích trong chuỗi giá trị được liệt kê gồm: Nghiên cứu phát triển - Phát triển kết quả nghiên cứu - Trồng chăm sóc cây thuốc - Thu hoạch và sơ chế - Cung ứng nguyên liệu - Sản xuất sản phẩm - Marketing - Phân phối, bán hàng - Dịch vụ hậu mãi.

➤ *Quản trị chuỗi giá trị*

Là cách phối hợp các hoạt động kinh doanh theo chiều dọc trong chuỗi giá trị [113].

➤ *Chủ thể trong chuỗi giá trị*

Thuật ngữ này bao gồm tất cả các cá nhân, doanh nghiệp và các cơ quan nhà nước có quan hệ với một chuỗi giá trị, cụ thể là những người vận hành chuỗi, các nhà cung cấp dịch vụ vận hành và những nhà cung cấp dịch vụ hỗ trợ. Nói rộng hơn, một số cơ quan nhà nước tại cấp vĩ mô có thể được coi là chủ thể của chuỗi nếu họ thực hiện những chức năng quan trọng trong môi trường kinh doanh của chuỗi [113].

➤ *Người hỗ trợ chuỗi giá trị/nhà cung cấp dịch vụ hỗ trợ*

Những người hỗ trợ chuỗi giá trị cung cấp những dịch vụ hỗ trợ chuỗi và đại diện cho lợi ích chung của các chủ thể trong chuỗi. Họ thuộc về cấp trung của chuỗi giá trị [113].

### **1.1.2. Các nguyên tắc cơ bản của liên kết**

Trong tổ chức liên kết kinh tế, có 03 nguyên tắc cơ bản là: tự nguyện, bình đẳng và cùng có lợi. Ba nguyên tắc này đã được quy định trong Điều 6, theo quyết định QĐ-38/HĐBT về liên kết kinh tế trong sản xuất, lưu thông, dịch vụ: “*Tổ chức liên kết kinh tế quản lý theo chế độ dân chủ và theo nguyên tắc tự*

*nguyên, bình đẳng, các bên cùng có lợi, trên cơ sở nhất trí của các thành viên tham gia liên kết” [38].*

Quy định về liên kết kinh tế giữa các đơn vị và tổ chức kinh tế kinh doanh sản xuất, lưu thông, dịch vụ thuộc tất cả các thành phần kinh tế cũng xác định: *“Mục tiêu của liên kết kinh tế là tạo ra mối quan hệ kinh tế ổn định thông qua các hợp đồng kinh tế hoặc các quy chế hoạt động của từng tổ chức liên kết, để tiến hành phân công sản xuất chuyên môn hoá và hiệp tác hoá, nhằm khai thác tốt tiềm năng của từng đơn vị tham gia liên kết, góp phần nâng cao sản lượng, chất lượng sản phẩm, nâng cao hiệu quả kinh tế, nâng cao thu nhập của các bên liên kết, cũng như tăng thu ngân sách Nhà nước; hoặc để cùng nhau tạo thị trường chung, phân định hạn mức sản lượng cho từng đơn vị thành viên, giá cả cho từng loại sản phẩm, để bảo vệ lợi ích kinh tế của nhau, tạo cho nhau có khoản thu nhập cao nhất” [38].*

Như vậy, theo quan điểm của chúng tôi, để các chủ thể tham gia liên kết đạt được mục tiêu phát triển bền vững, các liên kết phải đảm bảo 05 nguyên tắc cơ bản và cụ thể sau [48]:

***Thứ nhất***, liên kết kinh tế phải đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh của các chủ thể tham gia không ngừng phát triển và đạt hiệu quả ngày càng cao. Đây vừa là nguyên tắc, vừa là mục tiêu xuyên suốt của mọi liên kết kinh tế nhằm đáp ứng được yêu cầu phát triển bền vững của các bên tham gia.

***Thứ hai***, liên kết kinh tế phải được hình thành trên tinh thần tự nguyện tham gia của các bên. Chỉ khi tự nguyện tham gia các chủ thể liên kết mới phát huy hết năng lực nội tại của mình, xây dựng nên mối quan hệ hiệu quả, bền chặt, vì lợi ích chung, đồng thời đem hết khả năng cùng chịu trách nhiệm về những thất bại hay rủi ro trong liên kết.

***Thứ ba***, các bên tham gia được dân chủ, bình đẳng trong các quyết định của liên kết. Do các nguồn lực của liên kết được hình thành dựa trên sự đóng góp của các chủ thể tham gia, mặt khác các liên kết có liên quan chặt chẽ đến lợi ích của các chủ thể tham gia nên hoạt động quản lý, điều hành, giám sát và phân phối lợi ích trong liên kết phải đảm bảo dân chủ, bình đẳng, trên cơ sở những đóng góp của mỗi bên. Để có sự bình đẳng và dân chủ, các quyết định liên kết

phải đảm bảo tính công khai, minh bạch và được thực hiện thông qua một cơ chế điều phối chung được thống nhất giữa các bên ngay từ đầu.

**Thứ tư, kết hợp hài hòa lợi ích kinh tế giữa các bên tham gia.** Trong liên kết kinh tế thì lợi ích kinh tế là động lực thúc đẩy, là chất keo gắn kết lâu dài các bên tham gia. Việc chia sẻ hài hòa lợi ích có tầm quan trọng đặc biệt quyết định sự bền vững của các liên kết nên đòi hỏi phải tìm ra một cơ chế giải quyết thích hợp. Cơ chế đó phải tập trung vào các yêu cầu cơ bản và cấp thiết nhất. Trong từng mỗi liên kết, từng mặt hàng mà có hình thức và phương pháp giải quyết lợi ích khác nhau. Ngoài ra cơ chế đó cần đảm bảo cho các bên tham gia được bình đẳng với nhau cả về quyền lợi cũng như trách nhiệm.

**Thứ năm, các mối liên kết phải được pháp lý hóa.** Trong cơ chế thị trường hiện nay nhiều quan hệ kinh tế được phát triển dựa trên cơ sở tin cậy lẫn nhau của các bên tham gia. Liên kết giữa họ thường xuyên và bền chặt vì các bên đều đạt được lợi ích của mình khi tham gia. Tuy nhiên, với mục tiêu hướng đến một nền sản xuất hiện đại thì mọi quan hệ kinh tế cần phải được thể chế hóa bằng luật pháp dưới hình thức hợp đồng kinh tế, điều lệ, hiệp ước của tổ chức liên kết. Khi các mối liên kết được pháp lý hóa một mặt nâng cao vị thế cho các bên tham gia, đồng thời là cơ sở quan trọng để ràng buộc trách nhiệm của họ cũng như tạo điều kiện thuận lợi cho việc giải quyết khi có tranh chấp phát sinh.

**Tóm lại, theo quan điểm của chúng tôi:** các nguyên tắc của liên kết kinh tế có quan hệ chặt chẽ với nhau nên khi vận dụng vào thực tiễn cần phải được coi trọng và kết hợp hài hòa, bất cứ nguyên tắc nào nếu bị vi phạm đều có thể làm cho liên kết không đạt hiệu quả mong muốn. Tuy nhiên, không phải liên kết kinh tế nào cũng đều phải thực hiện đầy đủ các nguyên tắc như trên.

### **1.1.3. Các hình thức, phương thức liên kết**

#### **1.1.3.1. Các hình thức liên kết**

Các hình thức liên kết trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh giữa các tác nhân là những pháp nhân độc lập rất đa dạng, để đảm bảo liên kết bền chặt “*Thông qua các hợp đồng kinh tế hoặc các quy chế hoạt động của từng tổ chức liên kết*”[42]. Trong thực tiễn các hình thức liên kết thông qua các dạng hợp đồng sau:

➤ *Hợp đồng bằng văn bản (Hợp đồng chính thống)*

Liên kết theo hợp đồng là quan hệ mua bán chính thức được thiết lập giữa các tác nhân trong việc mua nguyên liệu hoặc bán sản phẩm. Hợp đồng là “sự thỏa thuận giữa nông dân và các cơ sở chế biến hoặc tiêu thụ sản phẩm nông sản về việc tiêu thụ sản phẩm trong tương lai và thường với giá đặt trước”. Đây là hình thức kinh tế hợp tác trực tiếp, quan hệ giữa hai bên bị ràng buộc bởi hợp đồng, do đó nó có tính ổn định hơn. Quan hệ hợp tác trên cơ sở hợp đồng được thực hiện dưới hai hình thức [42]:

➤ *Hợp đồng trên cơ sở cá nhân*

Là quan hệ trực tiếp giữa người sản xuất (như nông hộ, trang trại) với cơ sở chế biến được thực hiện thông qua hợp đồng ký kết giữa hai bên. Các chủ thể có trách nhiệm giao nộp sản phẩm đúng thời hạn, địa điểm, số và chất lượng cho cơ sở chế biến. Ngược lại cơ sở chế biến có trách nhiệm nhận sản phẩm (nông sản) và thanh toán hợp đồng cho bên kia. Bên nào vi phạm sẽ chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại theo thỏa thuận [42].

➤ *Hợp đồng trên cơ sở nhóm: Có hai dạng*

*Dạng thứ nhất:* Hợp tác thông qua hiệp hội. Hiệp hội là tập hợp các nhà sản xuất có cùng nhu cầu tiêu thụ sản phẩm của quá trình sản xuất trên thị trường. Hiệp hội thay mặt các nhà sản xuất ký hợp đồng chung với cơ sở chế biến về thời gian giao nộp sản phẩm, địa điểm, số lượng, chất lượng và giá cả cũng như phương thức thanh toán.

*Dạng thứ hai:* Hợp tác thông qua hợp tác xã dịch vụ. Người sản xuất có quan hệ gián tiếp với cơ sở chế biến và quan hệ trực tiếp với hợp tác xã dịch vụ. Hợp tác xã thay mặt người sản xuất đứng ra ký hợp đồng với cơ sở chế biến, trực tiếp thanh toán, nhận, trả với cơ sở chế biến sau đó thanh toán cho từng cơ sở sản xuất (hoặc từng hộ nông dân).

Đối với môi liên kết kinh tế giữa doanh nghiệp chế biến với người sản xuất (nông dân) thì chịu sự tác động của nhiều nhân tố kinh tế, kỹ thuật, chính trị, xã hội khác nhau. Về mặt kinh tế, nhân tố quy định mạnh mẽ nhất là chế độ kinh tế - xã hội, tức chế độ sở hữu và cơ chế vận hành nền kinh tế, bởi trình độ phát triển của lực lượng sản xuất, đặc điểm ngành nghề, sản phẩm nguyên liệu cụ thể, nhân tố chính trị - xã hội cũng có tác động nhất định đến liên kết [42].

➤ *Hợp đồng miệng (Thỏa thuận miệng)*

Hợp đồng miệng là các thỏa thuận không được thể hiện bằng văn bản giữa các tác nhân cam kết cùng nhau thực hiện một số hoạt động, công việc nào đó. Hợp đồng miệng cũng được các bên thống nhất về số lượng, chất lượng, giá cả, thời hạn và địa điểm giao nhận hàng... Cơ sở của hợp đồng miệng là niềm tin, độ tín nhiệm, trách nhiệm cam kết thực hiện giữa các tác nhân tham gia hợp đồng. Hợp đồng miệng thường được thực hiện giữa các tác nhân có quan hệ thân thiết (họ hàng, bạn bè, anh em ruột,...) hoặc giữa các tác nhân đã có quá trình hợp tác, liên kết sản xuất - kinh doanh với nhau mà trong suốt thời gian hợp tác luôn thể hiện được nguồn lực tài chính, khả năng tổ chức và trách nhiệm giữ chữ tín với các đối tác. Tuy nhiên, hợp đồng miệng trong thực tế thường chỉ là các thỏa thuận trên nguyên tắc về số lượng, giá cả, điều kiện giao nhận hàng hóa [42].

#### *1.1.3.2. Phương thức liên kết*

Liên kết kinh tế có thể tiến hành theo các phương thức chiều dọc (liên kết dọc) hoặc chiều ngang (liên kết ngang), trong nội bộ ngành hoặc giữa các ngành, trong một quốc gia hay nhiều quốc gia, trên phạm vi khu vực và quốc tế [113].  
Cụ thể:

##### *➤ Liên kết dọc*

Là liên kết được thực hiện theo trật tự các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh (theo dòng vận động của sản phẩm). Kiểu liên kết theo chiều dọc là toàn diện nhất bao gồm từ sản xuất, chế biến nguyên liệu đến phân phối thành phẩm. Trong mỗi liên kết này thông thường mỗi tác nhân tham gia vừa có vai trò là khách hàng của tác nhân trước đó đồng thời bán sản phẩm cho tác nhân tiếp theo của quá trình sản xuất kinh doanh. Kết quả của liên kết dọc là hình thành nên chuỗi giá trị của một ngành hàng và có thể làm giảm đáng kể chi phí vận chuyển, chi phí cho khâu trung gian.

##### *➤ Liên kết ngang*

Là hình thức liên kết mà trong đó mỗi tổ chức hay cá nhân tham gia là một đơn vị hoạt động độc lập nhưng có quan hệ với nhau thông qua một bộ máy kiểm soát chung. Trong liên kết này, mỗi thành viên tham gia có sản phẩm hoặc dịch vụ cạnh tranh nhau nhưng họ liên kết lại để nâng cao khả năng cạnh tranh cho từng thành viên nhờ phát huy tính lợi ích kinh tế theo quy mô của tổ chức liên kết. Kết quả của liên kết theo chiều ngang hình thành nên những tổ chức liên



kết như Hợp tác xã, liên minh, hiệp hội và có thể dẫn đến độc quyền trong một thị trường nhất định. Trong sản xuất dược liệu, để đáp ứng nhu cầu giao thương lớn và ổn định, người nông dân cần hợp tác cấp làng hoặc vùng nhằm có diện tích đất canh tác lớn; người thu hái cần tổ chức thành hội hoặc nhóm theo phương thức hợp tác có hiệu quả và đủ hiệu lực [80].

#### **1.1.4. Các nội dung liên kết**

##### *1.1.4.1. Liên kết trong việc cung ứng nguyên liệu đầu vào cho quá trình sản xuất (vốn, giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật)*

Đây là hình thức liên kết thường được tiến hành giữa các cửa hàng, đại lý, công ty, doanh nghiệp, nhà khoa học... với người sản xuất (nông dân), bên cạnh đó còn có hình thức liên kết giữa các doanh nghiệp, giữa các nhà khoa học hay giữa người sản xuất với nhau chủ yếu là cung ứng nguyên liệu đầu vào mà họ cùng sản xuất. Người sản xuất có tư liệu sản xuất (đất đai, sức lao động...), họ cần các nguyên liệu đầu vào là giống, phân bón,... Khi thực hiện mỗi liên kết này, các cửa hàng, đại lý, công ty, doanh nghiệp, nhà khoa học... sẽ đứng ra ký kết các hợp đồng hoặc thỏa thuận trực tiếp với người sản xuất hoặc thông qua chính quyền địa phương. Qua hình thức này các nhà cung ứng đầu vào sẽ cung cấp các vật tư đầu vào để người sản xuất có vật tư để sản xuất. Như vậy, thông qua mỗi liên kết này, các nhà cung ứng nguyên liệu đầu vào sẽ bán được sản phẩm mình sản xuất ra và thu lại lợi nhuận cho cơ sở, tổ chức, đơn vị mình. Đồng thời người sản xuất lại có đầu vào để sản xuất với cam kết đảm bảo số lượng, chất lượng... vật tư đầu vào. Khi liên kết này được thực hiện đều mang lại lợi ích cho các bên tham gia. Từ đó, người sản xuất sẽ chủ động về các nguồn nguyên liệu đầu vào và sẽ yên tâm sản xuất hơn. Có các dạng chủ yếu sau [53]:

- Ứng trước vật tư, vốn, hỗ trợ kỹ thuật, công nghệ, mua bán lại nông sản;
- Bán vật tư, mua lại sản phẩm.

##### *1.1.4.2. Liên kết trong quá trình sản xuất (trong chuyên giao Khoa học kỹ thuật và trong phòng trừ dịch bệnh)*

###### *➤ Trong chuyên giao Khoa học kỹ thuật*

Đây là một hình thức liên kết thường được tiến hành giữa nhà khoa học (cơ sở trường đại học, viện nghiên cứu, cán bộ kỹ thuật ở doanh nghiệp hay địa phương...) đối với người sản xuất (nông dân). Theo hình thức liên kết này, thông

qua đó nhà khoa học sẽ chuyển giao những tiến bộ KHKT cho người nông dân. Khi đã được chuyển giao KHKT người nông dân tiếp nhận nó và đưa vào sản xuất nhằm tạo ra những sản phẩm nông nghiệp có chất lượng tốt hơn. Trong liên kết đó người ta ký trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua địa phương ký kết các hợp đồng hoặc bằng thỏa thuận miệng với nhau để chuyển giao các tiến bộ KHKT. Khi liên kết theo hình thức này người nông dân sẽ tiếp nhận các tiến bộ KHKT mới để áp dụng vào sản xuất, đổi lại người nông dân sẽ phải trả chi phí cho người, cơ quan tổ chức đã chuyển giao tiến bộ KHKT đó. Liên kết được thực hiện chủ yếu là liên kết giữa các hộ nông dân trong việc trao đổi kinh nghiệm, kỹ thuật sản xuất, phòng trừ sâu bệnh hại cây trồng [53].

➤ *Liên kết trong phòng chống dịch bệnh*

Trong quá trình sản xuất – kinh doanh nông nghiệp người sản xuất gặp rất nhiều khó khăn, rủi ro. Một trong những rủi ro mà nông dân gặp phải đó là dịch bệnh của cây trồng. Khi rủi ro xảy ra, trước hết gây thiệt hại trực tiếp cho bản thân người nông dân, và phần nào ảnh hưởng đến lợi ích các tác nhân liên quan. Do vậy, việc tiến hành liên kết trong phòng chống dịch bệnh luôn được Nhà nông, cũng như các tác nhân liên quan quan tâm thực hiện.

Tham gia liên kết trong công tác phổ biến kỹ thuật hay tiến hành phòng trừ dịch bệnh cho cây trồng, vật nuôi thường được tiến hành giữa Nhà khoa học, Doanh nghiệp với Người sản xuất (nông dân). Liên kết đó thường được sự trợ giúp, hỗ trợ từ Nhà nước, được tiến hành thông qua chính quyền hay tổ chức đoàn thể ở địa phương. Bên cạnh dạng liên kết chủ đạo đó thì liên kết giữa các hộ nông dân trong việc trao đổi những kinh nghiệm về phòng chống dịch bệnh cũng được tiến hành.

Việc thực hiện liên kết phòng chống dịch bệnh cho cây trồng, vật nuôi là công tác khó khăn, và cả những chi phí tăng thêm cho quá trình sản xuất. Tuy nhiên, việc thực hiện tốt công tác đó sẽ mang lại lợi ích cho việc phát triển bền vững, hạn chế rủi ro trong sản xuất – kinh doanh của các bên [53].

*1.1.4.3. Liên kết trong tiêu thụ sản phẩm*

Tiêu thụ luôn là nỗi lo của người nông dân. Thực tế cho thấy “được mùa nhưng rớt giá”, tư thương ép giá, thu nhập giảm, có khi hoà vốn đầu tư đã là mừng... Đây là tình trạng phổ biến, là thứ bệnh “kinh niên” chưa được “chữa

trị”. Trong cơ chế thị trường sản phẩm nông nghiệp theo hướng hàng hoá để bán chứ không “tự sản tự tiêu” như trước đây. Thị trường tự do bão hoà, không đủ sức tiêu thụ, khiến nông dân nhiều khi phải đổ đi, không biết bán cho ai. Chính vì thế nhu cầu liên kết trong khâu tiêu thụ sản phẩm là một nhu cầu thiết yếu nhằm mục đích bao tiêu sản phẩm sản xuất ra của người nông dân.

Trong môi liên kết này người sản xuất thường liên kết với các doanh nghiệp, cơ sở tiêu thụ sản phẩm... Họ sẽ trực tiếp hoặc gián tiếp (thông qua các tổ chức chính quyền, các tổ chức cá nhân trung gian) ký kết các hợp đồng hoặc thỏa thuận miệng với các cam kết về số lượng, chất lượng... để cung cấp các sản phẩm mà mình sản xuất ra cho các nhà thu mua. Còn nhiệm vụ của đơn vị, tổ chức thu mua... sẽ phải bao tiêu hết số lượng như đã cam kết với người dân. Mỗi bên liên kết đều mang lại lợi ích cho nhau theo đó thì lợi ích mà người nông dân được hưởng là được bao tiêu sản phẩm mà mình làm ra với giá cả ổn định, giảm thiểu rủi ro khi được mùa mất giá. Gắn với nó thì nhà sản xuất (doanh nghiệp, đơn vị chế biến, tiêu thụ...) cũng sẽ có nguồn nguyên liệu đầu vào ổn định cho việc sản xuất - kinh doanh của mình. Trong nội dung liên kết này các tổ chức, đơn vị tiêu thụ có thể thực hiện dưới hình thức mua bán hay ứng trước một phần chi phí đầu vào... để đảm bảo nhà sản xuất sẽ cung ứng đầu vào cho mình, gắn với mỗi nội dung liên kết thì lợi ích, chi phí của mỗi bên nhận được và bỏ ra sẽ thay đổi theo hợp đồng, cam kết giữa các bên [53].

#### ***1.1.5. Các mô hình liên kết sản xuất - kinh doanh trong nông nghiệp***

Mô hình liên kết sản xuất – kinh doanh trong nông nghiệp có thể chia thành năm mô hình và được tóm tắt như sau:

##### ***➤ Mô hình phi chính thống (Informal Model)***

Mô hình liên kết giữa các doanh nghiệp tư nhân, công ty nhỏ với nông dân thông qua những thỏa thuận, cam kết hợp tác đơn giản, không chính thống theo mùa vụ, đặc biệt đối với cây trồng như rau tươi, hoa quả nhiệt đới [77].

Liên kết phi chính thống thường diễn ra trong điều kiện trình độ, môi trường phát triển còn chưa cao, trong đó một bên tham gia là hộ nông dân (trình độ nhận thức thấp). Các nội dung liên kết có giá trị kinh tế không lớn, và thường là liên kết như giữa các hộ sản xuất với hộ sản xuất hoặc với đối tác trung gian cung ứng hay tiêu thụ... Các bên liên kết thường có sự quen biết với nhau, do

vậy các nội dung trong liên kết như quyền và trách nhiệm rất ít khi được đề cập hoặc cam kết rõ ràng, không có sự ràng buộc bằng văn bản. Sự liên kết giữa họ thường bằng lời nói, chủ yếu dựa vào sự tin tưởng và quen biết nhau [41].

Trong sản xuất dược liệu, mô hình này được duy trì ở khu vực nông thôn, miền núi, giữa các cơ sở thu mua và chế biến với các hộ trồng trọt hoặc thu hái.

➤ *Mô hình trung gian (Intermediary Model, Tripartite)*

Đây là mô hình doanh nghiệp ký hợp đồng mua sản phẩm của nông dân thông qua các đầu mối trung gian (người thu mua) như hợp tác xã, tổ hợp tác xã, nhóm nông dân hoặc một số hộ đại diện cho các hộ nông dân. Thực tế, mô hình này là phổ biến trên toàn khu vực Đông Nam Á [53,77].

Đặc điểm của mô hình này là doanh nghiệp thuê các tổ chức trung gian thực hiện vai trò của mình. Mỗi cá nhân hay tổ chức trung gian này chịu trách nhiệm kiểm soát và giám sát hoạt động sản xuất của nông dân trong toàn bộ quá trình từ gieo hạt đến thu hoạch theo quy định của doanh nghiệp và họ được hưởng hoa hồng dựa trên tổng sản lượng của người nông dân mà họ giám sát [41,53,77]. Thời kỳ bao cấp, mô hình này phổ biến trong sản xuất nông nghiệp ở Việt Nam. Hiện nay, Mô hình trung gian được áp dụng trong thu mua một số dược liệu mọc hoang dại tại Việt Nam. Khó khăn lớn nhất đối với mô hình trung gian thiếu sự điều phối giữa bên mua, bên trung gian và nông dân. Quan hệ thị trường chủ yếu dựa trên niềm tin và các tín hiệu về giá cả vì thế hạn chế những nỗ lực nâng cấp công nghệ sản xuất. Đặc biệt nông dân không bị bó buộc về điều kiện hợp đồng như tiêu chuẩn kỹ thuật, chất lượng sản phẩm, số lượng và thời điểm giao hàng vì họ không nhận được hỗ trợ về tài chính và kỹ thuật của bên mua. Do đó nông dân phải chịu rủi ro cao của bất ổn thị trường và giá cả vì thế mô hình này ngày càng ít phổ biến. Nhược điểm của mô hình này cũng như mô hình phi chính thống không có nhiều tiềm năng liên kết nông dân tham gia lâu bền và hơn nữa tài nguyên dược liệu hoang dại ngày càng cạn kiệt.

➤ *Mô hình trang trại hạt nhân (Nucleus Estate Model)*

Mô hình trang trại hạt nhân là biến thể của mô hình tập trung. Trường hợp này, nhà đầu tư (bên mua sản phẩm) là doanh nghiệp nắm quyền sở hữu đất đai, quản lý trang trại [77]. Bên bán sản phẩm chỉ thực hiện hoạt động sản xuất tạo ra sản phẩm và bán lại sản phẩm cho doanh nghiệp. Chủ thể tham gia trực tiếp vào

mô hình này chỉ bao gồm doanh nghiệp và các trang trại. Trong đó, các trang trại thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp, các hộ nông dân trực tiếp sản xuất trên đất của doanh nghiệp (có thể xem là người lao động trong doanh nghiệp).

Mô hình này cũng có ý nghĩa và tác dụng như mô hình tập trung, ngoài ra nó còn góp phần nâng cao hiệu quả của các trang trại có quy mô lớn với nhiều cấp quản lý như trang trại nhà nước [53].

Việt Nam đã từng phát triển các nông trường quốc doanh trồng dược liệu theo mô hình này như Nông trường dược liệu Sìn Hồ, Nông trường dược liệu Sa Pa. Sau khi Việt Nam đổi mới, các nông trường quốc doanh này bị giải thể. Hiện Việt Nam vẫn duy trì các trang trại hạt nhân trong lâm nghiệp.

➤ *Mô hình tập trung (Centralized Model)*

Mô hình các doanh nghiệp chế biến, tiêu thụ trực tiếp ký hợp đồng với các trang trại. Hợp đồng này chỉ có hai bên tham gia trực tiếp là doanh nghiệp chế biến, tiêu thụ và các trang trại. Các doanh nghiệp đặt hàng cho các trang trại sản xuất nông sản để doanh nghiệp chế biến, đóng gói và tiêu thụ sản phẩm. Trong những hợp đồng này, lượng sản phẩm doanh nghiệp đặt hàng các trang trại được phân bổ ngay từ đầu mùa vụ, chất lượng được giám sát chặt chẽ, (Hình 1.1) [77].

Mô hình này thường áp dụng với doanh nghiệp có nhà máy chế biến đủ khả năng mua hết sản phẩm của trang trại trong vùng hoặc các trang trại có diện tích đất lớn cần sản xuất theo hợp đồng để đảm bảo nông sản tiêu thụ hết. Mô hình này tạo ra vùng sản xuất tập trung với chất lượng cao, an toàn theo quy trình sản xuất an toàn, đạt tiêu chuẩn quốc tế về an toàn thực phẩm, nhằm góp phần nâng cao sức cạnh tranh cho doanh nghiệp và tạo sự phát triển bền vững cho các trang trại [53,77].

Mô hình này còn áp dụng cho trường hợp có tính chuyên biệt về tài sản như con người, vật chất, địa điểm... [53].



**Hình 1.1. Sơ đồ mô hình tập trung [53,77]**

Đối với sản xuất dược liệu, mô hình tập trung được áp dụng để tạo vùng sản xuất dược liệu đạt tiêu chuẩn quốc tế như theo hướng dẫn GACP-WHO, ví dụ như : Trung tâm nghiên cứu và sản xuất dược liệu miền Trung – Công ty TNHH SXTM Hồng Đài Việt, Trung tâm dược liệu Đồng Tháp Mười thuộc huyện Mộc Hóa tỉnh Long An.

➤ *Mô hình đa chủ thể (Multipartite Model)*

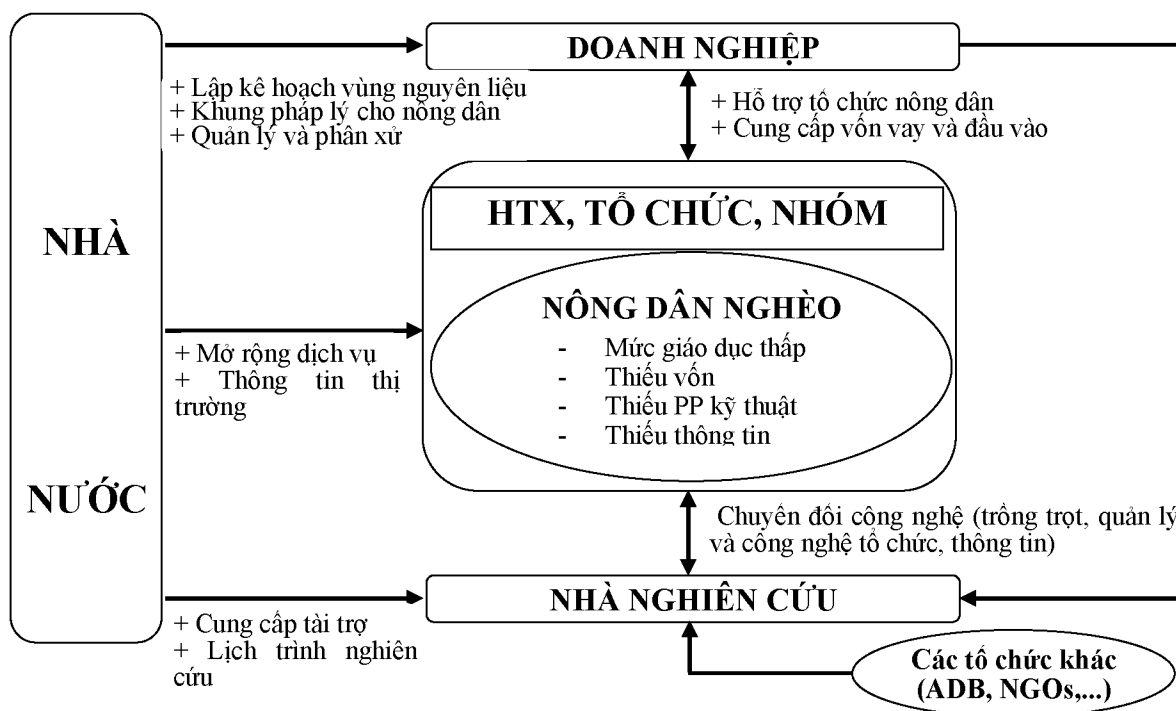
Mô hình đa chủ thể tham gia hợp đồng sản xuất nông nghiệp nói chung và hợp đồng sản xuất dược liệu nói riêng ở Việt Nam thường gọi là mô hình “liên kết các nhà”, bao gồm nhiều chủ thể khác nhau như các cơ quan được lập theo luật định của Nhà nước, các doanh nghiệp, các nông hộ... [53,77]. Mô hình đa chủ thể trong sản xuất nông nghiệp thường gặp là “mô hình liên kết 4 Nhà”, liên quan đến nhiều loại nông sản khác nhau, sản phẩm đa dạng từ cây ngắn ngày (như lúa, rau, bông, dược liệu theo mùa) đến cây dài ngày (cây ăn quả, hạt điều, cà phê và dược liệu lâu năm). Hợp đồng nông sản trong mô hình này rất thích hợp cho nông hộ quy mô nhỏ sản xuất các mặt hàng có tính rủi ro cao (như rau an toàn, cây thuốc), cần có nhu cầu tạo lập thương hiệu. Bên mua chi phối mạnh

mẽ thị trường tiêu thụ vì thế quy mô và phạm vi của hợp đồng phụ thuộc vào khả năng tiêu thụ và năng lực của doanh nghiệp.

Mô hình này có ý nghĩa và tác dụng trong việc chuyển giao KHKT hiện đại, chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp. Sản xuất theo mô hình này sẽ tạo ra vùng chuyên canh lớn theo tiêu chuẩn quốc tế, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng. Mô hình đa chủ thể được phát triển mạnh ở những quốc gia đang phát triển như Mexico, Kenya, Tây Phi, Trung Quốc. Mô hình này phổ biến ở Trung Quốc từ sớm những năm 1980, với sự tham gia của UBND thị trấn, thôn xóm, các nông dân và các doanh nghiệp nước ngoài [53,77].

Cơ chế của mô hình này là sự liên kết và phối hợp nhiều chủ thể khác nhau cùng chia sẻ lợi ích, rủi ro và quyền quyết định. Doanh nghiệp chế biến, tiêu thụ là hạt nhân ký hợp đồng trực tiếp với các trang trại để thu mua nông sản. Ngân hàng căn cứ vào hợp đồng giữa doanh nghiệp và các trang trại để cho vay đầu tư phát triển sản xuất, thị trường. Doanh nghiệp đặt hàng nhà khoa học để giải quyết các vấn đề kỹ thuật sản xuất nảy sinh. Các tổ chức dân sự xã hội như hiệp hội ngành hàng sẽ vận động, theo dõi, giám sát các hợp đồng giữa doanh nghiệp và trang trại. Nhà nước căn cứ vào hợp đồng để xử lý các mâu thuẫn phát sinh (Hình 1.2).

Với mô hình này, mối liên kết 4 nhà (Nhà nước, Nông dân, Nhà khoa học và Doanh nghiệp) thể hiện rõ nét. Đây là mối liên kết bao gồm đầy đủ các tác nhân tham gia phát triển sản xuất và kinh doanh nông sản và là xu thế phát triển tất yếu của nông nghiệp hiện đại [61]. Mô hình đa chủ thể có nhiều ưu điểm trong phát triển dược liệu từ cây thuốc tại Việt Nam. Dược liệu là hàng hóa đặc biệt, muốn phát triển cần Nhà nước quy hoạch vùng trồng chuyên canh, khuyến nông hỗ trợ, cần Nhà khoa học chuyển giao khoa học công nghệ từ khâu giống, trồng, chăm sóc, thu hoạch, chế biến, cần doanh nghiệp tiêu thụ và hỗ trợ vốn, Nhà nông sản xuất đúng tiêu chuẩn kỹ thuật để đảm bảo chất lượng sản phẩm.



**Hình 1.2. Sơ đồ mô hình liên kết đa chủ thể [44,53]**

## 1.2. Tình hình nghiên cứu phát triển dược liệu trên thế giới và ở Việt Nam

### 1.2.1. Cơ sở pháp lý và chính sách

#### 1.2.1.1. Thực hành tốt sản xuất dược liệu và nông nghiệp trên thế giới

Trong sản xuất và phân phối thuốc cổ truyền, chất lượng sản phẩm với các tiêu chí an toàn và hiệu quả là mối quan tâm hàng đầu của nhiều quốc gia. Vì thế, Tổ chức Y tế thế giới (WHO) đã trợ giúp chính phủ các nước thông qua ban hành các văn bản, hướng dẫn về phương pháp nghiên cứu, đánh giá, thực hành trồng và thu hái tốt (GACP), thực hành sản xuất tốt (GMP) và vai trò của dược sỹ trong thực hành YHCT. Ngoài việc khuyến khích các nước quan tâm, bảo tồn, truyền thông về sử dụng thuốc cổ truyền (TCT) an toàn, hiệu quả, hợp lý, WHO cũng khuyến khích phát triển TCT qua các nghiên cứu và phát minh, xem xét TCT là một phần trong hệ thống chăm sóc sức khỏe quốc gia [97].

WHO đã công bố nhiều văn bản về nhận thức vai trò của thuốc YHCT và phát triển thuốc từ thảo dược như: Tuyên bố Alma-Ata năm 1978 (WHO và UNICEF); Hướng dẫn thực hành thu hái và trồng trọt cây thuốc tốt (GACP) năm 2003; bản “Chiến lược toàn cầu và kế hoạch hành động vì sức khỏe cộng đồng,



phát minh và sở hữu trí tuệ” (24/05/2008); Tuyên bố Bắc Kinh (08/11/2008); những hội thảo về Thuốc dân tộc (2009);... Năm 2013, tổ chức này đã đưa ra chiến lược thuốc cổ truyền giai đoạn 2014-2023. WHO không đưa ra mô hình nhất định để phát triển dược liệu ở các quốc gia khác nhau. Tuy nhiên, một số văn phòng của WHO tại địa phương ở Châu Phi, Trung Đông và Đông Nam Á đã đưa ra các hướng dẫn phù hợp với địa phương về qui định, đăng ký thuốc cổ truyền và các đề xuất về tiêu chuẩn tiếp thị [93,94,95,96].

Trong xu thế phát triển dược liệu, nhiều quốc gia đưa ra các biện pháp chuẩn hóa nhằm kiểm soát việc sản xuất dược liệu cho thuốc có nguồn gốc tự nhiên thông qua các quy định hoặc hướng dẫn thực hành tốt. Để bảo đảm chất lượng, an toàn và hiệu quả của sản phẩm thảo dược và bảo vệ tài nguyên thiên nhiên về cây thuốc cho sử dụng lâu dài, từ năm 2002 đến năm 2009, hàng loạt các hướng dẫn thực hành tốt trồng trọt, thu hái cây thuốc đã được Tổ chức Y tế thế giới (WHO) và một số quốc gia, khu vực ban hành như Châu Âu, Trung Quốc, Nhật Bản, Ấn Độ [81,92].

Xu hướng phát triển quốc tế về GAP chỉ ra rằng việc thực hành này là một cách tiếp cận chung của các nước khác nhau để đảm bảo cây thuốc hoặc thuốc thảo dược có tính an toàn và chất lượng phù hợp. Trong đó, hai hướng dẫn được quan tâm nhiều là Nghị định hướng dẫn về thực hiện tốt nuôi trồng cây thuốc YHCT Trung Quốc và Hướng dẫn thực hành tốt trồng trọt và thu hái cây thuốc của WHO.

Tháng 11 năm 1998, lần đầu tiên Cục quản lý Quốc gia về Thuốc và Thực phẩm (SFDA) của Trung Quốc đưa ra GAP đối với sản xuất thuốc cổ truyền Trung Hoa. Dựa vào những kinh nghiệm trong nước và nước ngoài trong quản lý các cây thuốc và động vật, thực hành nông nghiệp tốt cho thuốc thô của Trung Quốc (tạm thời gọi là "GAP cho thuốc thô của Trung Quốc") đã được công bố ngày 17/4/2002, có hiệu lực từ 01/6/2002 (Nghị định 32 về Thực hành tốt nuôi trồng cây thuốc cổ truyền Trung Hoa). Để thực hiện có hiệu quả, SFDA đã xây dựng và ban hành “các biện pháp quản lý việc cấp chứng nhận về GAP cho thuốc thô Trung Quốc” (tạm thời) và các tiêu chí đánh giá cấp chứng nhận (tạm thời) vào ngày 19/9/2003, đây là sự khởi đầu của các tiêu chuẩn sản xuất thảo dược dùng cho thuốc cổ truyền Trung Hoa [75].

Sau Trung Quốc, năm 2003, Tổ chức Y tế thế giới ban hành Hướng dẫn thực hành tốt nuôi trồng và thu hái cây thuốc (GACP-WHO). Hướng dẫn này là kết quả chắt lọc từ hơn 240 ý kiến của các chuyên gia và cơ quan quốc gia trên 105 nước với rất nhiều trợ giúp kỹ thuật từ các tổ chức liên hợp quốc, các tổ chức quốc tế và NGOs có liên quan. **Mục tiêu chính của hướng dẫn này là:** (i) *Góp phần bảo đảm chất lượng của các nguyên liệu thảo dược dùng làm nguồn sản xuất thuốc thảo dược nhằm cải thiện chất lượng, sự an toàn và hiệu quả của các thành phần thảo dược;* (ii) *Hướng dẫn việc đề ra các tài liệu hướng dẫn thực hành tốt nuôi trồng và thu hái cấp quốc gia và/hoặc khu vực và các chuyên khảo thực hành tốt nuôi trồng và thu hái về cây thuốc và các quy trình hoạt động theo tiêu chuẩn có liên quan;* (iii) *Khuyến khích và hỗ trợ việc trồng trọt và thu hái cây thuốc chất lượng tốt một cách lâu bền theo những phương cách tôn trọng và hỗ trợ việc bảo tồn các loại cây thuốc và môi trường nói chung.*

Tổ chức WHO khuyến khích thực hiện theo các nguyên tắc của hướng dẫn này và khuyến nghị “hướng dẫn này có thể cần được điều chỉnh cho phù hợp với thực trạng mỗi quốc gia”. Hơn thế, để phát triển liên tục công nghệ trồng cây thuốc, rất cần xây dựng mô hình quản lý GAP có hệ thống và hoàn hảo [88].

#### *1.2.1.2. Một số tiêu chuẩn quốc tế liên quan đến phát triển dược liệu*

Để đảm bảo khai thác và sử dụng bền vững các nguồn tài nguyên thiên nhiên, một số tiêu chuẩn quốc tế liên quan đến khai thác, sản xuất và sử dụng dược liệu được áp dụng như:

- Hệ thống đảm bảo cùng tham gia (Participatory Guarantee System, PGS), chứng nhận Organic. Tiêu chuẩn này được ban hành bởi Liên đoàn quốc tế các phong trào nông nghiệp hữu cơ (IFOAM). Hệ thống PGS ở các nước có sự khác nhau về phương pháp và quy trình nhưng các nguyên tắc cơ bản đều khá nhất quán [108].

- Tiêu chuẩn quốc tế về thu hái cây cho hương liệu và dược liệu hoang dã (ISSC-MAP), chứng nhận FairWild. Tiêu chuẩn được ban hành bởi Cục liên bang Đức về bảo tồn tự nhiên (BfN), Quỹ bảo tồn thiên nhiên thế giới (WWF) và Liên minh quốc tế về bảo tồn tự nhiên (IUCN) [102].

- Tiêu chuẩn Thương mại sinh học có đạo đức (EBTS), chứng nhận của UEBS. Tiêu chuẩn được ban hành bởi Liên minh thương mại sinh học có đạo

đức (UEBT). Tiêu chuẩn này không đánh giá cho sản phẩm; đánh giá dựa trên định hướng và hệ thống quản lý danh mục nguyên liệu của công ty. Tiêu chuẩn được áp dụng cho cả trồng trọt và thu hái dược liệu mọc hoang [105].

- Tiêu chuẩn quốc tế về thực hành tốt sản xuất nông nghiệp, GlobalGap. Tiêu chuẩn được ban hành bởi một nhóm các siêu thị ở Châu Âu, các thành viên thế giới về nông nghiệp an toàn và bền vững. Tiêu chuẩn được áp dụng trong chứng nhận cho sản phẩm và các quá trình sản xuất thuộc các lĩnh vực nông nghiệp, thủy hải sản. Tiêu chuẩn này được áp dụng toàn cầu [107].

- Bên cạnh đó, một số quốc gia, khu vực có ban hành các tiêu chuẩn riêng về thực hành tốt sản xuất nông nghiệp như EurepGAP (1997), JGap (2005), AseanGAP (2006), ChinaGap (2006), VietGap (2008),... [2,104,112].

Các tiêu chuẩn nói trên đều có các tiêu chí bảo vệ hệ sinh thái và môi trường bên cạnh tạo ra các sản phẩm có chất lượng đảm bảo và an toàn.

#### *1.2.1.3. Một số quy định quốc tế khác liên quan đến phát triển dược liệu*

Việc phát triển dược liệu ở mỗi quốc gia phải đảm bảo tuân thủ những quy định và luật pháp nước sở tại, đồng thời cũng phải tuân theo những quy định quốc tế. Những văn bản quốc tế quy định về quản lý, bảo tồn nguồn tài nguyên sinh học trong đó có cây thuốc bao gồm: Công ước Đa dạng sinh học (CBD, 1992); Công ước thương mại quốc tế về các loài động - thực vật hoang dã bị đe dọa - (CITES, 1973); Công ước về các vùng đất ngập nước có tầm quan trọng quốc tế (RAMSAR, 1975); Công ước Bảo vệ các Di sản văn hoá và thiên nhiên thế giới, 16/11/1972; Nghị định thư Nagoya về tiếp cận nguồn gen và chia sẻ công bằng, hợp lý lợi ích phát sinh từ việc sử dụng nguồn gen trong khuôn khổ công ước đa dạng sinh học (Nagoya Protocol, 29/9/2010). Nghị định thư Nagoya đề cập nhiều nhất đến việc chia sẻ quyền lợi của các bên tham gia trong việc sử dụng nguồn tài nguyên thiên nhiên. Quốc gia nào tham gia CBD mới đủ điều kiện tham gia nghị định này [97].

Từ năm 1994 đến nay, Việt Nam cũng đã tham gia ký kết, thực hiện các quy định mang tính quốc tế liên quan đến phát triển dược liệu nêu trên. Ngoài ra, Việt Nam cũng ban hành các luật, văn bản dưới luật liên quan đến việc thực hiện các công ước quốc tế như: Luật bảo vệ rừng (2004), Pháp lệnh giống cây trồng

(2004), Luật Đa dạng Sinh học (2008); Nghị định về quản lý tiếp cận nguồn gen và chia sẻ lợi ích từ việc sử dụng nguồn gen (2017).

#### 1.2.1.4. Văn bản pháp luật quan trọng của Việt Nam về phát triển dược liệu

Tại Việt Nam, nhận thức được tầm quan trọng của việc bảo tồn, phát triển dược liệu đối với công tác chăm sóc sức khỏe và chữa trị bệnh tật cũng như phát triển kinh tế đất nước, từ thời kỳ chiến tranh ác liệt, Nhà nước đã ban hành nhiều văn bản về phát triển dược liệu, trong đó có Chỉ thị 210/CT-TTg; Nghị quyết 200/NQ-CP [7]. Nhờ đó, công tác bảo vệ, khai thác và phát triển các cây, con làm thuốc đã thu được những kết quả quan trọng. Mặc dù vậy, kể từ khi đổi mới, phát triển kinh tế thị trường và hội nhập, việc phát triển dược liệu ở Việt Nam gặp nhiều khó khăn và thoái trào vào 20 năm cuối thế kỷ 20 song hành với sự thiếu vắng các văn bản riêng về công tác phát triển dược liệu [21].

Trước yêu cầu hội nhập và phát triển của đất nước, đồng thời đáp ứng yêu cầu ngày càng tăng về số lượng và chất lượng của nguồn nguyên liệu làm thuốc ở Việt Nam, trong giai đoạn từ 2000 đến nay, nhận thấy rõ vai trò của y dược học cổ truyền và công tác phát triển dược liệu đối với phát triển kinh tế, Nhà nước và các Bộ ngành đã đưa ra các Nghị quyết, quyết định chú trọng đến công tác dược liệu như: *Chiến lược phát triển ngành Dược đến năm 2010* [8]; *Quy hoạch tổng thể hệ thống y tế Việt Nam đến năm 2010* [10] và *đến năm 2020* [14]; *Chiến lược quốc gia phát triển ngành Dược Việt Nam giai đoạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030* [16].

Năm 2009, Bộ Y tế ban hành hướng dẫn triển khai áp dụng các nguyên tắc, tiêu chuẩn “Thực hành tốt trồng trọt và thu hái cây thuốc” theo khuyến cáo của Tổ chức Y tế thế giới (GACP-WHO) (Thông tư 14-2009/TT-BYT). Tuy nhiên, hướng dẫn còn nhiều bất cập về *quy trình trồng trọt, thu hái; Trình tự, thủ tục đăng ký và chỉ định Tổ chức đánh giá sự phù hợp; Giám sát hoạt động của Tổ chức đánh giá sự phù hợp...* Điều này dẫn đến những khó khăn cho các doanh nghiệp khi áp dụng Hướng dẫn GACP-WHO vào thực tiễn. Theo Thông tư này, quy trình trồng trọt, thu hái phải được Viện dược liệu thẩm định, điều này không phù hợp vì quy trình kỹ thuật chứa đựng các bí quyết, công nghệ là tài sản của các cơ sở sản xuất, cơ sở sản xuất chịu trách nhiệm thẩm định quy trình để đảm bảo sản phẩm có chất lượng như tiêu chuẩn công bố áp dụng hoặc quy chuẩn kỹ

thuật tương ứng; chưa có Tổ chức độc lập đánh giá sự phù hợp theo Hướng dẫn GACP-WHO tại Việt Nam [71].

Trong 10 năm gần đây, phát triển dược liệu trở thành nhiệm vụ được chú trọng trong công tác của Chính phủ và nhiều bộ như Bộ KH&CN, Bộ Y tế, Bộ NN & PTNT và Bộ Công thương, thể hiện qua việc ban hành một loạt các văn bản về hoặc liên quan đến phát triển dược liệu (Phụ lục 1.1). Đặc biệt, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 1976/QĐ-TTg về việc *“Phê duyệt quy hoạch tổng thể phát triển dược liệu đến năm 2020 và định hướng đến năm 2030”* ngày 30/10/2013. Theo đó, vùng núi phía Bắc được xác định là vùng trọng điểm phát triển dược liệu. Trong quy hoạch này, các giải pháp về khoa học công nghệ đã được nêu ra một cách khái quát, mang tính định hướng: *“Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ tiên tiến, hiện đại trong nghiên cứu chọn tạo giống và kỹ thuật trồng cho năng suất, chất lượng cao, trong sơ chế và chiết xuất dược liệu nhằm tạo ra các sản phẩm chất lượng cao, giá thành hạ, có sức cạnh tranh trên thị trường phục vụ nhu cầu trong nước và xuất khẩu. Sử dụng các công nghệ sạch, thân thiện với môi trường và ít gây ô nhiễm”* [14]. Cần thiết phải cụ thể hóa các chính sách này để có thể áp dụng được trong thực tiễn.

Việc triển khai đồng bộ công tác liên kết phát triển dược liệu còn nhiều bất cập do nhiều nguyên nhân. Trong đó có 3 nguyên nhân chính: (1) Nguồn nhân lực cho việc quản lý và thực hiện công tác phát triển dược liệu còn thiếu và yếu; (2) Hệ thống văn bản pháp luật thiếu các văn bản liên kết giữa các ngành; (3) Thiếu các văn bản hướng dẫn cụ thể cho công tác phát triển dược liệu.

Bên cạnh đó, chưa có chính sách hỗ trợ cụ thể của Nhà nước cho phát triển dược liệu. Hiện, Việt Nam mới có chính sách hỗ trợ đối với sản xuất nông nghiệp nói chung khuyến khích tiêu thụ nông sản thông qua hợp đồng [9]; hỗ trợ việc áp dụng Quy trình thực hành sản xuất nông nghiệp tốt trong nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản [12]; khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn; khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản [11,13,15,18].

Ngày 06/4/2016, Luật Dược (105/2016/QH13) được ban hành và có hiệu lực từ 01/01/2017 thay cho Luật Dược 34/2005/QH11. Luật Dược mới có chính sách ưu đãi đầu tư sản xuất thuốc dược liệu, thuốc cổ truyền; Đối với thuốc mua

từ nguồn vốn ngân sách nhà nước, ưu tiên mua thuốc dược liệu, thuốc cổ truyền được sản xuất từ nguồn dược liệu trong nước. Trong các lĩnh vực ưu tiên phát triển công nghiệp Dược có: “Nghiên cứu sản xuất nguyên liệu làm thuốc từ nguồn dược liệu sẵn có tại Việt Nam để phục vụ công nghiệp bào chế, sản xuất thuốc dược liệu, thuốc cổ truyền.” và “Phát triển nguồn dược liệu, vùng nuôi trồng cây thuốc; bảo tồn nguồn gen và phát triển những loài, chủng loại dược liệu quý, hiếm, đặc hữu.”. Luật Dược 105/2016/QH13 đã đưa ra nội dung quy hoạch và trách nhiệm các bộ, ngành trong phát triển công nghiệp Dược mang tính nguyên tắc [50]. Đối với sản xuất dược liệu, Điều 66, khoản 1 của Luật quy định: “Việc nuôi trồng, thu hái dược liệu tuân thủ Thực hành tốt nuôi trồng, thu hái dược liệu”. Điều này quyết định hệ thống kiểm soát sản xuất dược liệu phải tuân thủ theo GACP-WHO đến khi Việt Nam có hướng dẫn GACP riêng.

### ***1.2.2. Nghiên cứu triển khai mô hình phát triển dược liệu trên thế giới***

Trong lĩnh vực quản lý gắn bó chặt chẽ với quản lý phát triển dược liệu, quản lý phát triển thuốc cổ truyền, có sự “khan hiếm các nguồn lực phát triển và thực hiện các chương trình phát triển thuốc YHCT quốc gia, bao gồm cả nghiên cứu”. Trong khi đó, đây là lĩnh vực được các quốc gia trên thế giới nói chung và khu vực Châu Á Thái Bình Dương nói riêng quan tâm phát triển hơn 10 năm nay vì gắn liền với lịch sử và văn hóa của các dân tộc ở mỗi quốc gia [95]. Những năm qua, một số rất ít công trình nghiên cứu về hoặc liên quan đến liên kết phát triển dược liệu được công bố. Tuy vậy, đã có một số quốc gia đã quan tâm đến vấn đề này và đã đưa ra được các hình thức và phương thức liên kết phát triển dược liệu, cụ thể như sau:

➤ ***Trung Quốc:*** Trung Quốc là nơi có công trình nghiên cứu về mô hình phát triển dược liệu, đi đầu trong phát triển nguồn nguyên liệu phục vụ sản xuất thuốc cổ truyền Trung Hoa với sự ra đời của Nghị định 32 về Thực hành tốt nuôi trồng dược liệu cổ truyền Trung Quốc, chứng tỏ sự quyết tâm ở cấp quốc gia về triển khai GAP trong nuôi trồng cây thuốc và động vật làm thuốc. Để thực hiện việc phát triển dược liệu trên phạm vi cả nước, Trung Quốc đã đưa ra hình thức liên kết là “hợp tác giữa người nông dân với doanh nghiệp trong phát triển dược liệu. Trong đó, Chính phủ cam kết trong việc cung cấp giống và tiêu thụ dược liệu cho người dân và doanh nghiệp”. Cùng với những cam kết này, Trung

Quốc thực hiện triển khai GAP nhằm điều chỉnh một cách có hệ thống toàn bộ quá trình sản xuất, kiểm soát chất lượng các loại thảo mộc TCM với sự hỗ trợ rộng rãi của Chính phủ Trung Quốc, sự nhìn nhận đầy đủ của các doanh nghiệp và nông dân [75]. Mô hình liên kết mặc dù đã đạt được những thành tựu nhất định và mở rộng mô hình này với 600 cơ sở trồng tập trung được xây dựng từ năm 1999 [87]. Từ năm 2008, Trung Quốc xuất khẩu sản phẩm cỏ truyền tới 45% quốc gia (khu vực) trên thế giới đem lại doanh thu từ 40 tỷ USD (2008) đến 83,1 tỷ USD (2012) với tốc độ tăng trưởng là 10-20%/năm [98,99].

Tuy nhiên, quá trình liên kết còn xảy ra nhiều tồn tại, hạn chế như: Quá trình thực hiện GACP không được nghiên cứu kỹ, bỏ qua những nguyên tắc của kinh tế thị trường, thiếu quy hoạch và thiếu sự thống nhất dẫn đến việc mở rộng quy mô trồng và sử dụng một cách bừa bãi các loài từ bên ngoài gây hậu quả làm giảm chất lượng dược liệu, nông dân thất vọng; Người nông dân không tuân thủ nghiêm ngặt các nguyên tắc GACP mặc dù đã được tập huấn kỹ thuật; Nghiên cứu cơ bản về kỹ thuật sản xuất chính còn yếu; Chi phí triển khai GAP tốn kém và việc áp dụng GAP sẽ không bền vững nếu thiếu chính sách hỗ trợ về giá của chính phủ. Do đó, mối quan hệ giữa nông dân và doanh nghiệp bị rạn nứt do yêu cầu của doanh nghiệp đối với chất lượng dược liệu cao hơn so với thực tiễn. Điều này làm nảy sinh vấn đề: Cần có Nhà nước tham gia sâu vào quá trình hợp tác để vừa có thể đáp ứng được yêu cầu phát triển dược liệu theo quy hoạch vừa làm trọng tài giúp cho mối quan hệ hợp tác giữa người nông dân với doanh nghiệp được cải thiện hơn [6].

➤ **Cộng Hòa Liên bang Nga:** Dự án Cơ hội mới cho nông nghiệp (NOA) ở Kosovo, số PA00K2QT do Cơ quan phát triển quốc tế Mỹ (USAID) tài trợ được triển khai trên dược liệu và cây cho tinh dầu [91]. Dự án được thực hiện theo mô hình “Phối hợp giữa Nông dân – Doanh nghiệp - Nhà khoa học - Nhà quản lý (Nhà khoa học thuộc quản lý của doanh nghiệp) thông qua các hợp đồng. Mô hình hướng tới mục tiêu: Tăng trưởng, tăng việc làm, tiến tới xuất khẩu sang các nước trong khu vực.

Để thực hiện mô hình, dự án đã đưa ra các cam kết cụ thể về cung ứng giống, vật tư, chuyển giao tiến bộ kỹ thuật và tiêu thụ sản phẩm. Sau gần 05 năm thực hiện, kết quả dự án đạt được là số lượng sản phẩm dược liệu của mô hình

được các quốc gia trên thế giới ưa chuộng và có tín hiệu tốt trong tương lai, tiến tới ổn định về thị trường tiêu thụ trong những năm tiếp theo. Tuy nhiên, quá trình thực hiện cũng gặp nhiều khó khăn thách thức như: Các bên tham gia liên kết chưa thực hiện đúng trách nhiệm đã cam kết của mình; sản phẩm được sản xuất ra mặc dù được thị trường chấp nhận, nhưng vai trò của Chính phủ trong việc hỗ trợ tuyên truyền cho sản phẩm còn mờ nhạt; Chính sách của Nhà nước trong phát triển dược liệu tại vùng triển khai dự án chưa rõ ràng và có định hướng lâu dài, dẫn tới các bên tham gia chưa thực sự nhiệt tình... [91].

➤ **Cộng hòa Liên bang Đức:** Dự án Dương Cam Cúc (*Matricaria chamomilla*) ở Châu Âu, do Cục KTSX cây trồng Viện Leibniz phối hợp với Phòng KTNN Potsdam – Bornin eV (ATB) (Potsdam) và được tài trợ bởi Bộ lương thực liên bang Đức và Hiệp hội NN và bảo vệ người tiêu dùng. Dự án được triển khai thực hiện theo mô hình phối hợp giữa Nông dân – Nhà khoa học - Nhà quản lý. Trong đó, mục tiêu được ưu tiên là kết quả dự án phải đạt được là: Phương pháp, kỹ thuật thực hiện và thiết bị thu hoạch phải đảm bảo tính hiện đại để nâng cao hiệu quả và chất lượng [109,110].

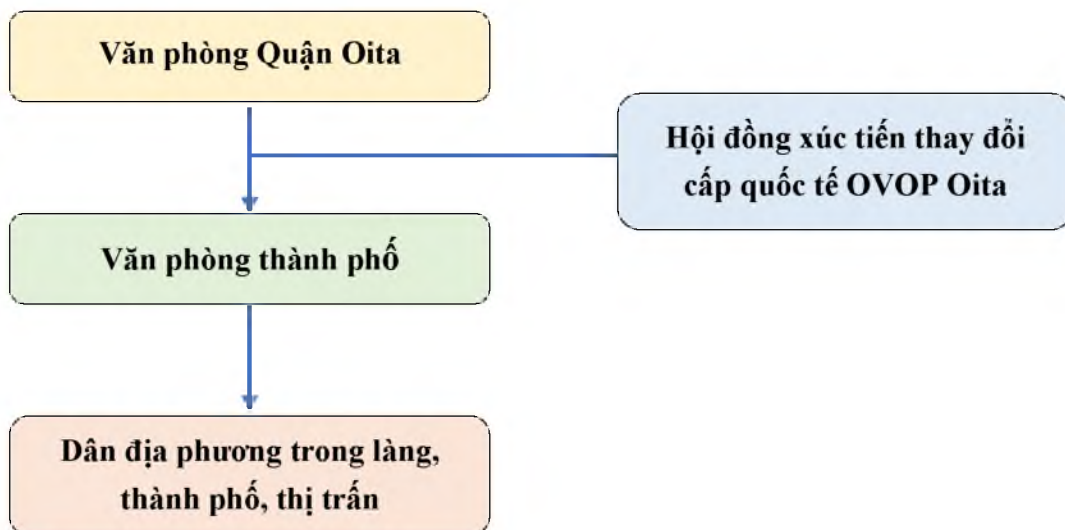
Kết quả của dự án sau 03 năm thực hiện cũng đem lại nhiều những thành công do được lựa chọn đúng địa điểm và thực hiện trên dải đất màu mỡ nằm dọc bên sườn nam vùng đất thấp là nơi gieo trồng các loại lúa mì, lúa mạch và ngũ cốc làm thức ăn gia súc, các loại rau củ, củ cải đường, cây ăn trái, khoai tây và nho để sản xuất rượu vang và dược liệu..... Bên cạnh đó, trong quá trình thực hiện dự án, Chính phủ cũng rất quan tâm và kêu gọi các đề xuất, đặc biệt trước khi sửa luật và khuyến khích đối thoại với các bên liên quan. Điều này tạo cơ hội cho các bên tham gia mô hình có thể mạnh dạn đề xuất giải pháp chính sách cũng như cho phép các bên liên quan tham gia đóng góp ý tưởng, phản hồi ý kiến với các đề xuất của chính phủ và gợi ý cải thiện chính sách. Chính việc đối thoại chính sách giữa chính phủ và các bên liên quan giúp cho dự án thành công và phát triển mạnh trong những năm qua [109,110].

Đặc điểm chung của các dự án này có được sự thành công là đều có sự hợp tác của ít nhất 3 nhà và không thể thiếu là Nông dân, Nhà quản lý, Nhà khoa học. Trong đó, Nhà khoa học có thể độc lập hoặc thuộc quản lý của doanh nghiệp thông qua hợp đồng.



Bên cạnh đó, Châu Á có những chương trình phát triển nông nghiệp tiêu biểu là phong trào OVOP (Mỗi làng một sản phẩm) ở Nhật Bản và OTOP (Mỗi vùng một sản phẩm) ở Thái Lan.

➤ **Phong trào OVOP:** được khởi phát từ năm 1979 tại làng Oyama, tỉnh Oita, Nhật Bản, là cách thức đưa nông nghiệp của tỉnh tăng trưởng và phát triển theo kịp với sự phát triển chung của đất nước. Phong trào OVOP không những quan tâm đến sản phẩm mà còn rất chú ý đến các hoạt động văn hóa, du lịch và dựa trên 3 nguyên tắc sau: 1. “Hành động địa phương, tư duy toàn cầu” nghĩa là tạo ra những sản phẩm, dịch vụ được chấp nhận trên toàn cầu từ các nguồn lực địa phương; 2. “Tự tin, sáng tạo” nghĩa là mọi công dân đều là nguồn lực dẫn dắt hoạt động; 3. “Nguyên tắc quan trọng nhất của OVOP là phát triển nguồn nhân lực”; “Trách nhiệm của chính phủ” là nguyên tắc không được đề cập nhiều, thể hiện ở việc chính quyền địa phương có thể thúc đẩy bằng cách đưa ra các hướng dẫn kỹ thuật, nghiên cứu các sản phẩm, xúc tiến thương mại, hỗ trợ người hoặc nhóm làm việc, thành lập các công ty tư nhân cho các sản phẩm địa phương... [78]. Với phong trào OVOP, Nhật Bản có cách tiếp cận từ dưới lên (hình 1.3).



Hình 1.3. Sơ đồ cấu trúc quản trị OVOP của Oita [78]

**Phong trào OTOP:** Chính sách OTOP được triển khai trong thực tế ở Thái Lan với sự thành lập Ủy ban hành chính OTOP. Các quan chức chính phủ cũng sẽ theo sát các kế hoạch và dự án được đưa ra bởi chính phủ. Như vậy, cách tiếp cận của phong trào OTOP ở Thái Lan là từ trên xuống [86].

Mặc dù hai nước có cách tiếp cận khác nhau khi thực hiện, nhưng đặc điểm chung của các chương trình này là đều có sự trợ giúp rất mạnh của Nhà nước, chính quyền địa phương trong việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm ra thị trường, cơ bản đều nhằm vào 4 mục tiêu: *Phát triển nguồn nhân lực; Thúc đẩy sản xuất; Quản lý tài chính và Xúc tiến thị trường*. Từ các chương trình này, nhiều sản phẩm nông nghiệp (bao gồm các sản phẩm từ dược liệu) có giá trị ra đời và giành được vị thế trên thị trường Nhật Bản, Thái Lan [86].

### **1.2.3. Nghiên cứu triển khai mô hình phát triển dược liệu ở Việt Nam**

Ở Việt Nam, vấn đề liên kết sản xuất – kinh doanh dược liệu giữa Nông hộ và Doanh nghiệp, Nhà khoa học và Nhà nước vẫn là vấn đề bức xúc, nhất là khi quá trình hội nhập kinh tế đòi hỏi phải tổ chức lại cơ bản nền sản xuất hàng hóa phục vụ tiêu thụ nội địa và xuất khẩu, thỏa mãn về số lượng và chất lượng của người tiêu dùng. Phát triển dược liệu không chỉ thỏa mãn nhu cầu chữa bệnh, mà còn là nhu cầu làm đẹp, chăm sóc sức khỏe con người bằng những sản phẩm từ thiên nhiên Việt Nam.

Nhu cầu thực tiễn dẫn đến nảy sinh các mối quan hệ liên kết mới trong phát triển ngành. Mặc dù vậy, những công trình nghiên cứu có liên quan đến chủ đề này còn rất ít, nhưng cũng đã có một số công trình nghiên cứu điển hình, cụ thể như sau:

**\* Đề tài “Nghiên cứu phát triển một số cây thuốc tham gia chuyển đổi cơ cấu cây trồng huyện vùng cao Sa Pa - Lào Cai” của Viện Khoa học kỹ thuật Nông nghiệp Việt Nam” [26]**

Nghiên cứu đã xây dựng mô hình kinh tế nông hộ trồng cây thuốc để nâng cao hiệu quả cây trồng ở Sa Pa. Theo đề tài, cây ngô được thay bằng một số cây thuốc ngắn ngày phù hợp với khí hậu của Sa Pa như: Đương quy, Bạch truật, Xuyên khung, Actisô,...; các biện pháp kỹ thuật trồng cơ bản được nghiên cứu và có thể chuyển giao cho các nông hộ tham gia mô hình. Đề tài khẳng định: đưa cây thuốc tham gia chuyển đổi cơ cấu cây trồng là một giải pháp mang tính khả thi và có hiệu quả kinh tế cao và các cây thuốc thiết yếu trồng ở đây có chất lượng tương đương với dược liệu cùng loại trồng ở nước ngoài [26].

***\* Đề tài “Đánh giá và nghiên cứu đề xuất giải pháp đồng bộ để sử dụng và phát triển bền vững nguồn tài nguyên dược liệu Việt Nam” - Viện dược liệu [54]***

Bên cạnh các kết quả điều tra, đánh giá tổng quát về tiềm năng và hiện trạng nguồn tài nguyên dược liệu Việt Nam, Đề tài xây dựng được quy trình kỹ thuật sản xuất giống và dược liệu trên vùng trồng thích hợp cho Ngưu tất, Ích mẫu, Cúc gai, Lão quan thảo và Actisô; đưa ra những giải pháp nhằm khai thác hợp lý, bảo vệ, phát triển nguồn cây thuốc và phát triển vùng sản xuất nguyên liệu dược liệu trong nước. Các tác giả đề xuất ưu tiên cho nghiên cứu bảo tồn, phát triển cây thuốc nội địa; sự chỉ đạo của Nhà nước và các Ngành để liên kết chặt chẽ 4 Nhà; về sự phối hợp giữa ngành Y tế và ngành NN&PTNT; Nhà nước cần có các chế độ chính sách đối với người tham gia phát triển dược liệu như: Vay vốn lãi suất thấp; Bao tiêu sản phẩm dược liệu trong nước... [54].

Dự án gây sự chú ý về địa điểm, quy mô, vốn đầu tư và cách thức triển khai trước khi thực hiện luận án nghiên cứu này là: “Xây dựng mô hình canh tác dược liệu sạch theo hướng sản xuất hàng hóa phục vụ phát triển kinh tế - xã hội – huyện Sìn Hồ - tỉnh Lai Châu” [30] do Tập đoàn Y dược Bảo Long chủ trì. Dự án đã kết thúc năm 2009 và không được phát triển tiếp do đơn vị đảm bảo đầu ra, Tập đoàn Y dược Bảo Long không thực hiện được.

***\* Dự án “Điều tra tổng thể tình hình khai thác và sử dụng dược liệu làm thuốc của Việt Nam giai đoạn 2007-2012” của Viện dược liệu [31]***

Dự án thực hiện trong 3 năm từ 12/2011 đến tháng 11/2014 và thu được các kết quả, sản phẩm sau: 300 tiêu bản và 45 mẫu vật; Báo cáo kết quả điều tra tổng thể tình hình khai thác và sử dụng dược liệu làm thuốc của Việt Nam giai đoạn 2007-2012; Bộ cơ sở dữ liệu về các loài cây thuốc có tiềm năng khai thác, sử dụng ở Việt Nam (tự nhiên, trồng trọt, nhập khẩu); Báo cáo phân tích thực trạng cơ chế, chính sách liên quan đến quản lý, khai thác và sử dụng nguồn cây thuốc tự nhiên và trồng trọt có tiềm năng khai thác sử dụng ở Việt Nam; Đề xuất các giải pháp quản lý, khai thác và sử dụng nguồn cây thuốc tự nhiên và trồng trọt ở Việt Nam phục vụ công nghiệp Dược (về chính sách, về đào tạo nguồn nhân lực, về nghiên cứu và phát triển công nghệ và về truyền thông nâng cao nhận thức). Dự án cũng chỉ ra rằng: “Để bảo tồn nguồn dược liệu, đồng thời phát triển được

*các sản phẩm từ dược liệu, thì cần có giải pháp liên kết 4 nhà: Nhà nước, doanh nghiệp, nhà nông và nhà khoa học” [31].*

Năm 2013, Trần Ngọc Ca, cùng các cộng sự thuộc Hội đồng Chính sách khoa học và công nghệ quốc gia với đề tài “*Phân tích và đề xuất một số giải pháp chính sách về liên kết 4 nhà (nhà nước, nhà khoa học, nhà nông và nhà doanh nghiệp) trong phát triển dược liệu ở Việt Nam*” đã đề cập nguyên tắc về cơ chế, chính sách dành cho “các nhà” khi tham gia liên kết, trong đó nhấn mạnh việc Nhà nước phải đứng vai trò chủ đạo trong liên kết này, đồng thời đưa ra các chính sách cho “các nhà” phù hợp với thực tế ở từng địa phương [5].

Giai đoạn 2013-2015, Phạm Thanh Huyền - Viện dược liệu triển khai đề tài “*Nghiên cứu, điều tra, khảo sát và chiến lược phát triển cây dược liệu tỉnh Hà Giang*”. Tác giả đã xây dựng được bản đề xuất Chiến lược phát triển cây dược liệu của tỉnh Hà Giang giai đoạn 2015-2020, định hướng đến năm 2030, trong đó có xây dựng chương trình truyền thông, gắn công tác bảo tồn và phát triển dược liệu với du lịch sinh thái [29].

Dự án “*Phát triển cây dược liệu gắn với xóa đói giảm nghèo, xây dựng nông thôn mới tại 6 huyện 30a tỉnh Hà Giang*” do UBND tỉnh Hà Giang chủ trì, có thời gian thực hiện từ năm 2014 đến 2020, địa điểm triển khai tập trung tại 6 huyện 30a (Quản Bạ, Yên Minh, Đồng Văn, Mèo Vạc, Xín Mần, Hoàng Su Phì) và một số huyện khác có điều kiện phát triển cây thuốc với quy mô trồng mới và bảo tồn trên 12.600 ha. Vốn đầu tư bao gồm: vốn Nhà nước (1.409.480 tr.đ); vốn doanh nghiệp (708.376 tr.đ); vốn các tổ chức kinh tế cộng đồng (576.678 tr.đ); vốn trong các hộ dân (237.691 tr.đ) [63]. Dự án được triển khai với quan điểm liên kết theo chuỗi cung ứng dược liệu [62]. Tuy nhiên, chưa có tổng kết đánh giá tác động và hiệu quả phát triển dược liệu của mô hình này.

Báo cáo “*Phát triển dược liệu Quảng Ninh trong bối cảnh nền kinh tế thị trường và hội nhập*”, Trần Văn Ôn đã đưa ra quan điểm về việc liên kết theo chuỗi giá trị, từ hệ thống cung ứng đầu vào đến chủ thể sản xuất sơ cấp, thứ cấp, đến thị trường mục tiêu; các hệ thống hỗ trợ và chính sách của tỉnh, trong đó các chủ thể kinh tế được đặt ở vị trí trung tâm. Đặt cộng đồng vào trung tâm của sự phát triển, trong đó các doanh nghiệp cộng đồng (bao gồm các HTX và công ty cổ phần) là động lực phát triển (huy động nguồn lực trong dân) để tạo ra bước

chuyên lớn. Nghiên cứu “*Xây dựng chuỗi cung ứng dược liệu Việt Nam*”, Trần Văn Ôn (2016) đã đề xuất mô hình chuỗi cung ứng dược liệu Việt Nam trong đó các doanh nghiệp dược giữ vai trò chủ chốt, bao gồm: Xây dựng và phát triển các hệ thống sản xuất và phân phối; Tái cơ cấu các vùng trồng đã có theo các tiêu chuẩn của GACP; Tái cơ cấu công tác quản lý và hỗ trợ phát triển dược liệu với sự hình thành một bộ phận riêng thuộc Bộ Y tế hoặc Chính phủ và hoạt động theo hướng “Nhà nước kiến tạo phát triển” hơn là quản lý [45]. Các dự án này vẫn đang trong giai đoạn đầu triển khai nên chưa có báo cáo đánh giá thành công hay hạn chế, chưa có đưa ra các bài học kinh nghiệm.

Nguyễn Huy Văn và cộng sự cũng đã khẳng định mô hình phát triển dược liệu của Traphaco theo đuổi nhiều năm qua là mô hình phối hợp 4 Nhà: “**Nhà nước - Nhà khoa học - Nhà Doanh nghiệp - Nhà nông** trong bốn khâu của công nghiệp dược: **Nghiên cứu - Phát triển - Sản xuất - Thị trường**” [114].

*Như vậy*, theo quan điểm của chúng tôi, các dự án phát triển dược liệu và các mô hình liên kết phát triển dược liệu tại Việt Nam được đề cập ở trên tương đối đa dạng, từ tự phát cho đến theo quy hoạch. Tuy nhiên, ngoài Traphaco, hầu hết các dự án, mô hình liên kết chưa chú trọng đến cam kết và giải quyết cam kết đầu ra của dược liệu, dẫn tới các phát triển không bền vững. Chính vì thế, thời gian qua ở Việt Nam, bên cạnh một số mô hình phát triển dược liệu thành công đem lại hiệu quả cao, còn có nhiều mô hình phát triển tự phát hoặc liên kết lỏng lẻo, chưa đem lại hiệu quả dẫn đến thất bại.

Bên cạnh đó, các nghiên cứu và dự án triển khai về dược liệu ở Việt Nam đều cho rằng: cần có Nhà nước tham gia sâu vào quá trình hợp tác hoặc liên kết nhằm đáp ứng được yêu cầu phát triển dược liệu theo quy hoạch và làm trọng tài để mỗi quan hệ này được cải thiện hơn. Các đề tài và dự án trên đã đề xuất các giải pháp phát triển dược liệu. Tuy nhiên, các mối liên kết hoặc hợp tác phát triển dược liệu ở Việt Nam chưa được thực sự nghiên cứu; đồng thời phần lớn cũng chưa được đúc kết, công bố dưới dạng một công trình nghiên cứu khoa học.

### **1.3. Tình hình nghiên cứu phát triển Actisô ở Việt Nam**

Từ khi di thực vào Việt Nam, Actisô đã là đối tượng của nhiều công trình nghiên cứu. Hầu hết các nghiên cứu về Actisô tập trung vào vấn đề kỹ thuật: làm giống, chiết xuất hoạt chất, đánh giá chất lượng nguyên liệu, xây dựng các quy

trình trồng trọt, chế biến, sản xuất thuốc hoặc các sản phẩm, nâng cấp tiêu chuẩn chất lượng. Những kết quả nghiên cứu về Actisô trong vòng 16 năm trở lại đây được tổng hợp trong bảng 1.1, danh mục các công trình chi tiết theo phụ lục 1.2.

**Bảng 1.1. Tổng hợp các kết quả nghiên cứu về Actisô giai đoạn 2000-2016**

STT	Đầu ra	Số công trình	Kết quả
1.	Giống [39,33,57,60]	4	- Quy trình kỹ thuật (QTKT) sản xuất hạt giống - Giống cây thuốc được lưu giữ, bảo tồn
2.	Quy trình trồng [33,35, 37,40]	4	- QTKT trồng Actisô ở Sa Pa, Sin Hồ, Đà Lạt. - QTKT trồng phổ biến ở các vùng khí hậu tương tự - Quy trình trồng có sử dụng đất hiếm ở Sa Pa - Phân tích chất lượng đất ở một số vùng trồng cây thuốc.
3.	Quy trình sản xuất dược liệu [23,28,55,57]	4	- QTKT sản xuất dược liệu sạch - Kỹ thuật trồng cây Actisô làm dược liệu ở Đà Lạt - Kỹ thuật trồng cây Actisô làm dược liệu ở Sa Pa
4.	Quy trình sản xuất thuốc	4	- QTKT, công nghệ sản xuất thuốc bột, thuốc viên nén, viên nang mềm
5.	Tiêu chuẩn kỹ thuật	4	- Quy trình phân lập nhóm hoạt chất, hoạt chất flavonoid, caffeoylquinic trong lá Actisô
6.	Mô hình quản lý [25,34, 36,56]	6	- Cách thức quản lý vùng trồng và chế biến dược liệu phục vụ sản xuất
7.	Tác dụng	6	- Các kết quả nghiên cứu về tác dụng giải độc, tác dụng dược lý trên gan, tác dụng điều trị bệnh gan của dược liệu và chế phẩm từ Actisô; tác dụng chống ô xy hóa của hợp chất phenolic trong cây Actisô

*Trong nghiên cứu về giống, từ năm 1997, Hoàng Thị Bình đã triển khai công trình “Nghiên cứu và xây dựng quy trình sản xuất hạt Actisô ở Sa Pa trong hai năm 1997-1999”. Tác giả xây dựng được Quy trình kỹ thuật sản xuất hạt giống với năng suất có thể đạt 3-3,5 kg hạt/sào, đủ trồng 1,5-2,0 ha sản xuất lấy dược liệu [1].*

*Nghiên cứu về sản xuất dược liệu Actisô, có công trình tiêu biểu là Dự án “Hoàn thiện quy trình sản xuất và chế biến dược liệu sạch Đương quy, Ngưu tất, Actisô và Cúc hoa” mã số KC.10.DA.03/06-10 do Nguyễn Văn Thuận chủ trì. Dự án đã xây dựng quy trình sản xuất dược liệu Actisô theo tiêu chuẩn GAP, tiêu chuẩn dược liệu sạch Actisô; đặc biệt, Actisô đã được sử dụng làm nguyên liệu nghiên cứu sản xuất thuốc Boganic, thương hiệu nổi tiếng của Traphaco trên thị trường dược phẩm Việt Nam. Công trình “Hoàn thiện quy trình công nghệ sản xuất viên nang cứng Bát vị quý phụ và viên nang mềm Boganic” – Dự án thuộc chương trình KC10/06-10, do Đỗ Tiến Sỹ làm chủ nhiệm [51].*

*Nghiên cứu trong lĩnh vực quản lý, hợp tác nhằm xây dựng các mô hình phát triển dược liệu Actisô, chủ yếu các tác giả đề cập đến liên kết giữa nhà khoa học và nhà nông như: Cẩm Thị Tú Lan thực hiện “Thử nghiệm trồng cây thuốc Actisô tại Sơn La”, năng suất dược liệu Actisô trong giai đoạn 2000-2003 đạt 5,0 – 5,5 tạ/sào (14,0-15,4 tấn/ha) [32]; Quảng Huy Hoàng thực hiện “Xây dựng mô hình trồng nguyên liệu và chế biến chè Actisô tại cao nguyên Mộc châu Sơn La” (Trung tâm ứng dụng chuyên giao tiến bộ khoa học và công nghệ Sơn La tiếp nhận và chuyển giao kỹ thuật trồng Actisô cho nông dân trồng cây thuốc, công nhân sản xuất chè) [25]; Trần Thị Liên, Viện dược liệu thực hiện “Xây dựng mô hình và hoàn thiện quy trình trồng Actisô (*Cynara scolymus*) tại huyện Sơn Hồ theo tiêu chuẩn GAP” [34]. Dự án mới chỉ dừng lại thử nghiệm dược mô hình, chưa tạo được vùng trồng ổn định và vùng sản xuất cũng chưa được cấp chứng nhận về GAP. Dự án không triển khai mở rộng được do sản phẩm chưa cạnh tranh được và khó khăn đầu ra. Trong công trình “Đánh giá và nghiên cứu, đề xuất các giải pháp đồng bộ để sử dụng và phát triển bền vững nguồn tài nguyên dược liệu Việt Nam” do Nguyễn Duy Thuận làm chủ nhiệm, cây Actisô được nghiên cứu cùng với 4 cây thuốc khác. Lần đầu tiên, mỗi liên kết 4 Nhà (Nhà khoa học, Nhà nông, Nhà kinh doanh và Nhà nước) để phát triển dược liệu đã*

được đề cập đến đối với Actisô. Đề tài cũng có các kết luận và khuyến nghị với Ngành, Nhà nước cần quan tâm giải quyết đồng bộ các vấn đề liên quan đến phát triển vùng sản xuất nguyên liệu trong nước từ quy hoạch đến chuyển giao quy trình kỹ thuật, phối hợp ngành Y tế với Nông nghiệp, chính sách với người tham gia phát triển sản xuất dược liệu trong nước, sự chỉ đạo liên kết 4 Nhà của Nhà nước và Ngành [55,56].

Nhìn chung, các công trình đều đưa ra giải pháp cải thiện mối quan hệ giữa các bên, bao gồm cả 4 Nhà, để phát triển dược liệu. Có tác giả đã triển khai dự án quản lý mang tính hệ thống (GAP) vào trồng trọt Actisô (Trần Thị Liên, 2015). Tuy nhiên, chưa có tác giả nào đánh giá hiệu quả của mô hình liên kết và đưa ra mô hình phát triển bền vững cây thuốc Actisô ở Việt Nam. Các đề tài, dự án nêu trên nay đã dừng lại, không triển khai tiếp sau khi được nghiệm thu.

Mặc dù vậy, theo nhu cầu thực tiễn ở Việt Nam, Actisô đã được mở rộng diện tích trồng để sản xuất hàng hóa từ năm 1998, trồng với diện tích lớn ở Đà Lạt (Lâm Đồng) và Sa Pa (Lào Cai), là cây thuốc có tiềm năng phát triển [4].

Ở Đà Lạt, Actisô được trồng và thu hái tập trung ở phường Thái Phiên, có 170 hộ nông dân trồng với tổng diện tích trồng khoảng 50ha (2011). Do giá bán thấp, không có đầu ra ổn định, trong khi đó trồng Actisô tốn khá nhiều chi phí nên nông dân đang có xu hướng bỏ Actisô để chuyển sang trồng hoa, diện tích trồng Actisô giảm còn 40ha (2012) [23]. Mỗi năm, Đà Lạt thu hoạch trên 3.000 tấn lá Actisô, chủ yếu nhập cho các cơ sở chế biến trà, cao và dược liệu, một lượng nhỏ được làm thực phẩm. Đà Lạt có trên 10 cơ sở chế biến trà, dược phẩm từ Actisô, có nhiều đơn vị lớn nhưng mức tiêu thụ không nhiều [22].

Huyện Sa Pa có điều kiện tự nhiên phù hợp cho việc phát triển tập đoàn cây thuốc nói chung, đặc biệt là các loài cây thuốc có giá trị dược liệu và hiệu quả kinh tế cao. Bên cạnh đó, được sự quan tâm của chính quyền địa phương, diện tích trồng cây thuốc ở Sa Pa những năm gần đây ngày càng tăng. Trong số những cây thuốc cho hiệu quả kinh tế cao thì Actisô đã khẳng định được vị thế [26]. Những năm 2000 - 2005, diện tích Actisô trồng ở Sa Pa chỉ khoảng 0,4 - 6,5 ha, năng suất thấp chỉ trên dưới 10 tấn/ha. Đến năm 2013, tổng diện tích Actisô trồng tại Sa Pa lên đến 22 - 25 ha, năng suất 40-100 tấn/ha. Dược liệu Actisô được Công ty Traphaco Sapa thu mua toàn bộ với giá 2.200 đồng/kg [23].



Ngoài Sa Pa và Đà Lạt, năm 2012, có một số vùng miền núi phía Bắc khác trồng Actisô: Bắc Hà - Lào Cai (7ha, trong đó 3ha được hỗ trợ từ nguồn vốn sự nghiệp 30a, năng suất ban đầu đạt 30-35 tấn/ha); Ngọc Chiến - Sơn La (7ha, năng suất 42 tấn/ha); Sin Hồ - Lai Châu (2ha, năng suất đạt 23 tấn/ha) [58].

Ở Việt Nam, Actisô được chế biến thành nhiều dạng sản phẩm: dược liệu khô, cao lỏng, cao đặc, cao khô sấy phun. Thị trường đã có 156 sản phẩm có sử dụng Actisô trong thành phần nguyên liệu trên tổng số 3.600 sản phẩm có nguồn gốc dược liệu (chiếm 4,3%). Actisô được 66 công ty dược phẩm và các cơ sở chế biến sử dụng dưới dạng cao đặc, cao mềm, trà và các dạng bào chế viên nén (bao đường, bao film), viên nang cứng, viên nang mềm. Trong đó, nhiều công ty có trên hai sản phẩm sử dụng nguyên liệu từ Actisô: công ty CPDP Lâm Đồng (16 sản phẩm), công ty CP Dược Hậu Giang (11 sản phẩm), công ty CP DP OPC (6 sản phẩm), công ty CP Traphaco (5 sản phẩm)... [70,111].

Actisô đã được sử dụng làm thuốc khá rộng rãi ở nước ta. Vì vậy, việc phát triển bền vững cây thuốc này là một yêu cầu bức thiết. Điểm nút quan trọng cần tháo gỡ là giải quyết tốt vấn đề thị trường tiêu thụ sản phẩm [59].

#### **1.4. Điều kiện tự nhiên, xã hội địa bàn nghiên cứu**

##### **1.4.1. Điều kiện tự nhiên, xã hội huyện Sa Pa, tỉnh Lào Cai**

###### *1.4.1.1. Một số đặc điểm tự nhiên của huyện Sa Pa*

Sa Pa là phiên âm từ tiếng quan thoại là Sa - Pả, “Sa” là cát, “Pả” là bãi. Địa danh của “bãi cát” này ở bên phải cầu km 32 từ Lào Cai vào Sa Pa, là nơi họp chợ của các tộc người địa phương [44].

Huyện Sa Pa là huyện miền núi cao nhất của tỉnh Lào Cai, nằm ở sườn Đông dãy núi Hoàng Liên Sơn, tọa độ địa lý 22°07’ đến 22°28’46’’ vĩ độ Bắc và 103°43’28’’ đến 104°04’15’’ kinh độ Đông. Diện tích của huyện là 67.864 ha, độ cao 200-3.143m, trung bình là 1.500m so với mặt biển. Địa hình của huyện bị chia cắt bởi các dãy núi lớn. Độ dốc trung bình 30-35° và có thể đến 45°.

Sa Pa có khí hậu đặc biệt, chia thành 2 mùa rõ rệt: mát về mùa hè và lạnh vào mùa đông, xuân. Nhiệt độ trung bình 15-16°C. Lượng mưa trung bình 2.800 -3.400mm, chế độ mưa ẩm của huyện Sa Pa lớn nhất tỉnh Lào Cai. Hầu như không có bão và gió khô nóng.

Mạng lưới sông suối của huyện có mật độ 0,7-1,0km/km<sup>2</sup>, tổng diện tích lưu vực là 713km<sup>2</sup>, có 2 hệ suối chính đổ ra sông Hồng là Ngòi Bo và Ngòi Dum. Hàng năm, khu vực huyện tiếp nhận lượng nước mưa 1,63 tỷ m<sup>3</sup>.

Tài nguyên đất của huyện Sa Pa gồm 4 nhóm đất chính: Đất mùn Alit trên núi cao; đất mùn vàng đỏ trên núi cao; đất Feralit trên đá cát và đất Feralit biến đổi do trồng lúa [46].

Huyện Sa Pa giàu tài nguyên rừng với tổng diện tích đất lâm nghiệp 32.878,7 ha, trong đó đất có rừng tự nhiên là 28.010,8 ha, đất có rừng trồng là 4.864,9 ha. Địa bàn huyện có Vườn Quốc gia (VQG) Hoàng Liên, tổng diện tích 29.845 ha với hệ động thực vật đa dạng, trong đó có hơn 800 loài cây thuốc trên tổng số 2.204 loài thực vật bậc cao được thống kê, 447 loài động vật. VQG Hoàng Liên được đánh giá là trung tâm đa dạng sinh học bậc nhất Việt Nam và là một trong 4 vườn quốc gia được công nhận và vườn di sản Asean [44].

Nhìn chung, huyện Sa Pa có điều kiện khí hậu đa dạng, phân bố từ vùng nhiệt đới đến á nhiệt đới, ôn đới và núi cao. Địa hình bị chia cắt phức tạp và nhiều tiểu vùng khí hậu đã dẫn đến: Hệ thực vật và cây thuốc của Sa Pa đa dạng và đặc biệt, trong đó có nhiều loài đặc hữu; Một số loài cây thuốc đặc hữu không (hoặc rất khó) được sản xuất mang tính chất hàng hóa mà cần chú ý khai thác bền vững từ tự nhiên; Khó phát triển hệ thống giao thông, vì vậy việc phát triển dược liệu hàng hóa gặp khó khăn hơn các vùng khác của Việt Nam [103]. Đặc biệt, trong nguồn tài nguyên thực vật phong phú ở huyện Sa Pa hiện đã biết tới trên 700 loài có công dụng làm thuốc. Hơn thế nữa, với đặc điểm là vùng có khí hậu ẩm mát quanh năm, nhiều xã ở huyện Sa Pa có điều kiện thích hợp để phát triển trồng các cây thuốc ôn đới di thực, trong đó điển hình là cây Actisô.

#### *1.4.1.2. Một số đặc điểm xã hội của huyện Sa Pa*

Được hình thành trên miền đất cổ, huyện Sa Pa có 7 dân tộc chính, gồm: H'mong, Dao, Tày, Kinh, Dáy, Xá Phó (Phù Lá) và Hoa. Dân số Huyện Sa Pa theo kết quả tổng điều tra dân số và nhà ở năm 2009 là 52.899 người; trong đó người H'mong chiếm 51,65%, Dao 23,04%, Kinh 17,91%, Tày 4,74%, Dáy 1,36%, Xá Phó 1,06% còn lại là các dân tộc khác chiếm 0,23%. Các đồng bào dân tộc cư trú ở 17 xã, sống chủ yếu bằng nông nghiệp, nghề rừng và những ngành nghề thủ công truyền thống như dệt thổ cẩm, mây tre đan... Dân tộc Kinh

cư trú chủ yếu ở thị trấn Sa Pa, sống bằng nghề nông nghiệp và dịch vụ thương mại [101].

Những năm qua, Nông nghiệp là ngành đóng vai trò chủ đạo trong nền kinh tế ở Sa Pa, sử dụng trên 89% lao động xã hội [103]. Điểm đặc biệt trong sản xuất nông nghiệp ở Sa Pa là người dân thường trồng nhiều dược liệu và rau. Trong đó, Thảo quả với diện tích trên 1.100 ha, đã mang lại nguồn thu nhập lớn cho nhiều hộ gia đình, góp phần ổn định đời sống và tăng thu nhập cho người dân [46]. Cuối thập niên đầu tiên của thế kỷ 21, nông nghiệp Sa Pa bắt đầu có những chuyển dịch sang phát triển rau, dược liệu và các cây công nghiệp ngắn ngày. Bên cạnh đó, chính quyền huyện quan tâm đến phát triển kinh tế qua các dự án trong các lĩnh vực nông - lâm nghiệp, thương mại - du lịch - dịch vụ và công nghiệp - xây dựng [102].

Những năm gần đây, cơ sở hạ tầng của huyện Sa Pa đã được cải thiện đáng kể, các xã đều có đường ô tô, đường nhựa đi đến trung tâm nên tạo điều kiện thuận lợi hơn phát triển kinh tế và lưu thông hàng hóa trong khu vực. Hệ thống điện lưới quốc gia phủ tới tất cả các xã, hơn 60% số hộ được sử dụng điện.

Về giáo dục, hiện nay, Sa Pa duy trì phổ cập giáo dục đúng độ tuổi ở 18 xã, thị trấn và phổ cập giáo dục trung học cơ sở 18 xã, thị trấn.

Hệ thống y tế cơ sở đã được phủ ở toàn bộ các xã. Người dân được chăm sóc sức khỏe ban đầu, đặc biệt là các chương trình y tế quốc gia. Các chương trình mục tiêu quốc gia về y tế, phòng chống dịch bệnh nguy hiểm ở người; phòng chống HIV/AIDS,... được quan tâm chỉ đạo [44,64].

#### **1.4.2. Điều kiện tự nhiên, xã hội của xã Sa Pa và xã Tả Phìn**

##### *1.4.2.1. Xã Sa Pa*

Xã Sa Pa nằm phía đông, cách trung tâm huyện Sa Pa 5 km. Phía Nam giáp xã Hầu Thào; Phía Bắc giáp xã Tả Phìn; Phía Đông giáp xã Trung Chải.

Sản xuất nông nghiệp là thế mạnh và là hoạt động kinh tế chủ yếu của người dân. Tổng diện tích tự nhiên của toàn xã: 2.594 ha. Trong đó, đất nông nghiệp 543,2 ha, chiếm 20,9% so với tổng diện tích đất tự nhiên; Đất lâm nghiệp 2.048 ha, chiếm 79,0% so với tổng diện tích đất tự nhiên; Đất nuôi trồng thủy sản 1 ha, chiếm 0,04 % so với tổng diện tích đất tự nhiên. Bình quân diện tích đất sản xuất nông nghiệp là 0,102 ha/người [68].

Toàn xã có 972 hộ với 5312 nhân khẩu. Trong đó, có 97% dân tộc H'mong, 3% dân tộc kinh. Xã Sa Pả bao gồm 6 thôn: Sa Pả, Sâu Chua, Xả Sếng, Suối Hồ, Má Tra, Giàng Tra. Lao động nông nghiệp chiếm 87,8%, lâm nghiệp chiếm 7,8%, công nghiệp - tiểu thủ công nghiệp 0,1%, thương mại - dịch vụ 4,3% [67].

#### **1.4.2.2. Xã Tả Phìn**

Tả Phìn là một xã vùng núi cao của huyện Sa Pa, nằm ở vùng thượng huyện có độ cao trung bình là 1.200m so với mực nước biển, có điều kiện tự nhiên rất phù hợp với cho phát triển các loại cây thuốc. Tổng diện tích đất tự nhiên của xã là 2.708 ha. Trong đó, đất nông nghiệp 845 ha, chiếm 31,2%; đất lâm nghiệp 1.408 ha, chiếm 52,0%. Bình quân diện tích đất sản xuất nông nghiệp là 0,249 ha/người.

Toàn xã có 698 hộ với 3.391 nhân khẩu. Trong đó người H'mong có 368 hộ với 1.957 nhân khẩu chiếm 52,7%, người Dao đỏ có 261 hộ với 1.318 nhân khẩu chiếm 37,4%, người Dáy có 01 hộ với 3 khẩu chiếm 0,14%, người Tày có 01 hộ với 3 khẩu chiếm 0,14%, người Kinh có 66 hộ với 109 nhân khẩu chiếm 9,46%. Xã Tả Phìn có 6 thôn (Sả Xéng, Tả Chải, Can Ngải, Suối Thầu, Lủ Khẩu, Giàng Tra), chia làm 13 đội.

Sản xuất nông nghiệp là hoạt động kinh tế mang lại nguồn sống chính của người dân ở đây với hai cây lương thực chính là Lúa nước và Ngô. Thảo quả và Actisô là hai dược liệu có diện tích trồng lần lượt là 334 ha và 7 ha đã mang lại nguồn thu nhập quan trọng cho các hộ dân. Ngoài ra, nghề truyền thống dệt thổ cẩm vẫn được phát triển nhờ dịch vụ du lịch, góp phần cải thiện kinh tế cho các hộ gia đình. Chăn nuôi chủ yếu vẫn mang tính tự cung tự cấp, phục vụ sản xuất và cải thiện, các con vật nuôi như trâu, bò, dê, lợn, gà [69].

#### **1.5. Những vấn đề cần giải quyết**

Tổng quan về tình hình phát triển dược liệu ở Việt Nam và trên thế giới cho thấy: Phát triển bất kỳ dược liệu nào cũng cần liên kết các bên trong tất cả các khâu từ sản xuất nguyên liệu tới thành sản phẩm ngoài thị trường; Khó có một phương thức, cách thức hay mô hình chung để phát triển tất cả các dược liệu, chỉ có thể có một hướng dẫn chung trong một số khâu nhất định; Những dự án phát triển dược liệu thành công lớn thường tập trung vào 1 loài cây và các chủ thể hợp tác dọc theo chuỗi phát triển nghiên cứu - sản xuất - thị trường.

Thực trạng nghiên cứu, phát triển Actisô ở Việt Nam xét về điều kiện tự nhiên, xã hội và khoa học cho thấy: Điều kiện tự nhiên của Sa Pa rất phù hợp đối với sự sinh trưởng và phát triển của cây Actisô, một trong những cây thuốc phổ biến của vùng; Trong những năm qua, chính quyền địa phương rất quan tâm và có nhiều chính sách nhằm phát triển loại cây thuốc này; Chưa có công trình khoa học nào nghiên cứu đầy đủ về liên kết để phát triển bền vững dược liệu Actisô.

Tình hình phát triển cây dược liệu Actisô những năm qua và nhu cầu được tham gia liên kết phát triển cây dược liệu Actisô theo hướng bền vững tại Sa Pa - Lào Cai là cơ sở triển khai những nghiên cứu về mô hình liên kết giữa Nhà nước, Nhà Khoa học, Nhà doanh nghiệp, Nhà nông nhằm phát triển dược liệu Actisô ở địa phương này theo hướng bền vững. Vì những lí do đó, luận án sẽ nghiên cứu đánh giá hiệu quả mô hình liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai. Trong đó, hai nhóm giải pháp được quan tâm đặc biệt là: Tổ chức các nguồn lực cho phát triển liên quan đến quy hoạch, đất đai, vốn, khoa học kỹ thuật - công nghệ; giải quyết tốt tiêu thụ nông sản [59]; truyền thông, tập huấn để triển khai thành công các giải pháp tăng cường liên kết phát triển bền vững dược liệu này.

## CHƯƠNG 2. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

### 2.1. Đối tượng, địa điểm và thời gian nghiên cứu

#### 2.1.1. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của luận án là: Mô hình liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai. Trong mô hình liên kết đó: Nhà nước, Nhà khoa học, Nhà doanh nghiệp và Nhà nông là *khách thể nghiên cứu*, được lựa chọn theo những tiêu chuẩn sau:

+ *Nhà nước*: Do chủ trương áp dụng mô hình liên kết phát triển nông nghiệp được phân cấp quản lý từ Trung ương đến địa phương, nên trong phạm vi huyện Sa Pa – Lào Cai, Nhà nước bao gồm những người quản lý cấp huyện, cấp xã về nông nghiệp, nông thôn và các loại dược liệu bản địa được phân công đại diện cho Nhà nước tham gia/không tham gia mô hình. Các cán bộ quản lý phát triển nông nghiệp ở huyện, xã như: Bí thư, Chủ tịch UBND huyện, xã; Chủ tịch hội Nông dân; phòng kinh tế; phòng NN&PTNT, trung tâm khuyến nông,... trực tiếp tham gia trong việc phát triển dược liệu tại địa bàn nghiên cứu.

+ *Nhà khoa học*: là những người có nhiều năm nghiên cứu về các loại dược liệu nói chung và dược liệu Actisô nói riêng trên địa bàn nghiên cứu, bao gồm: các chuyên gia của Trung tâm nghiên cứu và phát triển cây ôn đới - Viện khoa học kỹ thuật nông lâm nghiệp miền núi phía Bắc (NOMAFSI) và Trạm nghiên cứu trồng cây thuốc Sa Pa - Viện dược liệu (NIMM).

+ *Nhà doanh nghiệp*: là đơn vị chuyên kinh doanh và chế biến các sản phẩm từ dược liệu nói chung và dược liệu Actisô nói riêng; phải có thị trường tiêu thụ trên cả nước và các sản phẩm chế biến từ dược liệu Actisô được khai thác trên địa bàn nghiên cứu: Công ty Traphaco và TraphacoSaPa.

+ *Nhà nông*: là những hộ dân sinh sống có hộ khẩu thường trú trên địa bàn nghiên cứu và có diện tích trồng trọt tối thiểu 500 m<sup>2</sup> trở lên, có thể trồng Actisô hoặc không.

#### 2.1.2. Địa điểm và thời gian nghiên cứu

- *Địa điểm*: Xã Tả Phìn và xã Sa Pa, huyện Sa Pa, tỉnh Lào Cai; Công ty TNHH MTV TraphacoSapa; Trung tâm nghiên cứu và phát triển cây ôn đới –

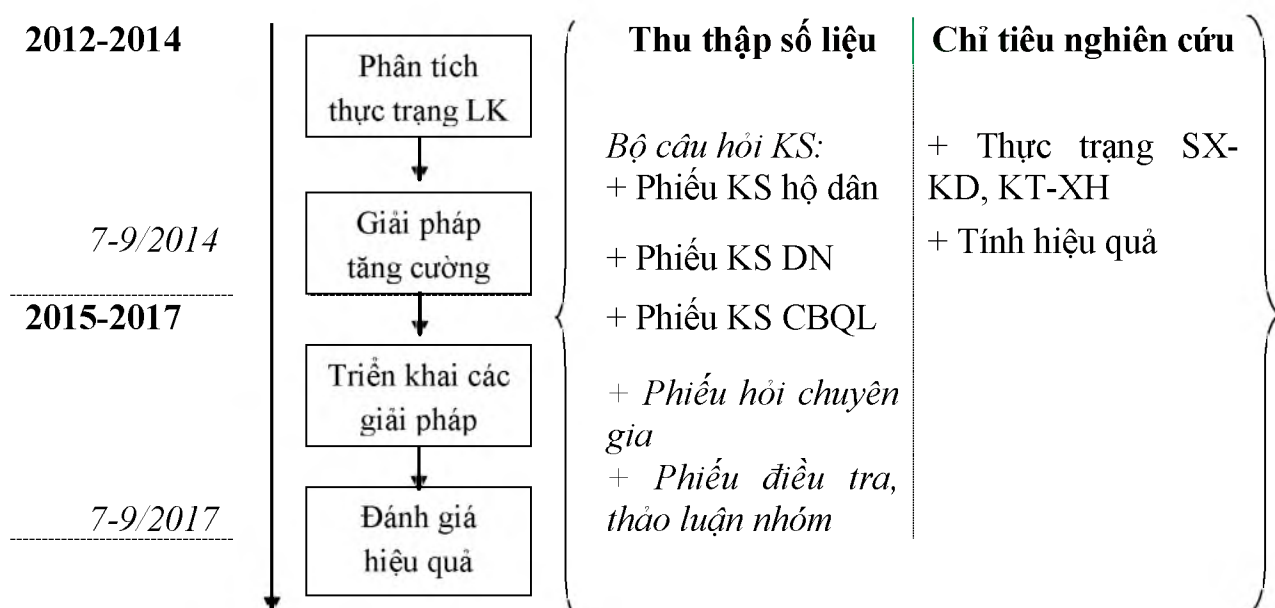
Viện khoa học kỹ thuật nông lâm nghiệp miền núi phía Bắc; Trạm nghiên cứu trồng cây thuốc Sa Pa - Viện dược liệu.

- *Thời gian*: Thời gian nghiên cứu từ 01/7/2011 đến 30/6/2017, được chia thành hai giai đoạn là 2012-2014 tương ứng từ 01/7/2011 đến 30/6/2014 và 2015-2017 tương ứng từ 01/7/2014 đến 30/6/2017; Thời gian thu thập dữ liệu từ 7/2014 đến 9/2014 và từ 7/2017 đến 9/2017.

## 2.2. Phương pháp nghiên cứu

### 2.2.1. Thiết kế nghiên cứu

\* Tiến trình nghiên cứu được tóm tắt như sau:



**Hình 2.1. Khung nghiên cứu của luận án**

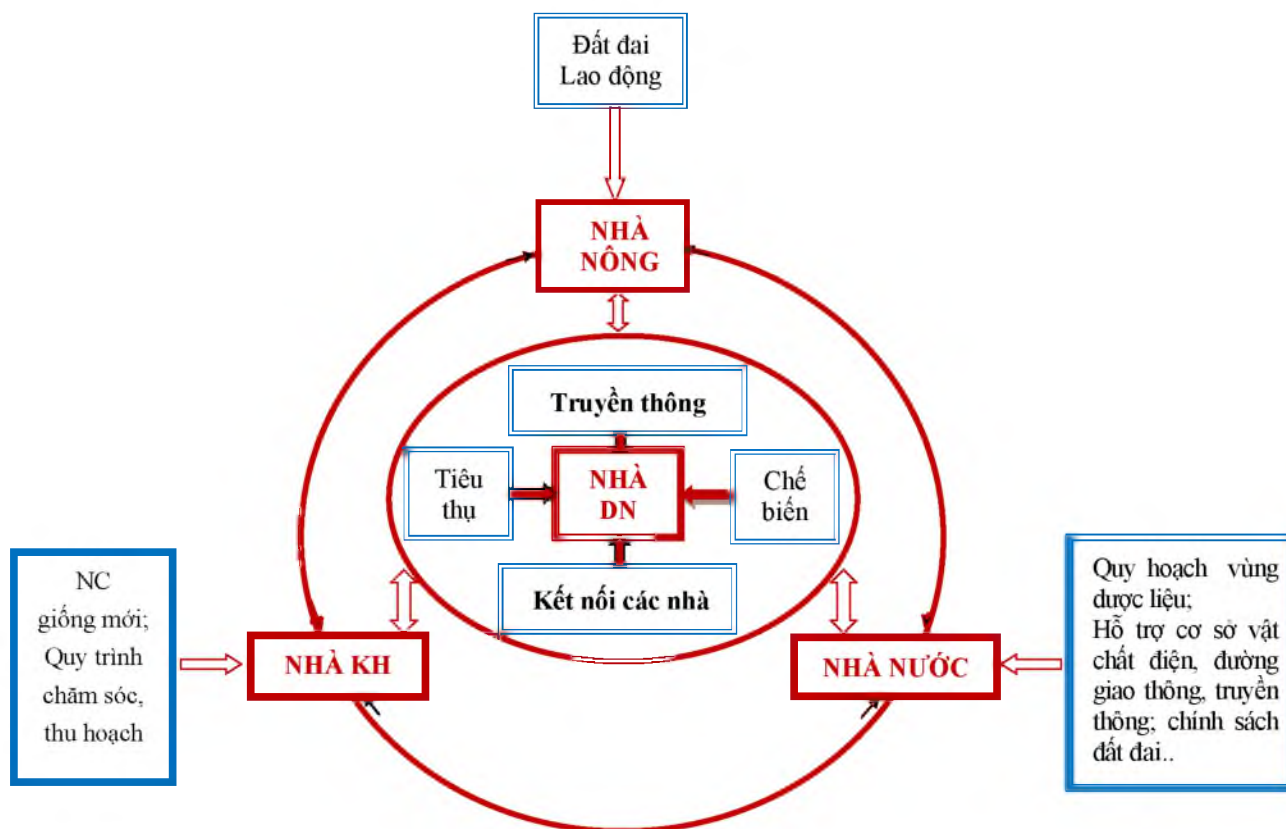
\* Đề tài nghiên cứu bao gồm hỏi cứu, so sánh trước và sau can thiệp, kết hợp nghiên cứu định lượng và định tính ở hai giai đoạn:

*Giai đoạn 1*: 2012-2014, nghiên cứu thực trạng liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai và xây dựng giải pháp tăng cường liên kết 4 Nhà phát triển dược liệu này.

*Giai đoạn 2*: 2015 - 2017, Đánh giá hiệu quả mô hình liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai sau triển khai giải pháp tăng cường liên kết.

### 2.2.2. Mô hình liên kết trong nghiên cứu

Mô hình liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai là mô hình đa chủ thể liên kết 4 Nhà (Nhà nước, Nhà nông, Nhà doanh nghiệp và Nhà khoa học) thể hiện ở Hình 2.2.



**Hình 2.2. Mô hình liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai**

Trong mô hình này, Doanh nghiệp với vai trò trung tâm, là “Nhà” khởi xướng, đặt hàng Nhà nông sản xuất, đặt hàng Nhà khoa học nghiên cứu triển khai công nghệ, kiến nghị Nhà nước quy hoạch, hỗ trợ và quan trọng nhất là giải quyết đầu ra của dược liệu bằng sản phẩm hàng hóa phục vụ đời sống. Mô hình được vận hành thông qua các dự án hợp tác phát triển từ quy hoạch vùng đến thực hành tốt sản xuất và truyền thông tạo thành chuỗi (gọi là chuỗi giá trị dược liệu Actisô).

**Nhà nước:** Tổ chức thực hiện quy hoạch phát triển vùng dược liệu Actisô; Tạo điều kiện về cơ chế chính sách hỗ trợ vay vốn ưu đãi cho các hộ gia đình;



Xây dựng cơ chế chính sách về điện, đường giao thông, đất đai cho hộ gia đình và doanh nghiệp; Tổ chức truyền thông tại địa điểm nghiên cứu, thuyết phục các hộ dân chuyển đổi trồng cây lương thực đơn giản giá trị thấp sang trồng cây thuốc có giá trị cao nhưng rủi ro hơn.

**Nhà khoa học:** Phối hợp với doanh nghiệp và hộ gia đình nghiên cứu, tuyển chọn, nhân giống Actisô cho năng suất, chất lượng tốt; Xây dựng quy trình chăm sóc, thu hoạch và bảo quản chế biến sau thu hoạch.

**Nhà doanh nghiệp:** Phối hợp với Nhà nước, Nhà khoa học tham gia quy hoạch vùng dược liệu Actisô phù hợp với điều kiện cơ sở vật chất và các nguồn lực; Tham gia cùng Nhà khoa học và Hộ gia đình xây dựng quy trình chăm sóc, thu hoạch và bảo quản chế biến sau thu hoạch theo thực hành tốt GACP-WHO; Thực hiện ký hợp đồng với các hộ gia đình tham gia trong mô hình liên kết thu mua sản phẩm; Nghiên cứu triển khai áp dụng các công nghệ chế biến hiện đại, sản xuất theo GMP-WHO; Phối hợp với Nhà nước và Nhà khoa học để thực hiện truyền thông, tập huấn kỹ thuật.

**Nhà nông:** Liên kết với các Nhà trong các nội dung như: Quy hoạch, tiếp nhận chuyển giao tiến bộ kỹ thuật (TBKT), tiêu thụ sản phẩm; Đóng góp bằng đất đai, lao động và chịu trách nhiệm trồng, thu hoạch theo đúng quy trình đảm bảo yêu cầu về số lượng và chất lượng dược liệu của Doanh nghiệp.

### **2.2.3. Các giải pháp tăng cường liên kết được đề xuất**

➤ **Giải pháp 1: Tổ chức liên kết và Quản lý mô hình liên kết phát triển dược liệu Actisô**

+ Thành lập Ban quản lý mô hình liên kết phát triển dược liệu Actisô bao gồm các thành viên: Nhà nước (*đại diện UBND huyện Sa Pa, UBND xã Sa Pa và Tả Phìn*); Nhà Khoa học (*đại diện các nhà khoa học tại Trạm nghiên cứu trồng cây thuốc Sa Pa; Trung tâm nghiên cứu và phát triển cây ôn đới*); Nhà doanh nghiệp (*đại diện cán bộ lãnh đạo, quản lý Công ty TraphacoSaPa*); Nhà nông (*đại diện 167 hộ gia đình tại xã Sa Pa và 53 hộ gia đình tại xã Tả Phìn*).

+ Phân công nhiệm vụ, quyền và nghĩa vụ của từng Nhà trong mô hình.

+ Ký kết hợp đồng với các Nhà tham gia mô hình liên kết.

+ Lập sổ quản lý (*bao gồm các thông tin: Họ và tên, địa chỉ, ngày ký hợp đồng, ngày bắt đầu làm đất, bón lót, gieo hạt... theo đúng quy trình*). Sổ quản lý

các hộ gia đình trồng cây thuốc Actisô tham gia mô hình được tác giả và các cán bộ ban quản lý theo dõi và ghi chép theo tháng.

+ Khi có các nhu cầu thay đổi thông tin và các thỏa thuận khác, hộ dân (đại diện) có thể đến trực tiếp gặp Ban quản lý mô hình tại Công ty TraphacoSaPa để được tư vấn.

+ Tổ chức tư vấn trực tiếp cho hộ gia đình tại Ban quản lý mô hình, hoặc qua điện thoại về các kỹ thuật trồng trọt, chăm sóc, các biện pháp phòng trừ sâu bệnh và thu hái theo yêu cầu.

+ Thành lập Quỹ hỗ trợ phát triển Actisô

Quỹ hỗ trợ phát triển Actisô được thành lập song song với việc triển khai các hoạt động tổ chức, quản lý nhân lực tham gia mô hình. Quỹ gồm: vốn xoay vòng được hình thành từ sự đóng góp của doanh nghiệp và một số tổ chức phi chính phủ; vốn nghiên cứu áp dụng KHKT trong việc xây dựng quy trình sản xuất, nhân giống và duy trì đảm bảo luôn có đủ giống có chất lượng tốt phục vụ sản xuất kịp thời phòng rủi ro hay sự cố bất thường; vốn phòng ngừa rủi ro bất khả kháng. Hoạt động của quỹ: ứng trước vốn, hỗ trợ giống cho các hộ dân khó khăn, sau đó hoàn lại bằng sản phẩm và các hình thức khác.

➤ ***Giải pháp 2: Truyền thông, hướng dẫn quy trình, kỹ thuật trồng trọt, chăm sóc, phòng trừ sâu bệnh và thu hoạch dược liệu Actisô***

Việc lập kế hoạch, thực hiện và đánh giá các hoạt động thông tin, truyền thông được thực hiện theo các giai đoạn:

+ Giai đoạn 1: từ tháng 09-10/2014, xác định, phân tích tình hình và các hộ gia đình tham gia mô hình tại 2 xã Sa Pả và Tả Phìn.

+ Giai đoạn 2: tháng 11/2014, xác định mục tiêu, nội dung thông điệp, các tổ chức, kênh và phương pháp truyền thông.

+ Giai đoạn 3: tháng 12/2014-1/2015, thử nghiệm phương pháp truyền thông, thông điệp và tài liệu.

+ Giai đoạn 4: tháng 2-7 các năm 2015-2017, truyền thông và tập huấn.

+ Giai đoạn 5: từ tháng 8/2015 đến tháng 8/2017, quản lý, thực hiện và giám sát các can thiệp.

+ Giai đoạn 6: tháng 9-10 các năm 2015-2017, đánh giá kết quả tác động.

+ Từ tháng 11/2015, tiếp tục áp dụng mô hình truyền thông hỗn hợp: truyền thông đại chúng, phát tài liệu và truyền thông trực tiếp. Công thức truyền thông hỗn hợp sử dụng kết hợp 3 phương pháp tiếp cận cơ bản cùng với các hoạt động thông tin, truyền thông có thời điểm:



**Hình 2.3. Sơ đồ hoạt động truyền thông kết hợp**

**Truyền thông đại chúng:** Truyền thông qua truyền hình và đài phát thanh xã, thôn về lợi ích sản xuất dược liệu Actisô, các loại sâu bệnh hại thường gặp trên cây Actisô; cách trồng, chăm sóc và phòng trừ sâu bệnh hại... Mỗi tuần phát 1 buổi, mỗi buổi từ 10 - 15 phút, duy trì cả năm.

**Truyền thông trực tiếp:**

+ Tổ chức các lớp tập huấn, tuyên truyền phổ biến kiến thức và thực hành tốt cho các hộ gia đình về các vấn đề thường gặp của dược liệu Actisô; cách trồng, chăm sóc và phòng chống sâu bệnh, những kinh nghiệm điển hình....

+ Tổ chức các buổi nói chuyện định kỳ theo chuyên đề với các hộ gia đình tham gia mô hình liên kết và lãnh đạo các xã.

+ Tập huấn nâng cao kiến thức chuyên môn và kỹ năng truyền thông tư vấn cho cán bộ quản lý mô hình.

+ Tổ chức các buổi hội nghị đầu bờ, ngay tại khu vực trồng Actisô.

+ Tổ chức thực hành trồng, chăm sóc và thu hoạch tại các hộ gia đình có nhiều kinh nghiệm và sản xuất có hiệu quả, đồng thời triển khai với hộ có ít kinh nghiệm hay khả năng tiếp cận các tiến bộ KHKT còn hạn chế từng thời kỳ.

+ Tổ chức các buổi tuyên dương những hộ trồng tốt, thu hái tốt để làm tấm gương cho các hộ gia đình khác trong mô hình học tập theo. Tổ chức thường xuyên định kỳ theo mùa, theo năm.

Phát tài liệu tuyên truyền, tờ rơi cho các hộ gia đình tham gia liên kết; dán áp phích, tranh cổ động, tranh tuyên truyền tại trụ sở UBND xã, thôn, bản nơi có các hộ gia đình tham gia nghiên cứu.

#### **2.2.4. Mẫu nghiên cứu và cỡ mẫu**

Mẫu nghiên cứu trong nhóm các khách thể nghiên cứu bao gồm 220 hộ trồng dược liệu tại 2 xã Sa Pả và Tả Phìn; 10 cán bộ quản lý của chính quyền huyện Sa Pa, xã Sa Pả, Tả Phìn; 10 cán bộ quản lý của công ty TraphacoSapa; 10 nhà khoa học tại Trung tâm nghiên cứu và phát triển cây ôn đới và Trạm nghiên cứu trồng cây thuốc Sa Pa (Danh sách mẫu nghiên cứu theo Phụ lục 2.6).

Mẫu phiếu khảo sát, nội dung phỏng vấn và danh sách các đơn vị, cá nhân tham gia khảo sát, phỏng vấn tại các Phụ lục 2.1, 2.2, 2.3, 2.4, 2.5 của luận án.

#### **2.2.5. Các biến số nghiên cứu**

Với Nhà nông và Nhà doanh nghiệp là hai chủ thể chính, hai Nhà còn lại là các tác nhân, những biến số được nghiên cứu tập trung vào các chủ thể chính.

Các biến số nghiên cứu được liệt kê trong bảng 2.1.

**Bảng 2.1. Các biến số nghiên cứu**

TT	Tên biến	Khái niệm / Cách tính	Loại biến	Cách thức thu thập
<b>I</b>	<b>Các biến về đặc điểm xã hội của hộ nông dân (biến độc lập)</b>			
1	Tuổi	Tuổi dương lịch ở năm KS	Dạng số	Phiếu KS, Phụ lục 2.1
2	Giới tính	Mã hóa dưới dạng số	Dạng số	
3	Thành phần dân tộc		Định danh	
4	Trình độ văn hóa	Mã hóa dưới dạng số	Dạng số	
5	Trình độ KHKT	Mã hóa dưới dạng số	Dạng số	
<b>II</b>	<b>Các biến về thực trạng liên kết phát triển Actisô (biến phụ thuộc bậc 1)</b>			
1	Số hộ trồng	Tổng số hộ trồng tại thời điểm khảo sát và hồi cứu	Dạng số	Phiếu KS, Phụ lục 2.1
2	Diện tích trồng	Diện tích hộ thông tin tại thời điểm khảo sát và hồi	Dạng số	
3	Chi phí (Nhà nông)	Tổng chi phí về giống, chất bón, nhân lực cho	Dạng số	
4	Thu nhập (Nhà nông)	Tổng thu nhập từ trồng Actiso bao gồm từ rễ, hoa,	Dạng số	
5	Lợi nhuận bình quân (Nhà nông)	(Tổng thu nhập – Tổng chi phí)/số hộ trồng Actisô	Dạng số	
6	Chất lượng giống	Các chỉ tiêu theo TCKT	Dạng số / định danh	Phụ lục 3.1
7	Chất lượng dược liệu tươi	Số các chỉ tiêu đạt hoặc vi phạm TCKT	Dạng số	Phiếu KS, Phụ lục 2.2
8	Sản lượng cao	Khối lượng cao được sản xuất hàng năm	Dạng số	Phiếu KS, Phụ lục 2.2
9	Chất lượng cao đặc	Các chỉ tiêu theo TCKT	Dạng số hoặc định danh	
10	Chất lượng cao khô sấy phun sương (cao PS)	Các chỉ tiêu theo TCKT		
11	Chi phí (Nhà doanh nghiệp)	Tổng chi phí đầu tư cho sản xuất sản phẩm từ Actisô	Dạng số	Phiếu KS, Phụ lục 2.2
12	Doanh thu (Nhà doanh nghiệp)	Tổng thu nhập từ kinh doanh sản phẩm từ Actisô	Dạng số	
13	Lợi nhuận trung bình (Nhà doanh nghiệp)	(Tổng doanh thu – Tổng chi phí)/diện tích	Dạng số	
14	Hiểu biết của hộ dân về liên kết sản xuất và tiêu thụ	Tỉ lệ mức độ hiểu biết với 3 mức dưới dạng số	Dạng số	Phiếu KS, Phụ lục 2.1
15	Nhu cầu liên kết (Nhà nông, Doanh nghiệp)	Tỉ lệ đối tượng được khảo sát có nhu cầu liên kết	Dạng số	
16	Nội dung liên kết	Tỉ lệ liên kết trong cung ứng, sản xuất, tiêu thụ	Dạng số	Phiếu KS, Phụ lục 2.1
17	Liên kết với doanh nghiệp	Tỉ lệ liên kết về nội dung, hình thức, thời gian, số hộ liên kết	Dạng số	

TT	Tên biến	Khái niệm / Cách tính	Loại biến	Cách thức thu thập
18	Liên kết với Nhà nước (hỗ trợ từ NN)	Tỉ lệ liên kết trong các nội dung cung ứng, sản xuất, tiêu thụ	Dạng số	Phiếu KS, Phụ lục 2.1
19	Liên kết với Nhà khoa học (Tập huấn và ứng dụng KHKT)	Tỉ lệ số người tham gia, đánh giá chất lượng lớp tập huấn, ứng dụng	Dạng số	
20	Lợi ích của liên kết	Tỉ lệ hộ được hưởng lợi ích với các nội dung liên kết; tỉ lệ hộ thỏa mãn	Dạng số	
<b>III Các biến đánh giá hiệu quả của mô hình liên kết (biến phụ thuộc bậc 2)</b>				
1	Diện tích trồng bình quân hàng năm	Tổng diện tích trồng trong giai đoạn/3 năm	Dạng số	Phiếu KS, Phụ lục 2.1
2	Lợi nhuận trung bình năm	Tổng lợi nhuận của giai đoạn/Tổng diện tích trồng	Dạng số	Phiếu KS, Phụ lục 2.1
3	Hiệu quả đầu tư	Tổng lợi nhuận/Tổng chi phí	Dạng số	Phiếu KS, Phụ lục 2.1;
4	Thu nhập bình quân của các hộ trồng Actisô	Tổng thu nhập/ số nhân khẩu của các hộ trồng	Dạng số	Phiếu KS, Phụ lục 2.1
5	Tỉ lệ thu nhập bình quân của các hộ trồng Actisô với các hộ không trồng Actisô	Tổng thu nhập từ trồng Actisô/Tổng thu nhập nhóm hộ × Tổng nhân	Dạng số	Phiếu KS, Phụ lục 2.1
6	Thu nhập bình quân đầu người hàng năm của hộ	Tổng thu nhập/ số nhân khẩu của các hộ trồng	Dạng số	Phiếu KS, Phụ lục 2.2
7	Mức độ hiểu biết về mô hình của cán bộ	Tỉ lệ số câu trả lời đúng về mô hình liên kết	Dạng số	Phiếu KS, Phụ lục 2.4
8	Mức độ hiểu biết quy trình sản xuất của cán bộ	Tỉ lệ số câu trả lời đúng về quy trình trồng, chăm sóc, thu hoạch dược liệu Actisô	Dạng số	Phiếu KS, Phụ lục 2.5
9	Mức độ quan tâm của chính quyền đến phát triển Actisô	Tỉ lệ cán bộ tham gia đề xuất chính sách hỗ trợ; nêu được những thuận lợi / khó khăn trong thực hiện mô hình liên kết phát triển dược liệu.	Dạng số	Phiếu KS, Phụ lục 2.4; Phiếu PV, Phụ lục 2.3
10	Mức độ hộ dân tiếp cận và áp dụng tiến bộ khoa học trong sản xuất	Tỉ lệ số hộ tiếp cận và áp dụng tốt tiến bộ khoa học trong sản xuất / Tổng số hộ khảo sát	Dạng số	Phiếu KS, Phụ lục 2.1
11	Mức độ thực hiện kế hoạch theo mục tiêu	Tỉ lệ giữa kết quả đạt được/mục tiêu kế hoạch	Dạng số	Phiếu KS, Phụ lục 2.4

### 2.2.6. Phương pháp thu thập số liệu [24,27,116]

Lựa chọn cả hai phương pháp nghiên cứu về định lượng (phỏng vấn hộ gia đình thông qua bảng hỏi, cán bộ đại diện cho doanh nghiệp, cán bộ Nhà nước) và định tính (phỏng vấn sâu một số chuyên gia).

*Phòng vấn từng hộ gia đình:* Số liệu sơ cấp được thu thập bao gồm các thông tin về đặc điểm chung hộ gia đình, thực trạng liên kết (kết quả, nhu cầu... của các khách thể trong liên kết 4 Nhà). Do người được khảo sát là người dân tộc thiểu số, quá trình phỏng vấn có người phiên dịch (thạo tiếng Việt và tiếng dân tộc). Nghiên cứu viên thu thập thông tin và ghi vào phiếu khảo sát ở Phụ lục 2.1.

*Phòng vấn doanh nghiệp:* Số liệu sơ cấp được thu thập trong khảo sát bao gồm các thông tin về quy mô sản xuất, kết quả sản xuất (sản lượng, chất lượng) được liệu/cao được liệu, nguồn vốn đầu tư.... Mẫu phiếu khảo sát ở Phụ lục 2.2.

*Phòng vấn các nhà khoa học:* Số liệu sơ cấp được thu thập trong quá trình phỏng vấn bao gồm các thông tin nhu cầu, nhận định thực trạng.... Mẫu phiếu hỏi chuyên gia ở Phụ lục 2.3. Những cuộc phỏng vấn với các chuyên gia (từ 75-90 phút) giúp hiểu sâu hơn về những nhận định từ kết quả khảo sát đồng thời khám phá những vấn đề mà khảo sát chưa đề cập.

*Phòng vấn cán bộ địa phương:* Số liệu sơ cấp được thu thập từ số liệu khảo sát bao gồm các thông tin tìm hiểu sự hiểu biết mô hình liên kết, quy trình trồng, chăm sóc, thu hoạch; sự quan tâm của chính quyền tới phát triển Actisô..., được lồng ghép trong các buổi tập huấn. Mẫu phiếu khảo sát theo Phụ lục 2.4.

*Phòng vấn các nhóm hộ gia đình:* Tham vấn ý kiến của nhóm hộ gia đình trước và sau khi tham gia liên kết về chất lượng được liệu, giá cả, doanh thu, thu nhập, nguồn thu nhập, được lồng ghép trong các buổi tập huấn. Công cụ phỏng vấn là phiếu điều tra, thảo luận nhóm (Phụ lục 2.5) và các công cụ hỗ trợ khác để làm sáng tỏ một số vấn đề cần làm rõ hơn (điện thoại, email,...).

### **2.3. Phương pháp đánh giá hiệu quả mô hình liên kết**

Hiệu quả của mô hình liên kết được đánh giá dựa vào kết quả điều tra trước và sau khi tham gia liên kết. Tính chỉ số hiệu quả theo các công thức sau:

+ Chỉ số hiệu quả (CSHQ) hay còn gọi là giá trị dự phòng (Preventive value - PV) được tính theo công thức:

$$CSHQ = (P2 - P1)/P1 * 100$$

*Trong đó:* P1: là tỷ lệ (của một chỉ số) trước liên kết

P2: là tỷ lệ (của chỉ số đó) sau liên kết

+ Chỉ số hiệu quả so sánh sau liên kết và trước liên kết, được tính bằng chỉ số hiệu quả ở nhóm sau liên kết trừ chỉ số hiệu quả ở nhóm trước liên kết để xác định hiệu quả thực của can thiệp (HQCT).

$$\text{HQCT (\%)} = \text{CSHQSLK} - \text{CSHQTLK}$$

*Các biến chỉ tiêu đánh giá tính hiệu quả thể hiện ở mục III, bảng 2.1.*

## **2.4. Phương pháp xử lý và phân tích số liệu nghiên cứu**

### **2.4.1. Phương pháp thống kê kinh tế**

Phương pháp nghiên cứu kinh tế dựa trên cơ sở của phương pháp thống kê, phương pháp chủ yếu trong nghiên cứu kinh tế. Phương pháp này dùng để hệ thống hoá và phát triển các tài liệu điều tra, từ đó rút ra các quy luật thể hiện mối quan hệ qua lại của các nhân tố riêng biệt; đánh giá kết quả của các nhân tố đối với kết quả và hiệu quả của việc liên kết 4 Nhà trong sản xuất dược liệu.

- *Phương pháp thống kê mô tả*: Phương pháp này áp dụng trong việc mô tả tình hình chung của số liệu thống kê.

- *Phương pháp phân tổ thống kê*: Sử dụng số tương đối, số tuyệt đối, số bình quân nhờ đó có thể phân tích ý nghĩa các con số, để tính toán các chỉ tiêu phục vụ quá trình nghiên cứu. Các chỉ tiêu phân tích có thể phân loại theo một chỉ tiêu hoặc phối kết hợp hai hay nhiều chỉ tiêu tùy thuộc vào từng mục tiêu nghiên cứu cụ thể.

- *Phương pháp thống kê so sánh*: Để tìm ra mối liên hệ giữa các hiện tượng, quá trình; kết quả và hiệu quả quá trình liên kết bốn nhà trong sản xuất dược liệu. Phương pháp so sánh được áp dụng trong phân tích để thấy ra sự khác biệt trong các vấn đề có liên quan trong điều kiện không gian, thời gian nghiên cứu hoặc trong cùng chỉ tiêu của các hộ; để tạo ra sự khác biệt về chất lượng dược liệu, doanh thu, thu nhập, sự chuyển dịch cơ cấu thu nhập trong quá trình liên kết. Nghiên cứu chủ yếu sử dụng phương pháp so sánh trước và sau khi liên kết ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm, thu nhập của hộ.

- *Phương pháp tổng hợp*: Dựa trên các kết quả phân tích sâu về từng nội dung nghiên cứu đánh giá một cách tổng hợp mọi vấn đề trong quá trình trước và sau liên kết bốn nhà trong sản xuất dược liệu Actisô.



### **2.4.2. Phương pháp chuyên gia, chuyên khảo**

- *Phương pháp chuyên khảo*: Là phương pháp nghiên cứu đi sâu vào đơn vị điển hình, mô hình tiên tiến. Khảo sát sự biến động, chuyển dịch cơ cấu thu nhập của hộ sản xuất được liệu do tác động của các nhân tố ảnh hưởng.

- *Phương pháp chuyên gia*: Dựa trên sự tham vấn của các bên liên quan, tham gia đóng góp ý kiến, đánh giá chuyên môn của những người là lãnh đạo, quản lý nhà nước; các nhà khoa học, đặc biệt là các chuyên gia chính sách, chuyên gia có kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực phát triển được liệu,...Sau khi thu thập ý kiến của các chuyên gia, tiến hành các biện pháp xử lý các ý kiến này. Mỗi chuyên gia được hỏi sẽ đưa ra ý kiến dự báo về vấn đề nghiên cứu dưới dạng bảng thông kê tóm tắt.

### **2.4.3. Phương pháp phân tích mô hình**

- *Phương pháp so sánh giá trị trung bình*:

Luận án sử dụng kiểm định T-Test để so sánh giá trị trung bình giữa hai hệ thống biến qua hai thời kỳ trước và sau liên kết 4 Nhà. Kiểm định T-Test để so sánh trung bình của 2 mẫu độc lập được sử dụng khi muốn so sánh giá trị trung bình của một biến phụ thuộc liên tục có phân phối chuẩn theo hai nhóm giá trị của một biến độc lập có bằng nhau hay không.

Để sử dụng kiểm định T-Test trung bình 2 mẫu độc lập thì dữ liệu phải thỏa mãn 06 điều kiện sau:

- Biến phụ thuộc phải là biến liên tục (dạng khoảng tỉ lệ).
- Biến độc lập là biến phân loại 2 mức, như biến giới tính (nam/nữ), biến lao động (có việc / thất nghiệp), biến khu vực (thành thị/ nông thôn)...
- Tính độc lập của mẫu: không có mối quan hệ giữa các quan sát trong cùng một nhóm hoặc giữa 2 nhóm.
- Không có các điểm dị biệt. Điểm dị biệt sẽ ảnh hưởng xấu đến kết quả và làm giảm tính hợp lý của kiểm định.
- Biến phụ thuộc phải có (hoặc xấp xỉ) phân phối chuẩn trong từng nhóm.
- Phương sai của biến phụ thuộc phải có tính đồng nhất.

- *Phương pháp hồi quy OLS* (phương pháp hồi quy bình phương bé nhất - Ordinary Least-Squares Regression) [85] với mô hình ước lượng để đo lường các yếu tố tác động đến phát triển được liệu Actisô bền vững tại địa phương.

Phân tích hồi quy là tìm quan hệ phụ thuộc của một biến, được gọi là biến phụ thuộc vào một hoặc nhiều biến khác, được gọi là biến độc lập nhằm mục đích ước lượng hoặc tiên đoán giá trị kỳ vọng của biến phụ thuộc khi biết trước giá trị của biến độc lập. Mô hình phân tích hồi quy đa biến có phương trình:

$$Y_i = b_0 + b_1 X_{1i} + b_2 X_{2i} + b_3 X_{3i} + \dots + b_k X_{ki} + \epsilon_i$$

Mỗi một hệ số  $b_j$  là đạo hàm từng phần của biến phụ thuộc  $Y_i$  theo biến giải thích  $X_{ji}$ . Nghĩa là khi  $X$  thay đổi một đơn vị khi các biến khác không đổi thì  $Y$  được dự đoán là thay đổi một lượng đúng bằng hệ số.

- *Mô hình ước lượng*: Nghiên cứu sử dụng phương pháp ước lượng bình phương bé nhất (OLS) để ước lượng các yếu tố tác động chuyển dịch thu nhập của hộ gia đình.

Ý tưởng của phương pháp bình phương tối thiểu là tìm  $\hat{\beta}_1$  và  $\hat{\beta}_2$  sao cho tổng bình phương phần dư ( $e_i$ ) có giá trị nhỏ nhất.

$$\text{Từ hàm hồi quy } e_i = Y_i - \hat{Y}_i = Y_i - \hat{\beta}_1 - \hat{\beta}_2 X_i \quad (1)$$

$$\text{Suy ra: } \sum_{i=1}^n e_i^2 = \sum_{i=1}^n (Y_i - \hat{\beta}_1 - \hat{\beta}_2 X_i)^2 \quad (2)$$

Điều kiện để phương trình (2) đạt cực trị là:

$$\frac{\partial \left( \sum_{i=1}^n e_i^2 \right)}{\partial \hat{\beta}_1} = -2 \sum_{i=1}^n (Y_i - \hat{\beta}_1 - \hat{\beta}_2 X_i) = -2 \sum_{i=1}^n e_i = 0 \quad (3)$$

$$\frac{\partial \left( \sum_{i=1}^n e_i^2 \right)}{\partial \hat{\beta}_2} = -2 \sum_{i=1}^n (Y_i - \hat{\beta}_1 - \hat{\beta}_2 X_i) X_i = -2 \sum_{i=1}^n e_i X_i = 0 \quad (4)$$

Từ phương trình (3) và (4) chúng ta rút ra

$$\sum Y_i = n\hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2 \sum X_i \quad (5)$$

$$\sum Y_i X_i = \hat{\beta}_1 \sum X_i + \hat{\beta}_2 \sum X_i^2 \quad (6)$$

Các phương trình (5) và (6) được gọi là các phương trình chuẩn. Giải hệ phương trình chuẩn ta được :

$$\hat{\beta}_1 = \bar{Y} - \hat{\beta}_2 \bar{X} \quad (7)$$

Thay (5) vào (4) và biến đổi đại số chúng ta có :

$$\hat{\beta}_2 = \frac{\sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y})(X_i - \bar{X})}{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2} \quad (8)$$

Trong nghiên cứu, phương pháp hồi quy OLS được sử dụng với Phương trình mô hình ước lượng với phương trình ước lượng như sau:

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2DT + \beta_3CP + \beta_4HV + \beta_5LOIICH + \beta_6TRONGCAY + \beta_7VAYVON + \beta_8CANTHIEP + \beta_9Dactrung + e_i.$$

Trong đó:

**Biến phụ thuộc (Y<sub>i</sub>):**

Tỷ trọng thu nhập từ trồng Actisô trong tổng thu nhập (gọi tắt là Tỉ trọng thu nhập, đơn vị tính là %);

Thu nhập bình quân hộ gia đình (đơn vị tính triệu đồng);

Tỉ suất lợi nhuận/ chí phí sản xuất dược liệu Actisô (đơn vị tính là lần).

**Biến độc lập:**

DT là tỷ trọng diện tích đất trồng Actisô trong tổng diện tích đất (gọi tắt là Tỉ trọng diện tích, đơn vị tính là %);

CP là chi phí phục vụ sản xuất Actisô (đơn vị tính là triệu đồng);

HV là yếu tố về trình độ học vấn của chủ hộ;

LOIICH là yếu tố về lợi ích của hộ nhận được khi tham gia liên kết;

TRONGCAY là yếu tố hộ có trồng cây thuốc Actisô hay không;

VAYVON là yếu tố hộ gia đình có vay vốn để phát triển cây thuốc;

CANTHIEP là yếu tố sự can thiệp chính sách khi liên kết (trước tác động là giai đoạn 2012-2014, sau tác động là giai đoạn 2015-2017);

Dactrung là yếu tố về các thông tin đặc trưng cơ bản của người trả lời phỏng vấn như giới tính, tuổi.

*Phương pháp đánh giá tác động khác biệt trong khác biệt (phương pháp sai biệt kép)*

Phương pháp sai biệt kép giả định có tồn tại sự không đồng nhất không được quan sát trong tình trạng tham gia, nhưng yếu tố này không đổi theo thời gian. Với dữ liệu về quan sát đối tượng tham gia và đối chứng trước và sau can thiệp chương trình, ta có thể tính toán sai biệt trong thành phần cố định này.

**Sơ lược nội dung**

Số liệu sử dụng: Số liệu bảng bao gồm các thông tin chéo về các đối tượng khác nhau và các thông tin theo thời gian.

Ta có  $Y$  là kết quả chịu tác động của một chính sách (ví dụ như việc làm, thu nhập,...);  $D$  là biến giả xác định một đối tượng có tham gia vào chính sách đó hay không ( $D = 1$  nếu đối tượng có tham gia vào chính sách;  $D = 0$  nếu đối tượng không tham gia vào chính sách).

Về mặt thời gian, ta có  $Y_0$  là kết quả tại thời điểm chưa áp dụng chính sách và  $Y_1$  là kết quả tại thời điểm đã áp dụng chính sách.

Đối với nhóm có tham gia vào chính sách kết quả thay đổi từ  $Y_0[D = 1]$  thành  $Y_1[D = 1]$ ;

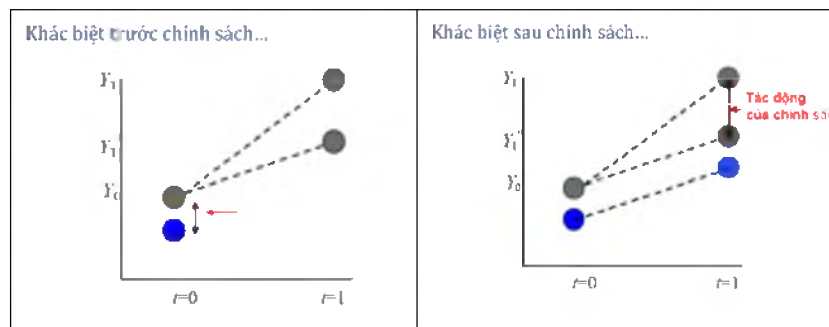
Đối với nhóm không tham gia vào chính sách, kết quả thay đổi từ  $Y_0[D = 0]$  thành  $Y_1[D = 0]$ .

Phương pháp DD tính tới hai khác biệt: khác biệt theo thời gian trước và sau khi thực hiện chính sách; khác biệt chéo giữa nhóm xử lý và nhóm kiểm soát.

Theo thời gian kết quả của nhóm kiểm soát thay đổi từ  $Y_0[D = 0]$  thành  $Y_1[D = 0]$ . Vì nhóm kiểm soát không hề chịu ảnh hưởng của chính sách nên ta có thể coi  $Y_1[D = 0] - Y_0[D = 0]$  là thay đổi theo xu thế thời gian.

Theo thời gian kết quả của nhóm xử lý thay đổi là:  $Y_1[D=1] - Y_0[D=1]$

Tác động của chính sách:  $(Y_1[D=1] - Y_0[D=1]) - (Y_1[D=0] - Y_0[D=0])$



**Hình 2.4. Đánh giá tác động của can thiệp theo phương pháp sai biệt kép**

Giả định: Phương pháp sai biệt kép giả định rằng tính không đồng nhất không được quan sát không đổi theo thời gian và không có liên hệ gì với tác động trong thời kỳ. Vì vậy sai số sẽ được bù trừ hết bằng cách tính sai phân. Nếu như không có chính sách thì hai nhóm xử lý và nhóm kiểm soát sẽ có cùng

xu thế vận động theo thời gian. Điều này có thể đúng hay có thể sai trên thực tế. Giả định này được gọi là giả định song song, khi nào giả định này đúng thì áp dụng được DD.

Áp dụng phương pháp sai biệt kép trong đánh giá tác động của mô hình liên kết 4 Nhà phát triển Actisô ở huyện Sa Pa - Lào Cai (mô hình A) với giả định nếu như không có mô hình A thì sự phát triển trồng Actisô giai đoạn 2012-2014 và giai đoạn 2015-2017 là như nhau. Các biến số chịu tác động là: Hiệu quả đầu tư (tỉ lệ giữa lợi nhuận và chi phí); thu nhập bình quân đầu người/ năm của hộ trồng Actisô, tỉ lệ thu nhập bình quân đầu người/năm từ trồng Actisô so với tổng thu nhập bình quân đầu người /năm của hộ.

#### **2.4.4. Phần mềm xử lý, phân tích dữ liệu**

Thông tin, số liệu sau khi thu thập được từ các phiếu điều tra, được nhập vào phần mềm Cspiro hoặc excel với khung nhập số liệu đã được thiết kế và làm sạch số liệu; sau đó thực hiện tính toán, tổng hợp và phân tổ theo hai giai đoạn trước và sau liên kết. Sau đó tính tỷ lệ, so sánh, vẽ biểu đồ, phân tích hồi quy... được xử lý trên các phần mềm SPSS và Stata 14.0, kết hợp các loại số liệu khác nhau để có được những chỉ tiêu phù hợp với các mục tiêu nghiên cứu của đề tài.

#### **2.5. Cách khắc phục sai số**

- Một trong các sai số có thể gặp là sai số do chọn mẫu. Để đảm bảo không chế các sai số lựa chọn cũng như việc so sánh giữa các hộ trước và sau liên kết, các hộ này được lựa chọn dựa trên những tiêu chí như: điều kiện sống, diện tích đất, số năm trồng và chế biến các loại dược liệu, kinh nghiệm trồng Actisô, sự ủng hộ của chính quyền...

- Các hộ gia đình được phỏng vấn trước khi liên kết và sau khi tham gia liên kết, kết quả được ghi chép cẩn thận để có thể so sánh trước và sau liên kết không bị ảnh hưởng bởi những hộ trồng tự phát và có diện tích không đảm bảo.

- Để không chế sai số trong thu thập số liệu tại thực địa, một số giải pháp đã được thực hiện như sau:

• Bộ công cụ điều tra được thiết kế chi tiết, rõ ràng, dễ hiểu và được thử nghiệm tại các hộ gia đình trồng Actisô lâu năm trước khi điều tra chính thức.

- Điều tra viên được chọn là những cán bộ phòng nghiên cứu và phát triển của công ty cổ phần Traphaco và những cán bộ địa phương có kinh nghiệm nghiên cứu xã hội học, được tập huấn đầy đủ thống nhất về bộ câu hỏi, cách điều tra.

- Việc thu thập số liệu điều tra được giám sát chặt chẽ trong suốt quá trình thực hiện đề tài. Các phiếu điều tra đã được điền thông tin đầy đủ ngay tại cuộc điều tra bởi các điều tra viên thông qua trao đổi và phỏng vấn trực tiếp.

- Khách quan, trung thực trong đánh giá, phân loại và xử lý số liệu.

## **2.6. Đạo đức trong nghiên cứu**

- Các thông tin thu được từ nghiên cứu này chỉ phục vụ cho mục đích nghiên cứu để đánh giá mô hình liên kết 4 Nhà trong phát triển dược liệu Actisô. Nghiên cứu mang tính chất cộng đồng được tiến hành trên cơ sở hoàn toàn tự nguyện tham gia của các hộ gia đình, với sự đồng ý của các cấp ủy đảng, chính quyền và cơ quan y tế địa phương.

- Mục đích nghiên cứu, cách thức thực hiện được thông báo và giải thích rõ ràng với mọi đối tượng tham gia nghiên cứu. Đảm bảo tính bí mật, khách quan, trung thực và chính xác đối với các thông tin thu được từ cuộc nghiên cứu.

- Thử nghiệm can thiệp được thực hiện với các nội dung bổ ích cho hộ nông dân nhằm nâng cao kiến thức, thực hành về trồng và chăm sóc dược liệu Actisô. Nghiên cứu này không thực hiện bất kỳ can thiệp nào làm ảnh hưởng đến kinh tế hộ gia đình tại địa phương. Không có sự đối xử khác biệt nào đối với những đối tượng không đồng ý tham gia nghiên cứu. Những cá nhân không đồng ý tham gia cung cấp thông tin vẫn được mời tham gia vào các hoạt động can thiệp của nghiên cứu như tham dự các lớp tập huấn về quy trình sản xuất dược liệu Actisô...

- Kết quả nghiên cứu được sử dụng để đề xuất các biện pháp phát triển dược liệu Actisô nói riêng và dược liệu Việt Nam nói chung đáp ứng mục tiêu chiến lược và quy hoạch quốc gia phát triển dược liệu đến 2020 và tầm nhìn 2030.

## CHƯƠNG 3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

### 3.1. Tình hình sản xuất kinh doanh dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai giai đoạn 2012-2014

#### 3.1.1. Một số đặc điểm của hộ gia đình trồng Actisô được khảo sát

- *Theo giới:* Nghiên cứu khảo sát 220 hộ dân, trong số 220 người trả lời, có 197 người là Nam (89,5%), 23 người là Nữ (10,5%). Tuy nhiên, 1045 nhân khẩu của 220 hộ gia đình, có 535 người là Nam (51,2%) và 510 người là Nữ (48,8%), mẫu nghiên cứu của đề tài là khá bình đẳng cho cả hai giới.

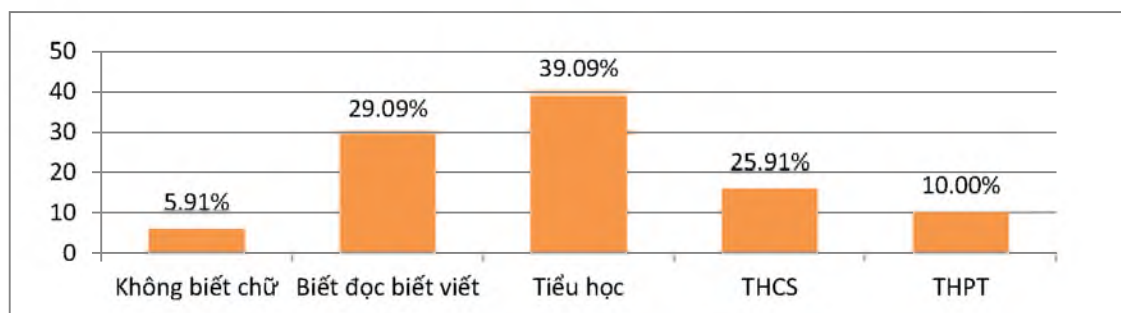
- *Theo tuổi:* Đa số người trả lời có độ tuổi nằm trong khung độ tuổi lao động. Độ tuổi bình quân người được khảo sát là 39, trong đó nam là 38,5 và nữ là 39,7 tuổi, như vậy việc trả lời các câu hỏi nghiên cứu đảm bảo độ chuẩn xác của thông tin được thu thập, bảng 3.1.

**Bảng 3.1. Cơ cấu nhóm tuổi của mẫu nghiên cứu**

Nhóm tuổi	18 – 25	26 – 35	36 – 45	46 – 60	>60	Tổng
Số lượng phản hồi	38	128	41	12	1	220
Tỉ lệ	17,27%	58,18%	18,64%	5,45%	0,45%	100%

- *Theo dân tộc:* Trong 220 người tham gia phỏng vấn, có 1 người dân tộc Dáy (chiếm 0,45%), 15 người dân tộc Kinh (6,82%), 21 người dân tộc Dao (9,55%), và 183 người dân tộc H'mong (chiếm 83,18%).

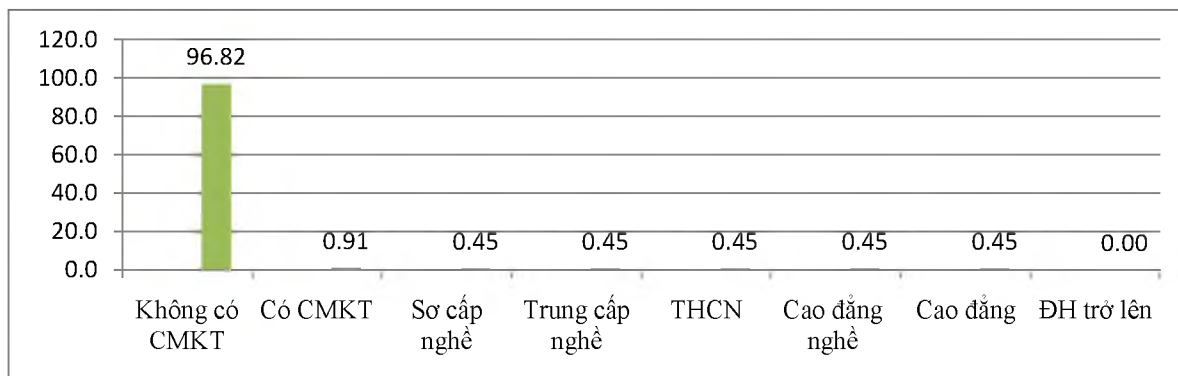
- *Theo trình độ văn hóa:* Trình độ văn hóa của người tham gia khảo sát chưa cao, có gần 74,09% số người tham gia trả lời cho biết mới chỉ tốt nghiệp tiểu học hoặc thấp hơn; chỉ khoảng 36% số người trả lời cho biết đã tốt nghiệp trung học cơ sở (25,91%) và trung học phổ thông (10,00%), hình 3.1.



**Hình 3.1. Tỉ lệ về trình độ văn hóa của người được khảo sát**

- Về trình độ chuyên môn kỹ thuật:

Đa số người tham gia trả lời không có trình độ chuyên môn kỹ thuật (chiếm 96,82%); người có chuyên môn kỹ thuật chiếm tỉ lệ 0,91%; người có trình độ từ sơ cấp nghề đến cao đẳng chiếm 0,45% mỗi loại; không ai trong nhóm hộ được khảo sát có trình độ đại học trở lên, hình 3.2.



**Hình 3.2. Tỉ lệ trình độ chuyên môn kỹ thuật của người được khảo sát (%)**

### 3.1.2. Quy mô diện tích đất sử dụng

Trong giai đoạn 2012-2014, quy mô diện tích trồng Actisô bình quân của các hộ gia đình được khảo sát chiếm tỉ trọng nhỏ (15,86%) so với tổng diện tích đất sử dụng của hộ. Nếu năm 2012, tổng diện tích trồng được liệu Actisô khoảng 15ha thì đến năm 2014, con số chỉ tăng lên hơn 17ha, Bảng 3.2.

**Bảng 3.2. Quy mô diện tích đất của hộ gia đình phân theo mục đích sử dụng**

Chỉ tiêu	2012	2013	2014	Trung bình
Số hộ trồng Actisô	67	78	85	77
Diện tích trồng Actisô (ha)	14,580	18,632	17,252	16,821
Tổng diện tích (ha)	105,968	106,168	105,968	106,034
<b>Diện tích bình quân (m<sup>2</sup>)</b>				
Đất thổ cư	165	165	165	165
Đất trồng Actisô	663	847	785	765
Diện tích khác	3.989	3.814	3.868	3890
<b>Tổng số</b>	<b>4.816</b>	<b>4.825</b>	<b>4.817</b>	<b>4.820</b>
<b>Cơ cấu (%)</b>				
Đất thổ cư	3,43	3,42	3,43	3,42
Đất trồng Actisô	13,76	17,55	16,28	15,86
Diện tích khác	82,81	79,03	80,29	80,71
<b>Tổng số</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>



Giai đoạn này, tổng diện tích đất và diện tích đất thô cư bình quân của hộ hầu như không thay đổi lần lượt là 4820 m<sup>2</sup>/hộ và 165 m<sup>2</sup>/hộ. Diện tích trồng Actisô trung bình 16,82 ha/năm, chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng diện tích đất của các hộ gia đình (15,86%) và tăng giảm thất thường qua 3 năm từ 2012 đến 2014 với tỉ lệ lần lượt là 13,76%, 17,55% và 16,28%. Kết quả khảo sát 10 chuyên gia, lãnh đạo UBND huyện, xã của địa bàn nghiên cứu cũng cho rằng: giai đoạn 2012-2014 diện tích đất trồng Actisô của các hộ gia đình trên địa bàn chủ yếu là tự phát, tăng giảm theo nhu cầu thị trường qua các năm.

### 3.1.3. Chi phí, thu nhập và lợi nhuận từ trồng Actisô

#### *Tổng cơ cấu chi phí, thu nhập và lợi nhuận từ trồng Actisô*

Với những biến động của thị trường, việc trồng Actisô cũng thay đổi thất thường. Tuy nhiên, Actisô vẫn là cây trồng chủ lực của các hộ dân tại khu vực được khảo sát với chi phí là 917,602 tr.đ/năm (91,40 % tổng chi phí), đem lại nguồn thu chính trung bình 1.382,230 tr.đ/năm (90,95% tổng doanh thu) và lợi nhuận bình quân 464,628 tr.đ/năm (89,54% tổng lợi nhuận), bảng 3.3.

**Bảng 3.3. Cơ cấu chi phí, thu nhập và lợi nhuận từ trồng Actisô (2012-2014)**

Chỉ tiêu	2012		2013		2014		Trung bình		
	Số lượng	Cơ cấu (%)	Số lượng	Cơ cấu (%)	Số lượng	Cơ cấu (%)	Số lượng	Cơ cấu (%)	
<b>Chi phí</b>	Tr. Actisô	738,116	91,67	1171,383	91,82	843,306	90,72	917,602	91,40
	Tổng	805,184	100,0	1275,722	100,00	929,566	100,0	1003,491	100,00
<b>Thu nhập</b>	Tr. Actisô	1258,78	90,64	1376,250	91,25	1511,65	90,97	1382,230	90,95
	Tổng	1388,78	100,0	1508,250	100,00	1661,65	100,0	1519,563	100,00
<b>Lợi nhuận</b>	Tr. Actisô	520,665	89,22	204,867	88,10	668,352	91,29	464,628	89,54
	Tổng	583,597	100,0	232,528	100,00	732,092	100,0	516,073	100,00

#### *Thu nhập bình quân đầu người của hộ trồng Actisô (ATS)*

Thu nhập bình quân đầu người của các hộ trồng Actisô là 4,172 tr.đ/người/năm, gấp 2,6 lần so với thu nhập bình quân đầu người của các hộ không trồng Actisô (1,625 tr.đ/người/năm), bảng 3.4.

**Bảng 3.4. Thu nhập bình quân của hộ có và không trồng Actisô (2012-2014)**

Chỉ tiêu		2012	2013	2014	Trung bình
Thu nhập bình quân (tr.đ/người/năm)	Từ ATS (*)	4,061	3,866	3,837	3,921
	Hộ trồng ATS	4,335	4,091	4,091	4,172
	Hộ không trồng ATS	0,190	0,207	0,250	0,216
	Chung	1,399	1,519	1,673	1,530
Tỉ lệ thu nhập bình quân từ ATS / tổng thu nhập bình quân của hộ trồng ATS		0,937	0,945	0,938	0,940
Tỉ lệ thu nhập bình quân của hộ trồng ATS so với thu nhập bình quân chung		3,099	2,693	2,444	2,746
Tỉ lệ thu nhập bình quân của hộ có trồng ATS so với hộ không trồng ATS		22,774	19,740	16,335	19,616

(\*): Thu nhập bình quân đầu người từ Actisô của hộ trồng Actisô

### **Chi phí, thu nhập và lợi nhuận từ trồng Actisô trung bình trên mỗi ha**

Năm 2012, trồng Actisô có bình quân chi phí là 50,63 tr.đ/ha (15,542 tr.đ/ha cho giống), thu nhập 86,34 tr.đ/ha, lợi nhuận 35,71 tr.đ/ha đến 2014 con số này giảm xuống còn là 48,879 tr.đ/ha (12,27 tr.đ/ha cho giống), thu nhập 87,62 tr.đ/ha, lợi nhuận 38,74 tr.đ/ha. Tuy nhiên, năm 2013 các chi phí đều tăng với tổng chi phí là 62,87 tr.đ/ha (chi phí cho giống là 22,16 tr.đ/ha), thu nhập 73,86 tr.đ/ha, lợi nhuận 11,00 tr.đ/ha. Trung bình, tổng chi phí hàng năm giai đoạn này là 54,13 tr.đ/ha (16,66 tr.đ/ha cho giống), thu nhập 82,61 tr.đ/ha, lợi nhuận 28,48 tr.đ/ha, bảng 3.5.

**Bảng 3.5. Chi phí, thu nhập và lợi nhuận trung bình từ trồng Actisô (2012-2014)**

Chỉ tiêu	2012		2013		2014		Trung bình		
	Số lượng	Cơ cấu (%)	Số lượng	Cơ cấu (%)	Số lượng	Cơ cấu (%)	Số lượng	Cơ cấu (%)	
<b>Chi phí</b> (tr.đ/ha/năm)	Giống	15,542	30,70	22,161	35,25	12,265	25,09	16,66	30,77
	Phân bón	21,285	42,04	23,910	38,03	21,615	44,22	22,27	41,14
	Công	13,800	27,26	16,800	26,72	15,000	30,69	15,20	28,08
	<b>Tổng</b>	<b>50,627</b>	<b>100,00</b>	<b>62,871</b>	<b>100,00</b>	<b>48,879</b>	<b>100,00</b>	<b>54,126</b>	<b>100,00</b>
<b>Thu nhập</b> (tr.đ/ha/năm)	86,34	-	73,86	-	87,62	-	82,61	-	
<b>Lợi nhuận</b> (tr.đ/ha/năm)	35,71	-	11,00	-	38,74	-	28,48	-	

### 3.1.4. Năng suất, chất lượng dược liệu Actisô và cao Actisô

Giai đoạn 2012-2014, năng suất trồng Actisô không ổn định, đạt trung bình 27,814 tấn/ha/năm và giảm đột ngột vào vụ năm 2013 với 24,870 tấn/ha. Chất lượng dược liệu Actisô trong giai đoạn này vẫn chưa đạt tất cả chỉ tiêu của tiêu chuẩn kỹ thuật (TCKT). Các chỉ tiêu bị vi phạm có liên quan đến quy trình kỹ thuật trồng và thu hoạch: Vận chuyên, độ tươi, tỉ lệ cuộng lá, bảng 3.6.

**Bảng 3.6. Năng suất và chất lượng dược liệu Actisô (2012-2014)**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm			Trung bình
		2012	2013	2014	
Tổng diện tích trồng dược liệu	ha	14,580	18,632	17,252	16,821
Diện tích trung bình trên hộ	ha/hộ	0,218	0,239	0,203	0,220
Sản lượng trung bình trên hộ	tấn/hộ	6,326	5,941	5,988	6,085±0,210
Năng suất trung bình	tấn/ha	29,069	24,870	29,502	27,814±2,559
Số chỉ tiêu vi phạm TCKT (*)	chỉ tiêu	3	3	3	3

(\*): Các chỉ tiêu vi phạm Tiêu chuẩn kỹ thuật (TCKT): Vận chuyên, độ tươi, tỉ lệ cuộng lá.

Năng suất và chất lượng dược liệu Actisô không ổn định ảnh hưởng đến sản lượng và chất lượng cao Actisô. Sản lượng cao chiết xuất tăng giảm theo xu thế tương tự dược liệu, năm 2012 có 19.091 kg, tăng đột biến trong năm 2013 với 29.364 kg, sau đó giảm xuống còn 26.641 kg vào năm 2014, trung bình 25.032 kg/năm, kết quả được thể hiện trong bảng 3.7.

**Bảng 3.7. Sản lượng và chất lượng cao Actisô (2012-2014)**

Chỉ tiêu	2012	2013	2014	Trung bình	Ghi chú
Khối lượng cao (kg)	19091	29364	26641	25032	Cao đặc
Độ ẩm (%)	96,52	96,81	100,00	97,78	
Tính chất (%)	100,00	100,00	100,00	100,00	
Cẩn không tan trong nước (%)	79,52	84,53	100,00	88,02	Tỉ lệ đạt
Định tính (%)	100,00	100,00	100,00	100,00	TCKT
Định lượng (%)	84,25	91,38	100,00	91,88	xét về
Tro toàn phần (%)	88,18	87,53	100,00	91,90	khối
pH (%)	-	-	85,19	-	lượng
Độ nhiễm khuẩn (%)	-	-	100,00	-	

Chỉ tiêu	2012	2013	2014	Trung bình	Ghi chú
Hàm lượng Cynarin (%)	3,02	3,75	3,56	3,44±0,38	
Tổng số lô sản xuất	20	30	27	26	
Số lô vi phạm TCKT	3	3	3	3	
Tỉ lệ số lô vi phạm TCKT (%)	15,00	10,00	11,11	12,04	

Giải thích: “-“ là không có kết quả hoặc không tính.

### **3.2. Thực trạng liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai giai đoạn 2012-2014**

#### **3.2.1. Liên kết trong quy hoạch**

Khâu quy hoạch được thực hiện chủ yếu bởi Nhà nước. Qua phỏng vấn cán bộ Nhà nước, chuyên gia và nhà khoa học trên địa bàn cho thấy: giai đoạn 2012-2014, huyện Sa Pa chưa có quy hoạch phát triển dược liệu nói chung và dược liệu Actisô nói riêng. Tuy nhiên, trong giai đoạn 2012-2013, Chính phủ Việt Nam đã triển khai đề án “Quy hoạch tổng thể phát triển dược liệu đến năm 2020 và định hướng đến năm 2030”, trong đó Actisô được quy hoạch vùng trồng ở Sa Pa và Bắc Hà - Lào Cai, Sìn Hồ - Lai Châu, Đồng Văn và Quản Bạ - Hà Giang, Mộc Châu - Sơn La, Đà Lạt - Lâm Đồng.

Khảo sát về liên kết trong khâu xây dựng quy hoạch vùng dược liệu nói chung cho thấy: Nhà nông chưa tham gia trong khâu này, Nhà khoa học và Nhà doanh nghiệp tham gia đóng góp ý kiến. Có thể nói hình thức liên kết này lỏng lẻo, 100% là phi chính thống, nên chưa có đóng góp nhiều vào lập quy hoạch phát triển dược liệu của địa phương.

#### **3.2.2. Liên kết trong cung ứng vốn**

Vốn sản xuất là một trong những yếu tố quan trọng của mỗi hộ gia đình. Nhà nông huy động vốn chủ yếu từ quỹ tín dụng và người thân. Do qui mô trồng Actisô giai đoạn này nhỏ nên chưa cần vốn đầu tư ban đầu lớn, hơn nữa đầu vào lại có thể trả chậm do vậy Nhà nông ít có nhu cầu vay vốn, chỉ 39,02% tổng số hộ điều tra có vay vốn (từ các hộ khác, ngân hàng và các tổ chức tín dụng).

Ngoài ngân hàng, ở nông thôn có các tổ chức tín dụng như HTX tín dụng, hội, họ... mặc dù lãi suất cao nhưng thủ tục cho vay linh hoạt hơn. Vì vậy, ngoài vốn tự huy động của hộ gia đình cho sản xuất chiếm tỉ lệ khá lớn (chiếm

60,98%), có 31,18% số hộ dân liên kết vay vốn từ ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác, bảng 3.8.

**Bảng 3.8. Tình hình liên kết cung ứng vốn trồng Actisô tại Sa Pa - Lào Cai (2012-2014)**

Chỉ tiêu	Tỷ lệ liên kết (%)			
	2012	2013	2014	Trung bình
Hộ vay vốn không lãi (vay người thân, doanh nghiệp,...)	0,00	0,00	23,53	7,84
Hộ vay vốn từ ngân hàng	22,39	21,79	18,82	21,00
Hộ vay vốn từ tổ chức tín dụng khác	11,34	12,67	6,52	10,18
Hộ sử dụng vốn tự có	66,27	65,54	51,13	60,98

### **3.2.3. Liên kết cung ứng nguyên vật liệu đầu vào phục vụ trồng Actisô**

Các nguyên liệu đầu vào được cung ứng phục vụ trồng Actisô bao gồm giống, phân bón, thuốc BVTV.

#### ***Liên kết trong cung ứng giống***

Để cây Actisô có thể sinh trưởng, phát triển tốt, sạch bệnh cho năng suất cao thì việc tuyển chọn, bảo quản giống rất quan trọng. Kết quả khảo sát về liên kết trong cung ứng giống của hộ gia đình trồng Actisô giai đoạn 2012-2014 cho thấy: có 2 nhóm chủ thể chính tham gia liên kết là Nhà nông và Doanh nghiệp, hình thức thanh toán khá đa dạng; 100% liên kết phi chính thống, bảng 3.9.

**Bảng 3.9. Tình hình liên kết cung ứng giống trồng Actisô tại Sa Pa - Lào Cai (2012-2014)**

Chỉ tiêu	Các mối liên kết	
	Hộ - Hộ	Hộ-DN
<b>1. Tỷ lệ tham gia liên kết (%)</b>	33,64	0,10
- Liên kết chính thống	0,00	0,00
- Liên kết phi chính thống	100,00	100,00
<b>2. Hình thức thanh toán (%)</b>		
- Trả ngay bằng tiền mặt	86,31	65,63
- Ứng trước một phần	0,00	0,00
- Trả chậm	13,70	34,42
<b>3. Thời gian tham gia liên kết (lần/năm)</b>	1	1
<b>4. Chất lượng giống (%)</b>		
- Đảm bảo	55,34	90,72
- Không đảm bảo	44,66	9,28
<b>5. Giá (%)</b>		
- Chấp nhận giá	3,18	26,33
- Giá thỏa thuận	96,82	73,67

Liên kết trong cung ứng giống giữa các hộ nông dân với nhau là phổ biến, chủ yếu dưới hình thức các hộ tiến hành trao đổi giống (33,64%) hoặc tự để giống cho vụ sau (66,36%). Chất lượng giống không được đảm bảo, có đến 44,7% giống trao đổi giữa các hộ với nhau và 9,3% giống do doanh nghiệp cung cấp không đảm bảo chất lượng. Khảo sát kết quả kiểm tra giống lấy mẫu của doanh nghiệp tỉ lệ nảy mầm không đạt TCKT (Phụ lục 3.1), bảng 3.10.

**Bảng 3.10. Chất lượng giống Actisô (2012-2014)**

Chỉ tiêu	Vụ thu hoạch			Trung bình	Ghi chú
	2012	2013	2014		
1. Mô tả hạt	Đạt	Đạt	Đạt		
2. KL 1000 hạt (g)	51,223	49,856	51,319	50,799±0,818	
3. Hạt chắc (%)	91,7	90,8	92,3	91,6±0,8	
4. Độ sạch bệnh	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt	
5. Độ sạch	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt	
6. Độ thuần	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt	
<b>7. Tỉ lệ nảy mầm (%)</b>	<b>87,3</b>	<b>85,4</b>	<b>88,1</b>	<b>86,9±1,4</b>	Không đạt yêu cầu: Tỉ lệ nảy mầm $\geq 90\%$
8. Tỉ lệ sống (%)	98,7	99,4	99,1	99,1±0,4	
9. Độ ẩm hạt (%)	10,1	11,3	11,2	10,9±0,7	

### ***Liên kết trong cung ứng phân bón, thuốc bảo vệ thực vật***

Do tính đặc thù cây thuốc này, trong quá trình chăm sóc, thường sử dụng các loại phân bón chủ yếu là phân chuồng và một số loại phân hóa học đóng vai trò hỗ trợ. Ngoài ra, cây Actisô cần được bảo vệ bằng một số thuốc BVTV và thông thường, các cơ sở cung cấp phân bón thì cũng cung cấp thuốc BVTV. Chỉ có 10,0% số hộ liên kết với đại lý với hình thức thanh toán khá linh hoạt, 21,2% số hộ trả trước khi nhận hàng; 33,8% số hộ trả ngay khi nhận hàng và hình thức trả sau chiếm tỉ lệ cao nhất 45,0% số hộ. Không có hộ nào mua phân bón hoặc thuốc BVTV từ HTX, do hình thức và chủng loại sản phẩm của HTX cung cấp không đa dạng và thuận tiện, bảng 3.11.

**Bảng 3.11. Tình hình liên kết trong cung ứng phân bón, thuốc BVTV để trồng Actisô tại Sa Pa - Lào Cai (2012-2014)**

Chỉ tiêu	Các mối liên kết	
	Hộ - ĐL	Hộ - HTX
	ĐVT:%	
<b>1. Tỷ lệ tham gia liên kết</b>	<b>10,0</b>	<b>0,0</b>
- Liên kết chính thống	8,6	-
- Liên kết phi chính thống	91,4	-
<b>2. Thời điểm liên kết</b>		
- Chỉ đầu vụ	64,7	-
- Trong cả quá trình sản xuất	35,3	-
<b>3. Phương thức thanh toán</b>		
- Trả trước khi nhận hàng	21,2	-
- Trả ngay khi nhận hàng	33,8	-
- Trả sau khi nhận hàng	45,0	-
<b>4. Giá</b>		
- Chấp nhận giá	96,5	-
- Giá thỏa thuận	3,5	-

#### ***3.2.4. Liên kết chuyển giao tiến bộ kỹ thuật và quản lý sâu bệnh hại***

Trồng cây thuốc, việc chuyển giao tiến bộ kỹ thuật và quản lý sâu bệnh hại là nội dung quan trọng cần sự có mặt của Nhà khoa học và Nhà nước. Tuy nhiên, giai đoạn 2012-2014, chỉ có Nhà doanh nghiệp và Nhà nông liên kết trực tiếp trong chuyển giao kỹ thuật và quản lý sâu bệnh hại, còn Nhà khoa học tham gia liên kết gián tiếp với hộ dân thông qua tập huấn chuyển giao kỹ thuật sản xuất và

chỉ chiếm tỉ lệ 34,9% (tỉ lệ hộ tham gia trên tổng số hộ điều tra).

Nhà nông tham gia liên kết với nhiều đối tượng khác nhau nhưng phổ biến nhất vẫn là liên kết giữa hộ gia đình với hộ gia đình, chiếm 65,1% tổng số hộ điều tra và chủ yếu là trao đổi kinh nghiệm. Tỷ lệ liên kết giữa hộ dân với doanh nghiệp chỉ chiếm tỉ lệ 12,3% tổng số hộ điều tra. Kết quả khảo sát cũng cho thấy, 100% hình thức liên kết giữa hộ với hộ là phi chính thống; trong khi đó 96,3% hình thức liên kết giữa hộ với doanh nghiệp là chính thống. Bên cạnh đó, việc liên kết đa số không đáp ứng mong muốn của hộ dân với tỉ lệ trên 90%, tỷ lệ đáp ứng nhu cầu rất nhỏ không quá 3,1%, bảng 3.12.

**Bảng 3.12. Tình hình liên kết chuyển giao TBKT và quản lý sâu bệnh hại trong trồng Actisô tại Sa Pa - Lào Cai (2012-2014)**

Chỉ tiêu	Các mối liên kết		
	Hộ - Hộ	Hộ - DN	Hộ - KH
<b>1. Tỷ lệ tham gia liên kết</b>	65,1	12,3	34,9
- Liên kết chính thống	-	96,3	76,3
- Liên kết phi chính thống	100,0	3,7	23,7
<b>2. Thời điểm liên kết</b>			
- Cả quá trình sản xuất	98,6	93,7	91,5
<b>3. Nội dung liên kết</b>			
- Trao đổi kinh nghiệm	97,8	23,4	21,8
- Chuyên giao TBKHKT	18,3	57,6	32,1
- Phổ biến kỹ thuật qua tập huấn	14,5	89,3	12,4
<b>4. Căn cứ hình thành liên kết</b>			
- Từ nhu cầu của đối tượng liên kết	100	98,5	97,4
- Theo kế hoạch định kỳ	4,5	6,6	6,7
<b>5. Mức độ chất lượng của liên kết</b>			
- Tốt	4,7	21,1	7,5
- Bình thường	92,9	75,4	92,5
- Không phù hợp	2,4	3,5	0,0
<b>6. Sự đáp ứng nhu cầu của liên kết</b>			
- Đáp ứng nhu cầu	3,1	2,6	2,6
- Không đáp ứng nhu cầu	96,9	99,3	97,4

### 3.2.5. Liên kết tiêu thụ dược liệu

Việc tiêu thụ sản phẩm dược liệu Actisô trong giai đoạn này cũng là một bài toán với đa số hộ gia đình trên địa bàn nghiên cứu. Do không có sự cam kết bao tiêu sản phẩm đầu ra nên đa số hộ gia đình được hỏi cho biết họ bán sản phẩm tại nhà và ngoài chợ (tức là liên kết phi chính thống) với tỉ lệ liên kết lần lượt là 65,6% và 34,4%. Trong số các hộ được khảo sát, chỉ có 11,8% số hộ trả



lời họ bán cho doanh nghiệp, 25,2% bán cho các thương lái còn 63,0% số hộ không rõ họ bán cho đối tượng nào.

Trong tiêu thụ dược liệu, Nhà nông và Nhà doanh nghiệp đóng vai trò chủ yếu. Tỷ lệ số hộ tham gia liên kết với doanh nghiệp để tiêu thụ rất thấp (chiếm 11,82%) và cũng không ổn định. Giai đoạn này, Nhà nước, Nhà khoa học không tham gia liên kết trực tiếp vào trong quá trình tiêu thụ dược liệu Actisô của hộ trồng. Chỉ có Nhà nông và Nhà doanh nghiệp liên kết với tỷ lệ 12,27% tổng số hộ điều tra và hình thức liên kết bằng văn bản là 11,82% với thời gian liên kết ngắn không quá 1 năm, tính trên tổng số hộ, tỷ lệ này là 11,82%, bảng 3.13.

**Bảng 3.13. Tình hình liên kết tiêu thụ dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai (2012-2014)**

Chỉ tiêu		Tỷ lệ (%)	Ghi chú
<b>Tham gia liên kết (Nhà nông – Nhà doanh nghiệp)</b>		<b>12,27</b>	
Liên kết với doanh nghiệp	Hình thức liên kết văn bản	11,82	
	Thời gian liên kết ≤ 1 năm	11,82	
	Liên kết trong tiêu thụ	11,82	
Đối tượng tiêu thụ	Doanh nghiệp chế biến	11,82	
	Thương lái, người thu gom	23,18	
	Khác	65,00	
Địa điểm tiêu thụ	Tại chợ	34,39	
	Tại nhà	65,61	
	Có hợp đồng	34,39	
Hợp đồng tiêu thụ	Không có hợp đồng	65,61	
	Hợp đồng miệng	18,48	
	Hợp đồng văn bản	81,52	

### 3.2.6. Lợi ích của liên kết

Lợi ích của liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai giai đoạn 2012-2014, được phân tích trên cơ sở lợi ích chính của Nhà nông. Với tỷ lệ số hộ tham gia liên kết quá thấp, lợi ích của liên kết trong sản xuất và tiêu thụ dược liệu Actisô mang lại cho các hộ dân giai đoạn 2012-2014 là chưa cao. Có 13,8% số hộ tham gia liên kết và được hưởng lợi ích. Tỷ lệ được hưởng lợi ích cao nhất là khi các hộ dân liên kết với doanh nghiệp để được bao tiêu sản phẩm và giá cả

ổn định (85,71%), thấp nhất là khi liên kết để mua chịu đầu vào (13,19%), bảng 3.14.

**Bảng 3.14. Lợi ích của Nhà nông trong liên kết sản xuất, tiêu thụ dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai (2012-2014)**

Chỉ tiêu	Tỉ lệ (%)	Ghi chú
Có được hưởng lợi ích từ liên kết	13,79	Tính trên tổng số hộ
Được mua chịu đầu vào	13,19	Tính trên số hộ được hưởng lợi ích
Thuận tiện khi mua đầu vào	73,30	
Được ứng 1 phần chi phí đầu vào (liên kết với DN)	26,70	
Được bao tiêu sản phẩm (liên kết với DN)	85,71	
Giá cả ổn định (liên kết với DN)	85,71	
Thỏa mãn mong muốn so với trước khi liên kết	38,46	

Khi liên kết trồng Actisô, 26,70% số hộ liên kết được ứng trước một phần chi phí đầu vào; 73,30% số hộ có thuận lợi trong mua các nguyên vật liệu đầu vào phục vụ sản xuất; 38,46% số hộ tham gia liên kết cho rằng lợi ích được hưởng từ việc liên kết thỏa mãn mong muốn.

### **3.2.7. Nhu cầu liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai giai đoạn 2012-2014**

Thông qua liên kết, Nhà doanh nghiệp bước đầu đã thực hiện mô hình liên kết với Nhà nông, từng bước đảm bảo công suất nhà máy chế biến, tăng hiệu quả sản xuất - kinh doanh; Nhà nông từng bước ổn định sản xuất; Nhà khoa học có điều kiện thuận lợi đưa tiến bộ kỹ thuật vào sản xuất. Vì vậy, xác định nhu cầu của từng đối tượng tham gia liên kết là căn cứ và điều kiện cơ bản để xây dựng các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà”. Kết quả phỏng vấn và thảo luận nhóm Nhà nông, Nhà nước, Nhà khoa học và Doanh nghiệp cho thấy nhu cầu liên kết phụ thuộc vào đặc điểm của từng nội dung liên kết và đối tượng tham gia liên kết, bảng 3.15.

Nhà doanh nghiệp và Nhà nước có nhu cầu liên kết ở các khâu quy hoạch vùng, điều tiết thị trường tiêu thụ dược liệu và kết nối các Nhà cùng tham gia liên kết; Nhà nông, Nhà doanh nghiệp và Nhà khoa học có nhu cầu liên kết ở các nội dung như sản xuất hoặc tập huấn kỹ thuật. Trong khi đó, Nhà doanh nghiệp

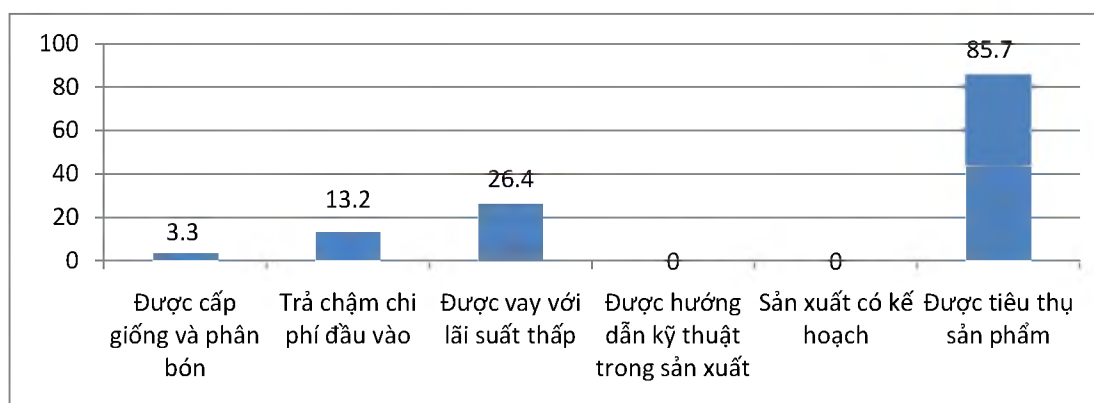
có nhu cầu liên kết ở hầu hết các nội dung từ quy hoạch vùng được liệu đến kết nối các Nhà cùng tham gia liên kết, cung ứng vốn, sản xuất và tiêu thụ được liệu.

**Bảng 3.15. Nhu cầu liên kết của các Nhà trong phát triển được liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai (2012-2014)**

Chỉ tiêu	DVT: %			
	Nhà nông	Nhà nước	Nhà KH	Nhà DN
1. Quy hoạch vùng được liệu	-	100,00	-	100,00
2. Điều tiết thị trường tiêu thụ được liệu	-	100,00	-	-
3. Kết nối các Nhà cùng tham gia liên kết	-	100,00	-	100,00
4. Sản xuất	36,12	-	96,73	93,42
5. Tập huấn kỹ thuật	-	100,00	87,00	95,27
6. Tiêu thụ được liệu	-	-	-	94,57

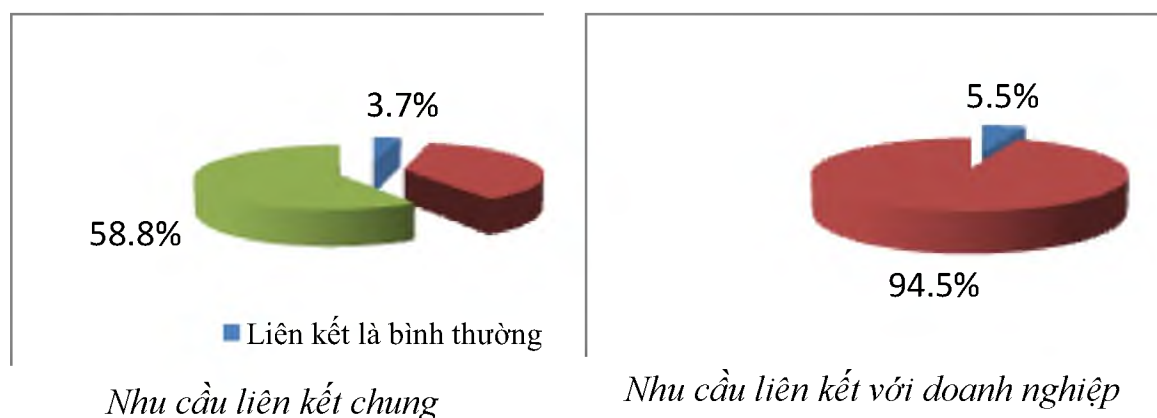
Kết quả khảo sát Nhà nông (hộ gia đình) về nhu cầu các nội dung liên kết của Nhà nông, Nhà nước, Nhà khoa học và Nhà doanh nghiệp trong sản xuất kinh doanh được liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai giai đoạn 2012-2014 cho thấy:

Đối với Nhà nông đã tham gia liên kết, trong các nội dung liên kết, tiêu thụ sản phẩm luôn là một trong những vấn đề trọng tâm, 85,7% số hộ gia đình được hỏi cho biết họ có nhu cầu liên kết với doanh nghiệp để tiêu thụ sản phẩm, đầu ra được đảm bảo và giúp hộ dân có lợi nhuận. Các hộ cũng có nhu cầu liên kết trong đầu vào với Doanh nghiệp hoặc Nhà nước, tuy nhiên tỉ lệ mong muốn liên kết trong những nội dung liên quan đầu vào đều dưới 30%, hình 3.3.



**Hình 3.3. Nhu cầu liên kết của Nhà nông đã tham gia liên kết phát triển được liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai (2012-2014)**

Đối với Nhà nông chưa tham gia liên kết, khi được hỏi về sự cần thiết của liên kết giữa Nhà nông, Nhà khoa học, Nhà doanh nghiệp và Nhà nước, số hộ cho rằng liên kết là rất cần thiết (37,5%) và bình thường (3,7%), còn lại 58,8% không có ý kiến. Trong số hộ trả lời cần có liên kết, 100% hộ có nhu cầu liên kết với doanh nghiệp thông qua hợp đồng dài hạn (tối thiểu 1 năm). Nội dung mà họ mong muốn liên kết với doanh nghiệp tập trung vào tiêu thụ hoặc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, hình 3.4.



**Hình 3.4. Nhu cầu liên kết của Nhà nông chưa tham gia liên kết (2012-2014)**

Có 94,5% số hộ chưa liên kết có nhu cầu liên kết với doanh nghiệp trong quá trình sản xuất và tiêu thụ, chứng tỏ hộ dân đã nhận thấy giá trị của cây thuốc này và quan tâm đến việc làm sao để sản xuất có hiệu quả và được đảm bảo đầu ra chắc chắn. Các hộ dân có nhu cầu liên kết mang tính chất hỗn hợp, họ không tách bạch mong muốn cụ thể đối với từng đối tượng mà chỉ thể hiện được nội dung của nhu cầu liên quan chung với các nhà. Đặc biệt, đối với Nhà khoa học, các hộ gia đình đều không thể hiện nhu cầu liên kết, đơn thuần với họ, chỉ cần liên kết với doanh nghiệp để được doanh nghiệp hướng dẫn về kỹ thuật (trồng trọt, chăm sóc, thu hoạch) và tiêu thụ dược liệu cho họ.

Khi được khảo sát về những mong muốn của hộ gia đình khi đã tham gia liên kết như: về cung ứng đầu vào sản xuất (giống, phân bón...); về tiếp cận được tiến bộ KHKT mới (áp dụng quy trình chăm sóc, thu hoạch và bảo quản chế biến sau thu hoạch); được ký kết bao tiêu sản phẩm. Thang đo mức độ mong muốn chạy từ 1 đến 3 và người dân tự chấm điểm về những mong muốn của họ (3 là mong muốn nhiều nhất). Kết quả theo bảng 3.16.

**Bảng 3.16. Nguyên vọng của Nhà nông khi tham gia liên kết (2012-2014)**

Mong muốn về lợi ích của hộ gia đình khi tham gia liên kết (%)	Điểm số		
	1	2	3
1. Cung ứng đầu vào sản xuất	0,0	0,0	100,0
2. Tiếp cận được tiến bộ khoa học kỹ thuật mới	0,00	1,8	98,2
3. Được ký kết bao tiêu sản phẩm	98,2	1,8	0,00

Hộ gia đình có mong muốn nhiều nhất đối với cung ứng đầu vào sản xuất, có thể là nguồn giống tốt, phân bón có chất lượng, giá cả vật tư phù hợp, vốn vay thuận tiện,... Mong muốn tiếp theo là họ muốn tiếp cận được tiến bộ KHKT mới để phục vụ sản xuất vì đối với họ KHKT sẽ làm tăng năng suất, tăng chất lượng, giảm công lao động, giảm chi phí,... Khi tham gia liên kết “4 Nhà”, được bao tiêu sản phẩm là lợi ích tất yếu của hộ gia đình, do đó họ mong muốn ít nhất.

Đối với Nhà doanh nghiệp, kết quả phỏng vấn 6 cán bộ lãnh đạo, quản lý công ty Traphaco Sapa cho thấy: 100% số ý kiến cho rằng doanh nghiệp cũng mong muốn được tham gia liên kết vì liên kết với hộ gia đình trồng Actisô sẽ đem lại đầu vào ổn định cho sản xuất; 100% ý kiến cho rằng tham gia liên kết “4 Nhà” sẽ kiểm soát được chất lượng dược liệu theo tiêu chuẩn quốc tế về thực hành tốt (GPs); 98,24% số ý kiến cho rằng tham gia liên kết sẽ giúp cho doanh nghiệp chủ động trong việc xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh và khả năng ứng biến linh hoạt trên thị trường tốt hơn, bảng 3.17.

**Bảng 3.17. Nguyên vọng của Nhà doanh nghiệp khi tham gia liên kết (2012 – 2014)**

Mong muốn về lợi ích của doanh nghiệp khi tham gia liên kết (%)	Điểm số		
	1	2	3
1. Ổn định đầu vào cho sản xuất	0,0	0,00	100,0
2. Kiểm soát được chất lượng dược liệu	0,00	0,00	100,0
3. Chủ động xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh	0,00	1,76	98,24

Điều này phản ánh nhu cầu về nguồn dược liệu ổn định, chất lượng là yếu tố cần thiết quyết định khả năng sản xuất kinh doanh cũng như để tạo mối liên kết giữa Nhà doanh nghiệp với 3 Nhà còn lại.

Về phía các nhà khoa học, nhu cầu liên kết nhằm có nguồn vốn phục vụ nghiên cứu. Đặc biệt, Nhà khoa học mong muốn có đủ nguồn kinh phí để có thể

ngiên cứu được quy trình kỹ thuật, giống và phòng trừ dịch bệnh và tạo ra những sản phẩm khoa học có hàm lượng chất xám cao, có ý nghĩa thiết thực với cuộc sống là mối quan tâm hàng đầu của các nhà khoa học.

Kết quả khảo sát 6 chuyên gia là các cán bộ, nhà khoa học có kinh nghiệm về dược liệu cho thấy: có trên 90% ý kiến cho rằng trồng dược liệu nói chung và dược liệu Actisô nói riêng, nếu muốn chất lượng dược liệu đạt yêu cầu theo GMP, GACP – WHO, thì việc áp dụng KHKT vào trong tất cả các khâu từ việc tuyển chọn giống, trồng trọt đến thu hoạch và bảo quản chế biến sau thu hoạch là việc rất cần thiết, bảng 3.18.

**Bảng 3.18. Nguyện vọng của Nhà khoa học khi tham gia liên kết (2012 – 2014)**

Mong muốn về lợi ích của Nhà khoa học khi tham gia liên kết (%)	Điểm số		
	1	2	3
1. Áp dụng kết quả nghiên cứu vào quá trình sản xuất kinh doanh dược liệu Actisô	0,0	0,00	96,03
2. Giúp cho việc đảm bảo chất lượng dược liệu Actisô theo tiêu chuẩn quốc tế	0,00	0,00	98,12
3. Phát huy được vai trò của Nhà khoa học	0,00	0,00	97,21

Vì vậy, tăng cường liên kết chuyển giao KHHCN với Doanh nghiệp và Nhà nông sẽ giúp Nhà khoa học thỏa mãn nhu cầu của mình.

Bên cạnh đó, kết quả khảo sát cũng cho thấy, việc sản xuất dược liệu Actisô tại địa bàn nghiên cứu giai đoạn 2012-2014, vẫn áp dụng theo phương pháp truyền thống với những quy trình, tiêu chuẩn cũ của người dân. Chất lượng dược liệu/ cao chiết Actisô vẫn chưa đáp ứng yêu cầu của Doanh nghiệp (3 chỉ tiêu không đạt, năng suất không ổn định, sự tuân thủ TCKT của người dân không được cải thiện) và yêu cầu phát triển sản phẩm nói chung của ngành Dược (chưa đạt thực hành tốt GACP-WHO). Tỷ lệ chuyển giao và áp dụng KHKT đáp ứng nhu cầu sản xuất Actisô rất thấp. Do đó, việc liên kết với Nhà khoa học trong việc phát triển giống và xây dựng quy trình chăm sóc, bảo quản chế biến sau thu hoạch có thể áp dụng chung cho các hộ gia đình trồng cây thuốc Actisô tại Sa Pa là rất cần thiết. KHKT là một nội dung cần được quan tâm đặc biệt của cả các hộ trồng Actisô và doanh nghiệp sản xuất, chế biến dược liệu. Câu hỏi đặt ra là: liệu việc ứng dụng thành tựu mới của khoa học công nghệ trong quá trình sản xuất có

đáp ứng được nhu cầu thực tế của các hộ trồng và doanh nghiệp chế biến hay không? Do vậy, Nhà khoa học cũng rất mong muốn được liên kết với hộ gia đình và doanh nghiệp để nghiên cứu áp dụng thành tựu khoa học mới vào trong quá trình sản xuất, tiêu thụ dược liệu. Mọi liên kết Nhà khoa học, Nhà doanh nghiệp và Nhà nông thể hiện rõ nhất trong việc phát triển các loại giống mới cho năng suất cao và quy trình nuôi trồng, chăm sóc, thu hoạch, bảo quản và chế biến sau thu hoạch theo các thực hành tốt (GMP, GACP - WHO).

Như vậy, vai trò của Nhà nước là tạo ra các chính sách phù hợp, tạo hành lang pháp lý cho nông dân có điều kiện thuận lợi để tiếp cận liên kết với các “Nhà” trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của họ. Nhà doanh nghiệp, bao gồm các nhà cung cấp vật tư nông nghiệp và quan trọng hơn cả, là nhà tiêu thụ sản phẩm cho người sản xuất. Nhà nông chính là người sản xuất, tạo ra sản phẩm hàng hóa dược liệu. Nhà khoa học tổ chức nghiên cứu quy trình kỹ thuật mới áp dụng trong sản xuất kinh doanh dược liệu Actisô.

### **3.3. Đánh giá chung về thực trạng liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai giai đoạn 2012-2014**

#### ***3.3.1. Về các chủ thể và tác nhân tham gia liên kết***

Chủ thể chính trong liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai là Nhà nông và Nhà doanh nghiệp.

##### **➤ Nhà nông**

Nhìn chung, Nhà nông tham gia liên kết trình độ văn hóa còn thấp, chủ yếu tốt nghiệp tiểu học trở xuống và hầu hết chưa qua đào tạo về chuyên môn (tỷ lệ qua đào tạo chuyên môn chỉ chiếm ở mức khoảng 0,45%-0,91%); lao động bình quân/hộ chỉ từ 3 đến 4 lao động; nguồn lực cho sản xuất (nhất là quy mô đất đai) còn rất hạn chế (chẳng hạn trong sản xuất dược liệu Actisô quy mô sản xuất bình quân/ hộ chỉ khoảng 2 sào)... Điều đó cho thấy việc sản xuất của Nhà nông, cũng như kết quả sự liên kết của họ với các Nhà khác sẽ bị hạn chế và chủ yếu là liên kết phi chính thống.

##### **➤ Nhà doanh nghiệp**

Đa số lãnh đạo, quản lý của Doanh nghiệp đều có trình độ Đại học trở lên (chiếm 100%), tuy nhiên trình độ quản lý về chuyên môn chưa thực sự đáp ứng yêu cầu; nguồn vốn (nhất là vốn lưu động) còn rất hạn chế; Bên cạnh đó thị

trường của Doanh nghiệp, giá cả luôn biến động, chính sách hỗ trợ của các cấp các ngành tại địa phương chưa đáp ứng yêu cầu; đa số Nhà nông đều sản xuất với quy mô nhỏ, manh mún... Điều đó cho thấy việc sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nói chung, cũng như điều kiện để doanh nghiệp tiến hành liên kết với các Nhà, còn gặp nhiều khó khăn. Đặc biệt, liên kết giữa Nhà doanh nghiệp và Nhà nông, 2 chủ thể chính của chuỗi giá trị dược liệu Actisô còn rất ít, chỉ chiếm tỉ lệ 12,27%.

Hai tác nhân chính trong liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai là Nhà nước và Nhà khoa học.

➤ **Nhà nước**

Mặc dù chính phủ đã có quy hoạch tổng thể phát triển dược liệu từ 2013, nhưng do chưa có doanh nghiệp tham gia liên kết phát triển dược liệu và chưa xây dựng được phương án phối hợp giữa các bên phù hợp với thực tế. Do vậy, chính quyền địa phương chưa ban hành quy hoạch về phát triển dược liệu nói chung và dược liệu Actisô nói riêng, mới dừng lại là các định hướng quy hoạch. Các định hướng quy hoạch chưa đồng bộ, chưa thực sự bám sát theo thực tế. Hệ thống điện, đường giao thông, thủy lợi chưa đảm bảo. Cơ chế chính sách dành cho các nhà tham gia liên kết chưa rõ ràng. Đây cũng là rào cản lớn trong việc xây dựng mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển bền vững dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai.

➤ **Nhà khoa học**

Nhìn chung, Nhà khoa học đều có trình độ chuyên môn đảm bảo yêu cầu công việc. Tuy nhiên, nguồn vốn đầu tư cho nghiên cứu khoa học về dược liệu nói chung, cũng như đầu tư cho nghiên cứu về phát triển dược liệu Actisô nói riêng còn ở mức thấp; chế độ đãi ngộ, thù lao chưa phù hợp. Thực tế liên kết giữa Nhà khoa học với các Nhà khác cho thấy kết quả, chất lượng chuyên gia về kỹ thuật vẫn còn nhiều bất cập (chưa bám sát thực tiễn), chỉ có 2,6% số người được tập huấn cho rằng chuyên gia KHKT đáp ứng nhu cầu nhưng không được áp dụng. Do đó mức độ gắn kết, tỷ lệ liên kết của Nhà khoa học với Nhà nông và Doanh nghiệp vẫn còn hạn chế (34,85%). Những yếu tố đó gây khó khăn, ảnh hưởng đến việc tham gia, gắn kết của Nhà khoa học đến các Nhà khác.



### ***3.3.2. Về nhận thức, hiểu biết của các chủ thể tham gia liên kết***

Với mục tiêu hướng tới cộng đồng, nghiên cứu khảo sát nhận thức của các hộ dân về liên kết “4 Nhà” trong sản xuất và tiêu thụ dược liệu cho thấy: Nhà nông có sự hiểu biết về liên kết (về trách nhiệm, lợi ích/sự hỗ trợ, ưu đãi... khi tham gia liên kết) còn rất hạn chế. Họ chỉ hiểu về liên kết một cách rất chung chung: 65,6% hộ dân không có thông tin gì, 34,4% biết nhưng không rõ thông tin về liên kết sản xuất và tiêu thụ Actisô, không có hộ nào hiểu rõ về liên kết.

Với Nhà doanh nghiệp, chủ thể thứ hai, kết quả khảo sát cho thấy: Nhà doanh nghiệp cũng không nắm vững trách nhiệm, lợi ích mà họ được hỗ trợ, ưu đãi về vay vốn khi họ tham gia liên kết (theo QĐ 80/2002/QĐ-TTg).

Sự nhận thức và sự hiểu biết của các chủ thể về liên kết còn hạn chế như trên phần nào cũng ảnh hưởng đến kết quả liên kết của các Nhà với nhau trong quá trình sản xuất kinh doanh.

### ***3.3.3. Vai trò của các tác nhân trung gian khác***

Trong mỗi liên kết giữa Nhà nông, Nhà khoa học và Doanh nghiệp trong sản xuất kinh doanh dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai thì Nhà nước (chính quyền địa phương) là tác nhân hết sức quan trọng, đóng vai trò cầu nối giữa các Nhà thông qua hệ thống chính sách, văn bản pháp luật.

Các tổ chức đoàn thể (như Hội Nông dân, Hội Phụ nữ...) cũng là tác nhân tham gia với vai trò là các trung gian liên kết, nhất là trong liên kết giữa Nhà nông và Nhà khoa học về nội dung chuyển giao tiến bộ KH-CN.

Khảo sát cho thấy vai trò của Nhà nước (chính quyền địa phương), các tổ chức đoàn thể ở địa bàn nghiên cứu đã có sự hỗ trợ tích cực trong việc tuyên truyền chủ trương, chính sách hỗ trợ các Nhà tham gia liên kết, là cầu nối quan trọng trong mô hình liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai.

Các đại lý/cửa hàng, thương lái, thu gom... cũng là những tác nhân trung gian cần thiết trong mỗi liên kết giữa các Nhà, nhất là trong liên kết Nhà nông - Doanh nghiệp cung ứng các yếu tố đầu vào và tiêu thụ dược liệu Actisô.

### ***3.3.4. Về sự hỗ trợ, trợ giúp các Nhà tham gia liên kết***

#### ***➤ Đối với Nhà nông***

Theo kết quả khảo sát, điều tra Nhà nông không nhận được sự trợ giúp từ các cấp các ngành về một số vấn đề như: mở và hỗ trợ cho tập huấn, trợ giá đôi

với đầu vào sản xuất (giống, phân bón, thuốc BVTV,...). Hơn nữa Nhà nông gặp nhiều khó khăn trong mở rộng qui mô sản xuất kinh doanh (như nguồn lực về đất đai, vốn có hạn) nhưng nhu cầu của họ trong những vấn đề đó lại rất lớn (mở rộng quy mô sản xuất/đất đai, hỗ trợ vay vốn tín dụng). Tuy nhiên sự hỗ trợ, trợ giúp của Nhà nước, các cấp, các ngành cho Nhà nông rất hạn chế. Điều đó được thể hiện như: các hộ trồng Actisô tại Sa Pa, Tả Phìn đều phải thuê, đấu thầu thêm đất đai để mở rộng quy mô sản xuất; hầu hết Nhà nông (kể cả những hộ sản xuất quy mô tương đối lớn, tham gia liên kết với các Nhà) khi vay vốn cũng không được hưởng sự ưu đãi.

➤ ***Đối với Nhà khoa học***

Sự hỗ trợ, trợ giúp đối với Nhà khoa học được thực hiện thông qua những dự án của nhà nước về nghiên cứu giống, quy trình kỹ thuật trồng dược liệu trên địa bàn huyện Sa Pa, tỉnh Lào Cai nói chung và trồng Actisô nói riêng đã phần nào giúp Nhà khoa học trong việc chuyển giao tiến bộ KHKT. Sự hỗ trợ đó đã giúp Nhà khoa học liên kết tốt hơn đối với Nhà nông và Doanh nghiệp (chẳng hạn như phổ biến kiến thức trồng Actisô, đưa giống Actisô mới vào sản xuất; hướng dẫn kỹ thuật sản xuất dược liệu theo tiêu chuẩn thực hành tốt ( GPs). Tuy nhiên, với nguồn vốn đầu tư từ các cấp, các ngành cho nghiên cứu khoa học còn hạn hẹp, trong khi đó yêu cầu của sự phát triển, chế độ chính sách và thù lao nghiên cứu sâu về Actisô cho Nhà khoa học vẫn còn chưa được quan tâm một cách thỏa đáng đang là rào cản trong việc tham gia liên kết.

➤ ***Đối với Nhà doanh nghiệp***

Trong sản xuất kinh doanh cũng như tham gia liên kết với các nhà còn gặp nhiều khó khăn (nhất là yếu tố vốn). Thực tế cho thấy Công ty TraphacoSapa đang là doanh nghiệp duy nhất tham gia chế biến, tiêu thụ dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai mặc dù trong thời gian qua đã được các cấp, các ngành ở địa phương trợ giúp, hỗ trợ trong việc cho thuê mặt bằng để mở rộng cơ sở sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, đến nay Doanh nghiệp chưa nhận được sự ưu đãi trong vay vốn theo như chủ trương, chính sách về liên kết mà Nhà nước đề ra.

### **3.4. Áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai giai đoạn 2015-2017**

#### **3.4.1. Tổ chức liên kết và quản lý mô hình liên kết**

##### *3.4.1.1. Tổ chức, quản lý mô hình liên kết*

Từ tổ hợp ma trận và phân tích thực trạng ở trên, để phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai hiệu quả thì cần triển khai các giải pháp tăng cường liên kết từ quy hoạch vùng trồng đến thực hành tốt sản xuất, chế biến, tiêu thụ dược liệu. Giải pháp đưa ra là thành lập Ban tổ chức liên kết và quản lý mô hình liên kết (gọi chung là **Ban quản lý mô hình liên kết**) với sự tham gia của các Nhà, đặt tại doanh nghiệp TraphacoSapa.

Ban quản lý mô hình liên kết sẽ thông qua quy chế hoạt động của tổ chức liên kết; Bầu hay bãi miễn Trưởng ban và các Phó trưởng ban. Chế độ làm việc của Ban quản lý mô hình liên kết là dân chủ, trên nguyên tắc tự nguyện, bình đẳng, cùng phát triển, cùng có lợi.

Ban quản lý mô hình liên kết xây dựng chiến lược phát triển, xác định phạm vi, mức độ, các nội dung liên kết, phương án liên kết giữa các đơn vị thành viên. Công việc chủ yếu trong công tác kế hoạch hoá mô hình liên kết là cùng xác định các phương án phân công sản xuất chuyên môn hoá; các biện pháp phối hợp sản xuất, để hoàn thành tốt nhất kế hoạch phát triển của từng thành viên.

Sau khi phân tích thực trạng và ma trận liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai, Ban quản lý mô hình liên kết đánh giá năng lực liên kết của các Nhà, tổ chức các Nhà gặp gỡ, tìm hiểu, thảo luận đi đến ký kết các hợp đồng liên kết và các cam kết thực hiện.

+ Các nội dung liên kết về quy hoạch vùng trồng, cải thiện cơ sở hạ tầng, đường giao thông, khuyến nông,... được đưa vào kế hoạch hàng năm và chính quyền Huyện, Xã cam kết thực hiện.

+ Các nội dung liên kết cung ứng đầu vào, chế biến, tiêu thụ dược liệu Actisô giữa Doanh nghiệp và các Hộ dân trồng Actisô được ký hợp đồng có xác nhận của Chính quyền địa phương. Hợp đồng liên kết chuyển giao tiến bộ KHKT, phòng chống dịch bệnh cho Actisô giữa ba bên Nhà khoa học, Nhà doanh nghiệp, Nhà nông và có xác nhận của Chính quyền địa phương.

+ Việc đăng ký vùng trồng Actisô đạt chứng nhận Thực hành tốt trồng trọt

thu hái cây thuốc của Tổ chức Y tế thế giới (GACP – WHO) nhằm gia tăng giá trị và quảng bá thương hiệu Actisô Sa Pa do doanh nghiệp đảm nhận. Doanh nghiệp cũng cam kết nâng cấp nhà máy chiết xuất dược liệu để nâng cấp chuỗi giá trị dược liệu Actisô cũng như bao tiêu hết dược liệu của mô hình sản xuất ra.

#### *3.4.1.2. Thành lập và tổ chức hoạt động quỹ hỗ trợ phát triển Actisô*

Quỹ hỗ trợ phát triển Actisô được thành lập vào tháng 10/2014, từ nguồn vốn đóng góp của TraphacoSapa và một số đơn vị tổ chức như Quỹ thách thức kinh doanh Việt Nam (VBCF), có tổng nguồn vốn là 1,5 tỷ đồng. Quỹ được sử dụng để xoay vòng vốn và phát triển giống Actisô.

#### ***Xoay vòng vốn được sử dụng để hỗ trợ nông dân trong sản xuất Actisô***

##### *Nguyên tắc hoạt động:*

- Ban quản lý mô hình liên kết đứng ra quản lý quỹ với sự giám sát của Ban đại diện của đơn vị gây quỹ.

- Hỗ trợ hộ gia đình sản xuất Actisô có ký kết hợp đồng với TraphacoSapa.

- Hàng năm, một phần quỹ được trích và lần lượt cấp cho các hộ gia đình tham gia mô hình (một hộ có thể được nhận tài trợ nhiều hơn 1 lần).

- Chu kỳ hoạt động là 5 năm. Ba năm đầu quỹ duy trì mức vốn điều lệ ban đầu 1,5 tỷ đồng. Sau 3 năm hoạt động, quỹ có thể sử dụng tối đa 20% vốn điều lệ hiện tại để trang trải các chi phí không thể thu hồi như đối với các hộ trợ không thể thu hồi từ các hộ nông dân trong quá trình trồng Actisô gặp phải biến cố rủi ro do thiên tai, dịch bệnh... hoặc các hộ nông dân khác có hoàn cảnh đặc biệt....

#### ***Phát triển nguồn giống dự phòng***

Hoạt động được triển khai hàng năm, đồng thời với sản xuất dược liệu Actisô, theo hai nguồn:

- Hợp đồng thuê khoán chuyên môn với các đơn vị khoa học (Trung tâm nghiên cứu và phát triển cây ôn đới, Trạm nghiên cứu trồng cây thuốc Sa Pa) để sản xuất giống tại TraphacoSapa và tại cơ sở của các đơn vị hợp tác.

- Nguồn từ các hộ sản xuất, do cán bộ quản lý thôn, bản phối hợp với cán bộ kỹ thuật của TraphacoSapa lựa chọn và hướng dẫn các hộ gia đình thực hiện.

Ban quản lý mô hình liên kết xây dựng cụ thể kế hoạch và các nội dung hoạt động của mô hình liên kết, sau đó tổ chức truyền thông và triển khai giải pháp tăng cường liên kết.

### 3.4.2. Tổ chức truyền thông và triển khai các giải pháp tăng cường liên kết

➤ *Truyền thông đại chúng qua hệ thống truyền thanh truyền hình địa phương*

Sau khi khảo sát về khả năng tiếp cận thông tin qua hệ thống truyền thanh (Trt) và truyền hình (Trh) địa phương trước khi triển khai, thấy: Do đặc thù về địa lý, truyền thanh tại thôn bản không sẽ không có hiệu quả nhiều vì các hộ gia đình phân bố tản mát, cách xa nhau và các đài truyền thanh thường chỉ tập trung ở khu vực trung tâm thôn bản hoặc nhà trường thôn/bản. Vì thế, truyền thông đại chúng qua hệ thống truyền thanh sẽ được áp dụng ở thị trấn huyện Sa Pa với mật độ dân cư tập trung cao.

Mặt khác, các hộ gia đình của địa phương đều có vô tuyến truyền hình, mặc dù các thế hệ ti vi khác nhau có chất lượng hình ảnh khác nhau nhưng đây là một kênh truyền thông có thể tiếp cận được tất cả các hộ dân. Vì thế, truyền thông đại chúng qua hệ thống truyền hình được áp dụng. Nội dung và thời lượng truyền thông qua hệ thống truyền thanh và truyền hình huyện Sa Pa được thể hiện qua bảng 3.19.

**Bảng 3.19. Tổng hợp nội dung và thời gian truyền thông qua truyền hình và truyền thanh ở địa bàn nghiên cứu (2015-2017)**

TT	Chủ đề - Nội dung	Kênh	Số tin/bài	Thời gian (phút)
1	Tình hình sản xuất dược liệu Actisô ở Sa Pa	Trt, Trh	3/6	32
2	Mô hình liên kết sản xuất Actisô	Trt, Trh	2/4	22
3	Hiệu quả sản xuất Actisô	Trt, Trh	3/6	35
4	Sản lượng Actisô thu hoạch hàng năm	Trt, Trh	3/6	32
5	Quy trình trồng trọt, chăm sóc, thu hoạch Actisô theo tiêu chuẩn GACP-WHO	Trt, Trh	3/6	32
<b>Tổng cộng</b>			<b>14/28</b>	<b>150</b>
<b>Thời gian phát trung bình: 1-1,5 phút/tin; 3,5-5 phút/bài</b>				

Theo đó, từ năm 2015-2017, huyện Sa Pa đã phát 14 tin và 28 bài qua truyền thanh và truyền hình với tổng thời lượng là 150 phút về 5 nội dung khác nhau liên quan đến tình hình sản xuất dược liệu chung của huyện, mô hình liên kết sản xuất Actisô, hiệu quả sản xuất, sản lượng Actisô thu hoạch hàng năm và cách thức trồng, chăm sóc, thu hoạch Actisô theo GACP-WHO.

➤ *Tuyên truyền bằng tờ rơi, tờ gấp, dán áp phích, tranh cổ động*

Nội dung của tờ rơi, tờ gấp, pa nô, áp phích, tranh, ảnh cổ động tập trung tuyên truyền về mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu Actisô và cách thức trồng, chăm sóc, phòng trừ sâu bệnh và thu hoạch bảo quản sau thu hoạch Actisô,...bảng 3.20.

**Bảng 3.20. Kết quả tuyên truyền bằng tờ rơi, tờ gấp, tranh ảnh phát cho hộ gia đình và người thân của hộ gia đình trồng Actisô (2015-2017)**

Đơn vị	Số tờ rơi, tờ gấp		Pa nô, áp phích, tranh, ảnh cổ động	Chung
	Chủ hộ gia đình	Người thân hộ gia đình		
Xã Sa Pả	350	350	10	710
Xã Tả Phìn	140	140	10	290
<b>Cộng</b>	<b>490</b>	<b>490</b>	<b>20</b>	<b>1000</b>

Sau 3 năm thực hiện mô hình liên kết, tại 2 xã Sa Pả và Tả Phìn đã phát được tổng cộng 1.000 tờ rơi, tờ gấp, pa nô, áp phích, tranh, ảnh cổ động.

➤ *Tập huấn nâng cao kiến thức chuyên môn, kỹ năng truyền thông, tư vấn cho cán bộ quản lý trực tiếp về quy trình, kỹ thuật chăm sóc và thu hoạch Actisô*

Tại 2 xã Sa Pả và Tả Phìn có 4 cán bộ phụ trách khuyến nông (CBKN) và 10 cán bộ thôn/bản phụ trách phát triển dược liệu (CBPTDL) trong mô hình. Đã tổ chức được 12 buổi tập huấn, trung bình 1 buổi tập huấn/tháng, mỗi buổi diễn ra trong khoảng 150 phút (120 phút đến 180 phút), bảng 3.21.

**Bảng 3.21. Kết quả tập huấn cho cán bộ quản lý trực tiếp mô hình liên kết “4 Nhà” ở Sa Pả và Tả Phìn (2015-2017)**

Chủ đề tập huấn	Số buổi/phút	CBKN xã (n=4)		CBPTDL thôn/bản (n=10)	
		Lượt (người)	Tỷ lệ (%)	Lượt (người)	Tỷ lệ (%)
Theo yêu cầu của mô hình: chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước; Quy trình trồng, chăm sóc dược liệu; Các bệnh thường gặp ở dược liệu; Cách phòng chống sâu bệnh;... (10 Nội dung/6 buổi × 150 phút/buổi).	6/900	24	100,0	58	96,7
Tiêu chuẩn kỹ thuật về chất lượng dược liệu; Cách bảo quản, chế biến sau thu hoạch.	6/900	22	91,7	55	91,7
<b>Tổng cộng</b>	<b>12/1800</b>	<b>48</b>	<b>95,9</b>	<b>113</b>	<b>94,2</b>

Tổng số thời gian tập huấn là 1800 phút. Hầu hết nhân viên phụ trách nông nghiệp và dược liệu của xã và thôn/bản đều được tham gia tập huấn, trong đó nhân viên phụ trách nông nghiệp xã đạt 95,9%, nhân viên phụ trách phát triển dược liệu thôn/bản đạt 94,2%,

➤ *Tổ chức truyền thông trực tiếp với các hộ dân*

Các buổi truyền thông trực tiếp được triển khai thông qua các lớp tập huấn và nói chuyện định kỳ theo chuyên đề với hộ gia đình mục tiêu tham gia liên kết và lãnh đạo cộng đồng. Thực hiện giải pháp, Nhà doanh nghiệp đã phối hợp các bên, tổ chức được 12 buổi ở 2 xã với các hình thức như: nói chuyện chuyên đề, thảo luận nhóm và tập huấn hướng dẫn thực hành về các nội dung khác nhau trong mô hình liên kết, thu hút được 404 lượt hộ tham dự. Thời lượng mỗi buổi kéo dài từ 120 đến 135 phút, bảng 3.22.

**Bảng 3.22. Hoạt động truyền thông trực tiếp cho hộ trồng Actisô (2015-2017)**

Chủ đề - Nội dung	Sa Pa		Tả Phìn		Chung		Ghi chú
	Số buổi (Phút)	Số lượt hộ GD (hộ)	Số buổi (Phút)	Số lượt hộ GD (hộ)	Số buổi (Phút)	Số lượt hộ GD (hộ)	
Nói chuyện về những loại sâu bệnh thường gặp trên Actisô	3 (90)	342	3 (90)	62	6 (810)	404	Các nội dung được thực hiện trong 1 buổi
Cách phòng và trị bệnh cho Actisô	3 (120)	342	3 (120)	62			
Hướng dẫn chăm sóc theo quy trình	3 (135)	342	3 (135)	62			
Thu hoạch và bảo quản dược liệu sau thu hoạch	3 (60)	342	3 (60)	62			
Những vấn đề cần lưu ý khi tham gia liên kết	3 (180)	342	3 (180)	62	6 (720)	404	Nt
Thảo luận về những sáng kiến và chia sẻ kinh nghiệm.	3 (180)	342	3 (180)	62			

**3.5. Đánh giá hiệu quả giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai giai đoạn 2015-2017**

Kết quả điều tra trước và sau khi áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” được so sánh với nhau để đánh giá hiệu quả của các giải pháp tăng

cường liên kết. Các chỉ số được sử dụng để đo lường kết quả trước và sau khi áp dụng mô hình liên kết đối với các nội dung liên kết trong quy hoạch vùng sản xuất; liên kết trong sản xuất và tiêu thụ dược liệu; liên kết trong tập huấn và truyền thông. Hiệu quả sau liên kết được đánh giá dựa vào chỉ số hiệu quả.

### 3.5.1. Hiệu quả trong liên kết quy hoạch vùng trồng Actisô

Sau khi áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” việc quy hoạch vùng trồng dược liệu Actisô đã được các Nhà tham gia hưởng ứng mạnh mẽ. Kết quả cho thấy vùng sản xuất dược liệu Actisô được mở rộng nhiều. Tổng diện tích đất bình quân trên hộ trước và sau khi áp dụng mô hình thay đổi không đáng kể. Tuy nhiên, diện tích đất trồng Actisô bình quân trên hộ tăng mạnh, tăng 189,23% so với trước. Tỷ trọng đất trồng Actisô trên tổng diện tích đất của hộ dân trung bình từ 15,86% (giai đoạn 2012-2014) tăng lên đến 45,62% (giai đoạn 2015-2017), khác biệt có ý nghĩa thống kê, bảng 3.23.

**Bảng 3.23. Hiệu quả giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” trong quy hoạch vùng trồng Actisô tại Sa Pa - Lào Cai**

Chỉ tiêu	2012-2014	2015-2017	Thống kê, So sánh	
			diff (Ha: diff≠0)	CSHQ (%)
<b>Diện tích (ha)</b> (ha)				
Trồng Actisô	16,62	48,55	31,73	188,64
<b>Số hộ/năm</b> hộ/năm				
Trồng Actisô	76,67	134,67	58,00	75,65
<b>Diện tích bình</b> <b>quân (m<sup>2</sup>/hộ)</b>				
Đất thổ cư	165,04	164,88	-0,16	-0,10
Đất trồng cây thuốc	764,61	2.211,49	1.446,88	189,23
Diện tích khác	3,890,10	2,308,27	-1.581,84	-40,66
<b>Tổng số</b>	<b>4.819,75</b>	<b>4.844,95</b>	<b>25,20</b>	<b>0,52</b>
<b>Cơ cấu (%)</b>				
Đất thổ cư	3,42	3,40	-0,02	-0,62
Đất trồng cây thuốc	15,86	45,62	29,76	187,61
Diện tích khác	80,71	47,66	-33,05	-40,95
<b>Tổng số</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>		

Như vậy, sau khi áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà”, song song với diện tích trồng Actisô tại Sa Pa - Lào Cai đã tăng hàng năm, số hộ tham gia trồng trung bình hàng năm tăng 76,65%, từ 77 hộ/năm (2012-2014) lên 135



hộ/năm (2015-2017). Kèm theo đó, hệ thống giao thông, điện lưới các vùng sản xuất cũng được xây dựng, triển khai theo quy hoạch chung.

### 3.5.2. Hiệu quả trong liên kết cung ứng vốn và giống trồng Actisô

#### 3.5.2.1. Hiệu quả sử dụng nguồn vốn

Khi áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà”, Doanh nghiệp đã gây tạo quỹ xoay vòng vốn để hỗ trợ các hộ gia đình sản xuất. Vốn cho vay sản xuất được trích từ quỹ xoay vòng, được ứng trước (không tính lãi) cho các hộ có nhu cầu với tỉ lệ tương ứng với diện tích cam kết trồng. Các hộ lần lượt được sử dụng nguồn vốn này để phục vụ sản xuất, bảng 3.24.

**Bảng 3.24. So sánh cung ứng vốn trồng Actisô của hộ gia đình trước và sau khi áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà”**

Chỉ tiêu	2012-2014	2015-2017	Thống kê, So sánh		
			diff (Ha: diff≠0)	CSHQ (%)	
Vốn tự có (%)	60,98	68,33	7,35	120,49	
Vốn vay không chịu lãi (%)	(Từ người thân, doanh nghiệp)	7,84	22,00	14,16	180,53
Vốn vay có chịu lãi (%)	Ngân hàng	21,00	9,67	-11,33	53,95
	Tổ chức tín dụng khác	10,18	0,00	-	-

Giai đoạn 2012-2014, có 31,18% số hộ được khảo sát vay vốn của ngân hàng và các tổ chức tín dụng và chịu lãi từ 0,8 đến 1,0%/tháng. Số hộ gia đình có nguồn vốn tự có chiếm 60,98% và vốn vay của người thân hoặc doanh nghiệp không chịu lãi chiếm 7,84%/tổng số hộ gia đình được khảo sát. Giai đoạn 2015-2017, 22% số hộ tham gia liên kết được vay vốn xoay vòng không tính lãi. Chỉ còn hơn 9% số hộ còn lại phải đi vay vốn của ngân hàng và các tổ chức tín dụng với lãi suất thấp. Sự khác biệt lớn giữa hai giai đoạn là về vốn vay không tính lãi và thủ tục vay vốn đơn giản của giai đoạn áp dụng mô hình liên kết, tỉ lệ hộ gia đình trồng cây thuốc Actisô được cung ứng vốn giai đoạn 2015-2017 tăng hơn so giai đoạn 2012-2014 là 180,53%.

Với quỹ xoay vòng, hộ gia đình có nguồn vốn để chủ động sản xuất mà không lo phải làm các thủ tục vay vốn và phải trả lãi vay hàng tháng, hàng quý. Đồng thời sau hai năm sử dụng quỹ xoay vòng, cùng với những lợi nhuận từ sản

xuất đem lại hộ dân đã có dư vốn để sản xuất, việc sử dụng vốn vay bắt đầu có xu hướng giảm, người dân chủ động sản xuất với nguồn vốn tự có, tỉ lệ hộ sử dụng vốn tự có tăng 120,49%.

### 3.5.2.2. Hiệu quả sử dụng nguồn giống

Sau khi áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà”, giống Actisô chủ yếu vẫn do các hộ tự làm nhưng với sự hướng dẫn kỹ thuật của Nhà khoa học thông qua tập huấn tập trung và hướng dẫn tại thực địa. Giai đoạn này, việc sản xuất Actisô ổn định; chi phí về giống giảm nhiều so với trước và ổn định 7,57 triệu đồng/ha, giai đoạn 2012-2014 chi phí về giống trung bình 16,66 triệu đồng/ha và rất bấp bênh, bảng 3.25.

**Bảng 3.25. Chi phí và chất lượng giống Actisô trước và sau khi áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà”**

Chỉ tiêu	2012-2014	2015-2017	Thống kê		
	Trung bình năm		diff (Ha: diff≠0)	Pr ( T  >  t ) (α=0,05)	
Số hộ trồng Actisô	77	135	58	0,0482	
Diện tích Actisô (ha)	16,821	48,553	-31,731	0,0000	
Chi phí giống sản xuất (tr.đ/ha)	16,656	7,566	-9,09	0,0355	
<i>Mô tả hạt</i>	Đạt	Đạt	-	-	
<i>KL 1000 hạt (50 – 55 g)</i>	50,799	54,580	3,780	0,0015	
<i>Hạt chắc (% , ≥ 90%)</i>	91,6	99,1	7,53	0,0002	
<i>Độ sạch bệnh</i>	Đạt	Đạt	-	-	
Chất lượng	<i>Độ sạch</i>	Đạt	-	-	
	<i>Độ thuần</i>	Đạt	-	-	
	<i>Tỉ lệ nảy mầm (% , ≥ 90%)</i>	86,9	99,6	12,6	0,0001
	<i>Tỉ lệ sống (% , ≥ 85%)</i>	99,1	100,0	0,9	0,0100
	<i>Độ ẩm hạt (% , 9-12%)</i>	10,9	10,6	0,3	0,5543

*Ghi chú: (-) có nghĩa không so sánh*

Với sự hỗ trợ kỹ thuật từ Ban quản lý mô hình liên kết, chất lượng giống Actisô được cải thiện rõ rệt, tỉ lệ nảy mầm - tỉ lệ sống sót của Actisô trước và sau khi có các giải pháp tác động lần lượt là 86,9% - 99,6% và 99,1% - 100,0%.

Bên cạnh đó, công ty TraphacoSapa cũng hợp tác với các đơn vị khoa học (Trạm nghiên cứu cây thuốc Sa Pa, Trung tâm nghiên cứu và phát triển cây ôn đới) để xây dựng vườn giống, sản xuất giống cung cấp cho các hộ dân mở rộng

vùng trồng và dự phòng cho những trường hợp bất khả kháng như thiên tai, mất mùa... Chất lượng giống Actisô do TraphacoSapa hợp tác sản xuất và cung cấp cho các hộ dân đều đạt tiêu chuẩn đảm bảo cho việc mở rộng vùng sản xuất đạt GACP-WHO. Sản lượng giống dự phòng có tăng vào vụ trồng 2015-2016, do năm 2015 thời tiết thay đổi thất thường, công ty chủ động sản xuất nhiều giống để cung cấp đủ cho các hộ trồng, đảm bảo sản xuất ổn định. Sang vụ trồng 2016-2017, các hộ trồng đã nắm vững kỹ thuật sản xuất và chủ động làm giống với sự giám sát, hỗ trợ kỹ thuật của cán bộ quản lý khu vực trồng, bảng 3.26.

**Bảng 3.26. Sản lượng, chất lượng giống Actisô dự trữ và sử dụng (2015-2017)**

Chỉ tiêu	Sản xuất			Cung cấp sử dụng		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Sản lượng (kg)	50,5	60,0	55,0	40,0	60,0	50,0
<i>Mô tả hạt</i>	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt
<i>KL 1000 hạt</i> (50 – 55 g)	54,21 5	54,793	54,828	54,101	54,582	54,794
<i>Hạt chắc (% , ≥ 90%)</i>	98,5	99,1	99,8	98,5	99,1	99,8
<i>Độ sạch bệnh</i>	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt
<i>Độ sạch</i>	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt
<i>Độ thuần</i>	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt	Đạt
<i>Tỉ lệ nảy mầm</i> (%, ≥ 90%)	99,6	99,1	100,0	99,6	99,1	100,0
<i>Tỉ lệ sống</i> (%, ≥ 85%)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Độ ẩm hạt</i> (%, 9-12%)	10,5	10,9	10,4	10,7	11,0	10,6

### 3.5.3. Hiệu quả trong liên kết sản xuất dược liệu Actisô

#### ➤ Hiệu quả kinh tế của hộ gia đình

*Chi phí sản xuất:* Sau khi áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà”, Nhà khoa học đã phát huy được vai trò của mình trong việc tuyển chọn giống Actisô mới cho năng suất cao hơn, nghiên cứu và xây dựng quy trình kỹ thuật trồng trọt hiệu quả hơn. Do nguồn cung cấp giống ổn định và có những TBKT trong canh tác nên chi phí đầu tư giống, phân bón và công lao động giảm rõ rệt và ổn định trong suốt giai đoạn. Chi phí đầu tư trung bình giai đoạn 2015-2017 là 42,36 triệu đồng/ha/năm, giảm 21,74% so với giai đoạn 2012-2014, bảng 3.27.

**Bảng 3.27. Chi phí đầu tư trung bình/ha của hộ GD trồng Actisô trước và sau khi áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4Nhà”**

*ĐVT: triệu đồng/ha*

Chỉ tiêu	2012-2014	2015-2017	Thống kê, So sánh	
	Trung bình năm		diff (Ha: diff≠0)	CSHQ (%)
Giống	16,66	7,57	-9,09	-54,58
Chất bón (phân bón, thuốc BVTV)	22,27	20,31	-1,96	-8,80
Công	15,20	14,48	-0,72	-4,73
<b>Tổng</b>	<b>54,13</b>	<b>42,36</b>	<b>-11,77</b>	<b>-21,74</b>

*Hiệu quả đầu tư:* Một trong những tiêu chí hàng đầu trong triển khai giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” là phát huy tối đa vai trò của các Nhà trong đó chú trọng nhất đến lợi ích của người Nhà nông, bảng 3.28.

**Bảng 3.28. Hiệu quả sản xuất được liệu Actisô trước và sau khi áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà”**

Chỉ tiêu	2012-2014	2015-2017	Thống kê, So sánh		
	Trung bình năm		diff (Ha: diff≠0)	CSHQ (%)	
Chi phí (IC, tr.đ/ha)	54,13	42,36	-11,77	-21,72	
Doanh thu (GO, tr.đ/ha)	82,61	142,55	59,94	72,56	
LN thuần (VA, tr.đ/ha)	28,48	100,19	71,71	251,76	
Hiệu quả	GO/IC	1,56	3,36	1,81	115,96
	VA/IC	0,56	2,36	1,81	323,92

Nhà nông ở Sa Pả và Tả Phìn tham gia liên kết được triển khai áp dụng GACP-WHO, với các nội dung như áp dụng kỹ thuật trong sản xuất giống và trồng trọt để cho năng suất và chất lượng cao hơn, liên kết trong cung ứng đầu vào giúp giảm thiểu chi phí, liên kết trong tiêu thụ giúp hạn chế tổn thất, ổn định kinh tế...

So sánh hiệu quả kinh tế trong trồng Actisô của hộ nông dân cho thấy: giai đoạn 2015-2017 có lợi nhuận trung bình 100,19 tr.đ/ha/năm, tỷ suất giá trị sản xuất/chi phí (GO/IC) đạt 3,36 lần, cao hơn 116% so với giai đoạn 2012-2014 (lợi nhuận 28,48 tr.đ/ha/năm); tỷ suất giá trị tăng/chi phí (VA/IC) sau khi áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết cao hơn trước 324%.

*Tỉ lệ thu nhập bình quân (TNBQ)*: So sánh thu nhập bình quân từ trồng Actisô với tổng thu nhập bình quân của hộ trồng Actisô và hộ không trồng Actisô (ATS) trong hai giai đoạn cho thấy: Thu nhập từ trồng ATS tăng nhiều làm tỉ lệ thu nhập bình quân giữa hộ trồng ATS và thu nhập bình quân chung hoặc thu nhập bình quân của hộ không trồng ATS giảm mạnh (giảm 40,78% và 72,93%). Trong khi đó, tỉ lệ thu nhập bình quân từ trồng Actisô trên tổng thu nhập bình quân của hộ trồng Actisô giảm không đáng kể (giảm 3,05%), bảng 3.29.

**Bảng 3.29. Tỉ lệ thu nhập từ trồng Actisô của hộ trồng Actisô trong cộng đồng trước và sau khi áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà”**

Chỉ tiêu	2012-2014	2015-2017	Thông kê, So sánh	
	Trung bình năm		diff (Ha: diff≠0)	CSHQ (%)
Tỉ lệ thu nhập bình quân từ trồng ATS /tổng thu nhập bình quân của hộ trồng	0,94	0,91	-0,03	-3,05
Tỉ lệ thu nhập bình quân hộ trồng ATS so với thu nhập bình quân chung	2,75	1,63	-1,12	-40,78
Tỉ lệ thu nhập bình quân giữa hộ trồng ATS và hộ không trồng ATS	19,62	5,31	-14,31	-72,93

➤ *Năng suất, chất lượng dược liệu Actisô*

Sau khi áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết trong giai đoạn 2015 - 2017, năng suất và chất lượng dược liệu Actisô đã được cải thiện rõ ràng và ổn định qua các năm. Tính trung bình từng giai đoạn, năng suất dược liệu Actisô của hộ dân trước khi áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” là 27,81 tấn/ha, sau khi áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” năng suất dược liệu tăng lên bình quân 38,09 tấn/ha, tăng 36,94%, bảng 3.30.

**Bảng 3.30. Năng suất, chất lượng dược liệu Actisô trước và sau khi áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà”**

Chỉ tiêu	ĐVT	2012-2014	2015-2017	Thông kê, So sánh	
		Trung bình năm		diff (Ha: diff≠0)	CSHQ (%)
Số hộ trồng	hộ	76,67	134,67	58,00	75,65
Diện tích trồng	ha	16,82	48,55	31,73	188,64
Sản lượng	tấn	465,40	1.867,60	1.402,20	301,29

Chỉ tiêu	ĐVT	2012-2014	2015-2017	Thống kê, So sánh	
		Trung bình năm		diff (Ha: diff≠0)	CSHQ (%)
Số chỉ tiêu vi phạm TCKT (*)	chỉ tiêu	3 (*)	1 (**)	-2	-66,67
Diện tích bình quân	ha/hộ	0,22	0,35	0,13	57,82
Sản lượng bình quân	tấn/hộ	6,08	13,28	7,19	118,22
Năng suất trung bình	tấn/ha	27,81	38,09	10,28	36,94

\*: 3 chỉ tiêu vi phạm Tiêu chuẩn kỹ thuật gồm: thời gian thu hoạch – cân lá, độ tươi, tỉ lệ cuộng lá;

\*\* : 1 chỉ tiêu vi phạm Tiêu chuẩn kỹ thuật là tỉ lệ cuộng lá; “-“: không tính.

### 3.5.4. Hiệu quả trong liên kết chế biến và tiêu thụ dược liệu Actisô

Khâu sản xuất, chế biến và tiêu thụ dược liệu liên quan đến 2 chủ thể chính là Nhà nông và Nhà Doanh nghiệp, trong đó hoạt động chế biến – tiêu thụ của Nhà doanh nghiệp đóng vai trò chủ chốt. Với các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà”, trong đó có ứng dụng các tiến bộ KHKT (Nhà khoa học đóng vai trò tác nhân thúc đẩy) và những hỗ trợ về chính sách của Nhà nước, hoạt động sản xuất và kinh doanh của Nhà doanh nghiệp đã phát triển vượt bậc cả về chất và lượng.

#### ➤ *Hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp*

Trong mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai có thể thấy rõ lợi ích của doanh nghiệp là tăng doanh thu, lợi nhuận cho doanh nghiệp. Đồng thời Doanh nghiệp có vùng trồng cung cấp nguyên liệu ổn định, có chất lượng đảm bảo, đăng ký được thực hành tốt trồng trọt thu hái cây thuốc của Tổ chức Y tế thế giới. Doanh nghiệp chủ động xây dựng chiến lược kinh doanh và quảng bá thương hiệu dược liệu an toàn, bảng 3.31.

**Bảng 3.31. Kết quả theo mục tiêu chính về sản xuất dược liệu của doanh nghiệp (năm 2017)**

Chỉ số	Mục tiêu	Kết quả	Ghi chú
Diện tích Actisô đạt GACP-WHO (ha)	50	50	Các nội dung này đã bao gồm các yêu cầu về chất lượng
Sản lượng Actisô đạt GACP-WHO (tấn)	2000	2524,063	

Kết quả khảo sát cho thấy: Doanh nghiệp đã đạt được mục tiêu theo kế hoạch sản xuất dược liệu, góp phần vào hoàn thành kế hoạch sản xuất, kinh

doanh chung của Công ty. Việc tăng sản lượng và chất lượng dược liệu, cao Actisô theo mục tiêu và kế hoạch giúp doanh nghiệp đạt được hiệu quả sản xuất kinh doanh. Trung bình giai đoạn này giá trị gia tăng đạt 7.490 triệu đồng/năm và hiệu quả sử dụng vốn (GO/IC) đạt 1,2 lần, tăng 13,86% so với giai đoạn 2012-2014 (hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp chỉ là 1lần, lợi nhuận thấp với giá trị trung bình là 878 triệu đồng/năm). Chỉ số hiệu quả VA/IC của doanh nghiệp sau khi tham gia mô hình liên kết tăng 257% so với trước khi tham gia mô hình liên kết với giá trị gia tăng 753% so với giai đoạn trước, bảng 3.32.

**Bảng 3.32. Hiệu quả sản xuất, kinh doanh dược liệu Actisô của doanh nghiệp trước và sau khi áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà”**

	Chỉ tiêu	ĐVT	2012-2014	2015-2017	So sánh Thống kê	
					CSHQ (%)	diff (Ha: diff≠0)
Kết quả	Giá trị sản xuất (GO)	tr.đ/năm	16.552,667	43.622,000	163,53	27069,333
	Chi phí trung gian (IC)	tr.đ/năm	15.675,000	36.132,333	130,51	20457,333
	Giá trị gia tăng (VA)	tr.đ/năm	877,667	7.489,667	753,36	6612,000
Hiệu quả	GO/IC	Lần	1,057	1,203	13,86	0,146
	VA/IC	Lần	0,057	0,203	257,15	0,146
	Lương bình quân hàng năm	tr.đ/người	6,300	10,433	65,61	4,133

Hiệu quả từ sản xuất Actisô góp phần tăng thu nhập bình quân của người lao động trong doanh nghiệp với mức lương bình quân từ 6,300 tr.đ/người/năm tăng lên 10,433 tr.đ/người/năm. Đây là những con số minh chứng rõ rệt về hiệu quả kinh tế từ việc áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” đem lại cho doanh nghiệp.

➤ *Sản lượng và chất lượng cao Actisô*

Trong mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu Actisô ở Sa Pa – Lào Cai, doanh nghiệp sẽ kiểm soát được chất lượng dược liệu và cao Actisô theo đúng tiêu chuẩn, góp phần nâng cao giá trị thương hiệu của mình. Về mặt chất lượng cao, có thay đổi lớn trong dây chuyền chiết xuất, sản xuất cao giữa hai giai đoạn và giai đoạn 2015-2017, dây chuyền sản xuất cao Actisô được đầu tư, nâng cấp. Dây chuyền sản xuất cao sấy phun sương được lắp đặt, vận hành đảm bảo chất lượng cao tốt hơn, tăng khả năng cạnh tranh và đáp ứng nhu cầu thị trường.

Chính vì thế TCKT của hai loại cao trước và sau khi áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” hoàn toàn khác nhau về số lượng và nội dung các chỉ tiêu kỹ thuật. Tuy nhiên, hàm lượng Cynarin (Cy) trong cao cũng gia tăng sau khi áp dụng các giải pháp liên kết “4 Nhà” đạt 4,41%, tăng 54,6% so với giai đoạn trước khi áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết. Sản lượng cao Actisô được sản xuất của giai đoạn 2015-2017 trung bình đạt 38.559 kg/năm, cao hơn sản lượng trung bình năm của giai đoạn 2012-2014 là 54%, bảng 3.33.

**Bảng 3.33. Sản lượng, chất lượng cao Actisô của doanh nghiệp trước và sau khi áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà”**

Chỉ tiêu	ĐVT	2012-2014	2015-2017	Thống kê, So sánh	
		Trung bình năm		diff (Ha: diff≠0)	CSHQ (%)
Khối lượng cao	kg/năm	25.032,00	38.559,47	13.527,47	54,04
Hàm lượng Cynarin	%	3,44	4,41	0,97	28,08
Tỉ lệ số lô vi phạm TCKT (*)	%	12,04	5,47	-6,57	-54,55
Số chỉ tiêu chất lượng		10,00	11,00	1	10,00

(\*): TCKT của cao giai đoạn 2012-2014 là TCKT của cao đặc;

TCKT của cao giai đoạn 2015-2017 là TCKT của cao sấy phun sương (PS).

### 3.5.5. Những hiệu quả về kinh tế, chính trị, xã hội khác

#### 3.5.5.1. Đối với Nhà nước

Hiệu quả của việc áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai được thực hiện trong giai đoạn 2015-2017 đã có tác động quan trọng đối với Nhà nước, góp phần hoàn thành các mục tiêu, chủ trương, chính sách của Nhà nước trong việc quy hoạch, bảo tồn và phát triển dược liệu địa phương. Mô hình này đã tác động đến Nhà nước trên các mặt:

**Thứ nhất**, nâng cao nhận thức của cán bộ xã, thôn/bản về mô hình liên kết “4 Nhà”.

Khảo sát về nhận thức của cán bộ xã, thôn/bản về mô hình liên kết “4 Nhà” trong giai đoạn 2015-2017 cho thấy: Sau khi tham gia liên kết, tỷ lệ cán bộ xã, bản ở nhóm tham gia liên kết trả lời đúng các câu hỏi về vai trò của “các nhà” và cách quản lý thực hiện mô hình liên kết từ 16-18 câu và từ 13-15 câu tăng từ



13,3% và 20,0% lên 50% với HQLK là 278,4% và 150,0%; Không có cán bộ xã, thôn/bản ở nhóm tham gia liên kết có số câu trả lời đúng dưới 12 câu. Trong khi đó, nhóm trước khi tham gia liên kết có 10,0% số cán bộ xã, thôn/ bản chỉ trả lời được 10-12 câu và trên 50,0% dưới 9 câu. HQLK từ 100,0% đến 278,4%. Sự khác biệt có ý nghĩa thống kê với  $p < 0,01$ , bảng 3.34.

**Bảng 3.34. Nhận thức của cán bộ xã, thôn/bản về mô hình liên kết “4 Nhà” trước và sau khi dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà”**

Số câu trả lời đúng	Số cán bộ tham gia mô hình LK (n=28)		CSHQ (%)
	2012-2014 (%)	2015-2017 (%)	
16-18 câu	13,3	50,0	278,4
13-15 câu	20,0	50,0	150,0
10-12 câu	10,0	0,0	100,0
≤ 9 câu	56,7	0,0	100,0

*So sánh:  $p < 0,01$*

*Thứ hai, nâng cao nhận thức của cán bộ xã, thôn/bản về quy trình trồng, chăm sóc, thu hoạch dược liệu Actisô.*

Tỉ lệ cán bộ xã, thôn/bản ở nhóm tham gia liên kết trả lời đúng các câu hỏi về quy trình trồng, chăm sóc, thu hoạch dược liệu Actisô trước và sau khi áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” ở mức từ 9-10 câu và mức từ 7-8 câu tăng từ 30,0% và 16,6% lên 53,3% và 30,0% với CSHQ từ 77,3% đến 92,6%, sự khác biệt có ý nghĩa thống kê ( $p < 0,01$ ), bảng 3.35.

**Bảng 3.35. Nhận thức của cán bộ xã, thôn/ bản về quy trình trồng, chăm sóc, thu hoạch Actisô trước và sau áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà”**

Số câu trả lời đúng	Số cán bộ tham gia mô hình liên kết (n=28)		CSHQ (%)
	2012-2014 (%)	2015-2017 (%)	
9-10 câu	30,0	53,3	77,3
7-8 câu	16,6	30,0	92,6
5-6 câu	16,6	16,6	-
< 5 câu	36,6	0,0	-

*So sánh:  $P < 0,01$*

Tỉ lệ cán bộ xã, thôn/bản ở nhóm tham gia liên kết trả lời đúng các câu hỏi về quy trình trồng, chăm sóc, thu hoạch dược liệu Actisô trước và sau khi áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” ở mức từ 5-6 câu; Không cán bộ xã, thôn/bản nào sau khi áp dụng giải pháp liên kết “4 Nhà” có số câu trả lời đúng dưới 5 câu.

*Thứ ba, góp phần hoàn thành các mục tiêu kinh tế - xã hội của Sa Pa.*

Liên kết “4 Nhà” cũng giúp cho cơ quan nhà nước thực hiện tốt hơn các chỉ tiêu kinh tế - xã hội của địa phương, giúp tăng cường phúc lợi của địa phương.

**Bảng 3.36. Kết quả đạt được so với mục tiêu kinh tế - xã hội huyện Sa Pa (2017)**

Chỉ số		Mục tiêu đến 2020 (*)	Kết quả (2017)	CSHQ (%)
Ủy ban nhân dân huyện SaPa	Diện tích trồng Actisô (ha)	70	72,216	3,17
	Vùng trồng cây thuốc được tổ chức sản xuất theo chuỗi giá trị, gắn với phát triển thương hiệu, nhãn hiệu sản phẩm (%)	≥ 60	100	66,67
	Vùng trồng dược liệu liên kết với doanh nghiệp để sản xuất và tiêu thụ (%)	≥ 80	100	25,00
Hộ trồng Actisô	Thu nhập bình quân của hộ trồng cây dược liệu (tr.đ/ha)	80	100,638	25,80
	Diện tích đất sản xuất trung bình (ha/hộ)	≥ 0,2	0,430	115,00

*\*: Theo kế hoạch phát triển cây dược liệu huyện Sa Pa giai đoạn 2017-2020)*

Với mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu Actisô, đến năm 2017, kết quả đạt được đã vượt các chỉ tiêu kinh tế - xã hội chung từ 3% đến 115%. Kết quả dự báo mô hình sẽ đóng góp quan trọng để UBND huyện Sa Pa hoàn thành mục tiêu đến năm 2020, góp phần ổn định kinh tế, chính trị và xã hội của Huyện.

#### 3.5.5.2. Đối với Nhà nông

Bên cạnh những tác động lớn về hiệu quả kinh tế đối với các hộ gia đình trồng Actisô, việc triển khai mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu Actisô và các giải pháp tăng cường liên kết đem lại hiệu quả cao về nhận thức của cộng đồng mà đại diện là các hộ nông dân tham gia liên kết. Kết quả cho thấy: giai đoạn 2015-2017, chỉ có 0,5% số hộ không có thông tin về liên kết, 41,8% số hộ

biết thông tin nhưng không hiểu rõ, 57,7% số hộ hiểu rất rõ về liên kết trồng Actisô, là sự thay đổi lớn so với giai đoạn 2012-2014. Đặc biệt, các hộ dân từ không có thông tin gì (65,5%) ở giai đoạn trước chuyển thành biết thông tin và hiểu rất rõ (99,5%) ở giai đoạn sau khi có các giải pháp tăng cường liên kết. Đây là hiệu quả tốt chủ yếu do hoạt động tập huấn, truyền thông đem lại, bảng 3.37.

**Bảng 3.37. Nhận thức của hộ nông dân trước và sau khi áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà”**

Chỉ tiêu		2012-2014 (%)	2015-2017 (%)	Thống kê, So sánh	
				diff (Ha: diff≠0)	CSHQ (%)
Hộ tham gia liên kết		13,64	61,36	47,73	350,00
Hộ không tham gia liên kết		86,36	38,64	-47,73	-55,26
Hiểu biết về liên kết	Không có thông tin gì	65,45	0,45	-65,00	-99,31
	Biết nhưng không hiểu chi tiết	34,55	41,82	7,27	21,05
	Hiểu rất rõ	0,00	57,73	57,73	-
Mong muốn của hộ liên kết	Đảm bảo đầu ra	86,67	0,00	-86,67	-100,00
	Vay lãi suất thấp	26,67	11,11	-15,56	-58,33
	Trả chậm	13,33	89,63	76,30	572,22
	Cấp giống, phân bón	3,33	0,00	-3,33	-100,00
Mong muốn của hộ chưa liên kết	Rất cần thiết liên kết	37,37	100,00	62,63	167,61
	LK là bình thường	3,68	0,00	-3,68	-100,00
	LK với doanh nghiệp (DN)	41,05	100,00	58,95	143,59
	LK với đối tượng khác (NN, KH, siêu thị,...)	0,00	0,00	0,00	-
	LK trong tiêu thụ	2,11	0,00	-2,11	-100,00
	LK sản xuất và tiêu thụ	38,95	100,00	61,05	156,76
	Liên kết bằng hợp đồng	41,05	100,00	58,95	143,59
	Thời gian liên kết $\geq$ 1 năm	41,05	98,82	57,77	140,72
Thời gian liên kết $<$ 1 năm	0,00	1,18	1,18	-	

(-): Kết quả không được tính

Những thay đổi trong nhận thức kéo theo những thay đổi về mong muốn của các hộ dân khi tham gia liên kết. Trước tác động, số hộ tham gia liên kết mong muốn được đảm bảo đầu ra nhiều nhất (86,7%); 26,7% số hộ muốn được

vay vốn với lãi suất thấp; 13,3% số hộ muốn được trả chậm chi phí đầu vào; 3,3% số hộ mong muốn được cấp giống hoặc phân bón. Sau tác động, phần lớn các hộ tham gia liên kết mong muốn được trả chậm đầu vào (89,6%), số còn lại mong muốn được vay vốn sản xuất với lãi suất thấp (11,1%), bởi vì khi tham gia mô hình liên kết, hộ trồng Actisô đã được đảm bảo đầu ra, được hỗ trợ kỹ thuật trong sản xuất để có năng suất và chất lượng được liệu cao, vốn sản xuất là vấn đề họ quan tâm nhiều hơn cả.

Với hộ không tham gia liên kết: giai đoạn 2012-2014, dưới 50% số hộ cho rằng liên kết là rất cần thiết và bình thường, còn lại không có ý kiến; nếu có liên kết, 100% số hộ có nhu cầu liên kết với doanh nghiệp thông qua hợp đồng dài hạn (tối thiểu 1 năm), 94,8% số hộ muốn được liên kết trong cả sản xuất và tiêu thụ; giai đoạn 2015-2017, 100% số hộ cho rằng liên kết là rất cần thiết, nếu có liên kết thì 100% có nhu cầu liên kết với doanh nghiệp trong sản xuất và tiêu thụ thông qua hợp đồng, 98,8% số hộ mong muốn thời gian hợp đồng tối thiểu 1 năm, còn lại là hợp đồng với thời gian dưới 1 năm.

#### *3.5.5.3. Đối với Nhà Khoa học*

Trong mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển được liệu Actisô tại huyện Sa Pa – Lào Cai có thể thấy rõ vai trò của Nhà khoa học trong tất cả các nội dung liên kết. Trong mô hình này, Nhà khoa học đã trở thành chỗ dựa tin cậy cho Nhà doanh nghiệp và Nhà nông - người trồng cây thuốc Actisô trong tất cả các nội dung liên kết từ việc quy hoạch vùng được liệu, sản xuất được liệu, đặc biệt là tìm kiếm những giống mới có khả năng kháng bệnh, cho năng suất và trữ lượng hoạt chất cao, phù hợp với điều kiện tự nhiên của vùng. Nhà khoa học là tác nhân không thể thiếu trong liên kết “4 Nhà” dọc theo chuỗi giá trị Actisô. Trong mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển Actisô, lợi ích của Nhà khoa học cũng được nâng cao đáng kể. Có 91,20% ý kiến cho rằng liên kết này góp phần nâng cao uy tín của tổ chức và cá nhân nghiên cứu khoa học. Ngoài ra, có trên 90% số người được hỏi có nhận xét: tham gia liên kết nhà khoa học được hỗ trợ kinh phí, tăng thêm thu nhập hay tích lũy được nhiều kinh nghiệm (nâng cao trình độ, kỹ năng) để nắm bắt các vấn đề phát sinh trong thực tiễn phục vụ nghiên cứu chuyên ngành. Tuy nhiên, các lợi ích mà Nhà khoa học có được khi tham gia mô hình chỉ mang tính cá thể, bảng 3.38.

**Bảng 3.38. Lợi ích của Nhà khoa học khi tham gia liên kết**

Chỉ tiêu	Tỷ lệ (%)
Uy tín của tổ chức và cá nhân nghiên cứu khoa học tăng lên	91,20
Được hỗ trợ kinh phí nghiên cứu khoa học	100,00
Tăng thu nhập từ hoạt động nghiên cứu khoa học	93,14
Nâng cao trình độ, kỹ năng nghiên cứu	96,30

#### 3.5.5.4. Đối với Doanh nghiệp

Kết quả phỏng vấn 6 cán bộ lãnh đạo công ty TraphacoSapa năm 2017 cho thấy: có trên 90% ý kiến được hỏi đều cho rằng Nhà doanh nghiệp được hưởng lợi trong tất cả các nội dung liên kết, từ nội dung quy hoạch, cung ứng giống, phân bón, chuyển giao tiến bộ kỹ thuật đến nội dung tiêu thụ, bảng 3.39.

**Bảng 3.39. Lợi ích của Doanh nghiệp khi tham gia liên kết**

Nội dung liên kết	Lợi ích	Tỷ lệ (%)
Trong quy hoạch	- Dễ dàng mở rộng diện tích trồng dược liệu	94,12
	- Tận dụng được sự ủng hộ của địa phương	89,00
Trong cung ứng giống	- Xây dựng kế hoạch cung ứng giống phù hợp với điều kiện của vùng	90,00
	- Tăng năng suất, chất lượng	98,10
Trong cung ứng phân bón	- Thị phần bán hàng ổn định	95,00
	- Tăng năng suất, sản lượng	100,00
	- Tăng doanh thu cho doanh nghiệp	100,00
Chuyển giao kỹ thuật	- Nắm bắt thông tin về dịch bệnh sớm hơn	92,16
	- Nâng cao kiến thức, kỹ năng sản xuất	91,16
	- Chất lượng sản phẩm tốt hơn	97,10
	- Nguyên liệu đầu vào ổn định hơn	100,00
Trong tiêu thụ	- Điều chỉnh lịch thu hoạch và thời vụ trồng dược liệu phù hợp	88,13
	- Các bên chia sẻ rủi ro khi có giá dược liệu biến động	86,50

Doanh nghiệp được hưởng rất nhiều lợi ích trong mô hình liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai. Điều quan trọng là trong mỗi liên kết này, doanh nghiệp có vùng nguyên liệu riêng biệt, chất lượng đảm bảo như mong muốn, giúp cho doanh nghiệp ổn định sản xuất, tăng doanh thu bền vững.

Như vậy, triển khai mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai đã đem lại kết quả và hiệu quả cho tất cả các chủ thể và tác nhân tham gia. Các Nhà tham gia thực hiện mô hình liên kết này đều hiểu rõ vai trò của mình trong mô hình. Bên cạnh đó, với các hoạt động triển khai mô hình liên kết đã nâng cao được nhận thức của chính quyền, đoàn thể và người dân địa phương. Mô hình liên kết đã đem lại hiệu quả kinh tế to lớn cho người dân Sa Pa - Lào Cai, góp phần trong công cuộc xóa đói giảm nghèo của Đảng và Chính quyền địa phương.

### ***3.5.6. Hiệu quả tác động tổng thể của mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai***

Những đánh giá về hiệu quả nêu trên được tính riêng lẻ theo từng nội dung liên kết (từ khâu quy hoạch đến khâu tiêu thụ) và theo các chủ thể hoặc tác nhân tham gia trong mô hình liên kết “4 Nhà”. Tác động tổng thể của mô hình này đến sự phát triển bền vững dược liệu Actisô ở huyện Sa Pa – Lào Cai được đánh giá thông qua nghiên cứu mô hình ước lượng với cộng đồng mà các hộ nông dân là chủ thể chính. Trong đó, chỉ tiêu quan trọng được lựa chọn để đánh giá là Thu nhập bình quân của hộ gia đình, Tỷ trọng thu nhập bình quân từ trồng Actisô trên tổng thu nhập bình quân của hộ và Tỷ suất lợi nhuận/ chi phí sản xuất dược liệu Actisô của hộ gia đình.

#### ***3.5.6.1. Yếu tố ảnh hưởng đến tỉ trọng thu nhập của hộ gia đình trồng Actisô***

Mô hình ước lượng được thực hiện để thấy được ảnh hưởng từ các yếu tố đến tỷ trọng thu nhập từ cây thuốc Actisô/tổng thu nhập của hộ. Qua đó có bức tranh tổng quát về thực trạng phát triển dược liệu Actisô bền vững thông qua tỷ trọng thu nhập từ dược liệu trong tổng thu nhập của hộ gia đình (tỷ trọng thu nhập). Kết quả ước lượng được cho thấy:

*Với yếu tố liên kết “4 Nhà” (trước và sau tác động):*

Các hộ trồng Actisô sau liên kết có tỷ trọng thu nhập từ cây thuốc/tổng thu nhập của hộ cao hơn trước liên kết 9,9%, các yếu tố khác không đổi (Hệ số ước lượng bằng 0,099, ý nghĩa thống kê mức 1%).

*Với nhóm yếu tố về thông tin chung của hộ gia đình:*

Tuổi của người tham gia có tác động đến tỷ trọng thu nhập. Khi các yếu tố khác không đổi, tuổi người tham gia tăng 1 đơn vị thì tỷ trọng thu nhập giảm

2%, hệ số ước lượng không có ý nghĩa thống kê.

Giới tính của người tham gia có tác động đến tỷ trọng thu nhập từ những hộ gia đình được khảo sát: hộ có người trả lời phỏng vấn là nam có tỷ trọng thu nhập cao hơn 85% so với hộ có người trả lời là nữ, các yếu tố khác không đổi.

*Với yếu tố “Tỉ trọng diện tích đất trồng Actisô”:*

Tỉ trọng đất trồng Actisô trong tổng diện tích đất của hộ có tác động rất lớn đến tỷ trọng thu nhập từ dược liệu của hộ. Khi các yếu tố khác không đổi, tăng 1 đơn vị tỷ trọng diện tích đất trồng Actisô thì tỷ trọng thu nhập tăng 0,1 đơn vị.

*Với yếu tố “Lợi ích từ liên kết”:*

Kết quả ước lượng cho thấy: hộ nhận thấy có lợi ích từ liên kết có tỷ trọng thu nhập cao hơn hộ không thấy có lợi từ liên kết là 7,9%, hệ số ước lượng có ý nghĩa thống kê mức 1%.

*Với yếu tố “Hộ gia đình có vay vốn để phát triển sản xuất”:*

Hộ gia đình có vay vốn để phát triển sản xuất có tỷ trọng thu nhập thấp hơn 0,1% so với hộ không vay vốn. Tuy nhiên, kết quả ước lượng không có ý nghĩa thống kê mức 5%.

Tầm quan trọng của các biến số ảnh hưởng đến tỷ trọng thu nhập từ cây thuốc Actisô như sau: Cao nhất là yếu tố về sự tham gia liên kết “4 Nhà” (trước và sau tác động), chiếm 20,19%; thứ 2 là yếu tố về trình độ văn hóa của chủ hộ, chủ hộ có trình độ THCS có tỷ trọng tác động chiếm 16,26% tổng tác động; thứ 3 là yếu tố về lợi ích khi tham gia liên kết (14,76%), bảng 3.40.

**Bảng 3.40. Kết quả ước lượng các yếu tố ảnh hưởng đến tỷ trọng thu nhập từ cây thuốc Actisô/tổng thu nhập của hộ gia đình (2012-2017)**

Biến độc lập	Hệ số hồi quy chưa chuẩn hóa	Độ lệch chuẩn	Giá trị thống kê t	Mức ý nghĩa thống kê	Hệ số hồi quy đã chuẩn hóa	Mức độ đóng góp của các biến	Tầm quan trọng của các biến
LOIICH	0,079	0,025	3,120	0,002***	0,235	14,76%	3
Dactrung (Giới)	0,850	0,136	6,270	0,000***	0,230	14,40%	4
Dactrung (Tuổi)	-0,019	0,023	-0,850	0,395	-0,031	1,97%	8
TRONGCAY	0,000	0,001	0,550	0,585	0,021	1,30%	10
Logarit (CP)	-0,011	0,010	-1,040	0,298	-0,051	3,17%	7
VH (Dưới tiểu học)				Tham chiếu			
VH (Tiểu học)	0,007	0,012	0,570	0,569	0,023	1,47%	9
VH (THCS)	-0,103	0,017	-6,170	0,000***	-0,259	16,26%	2
VH (THPT)	-0,105	0,021	-5,120	0,000***	-0,222	13,90%	5
DT	0,100	0,027	3,700	0,000***	0,183	11,48%	6
VAYVON	-0,006	0,017	-0,350	0,725	-0,017	1,09%	11
CANTHIEP	0,099	0,023	4,270	0,000***	0,322	20,19%	1
Hằng số (_cons)	0,104	0,137	0,760	0,447	-	-	-
Biến phụ thuộc: Tỷ trọng thu nhập từ cây thuốc Actisô/tổng thu nhập của hộ trồng Actisô							
Số quan sát	632						
Thống kê F	14,85***						
Hệ số R <sup>2</sup>	0,2086						
Hệ số R <sup>2</sup> điều chỉnh	0,1945						
Ghi chú: *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1							

Hệ số \_cons=0,104 có nghĩa khi tất cả các yếu tố trong mô hình bằng không, tỷ trọng thu nhập của hộ chiếm 10%, hệ số không có ý nghĩa thống kê.

### 3.5.6.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến thu nhập bình quân từ trồng Actisô

Mô hình ước lượng được thực hiện để thấy được ảnh hưởng từ các yếu tố đến thu nhập bình quân của hộ. Kết quả ước lượng được cho thấy:

*Với yếu tố Chi phí:*

Yếu tố chi phí có ảnh hưởng rất lớn đến thu nhập bình quân từ trồng Actisô của hộ gia đình. Khi chi phí tăng 1 đơn vị, thu nhập bình quân từ trồng Actisô tăng 1,003 %, các yếu tố khác không đổi (Ước lượng có ý nghĩa thống kê mức 1%).

*Với yếu tố liên kết “4 Nhà” (trước và sau tác động):*



Yếu tố can thiệp của liên kết “4 Nhà” có ảnh hưởng đáng kể đến thu nhập bình quân của hộ gia đình. Các hộ trồng cây Actisô sau liên kết có thu nhập bình quân cao hơn trước liên kết 69,6%, các yếu tố khác không đổi (Hệ số ước lượng bằng 0,696, ý nghĩa thống kê mức 1%).

*Với yếu tố “Trình độ văn hóa của hộ gia đình tham gia khảo sát”:*

Hộ gia đình có trình độ văn hóa cao nhất là THCS, THPT và tiểu học thu nhập cao hơn lần lượt 26,1%; 26,2% và 8,1% so với hộ gia đình có học vấn dưới tiểu học. Kết quả ước lượng có ý nghĩa thống kê mức 5% hoặc 1%.

*Với nhóm yếu tố về thông tin chung của hộ gia đình:*

Tuổi của người tham gia có tác động đến thu nhập. Khi các yếu tố khác không đổi, tuổi người tham gia tăng 1 đơn vị thì tỷ trọng thu nhập tăng 8,7%.

Giới tính của người tham gia có tác động đến thu nhập từ những hộ gia đình được khảo sát: hộ có người trả lời phỏng vấn là nam có thu nhập thấp hơn 1,1% so với hộ có người trả lời là nữ, các yếu tố khác không đổi.

Tuy nhiên, các hệ số ước lượng không có ý nghĩa thống kê mức 5%.

*Với yếu tố “Lợi ích từ liên kết”:*

Kết quả ước lượng cho thấy: hộ nhận thấy có lợi ích từ liên kết có tỷ trọng thu nhập thấp hơn hộ không thấy có lợi từ liên kết là 8,2%, hệ số ước lượng không có ý nghĩa thống kê mức 5%.

*Với yếu tố “Tỉ trọng diện tích đất trồng cây Actisô”:*

Tỉ trọng đất trồng Actisô trong tổng diện tích đất của hộ có tác động đến thu nhập từ dược liệu của hộ. Khi các yếu tố khác không đổi, tăng 1 đơn vị tỷ trọng diện tích đất trồng Actisô thì thu nhập giảm 0,076 đơn vị. Tuy nhiên, hệ số ước lượng không có ý nghĩa thống kê mức 5%.

Kết quả cho thấy tầm quan trọng của các biến số ảnh hưởng đến thu nhập bình quân hộ trồng Actisô như sau: Cao nhất là chi phí trồng dược liệu, chiếm 52,06% tổng ảnh hưởng; tiếp theo là yếu tố về sự tham gia liên kết (trước và sau tác động), 24,83%; tiếp theo là yếu tố về trình độ văn hóa của chủ hộ, bằng 3.41.

**Bảng 3.41. Mô hình ước lượng các yếu tố ảnh hưởng đến thu nhập bình quân từ trồng Actisô của hộ trồng cây thuốc Actisô (2012-2017)**

Biến độc lập	Hệ số hồi quy chưa chuẩn hóa	Độ lệch chuẩn	Giá trị thống kê t	Mức ý nghĩa thống kê	Hệ số hồi quy đã chuẩn hóa	Mức độ đóng góp của các biến	Tầm quan trọng của các biến
LOIICH	-0,082	0,080	-1,02	0,307	-0,038	2,67%	6
Dactrung (Giới)	-0,011	0,428	-0,03	0,979	0,000	0,03%	10
Dactrung (Tuổi)	0,087	0,071	1,22	0,223	0,022	1,56%	7
TRONGCAY	-0,002	0,002	-0,87	0,386	-0,016	1,14%	9
Logarit (CP)	1,003	0,032	31,04	0,000***	0,746	52,06%	1
VH (Dưới tiểu học)				Tham chiếu			
VH (Tiểu học)	0,081	0,039	2,07	0,039**	0,042	2,94%	5
VH (THCS)	0,261	0,053	4,95	0,000***	0,103	7,19%	3
VH (THPT)	0,262	0,065	4,04	0,000***	0,086	6,03%	4
DT	-0,076	0,085	-0,90	0,371	-0,022	1,53%	8
VAYVON	-0,001	0,053	-0,01	0,992	0,000	0,02%	11
CANTHIEP	0,696	0,073	9,52	0,000***	0,356	24,83%	2
Hằng số (_cons)	0,342	0,434	0,79	0,431	-	-	-
Biến phụ thuộc: Thu nhập bình quân từ trồng Actisô							
Số quan sát	632						
Thống kê F	234,30***						
Hệ số R <sup>2</sup>	0,8061						
Hệ số R <sup>2</sup> điều chỉnh	0,8026						
Ghi chú: *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1							

Hệ số \_cons=0,342 có nghĩa khi tất cả các yếu tố trong mô hình bằng không, thì thu nhập bình quân của hộ trồng Actisô là 1,407 tr.đ/năm ( $e^{0,342}$ ). Tuy nhiên, hệ số không có ý nghĩa thống kê mức 5%.

### 3.5.6.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến tỉ suất lợi nhuận/chi phí sản xuất dược liệu Actisô của hộ gia đình

Mô hình ước lượng được thực hiện để thấy được ảnh hưởng từ các yếu tố đến tỉ suất lợi nhuận/chi phí sản xuất dược liệu Actisô của hộ gia đình (hiệu quả đầu tư trồng Actisô). Kết quả ước lượng được cho thấy:

Với yếu tố liên kết “4 Nhà” (trước và sau tác động):

Yếu tố can thiệp của liên kết “4 Nhà” có ảnh hưởng rất lớn đến tỉ suất lợi nhuận/chi phí sản xuất dược liệu Actisô (hiệu quả đầu tư trồng Actisô) của hộ gia đình. Các hộ trồng cây Actisô sau liên kết có hiệu quả đầu tư trồng Actisô

cao hơn trước liên kết 90,2%, các yếu tố khác không đổi (Hệ số ước lượng bằng 0,902, ý nghĩa thống kê mức 1%).

*Với nhóm yếu tố về thông tin chung của hộ gia đình:*

Tuổi của người tham gia có tác động đến hiệu quả đầu tư trồng Actisô của hộ gia đình được khảo sát. Khi các yếu tố khác không đổi, tuổi người tham gia tăng 1 đơn vị thì hiệu quả đầu tư trồng Actisô tăng 13,9%. Tuy nhiên, hệ số ước lượng không có ý nghĩa thống kê mức 5%

Giới tính của người tham gia có tác động đến hiệu quả đầu tư trồng Actisô của hộ gia đình được khảo sát: hộ có người trả lời phỏng vấn là nam có thu nhập cao hơn 196,9% so với hộ có người trả lời là nữ, các yếu tố khác không đổi. Hệ số ước lượng có ý nghĩa thống kê mức 1%.

*Với yếu tố “Trình độ văn hóa của hộ gia đình tham gia khảo sát”:*

Khi các yếu tố khác không đổi, hộ gia đình có trình độ văn hóa THCS và Tiểu học có hiệu quả đầu tư trồng Actisô cao hơn hộ gia đình có trình độ văn hóa dưới tiểu học lần lượt 20,1% (ý nghĩa thống kê mức 5%) và 20,5% (ý nghĩa thống kê mức 1%); hộ gia đình có trình độ văn hóa THPT có hiệu quả đầu tư trồng Actisô cao hơn hộ có trình độ văn hóa dưới tiểu học, tuy nhiên ước lượng không có ý nghĩa thống kê.

*Với yếu tố “Tỉ trọng diện tích đất trồng Actisô”:*

Tỉ trọng đất trồng Actisô trong tổng diện tích đất của hộ có tác động đến hiệu quả đầu tư trồng Actisô của hộ gia đình. Khi các yếu tố khác không đổi, tăng 1 đơn vị tỉ trọng diện tích đất trồng Actisô thì hiệu quả đầu tư trồng Actisô tăng 0,341 đơn vị. Hệ số ước lượng có ý nghĩa mức 5%.

*Với yếu tố Chi phí:*

Yếu tố chi phí có tác động đến hiệu quả đầu tư trồng Actisô của hộ gia đình. Khi chi phí tăng 1 đơn vị, hiệu quả đầu tư trồng Actisô của hộ gia đình giảm 0,051%, các yếu tố khác không đổi. Tuy nhiên hệ số ước lượng không có ý nghĩa thống kê mức 5%.

Các yếu tố còn lại có ảnh hưởng tới hiệu quả đầu tư trồng Actisô (tỉ số lợi nhuận/chi phí trồng Actisô) của hộ gia đình. Tuy nhiên các hệ số ước lượng không có ý nghĩa thống kê. Bảng 3.42.

**Bảng 3.42. Kết quả ước lượng tác động của liên kết “4 Nhà” đến tỉ suất lợi nhuận/chi phí từ trồng Actisô của hộ trồng Actisô (2012-2017)**

Biến độc lập	Hệ số hồi quy chưa chuẩn hóa	Độ lệch chuẩn	Giá trị thống kê t	Mức ý nghĩa thống kê	Hệ số hồi quy đã chuẩn hóa	Mức độ đóng góp của các biến	Tầm quan trọng của các biến
LOIICH	0,195	0,126	1,550	0,121	0,093	7,33%	5
Dactrung (Giới)	1,969	0,242	8,120	0,000***	0,274	21,54%	2
Dactrung (Tuổi)	0,139	0,116	1,210	0,228	0,038	2,97%	9
TRONGCAY	0,000	0,004	-0,090	0,930	-0,003	0,22%	11
Logarit (CP)	-0,051	0,053	-0,970	0,333	-0,039	3,07%	8
VH (Dưới tiểu học)				Tham chiếu			
VH (Tiểu học)	0,205	0,065	3,150	0,002***	0,107	8,39%	3
VH (THCS)	0,201	0,087	2,310	0,021**	0,080	6,28%	6
VH (THPT)	0,142	0,107	1,330	0,185	0,047	3,72%	7
DT	0,341	0,141	2,410	0,016**	0,101	7,94%	4
VAYVON	-0,053	0,087	-0,610	0,540	-0,025	1,95%	10
CANTHIEP	0,902	0,114	7,880	0,000***	0,465	36,60%	1
Hằng số (_cons)	-1,742	0,256	-6,810	0,000***	,		
Biến phụ thuộc: Tỉ suất lợi nhuận/chi phí từ trồng Actisô của hộ trồng Actisô							
Số quan sát	632						
Thông kê F	46,78***						
Hệ số R <sup>2</sup>	0,4484						
Hệ số R <sup>2</sup> điều chỉnh	0,4388						
Ghi chú: *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1							

Kết quả cho thấy tầm quan trọng của các biến số ảnh hưởng đến tỉ suất lợi nhuận/ chi phí trồng Actisô của hộ trồng Actisô như sau: Cao nhất là là yếu tố về sự tham gia liên kết (trước và sau tác động), chiếm 36,60% tổng ảnh hưởng; thứ hai là yếu tố đặc trưng về giới, chiếm 21,54% tổng ảnh hưởng; tiếp theo là yếu tố về trình độ văn hóa của chủ hộ, chiếm 18,39% tổng ảnh hưởng; cuối cùng là yếu tố về diện tích, chiếm 7,94% tổng ảnh hưởng.

Hệ số \_cons=-1,742 có nghĩa khi tất cả các yếu tố trong mô hình bằng không thì tỉ suất lợi nhuận /chi phí từ trồng Actisô là -1,742, hệ số ước lượng có ý nghĩa thống kê mức 1%.

#### 3.5.6.4. Hiệu quả tác động chung của mô hình liên kết “4 Nhà”

Áp dụng phương pháp sai biệt kép trong đánh giá tác động của mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển được liệu Actisô tại Sa Pa- Lào Cai (mô hình A) với giả định nếu như không có mô hình A thì sự phát triển Actisô giai đoạn 2012-2014

và giai đoạn 2015-2017 là như nhau. Kết quả ước lượng tác động của mô hình liên kết đến hiệu quả đầu tư trong sản xuất dược liệu Actisô của hộ trồng Actisô theo bảng 3.43.

**Bảng 3.43. Kết quả ước lượng tác động của liên kết “4 Nhà” đến hiệu quả kinh tế từ trồng Actisô của hộ trồng Actisô (2012-2017)**

<b>Biến cố</b>	<b>(1) Log (thu nhập)</b>	<b>(2) Tỉ suất lợi nhuận/chi phí khi trồng ATS</b>	<b>(3) Tỉ lệ thu nhập</b>
Khác biệt kép	0,148 (0,416)	1,405** (0,605)	0,854*** (0,127)
Số quan sát	632	632	632
R <sup>2</sup>	0,836	0,548	0,219
Trung bình nhóm kiểm soát t(0)	-0,416	-1,289	1,898
Trung bình nhóm xử lý t(0)	0,302	-1,213	0,950
Khác biệt t(0)	0,719	0,0752	-0,949
Trung bình nhóm kiểm soát t(1)	-0,636	-4,026	1,125
Trung bình nhóm xử lý t(1)	0,232	-2,546	1,030
Khác biệt t(1)	0,867	1,480	-0,0944

Kết quả ước lượng cho thấy tác động chung của việc tham gia liên kết “4 Nhà” đến thu nhập của hộ gia đình là làm tăng 0,148 điểm % (0,867 – 0,719). Trong đó, theo thời gian cho thấy thay đổi thu nhập của nhóm kiểm soát (không trồng Actisô giai đoạn 2012-2014 và không trồng Actisô giai đoạn 2015-2017) có xu hướng giảm 0,22 điểm %  $\{-0,636 - (-0,416)\}$ . Như vậy nếu không có can thiệp của các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” thì thu nhập của nhóm này sẽ giảm 0,22 điểm %. Kết quả ước lượng cũng chỉ ra rằng khi chưa tham gia vào chương trình liên kết “4 Nhà” thì thu nhập bình quân của hộ thuộc nhóm xử lý (không trồng Actisô giai đoạn 2012-2014 và trồng Actisô giai đoạn 2015-2017) cao hơn nhóm kiểm soát 0,719 điểm %, và khi tham gia vào chương trình liên kết “4 Nhà” thì thu nhập bình quân hộ thuộc nhóm nhóm xử lý cao hơn nhóm kiểm soát 0,867 điểm %.

Kết quả ước lượng cũng cho thấy, khi chưa tham gia vào chương trình liên kết “4 Nhà” thì tỉ suất lợi nhuận/chi phí khi trồng Actisô (VA/GO ATS) của hộ thuộc nhóm xử lý cao hơn nhóm kiểm soát 0,075%, và khi tham gia vào chương

trình liên kết “4 Nhà” thì thu nhập bình quân hộ thuộc nhóm xử lý cao hơn nhóm kiểm soát 1,48% với tổng tác động là  $1,480 - 0,075 = 1,405\%$ . Theo thời gian cho thấy thay đổi tỉ suất VA/GO ATS của nhóm kiểm soát có xu hướng giảm 2,737 điểm % (-4.026 trừ -1.289), như vậy nếu không có can thiệp của chính sách thì tỉ suất VA/GO ATS của nhóm này sẽ giảm 2,737 điểm %.

Về tỉ lệ thu nhập từ trồng Actisô so với tổng thu nhập của hộ: Khi chưa tham gia vào chương trình liên kết “4 Nhà”, tỉ lệ thu nhập thuộc nhóm xử lý thấp hơn nhóm kiểm soát 0,95%. Khi tham gia vào chương trình liên kết “4 Nhà”, tỉ lệ thu nhập bình quân hộ thuộc nhóm nhóm xử lý thấp hơn nhóm kiểm soát 0,094% và tổng tác động của chính sách là  $-0,0944 - (-0,949) = 0,85\%$ . Theo thời gian cho thấy thay đổi tỉ lệ thu nhập có xu hướng giảm 0,773 điểm % (1,125 - 1,898), nếu không có can thiệp của các giải pháp tăng cường liên kết thì tỉ lệ thu nhập từ trồng Actisô so với tổng thu nhập của nhóm này sẽ giảm 0,773 điểm %.

Như vậy, yếu tố liên kết “4 Nhà” phát triển Actisô tại huyện Sa Pa – Lào Cai ảnh hưởng lớn nhất đến tỷ trọng thu nhập từ trồng cây thuốc Actisô của hộ gia đình trong tổng thu nhập và yếu tố chi phí ảnh hưởng lớn nhất đến thu nhập bình quân của hộ gia đình trồng cây thuốc Actisô. Tuy nhiên chi phí chịu tác động rất lớn của quy trình trồng (khoa học và tiến bộ kỹ thuật trong sản xuất giống và dược liệu) và nhìn chung chịu ảnh hưởng của môi liên kết “4 Nhà” trong cung ứng đầu vào của sản xuất dược liệu. Mô hình liên kết này chịu tác động tổng hợp của 2 chủ thể chính (Nhà doanh nghiệp – Nhà nông) và 2 tác nhân chính (Nhà nước – Nhà khoa học) tạo thành môi liên kết được gọi một cách cô đọng là liên kết “4 Nhà” (Nhà nước – Nhà khoa học – Nhà doanh nghiệp – Nhà nông) trong phát triển dược liệu Actisô. Nhà nước cùng với quy hoạch và chính sách phát triển dược liệu; Nhà doanh nghiệp cùng với sự đầu tư cho quản lý, nâng cao chất lượng và đảm bảo đầu ra, cung ứng đầu vào cho sản xuất; người nuôi trồng, chế biến, kinh doanh cùng với nhu cầu và phương thức phát triển kinh tế hộ gia đình; người tiêu dùng với yêu cầu ngày càng cao về chất lượng sản phẩm và những bằng chứng khoa học về chất lượng sản phẩm... Xét về tổng thể, các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” đã kiểm soát và thúc đẩy sản xuất dược liệu Actisô, thị trường tiêu thụ dược liệu Actisô theo hướng tích cực ở Sa Pa, tạo ra hiệu quả phát triển dược liệu bền vững ở nơi đây thông qua

tăng thu nhập bình quân của hộ gia đình; tăng chỉ số hiệu quả sử dụng vốn VA/GO; giảm tỉ lệ thu nhập bình quân từ trồng Actisô/tổng thu nhập, góp phần giảm chênh lệch thu nhập giữa những hộ trồng Actisô và thu nhập của cộng đồng.

## CHƯƠNG 4. BÀN LUẬN

### 4.1. Thực trạng liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai giai đoạn 2012-2014

#### 4.1.1. Về các hình thức, phương thức và mô hình liên kết

##### ➤ Về hình thức liên kết

Hình thức liên kết bao gồm hai hình thức cơ bản: hợp đồng bằng văn bản (hợp đồng chính thống); hợp đồng miệng (thỏa thuận miệng). Thực trạng liên kết giữa Nhà nước, Nhà khoa học, Nhà doanh nghiệp và Nhà nông trong sản xuất kinh doanh dược liệu Actisô giai đoạn 2012-2014 ở Sa Pa - Lào Cai cho thấy:

Nhà nông không tham gia liên kết với Nhà nước trong nội dung quy hoạch vùng dược liệu mà chỉ liên kết thông qua hình thức vay vốn ngân hàng. Theo Hướng dẫn của WHO, Thực hành tốt nuôi trồng thu hái cây thuốc giúp bảo đảm được sự an toàn và chất lượng ở công đoạn đầu tiên và quan trọng nhất của việc sản xuất thuốc thảo dược [92]. Để thực hiện được việc này cần phải có sự tham gia ngay từ ban đầu của các chuyên gia riêng biệt trong từng khâu sản xuất [88].

Trong quá trình sản xuất và kinh doanh dược liệu Actisô, Nhà nông liên kết chủ yếu với nhau (65,1%); tỉ lệ liên kết với Nhà khoa học và Doanh nghiệp thấp lần lượt là 34,9% và 12,3%. Tuy nhiên, hình thức liên kết dưới dạng hợp đồng văn bản (hợp đồng chính thống) với mức độ bền chặt cao chủ yếu là liên kết giữa Nhà nông và Nhà doanh nghiệp chiếm 96,3%, giữa Nhà nông và Nhà khoa học chiếm 76,3%. Với nội dung cung ứng các yếu tố đầu vào, tỉ lệ số hộ liên kết chính thống với đại lý cung cấp phân bón hoặc thuốc bảo vệ thực vật rất thấp 8,6% trong tổng 10% số hộ được khảo sát có liên kết; Tỉ lệ liên kết chính thống trong cung ứng giống là 0%; Tỉ lệ liên kết chính thống trong tiêu thụ là 96,3%.

Hình thức liên kết dưới dạng hợp đồng miệng (thỏa thuận miệng) là hình thức liên kết chủ yếu, diễn ra trong mọi liên kết giữa Nhà nông với Nhà nông hoặc Nhà doanh nghiệp ở hầu hết các nội dung liên kết (chiếm tỷ lệ rất cao, trên 90%): 100% số hộ liên kết phi chính thống trong cung ứng giống; trong cung ứng phân bón và thuốc BVTV, tỉ lệ này là 91,4%; trong chuyển giao kỹ thuật và quản lý sâu bệnh hại, có tỉ lệ liên kết phi chính thống Hộ - Hộ là 100%, nhưng tỉ



lệ liên kết Hộ - Nhà doanh nghiệp hoặc Hộ - Nhà khoa học dưới hình thức phi chính thống chỉ có 3,7% hoặc 23,7%.

Như vậy, giai đoạn 2012-2014, hình thức liên kết chính thống xuất hiện chủ yếu giữa Hộ dân với Nhà khoa học hoặc Doanh nghiệp trong nội dung về chuyển giao tiến bộ KHKT và quản lý sâu bệnh hại hoặc tiêu thụ với tỉ lệ liên kết chính thống rất cao với Nhà khoa học (91,4%) và với Nhà doanh nghiệp (96,3%). Trong khi đó, hình thức liên kết phi chính thống chủ yếu giữa các hộ dân với nhau hoặc với doanh nghiệp trong nội dung cung ứng giống (100%), phân bón và thuốc bảo vệ thực vật (91,4%). Các con số trên thể hiện sự kém bền vững trong liên kết giữa các Nhà đối với tất cả các khâu quan trọng của quá trình sản xuất – tiêu thụ dược liệu Actisô. Điều này dẫn đến Actisô được sản xuất ở Sa Pa trong giai đoạn này khó đảm bảo về chất lượng như theo khuyến cáo của WHO.

➤ *Về phương thức liên kết*

Trong hầu hết các nội dung liên kết từ việc liên kết trong quy hoạch, định hướng đến tiêu thụ sản phẩm còn yếu và chưa được quan tâm, nên ảnh hưởng tới liên kết giữa các nhà theo chuỗi giá trị, chuỗi tiếp thị (liên kết dọc). Bên cạnh liên kết dọc đó, phương thức liên kết ngang giữa các nhà trong từng nội dung liên kết diễn ra khá đa dạng và phong phú, tuy nhiên mức độ liên kết cũng như tính bền vững của liên kết chưa thực sự tốt. Thực tế sự liên kết giữa các Nhà cũng có đan xen, xuất hiện cả liên kết dọc và liên kết ngang. Tuy nhiên các liên kết rời rạc, chỉ có nhiều nhất 2 nhà như: Nhà nông – Nhà nông hoặc Nhà nông – Nhà doanh nghiệp trong cung ứng các yếu tố đầu vào; Nhà nông – Nhà nông, Nhà nông – Nhà khoa học hoặc Nhà nông – Nhà doanh nghiệp trong chuyển giao TBKT và quản lý sâu bệnh hại. Trong đó liên kết giữa các nông hộ với nhau vẫn chiếm tỉ lệ cao nhất với 65,1% số hộ được khảo sát có liên kết trong chuyển giao tiến bộ kỹ thuật và quản lý sâu bệnh hại, 33,6% số hộ được khảo sát có liên kết trong cung ứng giống. Điều này chứng tỏ giai đoạn 2012-2014, sự liên kết trong sản xuất dược liệu Actisô còn tự phát và thiếu tính hệ thống.

➤ *Về mô hình liên kết*

Mô hình liên kết trong sản xuất kinh doanh dược liệu tại Việt Nam được thể hiện ở các dạng mô hình chủ yếu, đó là mô hình phi chính thống, mô hình đa chủ thể, mô hình trung gian, mô hình tập trung, mô hình trang trại hạt nhân. Thực tế

mối liên kết sản xuất kinh doanh được liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai giai đoạn 2012-2014 chỉ thấy xuất hiện chủ yếu ở hai loại mô hình, đó là mô hình phi chính thống và mô hình đa chủ thể.

**Thứ nhất**, đối với mô hình phi chính thống: đây là loại mô hình chủ yếu xuất hiện ở hầu hết các nội dung liên kết và chiếm một tỷ lệ rất cao (trên 90%). Điển hình như liên kết trong cung ứng giống Actisô giữa Doanh nghiệp - Nhà nông hoặc Nhà nông - Nhà nông, tỉ lệ liên kết phi chính thống đều là 100%. Sự liên kết đó được diễn ra chủ yếu là do sự quen biết và tin tưởng giữa các bên, khi tiến hành liên kết họ cũng không ký kết văn bản thỏa thuận... Thực tế cho thấy, trong nhiều trường hợp khi tham gia liên kết một nhà không đáp ứng tốt yêu cầu của nhà kia, do đó ảnh hưởng đến kết quả và hiệu quả liên kết.

**Thứ hai**, đối với mô hình đa chủ thể: đây là loại mô hình hợp đồng chính thống, có xuất hiện trong liên kết sản xuất kinh doanh được liệu Actisô ở Sa Pa - Lào Cai giai đoạn 2012-2014. Tuy nhiên, trong giai đoạn này, xét với nội dung liên kết, chỉ có liên kết giữa Nhà nông và Nhà doanh nghiệp chiếm tỉ lệ cao nhất, 96,3% trong nội dung chuyển giao TBKT cũng như trong tiêu thụ. Khảo sát cho thấy, Nhà khoa học không liên kết trực tiếp với Nhà nông mà liên kết gián tiếp thông qua tập huấn chuyển giao kỹ thuật và quản lý sâu bệnh hại với tỉ lệ thấp, 34,9% tổng số hộ được phỏng vấn, trong đó 76,3% số hộ liên kết chính thống. Bên cạnh đó cũng có xuất hiện liên kết chính thống với tỉ lệ rất thấp giữa Nhà nông - Doanh nghiệp (Đại lý) trong cung ứng phân bón và thuốc BVTV (8,6%).

Về tổng quan liên kết trong sản xuất kinh doanh được liệu ở Sa Pa - Lào Cai cho thấy: mô hình liên kết giữa các Nhà chưa rõ ràng, hiệu quả và bền vững. Tuy nhiên, kết quả khảo sát, điều tra cho thấy bước đầu mô hình liên kết giữa các Nhà đã đem lại hiệu quả tích cực trong sản xuất kinh doanh, và là những gợi ý cho các nhà quản lý, nhà hoạch định chính sách quan tâm và tìm ra những giải pháp hoàn thiện mô hình liên kết “4 Nhà” giữa Nhà nước, Nhà khoa học, Nhà doanh nghiệp, Nhà nông trong những năm tiếp theo.

#### **4.1.2. Về các nội dung liên kết**

##### *4.1.2.1. Liên kết trong cung ứng các yếu tố đầu vào*

###### *➤ Liên kết trong cung ứng vốn*

Liên kết trong cung ứng vốn có điểm khác biệt so với các nội dung liên kết

khác, được thể hiện ở hình thức các mối liên kết đều là chính thông. Liên kết giữa các nhà ở đây là giữa Nhà nông và Doanh nghiệp (Ngân hàng/Tổ chức tín dụng); bên cạnh đó là liên kết giữa Nhà nông (Hộ) và Nhà nông (Hộ).

Đối với liên kết giữa Nhà nông và Doanh nghiệp (Ngân hàng/tổ chức tín dụng), trong giai đoạn 2012-2014, quá trình diễn ra liên kết với mức lãi suất cho vay của Ngân hàng được ưu đãi theo quy định của Nhà nước hoặc theo quy định của tổ chức tín dụng hay doanh nghiệp. Tuy nhiên, có thể do thủ tục vay rườm rà và những quy định khắt khe đặt ra gây khó khăn cho việc tiếp cận vốn của Nhà nông làm cho kết quả liên kết không cao (chiếm 39,02%).

Bên cạnh liên kết giữa Nhà nông và Doanh nghiệp ở trên thì liên kết giữa Nhà nông với Nhà nông diễn ra khá phổ biến, với tỉ lệ liên kết 60,98%. Ngoài ra, tính linh hoạt, sự thuận tiện trong liên kết, Nhà nông có thể vay lượng vốn nhỏ khi cần... là những ưu điểm của mối liên kết này.

➤ *Liên kết trong cung ứng giống*

Nhìn chung các hình thức liên kết trong cung ứng giống khá đa dạng và chủ yếu là liên kết phi chính thông (chiếm 100%). Trong liên kết có 2 kênh liên kết: giữa Nhà nông và Doanh nghiệp, liên kết giữa Nhà nông và Nhà nông.

- Đối với liên kết trực tiếp giữa Nhà nông và Doanh nghiệp: liên kết này chiếm tỷ lệ không đáng kể (0,10%), dưới dạng liên kết chính. Thực tế cũng cho thấy chỉ có số ít hộ được khảo sát tham gia liên kết này và chủ yếu là những hộ sản xuất quy mô lớn liên kết với Doanh nghiệp.

- Đối với liên kết giữa Nhà nông – Nhà nông: đây là kênh liên kết chủ yếu của Nhà nông trong cung ứng giống, nhưng cũng chỉ chiếm 33,64% số hộ tham gia khảo sát, số hộ còn lại (66,36%) tự đẻ giống. Tuy nhiên thực tế khảo sát điều tra cho thấy chất lượng giống của các hộ dân tự làm hoặc cung ứng cho nhau không đảm bảo, chất lượng giống thấp – 100% không đạt chỉ tiêu về tỉ lệ nảy mầm, làm tăng chi phí sản xuất của Nhà nông.

Kết quả cho thấy mối liên kết trong nội dung này là không bền chặt, vì thế không đảm bảo lợi ích giữa các Nhà. Đặc biệt, việc sản xuất giống rất cần sự có mặt của Nhà khoa học nhằm tạo ra giống tốt cho năng suất cao, chất lượng đảm bảo. Trong khi đó, quy trình sản xuất giống đã được Hoàng Thị Bình nghiên cứu và xây dựng từ năm 1997 [1], được Nguyễn Văn Thuận hoàn thiện nhằm phục

vụ sản xuất dược liệu sạch năm 2007 [57], tuy nhiên do không có liên kết Nhà nông – Nhà khoa học nên những kết quả về kỹ thuật sản xuất hạt giống không được đưa vào áp dụng. Hậu quả dẫn đến, chất lượng giống thấp, giá cả bấp bênh cùng với sự thiếu ổn định của sản xuất là những yếu tố gây ra ảnh hưởng tiêu cực đến kết quả sản xuất kinh doanh, cũng như tính bền vững trong liên kết ở giai đoạn này.

➤ *Liên kết trong cung ứng phân bón và thuốc bảo vệ thực vật*

Doanh nghiệp là người sản xuất và cung ứng phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, vì vậy sẽ luôn tồn tại mối liên kết giữa Nhà nông và Doanh nghiệp trong cung ứng hai loại vật tư này. Liên kết trong cung ứng phân bón, thuốc bảo vệ thực vật giữa Nhà nông và Doanh nghiệp chủ yếu qua hai kênh liên kết: kênh liên kết giữa Nhà nông – Hợp tác xã – Doanh nghiệp và kênh liên kết giữa Nhà nông – Đại lý. Tuy nhiên thực tế khảo sát điều tra cho thấy, tỷ lệ liên kết của Nhà nông trong nội dung này là rất thấp: không có liên kết Nhà nông – Hợp tác xã – Đại lý; chỉ có giữa Nhà nông và đại lý với 10% số hộ được khảo sát tham gia liên kết. Trong đó, chủ yếu vẫn là liên kết phi chính thống chiếm 91,4%.

Theo khảo sát, các hộ dân thường mua phân bón từ các đại lý quen, uy tín, giá cả hợp lý. Mối liên kết này phần nào mang lại lợi ích cho Nhà nông như giảm chi phí (trong một vài trường hợp được vận chuyển đến tận nhà, phương thức thanh toán linh hoạt, có thể được trả chậm,...). Tuy nhiên, với tỉ lệ liên kết thấp trong giai đoạn 2012-2014, mối liên kết này chưa phát huy được hiệu quả.

4.1.2.2. *Liên kết trong chuyển giao tiến bộ kỹ thuật và phòng trừ dịch bệnh*

Khảo sát cho thấy: Liên kết giữa các nhà ở đây được thể hiện là liên kết giữa Nhà nông với Nhà nông, với Nhà doanh nghiệp hoặc với Nhà khoa học.

Đối với liên kết giữa Nhà nông và Nhà nông thì đây là kênh liên kết chủ yếu, có tỷ lệ liên kết cao (khoảng 65,1%), tuy nhiên 100% là liên kết phi chính thống. Trong liên kết này nhà nông sẽ học hỏi kinh nghiệm trồng Actisô của những người đi trước và hướng dẫn truyền đạt bằng miệng cho nhau. Tuy tỷ lệ liên kết cao nhưng chất lượng của phương pháp này chưa đáp ứng yêu cầu, chưa sát thực với thực tiễn... nên kết quả và hiệu quả của liên kết mang lại còn thấp.

Đối với liên kết giữa Nhà nông – Doanh nghiệp được diễn ra chủ yếu thông qua việc các Doanh nghiệp cung ứng giống, phân bón phổ biến kỹ thuật cho Nhà

nông. Liên kết này chủ yếu diễn ra giữa Doanh nghiệp với Nhà nông, nhóm Nhà nông sản xuất kinh doanh với quy mô tương đối lớn. Mặc dù có 96,3% liên kết chính thống nhưng tỉ lệ liên kết giữa Nhà nông – Nhà doanh nghiệp trong nội dung này còn thấp, chỉ là 12,3%.

Đối với liên kết giữa Nhà nông và Nhà khoa học thì tỷ lệ liên kết không cao (34,9%). Tuy nhiên, liên kết giữa các Nhà này thì tỷ lệ liên kết chính thống tương đối cao, chiếm 76,3%, nội dung liên kết thường diễn ra trong tập huấn, chuyển giao các kỹ thuật mới. Trong liên kết lợi ích giữa các nhà cũng tương đối hài hòa và đây là yếu tố dẫn tới sự liên kết tương đối bền chặt giữa các đối tượng tham gia liên kết này. Với nguồn lực (vốn dành cho các Nhà khoa học triển khai chuyển giao kỹ thuật) còn hạn chế nên chất lượng của hoạt động liên kết này còn chưa đạt kết quả và hiệu quả như mong đợi. Việc chuyển giao tiến bộ KHKT không đáp ứng được nhu cầu của Nhà nông, chỉ có 2,6% số hộ khảo sát cho rằng liên kết với Doanh nghiệp hoặc Nhà khoa học đáp ứng được nhu cầu, trong khi đó liên kết giữa các hộ với nhau trong nội dung này cho tỉ lệ đáp ứng nhu cầu cao hơn, 3,1%.

Sự vắng mặt của Nhà nước trong chuyển giao TBKT, đặc biệt là trong quản lý sâu bệnh hại là một bất cập trong sản xuất dược liệu Actisô giai đoạn 2012-2014. Bởi vì bên cạnh việc quy hoạch vùng, Nhà nước là tác nhân quan trọng trong khuyến nông, khoanh vùng dịch bệnh, xử lý sâu bệnh hại khi có dịch bệnh xảy ra và có những chính sách hỗ trợ giảm thiểu thiệt hại cho hộ nông dân trong những trường hợp bất khả kháng. Đây cũng chính là một trong những nguyên nhân chủ yếu làm cho kết quả, sự tham gia liên kết giữa các Nhà chưa thực sự hiệu quả.

#### *4.1.2.3. Liên kết trong tiêu thụ*

Mặc dù Nhà nông và Nhà doanh nghiệp là 2 chủ thể chính trong phát triển dược liệu Actisô ở Sa Pa – Lào Cai nhưng sự liên kết của hai Nhà này trong sản xuất và tiêu thụ dược liệu giai đoạn 2012-2014 còn nhiều bất cập. Tỉ lệ hộ dân tham gia liên kết tiêu thụ dược liệu Actisô còn thấp, chỉ 12,27%. Nhưng trong tổng số các hộ gia đình tham gia liên kết với Doanh nghiệp tiêu thụ dược liệu Actisô thì có 100% Hộ gia đình tham gia liên kết chính thống (có ký kết hợp đồng bao tiêu sản phẩm với Doanh nghiệp). Tuy thế, thời hạn hợp đồng chủ yếu

là hợp đồng theo mùa vụ (hợp đồng chỉ có giá trị hiệu lực trong 1 năm) cũng có thể đem lại nhiều rủi ro cho người nông dân, bởi tính bất ổn định của hợp đồng và đôi khi ảnh hưởng trực tiếp đến thị trường tiêu thụ của sản phẩm. Bởi các mùa vụ được thực hiện liên tục trong năm, với loại hợp đồng chỉ có giá trị trong một mùa, nếu mùa tiếp theo người dân không ký được tiếp hợp đồng với các doanh nghiệp thì quá trình bao tiêu sản phẩm đầu ra lại trở thành vấn đề đáng lo ngại đối với mỗi hộ gia đình trồng dược liệu. Thực tế này đòi hỏi sự quan tâm giải quyết của các bên liên quan để đảm bảo duy trì và phát triển, mở rộng mô hình trồng cây Actisô và cũng để người nông dân yên tâm hơn trong quá trình phát triển sản xuất.

Bên cạnh liên kết với doanh nghiệp, Nhà nông còn liên kết với các đơn vị trung gian (người thu gom/thương lái) với tỉ lệ 23,18% tổng số hộ được khảo sát. Còn lại, các hộ dân không rõ bán cho đối tượng nào. Trong đó, tỉ lệ hộ tiêu thụ có hợp đồng thấp, chiếm 34,39% với 81,52% là hợp đồng chính thống (bằng văn bản). Trong liên kết tiêu thụ, tính linh hoạt và chủ động của đại lý thu gom/thương lái là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến tỷ lệ liên kết cao trong mỗi liên kết giữa các Nhà này. Các con số trên cho biết việc liên kết tiêu thụ dược liệu Actisô trong giai đoạn này còn thiếu và yếu, người dân không rõ bán dược liệu ở đâu và họ cũng bị động trong tiêu thụ dược liệu, bán tại nhà là chính (65,6%) hoặc phải tự đem sản phẩm thu hoạch đi bán nhỏ lẻ ngoài chợ (34,4%).

Có thể nói, các nội dung liên kết trong phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai trong giai đoạn 2012-2014 là đa dạng, tuy nhiên các liên kết rời rạc và hình thức liên kết yếu. Vì thế, mặc dù nội dung liên kết có đủ, nhiều hình thức như được nêu trong Nghị định 98/2018/NĐ-CP (có hiệu lực thi hành kể từ ngày 20/8/2018) [17], nhưng giai đoạn này chưa có những chính sách hỗ trợ của Nhà nước để khuyến khích, thúc đẩy phát triển hợp tác, liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp nói chung và dược liệu Actisô nói riêng.

#### ***4.1.3. Về thực hiện các nguyên tắc của liên kết***

Hợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp là việc thỏa thuận dựa trên 3 nguyên tắc: tự nguyện, bình đẳng và cùng có lợi. Theo đó, liên kết phát triển Actisô giai đoạn 2012-2014 phần nào đã tuân theo các nguyên tắc này.

Hầu hết sự liên kết giữa các nhà trong các nội dung liên kết về cơ bản là đáp ứng nguyên tắc: liên kết kinh tế được hình thành trên tinh thần tự nguyện tham gia của các bên, các bên tham gia được dân chủ, bình đẳng trong các quyết định liên kết. Điều đó được thể hiện cụ thể trong mỗi liên kết giữa các nhà trong các nội dung liên kết chẳng hạn như: liên kết giữa Nhà nông - Đại lý - Doanh nghiệp trong cung ứng giống; liên kết giữa Nhà nông - Đại lý - Doanh nghiệp trong tiêu thụ sản phẩm; liên kết giữa Nhà nông - Doanh nghiệp - Nhà khoa học trong chuyển giao tiến bộ KHKT... Hầu hết sự liên kết đó đều xuất phát từ chính nhu cầu của các nhà, và do đó đáp ứng tính tự nguyện, dân chủ và bình đẳng của nguyên tắc liên kết. Kết quả nghiên cứu cho thấy, mặc dù tỉ lệ liên kết của Nhà nông với các Nhà trong giai đoạn 2012-2014 còn thấp, 13,79% nhưng 100% số hộ tham gia liên kết đều cho là có lợi ích từ liên kết.

Bên cạnh, song song với mặt *đạt được* thì mỗi liên kết của các nhà trong các nội dung liên kết cũng còn nhiều tồn tại, chưa đáp ứng tốt một số nguyên tắc cơ bản của liên kết như: liên kết phải đảm bảo đạt hiệu quả ngày càng cao, kết hợp hài hòa lợi ích kinh tế giữa các bên, các mối liên kết phải được pháp lý hóa (nguyên tắc 1, 4, 5). Mặt *chưa đạt được* trong việc thực hiện các nguyên tắc liên kết đó cũng diễn ra ở nhiều nội dung liên kết giữa các nhà, cụ thể như hiệu quả của liên kết (nhất là hiệu quả về kinh tế) của một hay các nhà trong mỗi liên kết thu được chưa được tăng lên (ví dụ như liên kết giữa Nhà nông - Đại lý - Doanh nghiệp trong cung ứng giống Actisô trong giai đoạn 2012-2014, trong giai đoạn này chất lượng giống cung ứng chưa tốt đã không đáp ứng yêu cầu nên hiệu quả kinh tế mà Nhà nông thu được không tăng lên, thậm chí còn giảm sút,...); lợi ích kinh tế giữa các nhà trong liên kết cũng chưa đáp ứng nguyên tắc hài hòa (ví dụ trong chuyển giao TBKT giữa Nhà nông - Nhà Khoa học - Doanh nghiệp, quyền lợi và trách nhiệm giữa Nhà nông - Nhà Khoa học - Doanh nghiệp trong mỗi liên kết này cũng không rõ ràng, liên kết chỉ đáp ứng được 2,6% nhu cầu của hộ nông dân); hầu hết các mối liên kết giữa các nhà trong các nội dung liên kết chưa được thực hiện theo nguyên tắc pháp lý hóa/liên kết chính thống (chẳng hạn như liên kết giữa Hộ - Hộ hoặc Hộ - Doanh nghiệp trong cung ứng giống Actisô, tỷ lệ liên kết phi chính thống chiếm 100,00%; liên kết giữa Hộ - Đại lý - doanh nghiệp trong cung ứng phân bón, thuốc bảo vệ thực vật có tỷ lệ liên kết phi chính

thống chiếm 91,40%; còn trong tiêu thụ, tỉ lệ này là 65,61% tổng số hộ được khảo sát. Chính do sự liên kết giữa các nhà trong các nội dung liên kết chưa đáp ứng các nguyên tắc cơ bản của liên kết và đó là lý do chủ yếu dẫn đến sự liên kết còn yếu kém, không bền vững.

#### **4.2. Giải pháp tăng cường liên kết "4 Nhà" phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai**

Những năm gần đây, cùng với sự phát triển của kinh tế - xã hội, các hoạt động nghiên cứu, phát triển dược liệu phục vụ cho nhu cầu chăm sóc sức khỏe của nhân dân trên cả nước ngày càng nhận được nhiều sự quan tâm của Đảng, Nhà nước cũng như các tổ chức chính trị xã hội. Điều này được thể hiện qua việc nhiều văn bản chính sách đã được ban hành và thực hiện nhằm đảm bảo cho công tác nghiên cứu, phát triển dược liệu đạt hiệu quả cao nhất.

Hiện nay, có rất nhiều mô hình liên kết giữa Nhà nước – Nhà Khoa học – Nhà doanh nghiệp – Nhà nông được áp dụng trong ngành nông nghiệp ở nhiều nơi. Tuy nhiên, những mô hình này đều mang tính đặc thù, phụ thuộc vào hoàn cảnh kinh tế của từng địa phương và mới chỉ phục vụ cho một số nhóm ngành nhất định như: Mô hình liên kết sản xuất lúa, cây ăn quả, thủy sản... Mô hình liên kết giữa Nhà nước - Nhà Khoa học - Nhà doanh nghiệp - Nhà nông phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai dựa vào cộng đồng và lấy doanh nghiệp làm trung tâm là một hướng tiếp cận tương đối mới. Mặc dù vẫn còn một số mặt hạn chế, nhưng nhìn chung mô hình vẫn được đánh giá là có hiệu quả, tiết kiệm, phù hợp với điều kiện và trình độ của người dân ở khu vực miền núi; đáp ứng được phương châm xã hội hóa trong công tác phát triển dược liệu (huy động các thành viên của hộ gia đình, chính quyền, cán bộ chuyên môn và các ban, ngành đoàn thể cùng tham gia). Mặt khác, theo Tổ chức Y tế thế giới, việc phát triển dược liệu phải hướng tới các thực hành tốt là điều kiện để ngành dược liệu phát triển bền vững.

Vì vậy, để đảm bảo phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai bền vững, giải pháp tăng cường liên kết "4 Nhà" cần được thực thi áp dụng. Trong bối cảnh nền kinh tế thị trường Việt Nam đang hội nhập với nền kinh tế thế giới nên mô hình liên kết "4 Nhà" lấy **doanh nghiệp làm trung tâm** và hộ gia đình phải là đối tượng chính trong việc triển khai các hoạt động của mô hình liên kết.



Các nội dung liên kết đáp ứng được nhu cầu và phù hợp với các yếu tố văn hoá cũng như hoàn cảnh thực tế của hộ gia đình tại địa phương, dễ triển khai và có thể áp dụng rộng rãi tại địa phương. Việc tổ chức triển khai nhận được sự ủng hộ của cấp uỷ đảng, chính quyền, dựa vào cộng đồng, các nội dung liên kết được thực hiện với chi phí thấp và ít tốn kém.

Cùng quan điểm này, trong dự án phát triển cây dược liệu gắn với xóa đói giảm nghèo trên địa bàn tỉnh Hà Giang, do UBND tỉnh Hà Giang triển khai từ năm 2014 đưa ra quan điểm **phát triển dược liệu phải hệ thống**: Việc phát triển dược liệu không đơn thuần là xây dựng dự án trồng một số cây thuốc có nhu cầu trước mắt, cũng không phải chỉ là mời gọi một số doanh nghiệp lớn lập dự án đầu tư, quy hoạch, giãn dân,... để trồng một số cây dược liệu như cách làm bấy lâu nay mà phải thực hiện một cách có hệ thống.

Hệ thống phát triển dược liệu Hà Giang bao gồm: Hệ thống các chủ thể kinh tế tham gia phát triển được gắn kết với nhau theo chuỗi giá trị, từ hệ thống cung ứng đầu vào đến chủ thể sản xuất sơ cấp, thứ cấp, đến thị trường mục tiêu; các hệ thống hỗ trợ và chính sách của Nhà nước cũng như của tỉnh Hà Giang (theo hướng hỗ trợ), trong đó các chủ thể kinh tế được đặt ở vị trí trung tâm.

Đặt cộng đồng vào trung tâm của sự phát triển, **trong đó các doanh nghiệp cộng đồng (bao gồm các HTX theo luật HTX năm 2012 và các công ty cổ phần) là động lực phát triển**. Có như vậy mới huy động được sự tham gia của quần chúng nhằm tạo ra bước chuyển lớn.

Trong đề tài “Nghiên cứu, ứng dụng mô hình “liên kết bốn nhà” vào thực tiễn sản xuất nông nghiệp nông thôn tỉnh Trà Vinh”, Võ Hữu Phước lại đưa ra quan điểm để thực hiện liên kết “4 Nhà” trong sản xuất nông nghiệp, nông thôn theo xu thế phát triển kinh tế xã hội tỉnh Trà Vinh hiện nay và trong giai đoạn tới, vấn đề cốt lõi là: “Nhà khoa học” công tâm nhưng để thật khách quan, **đặt người nông dân vào trạng thái trung tâm** (hạt nhân trong mối liên kết bốn nhà), các tác nhân liên kết khác như những vệ tinh xung quanh hỗ trợ, nhằm giúp nông dân phát huy tối đa hiệu quả trong sản xuất; giải quyết một cách hài hòa quan hệ “lợi ích”, đồng thời các “Nhà” phải thực hiện vai trò của mình trong một chỉnh thể liên kết [47].

Liên kết vùng và tham gia liên kết “4 Nhà” là cơ chế liên kết và tham gia nhằm tập hợp nguồn lực tổng hợp phát triển nông nghiệp tỉnh Trà Vinh trong kinh tế hội nhập và thích ứng với thay đổi khí hậu trong tương lai. Liên kết vùng nhằm tạo bước đột phá trong thực hiện phát triển nông nghiệp tổng thể của tỉnh Trà Vinh cũng như của toàn vùng đồng bằng sông Cửu Long.

Như vậy, mặc dù đều đưa ra quan điểm xây dựng mô hình liên kết “4 Nhà” trong nông nghiệp nói chung và ngành dược liệu nói riêng nhưng vị trí trung tâm cần được xem xét theo đặc thù ngành. Ngành dược liệu có những đặc trưng riêng với những yêu cầu khắt khe (về tiêu chuẩn kỹ thuật và hệ thống quản lý chất lượng), nếu doanh nghiệp không thể hiện tốt vai trò trung tâm thì hộ gia đình khó có thể tiêu thụ sản phẩm cũng như vận hành chuỗi giá trị và mô hình không thể có tính khả thi, bền vững. Chính vì vậy doanh nghiệp (TraphacoSaPa) đã tổ chức sản xuất dược liệu Actisô với mục tiêu đạt các thực hành tốt, vùng trồng đạt GACP-WHO và cơ sở chế biến đạt GMP-WHO.

Bên cạnh tổ chức sản xuất theo các thực hành tốt, hoạt động tập huấn và truyền thông cũng được tăng cường giúp nâng cao nhận thức của hộ nông dân, năng lực của cán bộ tham gia triển khai mô hình. Đây chính là giải pháp hỗ trợ không thể thiếu khi triển khai mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu Actisô của Sa Pa – Lào Cai. Hoạt động truyền thông giúp nâng cao hiệu quả quản lý mô hình liên kết, đồng thời cung cấp thông tin giúp các hộ dân tăng cường nhận thức về mô hình liên kết, tiếp cận liên kết chủ động hơn, xây dựng tập quán canh tác mới hiện đại và hiệu quả hơn. Hoạt động truyền thông cũng đem lại các hiệu ứng tích cực trong thông tin cho Nhà nước, Nhà khoa học, Doanh nghiệp về chủ trương chính sách của Đảng và Nhà nước, về mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển Actisô và các vấn đề khoa học - kỹ thuật liên quan.

Đặc biệt, giải pháp thành lập quỹ hỗ trợ phát triển Actisô là điểm mới, sáng tạo khi vận hành mô hình với 2 nội dung về xoay vòng nguồn vốn và nguồn giống. Với nguồn vốn xoay vòng, doanh nghiệp quản lý và chủ động lên kế hoạch, phân bổ cho các hộ dân tham gia liên kết. Bên cạnh việc giúp các hộ dân có đủ nguồn lực tài chính để tổ chức sản xuất theo đặt hàng của công ty, việc vận hành quỹ xoay vòng cũng thu hút sự tham gia tích cực của các hộ dân vào mô hình liên kết, thể hiện một phần tiềm lực tài chính của mô hình liên kết.

Với nguồn giống, là tài nguyên sinh học, việc vận hành quỹ nguồn giống cùng sự tham gia của các Hộ dân, Doanh nghiệp và Nhà khoa học không chỉ nhằm đảm bảo có đủ giống có chất lượng phục vụ sản xuất Actisô một cách bền vững mà còn bảo tồn, phát huy nguồn gen tài nguyên sinh vật của quốc gia. Ở đây, Nhà nước tham gia vào vận hành quỹ nguồn giống thông qua Pháp lệnh giống cây trồng và các quy định khác liên quan.

#### **4.3. Hiệu quả áp dụng giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai giai đoạn 2015 - 2017**

Sau hơn 3 năm áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” *phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai*, luận án đã tiến hành điều tra, đánh giá kết quả và hiệu quả các hoạt động can thiệp bao gồm: Quản lý mô hình liên kết phát triển dược liệu Actisô; truyền thông hướng dẫn kỹ thuật trồng trọt, chăm sóc, phòng trừ sâu bệnh, thu hoạch và bảo quản chế biến sau thu hoạch dược liệu Actisô, triển khai giải pháp tăng cường liên kết, trên cơ sở đó, tiến hành so sánh sự thay đổi của các chỉ tiêu giữa hai thời điểm trước liên kết và sau liên kết, từ đó đánh giá về hiệu quả của mô hình. Kết quả và hiệu quả được thể hiện trên các khâu quy hoạch, cung ứng các yếu tố đầu vào, chuyển giao và áp dụng TBKT trong sản xuất dược liệu. Ngoài hiệu quả kinh tế đem lại từ việc triển khai mô hình liên kết “4 Nhà”, những giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” còn đóng góp tích cực vào sự phát triển bền vững của địa phương với những tác động tích cực đến chỉ số phát triển kinh tế chung và lợi ích về mặt chính trị và xã hội.

##### **4.3.1. Về cung ứng các yếu tố đầu vào**

*Nguồn cung ứng giống Actisô và chi phí đầu tư ổn định, chất lượng giống tốt hơn.* Chi phí bình quân cho mua giống/ha trước khi áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” của hộ gia đình trong giai đoạn 2012-2014 biến động, không ổn định, dao động từ 12,27 – 22,16 tr.đ/ha (bình quân giai đoạn là 16,66 tr.đ/ha). Sau khi áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà”, với sự hợp tác tích cực của Nhà doanh nghiệp và Nhà khoa học, giai đoạn 2015-2017, nguồn cung ứng giống ổn định hơn, mặc dù diện tích trồng dược liệu bình quân hộ tăng mạnh (tăng gấp hơn 3 lần so với trước khi tham gia liên kết), nhưng chi phí đầu tư mua hạt giống dược liệu Actisô bình quân/ha vẫn thấp hơn trước khoảng 9,1 tr.đ (trung bình 7,56 tr.đ/ha). Kết quả này cũng tương đương với

khuyến cáo của Trạm nghiên cứu trồng cây thuốc Sa Pa [60] về chi phí mua giống Actisô sẽ ổn định, chất lượng hơn và sẽ giảm xuống khoảng (4,2- 5,6 triệu đồng/ha) nếu hộ mua giống tại các trung tâm nghiên cứu hoặc các cơ sở cung cấp giống uy tín.

#### **4.3.2. Về quy hoạch**

Quy mô diện tích trồng dược liệu Actisô tăng nhanh. Hiệu quả của các hoạt động trong các nội dung của mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai cho thấy: diện tích trồng dược liệu Actisô đã tăng lên rõ rệt sau khi các hộ tham gia liên kết. Nếu như giai đoạn 2012-2014 diện tích trồng dược liệu bình quân/hộ là 764.61 m<sup>2</sup> và tổng số diện tích trồng dược liệu Actisô trên địa bàn nghiên cứu chiếm khoảng gần 20 ha, thì sau khi liên kết, diện tích đất trồng dược liệu bình quân/hộ tăng lên 2.211 m<sup>2</sup> vào năm 2017 và tổng số diện tích trồng dược liệu trên địa bàn nghiên cứu tăng lên hơn 50 ha. Kết quả này phù hợp với dự báo về quy hoạch vùng dược liệu Actisô của UBND huyện Sa Pa năm 2010 [64].

#### **4.3.3. Về áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật trong sản xuất**

- *Quy trình chăm sóc, nuôi trồng dược liệu Actisô được hoàn thiện phù hợp với điều kiện tự nhiên của địa phương*

Kết quả áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” cho thấy: sau khi tham gia liên kết, chi phí đầu tư cho sản xuất, kinh doanh dược liệu Actisô ổn định hơn. Trong giai đoạn 2012-2014, chi phí bình quân/ha là 54,13 triệu đồng/ha. Sau khi tham gia liên kết, khoảng cách chênh lệch giữa các năm không đáng kể, mặc dù giai đoạn 2015-2017 là giai đoạn phải chịu nhiều biến động giá cả của thị trường, nhưng tổng chi phí bình quân cho sản xuất Actisô cũng chỉ đến 42,36 triệu đồng/ha (giảm hơn so với trước liên kết 21,74%).

Bên cạnh đó, so sánh năng suất, chất lượng dược liệu Actisô sau khi áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” (2015-2017) so với giai đoạn trước khi áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết (2012-2014) đã tăng lên. Bình quân năng suất dược liệu Actisô/ha trước khi liên kết là 27,81 tấn/ha, sau khi tham gia mô hình liên kết “4 Nhà” năng suất dược liệu tăng lên bình quân 38,09 tấn/ha. Kết quả nghiên cứu này cũng tương đương với khuyến cáo của

Trạm nghiên cứu cây thuốc Sa Pa năm 2014 về năng suất dược liệu Actisô sẽ đạt 30 - 40 tấn/ha nếu áp dụng KHKT trong quá trình sản xuất [60].

➤ *Quy trình chế biến được nâng cấp*

Giai đoạn 2015-2017, với sự áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật trong sản xuất, dây chuyền chiết xuất cao Actisô được đầu tư, nâng cấp từ dây chuyền chiết xuất cao đặc sang dây chuyền chiết xuất cao sấy phun sương. Mặc dù, sự đầu tư này đến từ Nhà doanh nghiệp nhằm mục đích phục vụ nhu cầu sản xuất – kinh doanh của doanh nghiệp, doanh thu và lợi nhuận đem lại giúp tăng lương bình quân của cán bộ công nhân viên trong công ty, tuy nhiên đây cũng là một điểm sáng trong phát triển sản xuất Actisô, thể hiện sự phát triển đồng bộ xuyên suốt chuỗi giá trị Actisô tại Sa Pa – Lào Cao. Hiệu quả là, năng suất cao tăng 54,04% (từ 25.032,00 kg/năm trong giai đoạn 2012-2014 đến 38.559,47 kg/năm trong giai đoạn 2015-2017), đáp ứng nhu cầu phát triển của thị trường.

➤ *Chất lượng dược liệu được cải thiện*

Với những giải pháp tích cực về tổ chức sản xuất dược liệu đạt các thực hành tốt, chất lượng dược liệu Actisô tăng cao, bao gồm chất lượng của dược liệu tươi và cao chiết xuất.

Chất lượng dược liệu Actisô tươi được cải thiện đáng kể. Sau khi tham gia mô hình liên kết (2015-2017), dược liệu Actisô tươi đạt các chỉ tiêu về chất lượng, trong khi trước liên kết (2012-2014), luôn có 2 chỉ tiêu chất lượng bị vi phạm, đặc biệt hàm lượng hoạt chất Cynarin trong dược liệu tăng ổn định làm cơ sở nâng cấp chất lượng cao Actisô.

Đối với cao chiết xuất Actisô, sau khi tham gia liên kết 4 Nhà, Hàm lượng Cynarin (Cy) trong cao tăng 28,08% so với giai đoạn trước liên kết, từ 3,44% lên 4,41%. Ngoài ra, tỉ lệ số lô vi phạm TCKT cũng giảm đáng kể, giảm 54,55%, trong khi số lượng chỉ tiêu chất lượng tăng từ 10 chỉ tiêu (đối với cao đặc) lên 11 chỉ tiêu (đối với cao sấy phun sương). Kết quả này phù hợp với tiêu chuẩn quy định của GACP – WHO và theo tiêu chuẩn của Dược điển Việt Nam lần thứ IV [3]: hàm lượng Cynarin không được nhỏ hơn 2,5%; các chỉ tiêu chất lượng khác không quá giới hạn cho phép.

#### **4.3.4. Hiệu quả kinh tế**

➤ *Doanh thu và lợi nhuận từ sản xuất dược liệu Actisô tăng mạnh.*

**Đối với Nhà nông:** So sánh hiệu quả trước khi áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” và sau khi áp dụng các các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” cho thấy: Sau khi tham gia liên kết giai đoạn (2015-2017), trung bình lợi nhuận đạt 100,19 triệu đồng/ha/năm và VA/GO đạt 2,36 lần, cao hơn hộ gia đình trước khi tham gia liên kết lần lượt tương ứng với lợi nhuận trung bình là 251,76% và với tỷ suất lợi nhuận/chí phí là 323,92%. Điều này cho thấy, các hộ nông dân sau khi tham gia liên kết trong mô hình có thu nhập tăng cao và hiệu quả đầu tư cho sản xuất tốt hơn trước khi tham gia liên kết. So với báo cáo của Trạm nghiên cứu trồng cây thuốc Sa Pa về thu nhập/ha/năm có thể đem lại từ 35- 44 triệu đồng/ha/năm nếu áp dụng các tiến bộ KHKT [60], mô hình liên kết “4 Nhà” đã đem lại hiệu quả kinh tế vượt trội cho các hộ trồng Actisô. Thực tế khảo sát cho thấy, với sự liên kết chặt chẽ các nhà và sự thúc đẩy thị trường tiêu thụ, người nông dân trồng Actisô có lợi nhuận với nhiều nguồn dược liệu từ Actisô, đó là lá cung ứng cho doanh nghiệp chế biến sản xuất thuốc, hoa và rễ cung cấp cho các cơ sở làm trà, thực phẩm (rượu), sản xuất cao,...

**Đối với Nhà doanh nghiệp:** Mô hình liên kết đã đem lại doanh thu và lợi nhuận ấn tượng trong sản xuất dược liệu Actisô. Giai đoạn 2015-2017, doanh nghiệp có lợi nhuận trung bình 7.489,667 tr.đ/năm, chỉ số hiệu quả VA/IC là 0,203 lần. So với giai đoạn 2012-2014, lợi nhuận tăng 753,36%, tỉ số VA/IC tăng 257,15%, góp phần làm tăng lương bình quân của người lao động. Doanh nghiệp có vùng nguyên liệu ổn định, chủ động trong kế hoạch đầu tư, kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp có thể xây dựng thương hiệu chuỗi giá trị sản phẩm từ Actisô chất lượng cao, nâng cao khả năng cạnh tranh trên thương trường. Sau khi nâng cấp chuỗi giá trị dược liệu Actisô, doanh nghiệp làm chủ dược chuỗi giá trị làm cho giá trị gia tăng của sản phẩm mô hình liên kết càng lớn.

#### 4.3.5. Lợi ích khác

➤ *Đạt được các mục tiêu theo kế hoạch của các bên liên quan*

Áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” thu được những kết quả khác biệt có ý nghĩa thống kê và tích cực đối với các bên tham gia, bao gồm các hộ trồng Actisô, công ty cổ phần Traphaco, UBND huyện Sa Pa. Hộ trồng Actisô được hưởng lợi trực tiếp qua hợp đồng sản xuất và tiêu thụ với TraphacoSapa (công ty con của Traphaco): tổng chi phí trồng trên 1ha giảm 21,72% do được hướng dẫn kỹ thuật có hiệu quả và tích cực; thu nhập bình quân năm 2017 đạt 80% vượt mục tiêu đến năm 2020; lợi nhuận hàng năm tăng 251,76% so với trước (trung bình 100,19 tr.đ/hộ/năm); Nhà nước (Ủy ban nhân dân huyện Sa Pa) đạt các mục tiêu kế hoạch [66], riêng diện tích và sản lượng Actisô vượt kế hoạch nhưng đã được doanh nghiệp đảm bảo đầu ra 100%. TraphacoSapa luôn giữ các thông tin hợp tác với chính quyền địa phương bằng cách báo cáo với Ủy ban nhân dân cấp huyện về số lượng hộ nông dân tham gia và diện tích canh tác của mỗi chu kỳ hợp đồng. Đây cũng là cách làm nhằm đảm bảo mối liên kết bền vững giữa nhà doanh nghiệp và Nhà nước.

Giai đoạn 2015-2017, Doanh nghiệp Traphaco đã đầu tư cho TraphacoSapa lắp đặt, vận hành hệ thống chiết xuất mới với công suất chiết xuất cao, tăng 1,5 lần so với hệ thống cũ; lắp đặt mới và vận hành dây chuyền sấy phun với chất lượng cao, quy trình sấy phun ngày càng ổn định. Công ty đã đạt được mục tiêu như cam kết là phát triển 50ha Actisô đạt GACP-WHO với chất lượng dược liệu được cải thiện đáng kể, đảm bảo đầu vào cho sản xuất cao Actisô. Rõ ràng, việc triển khai theo phương thức hợp đồng nông nghiệp đã chứng minh được hiệu quả thực tế do mối liên kết có văn bản đảm bảo tính chất pháp lý cao, ràng buộc các tác nhân tham gia bởi các điều khoản cụ thể, nhằm thúc đẩy hoạt động canh tác ổn định vì lợi ích của cả công ty và các hộ nông dân [41]. Thực hiện theo hợp đồng, nông dân không chỉ được cung cấp giống, tập huấn, đào tạo các kiến thức về cây Actisô, kỹ thuật nhân giống, chăm sóc, thu hoạch, sơ chế để dược liệu và vùng trồng được cấp giấy chứng nhận GACP - WHO mà họ còn được hỗ trợ về tài chính tạo điều kiện để các hộ đảm bảo hoàn thành hợp đồng. Trong mô hình, nhà khoa học chính là các cán bộ kỹ thuật của công ty nên không thể tách rời nhà doanh nghiệp. Những hỗ trợ kỹ thuật đều do các nhân viên kỹ thuật của

TraphacoSapa tiến hành. Thông qua chương trình đào tạo, tập huấn cho nông dân, doanh nghiệp đã cung cấp cho các hộ nông dân phương thức canh tác mới, kết nối và chuyển giao khoa học kỹ thuật cho nông hộ, giúp họ có nhận thức tốt hơn về phương thức sản xuất xanh và tự tin áp dụng các kỹ thuật mới làm tăng năng suất, chất lượng cây trồng rõ rệt, 99,2% số hộ dân liên kết khăng định điều đó. Traphaco đóng vai trò “trung tâm” thúc đẩy, kết nối các bên tham gia liên kết trong mô hình thực hiện các nội dung liên kết dọc chuỗi: chuyển giao KHKT, cung ứng đầu vào, bao tiêu đầu ra.

➤ *Hiệu quả ổn định kinh tế, chính trị và xã hội*

**Về ổn định kinh tế:** Việc phát triển trồng Actisô giúp các hộ nông dân ổn định được nguồn thu nhập của gia đình với tỉ lệ thu nhập bình quân từ trồng Actisô trong tổng thu nhập của hộ trồng Actisô trong cả hai giai đoạn trước (2012-2014) và sau tác động (2015-2017) lần lượt là 0,94 và 0,91 lần. Điều này cho thấy Actisô luôn là cây trồng chủ lực, đem lại nguồn thu chính cho các hộ nông dân, khăng định tính thực tế của quy hoạch vùng trồng cây thuốc này. Đặc biệt, với những giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà”, việc phát triển dược liệu Actisô đem lại nguồn thu nhập cho cả cộng đồng. Điều này được thể hiện ở hai con số tỉ lệ thu nhập bình quân hộ trồng ATS so với thu nhập bình quân chung và so với thu nhập bình quân hộ không trồng ATS của giai đoạn 2015-2017 so với giai đoạn 2012-2014 đều giảm mạnh, lần lượt đạt 1,63 lần (giảm 40,78%) và 5,31 lần (giảm 72,93%). Kết quả cho thấy: liên kết “4 Nhà” phát triển sản xuất Actisô tại Sa Pa – Lào Cai đã nâng cao hiệu quả kinh tế cho cộng đồng người dân tộc nơi đây một cách ổn định, giảm chênh lệch thu nhập trong cộng đồng, giúp cho sự phát triển kinh tế cộng đồng người dân tộc ở Sa Pa bền vững.

**Về ổn định chính trị - xã hội:** Đây là hiệu quả được mang đến chủ yếu từ hoạt động truyền thông các nội dung liên quan đến mô hình liên kết và tập huấn kỹ thuật trồng trọt Actisô. Hoạt động truyền thông, hướng dẫn kỹ thuật trồng trọt, chăm sóc, phòng trừ sâu bệnh và thu hoạch dược liệu Actisô là một nội dung quan trọng trong giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” được triển khai trong mô hình. Thông qua hướng dẫn kỹ thuật trồng trọt, chăm sóc, phòng trừ sâu bệnh và thu hoạch dược liệu Actisô, các hộ dân nâng cao kiến thức trồng, chăm sóc dược liệu Actisô, giúp hộ gia đình xác lập và duy trì những hành vi có



lợi cho sản xuất, đồng thời hướng dẫn kỹ năng thực hành để thực hiện được những hành vi sản xuất đạt hiệu quả cao nhất. Khoa học cũng đã chứng minh quá trình chuyển đổi từ nhận thức đến thái độ và cuối cùng là thay đổi hành vi. Đây là một quá trình đòi hỏi phải có sự tác động của nhiều phương pháp với nhiều loại hình truyền thông. Trong quá trình tiếp xúc với hộ gia đình cần tiến hành truyền thông, hướng dẫn kỹ thuật trồng trọt, chăm sóc, phòng trừ sâu bệnh và thu hoạch được liệu Actisô qua nhiều khâu từ đơn giản đến phức tạp, từ việc chỉ dẫn cho hộ gia đình những hành vi đơn giản đến các phương pháp xử lý và đương đầu với những khó khăn trong sản xuất. Do đó, truyền thông, hướng dẫn kỹ thuật trồng trọt, chăm sóc, phòng trừ sâu bệnh và thu hoạch được liệu Actisô phải bao gồm nhiều khía cạnh, từ khâu làm đất, gieo hạt... đến thu hoạch và bảo quản chế biến sau thu hoạch, bao gồm một loạt vấn đề của quá trình sản xuất. Ban quản lý mô hình đã cung ứng cả hai loại hình dịch vụ tư vấn cũng như giúp đỡ hộ gia đình trong giai đoạn trồng, chăm sóc, thu hoạch Actisô.

Tuy nhiên, các dịch vụ này chưa phát triển tương xứng với nhu cầu và cũng chưa có cơ chế, chính sách cụ thể nào định hướng, khuyến khích sự phát triển; sự thiếu hụt trong đào tạo nguồn nhân lực có chuyên môn, trình độ vẫn chưa được khắc phục và đầu tư đúng mức. Như nghiên cứu của Dự án “Cải cách phát triển được liệu ở Sa Pa, Việt Nam”(2005) [43] cho thấy tốc độ cải thiện và xây dựng mới hệ thống tư vấn kỹ thuật trồng và chăm sóc được liệu tại Sa Pa vẫn còn yếu: Trên địa bàn huyện, ngoài sự kiêm nhiệm của các cán bộ phụ trách nông nghiệp thì không có đơn vị hay tổ chức nào được xây dựng đội ngũ tư vấn. Thực tế này không thể đáp ứng được nhu cầu về tư vấn, trồng, chăm sóc được liệu của các hộ nông dân trên địa bàn. Vì thế việc truyền thông mô hình liên kết, tập huấn kỹ thuật cho các bên liên quan trong mô hình “4 Nhà” đang vận hành là rất cần thiết.

Trong nghiên cứu này, mô hình liên kết “4 Nhà” không chỉ truyền thông, hướng dẫn kỹ thuật trồng trọt, chăm sóc, phòng trừ sâu bệnh và thu hoạch được liệu Actisô cho đối tượng là các hộ gia đình mà còn cho các đối tượng khác như người thân trong hộ gia đình; cấp uỷ đảng, chính quyền; các ban, ngành, đoàn thể chính trị - xã hội,... tạo nên sức mạnh to lớn để cùng chung tay góp phần nâng cao hiệu quả mô hình phát triển được liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai.

Đối với hộ gia đình, truyền thông gián tiếp đã tiến hành phát ra 1.000 tờ rơi, tờ gấp và tranh, ảnh cổ động; qua truyền thanh và truyền hình huyện với 14 tin và 27 bài, tác động vào các giác quan tai, mắt của các đối tượng qua đó hình thành thái độ đúng đắn về tinh thần, trách nhiệm đóng góp để xây dựng mô hình liên kết hiệu quả. Sự đa dạng không chỉ ở hình thức mà còn thể hiện ở nội dung của các bài truyền thông như: Tình hình sản xuất chung, thu nhập, quy trình trồng, chăm sóc cây thuốc, các bệnh thường gặp trên Actisô, cách phòng chống,.... Nội dung phong phú, phù hợp và sát thực tế với những vấn đề mà hộ gia đình thường gặp phải.

Truyền thông trực tiếp là loại hình không thể thiếu giúp thay đổi thái độ, từ đó xây dựng hành vi đúng ở các đối tượng. Qua các buổi tập huấn, nói chuyện chuyên đề, tuyên truyền phổ biến kiến thức, thảo luận nhóm với các đối tượng để nắm rõ tình hình, những vướng mắc, thiếu sót trong xây dựng và thực hiện mô hình liên kết bốn nhà phát triển dược liệu Actisô, từ đó cung cấp các kiến thức phù hợp với nhu cầu thực tế. Trong 36 tháng can thiệp đã tổ chức được 12 buổi tập huấn cho cán bộ phụ trách khuyến nông và các cán bộ ở xã, thôn/bản ở 2 xã nghiên cứu bao gồm các chủ đề tập huấn theo yêu cầu của Ban quản lý mô hình và các chủ đề bắt buộc. Tổng thời gian tập huấn là 1800 phút, huy động được 95,9% nhân viên phụ trách nông nghiệp xã và 94,2% cán bộ thôn tham dự. Các buổi nói chuyện chuyên đề, thảo luận nhóm với hộ gia đình có nội dung phong phú, thiết thực, đáp ứng nhu cầu của hộ gia đình. Các buổi tập huấn cho lãnh đạo cộng đồng và người thân của hộ gia đình đã thu hút được lãnh đạo của huyện, các xã và 404 lượt hộ gia đình tham gia. Điều đó đã cho thấy sự quan tâm của cộng đồng đến mô hình liên kết bốn nhà phát triển dược liệu Actisô và bước đầu thể hiện sự thành công trong hoạt động truyền thông trực tiếp của mô hình.

Hoạt động truyền thông và tập huấn đem lại hiệu quả rõ rệt trong nâng cao nhận thức của cán bộ xã, thôn/bản về các nội dung trong mô hình liên kết bốn nhà như: vai trò của “các nhà” và cách quản lý thực hiện mô hình liên kết; quy trình trồng, chăm sóc, thu hoạch dược liệu Actisô. Đây là một mắt xích quan trọng trong hoạt động liên kết phát triển dược liệu của mô hình.

Cán bộ lãnh đạo cộng đồng cũng là một đối tượng quan trọng trong công tác truyền thông nhằm nâng cao hiệu quả mô hình liên kết bốn nhà phát triển

được liệu. Kết quả nghiên cứu cho thấy sau liên kết, cán bộ Đảng, chính quyền, ban, ngành đoàn thể chính trị - xã hội đã hiểu, quan tâm và có trách nhiệm hơn trong hoạt động của mô hình, thể hiện ở việc hiểu rõ được vai trò của cấp ủy Đảng, chính quyền, đoàn thể trong mô hình liên kết bốn nhà phát triển được liệu Actisô, ban hành các cơ chế phù hợp và dành một phần ngân sách của địa phương cho các hoạt động của mô hình. Đây là một thành phần không thể thiếu nhằm gây dựng và bảo vệ thành quả của mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển được liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai.

Hộ gia đình là những người trực tiếp tham gia sản xuất và áp dụng các thành tựu khoa học trong sản xuất. Để được liệu có năng suất cao và đảm bảo chất lượng theo tiêu chuẩn quy định thì việc nắm rõ các kiến thức và quy trình kỹ thuật trồng, chăm sóc, thu hoạch, chế biến và bảo quản sau thu hoạch là vấn đề cốt lõi quyết định sự thành công. Sau khi tham gia liên kết các hộ gia đình đã có sự thay đổi rõ rệt trong kiến thức về quy trình, kỹ thuật trồng, chăm sóc, thu hoạch và bảo quản sau thu hoạch thể hiện rõ qua so sánh ở nhóm hộ trước và sau liên kết; Hộ trồng Actisô được tiếp cận thông tin đầy đủ trực tiếp từ Ban quản lý mô hình liên kết, tăng nhận thức trong vấn đề liên kết (chỉ có 0,5% số hộ không có thông tin về liên kết) và áp dụng KHKT để phát triển sản xuất đáp ứng nhu cầu thực tế (99,2%).

Bên cạnh đó, tác động lớn của các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” đến nhận thức của hộ nông dân tập trung vào 3 nội dung khác biệt giữa trước và sau áp dụng mô hình liên kết: hiểu biết về liên kết “4 Nhà” của các hộ khảo sát được cải thiện rõ rệt; những hộ tham gia liên kết mong muốn được hỗ trợ về vốn sản xuất (trả chậm chi phí đầu vào và vay với lãi suất thấp); những hộ chưa tham gia liên kết mong muốn được liên kết trong tiêu thụ sản phẩm.

Có thể khẳng định, hoạt động truyền thông có hình thức đa dạng, nội dung phong phú, đã bổ sung, cải thiện kiến thức và nâng cao sự hiểu biết cho các Nhà trong mô hình liên kết phát triển được liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai. Đây là một chiến lược trong liên kết phát triển được liệu Actisô bền vững cho tương lai.

#### ***4.3.6. Hiệu quả tác động tổng thể của mô hình***

Việc đánh giá tác động tổng thể của mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển được liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai, được mô hình hóa trên cơ sở sàng lọc, phân

tích các dữ liệu điều tra từ các hộ nông dân đại diện cho cộng đồng dân tộc thiểu số tại đây. Kết quả mô hình đánh giá tác động của các yếu tố ảnh hưởng đến 3 chỉ tiêu đặc trưng cho hiệu quả đầu tư trong sản xuất Actisô của Nhà nông: Thu nhập bình quân của hộ gia đình, Tỷ trọng thu nhập từ trồng Actisô trên tổng thu nhập của hộ và Tỷ suất lợi nhuận/ chi phí của sản xuất dược liệu Actisô của hộ gia đình.

- Chi phí trồng cây thuốc Actisô có tầm quan trọng quyết định thu nhập bình quân của hộ trồng Actisô với tỉ lệ tác động là 52,06% tổng ảnh hưởng.

- Yếu tố về sự tham gia liên kết “4 Nhà” (trước và sau tác động) có ảnh hưởng lớn nhất đến Tỷ trọng thu nhập từ cây thuốc Actisô trên tổng thu nhập và

- Tỷ suất lợi nhuận/ chi phí trồng Actisô của hộ trồng Actisô với tỉ lệ tác động lần lượt là 20,19% và 36,60% tổng ảnh hưởng.

***Ba chỉ tiêu trên còn chịu ảnh hưởng của các yếu tố khác với mức độ thấp:***

- Tỷ trọng thu nhập từ Actisô của hộ trồng cây thuốc còn chịu ảnh hưởng của các yếu tố đặc trưng về trình độ văn hóa của gia đình (người được phỏng vấn) và hiểu biết về lợi ích của liên kết với mức độ ảnh hưởng thấp hơn, đứng thứ 2 và thứ 3, mỗi yếu tố lần lượt đóng góp 31,63% và 14,76% tổng ảnh hưởng.

- Thu nhập bình quân từ trồng Actisô của hộ trồng cây thuốc còn chịu ảnh hưởng của các yếu tố về sự tham gia liên kết “4 Nhà” (trước và sau tác động) và trình độ văn hóa của người được phỏng vấn với mức độ ảnh hưởng đứng thứ 2 và thứ 3, mỗi yếu tố đóng góp lần lượt 24,83% và 16,16% tổng ảnh hưởng.

- Tỷ suất lợi nhuận/ chi phí sản xuất Actisô của hộ trồng cây thuốc còn chịu ảnh hưởng của các yếu tố đặc trưng về giới và trình độ văn hóa của gia đình (người được phỏng vấn) với mức độ ảnh hưởng thấp hơn, đứng thứ 2 và thứ 3, mỗi yếu tố lần lượt đóng góp dưới 21,54% và 18,39% tổng ảnh hưởng.

Nhìn chung các chỉ tiêu được đánh giá chịu ảnh hưởng nhiều nhất của các yếu tố về sự tham gia liên kết “4 Nhà” (trước và sau tác động); trình độ văn hóa của gia đình (người được phỏng vấn); hiểu biết về liên kết của hộ gia đình (người được khảo sát); chi phí trồng Actisô. Xét một cách tổng thể, các yếu tố này liên quan đến tổ chức mô hình “4 Nhà” phát triển Actisô (I); tuyên truyền, tập huấn về mô hình liên kết, áp dụng tiến bộ kỹ thuật (II) và đào tạo nâng cao trình độ văn hóa cho hộ dân (III). Có thể khẳng định rằng, trong giai đoạn 2015-

2017, với những giải pháp tăng cường liên kết, mô hình “4 Nhà” phát triển được liệu Actisô ở Sa Pa –Lào Cai đã giải quyết được nội dung (I) và nội dung (II). Để giải quyết nội dung (III), cần có giải pháp can thiệp sâu của Nhà nước trong đào tạo nâng cao trình độ văn hóa cho người dân với thời gian dài lâu hơn. Tuy nhiên yếu tố trình độ văn hóa của hộ gia đình chỉ ảnh hưởng phần nào đến hiệu quả đầu tư sản xuất dược liệu Actisô, chứ không đóng vai trò quyết định.

Kết quả ước lượng tác động của mô hình liên kết đến hiệu quả đầu tư trong sản xuất dược liệu Actisô của hộ trồng Actisô cho thấy: theo thời gian, thu nhập bình quân của các hộ không trồng Actisô có xu hướng giảm 0,22 điểm %; tỉ lệ thu nhập bình quân từ trồng Actisô trên tổng thu nhập bình quân của hộ trồng Actisô có xu hướng giảm 0,773 điểm %; tỉ suất lợi nhuận/ chi phí trồng Actisô có xu hướng giảm 2,737 điểm %. Trong khi đó, dưới tác động của liên kết, thu nhập bình quân của hộ trồng tăng, chỉ số hiệu quả đầu tư tăng, tỉ lệ thu nhập bình quân từ trồng Actisô trên tổng thu nhập bình quân của hộ dân thay đổi không có ý nghĩa thống kê. Vì thế, những tác động của liên kết “4 Nhà” làm tăng thu nhập bình quân chung, tăng tỉ suất lợi nhuận/ chi phí trồng Actisô là thể hiện hiệu quả tác động tích cực của mô hình liên kết trong việc đầu tư sản xuất dược liệu này.

#### **4.4. Những ưu điểm và hạn chế của mô hình liên kết**

##### ***4.4.1. Những ưu điểm***

Với sự giúp đỡ của Chính quyền địa phương, sự hợp tác của Nhà khoa học (Trạm nghiên cứu cây thuốc Sa Pa, Trung tâm phát triển cây ôn đới, Trung tâm khuyến nông Sa Pa), Công ty TraphacoSapa, tình hình phát triển dược liệu Actisô trên địa bàn Sa Pa – Lào Cai đã đạt kết quả cực kỳ ấn tượng. Sản lượng và chất lượng dược liệu ngày càng tăng, tình hình tiêu thụ ngày càng ổn định, thị trường tiêu thụ ngày càng mở rộng và phát triển. Đến nay, tỉ lệ số hộ tham gia liên kết 76,36% với tổng diện tích trên 50 ha đang cho thu hoạch tạo nên vùng nguyên liệu Actisô tập trung với chất lượng dược liệu đảm bảo. Sản phẩm chế biến từ Actisô đã tạo được thương hiệu riêng cho mình. Từ đó tạo lập được phương thức sản xuất hàng hóa cho nông dân theo cơ chế thị trường. Điều đó đã mang lại hiệu quả trên cả 3 phương diện kinh tế - xã hội - môi trường, tạo bước đột phá mới cho đời sống của người dân Sa Pa.

Có thể khẳng định rằng, việc chuyển đổi từ trồng các cây nông nghiệp thông thường sang trồng cây thuốc Actisô trên địa bàn Sa Pa đã đem lại hiệu quả to lớn. Nguyên nhân của thành công đó không thể không kể đến vai trò của các tác nhân tham gia liên kết giữa Nhà nông - Nhà khoa học - Nhà doanh nghiệp và cũng không thể không kể đến vai trò của tác nhân quan trọng là Nhà nước. Việc xây dựng và áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai đã thu được những thành công đột phá.

- Các hoạt động của mô hình đã đáp ứng được nhu cầu liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai, không chỉ là nguyện vọng mà còn là niềm mong ước thực sự của chính quyền địa phương và của người dân nơi đây. Mô hình không chỉ đơn thuần là quản lý, truyền thông, tư vấn kỹ thuật trồng trọt tốt, thu hái tốt (GACP) mà còn áp dụng đồng thời nhiều biện pháp thông qua hoạt động Quỹ hỗ trợ phát triển Actisô đã động viên, khích lệ các hộ gia đình hăng hái tham gia các hoạt động xã hội, tăng cường trao đổi, giao lưu kinh nghiệm trồng trọt góp phần nâng cao kiến thức cho cộng đồng và hộ gia đình.

- Hoạt động của mô hình được tiến hành dựa trên những lợi thế sẵn có của địa phương về cây thuốc bản địa, những chủ trương, chính sách của Đảng, Nhà nước, phong tục tập quán của người dân nơi đây rất thuận tiện, khả thi, ít tốn kém và mọi người dân đều có thể dễ dàng tiếp cận, tham gia.

- Thông qua các buổi tập huấn, mô hình đã tạo điều kiện cho các cán bộ quản lý chuyên môn của huyện, xã, thôn/bản được tập huấn nâng cao kiến thức chuyên môn, kỹ năng truyền thông, tư vấn về quy trình kỹ thuật trồng trọt, chăm sóc cây thuốc, thu hoạch và bảo quản dược liệu.

- Sự phối hợp giữa “các Nhà”, các hội, ban, ngành, đoàn thể chính trị - xã hội, dưới sự chỉ đạo của cấp uỷ Đảng, chính quyền, sự tham gia tích cực của cộng đồng đã tạo nên sức mạnh tổng hợp, góp phần đẩy mạnh, nhân rộng các hoạt động của mô hình ra nhiều thôn/bản trong toàn xã.

- Hoạt động của mô hình đã góp phần tác động đến cấp uỷ Đảng, chính quyền và nhân dân, từ đó nhận thức được sự cần thiết liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu, góp phần thực hiện các mục tiêu để hoàn thành các tiêu chí xây dựng “*Nông thôn mới*” tại địa phương.

- Với sự phong phú về nội dung, đa dạng về hình thức, mô hình đã tuyên truyền sâu rộng về mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu Actisô đến đông đảo các tầng lớp nhân dân. Từ đó, tạo nên sức mạnh to lớn từ cộng đồng cùng chung tay xây dựng mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu Actisô ngày càng hiệu quả và bền vững.

- Liên kết giữa Nhà nước, Nhà khoa học, Nhà doanh nghiệp và Nhà nông trong phát triển dược liệu Actisô đã giúp mở rộng vùng nguyên liệu cho các doanh nghiệp, góp phần chuyển dịch cơ cấu cây trồng, tăng thu nhập cho nông dân và đáp ứng được nhu cầu sử dụng các sản phẩm từ thiên nhiên của người tiêu dùng.

- Tăng thu nhập cho các hộ nông dân và giải quyết được việc làm cho lao động dư thừa ở nông thôn.

- Thay đổi tập quán sản xuất từ tự cung, tự túc sang sản xuất hàng hóa gắn chặt với nhu cầu thị trường; tạo ra vùng sản xuất hàng hóa gắn với công nghiệp chế biến và tiêu thụ, phát huy và khai thác tối đa tiềm năng đất đai, lao động, và lợi thế của địa phương để phát triển.

- Sản phẩm chế biến từ Actisô Sa Pa đã có thị trường tiêu thụ tăng trưởng ổn định và có thương hiệu nổi tiếng. Mặt khác, thông qua mối liên kết này đã tạo lập phương thức sản xuất hàng hóa trong cơ chế thị trường đối với người nông dân, đặc biệt với người dân tộc thiểu số.

- Trung tâm khuyến nông, phòng NN&PTNT, phòng kinh tế Sa Pa được cập nhật hơn, tiếp cận được nhiều tiến bộ khoa học kỹ thuật hơn.

- Thông tin, thị trường đầu ra của người dân ổn định hơn, nguyên liệu đầu vào của nhà máy cũng ổn định, lâu dài và ngày càng được mở rộng.

Nhìn chung, có thể thấy mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai đã mang lại hiệu quả rõ rệt trên cả 3 phương diện kinh tế - xã hội - môi trường.

*Về kinh tế:* Tạo ra sản phẩm từ Actisô có giá trị cao, và hình thành thị trường tiêu thụ ổn định, chia sẻ giảm bớt rủi ro trong sản xuất kinh doanh, góp phần nâng cao thu nhập cho người dân địa phương.

*Về xã hội:* Giải quyết việc làm cho người lao động ở các thôn, bản trong vùng, góp phần cải thiện đời sống vật chất tinh thần. Từ đó giải quyết một số tệ

nạn xã hội và nâng cao nhận thức về tư duy và trình độ canh tác cho người dân địa phương. Mô hình liên kết giúp giảm chênh lệch thu nhập trong cộng đồng.

*Về môi trường:* Mặc dù quá trình trồng và chăm sóc dược liệu Actisô có sử dụng thuốc BVTV và thải ra một lượng chất thải là bao bì thuốc BVTV nhưng có sự chỉ đạo chặt chẽ của chính quyền địa phương, sự hướng dẫn tận tình của các cán bộ KHKT và sự đầu tư của các doanh nghiệp trong hướng dẫn cho người dân vệ sinh đồng ruộng và thu gom tiêu hủy bao bì thuốc BVTV đúng cách, kịp thời. Điều này đã góp phần nâng cao chất lượng dược liệu và bảo vệ môi trường.

Những kết quả trên có được nhờ sự thống nhất về nhận thức tư tưởng và hành động của các cấp đảng ủy, các cấp chính quyền địa phương và nhân dân; sự đầu tư cho quy hoạch và phát triển vùng dược liệu của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, do các chính sách hỗ trợ xây dựng mô hình của Nhà nước, của Doanh nghiệp đã được triển khai kịp thời cùng với sự tận tình của các Nhà khoa học và sự đồng thuận lớn từ người dân đã xây dựng và triển khai thành công mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển Actisô bền vững.

#### **4.4.2. Những hạn chế và nguyên nhân**

Ngoài những kết quả đạt được thì trong những năm qua mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai cũng còn một số tồn tại.

- Khi thực hiện hợp đồng, doanh nghiệp TraphacoSapa chịu trách nhiệm cung cấp giống cùng kết hợp với các nhà khoa học đào tạo, tập huấn người nông dân sản xuất ... đồng thời ký hợp đồng đầu ra là thu mua sản phẩm cho người dân. Tuy nhiên, có nhiều trường hợp người dân lại không thực hiện được như trong hợp đồng đã quy định như: chất lượng Actisô không đảm bảo, thu hoạch không theo sự hướng dẫn của công ty dẫn đến việc hiểu lầm giữa người dân với doanh nghiệp.

- Trình độ văn hóa và nhận thức của người dân về mô hình liên kết còn hạn chế, dẫn đến việc có nơi, có lúc người dân không tuân thủ quy trình, kỹ thuật đã được hướng dẫn hoặc do tâm lý thói quen bản địa đã làm cho năng suất, chất lượng Actisô không được đảm bảo đúng theo kỳ vọng.

- Mô hình triển khai trên nhiều hộ dân khác nhau trồng Actisô nên việc cơ giới hóa khó khăn, thu hoạch dược liệu không cùng thời điểm làm cho chất lượng dược liệu khó đồng đều.



Còn những tồn tại trên có thể do một số nguyên nhân sau:

*Thứ nhất*, nhận thức của một số nông dân còn trông chờ, ỷ lại chưa có sự quyết tâm cao trong sản xuất, chưa tích cực chủ động trong đầu tư, áp dụng khoa học kỹ thuật để nâng cao năng suất, chất lượng dược liệu.

*Thứ hai*, công tác tuyên truyền, vận động nhân dân thực hiện các cam kết trong hợp đồng bao tiêu sản phẩm với doanh nghiệp để đảm bảo quyền lợi lâu dài và ổn định giữa các bên còn hạn chế. Nhiều hộ nông dân chưa thấy được lợi ích lâu dài trong đầu tư cho vùng dược liệu và bao tiêu sản phẩm của công ty.

*Thứ ba*, các chính sách của Nhà nước cho Doanh nghiệp vẫn chưa thật sự gắn với thực tế, ví dụ như: Chính sách đất đai cho doanh nghiệp xây dựng Vườn giống, Nhà máy chế biến trên địa bàn còn chưa phù hợp.....

#### **4.5. Những đóng góp mới của luận án**

Luận án có một số đóng góp chính sau:

*Thứ nhất*, đây là nghiên cứu đầu tiên về mô hình liên kết 4 Nhà trong lĩnh vực dược liệu cây thuốc và kết quả nghiên cứu đã làm phong phú thêm về lý luận liên kết phát triển. Nghiên cứu đã hệ thống hóa được những vấn đề lý luận và thực tiễn về liên kết phát triển dược liệu nói chung và liên kết phát triển dược liệu Actisô nói riêng.

*Thứ hai*, kết quả nghiên cứu đã chỉ ra mô hình đa chủ thể, liên kết 4 Nhà đã phát triển thành công dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai trong bối cảnh hiện nay có rất ít nghiên cứu về lĩnh vực này và đặc biệt ngành dược liệu đang rất cần mô hình phát triển phù hợp.

*Thứ ba*, lần đầu tiên giải pháp về tổ chức quản lý mô hình liên kết phát triển dược liệu gắn với những yêu cầu chất lượng được đưa ra kèm theo tổ chức hoạt động truyền thông. Trong đó, mô hình liên kết 4 Nhà phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai áp dụng hệ thống kiểm soát chất lượng đạt GACP-WHO trong nuôi trồng cây thuốc và GMP-WHO trong sản xuất, chế biến dược liệu Actisô.

*Thứ tư*, lần đầu tiên hiệu quả tác động riêng và hiệu quả tác động tổng thể của mô hình liên kết 4 Nhà phát triển dược liệu được đánh giá. Trong đó, việc đánh giá hiệu quả tác động tổng thể cho cái nhìn bao quát về những yếu tố ảnh hưởng quan trọng đến thu nhập bình quân chung và tỉ suất hoàn vốn trong sản

xuất dược liệu Actisô tại cộng đồng. Đây là một đóng góp mới về phương pháp trong nghiên cứu tại trường Đại học Dược Hà Nội và trong hoạch định chính sách phát triển dược liệu của Bộ Y tế.

*Thứ năm*, dựa vào thông tin khách quan, khoa học và tin cậy thu được từ nghiên cứu giúp cho lãnh đạo ngành dược liệu, các ban ngành đoàn thể trong huyện Sa Pa có những mô hình quản lý, liên kết phát triển các loại dược liệu bản địa nói chung và dược liệu Actisô nói riêng phù hợp với địa phương mình. Trong đó, thực trạng liên kết phát triển dược liệu Actisô tại địa phương được phân tích rõ về nội dung liên kết theo chiều dọc (từ khâu quy hoạch đến cung ứng các yếu tố đầu vào, sản xuất, tiêu thụ); đối tượng liên kết theo chiều ngang (giữa Nhà nước, Nhà nông, Nhà doanh nghiệp và Nhà khoa học) mà chủ thể là Nhà nông và Nhà doanh nghiệp; hình thức liên kết (chính thống và phi chính thống).

*Thứ sáu*, kết quả nghiên cứu góp phần làm rõ công tác hoạch định chính sách về phát triển dược liệu tại Việt Nam nói chung và Lào Cai nói riêng. Kết quả nghiên cứu sẽ giúp các nhà quản lý hiểu sâu hơn các nhân tố ảnh hưởng liên kết 4 Nhà từ đó đưa ra các quan điểm, định hướng và các giải pháp phù hợp nhằm tăng cường liên kết giữa các Nhà trong phát triển dược liệu tại Việt Nam một cách hiệu quả.

## KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

### 1. Kết luận

#### *1.1. Về thực trạng liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai giai đoạn 2012 - 2014*

Mô hình liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai là mô hình đa chủ thể với sự tham gia của Nhà nước, Nhà nông, Nhà doanh nghiệp, Nhà khoa học. Mô hình nghiên cứu thực hiện tại địa bàn miền núi vùng cao, các hộ nông dân tham gia mô hình chủ yếu là đồng bào dân tộc thiểu số chiếm 93,18%, trình độ văn hóa chủ yếu từ tiểu học trở xuống và hầu như không có chuyên môn kỹ thuật (96,82%).

Mô hình liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai giai đoạn 2012 – 2014 đã đạt những thành công nhất định như thúc đẩy tăng trưởng sản xuất kinh doanh dược liệu so với trước đây; mở ra hướng sản xuất dược liệu hàng hóa hiện đại, tạo vùng trồng gắn với chế biến và tiêu thụ. Tuy nhiên việc phát triển dược liệu Actisô chưa tương xứng với tiềm năng vốn có, chưa đáp ứng mong muốn của các tác nhân tham gia liên kết.

Thực trạng liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai giai đoạn 2012 – 2014 còn lỏng lẻo, tự phát; có 0,1- 34,9% tổng số hộ được khảo sát tham gia liên kết, tỉ lệ thay đổi theo nội dung liên kết và đối tượng tham gia liên kết; Các nội dung liên kết phong phú; Hình thức liên kết phi chính thống phổ biến trong cung ứng giống, phân bón/thuốc BVTV, thông tin về TBKT và quản lý sâu bệnh hại; Hình thức liên kết chính thống chiếm ưu thế trong cung ứng vốn, liên kết với doanh nghiệp; Liên kết giữa Nhà nông và Nhà doanh nghiệp (hai chủ thể chính của chuỗi giá trị dược liệu Actisô) chiếm tỉ lệ 12,27%; Vai trò của Nhà nước rất quan trọng trong thúc đẩy liên kết, nhưng chưa được quan tâm, chưa có chính sách phù hợp thúc đẩy phát triển dược liệu. Sự đóng góp của Nhà khoa học trong liên kết rất mờ nhạt, chưa chuyển giao tiến bộ KHKT vào sản xuất dược liệu Actisô; Trình độ, sự nhận thức, hiểu biết về sản xuất kinh doanh cũng như chủ trương, chính sách liên kết còn rất hạn chế; sản xuất mang tính tự phát, chưa gắn với thị trường tiêu thụ; các Nhà không chủ động liên kết với nhau; tổ

chức, hình thức liên kết chưa hiệu quả; hoạt động liên kết phổ biến là giữa 2 Nhà, còn mang nặng tính một chiều, chưa gắn với nhu cầu của các Nhà.

### ***1.2. Về hiệu quả mô hình liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai giai đoạn 2015 - 2017***

Việc triển khai các giải pháp tăng cường liên kết về thực chất là xây dựng mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển dược liệu chuyên nghiệp, hiệu quả nhằm phát huy năng lực, phân công trách nhiệm “các Nhà” một cách tối ưu. Ban quản lý mô hình liên kết đã hoạch định được các mục tiêu chiến lược phát triển dược liệu, đồng thời xây dựng được bộ giải pháp theo từng nội dung liên kết để đạt các mục tiêu chiến lược: tổ chức truyền thông, tập huấn về mô hình liên kết (lợi ích, sự cần thiết, các nội dung và hình thức liên kết), phổ biến, chuyên giao QTKT; tổ chức nguồn lực tăng cường liên kết của mô hình đạt hiệu quả tích cực.

Mô hình liên kết “4 Nhà” đã làm thay đổi nhận thức một cách rõ rệt từ người dân, doanh nghiệp, nhà khoa học đến các cán bộ quản lý chính quyền các cấp. Tỷ lệ số hộ tham gia liên kết tăng trung bình 343,96%/ năm, liên kết ở tất cả các nội dung từ quy hoạch vùng trồng, đến chế biến tiêu thụ sản phẩm; 100% liên kết là chính thống gắn quyền lợi và trách nhiệm các Nhà tham gia liên kết.

Tạo ra hiệu quả đột phá về phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa - Lào Cai:

+ Tổng diện tích trồng Actisô tăng trung bình 188,64%; Diện tích trồng Actisô của hộ gia đình tăng trung bình 189,23%; đem lại thu nhập chính (>90%), lợi nhuận/ha tăng 251,76%, trong khi chi phí sản xuất dược liệu lại giảm 21,74%.

+ Sản lượng và năng suất dược liệu Actisô tăng trung bình 301,29%/năm và 36,94%/ha/năm; sản lượng cao Actisô tăng trưởng trung bình 54,04%/năm.

+ Chất lượng dược liệu được cải tiến rõ rệt liên quan đến nâng cấp QTKT trồng, dây chuyền chế biến cao, hàm lượng hoạt chất Cynarin tăng trung bình 28,08%.

+ Về hiệu quả kinh tế: Với nhà nông, tính trung bình trên 1 ha/năm, GO tăng 72,56%; GO/IC đạt 3,36 lần, tăng 115,96%; VA/IC đạt 2,36 lần, tăng 323,92%. Với doanh nghiệp, tính trung bình mỗi năm, GO tăng 163,53%; GO/IC đạt 1,28 lần, tăng 13,86%; VA/IC đạt 0,20 lần, tăng 257%.

+ Mô hình giúp Nhà nông, Nhà doanh nghiệp nâng cao nhận thức về mô hình liên kết “4 Nhà” phát triển Actisô, dẫn đến mong muốn liên kết nhiều hơn và thiết thực hơn. Nhà nông nâng cao được mối quan hệ xã hội trong sản xuất, tiêu thụ dược liệu, tăng năng lực sản xuất và thị trường. Nhà doanh nghiệp có vùng nguyên liệu ổn định, chất lượng cao chủ động cho SXKD hiệu quả.

+ Xét tổng thể, mô hình liên kết có ảnh hưởng lớn nhất đến tỉ trọng thu nhập bình quân từ Actisô /tổng thu nhập bình quân của hộ gia đình, tỉ suất lợi nhuận/chi phí trồng Actisô của hộ gia đình, làm tăng rõ rệt 2 chỉ tiêu này so với trước. Trong mối tương quan với các yếu tố tác động đến hiệu quả kinh tế chung, giải pháp tăng cường liên kết với hoạt động truyền thông, tập huấn thúc đẩy chuyển giao tiến bộ KHKT, làm giảm chi phí và tăng hiệu quả kinh tế, tăng thu nhập bình quân từ sản xuất dược liệu Actisô. Với tác động cộng gộp, mô hình liên kết đã làm tăng thu nhập bình quân chung, tăng tỉ suất hoàn vốn trong sản xuất Actisô, giảm xung đột lợi ích kinh tế - xã hội trong cộng đồng địa phương.

Mô hình liên kết tạo ra vùng trồng Actisô tại Sa Pa – Lào Cai đạt chứng nhận GACP-WHO, nhà máy chế biến chiết xuất dược liệu của TraphacoSapa đạt GMP-WHO, tạo ra sản phẩm từ Actisô có giá trị cao, có thương hiệu, có lợi thế cạnh tranh trên thị trường.

Mô hình liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai đã phát huy được các lợi thế tự nhiên, xã hội của Sa Pa, sự hợp tác tốt của Nhà nước, Nhà khoa học, Nhà doanh nghiệp, Nhà nông phát triển dược liệu theo hướng sản xuất hàng hóa, gắn vùng trồng với chế biến sản phẩm cạnh tranh trên thị trường.

## **2. Kiến nghị**

### **2.1. Đối với huyện Sa Pa và tỉnh Lào Cai**

Cần duy trì và mở rộng mô hình phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa và tỉnh Lào Cai nhằm có đủ dược liệu cung cấp cho nhu cầu công nghiệp dược, YHCT, thực phẩm bảo vệ sức khỏe, mỹ phẩm và xuất khẩu.

Cần hoàn thiện quy hoạch vùng trồng và trung tâm chế biến cây thuốc (trong đó có Actisô), cũng như phát triển cơ sở hạ tầng, đường giao thông, trạm điện, hệ thống thủy lợi, khu nông nghiệp công nghệ cao,... thu hút đầu tư vào lĩnh vực dược liệu của huyện, của tỉnh nhà.

Có chính sách hỗ trợ doanh nghiệp, nhà khoa học và người dân nghiên cứu và phát triển đa dạng hóa sản phẩm từ Actisô để gia tăng chuỗi giá trị từ cây thuốc này đảm bảo sự phát triển bền vững chuỗi giá trị Actisô.

Áp dụng mô hình liên kết 4 Nhà phát triển các dược liệu bản địa của địa phương, thúc đẩy phát triển dược liệu và kinh tế xã hội tỉnh Lào Cai.

## **2.2. Đối với Bộ Y tế**

Tăng đầu tư cho nghiên cứu, thử nghiệm các mô hình phát triển dược liệu, đặc biệt mô hình liên kết 4 Nhà trong phát triển dược liệu từ cây ngắn ngày, cây dài ngày, cây thu hái hoang dại, cây trồng trọt để tạo ra các mô hình chuẩn.

Xây dựng chính sách liên kết “4 Nhà” trong lĩnh vực dược liệu cụ thể với từng nội dung liên kết về giống, vốn, cung ứng đầu vào, phòng chống sâu bệnh hại, chuyển giao KHKT và tiêu thụ dược liệu.

Đề xuất Chính phủ phê duyệt “Chương trình nghiên cứu khoa học công nghệ trọng điểm quốc gia phát triển dược liệu” làm động lực phát triển ngành dược nói chung, ngành dược liệu nói riêng.

Có chính sách cụ thể sử dụng nguồn dược liệu trong nước đạt chất lượng để phát triển thị trường dược liệu Việt Nam đáp ứng được mục tiêu Quy hoạch tổng thể phát triển dược liệu Việt Nam đến 2020 và tầm nhìn 2030.

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

### Tiếng Việt

1. Hoàng Thị Bình (2001), “Kết quả nghiên cứu và xây dựng qui trình sản xuất hạt actiso trong 2 năm 1997-1999”, *Công trình NCKH - Viện dược liệu (1987-2000)*, NXB Khoa học và Kỹ thuật, tr. 36-37.
2. Bộ NNPT NT và Bộ KHCN (2008), *Quyết định 379/QĐ-BNN-KHCN ngày 28/01/2008 về việc ban hành Tiêu chuẩn thực hành nông nghiệp tốt của Việt Nam*.
3. Bộ Y tế (2009), *Dược điển Việt Nam – Lần xuất bản thứ 4*, NXB Y học, tr. 681.
4. Bộ Y tế (2012), *Quyết định số 15/QĐ-BYT (04/1/2012) của Bộ trưởng Bộ Y tế v/v Ban hành Danh mục 40 dược liệu có tiềm năng khai thác và phát triển thị trường*.
5. Trần Ngọc Ca cùng các cộng sự (2013), *Phân tích và đề xuất một số giải pháp chính sách về liên kết 4 nhà (nhà nước, nhà khoa học, nhà nông và nhà doanh nghiệp) trong phát triển dược liệu ở Việt Nam*, Hội đồng Chính sách khoa học và công nghệ quốc gia.
6. Chengzi (2013), “Tăng cường mối quan hệ nông dân và doanh nghiệp trong phát triển dược liệu ở Trung Quốc hiện nay”, *Tạp chí cây thuốc số 121*.
7. Chính phủ nước CHXH chủ nghĩa Việt Nam (1978), *Nghị quyết số 200-CP ban hành ngày 21/8/1978 về việc Phát triển dược liệu trong nước*.
8. Chính phủ nước CHXH chủ nghĩa Việt Nam (2012), *Quyết định số 108-2002/QĐ-TTg ngày 15/8/2002 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt “Chiến lược phát triển ngành Dược giai đoạn đến 2010”*.
9. Chính phủ nước CHXH chủ nghĩa Việt Nam (2002), *Quyết định 80/2002/QĐ-TTg ngày 24/6/2002 của Thủ tướng Chính phủ về chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng*.
10. Chính phủ nước CHXH chủ nghĩa Việt Nam (2006), *Quyết định số 153/2006/QĐ-TTg Phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển hệ thống y tế Việt Nam giai đoạn đến năm 2010 và tầm nhìn đến năm 2020, 30/6/2006*.
11. Chính phủ nước CHXH chủ nghĩa Việt Nam (2010), *Nghị định 41/2010/NĐ-CP ngày 12/4/2010 của Chính phủ về chính sách tín dụng phát triển nông nghiệp, nông thôn*.

12. Chính phủ nước CHXH chủ nghĩa Việt Nam (2012), *Quyết định số 01/2012/QĐ-TTg ngày 09/01/2012 về một số chính sách hỗ trợ việc áp dụng Quy trình thực hành sản xuất nông nghiệp tốt trong nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản.*
13. Chính phủ nước CHXH chủ nghĩa Việt Nam (2013), *Nghị định 210/2013/NĐ-CP ngày 19/12/2013 của Chính phủ về chính sách khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn.*
14. Chính phủ nước CHXH chủ nghĩa Việt Nam (2013), *Quyết định số 1976/QĐ-TTg về việc “Phê duyệt quy hoạch tổng thể phát triển dược liệu đến năm 2020 và định hướng đến năm 2030”, ngày 30/10/2013.*
15. Chính phủ nước CHXH chủ nghĩa Việt Nam (2013), *Quyết định 62/2013/QĐ-TTg ngày 25/10/2013 của Thủ tướng Chính phủ về chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết sản xuất gắn với tiêu thụ nông sản, xây dựng cánh đồng lớn.*
16. Chính phủ nước CHXH chủ nghĩa Việt Nam (2014), *Quyết định số 68/2014/QĐ-TTg (10/1/2014) của TTg v/v Phê duyệt Chiến lược Quốc gia phát triển ngành Dược Việt Nam giai đoạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030.*
17. Chính phủ nước CHXH chủ nghĩa Việt Nam (2017), *Thông báo “Kết luận của Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Xuân Phúc tại Hội nghị toàn quốc về phát triển dược liệu Việt Nam”, 220/TB-VPCP ngày 12/5/2017.*
18. Chính phủ nước CHXH chủ nghĩa Việt Nam (2018), *Nghị định về về chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp, Nghị định số 98/2018/NĐ-CP ngày 05/7/2018, Điều 4 và Điều 19.*
19. Đường Hồng Dật (2007), *Từ điển bách khoa nông nghiệp Việt Nam*, tr.757.
20. Nguyễn Thượng Dong (2007), *Quy hoạch phát triển một số vùng dược liệu đến năm 2015 và tầm nhìn đến năm 2020 theo tinh thần Quyết định 43/2007/QĐ-TTg của Thủ tướng chính phủ, Hội nghị dược liệu toàn quốc lần thứ hai “Phát triển dược liệu đến năm 2015 và tầm nhìn đến năm 2020” – Bộ Y tế, Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật, tr. 22.*
21. Nguyễn Thượng Dong (2003), *Tài liệu Hội nghị dược liệu toàn quốc lần thứ nhất “Phát triển dược liệu bền vững trong thế kỷ 21”, tr. 12-13.*
22. Nguyễn Thượng Dong (2006), *Kỹ yếu công trình nghiên cứu khoa học và công nghệ 2001-2005*, NXB. Khoa học và Kỹ thuật, tr. 65-78.



23. Dương Thị Duyên (2013), *Đánh giá tình hình sản xuất cây Actiso và ảnh hưởng của bổ sung chế phẩm đất hiếm, số lần bón phân kali đến năng suất và chất lượng dược liệu tại Sa Pa – Lào Cai*, Luận văn thạc sĩ – Trường ĐHNN Hà Nội, tr. 23-26.
24. Lê Văn Hào, Trần Thị Minh Khánh (2016), *Phương pháp nghiên cứu khoa học (Dùng cho sinh viên khối ngành xã hội nhân văn)*, Tài liệu lưu hành nội bộ, Trường Đại học Nha Trang, tr. 11-23.
25. Quàng Huy Hoàng (2002), *Xây dựng mô hình trồng nguyên liệu và chế biến chè Actiso tại cao nguyên Mộc châu Sơn La*, Trung tâm ứng dụng chuyển giao tiến bộ khoa học và công nghệ Sơn La, Sơn La, tr.35.
26. Nguyễn Bá Hoạt (2002), *Nghiên cứu phát triển một số cây thuốc tham gia chuyển đổi cơ cấu cây trồng huyện vùng cao Sa Pa – Lào Cai*, Luận án tiến sỹ nông nghiệp, Viện khoa học kỹ thuật Nông nghiệp Việt Nam.
27. Tô Duy Hợp, Lương Bằng Quang (2000), *Phát triển cộng đồng – Lý thuyết và vận dụng*, NXB. Văn hóa – Thông tin, tr. 64-91.
28. Nguyễn Bá Hoạt, Nguyễn Duy Thuần (2005), *Kỹ thuật trồng, sử dụng và chế biến cây thuốc*, Nhà xuất bản Nông nghiệp, tr. 5-15.
29. Phạm Thanh Huyền (2015), *Nghiên cứu, điều tra, khảo sát và chiến lược phát triển cây dược liệu tỉnh Hà Giang*, Viện dược liệu – Bộ Y tế, tr. 44-97.
30. Nguyễn Hữu Khai – Công ty TNHH Dược liệu Sìn Hồ (2009), *Xây dựng mô hình canh tác dược liệu sạch theo hướng sản xuất hàng hóa phục vụ phát triển kinh tế - xã hội – huyện Sìn Hồ - tỉnh Lai Châu*, Chương trình xây dựng mô hình ứng dụng và chuyển giao KH&CN phục vụ phát triển kinh tế xã hội nông thôn và miền núi giai đoạn từ nay đến năm 2010 – Bộ Khoa học và Công nghệ.
31. Nguyễn Minh Khởi và cs - Viện dược liệu, Bộ Y tế (2014), *Điều tra tổng thể tình hình khai thác và sử dụng dược liệu làm thuốc tại Việt Nam giai đoạn 2007-2012*, tr. 231, 236-243.
32. Cầm Thị Tú Lan (2003), *Thử nghiệm trồng cây thuốc Actiso tại Sơn La*, Đề tài nghiên cứu Khoa học và Công nghệ, Trung tâm Khoa học sản xuất lâm nghiệp vùng Tây Bắc, tr. 42.
33. Cầm Thị Tú Lan (2006), “Thử nghiệm trồng cây thuốc Actiso tại Sơn La”, *Kỷ yếu Các đề tài nghiên cứu khoa học giai đoạn 2001 – 2005*, UBND tỉnh Sơn La - Sở Khoa học và Công nghệ. tr. 130-134.

34. Trần Thị Liên (2015), “Xây dựng mô hình và hoàn thiện quy trình trồng atiso (*Cynara scolymus*) tại huyện Sơn Hòa theo tiêu chuẩn GAP”, *Kỹ yếu công trình nghiên cứu khoa học Viện dược liệu 2011-2015*, Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật, tr. 91-93.
35. Ngô Quốc Luật, Nguyễn Văn Thuận, Nguyễn Thị Làn, Đinh Văn Mỹ (2005), “Ảnh hưởng của phân bón đến năng suất dược liệu Actiso trồng ở Đà Lạt, Lâm Đồng”, *Kỹ yếu công trình nghiên cứu khoa học và công nghệ 2001-2005*, tr. 109-110.
36. Ngô Quốc Luật, Nguyễn Duy Thuận và cộng sự (2008), “Nghiên cứu một số giải pháp kỹ thuật phát triển những loài cây thuốc có giá trị nhằm phát triển bền vững nguồn dược liệu Việt Nam”, *Công trình nghiên cứu khoa học tạo nguồn nguyên liệu làm thuốc 10 năm (1998– 2008)*, tr. 20-26.
37. Ngô Quốc Luật, Nguyễn Duy Thuận, Nguyễn Công Vinh (2008), “Kết quả sơ bộ về phân tích chất lượng đất ở một số vùng trồng cây thuốc”, *Công trình nghiên cứu khoa học tạo nguồn nguyên liệu làm thuốc 10 năm (1998– 2008)*, tr. 129-128.
38. Hội đồng Bộ trưởng nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (1989), *Quy định về liên kết kinh tế*, Quyết định 38-HĐBT, Ngày 10/4/1989, Điều 1, Điều 2, Điều 6.
39. Đinh Văn Mỹ, Trịnh Thanh, Lê Văn Nhân, Lê Văn Giới (2009), “Trạm nghiên cứu trồng cây thuốc Sa Pa 20 năm bảo tồn nguồn gen và giống cây thuốc (1988-2008)”, *Bảo tồn và phát triển nguồn gen và giống cây thuốc*, Hội nghị Tổng kết 20 năm thực hiện nhiệm vụ bảo tồn nguồn gen và giống cây thuốc do Bộ Y tế và Bộ Khoa học và Công nghệ phối hợp, tr. 77-79.
40. Đinh Văn Mỹ, Hoàng Thị Bình, Lê Văn Nhân (2008), “Báo cáo công tác di thực nhập nội cây thuốc tại trạm nghiên cứu trồng cây thuốc Sa Pa”, *Công trình nghiên cứu khoa học tạo nguồn nguyên liệu làm thuốc 10 năm (1998 - 2008)*, tr. 170-176.
41. Ngân hàng phát triển Châu Á (2007), *Dự án nâng cao hiệu quả của thị trường cho người nghèo (M4P)*, 30 trường hợp nghiên cứu về hợp đồng nông sản, tr.6-19.
42. Phạm Thị Minh Nguyệt (2006), *Giáo trình kinh tế hợp tác*, Trường Đại học Nông nghiệp I – Bộ Giáo dục và Đào tạo, Nhà xuất bản nông nghiệp, Hà Nội, tr. 34-36, 55-57.

43. NZAID, Frontier, FFI, HUP, HAU (2005), *Dự án “Cải cách phát triển dược liệu ở Sapa, Việt Nam”*, Báo cáo dự án, Sa Pa
44. Trần Văn Ôn, Tô Xuân Phúc, Nguyễn Tất Cảnh (2008), *Thương mại hóa các sản phẩm bản địa: Hướng đi mới nhằm xóa đói giảm nghèo cho người dân vùng núi Việt Nam*, Nhà Xuất bản Nông nghiệp – Hà Nội, tr. 24-31, 80.
45. Trần Văn Ôn (2016), *Xây dựng chuỗi cung ứng dược liệu Việt Nam*, Hội nghị Tọa đàm Phát triển dược liệu bền vững, Hà Nội ngày 08/6/2016, tr. 59-66
46. Ninh Thị Phíp, Nguyễn Tất Cảnh, Trần Văn Ôn, Phạm Đức Ngà (2010), *Đánh giá đa dạng cây thuốc tằm của người Dao đỏ Tả Phìn - SaPa - Lào Cai*, Nhà xuất bản nông nghiệp – Hà Nội, tr. 5-13.
47. Võ Hữu Phước (2014), *Nghiên cứu, ứng dụng mô hình “Liên kết bốn nhà” vào thực tiễn sản xuất nông nghiệp nông thôn tỉnh Trà Vinh*, Luận án tiến sĩ Kinh tế phát triển, Học viện Khoa học Xã hội.
48. Lê Quân (2017), *Liên kết phát triển cây dược liệu của công ty cổ phần Traphaco*, Luận văn thạc sĩ quản trị kinh doanh - Trường đại học kinh tế - Đại học quốc gia, tr. 21-23.
49. Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2014), *Luật bảo vệ môi trường*, 55/2014/QH13, Điều 3, mục 4.
50. Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2016), *Luật Dược*, 105/2016/QH13, Điều 7, Điều 8, Điều 9, Điều 10.
51. Đỗ Tiên Sỹ (2010), *Hoàn thiện quy trình công nghệ sản xuất viên nang cứng Bát vị quế phụ và viên nang mềm Boganic*, Dự án KC10.DA09/06-10 thuộc Chương trình KHCN trọng điểm cấp Nhà nước – Bộ KHCN, Hà Nội.
52. Nguyễn Tập, Ngô Văn Trại, Nguyễn Chiêu và các cộng sự (2016), *Danh lục cây thuốc Việt Nam*, Nhà xuất bản Khoa học và Kỹ thuật, tr. 8, 16.
53. Nguyễn Tất Thắng (2011), *Nghiên cứu các giải pháp nhằm tăng cường liên kết giữa nhà nông, nhà khoa học và doanh nghiệp trong sản xuất kinh doanh nông nghiệp ở các tỉnh đồng bằng sông Hồng*, Báo cáo kết quả thực hiện đề tài nghiên cứu khoa học trọng điểm cấp Bộ, Trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội, Hà Nội, tr.19, 27-31.
54. Nguyễn Duy Thuần (2004), *Đánh giá và nghiên cứu đề xuất giải pháp đồng bộ để sử dụng và phát triển bền vững nguồn tài nguyên dược liệu Việt Nam*, Đề tài cấp quốc gia thuộc chương trình KC.10.07, Bộ Y tế - Hà Nội, Phụ lục 2 và Phụ lục 3.

55. Nguyễn Duy Thuần (2004), *Đánh giá và nghiên cứu, đề xuất giải pháp đồng bộ để sử dụng và phát triển bền vững nguồn tài nguyên dược liệu Việt Nam*, Báo cáo khoa học kỹ thuật tổng kết Đề tài KC.10.07 – Bộ Y tế, tr. 31-33, 58, 177-178.
56. Nguyễn Duy Thuần, Ngô Quốc Luật và cộng sự (2004), *Nghiên cứu một số giải pháp kỹ thuật phát triển những loài cây thuốc có giá trị nhằm phát triển bền vững nguồn dược liệu Việt Nam*, Công trình nghiên cứu khoa học tạo nguồn nguyên liệu làm thuốc 10 năm 1998-2008, Viện Dược liệu – Bộ Y tế, tr. 20-26.
57. Nguyễn Văn Thuận (2007), Hoàn thiện quy trình sản xuất và chế biến dược liệu sạch Đương quy, Ngưu tất, Actisô và Cúc hoa, mã số KC.10.DA.03/06-10.
58. Vũ Thị Thuận và cs, *Nghiên cứu phát triển trồng dược liệu Actiso tại một số địa phương vùng miền núi Tây Bắc góp phần vào công tác xóa đói giảm nghèo (2012)*, Giải thưởng KOVA lần thứ 10, tr. 20-32.
59. Trần Thị Thu Thủy (2011), *Những giải pháp phát triển nông lâm kết hợp trong các mô hình kinh tế trang trại tại một số tỉnh trung du và miền núi phía Bắc*, Viện khoa học lâm nghiệp Việt Nam, Nhà XB Khoa học và Kỹ thuật, tr. 127-151.
60. Trạm nghiên cứu cây thuốc Sa Pa - Viện dược liệu (2013), “Hoàn thiện quy trình trồng, chăm sóc cây thuốc Actiso tại huyện Sa Pa”, *Báo cáo kết quả nghiên cứu của Trạm nghiên cứu trồng cây thuốc Sa Pa các năm (2011, 2012, 2013)*, Sa Pa.
61. Phạm Trọng Trường (2015), “Mối liên kết “4 Nhà” trong sản xuất - Xu thế phát triển tất yếu của Nông nghiệp hiện đại”, *Tạp chí Khoa học - Phát triển nông thôn*, 3-2015, tr. 15-17.
62. Ủy ban nhân dân tỉnh Hà Giang (2014), *Phát triển cây dược liệu gắn với xóa đói giảm nghèo, xây dựng nông thôn mới tại 6 huyện 30a tỉnh Hà Giang*, Sở NN&PT NT tỉnh Hà Giang, Bản tóm tắt Dự án, tr. 18.
63. Ủy ban nhân dân tỉnh Hà Giang (2014), *Phát triển cây dược liệu gắn với xóa đói giảm nghèo, xây dựng nông thôn mới tại 6 huyện 30a tỉnh Hà Giang*, Sở NN&PT NT tỉnh Hà Giang, Dự án đang triển khai, Thời gian thực hiện 2014-2020.
64. Ủy ban nhân dân huyện Sa Pa (2010), *Báo cáo “Quy hoạch phát triển dược liệu Actiso huyện Sa Pa”*.

65. UBND huyện Sa Pa (2012), *Kế hoạch phát triển cây dược liệu trên địa bàn huyện Sa Pa, giai đoạn 2012-2015*, Số 30/KH-UBND ngày 08 tháng 3 năm 2012.
66. Ủy ban nhân dân huyện Sa Pa (2017), *Kế hoạch phát triển cây dược liệu huyện Sa Pa, giai đoạn 2017-2020*, số 285/KH-UBND ngày 28/11/2017, tr. 2-5.
67. Ủy ban nhân dân xã Sa Pả, huyện Sa Pa, tỉnh Lào Cai (2016), *Báo cáo tổng hợp điều kiện tự nhiên và tình hình sản xuất nông lâm nghiệp xã Sa Pả - huyện Sa Pa*.
68. UBND xã Sa Pả, huyện Sa Pa, tỉnh Lào Cai (2017), *Báo cáo tổng kết tình hình phát triển kinh tế xã hội, an ninh quốc phòng năm 2017; Phương hướng nhiệm vụ năm 2018*.
69. Ủy ban nhân dân xã Tả Phìn, huyện Sa Pa, tỉnh Lào Cai (2017), *Báo cáo công tác chỉ đạo điều hành, tình hình phát triển kinh tế xã hội, an ninh quốc phòng năm 2017; Phương hướng nhiệm vụ năm 2018*.
70. Nguyễn Huy Văn và nhóm nghiên cứu Công ty cổ phần Traphaco (2010), *Nghiên cứu sản xuất thuốc bổ gan – giải độc Boganic từ dược liệu Việt Nam*, Giải thưởng sáng tạo khoa học công nghệ Việt Nam năm 2010, Hà Nội, tr. 23.
71. Nguyễn Huy Văn, Phạm Thanh Kỳ, Vũ Hương Thủy (2015), “Hướng dẫn thực hành tốt trồng trọt và thu hái cây thuốc của một số quốc gia và đề xuất xây dựng khung hướng dẫn cho Việt Nam”, *Tạp chí Nghiên cứu dược – Thông tin thuốc*, Số 1/2015, tr. 2-4,5.
72. Viện nghiên cứu và phổ biến kiến thức bách khoa (2001), *Từ điển thuật ngữ kinh tế học*, Nhà xuất bản Từ điển bách khoa, Hà Nội, tr. 330.
73. Nguyễn Như Ý (1999), *Đại từ điển tiếng Việt (1999)*, tr. 1019.

### **Tiếng Anh**

74. Anthony Booker, Deborah Johnston, Michael Heinrich (2012), “Value chains of herbal medicines: research needs and key challenges in the context of ethnopharmacology”, *Journal of Pharmacology*.
75. Bengang Zhang et al. (2010), “GAP Production of TCM Herbs in China”, *Planta Med*, 76(17), pp.1948-1955.
76. Brundtland Commission (1987), *Report of the World Commission on Environment and Development*, United Nations, pp. 42-43.

77. Charles Eaton, Andrew W. Shepherd (2001), "Contract Farming Partnerships for Growth", *Food and Agriculture Organization of the United Nations*, Rome, pp.41-56.
78. Chaweewan Denpaiboon, Kochakorn Amatasawatdee (2012), "Similarity and Difference of One Village One Product (OVOP) for Rural Development Strategy in Japan and Thailand", *Japanese Studies Journal Special Issue: Regional Cooperation for Sustainable future in Asia*, indd, pp. 53-57.
79. Dongsu Kim et al. (2015), "Perspectives on the Market Globalization of Korean Herbal Manufacturers: A Company-Based Survey", *Evidence-Based Complementary and Alternative Medicine*, Volume 2015, Article ID 515328, Hindawi Publishing Corp.
80. FAO (2005), *Trade in Medicinal Plants*, pp. 22.
81. FAO (2010), *Good agricultural and collection practices (GACP) for medicinal plants*.
82. Geoffrey A. Cordell and Michael D. Colvard (2012), "Natural Products and Traditional Medicine: Turning on a Paradigm", *J. Nat. Prod.*, ACS publications, 75, pp. 516.
83. Houghton Mifflin Company (2000), *The American Heritage Dictionary of the English Language*, 4th edn.
84. Hornby A.S. (2000), *Advanced Learner's Dictionary of Current English*, International Student's Edition, 7<sup>th</sup> Edition, Oxford University Press, pp. 854-855.
85. Hutcheson, G. D. (2011), *Ordinary Least-Squares Regression*, In L. Moutinho and G. D. Hutcheson, *The SAGE Dictionary of Quantitative Management Research*, pp. 224-228.
86. Kunio Igusa (2012), *Globalization in Asia and Local Revitalization Efforts: A View from One Village One Product (OVOP) Movement in Oita*, College of Asia Pacific Management, Ritsumeikan Asia Pacific University.
87. Leung PC and Cheng KF (2008), "Good Agricultural Practice (GAP) -Does It Ensure a Perfect Supply of Medicinal Herbs for Research and Drug Development?", *International Journal of Applied Research in Natural Products*, Vol. 1(2), pp. 1-8

88. LI Chu yuan,ZENG Ling jie,WANG Zheng ping (2004), “Preliminary Studies on the Management Model of GAP in Development of Industry of Herb Planting”, *Guangzhou*, 510515, China.
89. Molly Meri Robinson, Xiaorui Zhang, WHO, Geneva (2011), *Traditional Medicines: Global Situation, Issues and Challenges*, pp. 2.
90. Ulrich Grober (2007), *Deep roots – A conceptual history of “sustainable development” (Nachhaltigkeit)*, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, 2007; pp. 8–9.
91. USAID KOSOVO (2013), *Kosovo New Opportunities for Agriculture Program – Fiscal Year 2014 Work Plan*, pp. 1
92. WHO (2003), *WHO guidelines on good agricultural and collection practices (GACP) for medicinal plants*, pp.9-14.
93. WHO (2004), *Guidelines for the regulation of herbal medicines in the South-East Asia Region*, New Delhi, SEA-Trad.Med-82.
94. WHO (2004), *Guidelines on registration of traditional medicines in the WHO African Region*, Brazzaville, AFR/TRM/04.1.
95. WHO (2005), *Development of Traditional Medicine in the South-East Asia Region*, Regional Office for South-East Asia New Delhi, pp. 31-32.
96. WHO (2006), *Guidelines on minimum requirements for the registration of the herbal medicinal products in the Eastern Mediterranean Region*, Cairo, WHO-EM/EDB/048/E.
97. WHO (2011), *The World Medicines Situation 2011 - Traditional Medicines: Global Situation, Issues and Challenges*, pp. 7.
98. WHO (2013), *WHO Traditional Medicine Strategy 2014-2023*, pp. 26.
99. Xiwen Li et al. (2015), “Sustainable Utilization of Traditional Chinese Medicine Resources: Systematic Evaluation on Different Production”, *Evidence-Based Complementary and Aternative Medicine*, Hidawi Publishing Cor., pp.1
100. Yue Xu (2001), “Perspectives on the 21st century development of functional foods: bridging Chinese medicated diet and functional foods”, *International Journal of Food Science and Technology* 2001, 36, 229-242.

#### **Tài liệu trên mạng internet**

101. <http://sapa.laocai.gov.vn/tp-sapa/1227/27461/40969/111073/Dan-so/Dan-so.aspx>, truy cập ngày 17/6/2014.

102. <http://sapa.laocai.gov.vn/tp-sapa/1227/27461/40985/111399/HOP-TAC---DAU-TU/Cac-du-an-uu-tien-dau-tu-vao-huyen-Sa-Pa.aspx>, truy cập ngày 17/6/2014.
103. <http://sapa.laocai.gov.vn/tp-sapa/1227/27461/40991/111405/Ket-qua-thuc-hien/Thuc-trang-phat-trien-kinh-te---Xa-hoi-huyen-Sa-Pa-giai-doan-tu-1995---2001.aspx>, truy cập ngày 17/6/2014.
104. [http://www.agnet.org/library.php?func=view\\_list&class=volume&type=11](http://www.agnet.org/library.php?func=view_list&class=volume&type=11), truy cập ngày 18/6/2014.
105. <https://www.ethicalbiotrade.org/resources>, truy cập ngày 18/6/2014.
106. <https://www.fairwild.org/the-fairwild-standard>, FairWild Standard: Version 2.0 / August 2010, truy cập ngày 23/8/2018.
107. [https://www.globalgap.org/uk\\_en/](https://www.globalgap.org/uk_en/), truy cập ngày 18/6/2014.
108. <https://www.ifoam.bio/en/organic-policy-guarantee/participatory-guarantee-systems-pgs>, truy cập ngày 23/8/2018.
109. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2214786114000035>, truy cập ngày 18/6/2014.
110. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2214786114000047>, truy cập ngày 18/6/2014.
111. <http://www.thuocbietduoc.com.vn>, truy cập ngày 23/8/2018.
112. <https://vietcert.org/lich-su-va-su-ra-doi-cua-to-chuc-gap-cac-nuoc-eurepgap-globalgap-aseangap-malaysiagap-thaigap-chinagap-japangap-indiagap-va-vietgap-a-1246.html>, truy cập ngày 04/11/2018.
113. Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) (2007), *ValueLinks Manual – The Methodology of Value Chain Promotion*, First Edition, Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), pp.12. <http://www.fao.org/sustainable-food-valuechains/library/details/en/c/265293/>, truy cập ngày 16/3/2017.
114. <https://vnnpca.org.vn/story/mot-so-giai-phap-phat-trien-du-c-lieu-va-san-pham-tu-du-c-lieu-tai-viet-nam>, truy cập ngày 21/01/2019.
115. <https://www.cbi.eu/market-information/natural-ingredients-cosmetics/trends>, truy cập ngày 21/01/2019.
116. <http://www.impe-qn.org.vn/impe-qn/vn/portal/InfoPreview.jsp?ID=2864>, truy cập ngày 21/01/2019.
117. <http://thoibaotaichinhvietnam.vn/pages/kinh-doanh/2016-06-08/nganh-duoc-lieu-viet-nhieu-ngich-ly-can-thao-go-32431.aspx>, truy cập ngày 22/01/2019.



## DANH MỤC PHỤ LỤC

### 1. PHỤ LỤC CHƯƠNG 1

- Phụ lục 1.1: Các nghị định và quyết định liên quan đến phát triển dược liệu trong 15 năm gần đây
- Phụ lục 1.2: Các công trình nghiên cứu về Actisô trong 15 năm trở lại đây

### 2. PHỤ LỤC CHƯƠNG 2

- Phụ lục 2.1: Phiếu khảo sát (Dành cho các hộ nông dân)
- Phụ lục 2.2: Phiếu khảo sát (Dành cho các doanh nghiệp)
- Phụ lục 2.3: Phiếu hỏi ý kiến Nhà khoa học
- Phụ lục 2.4: Phiếu khảo sát, hỏi ý kiến cán bộ cơ quan Nhà nước
- Phụ lục 2.5: Phiếu điều tra, thảo luận nhóm
- Phụ lục 2.6: Danh sách người tham gia khảo sát, phỏng vấn

### 3. PHỤ LỤC CHƯƠNG 3

- Phụ lục 3.1: Tiêu chuẩn cơ sở Hạt giống Actisô
- Phụ lục 3.2: Tiêu chuẩn kỹ thuật nguyên liệu Cao đặc Actisô
- Phụ lục 3.3: Tiêu chuẩn kỹ thuật nguyên liệu Cao Actisô (phun sấy)
- Phụ lục 3.4: Tiêu chuẩn cơ sở Lá tươi Actisô
- Phụ lục 3.5: Bảng mã hóa giá trị các biến trong xử lý và phân tích số liệu
- Phụ lục 3.6: Kết quả chạy mô hình ước lượng
- Phụ lục 3.7: Một số hình ảnh hoạt động nghiên cứu
- Phụ lục 3.8: Hình ảnh chứng nhận đã đạt được của doanh nghiệp trong sản xuất
- Phụ lục 3.9: Phiếu khảo sát 01 nông dân trước và sau khi áp dụng các giải pháp tăng cường liên kết

## PHỤ LỤC 1.1

**CÁC NGHỊ ĐỊNH VÀ QUYẾT ĐỊNH LIÊN QUAN ĐẾN PHÁT TRIỂN  
DƯỢC LIỆU TRONG 15 NĂM GẦN ĐÂY**

STT	Ngày ban hành	Tên văn bản	Mã số
1.	15/8/2002	Quyết định về phê duyệt <i>chiến lược phát triển ngành Dược giai đoạn đến năm 2010</i>	108/2002/QĐ-TTg
2.	03/11/2003	Quyết định về việc phê duyệt <i>chính sách quốc gia về y dược học cổ truyền đến năm 2010.</i>	222/2003/QĐ-TTg
3.	22/3/2005	Quyết định về phê duyệt <i>kế hoạch thực hiện chính sách quốc gia về Y dược học cổ truyền</i>	765/2005/QĐ-BYT
4.	30/6/2006	Quyết định về việc phê duyệt <i>Quy hoạch tổng thể phát triển Y tế Việt Nam giai đoạn đến năm 2015 và tầm nhìn đến năm 2020</i>	153/2006/QĐ-TTg
5.	29/3/2007	Quyết định về việc phê duyệt Đề án “Phát triển công nghiệp Dược và xây dựng mô hình hệ thống cung ứng thuốc của Việt Nam giai đoạn 2007 - 2015 và tầm nhìn đến năm 2020” do Thủ Tướng Chính Phủ ban hành	43/2007/QĐ-TTg
6.	07/5/2007	Quyết định phê duyệt “ <i>Chương trình nghiên cứu khoa học công nghệ trọng điểm quốc gia phát triển công nghiệp hoá dược đến năm 2020</i> ” của Thủ tướng chính phủ.	61/2007/QĐ-TTg
7.	21/5/2009	Quyết định về việc phê duyệt “ <i>Quy hoạch phát triển ngành công nghiệp hóa dược đến năm 2015, tầm nhìn đến năm 2025</i> ” của Thủ tướng chính phủ.	81/2009/QĐ-TTg
8.	04/6/2010	Quyết định về <i>phê duyệt danh mục đề tài, dự án đề tuyển chọn, xét chọn thực hiện kế hoạch năm 2011 thuộc “Chương trình nghiên cứu khoa học công nghệ trọng điểm quốc gia phát triển công nghiệp hoá dược đến năm 2020” của Bộ trưởng Bộ Công thương</i>	2940/QĐ-BCT
9.	30/11/2010	Quyết định về việc ban hành <i>kế hoạch hành động</i>	2166/QĐ-TTg

PHỤ LỤC 1.1

STT	Ngày ban hành	Tên văn bản	Mã số
		<i>của Chính phủ về phát triển Y, dược cổ truyền Việt Nam đến năm 2020 của Thủ tướng chính phủ.</i>	
10.	30/9/2011	Các quyết định về <i>phê duyệt mục tiêu, nội dung và dự kiến sản phẩm của Chương trình khoa học và công nghệ trọng điểm cấp nhà nước giai đoạn 2011-2015</i> của Bộ trưởng Bộ KH-CN	3057/QĐ-BKH-CN và 3058/QĐ-BKH-CN
11.	30/10/2013	Quyết định về việc “ <i>Phê duyệt quy hoạch tổng thể phát triển dược liệu đến năm 2020 và định hướng đến năm 2030</i> ”	1976/QĐ-TTg
12.	10/01/2014	Quyết định về việc “ <i>Phê duyệt chiến lược quốc gia phát triển ngành dược Việt Nam giai đoạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030</i> ”	68/QĐ-TTg
13.	16/7/2014	Quyết định về việc ban hành “ <i>Kế hoạch triển khai chiến lược quốc gia phát triển ngành dược Việt Nam giai đoạn đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030 theo quyết định số 68/Đ-TTg ngày 10 tháng 01 năm 2014 của Thủ tướng chính phủ</i> ”	2614/QĐ-BYT
14.	20/01/2015	Quyết định về việc ban hành “ <i>kế hoạch triển khai quyết định 1976/Đ-TTg ngày 30/10/2013 của Thủ tướng chính phủ về Phê duyệt quy hoạch tổng thể phát triển dược liệu đến năm 2020 và định hướng đến năm 2030</i> ”	179/QĐ-BYT
15.	19/5/2017	Nghị định chính sách đặc thù về giống, vốn và công nghệ trong phát triển nuôi, trồng, khai thác dược liệu	65/2017/NĐ-CP
16.	07/5/2018	Quyết định Phê duyệt Chương trình môi xã một sản phẩm giai đoạn 2018-2020	490/QĐ-TTg
17.	05/7/2018	Nghị định về <i>chính sách khuyến khích phát triển hợp tác, liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp.</i>	98/2018/NĐ-CP

## PHỤ LỤC 1.2

## CÁC CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU VỀ ACTISÔ TRONG 15 NĂM GẦN ĐÂY

STT	Phân loại	Tên công trình (đề tài nghiên cứu, dự án sản xuất thử nghiệm)	Tác giả
1.	Giống	Trạm nghiên cứu trồng cây thuốc Sa Pa 20 năm bảo tồn nguồn gen và giống cây thuốc (1988-2008)	Đình Văn My, Trịnh Thanh, Lê Văn Nhân, Lê Văn Giới
2.	Giống	<b>Quy trình kỹ thuật sản xuất giống và dược liệu trên vùng trồng thích hợp</b> (Phụ lục 3 – Báo cáo Tổng kết khoa học và kỹ thuật đề tài Đánh giá và nghiên cứu, đề xuất giải pháp đồng bộ để sử dụng và phát triển bền vững nguồn tài nguyên dược liệu Việt Nam, Đề tài cấp Nhà nước mã số KC.10.07.02)	Nguyễn Duy Thuần
3.	Giống	<b>Kết quả nghiên cứu và xây dựng quy trình sản xuất hạt actiso trong 2 năm 1997-1999</b> (Công trình NCKH - Viện dược liệu (1987-2000))	Hoàng Thị Bình
4.	Giống	<b>Thí nghiệm trồng cây thuốc tại Sơn La</b> (Thông tin Khoa học và Công nghệ Sơn La. - 2005. -no. 1. -tr. 22-24. -ISSN. 0866-7012)	Cầm Thị Tú Lan
5.	Mô hình quản lý	<b>Xây dựng mô hình và hoàn thiện quy trình trồng actiso tại huyện Sơn Hồ theo tiêu chuẩn GAP</b>	Trần Thị Liên – Viện dược liệu
6.	Mô hình quản lý	<b>Công tác quản lý và phát triển trồng, thu hái dược liệu tỉnh Hà Giang</b> (Tài liệu Hội nghị Công tác quản lý và phát triển dược liệu toàn quốc)	UBND tỉnh Hà Giang
7.	Mô hình quản lý	<b>Công tác nuôi trồng và đánh giá khả năng cung ứng dược liệu phục vụ sản xuất thuốc YHCT và khám chữa bệnh bằng YHCT</b> (Tài liệu Hội nghị Công tác quản lý và phát triển dược liệu toàn quốc)	Công ty CP TMCN Bình Minh
8.	Mô hình	<b>Nghiên cứu một số giải pháp kỹ thuật phát triển</b>	Ngô Quốc



PHỤ LỤC 1.2

STT	Phân loại	Tên công trình (đề tài nghiên cứu, dự án sản xuất thử nghiệm)	Tác giả
	quản lý	<b>những loài cây thuốc có giá trị nhằm phát triển bền vững nguồn dược liệu Việt Nam</b> (“Công trình nghiên cứu khoa học tạo nguồn nguyên liệu làm thuốc” 1998–2008)	Luật, Nguyễn Duy Thuần và cs
9.	Mô hình quản lý	<b>Đánh giá và nghiên cứu, đề xuất các giải pháp đồng bộ để sử dụng và phát triển bền vững nguồn tài nguyên dược liệu Việt Nam</b> (Chương trình KC.10.07)	Nguyễn Duy Thuần và các cs – Viện dược liệu
10.	Mô hình quản lý	<b>Xây dựng mô hình trồng nguyên liệu và chế biến chè Actiso tại cao nguyên Mộc châu Sơn La</b> (Trung tâm ứng dụng chuyển giao tiên bộ khoa học và công nghệ Sơn La, 2002, tr.35)	Quảng Huy Hoàng
11.	Quy trình sản xuất dược liệu	Đánh giá tình hình sản xuất cây Actiso và ảnh hưởng của bổ sung chế phẩm đất hiếm, số lần bón phân kali đến năng suất và chất lượng dược liệu tại Sa Pa – Lào Cai (Luận văn thạc sĩ nông nghiệp, 2013)	Dương Thị Duyên
12.	Quy trình sản xuất dược liệu	<i>Kỹ thuật trồng, sử dụng và chế biến cây thuốc</i> , Nhà xuất bản Nông nghiệp, 2005, tr. 5-15.	Nguyễn Bá Hoạt, Nguyễn Duy Thuần
13.	Quy trình sản xuất dược liệu	<b>Xây dựng một số quy trình sản xuất dược liệu sạch và chế biến sạch để bảo chế một số chế phẩm chất lượng cao</b> (Sách “ Nghiên cứu phát triển dược liệu và đông dược ở VN” - 2006 và “Công trình nghiên cứu khoa học tạo nguồn nguyên liệu làm thuốc” 1998–2008)	Nguyễn Văn Thuận và các cộng sự (Viện dược liệu, Trường ĐH NN I Hà Nội)
14.	Quy trình sản xuất dược liệu	<b>Kết quả 20 năm thực hiện nhiệm vụ bảo tồn, khai thác và phát triển nguồn gen và giống cây thuốc</b> (Hội nghị tổng kết 20 năm công tác bảo tồn nguồn gen và phát triển giống cây thuốc)	Vụ Khoa học và Đào tạo –Bộ Y tế

PHỤ LỤC 1.2

STT	Phân loại	Tên công trình (đề tài nghiên cứu, dự án sản xuất thử nghiệm)	Tác giả
15.	Quy trình sản xuất thuốc	<b>Hoàn thiện quy trình công nghệ sản xuất viên nang cứng Bát vị quế phụ và viên nang mềm Boganic (Dự án KC10.DA09.06-10)</b>	Đỗ Tiến Sỹ
16.	Quy trình sản xuất thuốc	<b>Ảnh hưởng của thuốc nước uống actiso đến sự hấp thu, phân bố của enrofloxacin trong huyết tương gà (TC Nông nghiệp và phát triển nông thôn. - 2005. -no. 24. -tr. 93-96. -ISSN. 0866-7020)</b>	Hồ Thị Thu Hà, Đậu Ngọc Hào, Lê Thị Ngọc Diệp
17.	Quy trình sản xuất thuốc	<b>Sử dụng chế phẩm actiso bột hạn chế tác hại của độc tố aflatoxin B1 trong thức ăn đối với gà thịt nuôi công nghiệp (TC Nông nghiệp và phát triển nông thôn. -2003. -no. 4. -tr. 504-506. -ISSN. 0866-7020)</b>	Lê Thị Ngọc Diệp
18.	Quy trình sản xuất thuốc	<b>Nghiên cứu bào chế thuốc bột uống actiso 10 dùng trong thú y (Khoa học kỹ thuật thú y, 2003. No. 2. tr. 62-65. -ISSN. 0868-2933)</b>	Lê Thị Ngọc Diệp
19.	Quy trình trồng	<b>Kết quả sơ bộ phân tích đất ở một số vùng trồng cây thuốc (“Công trình nghiên cứu khoa học tạo nguồn nguyên liệu làm thuốc” 1998– 2008)</b>	Ngô Quốc Luật, Nguyễn Duy Thuận, Nguyễn Công Vinh
20.	Quy trình trồng	<b>Báo cáo công tác di thực nhập nội cây thuốc tại Trạm nghiên cứu trồng cây thuốc Sa Pa (“Công trình nghiên cứu khoa học tạo nguồn nguyên liệu làm thuốc” 1998– 2008)</b>	Đình Văn My, Hoàng Thị Bình, Lê Văn Nhân (Viện dược liệu)
21.	Quy trình trồng	<b>Ảnh hưởng của phân bón đến năng suất dược liệu Actiso trồng ở Đà Lạt, Lâm Đồng (Kỷ yếu công trình nghiên cứu khoa học và công nghệ 2001-2005)</b>	Ngô Quốc Luật, Nguyễn Văn Thuận, Nguyễn Thị

PHỤ LỤC 1.2

STT	Phân loại	Tên công trình (đề tài nghiên cứu, dự án sản xuất thử nghiệm)	Tác giả
			Làn, Đinh Văn My
22.	Quy trình trồng	<b>Thử nghiệm trồng cây thuốc tại Sơn La</b> (Kỷ yếu Các đề tài nghiên cứu khoa học giai đoạn 2001 - 2005 - ủy ban nhân dân tỉnh Sơn La - Sở Khoa học và Công nghệ, 2006. No.0. tr. 130-134)	Cầm Thị Tú Lan
23.	Tác dụng	<b>Ảnh hưởng của chế phẩm Actiso đến sự đào thải Enrofloxacin ở gà</b> (Tạp chí Khoa học và Phát triển. - 2010. -no. 6. -tr. 943-948. -ISSN. 1859-1868)	Hồ Thị Thu Hà, Đậu Ngọc Hào, Lê Thị Ngọc Diệp
24.	Tác dụng	<b>Nghiên cứu một số tác dụng dược lý của dược liệu Actiso</b> (Khoa học kỹ thuật thú y. - 1997. -no. 1. -tr. 63-67. -ISSN. 0868-2933)	Lê Thị Ngọc Diệp
25.	Tác dụng	<b>Tác dụng kháng Histamin của dược liệu Actiso</b> (Khoa học kỹ thuật thú y. - 1997. -no. 1. -tr. 68-70. -ISSN. 0868-2933)	Lê Thị Ngọc Diệp
26.	Tác dụng	<b>Kết quả nghiên cứu tác dụng của Actiso đối với viêm gan thực nghiệm trên chuột cống trắng</b> (Khoa học kỹ thuật thú y. - 1997. -no. 2. -tr. 73-77. -ISSN. 0868-2933)	Lê Thị Ngọc Diệp
27.	Tác dụng	Nghiên cứu tác dụng của <b>Boganic</b> trong phòng và điều trị bệnh viêm gan do hóa trị liệu bệnh ung thư	BV K Trung ương
28.	Tác dụng	Nghiên cứu tác dụng của <b>Boganic</b> trong điều trị bệnh viêm gan mãn và bệnh viêm gan do rượu	BV đa khoa Thái Bình
29.	Tiêu chuẩn kỹ thuật	Khảo sát thành phần hóa học của hoa Actiso Đà Lạt	Trần Thị Lụa, Nguyễn Ngọc Hạnh



## PHỤ LỤC 1.2

STT	Phân loại	Tên công trình (đề tài nghiên cứu, dự án sản xuất thử nghiệm)	Tác giả
30.	Tiêu chuẩn kỹ thuật	<b>Xác định acid caffeoylquinic và flavonoid trong cao khô actisô</b> ( <i>Cynara scolymus</i> L.) bằng phương pháp HPLC/DAD/EI/MS (Tạp chí Dược liệu, tập 15, số 1/2010)	Dương Công Minh, Vĩnh Định, Trịnh Hoàng Dương, Hà Diệu Ly
31.	Tiêu chuẩn kỹ thuật	<b>Phân lập flavonoid trong lá actisô</b> ( <i>Cynara scolymus</i> L.) (Tạp chí Dược học 2013, số 488, tr. 25-30)	Nguyễn Thị Ánh Nguyệt, Phạm Đông Phương
32.	Tiêu chuẩn kỹ thuật	<b>Khảo sát thành phần hóa học của hoa actiso tại Đà Lạt</b> (Tạp chí Khoa học 2007:7 151-156, Trường Đại học Cần Thơ)	Trần Thị Lựa, Nguyễn Ngọc Hạnh



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

\*\*\*\*\*&\*\*\*\*\*

**PHIẾU KHẢO SÁT**

(Dành cho các hộ nông dân)

*Kính thưa: Các ông /bà.*

*Với mục tiêu đánh giá tình hình liên kết phát triển dược liệu Actisô, hợp tác phát triển vùng trồng cây thuốc tại địa phương, đồng thời tìm hiểu nhu cầu của người dân trong việc hợp tác phát triển vùng trồng dược liệu tại địa phương, chúng tôi tiến hành khảo sát này. Cuộc khảo sát thuần túy mang tính chất nghiên cứu, không sử dụng cho mục đích khác; danh tính của người cung cấp thông tin được bảo mật, không được trích dẫn trong kết quả khảo sát.*

*Cuộc khảo sát được thực hiện với trên 200 phiếu. Khi tiến hành khảo sát, nghiên cứu viên sẽ nói chuyện, trao đổi, hỏi để lấy thông tin từ các hộ dân được khảo sát một cách tự nhiên, trung thực và ghi lại đầy đủ thông tin trên phiếu khảo sát.*

*Trân trọng cảm ơn sự cộng tác của ông/bà.*

**Đại diện nhóm nghiên cứu**

**A. NHỮNG THÔNG TIN CHUNG**

▪ Tỉnh:..... Mã tỉnh:

▪ Huyện: ..... Mã huyện:

▪ Thôn/ bản: ..... Mã thôn:

1. **Họ và tên:**.....

2. **Số điện thoại (nếu có):** .....

3. **Giới tính:**  Nam  Nữ.....

4. **Tuổi** .....

## PHỤ LỤC 2.1

### 5. Tình trạng hôn nhân

1.  Độc thân
2.  Có vợ/chồng
3.  Ly dị/ly thân
4.  Sống chung với người khác chưa kết hôn
5.  Góa

### 6. Trình độ văn hóa?

1.  Mù chữ
2.  Biết đọc, biết viết
3.  Tiểu học
4.  Trung học cơ sở
5.  Trung học phổ thông

### 7. Trình độ chuyên môn kỹ thuật?

1.  Không có trình độ CMKT
2.  CMKT không bằng
3.  Sơ cấp nghề
4.  Trung cấp nghề
5.  Trung học chuyên nghiệp
6.  Cao đẳng nghề
7.  Cao đẳng
8.  Đại học trở lên

8. Dân tộc:  Kinh  H'mong  Dao  Khác: .....

9. Ông / bà hãy cho biết số nhân khẩu của hộ gia đình..... (người)

10. Số lao động chính trong gia đình.....(người)

### B. THÔNG TIN TRỒNG CÂY THUỐC

11. Gia đình ông / bà có trồng cây thuốc không?

Có  Không

12. Thời điểm thu hoạch dược liệu?

1.  Quanh năm
2.  Vụ xuân
3.  Vụ hè
4.  Vụ thu
5.  Vụ đông

13. Diện tích đất của hộ gia đình tại thời điểm khảo sát?

Tổng diện tích (m <sup>2</sup> )	Trong đó		
	Đất thổ cư (m <sup>2</sup> )	Đất trồng cây thuốc (m <sup>2</sup> )	Diện tích khác (m <sup>2</sup> )

## PHỤ LỤC 2.1

### 14. Số lao động chính tham gia trồng cây thuốc trong gia đình?

Lao động chính .....(người)

Lao động thời vụ.....(người)

### 15. Cơ cấu nguồn thu của hộ gia đình tại thời điểm khảo sát?

TT	Nguồn thu	Toàn thời gian hay bán thời gian (F/P)	Tổng thu nhập/năm (triệu đồng)
1	Cây thuốc		
2	Trồng trọt		
3	Chăn nuôi		
4	Lâm nghiệp		
5	Sản xuất kinh doanh		
6	Dịch vụ		
7	Thu nhập khác		

### 16. Hãy cho biết chi phí sản xuất được liệt kê năm qua của hộ gia đình?

Chi phí sản xuất	Cả năm (1000đ)	Bình quân 1 sào (1000đ)
Chi phí giống		
Phân bón hóa học:		
- Đạm		
- Lân		
- Kali		
- NPK		
- Khác .....		
- Thuốc trừ sâu		
- Thuốc bảo vệ thực vật		
- Chi phí làm đất		
- Lao động thuê ngoài (nếu có)		
- Chi phí khác		

## PHỤ LỤC 2.1

**17. Hộ gia đình ông (bà) mua các nguyên vật liệu đầu vào ở đâu?**

- Được cung cấp
- Từ cửa hàng
- Từ doanh nghiệp
- Từ chính quyền
- Khác.....

Nếu được cung cấp, nguồn cung cấp là:

- Doanh nghiệp
- Hợp tác xã
- Chính quyền
- Khác...

Nếu mua, vui lòng cho biết hình thức thanh toán

- Trả tiền ngay
- Trả tiền chậm
- Trả bằng sản phẩm
- Khác.....

**18. Hộ ông / bà phải mua các nguyên vật liệu đầu vào cho trồng dược liệu Actisô thường xuyên không?**

Nguyên vật liệu đầu vào	Mức độ		
	Thường xuyên (1)	Thỉnh thoảng (2)	Rất ít (3)
Giống			
Phân bón - Đạm - Lân - Kali - NPK - Khác .....			
Thuốc trừ sâu			
Thuốc bảo vệ thực vật			



PHỤ LỤC 2.1

19. Tình hình tiêu thụ sản phẩm cây dược liệu của hộ năm vừa qua:

Chỉ tiêu	Số lượng (kg)	Giá bán (1000đ/kg)	Doanh thu (triệu đồng)
Tổng			
- Cây thuốc.....			
- Cây thuốc.....			
- Cây thuốc.....			
- Cây thuốc.....			
- Cây thuốc.....			
- Cây thuốc.....			

20. Mức độ hài lòng của hộ về giá dược liệu?

1.  Không hài lòng    2.  Ít hài lòng    3.  Khá hài lòng    4.  Hài lòng    5.  Rất hài lòng

21. Đánh giá chất lượng dược liệu?

1.  Rất kém    2.  Kém    3.  Bình thường    4.  Tốt    5.  Rất tốt

22. Khả năng cung cấp dược liệu của hộ gia đình cho doanh nghiệp?

1.  0-20% sản lượng    2.  21-40% sản lượng    3.  40-60% sản lượng    4.  61-80% sản lượng    5.  81-100% sản lượng

23. Hộ gia đình cung cấp dược liệu thô cho bao nhiêu doanh nghiệp?

1.  Một doanh nghiệp    2.  Từ 2 doanh nghiệp trở lên

24. Cung cấp dược liệu cho doanh nghiệp:

1.  Cùng tỉnh    2.  Khác tỉnh    3.  Cả hai

Trong đó, doanh thu dược liệu cung cấp ngoài tỉnh chiếm khoảng (%):.....

25. Mối quan hệ giữa hộ gia đình và doanh nghiệp là gì?

1.  Họ hàng, người thân    2.  Quen biết    3.  Không quen biết

26. Địa điểm bán – doanh nghiệp thu mua

1.  Nhà máy    3.  Tại nhà  
2.  Tại chợ    4.  Khác.....

27. Loại khách hàng mua dược liệu

- Doanh nghiệp chế biến  
 Thương lái/người thu gom  
 Khác.....

PHỤ LỤC 2.1

28. Gia đình ông (bà) bán dược liệu có thông qua hợp đồng không?

- Có                       Không

a. Nếu có, xin cho biết loại hợp đồng

- Hợp đồng miệng  
 Hợp đồng văn bản

b. Vui lòng cho biết thời hạn hợp đồng

- Theo mùa vụ               Hợp đồng dài hạn (>1 năm)  
 Một năm                   Khác.....

29. Trong quá trình hoạt động sản xuất cây dược liệu, hộ gia đình có phải vay vốn từ bên ngoài không?

- 1     Có                      2.     Không

30. Nếu có vay vốn ở bên ngoài, hộ gia đình vay bằng cách nào?

Đơn vị	ĐVT	Số lượng	Lãi suất (%/tháng)	Phí GD	Thời hạn vay (tháng)
1. Vay, mượn người thân (không phải trả lãi)	Tr.đ				
2. Vay (có trả lãi)	Tr.đ				
3. Vay ngân hàng, quỹ tín dụng	Tr.đ				
4. Từ nguồn khác (đề nghị ghi rõ: .....)	Tr.đ				
<b>Tổng lượng vay</b>	<b>Tr.đ</b>				

31. Lượng vốn mà hộ gia đình vay để sản xuất kinh doanh cây dược liệu có đủ đáp ứng nhu cầu không?

- 1     Có                      2.     Không

32. Lý do tại sao hộ gia đình lại không thể vay đủ vốn?

1.  Do không biết vay ở đâu (không có thông tin về nguồn vay)  
 2.  Do thủ tục vay ngân hàng quá phức tạp, hộ không thể tiếp cận được  
 3.  Do không có tài sản thế chấp  
 4.  Do lãi suất vay quá cao  
 5.  Lý do khác (đề nghị ghi rõ):.....

**C. THÔNG TIN LIÊN QUAN ĐẾN LIÊN KẾT TRONG SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ DƯỢC LIỆU**

## PHỤ LỤC 2.1

**33. Ông (bà) có hiểu biết về vấn đề liên kết trong sản xuất và tiêu thụ được liệu không?**

1.  Không có thông tin gì
2.  Biết thông tin nhưng không hiểu rõ chi tiết
3.  Hiểu rất rõ

**34. Gia đình ông (bà) có đang tham gia vào liên kết trong sản xuất và tiêu thụ được liệu không (với doanh nghiệp, nhà khoa học hoặc nhà nước)?**

1.  Có
2.  Không

**34.1. Nếu có tham gia vào liên kết trong sản xuất và tiêu thụ được liệu, vui lòng cho biết gia đình ông (bà) liên kết trong khâu nào (có thể chọn nhiều phương án)?**

1.  Đầu vào
2.  Trong sản xuất
3.  Tiêu thụ sản phẩm
4.  Khác .....

**34.2. Nếu không tham gia vào liên kết trong sản xuất và tiêu thụ được liệu, vui lòng cho biết trước đây hộ ông (bà) đã từng tham gia vào liên kết trong sản xuất và tiêu thụ được liệu chưa?**

1.  Có
2.  Không

Nếu có, vui lòng cho biết lý do vì sao hộ ông (bà) lại không tham gia vào liên kết nữa:

1.  Không thấy được lợi ích của việc liên kết mang lại
2.  Thủ tục tham gia liên kết phức tạp, khó khăn
3.  Không đủ điều kiện tham gia liên kết
4.  Nguyên nhân khác (đề nghị ghi cụ thể):.....

**35. Đối tượng liên kết của gia đình ông (bà) là (có thể chọn nhiều phương án):**

1.  Doanh nghiệp
2.  HTX
3.  Chính quyền, cơ quan chức năng
4.  Các nhà chuyên môn, khoa học
5.  Các hộ gia đình
6.  Khác (ghi cụ thể).....

### I. LIÊN KẾT VỚI DOANH NGHIỆP

**36. Gia đình ông (bà) có liên kết với doanh nghiệp không?**

1.  Có
2.  Không

Nếu có, vui lòng cho biết gia đình ông (bà) liên kết với doanh nghiệp trong khâu nào (có thể chọn nhiều phương án)?

1.  Đầu vào
3.  Tiêu thụ sản phẩm

## PHỤ LỤC 2.1

2.  Trong sản xuất

4.  Khác .....

**37. Doanh nghiệp có liên kết với gia đình trong cung ứng các nguyên vật liệu đầu vào không?**

1.  Có

2.  Không?

*Nếu có, doanh nghiệp hỗ trợ gia đình trong các khâu nào sau đây:*

1.  Vay vốn

2.  Giống

3.  Vật tư, phân bón, thuốc trừ sâu

4.  Khác .....

**38. Doanh nghiệp có liên kết với gia đình trong quá trình sản xuất không?**

1.  Có

2.  Không?

*Nếu có, doanh nghiệp hỗ trợ gia đình bằng cách nào sau đây:*

1.  Tổ chức các lớp tập huấn

2.  Có nhân viên kỹ thuật hỗ trợ

3.  Mua được liệu với giá cao hơn

4.  Khác.....

**39. Doanh nghiệp có liên kết với gia đình trong quá trình tiêu thụ sản phẩm không?**

1.  Có

2.  Không?

*Nếu có, bằng hình thức nào sau đây:*

1.  Thu mua một phần sản phẩm

2.  Thu mua toàn bộ sản phẩm

**40. Hình thức liên kết của hộ gia đình với doanh nghiệp**

1.  Hợp đồng miệng

2.  Hợp đồng văn bản

3.  Khác .....

**41. Thời gian liên kết**

1.  Ngắn hạn ( $\leq 1$  năm)

2.  Dài hạn ( $> 1$  năm)

## II. LIÊN KẾT VỚI NHÀ CHUYÊN MÔN, NHÀ KHOA HỌC

**42. Gia đình ông (bà) có được chuyển giao khoa học kỹ thuật về trồng và chăm sóc cây thuốc không?**

1.  Có

2.  Không



## PHỤ LỤC 2.1

43. Gia đình ông (bà) có tham gia các lớp tập huấn về chuyển giao và áp dụng KHKT vào sản xuất không?

1.  Có                      2.  không

*Nếu không, vui lòng cho biết vì sao?*

1.  Không quan tâm                      2.  Không đủ điều kiện  
3.  Không biết thông tin                      4.  Khác.....

44. Xin ông (bà) cho biết gia đình có sử dụng tiến bộ kỹ thuật mới (giống mới, kỹ thuật chăm sóc...) trong sản xuất được liệu không?

1.  Có                      2.  không

45. Ông (bà) đánh giá thế nào về chất lượng các lớp tập huấn?

5.  Rất tốt    4.  Tốt    3.  Bình thường    2.  Kém    1.  Rất kém

46. Theo ông (bà) các lớp tập huấn có cần thiết không?

1.  Có                      2.  Không

47. Theo ông (bà) chuyển giao KHKT có đáp ứng được nhu cầu sản xuất không?

1.  Có                      2.  Không

### III. LIÊN KẾT VỚI NHÀ NƯỚC, CHÍNH QUYỀN ĐỊA PHƯƠNG

48. Gia đình ông (bà) có được chính quyền địa phương hỗ trợ trong trồng được liệu Actisô không?

1.  Có                      2.  Không

49. Nếu có, vui lòng cho biết được hỗ trợ ở những khâu nào?

a. Cung ứng nguyên vật liệu đầu vào

1.  Giống                      2.  Phân bón hóa học  
3.  Thuốc bảo vệ thực vật, thuốc trừ sâu                      4.  Hỗ trợ vay vốn  
5.  Khác.....

b. Quá trình sản xuất

1.  Tập huấn KHKT                      2.  Hỗ trợ kỹ thuật  
3.  Khác.....

c. Quá trình tiêu thụ

1.  Hỗ trợ thu mua sản phẩm                      2.  Có các chính sách đảm bảo giá cả  
3.  Tạo điều kiện bán sản phẩm                      4.  Khác.....

### D. TÁC ĐỘNG CỦA LIÊN KẾT

(Những câu sau hỏi cho những hộ **CÓ** tham gia liên kết - trả lời có ở câu 34)

50. Khi tham gia liên kết, gia đình có được lợi ích từ việc tham gia liên kết không?

## PHỤ LỤC 2.1

1.  Có

2.  Không

51. Nếu có tham gia liên kết, Ông (bà) vui lòng cho biết, liên kết mang lại những lợi ích gì?

51.1 Nếu gia đình tham gia liên kết với các nhà cung ứng đầu vào, thì lợi ích mà ông (bà) được hưởng là gì? (Lựa chọn bằng đánh dấu vào ô lợi ích được hưởng đối với từng loại đầu vào)

Đầu vào	Lợi ích được hưởng từ liên kết					
	Mua chịu	Thuận tiện hơn khi mua	Chất lượng đảm bảo	Hỗ trợ về kỹ thuật	Hỗ trợ về vận chuyển	Được cấp miễn phí
Giống						
Phân bón						
Thuốc bảo vệ thực vật						

51.2 Nếu gia đình tham gia liên kết với các doanh nghiệp/cơ sở tiêu thụ sản phẩm được liệu, thì lợi ích mà ông (bà) được hưởng là gì?

1.  Được ứng trước một phần chi phí đầu vào
2.  Được ứng trước toàn bộ chi phí đầu vào
3.  Được ký kết bao tiêu sản phẩm
4.  Giá được liệu hoặc sản phẩm ổn định
5.  Được hỗ trợ tư vấn về kỹ thuật chăm sóc
6.  Tiếp cận được nguồn tín dụng (được vay vốn)
7.  Tiếp cận được thị trường (cả đầu vào và đầu ra)
8.  Tiếp cận thông tin tốt hơn (được cung cấp nhiều thông tin tốt hơn)
9.  Giảm thiểu được rủi ro

52. Lợi ích mang lại đó so với mong muốn của ông (bà) trước khi tham gia liên kết như thế nào?

1.  Thỏa mãn mong muốn
2.  Chỉ tạm chấp nhận được
3.  Không thỏa mãn mong muốn

53. Nếu hộ gia đình tham gia liên kết nhưng không được hưởng lợi ích (hiệu quả liên kết thấp) thì ông (bà) vui lòng cho biết nguyên nhân tại sao?

1.  Do ảnh hưởng bất lợi của điều kiện tự nhiên
2.  Do sự tác động của dịch bệnh

PHỤ LỤC 2.1

- 3.  Do biến động ngoài dự kiến của giá cả
- 4.  Do lỗi chủ quan của bản thân hộ gia đình
- 5.  Do lỗi từ phía đối tác

54. Ông (bà) có thể cho biết hiệu quả sau khi liên kết so với khi không tham gia liên kết?

Các yếu tố đánh giá	Hiệu quả sau liên kết so với trước liên kết				
	Giảm mạnh	Giảm nhẹ	Không đổi	Tăng nhẹ	Tăng mạnh
Chất lượng sản phẩm					
Năng suất					
Giá bán					
Doanh thu					
Chi phí (đầu vào)					
Thu nhập (lợi nhuận)					

55. Ông (bà) cho biết cụ thể giá bán, năng suất, chi phí và doanh thu trước và sau liên kết?

55.1. Trước liên kết

Loại dược liệu	Yếu tố đánh giá (tính bình quân)			
	Giá	Năng suất	Doanh thu	Chi phí
	1000 đ/kg	tạ/sào	1000đ/sào	1000đ/sào
Loại dược liệu.....				
Loại dược liệu.....				
Loại dược liệu.....				
Loại dược liệu.....				
Loại dược liệu.....				

55.2 Sau liên kết

Loại dược liệu	Yếu tố đánh giá (tính bình quân)			
	Giá	Năng suất	Doanh thu	Chi phí
Loại dược liệu.....				
Loại dược liệu.....				
Loại dược liệu.....				
Loại dược liệu.....				
Loại dược liệu.....				

PHỤ LỤC 2.1

56. Theo Ông (bà), hiệu quả tăng lên đó có thực sự do liên kết mang lại hay là do các yếu tố khách quan bên ngoài (biến động giá,.....)?

.....  
 .....

E- QUAN ĐIỂM VỀ LIÊN KẾT

(Dành cho những hộ **CÓ** tham gia liên kết)

57. Để việc liên kết trong thời gian tới có hiệu quả hơn, ông (bà) có mong muốn gì?

Về phương diện liên kết	Mong muốn cụ thể
1. Cung ứng đầu vào	
2. Quá trình sản xuất	
3. Quá trình tiêu thụ	
4. Về đối tác	

(Dành cho những hộ **KHÔNG** tham gia liên kết)

58. Ông (bà) có cho rằng tạo mối liên kết giữa nhà nông, nhà khoa học, doanh nghiệp và Nhà nước là cần thiết không?

1.  Rất cần thiết                      3.  Không hề cần thiết  
 2.  Bình thường                      4.  Ý kiến khác (cụ thể):.....

Tại sao? .....

59. Nếu có, xin cho biết, đối tượng, hình thức liên kết mà gia đình ông (bà) mong muốn như thế nào? (Đánh dấu vào ô tương ứng với đối tượng, nội dung và hình thức liên kết được lựa chọn)

Đối tượng liên kết	Hình thức liên kết		Nội dung liên kết		Thời gian liên kết	
	Thoả thuận miệng	Hợp đồng	Sản xuất	Tiêu thụ	Dài hạn (trên 1 năm)	Ngắn hạn (dưới 1 năm)
1. Nhà nước						
2. Nhà khoa học						
3. Doanh nghiệp						



PHỤ LỤC 2.1

Đối tượng liên kết	Hình thức liên kết		Nội dung liên kết		Thời gian liên kết	
	Thoả thuận miệng	Hợp đồng	Sản xuất	Tiêu thụ	Dài hạn (trên 1 năm)	Ngắn hạn (dưới 1 năm)
4. Siêu thị						
5. Thương lái/thu gom						
6. Khác.....						

60. Ông (bà) mong muốn nhận được lợi ích gì khi tham gia liên kết?

(Chọn đánh số vào ô mức độ mong muốn: 1. Mong ít 2. Không mong 3. Mong nhiều)

Lợi ích	Mức độ mong muốn
1. Cung ứng đầu vào sản xuất	
2. Tiếp cận được tiến bộ khoa học kỹ thuật mới	
3. Được ký kết bao tiêu sản phẩm	

61. Ông (bà) có mong muốn có một tổ chức đại diện khi tham gia liên kết không?

1.  Có                                      2.  Không

Nếu có thì ông (bà) chọn tổ chức nào sau đây:

1.  Hiệp hội những người sản xuất                      2.  Hợp tác xã  
 3.  Tổ hợp tác    4.  Câu lạc bộ sản xuất  
 5.  Tổ chức khác (đề nghị ghi rõ):.....

Nếu không, tại sao?.....

62. Hình thức nhận thanh toán ông (bà) mong muốn khi bán hàng?

(Chọn đánh số thứ tự từ 1 đến 3: 1. Mong ít 2. Không mong 3. Mong nhiều)

Phương thức thanh toán	Mức độ lựa chọn	Ghi chú
a. Thanh toán toàn bộ ngay sau khi giao hàng		
b. Được thanh toán trước một phần so với giá trị hợp đồng		
c. Được thanh toán toàn bộ sau một thời gian nhất định		

63. Nếu không, xin Ông (bà) vui lòng cho biết nguyên nhân tại sao không tham gia liên kết?

1.  Không rõ lợi ích của việc liên kết sẽ mang lại  
 2.  Không hiểu rõ các hình thức liên kết thực tế tại địa phương  
 3.  Người khác nói rằng liên kết không đem lại lợi ích gì

## PHỤ LỤC 2.1

4.  Trước kia đã từng tham gia và không thấy hiệu quả
5.  Không đủ điều kiện tham gia liên kết
6.  Nguyên nhân khác (đề nghị ghi cụ thể):.....

### F. ĐỀ XUẤT-KIẾN NGHỊ

Ý kiến, đề xuất của Ông (bà) để giúp cho hộ nông dân thực sự đạt được nhiều lợi ích và hiệu quả cao trong liên kết:

1 Đề xuất với các cơ quan quản lý Nhà nước

.....  
.....  
.....

2 Đề xuất với các Hiệp hội ngành nghề

.....  
.....  
.....

3 Đề xuất với các doanh nghiệp, đối tác khác

.....  
.....  
.....  
.....

*Xin chân thành cảm ơn Ông/Bà!*

Ngày.....tháng.....năm 201.....

Phòng vấn viên  
(Kí và ghi rõ họ tên)

Người được phỏng vấn  
(Kí và ghi rõ họ tên)

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

\*\*\*\*\*&\*\*\*\*\*

**PHIẾU KHẢO SÁT**

(Dành cho các doanh nghiệp)

*Kính thưa: Các ông/bà*

*Với mục tiêu đánh giá tình hình liên kết phát triển dược liệu Actisô, hợp tác phát triển vùng trồng cây thuốc tại địa phương, chúng tôi tiến hành khảo sát này. Cuộc khảo sát thuần túy mang tính chất nghiên cứu, không sử dụng cho mục đích khác; danh tính của người cung cấp thông tin được bảo mật, không được trích dẫn trong kết quả khảo sát.*

*Khi trả lời, ông/bà không phải cân nhắc kỹ, mà trả lời tự nhiên với suy nghĩ trung thực của mình. Sau khi hoàn thành, xin ông/bà vui lòng gửi lại phiếu khảo sát cho các nghiên cứu viên.*

*Trân trọng cảm ơn sự cộng tác của ông/bà.*

**Đại diện nhóm nghiên cứu**

**A. NHỮNG THÔNG TIN CHUNG**

- Tỉnh: ..... Mã tỉnh:
- Huyện: ..... Mã huyện:
- Thôn/ bản: ..... Mã thôn:

**1. Tên doanh nghiệp:** .....

**2. Số điện thoại :** .....

**3. Email:**

**4. Năm thành lập:**.....

**5. Trình độ cán bộ công nhân viên?**

## PHỤ LỤC 2.2

1.  Công nhân                      2.  Trung cấp/Cao đẳng  
3.  Đại học                              4.  Trên đại học  
5.  Khác

### 6. Dân tộc/Thành phần dân tộc:

- Kinh, .....%       H'mong,.....%       Dao,.....%       Khác: .....%

### 7. Tổng số cán bộ công nhân viên hiện có..... (người)

### 8. Vốn hiện có:....

### 9. Thu nhập bình quân:....

## B. THÔNG TIN THU MUA/SẢN XUẤT DƯỢC LIỆU

### 10. Sản lượng dược liệu thu mua hoặc sản xuất trong giai đoạn .....?

#### 10.1. Dược liệu thu mua

Năm	Tên dược liệu:.....		Tên dược liệu:.....	
	Sản lượng (kg)	Giá (1000 đ/kg)	Sản lượng (kg)	Giá (1000 đ/kg)
Năm thứ nhất				
Năm thứ hai				
Năm thứ ba				

#### 10.2. Dược liệu sản xuất

Năm	Tên dược liệu:.....		Tên dược liệu:.....	
	Sản lượng (kg)	Giá (1000 đ/kg)	Sản lượng (kg)	Giá (1000 đ/kg)
Năm thứ nhất				
Năm thứ hai				
Năm thứ ba				

### 11. Số hộ tham gia trồng dược liệu Actisô có ký kết hợp đồng?

Năm	Số hộ tham gia hợp tác (người)
Năm thứ nhất	
Năm thứ hai	
Năm thứ ba	

### 12. Chất lượng dược liệu thu mua?

#### 12.1. Với dược liệu là lá Actisô tươi



**PHỤ LỤC 2.2**

TT	Năm	Số lượng (kg)	Chỉ tiêu chất lượng (*)				
			1	2	3	4	5
1	Năm thứ nhất						
2	Năm thứ hai						
3	Năm thứ ba						

(\*): Có tiêu chuẩn chất lượng lá tươi kèm theo

**12.2. Với dược liệu là cao đặc Actisô**

TT	Năm	Số lượng (kg)	Chỉ tiêu chất lượng (**)				
			1	2	3	4	5
1	Năm thứ nhất						
2	Năm thứ hai						
3	Năm thứ ba						

(\*\*): Có tiêu chuẩn chất lượng cao đặc Actisô kèm theo

**12.3. Với dược liệu là cao sấy phun Actisô**

TT	Năm	Số lượng (kg)	Chỉ tiêu chất lượng (***)				
			1	2	3	4	5
1	Năm thứ nhất						
2	Năm thứ hai						
3	Năm thứ ba						

(\*\*\*): Có tiêu chuẩn chất lượng cao sấy phun Actisô kèm theo

**C. THÔNG TIN ĐẦU TƯ, DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN**

**13. Hãy cho biết chi phí đầu tư cho dây chuyền công nghệ trong giai đoạn.....?**

Thời gian	Tổng giá trị (triệu đồng)
Năm thứ nhất	
Năm thứ hai	
Năm thứ ba	

**14. Nguồn vốn doanh nghiệp huy động được từ đâu trong giai đoạn.....?**

PHỤ LỤC 2.2

Nguồn	Ngân hàng (triệu đồng)	Khác (triệu đồng)
Năm thứ nhất		
Năm thứ hai		
Năm thứ ba		
Khác....		

15. Các chi phí hỗ trợ việc sản xuất được liệt kê trong giai đoạn.....?

15.1. Chi phí hỗ trợ việc sản xuất được liệt kê tươi Actisô

Thời gian	Tập huấn kỹ thuật (triệu đồng)	Truyền thông (triệu đồng)	Khác (triệu đồng)
Năm thứ nhất			
Năm thứ hai			
Năm thứ ba			
Khác...			

15.2. Chi phí hỗ trợ việc sản xuất cao Actisô

Thời gian	Tập huấn kỹ thuật (triệu đồng)	Truyền thông (triệu đồng)	Khác (triệu đồng)
Năm thứ nhất			
Năm thứ hai			
Năm thứ ba			
Khác...			

16. Doanh thu và lợi nhuận hàng năm của doanh nghiệp trong giai đoạn.....  
....?

Thời gian	Doanh thu tổng từ hoạt động sản xuất (triệu đồng)	Lợi nhuận tổng từ sản xuất (triệu đồng)	Doanh thu hỗn hợp (triệu đồng)	Lợi nhuận hỗn hợp (triệu đồng)
Năm thứ nhất				
Năm thứ hai				
Năm thứ ba				
Khác...				

## PHỤ LỤC 2.2

### D. ĐỀ XUẤT – KIẾN NGHỊ

Ý kiến, đề xuất của Ông (bà) để giúp cho doanh nghiệp đạt hiệu quả cao trong liên kết:

1. Đề xuất với các cơ quan quản lý Nhà nước

.....  
.....  
.....  
.....

2. Đề xuất với các Hiệp hội ngành nghề

.....  
.....  
.....  
.....

3. Đề xuất với các hộ nông dân

.....  
.....  
.....  
.....

*Xin chân thành cảm ơn Ông/Bà!*

---

Ngày.....tháng.....năm 201.....

Phòng vấn viên  
(Ký và ghi rõ họ tên)

Người được phỏng vấn  
(Kí và ghi rõ họ tên)

## PHỤ LỤC 2.3

# PHIẾU HỎI Ý KIẾN NHÀ KHOA HỌC

### I. NHỮNG THÔNG TIN CƠ BẢN

Họ và tên người được phỏng vấn:.....  
Tuổi:.....  
Chức vụ: .....  
Trình độ chuyên môn:.....  
Tên cơ quan/đơn vị công tác: .....  
Điện thoại: ..... Fax: .....  
E-mail: ..... Website: .....

### II. THÔNG TIN VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CƠ QUAN/ĐƠN VỊ

#### 1. Đơn vị/cơ quan của ông/bà thuộc loại hình nào?

- Trực thuộc cơ quan hành chính NN
- Đơn vị sự nghiệp nhà nước
- Đơn vị tư nhân
- Khác:.....

#### 2. Xin ông/bà vui lòng cho biết hoạt động chính của cơ quan/đơn vị mình là gì?

- Nghiên cứu và chuyển giao giống dược liệu       Chuyển giao dây chuyền công nghệ sản xuất  
 Chuyển giao kỹ thuật chăm sóc                       Khác (ghi cụ thể).....

#### 3. Ông/bà có thể cho biết, khách hàng chủ yếu của cơ quan/đơn vị mình là gì?

- Hộ gia đình
- Tổ hợp tác/HTX
- Doanh nghiệp
- Đối tượng khác (đề nghị ghi rõ):.....

#### 4. Nếu như khách hàng của đơn vị là các cá nhân, hộ gia đình sản xuất dược liệu thì nhu cầu của họ khi tìm đến đơn vị là gì?

- Mua giống mới
- Mua máy móc thiết bị
- Tư vấn hỗ trợ chăm sóc cây trồng, vật nuôi
- Nhu cầu khác (đề nghị ghi rõ):.....

#### 5. Nếu khách hàng là các doanh nghiệp sản xuất, chế biến các sản phẩm dược liệu thì lý do vì sao họ tìm đến cơ quan/đơn vị của ông/ bà?

- Đặt hàng nghiên cứu giống mới
- Nhập dây chuyền công nghệ sản xuất
- Tư vấn hỗ trợ kỹ thuật chế biến, bảo quản
- Tư vấn, hỗ trợ pháp lý, đăng ký thương hiệu sản phẩm
- Nhu cầu khác (đề nghị ghi rõ):.....

#### 6. Đánh giá chung của Ông/bà về khả năng đáp ứng các yêu cầu của khách hàng

##### 6.1 Về mặt số lượng

Nhu cầu của khách hàng	Khả năng đáp ứng			
	Rất đầy đủ	Đầy đủ	Tạm đủ	Thiếu nhiều
Giống mới				
Dây chuyền công nghệ				
Khác (ghi rõ)				

##### 6.2 Về mặt chất lượng



Nhu cầu của khách hàng	Khả năng đáp ứng			
	Rất tốt	Tốt	Bình thường	Thấp
Giống mới				
Dây chuyền công nghệ				
Tư vấn kỹ thuật chăm sóc				
Khác (ghi rõ)				

7. Nếu như chưa đáp ứng được yêu cầu của khách hàng về mặt số lượng và chất lượng sản phẩm - dịch vụ, xin ông bà vui lòng cho biết nguyên nhân vì sao?

.....

.....

.....

8. Xin ông/bà vui lòng cho biết, trong mấy năm trở lại đây, hoạt động cung cấp dịch vụ của đơn vị mình như thế nào?

Các hoạt động	Phát triển mạnh	Tương đối phát triển	Bình thường	Phát triển tương đối chậm	Phát triển chậm
Nghiên cứu và chuyển giao giống					
Hỗ trợ kỹ thuật chăm sóc					
Chuyển giao công nghệ					
Khác (ghi rõ):.....					

### III. ĐÁNH GIÁ VỀ TÌNH HÌNH LIÊN KẾT

9. Dưới góc độ là một nhà khoa học, xin ông/bà cho biết thực trạng liên kết trong sản xuất - chế biến và tiêu thụ được liệt kê như thế nào?

9.1 Mức độ liên kết giữa các bên

Liên kết giữa	Mức độ liên kết				
	Rất chặt chẽ	Chặt chẽ	Tương đối chặt chẽ	Lỏng lẻo	Rất lỏng lẻo
Tổ chức của nhà nước với cơ sở KH					
Doanh nghiệp và các cơ sở khoa học					
Hộ nông dân và cơ sở khoa học					

9.2 Về nội dung liên kết

Các mặt liên kết	Mức độ liên kết				
	Rất chặt chẽ	Chặt chẽ	Tương đối chặt chẽ	Lỏng lẻo	Rất lỏng lẻo
Nghiên cứu và chuyển giao con giống					
Nghiên cứu và chuyển giao dây chuyền công nghệ					
Tư vấn, hỗ trợ kỹ thuật					
Khác					

10. Nếu như các mặt liên kết là liên kết phi chính thống hay còn gọi là liên kết yếu (lỏng lẻo) thì xin vui lòng cho biết nguyên nhân vì đâu?

11. Ông/bà vui lòng cho biết, khi cung cấp dịch vụ cho người nông dân hay các doanh nghiệp, thì hình thức ký kết hợp đồng chủ yếu là gì?

11.1 Đối với hộ nông dân

Loại hợp đồng	Tỷ trọng từng loại (%)
<input type="checkbox"/> Thỏa thuận miệng	.....
<input type="checkbox"/> Hợp đồng văn bản	.....
<input type="checkbox"/> do tin tưởng nhau	.....

11.1 Đối với doanh nghiệp

Loại hợp đồng	Tỷ trọng từng loại (%)
<input type="checkbox"/> Thỏa thuận miệng	.....
<input type="checkbox"/> Hợp đồng văn bản	.....
<input type="checkbox"/> do tin tưởng nhau	.....

12. Đánh giá của ông/bà về tình hình chấp hành hợp đồng?

Loại hợp đồng	Đánh giá chấp hành hợp đồng			
	Rất tốt	Tốt	Bình thường	Kém
Hợp đồng thỏa thuận miệng				
Hợp đồng văn bản				
Tin tưởng nhau				

13. Các doanh nghiệp sản xuất/chế biến dược liệu đã từng “đặt hàng” về các dịch vụ kỹ thuật, nghiên cứu giống mới, chuyển giao công nghệ,... chưa?

1  Có                      2.  Không

14. Nếu có, xin Ông/bà vui lòng cho biết cụ thể dịch vụ gì?

15. Đơn vị của Ông/bà có thường xuyên tư vấn, hỗ trợ hộ nông dân sau khi đã chuyển giao giống mới, quy trình công nghệ cho các hộ?

1  Có                      2.  Không

16. Nếu có, hãy cho biết vì sao đơn vị của ông bà lại thường xuyên hỗ trợ tư vấn cho hộ nông dân?

1.  Nằm trong thoả thuận, ký kết hợp đồng
2.  Môi quan hệ gắn bó lâu dài
3.  Tự nguyện, thể hiện tính trách nhiệm
4.  Nguyên nhân khác (đề nghị ghi rõ):.....

17. Nếu hoạt động cung cấp dịch vụ còn yếu, xin cho biết rõ nguyên nhân vì sao?

- 1  Vương mắc từ cơ chế chính sách
- 2  Đội ngũ nhân lực của đơn vị còn hạn chế
- 3  Do nguyên nhân từ phía khách hàng (ghi rõ):.....
- 4  Nguyên nhân khác (đề nghị ghi rõ):.....

IV. KẾT QUẢ, NHU CẦU, CHI PHÍ - LỢI ÍCH TRIỂN KHAI HOẠT ĐỘNG LIÊN KẾT

18. Từ khi có chủ trương liên kết tiêu thụ nông sản của chính phủ, cơ quan (hay ông/bà) đã triển khai các hoạt động, chương trình nhằm thúc đẩy liên phát triển

được liệu chưa?

1  Có                      2.  Không

(Nếu có, chuyển sang câu 5, nếu không chuyển sang câu 6)

19. Nếu có, xin ông/bà vui lòng cho biết, cơ quan/đơn vị đã triển khai những chương trình cụ thể gì để tăng cường liên kết?

19.1. Chương trình đã triển khai:

1.  Hỗ trợ đào tạo nghề cho hộ nông dân sản xuất
2.  Cung cấp dịch vụ tư vấn/hỗ trợ kiến thức/đào tạo nhân lực
3.  Hỗ trợ nông dân tiếp cận vốn
4.  Hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận vốn
5.  Hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận thị trường
6.  Xây dựng quy hoạch nguyên liệu
7.  Các chính sách, chương trình khác (ghi cụ thể):.....

19.2. Nêu cụ thể những nội dung chính của chương trình, chính sách đó?

.....  
19.3. Hãy nêu rõ kết quả cụ thể đã đạt được của các chương trình hỗ trợ, thúc đẩy liên kết (ví dụ: số hộ nông dân/doanh nghiệp đã được vay vốn, số hộ tham gia đào tạo nâng cao trình độ, kết quả hỗ trợ tiếp cận thị trường,.....)

20. Nếu không, xin ông bà vui lòng cho biết nguyên nhân vì sao lại chưa thể triển khai?

21. Sau khi đã tiến hành các hoạt động hỗ trợ, xúc tiến và thúc đẩy liên kết, cơ quan (hay ông/bà) có tiến hành đánh giá tác động của chương trình đó (hiệu quả của chương trình) không?

1  Có                      2.  Không

22. Nếu có tiến hành đánh giá hiệu quả, Ông/bà vui lòng cho biết hiệu quả đã đạt được khi tiến hành liên kết?

22.1. Đánh giá chung về số dự án, số hợp đồng liên kết của năm nay so với các năm trước

1.  Tăng lên rất nhanh
2.  Tăng chậm
3.  Không tăng
4.  Giảm

22.2. Nếu có thể, xin vui lòng cho biết cụ thể số dự án liên kết, số hợp đồng liên kết qua một số năm trở lại đây?

Số hợp đồng, dự án	Năm.....	Năm.....	Năm.....
Loại được liệu.....			
Loại được liệu.....			
Loại được liệu.....			

22.3. Hãy cho biết về một số hợp đồng liên kết chính thức (hợp đồng bằng văn bản) đã được thực hiện thời gian qua?

23. Tác động của liên kết đến hiệu quả hoạt động SXKD được liệu trên địa bàn?  
(Xếp theo thứ tự đánh giá từ 1 đến 5, với mức 1 = rất không hiệu quả, 5 = rất hiệu quả)



	1	2	3	4	5
Loại dược liệu.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Loại dược liệu.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Loại dược liệu.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**24. Ông (bà) cho biết những lợi ích đạt được khi (ông/bà) tham gia mô hình liên kết trong sản xuất – kinh doanh dược liệu?**

*(Xếp theo cấp độ đánh giá từ 1 đến 5, với mức 1 = rất ít, 5 = rất nhiều)*

Lợi ích	1	2	3	4	5
Tăng uy tín của tổ chức/cá nhân nghiên cứu khoa học	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tăng hỗ trợ kinh phí cho nghiên cứu khoa học	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tăng thu nhập từ hoạt động nghiên cứu khoa học	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nâng cao trình độ, kỹ năng nghiên cứu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## V. NHỮNG KHÓ KHĂN, VƯỚNG MẮC TRONG QUÁ TRÌNH TRIỂN KHAI HOẠT ĐỘNG CUNG CẤP DỊCH VỤ

**25. Nêu cụ thể những khó khăn vướng mắc trong quá trình triển khai cung cấp dịch vụ khoa học cho hộ nông dân, doanh nghiệp?**

1.  Vướng mắc từ cơ chế chính sách
2.  Đội ngũ nhân lực có trình độ chưa cao
3.  Tài chính của đơn vị còn hạn chế
4.  Nguyên nhân khác (đề nghị ghi rõ):.....

**26. Trong số những khó khăn vướng mắc trên, đâu là khó khăn vướng mắc nhất? Giải thích tại sao?**

.....  
 .....

Nếu những khó khăn xuất phát từ cơ chế chính sách, thì xin vui lòng cho biết cụ thể là vướng mắc ở đâu?

.....  
 .....

**27. Ông/bà có thể cho biết những khó khăn chủ yếu khi tiến hành liên kết với hộ nông dân trong chuyển giao giống, hỗ trợ kỹ thuật?**

.....  
 .....

**28. Nêu những khó khăn chủ yếu khi tiến hành liên kết, hợp tác với các doanh nghiệp?**

.....  
 .....

**29. Nêu những điểm mạnh và điểm yếu trong liên kết phát triển dược liệu Actisô tại Sa Pa – Lào Cai giai đoạn.....?**

.....  
 .....



.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
**VI. ĐỀ XUẤT, KIẾN NGHỊ NHẪM TĂNG CƯỜNG HIỆU QUẢ LIÊN KẾT VỚI NHÀ NƯỚC, DOANH NGHIỆP VÀ NGƯỜI NÔNG DÂN**

**30. Đề xuất, kiến nghị với cơ quan Nhà nước**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**31. Đề xuất, kiến nghị với các tổ hợp tác xã, hiệp hội**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**32. Đề xuất, kiến nghị khác:**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

*Xin chân thành cảm ơn Ông/Bà đã nhiệt tình tham gia vào nghiên cứu này!*

Ngày.....tháng.....năm 20.....

Phòng vấn viên  
(Ký và ghi rõ họ tên)

Người được phỏng vấn  
(Kí và ghi rõ họ tên)

## PHỤ LỤC 2.4

### PHIẾU KHẢO SÁT, HỎI Ý KIẾN CÁN BỘ CƠ QUAN NHÀ NƯỚC

#### I. NHỮNG THÔNG TIN CƠ BẢN

Họ và tên người được phỏng vấn:.....  
Tuổi.....  
Chức vụ: .....  
Trình độ chuyên môn: .....  
Tên cơ quan/đơn vị công tác: .....  
Điện thoại: .....Fax: .....  
E-mail: .....Website:

#### II. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ CHỦ TRƯỞNG LIÊN KẾT TRONG SẢN XUẤT – KINH DOANH NÔNG NGHIỆP

1. Xin Ông/bà vui lòng cho biết, Ông/bà có nắm được rõ chủ trương và chính sách liên kết trong sản xuất – kinh doanh nông nghiệp (thể hiện thông qua Quyết định 80/2002/QĐ-TTg của Thủ tướng chính phủ) không?

1.  Hoàn toàn không biết
2.  Có biết nhưng không nắm rõ
3.  Biết rất rõ

2. Theo quan điểm của Ông/bà, chủ trương liên kết đó có thực sự thúc đẩy hoạt động liên kết trong sản xuất và tiêu thụ cây dược liệu ở địa phương không?

2.1 Đánh giá chung về liên kết đối với tất cả các loại nông sản

- 1  Có                      2.  Không

2.2 Đánh giá về sự cần thiết liên kết đối với sản phẩm dược liệu

(Xếp theo thứ tự đánh giá từ 1 đến 5, với mức 1 = rất không cần thiết, 5 = rất cần thiết)

Liên kết trong tiêu thụ	1	2	3	4	5
Loại dược liệu.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Loại dược liệu .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Loại dược liệu .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Loại dược liệu .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Nếu như chủ trương trên chưa thực sự thúc đẩy hoạt động liên kết trong sản xuất và tiêu thụ dược liệu, thì xin Ông/bà vui lòng cho biết nguyên nhân tại sao?

.....  
.....

#### III. KẾT QUẢ, NHU CẦU, CHI PHÍ - LỢI ÍCH TRIỂN KHAI HOẠT ĐỘNG LIÊN KẾT TRÊN ĐỊA BÀN

4. Từ khi có chủ trương liên kết tiêu thụ nông sản của chính phủ, cơ quan Nhà nước địa phương đã triển khai các hoạt động, chương trình nhằm thúc đẩy liên kết trên địa bàn chưa?

- 1  Có                      2.  Không  
 (Nếu có, chuyển sang câu 5, nếu không chuyển sang câu 6)

**5. Nếu có, xin ông/bà vui lòng cho biết, cơ quan/đơn vị đã triển khai những chương trình cụ thể gì để tăng cường liên kết?**

5.1. Chương trình đã triển khai:

1.  Hỗ trợ đào tạo nghề cho hộ nông dân sản xuất
2.  Cung cấp dịch vụ tư vấn/hỗ trợ kiến thức/đào tạo nhân lực
3.  Hỗ trợ nông dân tiếp cận vốn
4.  Hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận vốn
5.  Hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận thị trường
6.  Xây dựng quy hoạch vùng được liệu
7.  Các chính sách, chương trình khác (ghi cụ thể):.....

5.2 Nêu cụ thể những nội dung chính của chương trình, chính sách đó?  
 .....

5.3 Hãy nêu rõ kết quả cụ thể đã đạt được của các chương trình hỗ trợ, thúc đẩy liên kết (ví dụ: số hộ nông dân/doanh nghiệp đã được vay vốn, số hộ tham gia đào tạo nâng cao trình độ, kết quả hỗ trợ tiếp cận thị trường,.....)  
 .....

**6. Nếu không, xin ông bà vui lòng cho biết nguyên nhân vì sao lại chưa thể triển khai?**  
 .....

**7. Sau khi đã tiến hành các hoạt động hỗ trợ, xúc tiến và thúc đẩy liên kết, cơ quan Nhà nước địa phương có tiến hành đánh giá tác động của chương trình đó (hiệu quả của chương trình) không?**

- 1  Có                      2.  Không

**8. Nếu có tiến hành đánh giá hiệu quả, Ông/bà vui lòng cho biết hiệu quả đã đạt được khi tiến hành triển khai chủ trương liên kết?**

8.1. Đánh giá chung về số dự án, số hợp đồng liên kết của năm nay so với các năm trước

1. Tăng lên rất nhanh
2. Tăng chậm
3. Không tăng
4. Giảm

8.2. Nếu có thể, xin vui lòng cho biết cụ thể số dự án liên kết, số hợp đồng liên kết qua một số năm trở lại đây?

Thời gian	Năm.....	Năm.....	Năm.....
Loại được liệu.....			
Loại được liệu.....			
Loại được liệu.....			

8.3 Hãy cho biết về một số hợp đồng liên kết chính thức (hợp đồng bằng văn bản) đã được thực hiện trên địa bàn thời gian qua?  
 .....

**9. Tác động của liên kết đến hiệu quả hoạt động sản xuất – kinh doanh được liệu trên địa bàn?**

(Xếp theo thứ tự đánh giá từ 1 đến 5, với mức 1 = rất không hiệu quả, 5 = rất hiệu quả)



<b>Liên kết trong tiêu thụ</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Loại dược liệu .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Loại dược liệu .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Loại dược liệu .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**10. Ông (bà) cho biết nhu cầu liên kết của đơn vị/cơ quan**

10.1. Đơn vị/cơ quan có nhu cầu liên kết trong sản xuất tiêu thụ dược liệu không?

1.  Có                      2.  Không

10.2. Đơn vị/ cơ quan có nhu cầu liên kết với đối tượng nào? Về vấn đề gì?

1.  Hộ nông dân

Về vấn đề:.....

3.  Nhà khoa học

Về vấn đề:.....

4.  Tổ chức khác

Về vấn đề:.....

**11. Ông (bà) cho biết mô hình liên kết 4 nhà phát triển dược liệu Actisô có những tác động như thế nào trong tư duy, nhận thức của cán bộ các cấp tại địa phương?**

.....  
 .....  
 .....  
 .....

**IV. NHỮNG PHẢN HỒI TỪ PHÍA DOANH NGHIỆP HAY HỘ NÔNG DÂN**

**12. Trong quá trình triển khai chủ trương liên kết trong sản xuất và tiêu thụ dược liệu qua các chương trình, chính sách cụ thể, cơ quan/đơn vị có nhận được thông tin phản hồi từ phía các doanh nghiệp hay hộ nông dân sản xuất không?**

1.  Có                      2.  Không

**13. Nếu có, xin vui lòng cho biết cụ thể phản hồi từ phía doanh nghiệp hay hộ nông dân về vấn đề/nội dung gì?**

.....  
 .....

**14. Nêu những giải pháp cụ thể mà cơ quan/đơn vị đã đưa ra nhằm tháo gỡ khó khăn cho hộ nông dân và doanh nghiệp khi triển khai các chương trình, chính sách cụ thể thúc đẩy liên kết?**

.....  
 .....

**V. NHỮNG KHÓ KHĂN, VƯỚNG MẮC TRONG QUÁ TRÌNH TRIỂN KHAI CHỦ TRƯỞNG LIÊN KẾT TIÊU THỤ NÔNG SẢN TRÊN ĐỊA BÀN**

**15. Xin Ông/bà vui lòng cho biết cụ thể, để triển khai chủ trương liên kết của chính phủ, chính quyền địa phương đã ban hành những kế hoạch, chương trình gì ?**

.....  
 .....

**16. Trong thời gian đầu, cơ quan nhà nước địa phương đã gặp những khó khăn, vướng mắc nào khi triển khai chủ trương của chính phủ về liên kết trong sản xuất và**

**tiêu thụ được liệu?**

1.  Khó khăn trong xây dựng kế hoạch
2.  Khó khăn trong quá trình tổ chức thực hiện (huy động sự vào cuộc của hệ thống)
3.  Thiếu kinh phí triển khai các nội dung liên kết
4.  Số hộ tham gia liên kết không nhiều
5.  Đời sống của hộ gia đình còn khó khăn
6.  Việc thông tin về liên kết phát triển

**17. Nếu như gặp khó khăn trong sản xuất và tiêu thụ được liệu, thì xin cho biết cụ thể là vấn đề gì? Và nguyên nhân là do đâu?**

STT	Những vấn đề	Nguyên nhân

**18. Sau khi gặp những khó khăn, vướng mắc trong tổ chức, triển khai chủ trương liên kết, cơ quan của ông/bà đã làm gì để tháo gỡ những khó khăn đó?**

.....  
.....

**VI. NHỮNG ĐỀ XUẤT, KIẾN NGHỊ NHẪM THÚC ĐẨY TĂNG CƯỜNG LIÊN KẾT CÁC NHÀ TRONG TIÊU THỤ ĐƯỢC LIỆU**

**19. Đề xuất, kiến nghị với cơ quan Nhà nước**

*19.1 Đề xuất, kiến nghị với cơ quan Nhà nước Trung ương nhằm tháo gỡ khó khăn từ cơ chế, chính sách, chủ trương?*

.....  
.....

*19.2 Đề xuất, kiến nghị với cơ quan Nhà nước địa phương?*

*Về các chương trình, chính sách cụ thể:*

.....  
.....

Về kinh phí:

.....  
.....

Về đào tạo đội ngũ chuyên môn của đơn vị:

.....  
.....

Đề xuất khác:

.....  
.....

*19.3 Đề xuất với các cơ quan/đơn vị khác trong việc phối hợp, tổ chức thực thi các chương trình hỗ trợ, xúc tiến liên kết?*

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**20. Đề xuất ý kiến với doanh nghiệp:**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**21. Đề xuất ý kiến với hộ nông dân sản xuất dược liệu:**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

***Xin chân thành cảm ơn Ông/Bà đã nhiệt tình tham gia vào nghiên cứu này!***

Phòng vấn viên  
(Ký và ghi rõ họ tên)

Ngày.....tháng.....năm .....

Người được phỏng vấn  
(Kí và ghi rõ họ tên)

## PHỤ LỤC 2.5

### PHIẾU ĐIỀU TRA, THẢO LUẬN NHÓM

#### A. THÔNG TIN ĐỊA PHƯƠNG

- Thôn :                                      Xã:                                      Huyện:                                      Tỉnh:

- Ngày tổ chức điều tra:                                      Nhóm cung cấp thông tin:

Số người tham gia:                                      Người

Cán bộ quản lý:                                      Người

#### A1 - VỊ TRÍ ĐỊA LÝ

1. Miền núi
2. Đồng bằng trung du
3. Đất thấp ven biển

#### A2 - NỘI PHỎNG VẤN NHÓM

1. UBND xã
2. Nhà văn hoá xã
3. Ngoài trời
4. Khác

❖ Thời gian phỏng vấn:.....

❖ Người phỏng vấn:.....

❖ Người giám sát:.....

#### B. THÔNG TIN CHUNG

##### B1-SỐ DÂN

Số hộ dân tộc thiểu số:

Số hộ tham gia liên kết trồng dược liệu:

Số lao động trong độ tuổi:

Số lao động thực tế:

##### B2-MẬT ĐỘ DÂN SỐ

Người/km<sup>2</sup>    Lớn     Trung Bình     Nhỏ

##### B3-NƯỚC SINH HOẠT

Nước máy     Nước giếng     Khác

Tỉ lệ: %                                      Tỉ lệ: %                                      Tỉ lệ: %

Nước sản xuất:                                      Đủ                                       Không đủ

##### B4- ĐƯỜNG GIAO THÔNG



Đường nhựa  Bê tông  Đất  Khác   
Tỉ lệ: % Tỉ lệ: % Tỉ lệ: % Tỉ lệ: %

B5- GIAO THÔNG ĐƯỜNG THỦY Thuận lợi  Không thuận lợi

**B6- NGUỒN CUNG CẤP ĐIỆN**

- Điện lưới quốc gia  Khác   
- Tình trạng cung cấp điện: Tỉ lệ hộ có điện: %; Thường xuyên   
Không thường xuyên

**B7- TRƯỜNG HỌC CÁC CẤP**

- Tiểu học: Đủ  Thiếu   
- Trung học cơ sở: Đủ  Thiếu   
- Trung học phổ thông: Đủ  Thiếu

**C. HOẠT ĐỘNG LIÊN KẾT TRỒNG TRỌNG DƯỢC LIỆU**

C1- Hiện nay ở địa phương, người dân bắt đầu phát triển trồng dược liệu từ thời gian nào?

.....  
.....  
.....  
.....

C2- Phát triển trồng cây dược liệu đã đem lại những lợi ích gì cho phát triển kinh tế hộ gia đình và địa phương ?

.....  
.....  
.....  
.....

C3- Ở địa phương ta việc tuyên truyền về phát triển trồng dược liệu cho bà con có được triển khai mạnh mẽ hay không. Nếu có, bà con được phổ biến bằng hình thức nào ?

.....  
.....  
.....  
.....

C4- Việc phát triển trồng dược liệu có phù hợp với khả năng của bà con? nghề đó có hợp với điều kiện của địa phương hay không?

.....  
.....  
.....  
.....

C5- Khi được tham gia liên kết với chính quyền địa phương và doanh nghiệp trong phát triển trồng dược liệu, bà con được hưởng những ưu đãi nào từ phía chính quyền địa phương và doanh nghiệp?

.....  
.....



.....  
.....  
.....  
C6- Hiện nay, bà con được chính quyền địa phương và doanh nghiệp hỗ trợ trồng và tiêu thụ được liệu bằng hình thức nào là chủ yếu?

.....  
.....  
.....  
.....

C7- Các chính sách hỗ trợ của Nhà nước và doanh nghiệp về phát triển trồng dược liệu trước đây và bây giờ thuận lợi hay khó khăn hơn?

.....  
.....  
.....

C8- Nguyên vọng của bà con khi tham gia liên kết, hợp tác với Nhà nước và doanh nghiệp là gì?

.....  
.....  
.....

## **D. HIỂU BIẾT VỀ QUY TRÌNH TRỒNG, CHĂM SÓC, THU HOẠCH ACTISÔ**

*Trao đổi, thảo luận với người tham gia*

### **D1 – VÙNG TRỒNG**

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1/ Đất nhiều mùn, tơi xốp, sạch bệnh, sạch cỏ | <input type="checkbox"/> 4/ Nhiều tàn dư thuốc BVTV             |
| <input type="checkbox"/> 2/ Gần nghĩa trang, bãi rác                   | <input type="checkbox"/> 5/ Nhiều tàn dư của sâu bệnh hại       |
| <input type="checkbox"/> 3/ Gần đường                                  | <input type="checkbox"/> 6/ thuận lợi cho thu hoạch, vận chuyển |

### **D2 – LÀM ĐẤT**

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1/ Đất được cày bừa kỹ, nhặt sạch cỏ dại | <input type="checkbox"/> 5/ Cao 10-15cm, rộng 1m, rãnh 15-20cm |
| <input type="checkbox"/> 2/ Rắc vôi bột, để ải 20 – 30 ngày       | <input type="checkbox"/> 6/ Trồng trọt, chăm sóc, thu hoạch    |
| <input type="checkbox"/> 3/ Rắc vôi bột, để ải 15 – 20 ngày       | <input type="checkbox"/> 7/ Bỏ hốc: 35cm × 35cm × 30cm         |
| <input type="checkbox"/> 4/ Cao 20-25cm, rộng 1m, rãnh 25-30cm    | <input type="checkbox"/> 8/ Bỏ hốc: 25cm × 25cm × 30cm         |

### **D3 – LÀM GIÓNG, GIEO GIÓNG**

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1/ Lấy những hạt mẩy, sẫm màu, vỏ bóng đẹp, đều nhau |  |
| <input type="checkbox"/> 2/ Lấy những hạt lép, hạt mốc, sẫm màu và đều nhau   |  |
| <input type="checkbox"/> 3/ Gieo thẳng  | <input type="checkbox"/> 5/ Gieo trong bầu     |
| <input type="checkbox"/> 4/ Gieo trong vườn ươm                               | <input type="checkbox"/> 6/ Trồng bằng mầm cây |

### **D4 – PHÂN BÓN VÀ KỸ THUẬT BÓN PHÂN**





## PHỤ LỤC 2.6:

### DANH SÁCH NGƯỜI THAM GIA KHẢO SÁT, PHÒNG VẤN

#### 2.6.1. DANH SÁCH NÔNG DÂN THAM GIA KHẢO SÁT

STT	Tên hộ dân/nông dân	Địa chỉ
1	Giàng A Cà	Thôn Can Ngải - Xã Tả Phìn
2	Giàng A Chăng	Thôn Can Ngải - Xã Tả Phìn
3	Giàng A Chứ	Thôn Can Ngải - Xã Tả Phìn
4	Giàng A Kê (Xa)	Thôn Can Ngải - Xã Tả Phìn
5	Giàng A Lồng	Thôn Can Ngải - Xã Tả Phìn
6	Giàng A Lư	Thôn Can Ngải - Xã Tả Phìn
7	Giàng A Lung	Thôn Can Ngải - Xã Tả Phìn
8	Giàng A Rùa	Thôn Can Ngải - Xã Tả Phìn
9	Giàng A Sà	Thôn Can Ngải - Xã Tả Phìn
10	Giàng A Sinh	Thôn Can Ngải - Xã Tả Phìn
11	Giàng A Sớ	Thôn Can Ngải - Xã Tả Phìn
12	Giàng A Thông	Thôn Can Ngải - Xã Tả Phìn
13	Giàng A Vàng	Thôn Can Ngải - Xã Tả Phìn
14	Thào A Măng	Thôn Can Ngải - Xã Tả Phìn
15	Thào A Nhà	Thôn Can Ngải - Xã Tả Phìn
16	Thào A Sùng	Thôn Can Ngải - Xã Tả Phìn
17	Thào A Vàng	Thôn Can Ngải - Xã Tả Phìn
18	Trần Đình Báu	Thôn Can Ngải - Xã Tả Phìn
19	Vàng A Sĩa	Thôn Can Ngải - Xã Tả Phìn
20	Chu Văn Tường	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
21	Đặng Thị Thao	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
22	Giàng A Chợ	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
23	Giàng A Chu	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
24	Giàng A Chu	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
25	Giàng A Giồng (Dũng)	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
26	Giàng A Kê ( Xa)	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
27	Giàng A Kinh	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
28	Giàng a Lệnh	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
29	Giàng A Năng	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
30	Giàng A Seng	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả



STT	Tên hộ dân/nông dân	Địa chỉ
31	Giàng A Thái	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
32	Giàng A Thái (Bình)	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
33	Giàng A Xả	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
34	Giàng Thị Pay (Thào A Sầu)	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
35	Hạng A Chu	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
36	Hạng A Dinh	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
37	Hạng A Sèo (Sang )	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
38	Hạng A Thông	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
39	Hạng A Tung	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
40	Hạng A Vàng	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
41	Hầu A Vàng	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
42	Hoàng Thị Hương (Sàng)	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
43	Má A Cha	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
44	Má A Cừ	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
45	Má A Nhà	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
46	Má A Phụng	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
47	Má A Thành	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
48	Phạm Thị Hương (Trung)	Thôn Giàng Tra - Xã Sa Pả
49	Hạng A Sang	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
50	Chu Văn Tùng	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
51	Giàng A Chu, Hạng Thị La	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
52	Giàng A Chu	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
53	Giàng A Dững,	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
54	Giàng A Giồng	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
55	Giàng A Mãng	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
56	Giàng A Sinh	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
57	Giàng A Seng	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
58	Giàng A Trư	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
59	Giàng Thị So	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
60	Giàng Thị Minh	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
61	Hạng A Cáng	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
62	Hạng A Dinh	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
63	Hạng A Dơ	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
64	Hạng A Giáo	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
65	Hạng A Kỳ (Sầu)	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả

STT	Tên hộ dân/nông dân	Địa chỉ
66	Hạng A Lái	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
67	Hạng A Páo	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
68	Hạng A Sang	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
69	Hạng A Sấu	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
70	Hạng A Sèo	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
71	Hạng A Su	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
72	Hạng A Thông	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
73	Hạng A Vàng	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
74	Hạng Thị Dầu	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
75	Lầu Thị Sớ	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
76	Má A Bính	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
77	Má A Câu	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
78	Má A Chinh	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
79	Má A Chơ	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
80	Má A Chu	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
81	Má A Chư (J)	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
82	Má A Cờ (Chu Dinh)	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
83	Má A Cờ (Tòa)	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
84	Má A Cờ (Vàng)	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
85	Má A Dê	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
86	Má A Dơ	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
87	Má A Dùng	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
88	Má A Gà	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
89	Má A Khai	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
90	Má A Kho	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
91	Má A Khoa	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
92	Má A Kỳ (Cao)	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
93	Má A Kỳ (còi)	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
94	Má A Kỳ	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
95	Má A Lê	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
96	Má A Lù	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
97	Má A Lung	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
98	Má A Lùng	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
99	Má A Mãng	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả
100	Má A Máo	Thôn Má Tra - Xã Sa Pả

STT	Tên hộ dân/nông dân	Địa chỉ
101	Má A Mạo	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
102	Má A Nhà	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
103	Má A Páo Thào (Tra)	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
104	Má A Phò	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
105	Má A Phủng	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
106	Má A Sắng	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
107	Má A Sinh	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
108	Má A Sinh	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
109	Má A Sung	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
110	Má A Thào	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
111	Má A Tinh	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
112	Má A Tinh	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
113	Má A Tráng	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
114	Má A Trư	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
115	Má A Tùng	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
116	Má A Ư	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
117	Má A Xóa	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
118	Má Thị Dờ (Thào A Sà)	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
119	Nguyễn Văn Chung	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
120	Sùng Thị Số	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
121	Sùng A Su	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
122	Thào A Giang	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
123	Thào Thị Pla	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
124	Thào Thị Tùng	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
125	Triệu Quốc Vượng	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
126	Vàng Thị Mẩy	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
127	Vàng Thị Sáy	Thôn Má Tra - Xã Sa Pá
128	Hạng A Dí	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
129	Hạng A Dinh	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
130	Hạng A Kho	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
131	Hạng A Kinh	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
132	Hạng A Láy	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
133	Hạng A Lử	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
134	Giàng A Bình	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
135	Giàng A Chang	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá



STT	Tên hộ dân/nông dân	Địa chỉ
136	Giàng a Chua (Chô)	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
137	Giàng A Già	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
138	Giàng A Pho (Bàng)	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
139	Giàng A Pho (Sinh)	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
140	Giàng A Pho (Vàng)	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
141	Giàng A Sà (Lù Thị Tuồng)	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
142	Giàng A Sinh (Pho)	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
143	Giàng A Trang	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
144	Giàng A Trừ	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
145	Hạng A Sùng	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
146	Má A Chính	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
147	Má A Gả	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
148	Má A Lông	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
149	Má A Máo	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
150	Nguyễn Văn Tiếp	Thôn Sa Pá - Xã Sa Pá
151	Lý Láo San	Thôn Sả Xéng - Xã Tả Phìn
152	Phàn Láo Tả	Thôn Sả Xéng - Xã Tả Phìn
153	Tần Láo Sứ	Thôn Sả Xéng - Xã Tả Phìn
154	Lý Sài Sinh	Thôn Sả Xéng - Xã Tả Phìn
155	Lý Phù Vân	Thôn Sả Xéng - Xã Tả Phìn
156	Lý Sài Kinh	Thôn Sả Xéng - Xã Tả Phìn
157	Chào Sài Tình	Thôn Sả Xéng - Xã Tả Phìn
158	Tần Trần Páo	Thôn Sả Xéng - Xã Tả Phìn
159	Lý Phù Kinh	Thôn Sả Xéng - Xã Tả Phìn
160	Lý Phù Páo	Thôn Sả Xéng - Xã Tả Phìn
161	Phạm Duy Hùng	Thôn Sả Xéng - Xã Tả Phìn
162	Lý Sài Chiêu	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pá
163	Hạng A Cang (1969), Má Thị Sáy (1963)	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pá
164	Hạng A Cáng	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pá
165	Hạng A Chơ	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pá
166	Hạng A Chu	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pá
167	Hạng A Co và Giàng Thị Do	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pá
168	Hạng A Đình	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pá
169	Hạng A Đình	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pá
170	Hạng A Dơ (Thào T. Khu)	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pá



STT	Tên hộ dân/nông dân	Địa chỉ
171	Hạng A Dồ (Dồ)	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
172	Hạng A Giảng	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
173	Hạng A Kỳ (Sầu)	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
174	Hạng A Láng	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
175	Hạng A Láy	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
176	Hạng A Lờ	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
177	Hạng A Máy	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
178	Hạng A Nhà	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
179	Hạng A Páo	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
180	Hạng A Phừ	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
181	Hạng A Sáu (Sáu)	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
182	Hạng A Sèo	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
183	Hạng A Sinh và Vàng Thị Tơ	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
184	Hạng A Su (Giàng T Vu)	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
185	Hạng A Sung	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
186	Hạng A Thái	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
187	Hạng A Thào ( su )	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
188	Hạng A Thông	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
189	Má A Kỳ (chu)	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
190	Nguyễn Đình Chung	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
191	Thào A Cáng	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
192	Thào A Phừ	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
193	Thào A Sèo	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
194	Thào A Sơ (Má T Trú)	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
195	Thào A Thái	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
196	Thào A Thấy	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
197	Thào A Từ	Thôn Suối Hồ- Xã Sa Pả
198	Giàng A Căng	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
199	Chang A Chay (Tòa)	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
200	Giàng A Kỳ	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
201	Giàng A Nô	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
202	Giàng A Seng	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
203	Giàng A Thông	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
204	Giàng A Tòa	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
205	Giàng A Xà	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn

<b>STT</b>	<b>Tên hộ dân/nông dân</b>	<b>Địa chỉ</b>
206	Lê Thị Ngọc Ánh	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
207	Lý Phụ Páo	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
208	Nguyễn Ngọc Sơn	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
209	Phạm Thị Nga	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
210	Phàn Đào Châu	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
211	Phàn Đào Nhân	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
212	Phàn Đào Páo	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
213	Sùng A Giảng	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
214	Sùng A Seng	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
215	Sùng A Sinh	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
216	Sùng A Tinh	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
217	Sùng A Tống	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
218	Trần Quang Lâm	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
219	Trần Văn Viên và Phạm Thị Nga	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn
220	Vàng A Thảo	Thôn Suối Thầu - Xã Tả Phìn

2.6.2. DANH SÁCH CÁN BỘ VÀ CHUYÊN GIA THAM GIA KHẢO SÁT, PHÒNG VẤN

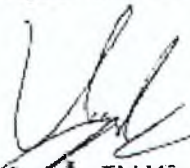
STT	Họ và tên	Địa chỉ	Nghề nghiệp	Số điện thoại
<b>Năm 2014</b>				
1.	Hầu A Lệnh	UBND huyện Sa Pa	Bí thư huyện ủy	0839191111
2.	Trịnh Xuân Trường	UBND huyện Sa Pa	Chủ tịch huyện	0912587729
3.	Nguyễn Việt Ánh	UBND huyện Sa Pa	Chủ tịch Hội nông dân	0975535469
4.	Nguyễn Tiến Thành	UBND huyện Sa Pa	TP. Kinh tế huyện	0986320199
5.	Trần Mạnh Hùng	UBND huyện Sa Pa	PP. Kinh tế huyện	0919986181
6.	Đỗ Đức Thiện	UBND huyện Sa Pa	Phụ trách TT khuyến nông	0888143567
7.	Giàng A Chu	UBND xã Sa Pả	Bí thư xã	0969945777
8.	Giàng A Sàng	UBND xã Sa Pả	Chủ tịch xã	0974132979
9.	Lý Phù Siệu	UBND xã Tả Phìn	Bí thư xã	0916218785
10.	Giàng A Xà	UBND xã Tả Phìn	Chủ tịch xã	0945359751
11.	Đỗ Tiến Sỹ	TraphacoSapa	Giám đốc	0913814496
12.	Nguyễn Thị Thu Hương	TraphacoSapa	Phụ trách SX dược liệu	0915892364
13.	Đỗ Tiến Sỹ	TraphacoSapa	Phụ trách chất lượng	0913814496
14.	Nguyễn Thị Thu Mi	TraphacoSapa	Phụ trách kho	0385105615
15.	Trần Quang Lục	Traphaco	TP. NCPT	0982067806
16.	Nguyễn Thị Vân Anh	Traphaco	TP. KTCL	0904245845
17.	Vũ Hương Thủy	Traphaco	Nhân viên P. NCPT	0945577291
18.	Lê Quân	Traphaco	Nhân viên P. NCPT	0989783361
19.	Dương Thị Duyên	Traphaco	Nhân viên P. NCPT	0979028197
20.	Đình Văn Mỹ	Nguyên Trạm trưởng Trạm NC trồng cây thuốc Sapa	Chuyên gia	0914697479
21.	Đỗ Sỹ An	Trung tâm NC & PT cây ôn đới	Giám đốc trung tâm	0912444035
22.	Trịnh Đức Mậu	Trung tâm NC & PT cây ôn đới	Phó Giám đốc	0974844148
23.	Nguyễn Phú Trí	Trạm nghiên cứu trồng cây thuốc Sapa	Phó Trạm trưởng	0979.947335
<b>Năm 2017</b>				



1.	Nguyễn Trọng Hải	UBND huyện Sa Pa	Bí thư huyện ủy	0913287470
2.	Vũ Hùng Dũng	UBND huyện Sa Pa	Chủ tịch huyện	0936141888
3.	Trần Phong Ba	UBND huyện Sa Pa	Chủ tịch Hội nông dân	0916238578
4.	Nguyễn Tiến Thành	UBND huyện Sa Pa	TP. NNPTNT huyện	0986320199
5.	Trần Mạnh Hùng	UBND huyện Sa Pa	PP. Kinh tế huyện	0919986181
6.	Ngô Xuân Cảnh	UBND huyện Sa Pa	Phụ trách TT khuyến nông	0902122717
7.	Giàng A Chu	UBND xã Sa Pa	Bí thư xã	0969945777
8.	Giàng A Sàng	UBND xã Sa Pa	Chủ tịch xã	0974132979
9.	Lý Phù Siêu	UBND xã Tả Phìn	Bí thư xã	0916218785
10.	Đỗ Minh Trí	UBND xã Tả Phìn	Chủ tịch xã	0988820393
11.	Đỗ Tiến Sỹ	TraphacoSapa	Giám đốc	0913814496
12.	Lê Quân	TraphacoSapa	Phó Giám đốc	0989783361
13.	Nguyễn Phú Trí	TraphacoSapa	Phụ trách SXDL GACP	0979947335
14.	Hồ Như Thảo	TraphacoSapa	Phụ trách chất lượng	0975565299
15.	Lương Thu Hương	TraphacoSapa	Phụ trách kho	0968662150
16.	Trần Quang Lục	Traphaco	TP. NCPT	0982067806
17.	Nguyễn Thị Vân Anh	Traphaco	TP. QLCL	0904245845
18.	Vũ Hương Thủy	Traphaco	Nhân viên P. NCPT	0945577291
19.	Đào Văn Hưng	Traphaco	Nhân viên P. NCPT	0989783361
20.	Dương Thị Duyên	Traphaco	Nhân viên P. NCPT	0979028197
21.	Đình Văn Mỹ	Trung tâm NC & PT cây ôn đới	Chuyên gia	0914697479
22.	Hà Mạnh Phong	Trung tâm NC & PT cây ôn đới	Giám đốc trung tâm	0988943716
23.	Lê Văn Giỏi	Trạm nghiên cứu trồng cây thuốc Sapa	Phó trạm trưởng	0974532071
24.	Phạm Ngọc Khánh	Trạm nghiên cứu trồng cây thuốc Sapa	Phó trạm trưởng	0977049394

<b>Traphaco</b> CÔNG TY CP TRAPHACO	TIÊU CHUẨN CƠ SỞ HẠT GIỐNG ACTISO ( <i>Cynara scolymus</i> L.)	Lần BH: 01 Ngày ban hành: 01/09/2011
	Phòng Nghiên cứu và Phát triển	MS: 7.TC.G.01

Người biên soạn:  
  
**K.S. Duong Thi Duyen**  
 Ngày: 13 / 08 / 2011

Người kiểm tra:  
  
**Ds. Nguyen Thi Van Anh**  
 Ngày: 31 / 08 / 2011

Người phê duyệt:  
  
**Truong Nguyen Huy Van**  
 Ngày: 01 / 09 / 2011



**I - TIÊU CHUẨN CÂY LÀM MẸ**

- 1.1. Đúng tên loài: *Cynara scolymus* L.
- 1.2. Tính thích ứng và hiệu quả: Cây sinh trưởng, phát triển khỏe, không sâu bệnh; cho năng suất cao, chất lượng tốt (đạt tiêu chuẩn Dược điển Việt Nam IV).

**II - TIÊU CHUẨN HẠT LÀM GIỐNG**

- 2.1. Mô tả hạt làm giống: Hạt Actiso hình oval, hơi thuôn 1 đầu, rốn hạt nằm ở phần đầu ngắn là phần tiếp giáp với đế của cụm hoa. Hạt có chiều dài 6 – 8 mm, chiều rộng 3 – 4 mm, độ dày vì hạt khoảng 0,2 mm. Vỏ hạt dày, rất cứng, có màu nâu vàng đến nâu đen có thể có đốm, bề mặt nhẵn. Ruột màu vàng nhạt. Những hạt tối màu, có vỏ nhẵn và bóng thường là những hạt mẩy.
- 2.2. Khối lượng 1000 hạt ( $P_{1000}$ ): 50 – 55 g.
- 2.3. Tỷ lệ số hạt chắc (%): Số hạt chắc  $\geq$  90%.
- 2.4. Độ sạch bệnh: Không nhiễm virus, không nhiễm vi khuẩn, không nhiễm nấm, không nhiễm mốc, không có mối mọt.
- 2.5. Độ sạch: Không có tạp chất; hạt xây xát, hạt dị dạng không quá 1%.
- 2.6. Độ thuần: Không có hạt tạp
- 2.7. Tỷ lệ nảy mầm: Không dưới 90%.
- 2.8. Tỷ lệ sống: Không dưới 85%.
- 2.9. Độ ẩm hạt: 9 – 12%.

<b>Traphaco</b> <sup>®</sup> CÔNG TY CP TRAPHACO	TIÊU CHUẨN CƠ SỞ HẠT GIỐNG ACTISO ( <i>Cynara scolymus</i> L.)	Lần BH: 01 Ngày ban hành: 01/09/2011
Phòng Nghiên cứu và Phát triển	MS: 7.TC.G.01	Trang: 2/4

### III – TIÊU CHUẨN VỀ MỘT SỐ BIỂU HIỆN TÍNH TRẠNG CHÍNH CÂY ACTISO

**3.1. Đặc tính di truyền:** Đặc điểm về hình dạng lá, hoa, hạt, hàm lượng hoạt chất có trong lá và thời gian sinh trưởng... phải mang đặc tính chung của giống.

**3.2. Thời gian sinh trưởng:** 270 – 420 ngày, được tính từ ngày trồng đến khi có 10 – 15% bộ phận trên mặt đất tàn lụi.

Tùy vào thời vụ trồng mà thời gian sinh trưởng của Actiso dao động:

+ Trồng chính vụ (trồng tháng 7, 8 – thu hết vụ tháng 6 năm sau): 270 – 300 ngày.

+ Trồng vụ sớm (trồng tháng 3, 4 – thu hết vụ tháng 6 năm sau): 390 – 420 ngày.

**3.3. Năng suất cả thể:** Năng suất tận thu bình quân đạt: 4 – 6 kg/cây.

**3.4. Hàm lượng Cynarin:** Hàm lượng Cynarin có trong lá  $\geq 1\%$  (tính theo chế phẩm sấy khô).

**3.5. Khả năng chống chịu:** Ở nhiệt độ từ - 3 đến 5 °C và trên 30 °C trong nhiều ngày, số cây chết không quá 15%. Khả năng chống chịu sâu bệnh hại tốt, số cây bị hại do sâu xám không quá 2%, do rệp hại không quá 12%, do bệnh nở cổ rễ không quá 2%, bệnh đốm lá; cháy lá không quá 5%... trên tổng số cây.

### IV. PHƯƠNG PHÁP THỬ

**4.1. Xác định đúng loài:** Phân tích giám định tên khoa học.

**4.2. Tính thích ứng và hiệu quả cây làm mẹ:** Cảm quan, đo đếm, đánh giá trong quá trình theo dõi trồng được liệu.

**4.3. Mô tả:** Kiểm tra bằng cảm quan.

**4.4. Khối lượng 1000 hạt ( $P_{1000}$ ):**

Lấy giá trị trung bình của 3 lần cân 1000 hạt (g).

$$P_{1000} = \frac{P^1_{1000} + P^2_{1000} + P^3_{1000}}{3}$$

3

**4.5. Tỷ lệ số hạt chắc (%):** Thử độ chắc (nhanh) bằng phương pháp dùng nước: Trộn đều hạt làm giống trong bao, lấy 100 g thả vào nước sạch khuấy trong 15 – 20 phút, vớt hạt nổi, lửng (bỏ) và đếm; lấy hạt chìm và đếm. Tính % số hạt chắc.



<b>Traphaco</b> CÔNG TY CP TRAPHACO	TIÊU CHUẨN CƠ SỞ HẠT GIỐNG ACTISO ( <i>Cynara scolymus</i> L.)	Lần BH: 01 Ngày ban hành: 01/09/2011
	Phòng Nghiên cứu và Phát triển	MS: 7.TC.G.01

+ a: Số hạt lép hồng (hạt nổi, lửng).

+ b: Số hạt chắc mẩy (hạt chìm).

$$\text{Tỷ lệ số hạt chắc (\%)} = \frac{b \times 100}{a + b}$$

4.6. Độ sạch bệnh: Kiểm tra bằng cảm quan và phân tích mẫu vật.

4.7. Độ sạch: Kiểm tra bằng cảm quan.

4.8. Độ thuần: Kiểm tra bằng cảm quan.

4.9. Tỷ lệ nảy mầm: Trộn đều hạt làm giống trong bao, lấy 1 nắm hạt bất kỳ rồi đếm khoảng 100 – 300 hạt, gieo vào cát ẩm, sau khoảng 4 – 5 ngày, đếm số hạt nảy mầm và số hạt không nảy mầm. Tính % số hạt đã nảy mầm.

+ a: Tổng số hạt nảy mầm.

+ b: Tổng số hạt không nảy mầm.

$$\text{Tỷ lệ nảy mầm (\%)} = \frac{a \times 100}{a + b}$$

4.10. Tỷ lệ sống: Khi cây mọc 1 – 2 tháng, kiểm tra tỷ lệ sống bằng phương pháp cảm quan, đc đếm. Lấy 5 điểm trên đường chéo của ruộng trồng, mỗi điểm lấy 5 m<sup>2</sup>, đếm trong mỗi điểm số cây sống, hóc cây bị chết (không lấy điểm có cây đầu hàng, đầu luống). Tính % số cây sống:

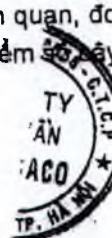
+ a1, a2, a3, a4, a5: Số cây sống tương ứng của 5 điểm lấy mẫu.

+ b1, b2, b3, b4, b5: Số hóc cây bị chết tương ứng của 5 điểm lấy mẫu.

$$\text{Tỷ lệ cây sống (\%)} = \frac{(a1 + a2 + a3 + a4 + a5) \times 100}{(b1 + b2 + b3 + b4 + b5)}$$

4.11. Đặc tính di truyền, thời gian sinh trưởng: Cảm quan, đo đếm, phân tích đánh giá trong quá trình theo dõi trồng.

4.12. Năng suất cá thể:



<b>Traphaco<sup>®</sup></b> <b>CÔNG TY CP TRAPHACO</b>	<b>TIÊU CHUẨN CƠ SỞ</b> <b>HẠT GIỐNG ACTISO</b> <i>(Cynara scolymus L.)</i>	Lần BH: 01 Ngày ban hành: 01/09/2011
Phòng Nghiên cứu và Phát triển	MS: 7.TC.G.01	Trang: 4/4

- Lấy 5 điểm trên đường chéo của ruộng trồng, mỗi điểm đánh dấu 1 cây có tính đại diện nhất, không lấy cây đầu hàng và đầu luống.

- Mỗi đợt thu hoạch lá, thu lá ở những cây đã được đánh dấu (thu hoạch như các cây khác), cắt bỏ cuống, lấy đoạn lá từ điểm chứa phiến có diện tích tối thiểu 1cm<sup>2</sup>.

- Cân trung bình của 5 cây mẫu trong các đợt thu hoạch lá. Khối lượng lá trung bình lá tươi/1cây/1vụ (kg):

+  $a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$ : Khối lượng trung bình của 5 cây mẫu trong cùng 1 đợt thu hoạch lá tươi tương ứng của "n" đợt thu hoạch lá (kg).

$$\text{Năng suất cá thể (kg/cây)} = (a_1 + a_2 + a_3 + \dots + a_n)$$

4.13. Hàm lượng Cynarin: Định lượng theo tiêu chuẩn Dược điển Việt Nam IV.

4.14. Khả năng chống chịu: Kiểm tra theo phương pháp đánh giá của chuyên ngành BVTV.

#### V – BẢO QUẢN

- Đóng gói trong bao bì kín.
- Bảo quản nơi khô ráo, thoáng mát, nhiệt độ không quá 25 °C.
- Thời gian bảo quản không quá 18 tháng.
- Cần được ghi đầy đủ thông tin của giống theo mẫu nhãn của cơ sở.



**Traphaco™**  
CÔNG TY CP TRAPHACO

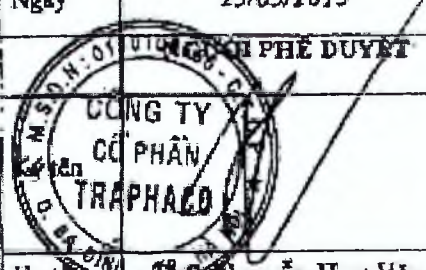

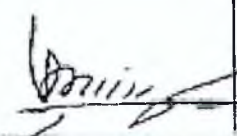

DM/SD: 03/09/14

<b>TIÊU CHUẨN KỸ THUẬT NGUYÊN LIỆU</b> <b>CAO ĐẶC ACTISO</b> MÃ HÓA: TCNL203-1	Ngày BH: 25/05/15 Lần BH: 01
--	---------------------------------

Thay thế cho TC:	Mã hóa: 6.TC.NL.203-5	Ngày BH: 20/02/2014
Cách điều chế:	Cao đặc Actiso là dịch chiết trong nước cô đặc của lá tươi cây Actiso ( <i>Cynara scolymus Asteraceae</i> )	
Tài liệu tham khảo:	ĐBVN 4 Trang 682	
Điều kiện bảo quản:	Bao bì kín, nơi khô ráo, thoáng mát.	
Hạn dùng:	24 tháng kể từ ngày sản xuất	

**THEO DÕI SỬA ĐỔI**

TT	Trang	Nội dung sửa đổi	Ngày hiện lực	Duyệt sửa đổi

Ngày	25/05/2015	25/05/2015	25/05/2015
	<b>PHÊ DUYỆT</b>	NGƯỜI KIỂM TRA	NGƯỜI BIÊN SOẠN
			
Họ tên	Tb.S. Nguyễn Huy Văn	Tb.S. Hoàng Thị Hương	Nguyễn Thị Thanh Lâm

CHI TIÊU	YÊU CẦU KỸ THUẬT	PHƯƠNG PHÁP THỬ
I. Tính chất	Cao đặc actisô có thể chất mềm, đồng nhất. Màu nâu sẫm. Mùi đặc biệt. Vị hơi mặn chát và hơi đắng.	Cảm quan
2. pH	5,0-6,0	Dung dịch cao đặc actisô 1% (kl/tt) trong nước. ( Phụ lục 6.2-ĐEVN 4)
3. Định tính	Chế phẩm phải cho phản ứng định tính của Actisô	<p>Hoà tan 0,5 g chế phẩm trong khoảng 20ml ethanol 96%, lọc. Thu được dịch lọc A</p> <p><b>A: Phản ứng hoá học :</b></p> <p>-Lấy 1 ml dịch lọc A cho vào một ống nghiệm, thêm 0,1g bột magnesi và 2 ml acid hydrocloric, để yên, xuất hiện màu hồng đến đỏ.</p> <p>-Lấy 1ml dịch lọc A cho vào một ống nghiệm thêm 0,5 ml dung dịch acid hydrocloric 1N và 0,5 ml dung dịch natri nitrit 10%. Để lạnh ở 10°C trong khoảng 20 phút. Thêm 2 ml dung dịch natri hydroxyd 10 %, sẽ xuất hiện màu hồng bền vững.</p> <p><b>B: Sắc ký lớp mỏng</b></p> <p>Mẫu đối chiếu: Dung dịch Cynarin đối chiếu trong methanol có nồng độ 1 mg/ml. Nếu không có Cynarin dùng 2,5 g lá Actisô khô (CĐC) đã cắt nhỏ, thêm 60 ml nước, đun sôi trên cách thủy trong 1 giờ, gạn dịch chiết vào cốc có mỏ. Cỗ dịch chiết nước trên cách thủy đến cạn. Hòa tan cạn trong 10 ml ethanol 96% được dung dịch chấm sắc ký.</p> <p>Mẫu thử: Dung dịch lọc A</p> <p>Bản mỏng Silicagel G</p> <p>Pha động: Acid formic khan- acid acetic khan- nước- ethylacetat (5:5:10:100)</p> <p>Tiến hành: Chấm riêng biệt lên bản mỏng 15µl dung dịch thử và 10µl đối chiếu. Triển khai sắc ký khoảng 12cm, lấy ra, để ở nhiệt độ phòng. Phun dung dịch natri nitrit 10% sau vài phút phun dung dịch natri hydroxyd 10%</p> <p><i>Yêu cầu: Trên sắc ký đồ của dung dịch thử phải có một vết màu vàng (flavonoid) có giá trị <math>R_f=0,30</math> và một vết màu hồng có giá trị <math>R_f=0,55</math> tương đương với vết Cynarin chuẩn trong sắc ký đồ thu được của dung dịch đối chiếu. Nếu dùng chuẩn là lá Actisô khô thì trên sắc ký đồ của dung dịch thử phải có các vết có cùng màu và cùng <math>R_f</math> với vết trên sắc ký đồ dung dịch đối chiếu.</i></p>
4. Chất không tan trong nước	Không quá 3% tính theo chế phẩm đã sấy khô	Hoà tan 1,0g cao đặc actisô trong 50ml nước cất, lọc qua giấy lọc đã cân bì. Tráng rửa cốc và giấy lọc nhiều lần cho đến khi dịch lọc không màu. Sấy giấy lọc ở 100-105°C đến khối lượng không đổi. Để nguội trong bình hút ẩm và cân. Tính lượng cân theo chế phẩm đã sấy khô.
5. Tro toàn phần	Không quá 35% tính theo chế phẩm đã sấy khô	Dùng 1,0 g chế phẩm ( Phụ lục 9.8-ĐEVN 4).



CHỈ TIÊU	YÊU CẦU KỸ THUẬT	PHƯƠNG PHÁP THỬ
6. Định lượng	Hàm lượng hoạt chất trong cao đặc actisô không dưới 2,5% cynarin tính theo chế phẩm khan.	Cân chính xác một lượng chế phẩm tương ứng với khoảng 0,800g cao khô tuyệt đối cho vào ống ly tâm, thêm 10,0ml nước cất, phân tán kỹ. Thêm 20ml dung dịch chì acetat 10% (TT), lắc đều và ly tâm với tốc độ 3000vòng/phút trong 15 phút. Gạn bỏ nước, trộn đều cặn với 5ml dung dịch acid acetic 10% (TT) rồi thêm 25ml dung dịch acid sulfuric 1N (TT). Chuyển hết dung dịch vào bình định mức màu nâu 100ml, lắc đều trong 60 phút, sau đó thêm nước cất đến vạch, lắc đều. Lấy 20ml dung dịch này cho vào ống ly tâm và ly tâm với tốc độ 3000vòng/phút trong 15 phút. Lấy chính xác 2ml dịch trong suốt ở phía trên cho vào bình định mức 50ml, thêm methanol đến vạch, lắc đều. Đo độ hấp thụ của dung dịch này ở bước sóng 325nm (phụ lục 3.1, ĐBVN 4), mẫu trắng là methanol. Dùng A (1%, 1cm) của Cynarin ở 325nm là 616 để tính kết quả.
7. Độ ẩm	Không quá 20%	Thử theo ĐBVN 4, phụ lục 9.6. Dùng khoảng 2-3 g chế phẩm sấy ở 100-105°C trong 17 giờ.
8. Giới hạn Nipagin, Nipasol	Nipagin: Không quá 2,16 mg/g  Nipasol: Không quá 0,24 mg/g	<p>* Điều kiện sắc ký:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cột sắc ký Licrosorb RP 18 ( 250 × 4 mm, 5 μm).</li> <li>- Pha động: Methanol - nước (70: 30). Có thể điều chỉnh tỷ lệ nếu cần.</li> <li>- Detector UV: 254 nm.</li> <li>- Tốc độ dòng: 1,0 ml/phút.                      - Thể tích tiêm: 20 μl.</li> </ul> <p>* Tiến hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Dung dịch thử:</i> Cân chính xác khoảng 1,0 g cao vào cốc có mỏ 50 ml, thêm 20 ml hỗn hợp Methanol – nước ( 50 : 50), dùng thìa thủy tinh dầm và khuấy kỹ, chuyển vào bình định mức 50 ml, dùng 20 ml hỗn hợp Methanol – nước ( 50 : 50) chia nhiều lần để tráng cốc và chuyển vào bình định mức trên, lắc siêu âm 15 phút để hòa tan, thêm vừa đủ đến vạch, lắc đều. Lọc qua giấy lọc, dịch lọc được lọc qua màng lọc 0,45 μm.</li> <li>- <i>Dung dịch chuẩn gốc Nipasol:</i> Cân chính xác khoảng 24 mg chuẩn Nipasol (Propyl paraben) vào bình định mức 50 ml, hòa tan và thêm vừa đủ đến vạch bằng trong hỗn hợp Methanol – nước ( 1 : 1), lắc đều.</li> <li>- <i>Dung dịch chuẩn hỗn hợp Nipagin, Nipasol:</i> Cân chính xác khoảng 43 mg chuẩn Nipagin (Methyl paraben) và chính xác 10,0 ml dung dịch chuẩn gốc Nipasol vào bình định mức 100 ml, thêm khoảng 60 ml hỗn hợp Methanol – nước ( 1 : 1). Lắc kỹ để hòa tan, thêm hỗn hợp Methanol – nước ( 1 : 1) vừa đủ đến vạch, lắc đều. Hút chính xác 2,0 ml dung dịch này, pha loãng</li> </ul>



CHỈ TIÊU	YÊU CẦU KỸ THUẬT	PHƯƠNG PHÁP THỬ
		<p>bằng hỗn hợp Methanol – nước (1 : 1) vừa đủ 20 ml, lắc đều, lọc qua màng lọc 0,45<math>\mu</math>m (Nipagin có nồng độ 0,043 mg/ml và nipasol có nồng độ 0,0048 mg/ml).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Sự phù hợp hệ thống:</i> Tiêm 6 lần dung dịch hỗn hợp chuẩn Nipagin (Methyl paraben) và Nipasol (Propyl paraben) vào hệ thống sắc ký, độ lệch chuẩn tương đối không lớn hơn 2,0%, độ phân giải giữa pic Nipagin và pic Nipasol ít nhất là 3.</li> <li>- Tiêm lần lượt các dung dịch thử vào hệ thống sắc ký, ghi lại sắc ký đồ. Thứ tự rửa giải của các pic như sau: Nipagin, Nipasol ( xác định bằng tiêm riêng biệt dung dịch chuẩn Nipagin, Nipasol).</li> <li>- Tính lượng Nipagin và Nipasol trong 1 gam cao dựa vào diện tích pic của Nipagin, Nipasol trong dung dịch thử và dung dịch chuẩn, lượng cân chuẩn và thử, hàm lượng chất chuẩn, hệ số pha loãng, tính được hàm lượng của Nipagin, Nipasol có trong viên.</li> </ul>
9. Độ nhiễm khuẩn	Đạt yêu cầu mức 4-ĐĐVN 4	Thử theo Dược Điển Việt Nam 4, phụ lục 13.6- Phương pháp đĩa thạch

TIÊU CHUẨN KỸ THUẬT NGUYÊN LIỆU CAO ACTISO (Phun sấy) MÃ HÓA: TCNL203A-2	Ngày BH: 03/11/15 Lần BH: 02
---	---------------------------------

Thay thế cho TC:	Mã hóa: TCNL203A-1	Ngày BH: 02/07/2015
Cách điều chế:	Củ dền chiết trong nước của lá tươi cây Actiso ( <i>Cynara scolymus</i> Asteraceae). Sau đó phun sấy đến khô.	
Tài liệu tham khảo:	ĐEVN 4 Trang 682	
Điều kiện bảo quản:	Bảo bì kín, nơi khô ráo, thoáng mát.	
Hạn dùng:	36 tháng kể từ ngày sản xuất	

**THEO DÕI SỬA ĐỔI**

TT	Trang	Nội dung sửa đổi	Ngày hiệu lực	Duyệt sửa đổi
		1. Đổi tên từ cao khô Actiso NM thành cao Actiso (Phun sấy). 2. Sửa cách điều chế cao. 3. Sửa thể tích dung môi trong xử lý mẫu thử phần định tính.	03/11/15	



Ngày	03/11/2015	02/11/2015	31/10/2015
	NGƯỜI PHÊ DUYỆT	NGƯỜI KIỂM TRA	NGƯỜI BIÊN SOẠN
Họ tên	ThS. Nguyễn Huy Văn	ThS. Hoàng Thị Hương	Nguyễn Thị Thanh Lâm



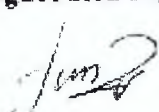


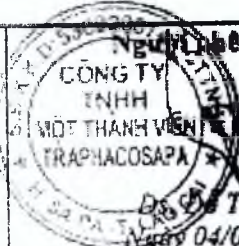
CHI TIÊU	YÊU CẦU KỸ THUẬT	PHƯƠNG PHÁP THỬ
1. Tính chất	Bột màu nâu đồng nhất, dễ hút ẩm. Có mùi đặc trưng của Actisô, vị mặn chất hơi đắng.	Cảm quan
2. Độ ẩm	Không quá 5,0%	Thử theo ĐENVN 4, Phụ lục 9.6, 1,0g ở 100-105°C, 4 giờ.
3. Định tính	Chế phẩm phải cho phản ứng định tính của Actisô	<p>Hoà tan 0,5g chế phẩm trong 10ml ethanol 96%, lọc. Thu được dịch lọc A</p> <p><b>A: Phản ứng hoá học :</b></p> <p>-Lấy 1ml dịch lọc A cho vào một ống nghiệm, thêm 0,1g bột magnesi và 2ml acid hydrocloric, để yên, xuất hiện màu hồng đến đỏ.</p> <p>-Lấy 1ml dịch lọc A cho vào một ống nghiệm thêm 0,5ml dung dịch acid hydrocloric 1N và 0,5ml dung dịch natri nitrit 10%. Để lạnh ở 10°C trong khoảng 20 phút. Thêm 2ml dung dịch natri hydroxyd 10% , sẽ xuất hiện màu hồng bền vững.</p> <p><b>B: Sắc ký lớp mỏng</b></p> <p>Mẫu đối chiếu: Lấy 2,5 g lá Actisô khô (CĐC) đã cắt nhỏ, thêm 60 ml nước, đun sôi trên cách thủy trong 1 giờ, gạn dịch chiết vào cốc có mỏ. Cô dịch chiết nước trên cách thủy đến cạn. Hòa tan cạn trong 10 ml ethanol 96% được dung dịch chấm sắc ký.</p> <p>Mẫu thử: Dùng dịch lọc A</p> <p>Bản mỏng Silicagel G</p> <p>Pha động : Acid formic khan- acid acetic khan- nước-ethylacetat (5:5:10:100)</p> <p>Tiến hành: Chấm riêng biệt lên bản mỏng 15 µl dung dịch thử và 15 µl đối chiếu. Triển khai sắc ký khoảng 12cm. lấy ra, để ở nhiệt độ phòng. Phun dung dịch natri nitrit 10% sau vài phút phun dung dịch natri hydroxyd 10%.</p> <p><i>Yêu cầu: Trên sắc ký đồ của dung dịch thử phải có các vết có cùng màu và cùng Rf với vết trên sắc ký đồ dung dịch đối chiếu.</i></p>
4. Kim loại nặng	Không quá 20 ppm	Thử theo ĐENVN 4, phụ lục 9.4.8, phương pháp 3.
5. Cẩn không tan trong nước	Không quá 5,0% tính lượng cẩn theo chế phẩm đã sấy khô.	Cân chính xác khoảng 1g cao cho vào cốc có mỏ, thêm nước nóng để hoà tan (đun nóng nếu cần). Lọc qua giấy lọc đã cân bl. Tráng rửa cốc và giấy lọc nhiều lần cho đến khi dịch lọc không màu. Sấy giấy lọc ở 100-105°C đến khối lượng không đổi. Để nguội trong bình hút ẩm và cân. Tính lượng cẩn theo chế phẩm đã sấy khô.
6. Độ mịn	Lượng còn lại trên rây 250 µm không quá 0,75 % và không quá 4,75 % bột cao còn lại trên rây 125 µm.	Thử theo ĐENVN 4-Phụ lục 3.5.
7. Định lượng	Hàm lượng Cynarin không dưới 3,5% tính theo chế phẩm khô.	Cân chính xác một lượng chế phẩm tương ứng với khoảng 0,500g cho vào ống ly tâm, thêm 10,0ml nước cất, trộn đều. Thêm 10ml dung dịch chì acetat 10% (TT), lắc đều và ly tâm với tốc độ 3000vòng/phút trong 15 phút. Gạn bỏ nước, trộn đều cẩn với 5ml dung dịch acid acetic 10% (TT) rồi thêm 25ml dung dịch acid sulfuric 1N (TT). Chuyển hết dung dịch vào bình định mức màu nâu 100ml, khuấy từ



		trong 60 phút, sau đó thêm nước cất đến vạch, lắc đều. Lấy 20ml dung dịch này cho vào ống ly tâm và ly tâm với tốc độ 3000vòng/phút trong 15 phút. Lấy chính xác 2ml dịch trong suốt ở phía trên cho vào bình định mức 50ml, thêm methanol đến vạch, lắc đều. Đo độ hấp thụ của dung dịch này ở bước sóng 325nm, mẫu trắng là methanol. Tính hàm lượng của Cynarin trong chế phẩm (tính theo chế phẩm khan) theo A (1%, 1cm) ở 325nm là 616.
8. Tro toàn phần	Không quá 25% tính theo chế phẩm đã sấy khô.	Thử theo ĐĐVN 4, phụ lục 9.8. Dùng 1,0g chế phẩm, nung ở 600°C.
9. Giới hạn Nipagin, Nipasol	Nipagin: Không quá 2,70 mg/g Nipasol: Không quá 0,30 mg/g Tính theo chế phẩm khô.	<p>* Điều kiện sắc ký:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cột C18 (100 × 4,6 mm, 3,5 μm) của hãng Agilent.</li> <li>- Pha động: Methanol - nước (65 : 35). Có thể điều chỉnh tỷ lệ nếu cần.</li> <li>- Detector UV: 254 nm.</li> <li>- Tốc độ dòng: 1,0 ml/phút. - Thể tích tiêm: 20 μl.</li> </ul> <p>* Tiến hành:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Dung dịch thử</i>: Cân chính xác khoảng 0,5 g cao quy về cao khô tuyệt đối vào cốc có mỏ 50 ml, thêm 20 ml hỗn hợp Ethanol - nước ( 50 : 50), dùng đũa thủy tinh khuấy và khuấy kỹ, chuyển vào vào bình định mức 50 ml, dùng 20 ml hỗn hợp Ethanol - nước ( 50 : 50) chia nhiều lần để tráng cốc và chuyển vào bình định mức trên, lắc siêu âm 15 phút để hòa tan, thêm vừa đủ đến vạch, lắc đều. Lọc qua giấy lọc, dịch lọc được lọc qua màng lọc 0,45 μm.</li> <li>- <i>Dung dịch chuẩn hỗn hợp Nipagin và Nipasol</i>: Cân chính xác khoảng 135 mg chuẩn Nipagin (Methyl paraben) và 15 mg chuẩn nipasol (Propyl paraben) vào bình định mức 100 ml, thêm 70 ml hỗn hợp Ethanol - nước ( 50 : 50), lắc kỹ để hòa tan, thêm vừa đủ với cùng dung môi, lắc đều. Hút chính xác 1,0 ml dung dịch này vào bình định mức 50 ml, pha loãng và thêm vừa đủ đến vạch bằng hỗn hợp Ethanol - nước ( 50 : 50). Lọc qua màng lọc 0,45 μm n (nồng độ Nipagin khoảng 0,027 mg/ml và nồng độ Nipasol khoảng 0,0030 mg/ml).</li> <li>- <i>Sự phù hợp hệ thống</i>: Tiêm 6 lần dung dịch hỗn hợp chuẩn Nipagin (Methyl paraben) và Nipasol (Propyl paraben) vào hệ thống sắc ký, độ lệch chuẩn tương đối không lớn hơn 2,0%, độ phân giải giữa pic Nipagin và pic Nipasol ít nhất là 3.</li> <li>- <i>Tiêm lần lượt các dung dịch thử vào hệ thống sắc ký, ghi lại sắc ký đồ</i>. Thử tự rửa giải của các pic như sau: Nipagin, Nipasol ( xác định bằng tiêm riêng biệt dung dịch chuẩn Nipagin, Nipasol).</li> </ul> <p>Tính lượng Nipagin và Nipasol trong 1 gam cao dựa vào diện tích pic của Nipagin, Nipasol trong dung dịch thử và dung dịch chuẩn, lượng cân chuẩn và thử, hàm lượng chất chuẩn, hệ số pha loãng, tính được hàm lượng của Nipagin, Nipasol có trong cao.</p>
10. Độ nhiễm khuẩn	Đạt yêu cầu mức 4-ĐĐVN 4	Thử theo Dược Điển Việt Nam 4, phụ lục 13.6. Phương pháp đĩa thạch



## TIÊU CHUẨN CƠ SỞ

<b>Traphaco</b> CÔNG TY TNHH MTV TRAPHACOSAPA	<b>LÁ TƯƠI ACTISO</b> <i>(Cynara scolymus L.)</i>	Lần BH: 1 Ngày BH: 04 /08 /2012
Người biên soạn:  DSTH. Hoàng Cao Tùng Ngày 01 / 08 / 2012	Người kiểm tra:  CN. Nguyễn Thị Thu Hương Ngày 02 / 08 / 2012	Người phê chuẩn:   Đỗ Chí Tiên Ngày 04/08/2012

Được liệu là lá tươi đã cắt bỏ hệ thống của cây Actiso (*Cynara scolymus L.*) họ Cúc (*Asteraceae*).

CHỈ TIÊU	YÊU CẦU KỸ THUẬT	PHƯƠNG PHÁP THỬ
1. Mô tả	Lá nhẵn nhọc, dài khoảng 1 - 1,2 m, rộng khoảng 0,5 m hay được chia nhỏ. Phiến lá xẻ thùy sâu hình lông chim, mép thùy khía răng cưa to, đỉnh răng cưa thường có gai nhỏ, mềm. Mặt trên lá màu nâu hoặc lục, mặt dưới màu xám trắng, lông nhiều và những rãnh dọc rất nhỏ, song song. Lá có nhiều lông trắng vón vào nhau. Vị hơi mặn và hơi đắng.	Cảm quan
2. Độ tươi	Lá Actiso không bị khô héo, không dập nát, không ứ vàng hay có mầm bệnh, không được ngâm nước.	Cảm quan
3. Tỷ lệ dập nát	Không quá 2%	Cân
4. Tỷ lệ cuống lá	Tỷ lệ cuống lá có đường kính bề lá > 1 cm không quá 20 %	Cân
5. Tạp chất	Đất, cát bám vào được liệu, những phần không phải được liệu: Không quá 1,0 %.	Cân
6. Đóng gói	Được liệu được bó bằng bạt mềm hoặc dây nilon, mỗi bó trọng lượng từ 20-25 kg	Cảm quan
7. Bảo quản	Bảo quản được liệu tươi trên kệ, phủ, tờ bạt sạch ngăn được liệu tiếp xúc trực tiếp với mặt đất. Để nơi thoáng mát	Cảm quan
8. Vận chuyển	Vận chuyển bằng phương tiện sạch đến nơi lập kết, vận chuyển ngay sau khi cắt lá. (tối đa không quá 2-4h kể từ khi cắt ra đến khi giao nhận)	Cảm quan



PHỤ LỤC 3.5: BẢNG MÃ HÓA GIÁ TRỊ CÁC BIẾN TRONG XỬ LÝ VÀ PHÂN TÍCH SỐ LIỆU

STT	Biến độc lập	Giá trị nhận được	Giá trị mã hóa	Ghi chú
<b>A. BIẾN VỀ ĐẶC ĐIỂM XÃ HỘI CỦA HỘ NÔNG DÂN</b>				
1	Trình độ văn hóa	Mù chữ	1	Tương ứng với số thứ tự giá trị nhận được trong phiếu khảo sát
		Biết đọc, biết viết	2	
		Tiểu học (TH)	3	
		Trung học cơ sở (THCS)	4	
		Trung học phổ thông (THPT)	5	
2	Trình độ chuyên môn kỹ thuật (CMKT)	Không có trình độ CMKT	1	Tương ứng với số thứ tự giá trị nhận được trong phiếu khảo sát
		CMKT không bằng	2	
		Sơ cấp nghề	3	
		Trung cấp nghề	4	
		Trung học chuyên nghiệp	5	
		Cao đẳng nghề	6	
		Cao đẳng chuyên nghiệp	7	
Đại học trở lên	8			
3	Giới tính	Nam	1	
		Nữ	0	
<b>B. BIẾN VỀ THỰC TRẠNG LIÊN KẾT PHÁT TRIỂN ACTISÓ</b>				
1	Hiểu biết của hộ dân về liên kết	Không có thông tin gì	1	Tương ứng với số thứ tự giá trị nhận được trong phiếu khảo sát
		Biết thông tin nhưng không hiểu rõ chi tiết	2	
		Hiểu rõ chi tiết	3	
		Hiểu rất rõ	3	
2	Hộ có trồng cây thuốc	Có	1	
		Không	0	
3	Hộ có vay vốn	Có	1	
		Không	0	
4	Lợi ích từ liên kết	Có	1	
		Không	0	
5	Yếu tố can thiệp	Sau tác động	1	Tổng tác động của mô hình liên kết
		Trước tác động	0	

## PHỤ LỤC 3.6: SỐ LIỆU CHẠY MÔ HÌNH ƯỚC LƯỢNG

**Bảng 3.6.1. Kết quả ước lượng tác động của liên kết “4 Nhà” đến thu nhập từ trồng Actisô của hộ gia đình**

```
. xi: reg lninc q50 q11 q3 q4 lncp i.trinhdo thuocdt_ratio vayvon i.prd, beta
i.trinhdo      _Itrinhdo_1-4      (naturally coded; _Itrinhdo_1 omitted)
i.prd          _Iprd_1-2          (naturally coded; _Iprd_1 omitted)
```

Source	SS	df	MS	Number of obs = 632	
Model	448.841959	11	40.8038145	F( 11, 620) = 234.30	
Residual	107.976467	620	.174155591	Prob > F = 0.0000	
Total	556.818426	631	.882438076	R-squared = 0.8061	
				Adj R-squared = 0.8026	
				Root MSE = .41732	

lninc	Coef.	Std. Err.	t	P> t	Beta
q50	-.0816267	.0797982	-1.02	0.307	-.0381959
q11	-.011055	.4284393	-0.03	0.979	-.0004681
q3	.087105	.0713699	1.22	0.223	.0223299
q4	-.0020418	.0023529	-0.87	0.386	-.0163434
lncp	1.00279	.032307	31.04	0.000	.745796
_Itrinhdo_2	.0814458	.0393827	2.07	0.039	.0421116
_Itrinhdo_3	.2606328	.0526459	4.95	0.000	.102955
_Itrinhdo_4	.2617266	.0648539	4.04	0.000	.0864026
thuocdt_ratio	-.0764627	.0853644	-0.90	0.371	-.0219438
vayvon	-.0005363	.0532377	-0.01	0.992	-.0002458
_Iprd_2	.6958159	.0730684	9.52	0.000	.3556472
cons	.341788	.4341414	0.79	0.431	.

**Bảng 3.6.2. Kết quả ước lượng tác động của liên kết 4 nhà đến tỉ lệ thu nhập từ trồng Actisô so với tổng thu nhập**

```
. xi: reg thuoc_ratio q50 q11 q3 q4 lncp i.trinhdo thuocdt_ratio vayvon i.prd, beta
i.trinhdo      _Itrinhdo_1-4      (naturally coded; _Itrinhdo_1 omitted)
i.prd          _Iprd_1-2          (naturally coded; _Iprd_1 omitted)
```

Source	SS	df	MS	Number of obs = 632	
Model	2.85070083	11	.259154621	F( 11, 620) = 14.85	
Residual	10.8169383	620	.017446675	Prob > F = 0.0000	
Total	13.6676392	631	.021660284	R-squared = 0.2086	
				Adj R-squared = 0.1945	
				Root MSE = .13209	

thuoc_ratio	Coef.	Std. Err.	t	P> t	Beta
q50	.0787902	.025257	3.12	0.002	.2353245
q11	.849751	.1356054	6.27	0.000	.2296683
q3	-.0192188	.0225893	-0.85	0.395	-.0314472
q4	.0004069	.0007447	0.55	0.585	.0207891
lncp	-.0106462	.0102255	-1.04	0.298	-.0505376
_Itrinhdo_2	.0071071	.012465	0.57	0.569	.0234551
_Itrinhdo_3	-.1028331	.016663	-6.17	0.000	-.2592755
_Itrinhdo_4	-.1051581	.0205269	-5.12	0.000	-.2215804
thuocdt_ratio	.099975	.0270187	3.70	0.000	.1831317
vayvon	-.0059355	.0168503	-0.35	0.725	-.0173651
_Iprd_2	-.0987064	.0231269	-4.27	0.000	-.3220183
cons	.1044713	.1374102	0.76	0.447	.

**Bảng 3.6.3. Kết quả ước lượng tác động của liên kết “4 Nhà” đến tỉ suất lợi nhuận/chi phí khi trồng Actisô**

. xi: reg lncp_rat q50 q11 q3 q4 lncp i.trinhdo thuocdt_ratio vayvon i.prd, beta					
i.trinhdo		_Itrinhdo_1-4		(naturally coded; _Itrinhdo_1 omitted)	
i.prd		_Iprd_1-2		(naturally coded; _Iprd_1 omitted)	
Source	SS	df	MS	Number of obs = 645	
Model	250.748077	11	22.7952798	F( 11, 633) = 46.78	
Residual	308.473231	633	.487319481	Prob > F = 0.0000	
Total	559.221309	644	.868356069	R-squared = 0.4484	
				Adj R-squared = 0.4388	
				Root MSE = .69808	
lncp_rat	Coef.	Std. Err.	t	P> t	Beta
q50	.1952371	.1257896	1.55	0.121	.0932306
q11	1.969164	.242402	8.12	0.000	.2738111
q3	.1392828	.1155228	1.21	0.228	.0377129
q4	-.0003413	.0039097	-0.09	0.930	-.0027402
lncp	-.0512204	.0528231	-0.97	0.333	-.0390367
_Itrinhdo_2	.2050206	.065144	3.15	0.002	.1066071
_Itrinhdo_3	.2005002	.0868561	2.31	0.021	.0797977
_Itrinhdo_4	.1415849	.1065783	1.33	0.185	.0472964
thuocdt_ratio	.340535	.1411472	2.41	0.016	.1008714
vayvon	-.0534782	.0872563	-0.61	0.540	-.0248048
_Iprd_2	.9016498	.1144014	7.88	0.000	.4651497
_cons	-1.742325	.255667	-6.81	0.000	



PHỤ LỤC 3.7: MỘT SỐ HÌNH ẢNH HOẠT ĐỘNG NGHIÊN CỨU



Hoạt động tập huấn cho hộ dân về trồng trọt Actisô theo GACP-WHO



Hoạt động trao đổi, thảo luận nhóm tại cộng đồng



Tập huấn cho cán bộ và hộ dân về phát triển Actisô theo GACP-WHO



Hội thảo truyền thông, tập huấn cho cán bộ và hộ dân về phát triển Actisô theo GACP-WHO



PHỤ LỤC 3.8: HÌNH ẢNH CHỨNG NHẬN ĐÃ ĐẠT ĐƯỢC  
CỦA DOANH NGHIỆP TRONG SẢN XUẤT

BỘ Y TẾ  
CỤC QUẢN LÝ  
Y, DƯỢC CỐ TRUYỀN

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số: 02 /YDCT-QLHN

Hà Nội, ngày 03 tháng 03 năm 2017

PHIẾU TIẾP NHẬN  
BẢN CÔNG BỐ DƯỢC LIỆU SẢN XUẤT THEO GACP-WHO

Cục Quản lý Y, Dược Cố Truyền - Bộ Y tế  
Đã tiếp nhận Bản công bố dược liệu sản xuất theo GACP-WHO  
số 35/TRA ngày 18 tháng 01 năm 2017 của:  
Công ty Cổ phần Traphaco

Địa chỉ: Số 75 phố Yên Ninh, phường Quán Thánh, quận Ba Đình, Hà Nội.

Điện thoại: 04 36815260; Fax 04 36815260; Email: [info@traphaco.com.vn](mailto:info@traphaco.com.vn)

Công bố trồng trọt, thu hái, chế biến dược liệu theo GACP-WHO và tuân thủ các quy định nêu trong Thông tư số 14/2009/TT-BYT ngày 03/9/2009 của Bộ trưởng Bộ Y tế về việc hướng dẫn triển khai áp dụng các nguyên tắc, tiêu chuẩn "Thực hành tốt trồng trọt và thu hái cây thuốc" theo khuyến cáo của Tổ chức Y tế thế giới đối với:

Tên dược liệu: Actisô  
Tên gọi khác: Ác ti sô, Atisô  
Tên khoa học: *Cynara scolymus* L., Asteraceae  
Bộ phận dùng: Lá tươi (*Folium Cynarae scolymi*)  
Địa điểm trồng: Huyện Sa Pa, tỉnh Lào Cai  
Diện tích trồng: 50 hecta  
Sản lượng dự kiến: 2.000 tấn dược liệu tươi/năm.

Phiếu tiếp nhận bản công bố này chỉ ghi nhận cam kết bảo đảm chất lượng của Công ty Cổ phần Traphaco, không có giá trị chứng nhận cho từng lô sản phẩm. Công ty Cổ phần Traphaco phải hoàn toàn chịu trách nhiệm về sự phù hợp của sản phẩm với các nguyên tắc, tiêu chuẩn GACP-WHO và các quy trình trồng trọt, thu hái, chế biến dược liệu đã công bố.

Phiếu tiếp nhận bản công bố này có giá trị 03 (ba) năm kể từ ngày ký./.

Nơi nhận:  
- Công ty CP Traphaco;  
- Lưu VT, QLHN.

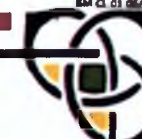


Phiếu tiếp nhận công bố sản xuất dược liệu Actisô theo GACP-WHO



BỘ Y TẾ  
 MINISTRY OF HEALTH  
**CỤC QUẢN LÝ DƯỢC**  
 DRUG ADMINISTRATION OF VIETNAM  
 Số: 182 / GCN-QLD

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
 SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM  
 Độc lập - Tự do - Hạnh phúc  
 Independence - Freedom - Happiness



**GIẤY CHỨNG NHẬN**

**ĐẠT TIÊU CHUẨN "THỰC HÀNH TỐT SẢN XUẤT THUỐC"**  
**CERTIFICATE OF GOOD MANUFACTURING PRACTICES (GMP)**

**CỤC TRƯỞNG CỤC QUẢN LÝ DƯỢC CHỨNG NHẬN**  
 Director General of Drug Administration of Viet Nam certifies that

**CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN TRAPHACOSAPA**  
**TRAPHACOSAPA ONE MEMBER COMPANY**

Lô F5 Khu công nghiệp Đông Phố Mới, Phường Phố Mới, Thành phố Lào Cai, tỉnh Lào Cai  
 Plot F5, Dong Pho Moi Industrial zone, Pho Moi ward, Lao Cai city, Lao Cai province

đạt tiêu chuẩn "Thực hành tốt sản xuất thuốc" theo khuyến cáo của Tổ chức Y tế thế giới, "Thực hành tốt phòng  
 kiểm nghiệm thuốc" và "Thực hành tốt bảo quản thuốc" đối với các dạng thuốc thành phẩm sau:  
 conforms to the requirements of Good Manufacturing Practices as recommended by the World Health Organization,  
 of Good Laboratory Practices and of Good Storage Practices for the following finished dosage forms :

**Thuốc được liệt kê: Thuốc thang;**

**Nguyên liệu dược liệu: Cao lỏng, cao đặc, cao khô, vị thuốc, dược liệu đã chế biến**

*Finished herbal products: Traditional medicine (Composition);*

*Herbal materials: Viscous Extracts, Liquid Extracts, Dry Extracts, Individual Traditional Medicine, Herbal preparations.*

Giấy chứng nhận này có giá trị  
 trong ba năm kể từ ngày ký

*This certificate is valid for three years  
 from the date of approval.*

Hà Nội, ngày 29 tháng 3 năm 2018  
**PHỤ TRÁCH QUẢN LÝ, ĐIỀU HÀNH CỤC**  
 Governor - in - charge

**Trương Quốc Cường**  
 Thứ trưởng Bộ Y tế - Deputy Minister of Health



Ảnh chụp Chứng nhận sản xuất đạt GMP của TraphacoSapa

## CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

\*\*\*\*\*&amp;\*\*\*\*\*

## PHIẾU KHẢO SÁT

(Dành cho các hộ nông dân)

Kính thưa: Các ông/bà,

Với mục tiêu đánh giá tình hình liên kết phát triển được hiệu Actiso, hợp tác phát triển vùng trồng cây thuốc tại địa phương, đồng thời tìm hiểu nhu cầu của người dân trong việc hợp tác phát triển vùng trồng được hiệu tại địa phương, chúng tôi tiến hành khảo sát này. Cuộc khảo sát thuần túy mang tính chất nghiên cứu, không sử dụng cho mục đích khác; danh tính của người cung cấp thông tin được bảo mật, không được trích dẫn trong kết quả khảo sát.

Cuộc khảo sát được thực hiện với trên 200 phiếu. Khi tiến hành khảo sát, nghiên cứu viên sẽ nói chuyện, trao đổi, hỏi để lấy thông tin từ các hộ dân được khảo sát một cách tự nhiên, trung thực và ghi lại đầy đủ thông tin trên phiếu khảo sát.

Trân trọng cảm ơn sự cộng tác của ông/bà

Đại diện nhóm nghiên cứu

## A. NHỮNG THÔNG TIN CHUNG

- Tỉnh: ..... Lào Cai ..... Mã tỉnh:  8
- Huyện: ..... Sa Pa ..... Mã huyện:  7
- Thôn/hạt: ..... Mả Tra, Xã Xốp ..... Mã thôn:  2
1. Họ và tên: ..... Mả A Kỳ (Coi) .....
2. Số điện thoại (nếu có): ..... 01 65 535 6920 .....
3. Giới tính:  Nam  Nữ .....
4. Tuổi: ..... 36 .....



# BIỂU MẪU 1

## 5. Tình trạng hôn nhân

- Độc thân
- Có vợ/chồng
- Ly dị/ly thân
- Sống chung với người khác chưa kết hôn
- Góa

## 6. Trình độ văn hóa?

- Mù chữ
- Biết đọc, biết viết
- Tiểu học
- Trung học cơ sở
- Trung học phổ thông

## 7. Trình độ chuyên môn kỹ thuật?

- Không có trình độ CMKT
- CMKT không bằng
- Sơ cấp nghề
- Trung cấp nghề
- Trung học chuyên nghiệp
- Cao đẳng nghề
- Cao đẳng
- Đại học trở lên

8. Dân tộc:  Kinh  H'mong  Dao  Khác: .....

9. Ông / bà hãy cho biết số nhân khẩu của hộ gia đình..... (người)

10. Số lao động chính trong gia đình..... (người)

## B. THÔNG TIN TRỒNG CÂY THUỐC

11. Gia đình ông / bà có trồng cây thuốc không?

Có  Không

12. Thời điểm thu hoạch dược liệu?

- Quanh năm
- Vụ xuân
- Vụ hè
- Vụ thu
- Vụ đông

13. Diện tích đất của hộ gia đình tại thời điểm khảo sát?

Tổng diện tích (m <sup>2</sup> )	Trong đó		
	Đất thổ cư (m <sup>2</sup> )	Đất trồng cây thuốc (m <sup>2</sup> )	Diện tích khác (m <sup>2</sup> )
100		800/2015, 800/2016, 400/2017	3300/2010, 2300/2016, 1100/2017

BIỂU MẪU 1

14. Số lao động chính tham gia trồng cây thuốc trong gia đình?

Lao động chính .....(người)

Lao động thời vụ.....(người)

15. Cơ cấu nguồn thu của hộ gia đình tại thời điểm khảo sát?

TT	Nguồn thu	Toàn thời gian hay bán thời gian (F/P)	Tổng thu nhập/năm (triệu đồng)
1	Cây thuốc	P	25,501/2015; 59,614/2016; 74,428/2017
2	Trồng trọt		
3	Chăn nuôi		
4	Lâm nghiệp		
5	Sản xuất kinh doanh		
6	Dịch vụ		
7	Thu nhập khác		

16. Hãy cho biết chi phí sản xuất dược liệu năm qua của hộ gia đình?

Chi phí sản xuất	Cả năm (1000đ)	Bình quân 1 sào (1000đ)
Chi phí giống	1.200/2015; 1980/2016; 3.720/2017	
Phân bón hóa học:	2015: 5.100	
- Đạm	2016: 5.100	
- Lân	2017: 7.340	
- Kali		
- NPK		
- Khác .....		
- Thuốc trừ sâu		
- Thuốc bảo vệ thực vật		
- Chi phí làm đất	2015: 3.750	
- Lao động thuê ngoài (nếu có)	2016: 5680	
- Chi phí khác	2017: 8570	

BIỂU MẪU 1

17. Hộ gia đình ông (bà) mua các nguyên vật liệu đầu vào ở đâu?

- Được cung cấp
- Từ cửa hàng
- Từ doanh nghiệp
- Từ chính quyền
- Khác.....

Nếu được cung cấp, nguồn cung cấp là:

- Doanh nghiệp
- Hợp tác xã
- Chính quyền
- Khác...

Nếu mua, vui lòng cho biết hình thức thanh toán

- Trả tiền ngay
- Trả tiền chậm
- Trả bằng sản phẩm
- Khác.....

18. Hộ ông / bà phải mua các nguyên vật liệu đầu vào cho trồng dược liệu Actisô thường xuyên không?

Nguyên vật liệu đầu vào	Mức độ		
	Thường xuyên (1)	Thỉnh thoảng (2)	Rất ít (3)
Giống			X X X
Phân bón			
- Đạm			
- Lân			
- Kali			
- NPK			
- Khác .....		X X X	
Thuốc trừ sâu		X X X	
Thuốc bảo vệ thực vật		X X X	

BIỂU MẪU 1

19. Tình hình tiêu thụ sản phẩm cây dược liệu của hộ năm vừa qua:

Chỉ tiêu	Số lượng (kg)	Giá bán (1000đ/kg)	Doanh thu (triệu đồng)
Tổng			
- Cây thuốc... <i>Actiso 2015 (10)</i>	7.025	2,2	15,455
- Cây thuốc... <i>Actiso 2016 (10)</i>	10.592	2,2	23,302
- Cây thuốc... <i>Actiso 2017 (10)</i>	19.332	2,2	42,530
- Cây thuốc.....			
- Cây thuốc.....			
- Cây thuốc.....			

20. Mức độ hài lòng của hộ về giá dược liệu?

1.  Không hài lòng 2.  Ít hài lòng 3.  Khá hài lòng 4.  Hài lòng 5.  Rất hài lòng

21. Đánh giá chất lượng dược liệu?

1.  Rất kém 2.  Kém 3.  Bình thường 4.  Tốt 5.  Rất tốt

22. Khả năng cung cấp dược liệu của hộ gia đình cho doanh nghiệp?

1.  0-20% sản lượng 2.  21-40% sản lượng 3.  40-60% sản lượng 4.  61-80% sản lượng 5.  81-100% sản lượng

23. Hộ gia đình cung cấp dược liệu thô cho bao nhiêu doanh nghiệp?

1.  Một doanh nghiệp 2.  Từ 2 doanh nghiệp trở lên

24. Cung cấp dược liệu cho doanh nghiệp:

1.  Cùng tỉnh 2.  Khác tỉnh 3.  Cả hai

Trong đó, doanh thu dược liệu cung cấp ngoài tỉnh chiếm khoảng (%):.....

25. Môi quan hệ giữa hộ gia đình và doanh nghiệp là gì?

1.  Họ hàng, người thân 2.  Quen biết 3.  Không quen biết

26. Địa điểm bán – doanh nghiệp thu mua

1.  Nhà máy 3.  Tại nhà  
2.  Tại chợ 4.  Khác..... *tại điểm tập kết gần nhà*

27. Loại khách hàng mua dược liệu

- Doanh nghiệp chế biến  
 Thương lái/người thu gom  
 Khác.....



BIỂU MẪU 1

28. Gia đình ông (bà) bán được liệu có thông qua hợp đồng không?

Có  Không

a. Nếu có, xin cho biết loại hợp đồng

Hợp đồng miệng

Hợp đồng văn bản

b. Vui lòng cho biết thời hạn hợp đồng

Theo mùa vụ  Hợp đồng dài hạn (>1 năm)

Một năm  Khác.....

29. Trong quá trình hoạt động sản xuất cây dược liệu, hộ gia đình có phải vay vốn từ bên ngoài không?

1  Có 2.  Không

30. Nếu có vay vốn ở bên ngoài, hộ gia đình vay bằng cách nào?

Đơn vị	ĐVT	Số lượng	Lãi suất (%/tháng)	Phí GD	Thời hạn vay (tháng)
1. Vay, mượn người thân (không phải trả lãi)	Tr.đ	8/2016 8/2017			
2. Vay (có trả lãi)	Tr.đ	2/2015			
3. Vay ngân hàng, quỹ tín dụng	Tr.đ				
4. Từ nguồn khác (đề nghị ghi rõ: .....)	Tr.đ				
<b>Tổng lượng vay</b>	Tr.đ				

31. Lượng vốn mà hộ gia đình vay để sản xuất kinh doanh cây dược liệu có đủ đáp ứng nhu cầu không?

1  Có 2.  Không

32. Lý do tại sao hộ gia đình lại không thể vay đủ vốn?

1.  Do không biết vay ở đâu (không có thông tin về nguồn vay)

2.  Do thủ tục vay ngân hàng quá phức tạp, hộ không thể tiếp cận được

3.  Do không có tài sản thế chấp

4.  Do lãi suất vay quá cao

5.  Lý do khác (đề nghị ghi rõ):.....

**C. THÔNG TIN LIÊN QUAN ĐẾN LIÊN KẾT TRONG SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ DƯỢC LIỆU**

## BIỂU MẪU 1

**33. Ông (bà) có hiểu biết về vấn đề liên kết trong sản xuất và tiêu thụ dược liệu không?**

1.  Không có thông tin gì
2.  Biết thông tin nhưng không hiểu rõ chi tiết
3.  Hiểu rất rõ

**34. Gia đình ông (bà) có đang tham gia vào liên kết trong sản xuất và tiêu thụ dược liệu không (với doanh nghiệp, nhà khoa học hoặc nhà nước)?**

1.  Có
2.  Không

**34.1. Nếu có tham gia vào liên kết trong sản xuất và tiêu thụ dược liệu, vui lòng cho biết gia đình ông (bà) liên kết trong khâu nào (có thể chọn nhiều phương án)?**

1.  Đầu vào
2.  Trong sản xuất
3.  Tiêu thụ sản phẩm
4.  Khác .....

**34.2. Nếu không tham gia vào liên kết trong sản xuất và tiêu thụ dược liệu, vui lòng cho biết trước đây hộ ông (bà) đã từng tham gia vào liên kết trong sản xuất và tiêu thụ dược liệu chưa?**

1.  Có
2.  Không

Nếu có, vui lòng cho biết lý do vì sao hộ ông (bà) lại không tham gia vào liên kết nữa:

1.  Không thấy được lợi ích của việc liên kết mang lại
2.  Thủ tục tham gia liên kết phức tạp, khó khăn
3.  Không đủ điều kiện tham gia liên kết
4.  Nguyên nhân khác (đề nghị ghi cụ thể):.....

**35. Đối tượng liên kết của gia đình ông (bà) là (có thể chọn nhiều phương án):**

1.  Doanh nghiệp
2.  HTX
3.  Chính quyền, cơ quan chức năng
4.  Các nhà chuyên môn, khoa học
5.  Các hộ gia đình
6.  Khác (ghi cụ thể).....

### I. LIÊN KẾT VỚI DOANH NGHIỆP

**36. Gia đình ông (bà) có liên kết với doanh nghiệp không?**

1.  Có
2.  Không

Nếu có, vui lòng cho biết gia đình ông (bà) liên kết với doanh nghiệp trong khâu nào (có thể chọn nhiều phương án)?

1.  Đầu vào
2.  Trong sản xuất
3.  Tiêu thụ sản phẩm
4.  Khác .....

## BIỂU MẪU 1

**37. Doanh nghiệp có liên kết với gia đình trong cung ứng các nguyên vật liệu đầu vào không?**

1.  Có                      2.  Không?

*Nếu có, doanh nghiệp hỗ trợ gia đình trong các khâu nào sau đây:*

1.  Vay vốn  
2.  Giống  
3.  Vật tư, phân bón, thuốc trừ sâu  
4.  Khác .....

**38. Doanh nghiệp có liên kết với gia đình trong quá trình sản xuất không?**

1.  Có                      2.  Không?

*Nếu có, doanh nghiệp hỗ trợ gia đình bằng cách nào sau đây:*

1.  Tổ chức các lớp tập huấn  
2.  Có nhân viên kỹ thuật hỗ trợ  
3.  Mua được liệu với giá cao hơn  
4.  Khác: *hợp lương và hỗ trợ kỹ thuật*

**39. Doanh nghiệp có liên kết với gia đình trong quá trình tiêu thụ sản phẩm không?**

1.  Có                      2.  Không?

*Nếu có, bằng hình thức nào sau đây:*

1.  Thu mua một phần sản phẩm  
2.  Thu mua toàn bộ sản phẩm

**40. Hình thức liên kết của hộ gia đình với doanh nghiệp**

1.  Hợp đồng miệng  
2.  Hợp đồng văn bản  
3.  Khác .....

**41. Thời gian liên kết**

1.  Ngắn hạn ( $\leq 1$  năm)  
2.  Dài hạn ( $> 1$  năm)

## II. LIÊN KẾT VỚI NHÀ CHUYÊN MÔN, NHÀ KHOA HỌC

**42. Gia đình ông (bà) có được chuyển giao khoa học kỹ thuật về trồng và chăm sóc cây thuốc không?**

1.  Có                      2.  Không

**43. Gia đình ông (bà) có tham gia các lớp tập huấn về chuyển giao và áp dụng KHKT vào sản xuất không?**



## BIỂU MẪU 1

1.  Có                      2.  không

*Nếu không, vui lòng cho biết vì sao?*

1.  Không quan tâm                      2.  Không đủ điều kiện  
3.  Không biết thông tin                      4.  Khác.....

**44. Xin ông (bà) cho biết gia đình có sử dụng tiến bộ kỹ thuật mới (giống mới, kỹ thuật chăm sóc...) trong sản xuất được liệu không?**

1.  Có                      2.  không

**45. Ông (bà) đánh giá thế nào về chất lượng các lớp tập huấn?**

5.  Rất tốt    4.  Tốt    3.  Bình thường    2.  Kém    1.  Rất kém

**46. Theo ông (bà) các lớp tập huấn có cần thiết không?**

1.  Có                      2.  Không

**47. Theo ông (bà) chuyển giao KHKT có đáp ứng được nhu cầu sản xuất không?**

1.  Có                      2.  Không

### III. LIÊN KẾT VỚI NHÀ NƯỚC, CHÍNH QUYỀN ĐỊA PHƯƠNG

**48. Gia đình ông (bà) có được chính quyền địa phương hỗ trợ trong trồng được liệu Actisô không?**

1.  Có                      2.  Không

**49. Nếu có, vui lòng cho biết được hỗ trợ ở những khâu nào?**

a. Cung ứng nguyên vật liệu đầu vào

1.  Giống    2.  Phân bón hóa học  
3.  Thuốc bảo vệ thực vật, thuốc trừ sâu                      4.  Hỗ trợ vay vốn  
5.  Khác.....

b. Quá trình sản xuất

1.  Tập huấn KHKT    2.  Hỗ trợ kỹ thuật  
3.  Khác.....

c. Quá trình tiêu thụ

1.  Hỗ trợ thu mua sản phẩm    2.  Có các chính sách đảm bảo giá cả  
3.  Tạo điều kiện bán sản phẩm    4.  Khác.....

### D. TÁC ĐỘNG CỦA LIÊN KẾT

**(Những câu sau hỏi cho những hộ CÓ tham gia liên kết - trả lời có ở câu 34)**

**50. Khi tham gia liên kết, gia đình có được lợi ích từ việc tham gia liên kết không?**

1.  Có    2.  Không

**51. Nếu có tham gia liên kết, Ông (bà) vui lòng cho biết, liên kết mang lại những lợi ích gì?**

**BIỂU MẪU 1**

51.1 Nếu gia đình tham gia liên kết với các nhà cung ứng đầu vào, thì lợi ích mà ông (bà) được hưởng là gì? (Lựa chọn bằng đánh dấu vào ô lợi ích được hưởng đối với từng loại đầu vào)

Đầu vào	Lợi ích được hưởng từ liên kết					
	Mua chịu	Thuận tiện hơn khi mua	Chất lượng đảm bảo	Hỗ trợ về kỹ thuật	Hỗ trợ về vận chuyển	Được cấp miễn phí
Giống			✓	✓		
Phân bón			✓	✓		
Thuốc bảo vệ thực vật			✓	✓		

51.2 Nếu gia đình tham gia liên kết với các doanh nghiệp/cơ sở tiêu thụ sản phẩm được liệt kê, thì lợi ích mà ông (bà) được hưởng là gì?

1.  Được ứng trước một phần chi phí đầu vào
2.  Được ứng trước toàn bộ chi phí đầu vào
3.  Được ký kết bao tiêu sản phẩm
4.  Giá được liệu hoặc sản phẩm ổn định
5.  Được hỗ trợ tư vấn về kỹ thuật chăm sóc
6.  Tiếp cận được nguồn tín dụng (được vay vốn) Năm 2015 - 2017
7.  Tiếp cận được thị trường (cả đầu vào và đầu ra)
8.  Tiếp cận thông tin tốt hơn (được cung cấp nhiều thông tin tốt hơn)
9.  Giảm thiểu được rủi ro

52. Lợi ích mang lại đó so với mong muốn của ông (bà) trước khi tham gia liên kết như thế nào?

1.  Thỏa mãn mong muốn 2016 - 2017
2.  Chỉ tạm chấp nhận được 2015
3.  Không thỏa mãn mong muốn

53. Nếu hộ gia đình tham gia liên kết nhưng không được hưởng lợi ích (hiệu quả liên kết thấp) thì ông (bà) vui lòng cho biết nguyên nhân tại sao?

1.  Do ảnh hưởng bất lợi của điều kiện tự nhiên
2.  Do sự tác động của dịch bệnh
3.  Do biến động ngoài dự kiến của giá cả
4.  Do lỗi chú quan của bản thân hộ gia đình
5.  Do lỗi từ phía đối tác

BIỂU MẪU 1

54. Ông (bà) có thể cho biết hiệu quả sau khi liên kết so với khi không tham gia liên kết?

Các yếu tố đánh giá	Hiệu quả sau liên kết so với trước liên kết				
	Giảm mạnh	Giảm nhẹ	Không đổi	Tăng nhẹ	Tăng mạnh
Chất lượng sản phẩm			✓		
Năng suất					✓
Giá bán			✓		
Doanh thu					✓
Chi phí (đầu vào)				✓	
Thu nhập (lợi nhuận)					✓

55. Ông (bà) cho biết cụ thể giá bán, năng suất, chi phí và doanh thu trước và sau liên kết?

55.1. Trước liên kết

Loại dược liệu	Yếu tố đánh giá (tính bình quân)			
	Giá	Năng suất	Doanh thu	Chi phí
	1000 đ/kg	tạ/sào	1000đ/sào	1000đ/sào
Loại dược liệu... Lá ...	2,2			
Loại dược liệu.....				
Loại dược liệu.....				
Loại dược liệu.....				
Loại dược liệu.....				

55.2 Sau liên kết

Loại dược liệu	Yếu tố đánh giá (tính bình quân)			
	Giá	Năng suất	Doanh thu	Chi phí
Loại dược liệu... Lá ...	2,2			
Loại dược liệu.....				
Loại dược liệu.....				
Loại dược liệu.....				
Loại dược liệu.....				



BIỂU MẪU 1

56. Theo Ông (bà), hiệu quả tăng lên đó có thực sự do liên kết mang lại hay là do các yếu tố khách quan bên ngoài (biến động giá,....)?

..... Do liên kết.....  
 .....

E- QUAN ĐIỂM VỀ LIÊN KẾT

(Dành cho những hộ CÓ tham gia liên kết)

57. Để việc liên kết trong thời gian tới có hiệu quả hơn, ông (bà) có mong muốn gì?

Về phương diện liên kết	Mong muốn cụ thể
1. Cung ứng đầu vào	Hỗ trợ tưới tiêu thuận tiện
2. Quá trình sản xuất	Cần bố kỹ thuật đến từng nhà
3. Quá trình tiêu thụ	Thu mua kịp thời và thu lãi
4. Về đối tác	

(Dành cho những hộ KHÔNG tham gia liên kết)

58. Ông (bà) có cho rằng tạo môi liên kết giữa nhà nông, nhà khoa học, doanh nghiệp và Nhà nước là cần thiết không?

1.  Rất cần thiết                      3.  Không hề cần thiết  
 2.  Bình thường                      4.  Ý kiến khác (cụ thể):.....

Tại sao? ..... Cần đẩy lùi ta cho sản phẩm.....

59. Nếu có, xin cho biết, đối tượng, hình thức liên kết mà gia đình ông (bà) mong muốn như thế nào? (Đánh dấu vào ô tương ứng với đối tượng, nội dung và hình thức liên kết được lựa chọn)

Đối tượng liên kết	Hình thức liên kết		Nội dung liên kết		Thời gian liên kết	
	Thoả thuận miệng	Hợp đồng	Sản xuất	Tiêu thụ	Dài hạn (trên 1 năm)	Ngắn hạn (dưới 1 năm)
1. Nhà nước						
2. Nhà khoa học						
3. Doanh nghiệp		✓	✓	✓		✓
4. Siêu thị						

BIỂU MẪU 1

Đối tượng liên kết	Hình thức liên kết		Nội dung liên kết		Thời gian liên kết	
	Thoả thuận miệng	Hợp đồng	Sản xuất	Tiêu thụ	Dài hạn (trên 1 năm)	Ngắn hạn (dưới 1 năm)
5. Thương lái/thu gom						
6. Khác.....						

60. Ông (bà) mong muốn nhận được lợi ích gì khi tham gia liên kết?

(Chọn đánh số vào ô mức độ mong muốn: 1. Mong ít 2. Không mong 3. Mong nhiều)

Lợi ích	Mức độ mong muốn
1. Cung ứng đầu vào sản xuất	2
2. Tiếp cận được tiên bộ khoa học kỹ thuật mới	1
3. Được ký kết bao tiêu sản phẩm	3

61. Ông (bà) có mong muốn có một tổ chức đại diện khi tham gia liên kết không?

1.  Có 2.  Không

Nếu có thì ông (bà) chọn tổ chức nào sau đây:

1.  Hiệp hội những người sản xuất 2.  Hợp tác xã  
 3.  Tổ hợp tác 4.  Câu lạc bộ sản xuất  
 5.  Tổ chức khác (đề nghị ghi rõ):.....

Nếu không, tại sao?.....*Lấy việc làm tiếp*.....  
 .....  
 .....

62. Hình thức nhận thanh toán ông (bà) mong muốn khi bán hàng?

(Chọn đánh số thứ tự từ 1 đến 3: 1. Mong ít 2. Không mong 3. Mong nhiều)

Phương thức thanh toán	Mức độ lựa chọn	Ghi chú
a. Thanh toán toàn bộ ngay sau khi giao hàng	3	
b. Được thanh toán trước một phần so với giá trị hợp đồng	1	
c. Được thanh toán toàn bộ sau một thời gian nhất định	2	

63. Nếu không, xin Ông (bà) vui lòng cho biết nguyên nhân tại sao không tham gia liên kết?

1.  Không rõ lợi ích của việc liên kết sẽ mang lại  
 2.  Không hiểu rõ các hình thức liên kết thực tế tại địa phương  
 3.  Người khác nói rằng liên kết không đem lại lợi ích gì  
 4.  Trước kia đã từng tham gia và không thấy hiệu quả

BIỂU MẪU 1

5.  Không đủ điều kiện tham gia liên kết  
6.  Nguyên nhân khác (đề nghị ghi cụ thể):.....

**F. ĐỀ XUẤT-KIẾN NGHỊ**

Ý kiến, đề xuất của Ông (bà) để giúp cho hộ nông dân thực sự đạt được nhiều lợi ích và hiệu quả cao trong liên kết:

1 Đề xuất với các cơ quan quản lý Nhà nước

.....  
.....

2 Đề xuất với các Hiệp hội ngành nghề

.....  
.....

3 Đề xuất với các doanh nghiệp, đối tác khác

.....  
*Lấy giấy sản phẩm*  
.....

*Xin chân thành cảm ơn Ông/Bà!*

Ngày 12 tháng 7 năm 2017...

Phòng văn viên  
(Kí và ghi rõ họ tên)

*[Signature]*  
Đào Văn Hùng

Người được phỏng vấn  
(Kí và ghi rõ họ tên)

*[Signature]*  
Mười A (G)