



HIỆP HỘI TRÁI CÂY VIỆT NAM (VINA FRUIT) (VIETNAM FRUIT ASSOCIATION)

58 Nguyễn Bình Khiêm – Q.1- TP. Hồ Chí Minh – Việt Nam

Tel : (848) 8296098 - 9103190; Fax : (848) 8296098

Email : vinafruit@hcm.vnn.vn

<http://www.vinafruit.com>

Số : 7/HHTC

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 11 tháng 2 năm 2004

BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG NĂM 2003

PHẦN A: TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA HH

Trong năm 2003, Hiệp hội đã làm được một số việc sau đây:

I. Xây dựng quan hệ khách hàng:

- HH thường xuyên tiếp các công ty nước ngoài mua bán rau quả, giới thiệu cho các hội viên của HH trực tiếp giao dịch, trả lời các đơn mua bán hàng thông qua email, fax, thư.
- HH làm việc với các công ty nước ngoài để giúp họ bán sản phẩm vào VN như phân bón Hydro – Na Uy, chế phẩm xử lý môi trường, thiết bị chế biến rau quả – Mỹ, chế phẩm bảo quản trái cây Prolong – Bỉ ...
- HH tham dự các buổi gặp gỡ với các đoàn chính phủ cùng doanh nghiệp nước ngoài như Đan Mạch, Hàn Quốc, Trung Quốc... do các cơ quan chức năng tổ chức (VCCI, Vietrade, ITPC...).
- HH làm việc với các Lãnh sự quán nước ngoài tìm hiểu về HH và ngành rau quả VN như New Zealand, Pháp, Đức, Ấn Độ, Úc ...
- HH làm việc với các khách nước ngoài về đầu tư, dự án, nghiên cứu khoa học tìm cơ hội hợp tác như dự án hỗ trợ kỹ thuật VNCI; đầu tư trồng dứa Cayen xuất tươi sang thị trường Nhật, Hàn Quốc; đầu tư sản xuất lon đựng rau quả; dự án bảo quản trái cây của Pháp tại Cần Thơ; Viện nghiên cứu nghề vườn HortResearch Niu Dilân, ...
- HH tranh thủ mở rộng quan hệ khách hàng thông qua tiếp xúc tại các buổi hội thảo, tọa đàm, hội nghị, hội chợ triển lãm, báo đài...
- HH đã quan tâm đóng góp ý kiến giải quyết tranh chấp hợp đồng giữa các hội viên.

Sau hơn 2 năm thành lập, HH ngày càng có quan hệ chặt chẽ hơn với khách hàng. Phương châm của HH là luôn luôn hướng tới sự thỏa mãn các nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng.

II. Xúc tiến thương mại:

Năm 2003 là năm đầu tiên nhà nước thực hiện chương trình xúc tiến thương mại trọng điểm quốc gia có tài trợ từ 50 – 70% chi phí. HH được giao nhiệm vụ làm cơ quan chủ trì một số chương trình cho hội viên HH. Nhà nước đã duyệt chương trình xúc tiến thương mại của HH năm 2003: hội chợ Côn Minh, hội chợ thực phẩm Anuga CHLB Đức, khảo sát thị trường trái cây Đài Loan. Do dịch SARS, hội chợ Côn Minh bị hoãn lại.

- Về khảo sát thị trường: HH đã thực hiện chương trình khảo sát trái cây Đài Loan có tài trợ của nhà nước do Sofri thiết kế chương trình và hướng dẫn đoàn, 2 chương trình khảo sát trái cây, chợ đầu mối, quản lý an toàn thực phẩm tại Thái Lan do hội viên tự túc kinh phí. Ngoài hội viên HH, nhiều doanh nghiệp rau quả và cơ quan quản lý nông nghiệp các địa phương tham gia đoàn.

- Về hội chợ: Một số hội viên tham gia gian hàng hội chợ thực phẩm quốc tế Anuga CHLB Đức chung với TCty rau quả VN. HH tham gia gian hàng tại hội chợ Nông nghiệp Cần Thơ (2 lần một năm) và tổ chức tại hội chợ hội thảo về thị trường trái cây với sự tham gia của chuyên gia nước ngoài (Mỹ), được Ban tổ chức hội chợ Cần Thơ tặng bằng khen. Ngoài ra HH còn tham gia gian hàng tại hội chợ Nông nghiệp TP.HCM và tỉnh Đồng Tháp, được mời thăm và tham gia các hội chợ của các tỉnh trong nước và một số hội chợ nước ngoài.
- Về tuyên truyền quảng cáo: Nhờ tài trợ của dự án VNCI Việt Nam (dự án Tăng cường năng lực cạnh tranh của USAID) với sự tham gia thiết kế của Sofri, HH đã cập nhật trang web với nội dung phong phú hơn, đồng thời ký gửi trên mạng các năm 2004 – 2005 – 2006, in 3000 brochure giới thiệu HH. HH đã mua tài liệu nước ngoài về ngành rau quả như F&N, Market Exchange do Vegetexco HCM tài trợ.
- HH đã đề xuất tổ chức hội nghị liên kết xuất khẩu rau quả sang Trung Quốc và đã được Bộ NN&PTNT đồng ý sẽ chủ trì. HH đã đăng ký chương trình XTTM trọng điểm quốc gia – khảo sát biên mậu rau quả Việt - Trung năm 2004 trước khi tiến hành hội nghị.
- HH là tổ chức phi phủ (NGO) duy nhất được mời tham gia và tham luận tại hội nghị “Chuyển giao công nghệ sau thu hoạch giữa các thành viên APEC” do Ban thư ký APEC phối hợp với Bộ NN&PTNT tổ chức tại Hà Nội; tham gia Hội thảo “Xây dựng thương hiệu nông sản Việt Nam” do Cty cà phê Trung Nguyên phối hợp với báo Saigon Times và HH tổ chức với sự hiện diện của nguyên Thủ tướng Võ Văn Kiệt.

III. Cung cấp thông tin:

Do có quan hệ tốt với các đơn vị trong và ngoài nước HH đã thu thập được nhiều thông tin và tổ chức cung cấp cho hội viên bằng email và thư qua bưu điện.

Nội dung thông tin gồm:

- Chủ trương chính sách luật lệ nhà nước: về nông nghiệp, về xuất khẩu, thương hiệu, hiệp định thương mại Việt Mỹ...
- Thông tin thị trường, khách hàng: Hiệp định thương mại tự do về rau quả Thái Lan – Trung Quốc, thị trường xuất khẩu, chính sách biên mậu rau quả của Trung Quốc, luật chống khủng bố sinh học Mỹ, dư lượng thuốc sâu đậu Hà Lan VN xuất sang Đài Loan...
- Thông tin về XTTM: hội chợ, triển lãm, khảo sát thị trường...
- Thông tin hoạt động của HH và hội viên về sản xuất, kinh doanh, đầu tư...

Nguồn cung cấp thông tin: các Bộ, ngành, địa phương: Bộ NN&PTNT, Bộ Thương mại, Bộ Nội Vụ, VCCI, Vietrade, ITPC, các Sở, các Viện, Trường, hội thảo, hội nghị, dự án, Internet, báo đài, đi thực tế và mua thông tin, các cơ quan đại diện VN tại nước ngoài và đại diện cơ quan nước ngoài tại VN.

Sofri là hội viên HH xuất bản đều đặn nhiều năm nay 2 tháng/ kỳ “Bản tin thị trường cây ăn quả”, nội dung phong phú, bổ ích...

IV. Huấn luyện, tư vấn:

Hình thức huấn luyện hiện nay chủ yếu là tham gia tất cả các hội thảo được mời và HH tổ chức cho hội viên tham dự. Sau các hội thảo, HH gửi các bản lược ghi nội dung hội thảo cho hội viên. HH đã chủ động đăng ký trước việc tham dự hội thảo với các cơ quan chức năng nên số hội thảo được mời ngày càng tăng. HH sưu tầm và lưu trữ tài liệu hội thảo để phục vụ hội viên.

Nội dung huấn luyện rất rộng bao gồm:

- Chuyên ngành rau quả: chiến lược cạnh tranh ngành rau quả theo dự án VNCI (Mỹ), bảo quản sau thu hoạch, rau quả hữu cơ, chế biến rau quả, chợ đầu mối rau quả, kiểm tra nhanh dư lượng thuốc sâu theo GT – TEST KIT (Thái Lan).

- Luật lệ nhà nước.
- Hội nhập kinh tế thế giới.
- Hiệp định thương mại Việt – Mỹ.
- Xuất khẩu vào Mỹ, Nhật, EU...

Ngoài hội thảo được mời, HH còn tự tổ chức và phối hợp với đơn vị bạn tổ chức một số hội thảo như XK rau quả vào châu Âu (ITPC), công nghệ và thiết bị chế biến rau quả của Mỹ (Amcham), tiêu thụ rau quả tổ chức tại hội chợ Cần Thơ (Amcham, EFC, MCA, VNCI), công tác nghiên cứu khoa học về rau quả (HortResearch New Zealand), HTX trái cây (Amcham).

HH đã tư vấn cho số địa phương về các lĩnh vực:

- Cùng chuyên gia Mỹ làm việc với tỉnh Bình Thuận đề xuất với tỉnh coi trái thanh long là sản phẩm độc đáo, hàng đầu đủ khả năng cạnh tranh của tỉnh và của cả nước. Xây dựng thương hiệu thanh long Bình Thuận (lấy thanh long làm biểu tượng của tỉnh Bình Thuận, đăng ký nhãn hiệu hàng hóa thanh long Bình Thuận tại VN và TQ, đăng ký tên miền trang web thanh long Bình Thuận, thành lập HH thanh long Bình Thuận...)
- Xây dựng cơ sở chế biến dứa của tỉnh Đắk Lắk.
- Việc tiêu thụ trái cây cho HTX nhãn Đồng Tháp, HTX cam sành Vĩnh Long, xoài cát Chu Đồng Tháp...
- Góp ý Dự án phát triển ngành nghề nông thôn, kinh tế trang trại và phát triển vùng thanh long 2000 ha của tỉnh Long An.

V. Thực hiện dự án VNCI – nâng cao năng lực cạnh tranh ngành rau quả:

Nhờ sự giúp đỡ của Phòng Nông nghiệp Hoa Kỳ (FAS) tại TP.HCM, sau khi tìm hiểu về HH, cơ quan phát triển quốc tế Hoa Kỳ (USAID) đã chấp nhận để HH thực hiện dự án “Nâng cao năng lực cạnh tranh ngành rau quả” (VNCI= Viet Nam Competitiveness Initiative) thời gian 1 năm (2003). Đây là dự án đầu tiên do nước ngoài tài trợ và điều phối mà HH tham gia, phù hợp với yêu cầu cấp bách của HH vừa mới thành lập là xây dựng chiến lược hành động. Trong năm qua HH đã tổ chức nhiều buổi làm việc giữa Ban điều hành dự án với hội viên, tổ chức các hội thảo, tọa đàm với hội viên, doanh nghiệp ngành rau quả, đại diện các Bộ, ngành, địa phương, tổ chức chuyến đi thực tế của lãnh đạo dự án tại vùng trồng trái cây (Bình Thuận, Cần Thơ). Nhờ sự chỉ đạo sát sao của ông Roger Ford – Giám đốc dự án VNCI Việt Nam và của ông Nguyễn Hồng Trường và một số chuyên viên dự án VNCI, nhờ sự tham gia tích cực của hội viên, các doanh nghiệp rau quả, các Bộ, ngành, địa phương, đến nay dự án đã hoàn thành.

HH đã có “Chiến lược phát triển liên kết ngành trái cây” (Fruit cluster strategy) và đang triển khai thực hiện. Nhờ tổ chức thực hiện tốt dự án VNCI giai đoạn 1 (VNCI-1), HH được USAID thông báo chuẩn bị thực hiện dự án VNCI giai đoạn 2 (VNCI-2).

Dự án VNCI đã tài trợ HH xây dựng lại trang Web, in Catalogue và cung cấp 1 máy in.

VI. Công tác tổ chức:

Trong năm 2003, HH cố gắng vận động và đã kết nạp được 17 hội viên, đồng thời để nâng cao chất lượng hoạt động của hội viên, HH cũng đưa ra khỏi danh sách 5 hội viên không đủ điều kiện tham gia HH (không tham gia sinh hoạt, không đóng hội phí, nghề nghiệp không phù hợp...). Đến nay số hội viên là 54 trong đó có một số hội viên là công ty 100% vốn nước ngoài và liên doanh với nước ngoài (khi thành lập tháng 5/01 số hội viên là 25). Nhiều hội viên tham gia rất tích cực vào các hoạt động của HH.

Ở phía Bắc, hội viên Vĩ Thành và Vegetexco Hà Nội được giao nhiệm vụ tham gia hội họp và quan hệ với các Bộ, Ban, Ngành.

HH cập nhật trang web và in catalogue (3000 quyển).

HH thực hiện nghiêm túc chế độ báo cáo định kỳ và đột xuất đối với các cơ quan quản lý

là Bộ NN&PTNT, Bộ Nội Vụ, Bộ Thương mại. HH thực hiện báo cáo đều đặn hàng tháng, 6 tháng và năm, đồng thời HH có chương trình công tác hàng tháng, 6 tháng và năm. Định kỳ thường vụ HH họp bàn chủ trương và phương hướng hoạt động.

HH xây dựng dự án thành lập công ty kinh doanh rau quả nhằm tham gia thị trường và gây quỹ HH. Sau nhiều lần họp bàn, đa số hội viên chọn phương án 2 là Cty trách nhiệm hữu hạn thay phương án 1 là Cty cổ phần. Trước mắt sẽ thành lập tổ kinh doanh thực hiện một số thương vụ, khi nào đủ điều kiện sẽ tiến tới Cty trách nhiệm hữu hạn.

Vừa qua HH đã bổ sung người vào ban thường trực tại văn phòng HH phụ trách kinh doanh (chị Ngô Kim Dung – PCT HĐQT VEGESA).

Về tài chính hàng năm HH có quyết toán, đã mở tài khoản tại Ngân hàng NN&PTNT VN chi nhánh TP.HCM. Một số hội viên đã tích cực góp phần xây dựng HH như tham gia tư vấn cho địa phương (Gino, Bảo Thanh, Thảo Nguyên, Hoàng Hậu) giới thiệu khách và cung cấp thông tin (Vegetexco HCM, Bảo Thanh, Vegesa) tài trợ cho một số hoạt động của HH (Thảo Nguyên, Vegetexco HCM, Trúc Giang, Hoàng Hậu, Tấn Hưng, Bảo Thanh).

VII. Vài nét về tình hình hoạt động của hội viên:

Hội viên HH gồm nhiều nghề: nhà vườn, nhà vựa, nhà buôn, nhà chế biến, nhà nghiên cứu, nhà xuất khẩu, dịch vụ nông nghiệp.

Hội viên HH luôn nỗ lực hoạt động và đạt được nhiều kết quả tốt trong sản xuất kinh doanh.

- **Về trồng trọt:** có nhiều giống mới như dưa không hạt, chanh không hạt (Gino), mận An Phước, xoài Tam An, dưa thơm (Vacdona), thanh long Hoàng Hậu tăng diện tích đến 100 ha. Ông Trần Ngọc Hiệp – Chủ trang trại thanh long Hoàng Hậu năm 2003 được Thủ tướng chính phủ tặng danh hiệu Sao Đỏ về thành tích trồng và xuất khẩu thanh long.
- **Về đầu tư:** có nhiều cơ sở chế biến rau quả mới như nhà máy đồ hộp rau quả Mỹ Luông Chợ Mới tỉnh An Giang của Antesco, nhà máy đông lạnh rau quả Duy Hải tại Đồng Nai của Vegetexco HCM, xưởng chế biến trái cây tại Bình Minh tỉnh Vĩnh Long của DNTN Hoàng Gia, xưởng cơm dừa nạo sấy liên doanh Srilanca tại Bến Tre của Trúc Giang, mở rộng kinh doanh kho lạnh về rau quả của Swire Pacific, nhà máy chế biến trái cây tại Cần Thơ của Les Vergers du Mekong, Hoàng Hậu xây dựng xưởng bao bì đóng gói thanh long xuất khẩu.
- **Về xuất khẩu:** Trong năm 2003 việc xuất khẩu trái cây tươi sang Trung Quốc bị sụt giảm đáng kể (chỉ bằng khoảng 27% của năm 2002) trong khi đó xuất khẩu dưa chế biến (dưa cô đặc, dưa hộp) khách hàng hỏi mua nhiều nhưng không đủ hàng bán vì thiếu nguyên liệu dưa. Mặt hàng xuất khẩu trái cây tươi thường được khách hàng hỏi mua qua HH là thanh long.
- **Về xúc tiến thương mại:**
 - Nhiều hội viên tham gia gian hàng hội chợ:
 - + Hội chợ thực phẩm quốc tế Anuga CHLB Đức: Vegetexco Hà Nội, Vegetexco HCM.
 - + Hội chợ nông nghiệp Cần Thơ, TP.HCM, Đồng Tháp: Gino, Sofri, Cty dịch vụ BVTV An Giang, VF Co. Ltd, Hoàng Gia, Mai Xuân, Bảo Thanh, Tấn Hưng, Hoàng Hậu, Vegetigi, Vegetexco HN, Vegesa, Vegetexco HCM, Ba Minh, hội viên huyện Chợ Lách Bến Tre (Chín Hóa, Chánh Thu), Vacdona, Les Vergers du Mekong, Antesco, Betrimex, cơ sở giống Cao Lãnh Huỳnh Kim Hải, Cty Mai Xuân. Ông Mai Xuân Trúc – GD hội viên Mai Xuân được HH giao nhiệm vụ phụ trách các gian hàng hội chợ. Hội viên thường xuyên có gian hàng riêng là Công ty DV BVTV An Giang, Sofri, Gino, Mai Xuân, Tấn Hưng.
 - Hội viên tham gia đoàn khảo sát thị trường rau quả Thái Lan: Vacdona, Vegetexco HCM, Hoàng Gia, Sofri; đoàn khảo sát Đài Loan: Hoàng Hậu, Vegetexco HCM, Chánh Thu, Hoàng

Gia, Sofri; đoàn khảo sát Mỹ: Vegetexco Hà Nội, Vegetexco HCM, Cty TPXK Tân Bình, Cty chế biến TPXK Kiên Giang, Cty rau quả Tiền Giang, Vegesa, Cty cổ phần Càng Rau quả, Khánh Giang; đoàn khảo sát châu Âu: Antesco, Tấn Hưng; đoàn khảo sát Trung Quốc: Sofri, Betrimex; đoàn khảo sát Đức: Gino.

- Hội viên có Email hiện nay là **42/54**, có trang Web là **13/54**.

- Nhiều hội viên đăng ký **nhãn hiệu hàng hóa** cho trái cây tươi: Bưởi 5 roi Bình Minh tỉnh Vĩnh Long (DNTN Hoàng Gia), sầu riêng cơm vàng hạt lép 9 Hóa (Chợ Lách tỉnh Bến Tre), thanh long Hoàng Hậu (tỉnh Bình Thuận), xoài cát chu Cao Lãnh tỉnh Đồng Tháp (Huỳnh Kim Hải), mận An Phước, xoài Tam An (Vacdona) và nhiều loại rau quả Gino...

- Về huấn luyện: nhiều hội viên tham gia hội thảo thường xuyên là: Vegetexco HCM, Hoàng Gia, Gino, Antesco, Bảo Thanh, Hoàng Hậu, Sofri, VF Co. Ltd, Betrimex, Cty DV KT NN Đồng Tháp, Kiveco, Long Hòa, Vegetigi, Vĩ Thành, Vegetexco HN, Vegesa, Tấn Hưng, 10 Hòa Khánh, Swire Pacific, Cty TPXK Tân Bình, Mai Xuân, Văn Bình, Hoàn Ký, 9 Hóa, 3 Hải, Khánh Giang. Đặc biệt là Sofri đã tổ chức nhiều hội thảo khoa học về ngành trái cây cung cấp nhiều thông tin bổ ích và quý giá.

- Về bảo quản trái cây: hội viên DNTN Long Hòa phối hợp với Bảo Thanh và Phân viện Công nghệ sau thu hoạch HCM đã xuất khẩu được thanh long tươi bằng tàu thủy sang châu Âu với số lượng lớn.

Hội viên Hoàng Hậu đã được HH và tỉnh Bình Thuận đề xuất nhận hệ thống bảo quản lạnh rau quả trị giá trên 2 tỷ do Phân viện nghiên cứu CN sau thu hoạch HCM chuyển giao.

- Về cổ phần hóa: Một số hội viên đang cổ phần hóa: Vegetexco HCM, Cty TPXK Tân Bình, Cty dịch vụ BVTV An Giang, Vegetexco Hà Nội.

Đến nay HH có 54 hội viên: 3 Cty cổ phần, 14 doanh nghiệp nhà nước, 17 doanh nghiệp tư nhân, 16 Cty TNHH, 1 Cty liên doanh, 2 Cty có 100% vốn nước ngoài, 1 HTX.

PHẦN B: ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CỦA HH

1. Hoạt động của HH đang theo **đúng hướng** của chỉ thị Thủ tướng chính phủ: 08/2003/CT-TTg 4/4/2003 (về nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh của doanh nghiệp) và chỉ thị 27/2003/CT – TTg 11/12/03 (về tiếp tục đẩy mạnh thực hiện Luật doanh nghiệp, khuyến khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa).

- HH **đã làm được một số việc sau đây**: đề ra chiến lược cạnh tranh ngành rau quả, xây dựng chương trình kế hoạch công tác hướng vào mở rộng thị trường xuất khẩu rau quả, tăng cường quan hệ khách hàng, cung cấp thông tin, tuyên truyền chính sách luật lệ nhà nước, huấn luyện kiến thức cho hội viên, tư vấn, xúc tiến thương mại, củng cố tổ chức HH, phát triển hội viên, bổ sung cán bộ, tăng cường tính thiết thực, chuyên nghiệp và hiệu quả của HH.

2. Một số việc HH **chưa làm được** là:

- Tập hợp các kiến nghị của doanh nghiệp về luật pháp, cơ chế, chính sách, về cách thức quản lý điều hành của cơ quan nhà nước các cấp và tinh thần trách nhiệm của đội ngũ công chức trong việc giải quyết các công việc có liên quan đến doanh nghiệp và đề đạt các kiến nghị đến các cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

- Liên kết hội viên trong sản xuất kinh doanh tạo sức mạnh cộng đồng doanh nghiệp trong việc phát triển thị trường.

- Mở rộng và nâng cao chất lượng dịch vụ hỗ trợ và phát triển kinh doanh có tác động trực tiếp đến lợi ích của hội viên, đa dạng hóa hình thức trao đổi kinh nghiệm và tìm kiếm cơ hội kinh doanh, hỗ trợ làm đầu mối, cầu nối cho các hội viên liên doanh liên kết phát triển sản xuất, kinh doanh, chống những biểu hiện cạnh tranh không lành mạnh, gian lận thương mại.

- Chủ động tham gia vào việc bảo vệ lợi ích của doanh nghiệp trong hội nhập kinh tế quốc tế. **3. Về quan hệ khách hàng** là nhu cầu quan trọng của hội viên: Hiện nay khách mua bán hàng qua HH chưa nhiều, phần lớn là thăm dò chứ chưa thật sự mua hàng. Có trường hợp khách hỏi mua hàng nhưng hội viên không có hàng để bán, lý do là không đáp ứng được yêu cầu về chất lượng, quy cách mẫu mã, giá cả, số lượng và cung cách mua bán hàng... Mặt khác hội viên chưa thông tin phản hồi với HH là bán được hàng hay không?

4. Về xây dựng HH: hội viên tham gia không đồng đều, lợi ích thu được từ tham gia HH cũng không đồng đều và phụ thuộc vào mức độ tham gia. Ý thức liên kết liên doanh giữa hội viên với nhau còn yếu. Điều kiện tham gia HH có hiệu quả phải là:

- Cử người chuyên trách tham gia hoạt động HH (trường hợp ở tỉnh xa nên sử dụng văn phòng đại diện tại TP.HCM).

- Có trình độ Anh văn.

- Nối mạng Internet, sử dụng email.

- Ngành nghề của hội viên phải phù hợp với tính chất, mục tiêu, chức năng hoạt động của HH Trái cây VN.

5. HH mới thành lập gặp nhiều khó khăn về nhân lực, tài chính và trình độ hiểu biết về hoạt động Hiệp hội.

PHẦN C: PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG HH 2004

1. Xây dựng quan hệ khách hàng, tạo điều kiện mở rộng thị trường tiêu thụ và xuất khẩu trái cây. Một trong những trọng tâm là thị trường Trung Quốc (khảo sát biên mậu, tổ chức liên kết xuất khẩu, kiến nghị chính sách biện pháp với nhà nước...).

2. HH mở rộng và nâng cao chất lượng dịch vụ hỗ trợ và phát triển kinh doanh rau quả trong và ngoài nước có tác động trực tiếp đến lợi ích hội viên, tìm kiếm cơ hội kinh doanh, hỗ trợ và làm cầu nối cho các hội viên liên doanh liên kết phát triển sản xuất kinh doanh.

3. Phối hợp với các địa phương xây dựng vùng trái cây tập trung thông qua việc hình thành và phát triển các HTX trái cây, đặc biệt là trái cây đặc sản có sức cạnh tranh như vải Thanh Hà Hưng Yên, thanh long Bình Thuận và Long An; vú sữa, xoài Tiền Giang; cây có múi Vĩnh Long; măng cụt Bến Tre, Bình Dương; xoài cát Chu, quýt Hồng Đồng Tháp..

4. Thực hiện chương trình xúc tiến thương mại trọng điểm quốc gia của HH năm 2004 được nhà nước phê duyệt (hội chợ, triển lãm, khảo sát thị trường, tuyên truyền quảng cáo).

5. Triển khai thực hiện chiến lược phát triển liên kết ngành trái cây của dự án VNCI giai đoạn 1 (VNCI-1) và tiếp tục giai đoạn 2 (VNCI-2).

7. Tập hợp kiến nghị của hội viên và doanh nghiệp ngành trái cây về chính sách, cơ chế phát triển ngành trái cây để đề đạt kiến nghị đó đến các cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Đề xuất, kiến nghị với nhà nước các biện pháp, chính sách bảo vệ lợi ích doanh nghiệp ngành trái cây trong tình hình VN hội nhập kinh tế thế giới có nhiều cơ hội đồng thời cũng có quá nhiều thử thách.

8. Tiếp tục nghiên cứu và tham gia thực hiện đề án đã được chính phủ phê duyệt “Phát triển rau quả và hoa, cây cảnh thời kỳ 1999 – 2010”, chuẩn bị đóng góp ý kiến cho hội nghị Bộ NN&PTNT sơ kết 4 năm thực hiện đề án.

9. Nâng cao chất lượng công tác nghiệp vụ HH: cung cấp thông tin, huấn luyện, tư vấn, tuyên truyền giáo dục, chuyển giao công nghệ, xúc tiến thương mại.

10. Xây dựng HH về mọi mặt: hoạt động, tổ chức, phát triển hội viên, tài chính, tăng cường tính chuyên nghiệp, tính thiết thực và hiệu quả trong hoạt động của HH.

Vinafruit