

PHIẾU ĐĂNG KÝ SẢN PHẨM ĐÃ CÓ

Dự thảo

TÊN SẢN PHẨM ĐỀ XUẤT: _____

TÊN DN/HTX/TỔ HỢP TÁC/HỘ SẢN XUẤT: _____

ĐỊA CHỈ: Thôn: _____ Xã: _____ Huyện: _____

DIỆN THOẠI/ FAX: _____ Email : _____

Website (nếu có) : _____

NGUYÊN TẮC CỦA CHƯƠNG TRÌNH OCOP

1. Hành động địa phương - hướng đến toàn cầu

Người dân, cộng đồng bằng sự sáng tạo của mình để phát triển sản phẩm, giới thiệu văn hóa địa phương để mọi người cùng biết đến; là điều kiện để sản phẩm ngày càng vươn xa trên thị trường, được người tiêu dùng trên toàn cầu biết đến và chấp nhận. Để gia nhập vào thị trường thế giới, các sản phẩm cần được cải tiến, thiết kế lại phù hợp thị hiếu của người tiêu dùng. Do vậy, luôn yêu cầu cải tiến các công nghệ truyền thống để tạo ra các sản phẩm có chất lượng ngày càng cao, vươn dần ra được thị trường thế giới.

2. Tự lực - tự tin và sáng tạo

Mọi người dân, cộng đồng tham gia OCOP phải phát huy tính chủ động, sáng tạo, tự tin vào chính mình và không trông chờ, ỷ lại; đề xuất các hoạt động phù hợp và tổ chức thực hiện một cách hiệu quả nhất. Nói cách khác, chính sự độc lập lại kích thích tính sáng tạo phát triển một cách tối đa trong cộng đồng dân cư khi tham gia Chương trình.

3. Phát triển nguồn nhân lực

Mọi thành công đều phụ thuộc vào chất lượng nguồn nhân lực, nhất là lớp trẻ, phát triển nguồn nhân lực là chìa khóa quan trọng để phát triển nông thôn. Khi lớp trẻ địa phương có động lực, được trang bị kiến thức và kỹ năng cần thiết, thì việc phát triển nông thôn sẽ đem lại hiệu quả.

PHẦN A

DÀNH CHO NHÂN VIÊN QUẢN LÝ (OCOP HUYỆN)

Phiếu số: Ngày nhận:..... Tên nhân viên nhận:.....

DÀNH CHO NHÂN VIÊN QUẢN LÝ (BỘ PHẬN PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM – OCOP TỈNH)

Phiếu số: Ngày nhận:..... Tên nhân viên nhận:.....

CÁC YẾU TỐ ĐÁP ỨNG YÊU CẦU CỦA OCOP

Nhóm OCOP (DN/HTX/THT) là:

1. Sử dụng nguyên liệu và tài nguyên sẵn có ở địa phương

2. Có gia tăng giá trị
3. Có tiềm năng thị trường
4. Có tiềm năng thành thương hiệu của huyện
5. Có phương án kinh doanh
6. Tự lực cánh sinh và bền vững
7. Có mức độ sở hữu rộng của cộng đồng
8. Trao quyền cho cộng đồng
9. Có ban lãnh đạo tốt

PHẦN B

THÔNG TIN VỀ DN/HTX/THT

1. Tên DN/HTX/THT/HSX:.....
2. Địa chỉ:
3. Điện thoại di động và email:.....
4. Tên thôn: xã:
5. Huyện:
6. Số nhân viên/thành viên:, trong đó:
7. Số lượng đàn ông: Số lượng phụ nữ:.....
8. Số lượng thành viên là người tàn tật:
9. Tên sản phẩm/dịch vụ:
.....
10. Ngày thành lập/đăng ký:.....
11. Tình trạng pháp lý (TỔ HỢP TÁC, HTX, DN):.....
12. Số đăng ký (nếu có):
13. Tên, điện thoại di động, email của người liên lạc:
.....

Trình bày vắn tắt:

1. Lịch sử của DN/HTX/THT:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Tại sao lại thành lập DN/HTX/THT này và thành lập như thế nào?:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. DN/HTX/THT đã thêm giá trị vào các tài nguyên sẵn có ở địa phương như thế nào:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

PHẦN C

MÔI TRƯỜNG KINH DOANH

(Đánh dấu (✓) và viết vào các phần trống dưới đây)

1. Đất và văn phòng: Thuê (), Sở hữu ()
2. Đất sản xuất: Thuê (), Sở hữu ()
3. Nguồn điện: Đã mắc (), Đang mắc (), Đang lập kế hoạch (), Không có ()
4. Nguồn nước: Nước máy (), Giếng khoan (), Không có ()
5. Phương tiện vận tải: Có xe ô tô (), Thuê (), Phương tiện công cộng (), Xe máy (), Xe trâu/bò kéo (), Không có ()
6. Phương tiện truyền thông: Điện thoại để bàn (), Điện thoại di động (), Fax (...), Bưu điện (), E-mail (), Không có ()

HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

a. Bán hàng năm 2018:

Sản phẩm	Số lượng	Đơn giá (VNĐ)	Thành tiền (VNĐ)
Tổng thu (1)			

b. Chi phí năm 2018:

Hạng mục	Số lượng	Đơn giá (VNĐ)	Thành tiền (VNĐ)
Nguyên vật liệu			
Nhân công			

Hạng mục	Số lượng	Đơn giá (VNĐ)	Thành tiền (VNĐ)
Đóng gói			
Điện			
Nước			
Vận chuyển			
Chi phí khác			
Tổng chi phí (2)			

c. Lãi/lỗ năm 2018:

Tổng (1) (VNĐ)	
Tổng (2) (VNĐ)	
Chênh lệch (1) – (2) (VNĐ)	

d. Nhân lực năm 2018:

Giới	Số người
Nam	
Nữ	
Tổng	

e. Nguồn cung cấp nguyên vật liệu đầu vào:

Loại nguyên liệu đầu vào	Nguồn	Số lượng	Giá (VNĐ)

PHẦN D

THÔNG TIN VỀ KINH DOANH

1. Mức độ thường xuyên sản xuất sản phẩm này?

.....
.....

2. Thị trường đích?

.....
.....

3. Mức độ thường xuyên của bán sản phẩm?

.....
.....

4. Ai là khách hàng?

.....
.....

5. DN/HTX/THT đã tích lũy vốn cho kinh doanh như thế nào?

.....
.....

6. Nơi sản xuất sản phẩm?

.....
.....

PHẦN E

THÔNG TIN CHUNG

1. Mô tả vắn tắt phương án kinh doanh và hoạt động kinh doanh:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. DN/HTX/THT có nhận được hỗ trợ về đào tạo nào không?: Có () Không (). Nếu có, trình bày ngắn gọn loại hình đào tạo và tổ chức thực hiện đào tạo:

.....
.....
.....

3. DN/HTX/THT còn nhận được hỗ trợ nào khác không? (Có) (Không). Nếu có, trình bày vắn tắt:

.....
.....
.....

4. DN/HTX/THT có gặp mặt/họp thường xuyên không?:

.....
.....

5. Cách chia số tiền thu được?:

.....
.....

6. Liệt kê các thách thức chính của DN/HTX/THT:

.....
.....
.....
.....
.....

PHẦN G

NHU CẦU HỖ TRỢ

Trình bày ngắn gọn trong bảng dưới đây về lĩnh vực và yêu cầu các cơ quan thực hiện:

	Lĩnh vực hỗ trợ	Loại/hỗ trợ cụ thể	Cơ quan/tổ chức đào tạo (nếu biết)
1	Kỹ thuật	Đào tạo về quản trị kinh doanh, công nghệ chế biến, kiểm soát chất lượng,... (<i>nêu cụ thể</i>).....	
2	Tiếp thị	Triển lãm, xây dựng thương hiệu, đóng gói, phát triển sản phẩm,... (<i>nêu cụ thể</i>).....	
3	Tài chính	Kết nối với các tổ chức tài chính để mua thiết bị và máy móc (<i>nêu cụ thể</i>).....	
4		
5		

PHẦN H

Dành cho người đề xuất:

1. Chữ ký của người đại diện DN/HTX/THT

Tên

Chữ ký

Xin gửi Phiếu đề xuất này về Ban OCOP huyện.....

Địa chỉ:..... Điện thoại:.....

Dành cho quản lý:

2. Ý kiến của Ban OCOP huyện

(Ký tên, đóng dấu)