



ĐIỀU KHOẢN THAM CHIẾU

Tuyển chuyên gia/đơn vị tư vấn triển khai các hoạt động đào tạo, tư vấn hỗ trợ kỹ thuật cho nâng cao năng lực cho Hợp tác xã trong chuỗi giá trị ngành tôm và lúa gạo nâng cao năng lực về nhận diện, định vị và quảng bá thương hiệu nhằm cải thiện khả năng tiếp cận thị trường

I. Giới thiệu chung:

Tôm, lúa là những ngành hàng chủ lực của đồng bằng sông Cửu Long. Trong nhiều năm qua, ngành tôm đóng vai trò quan trọng trong xuất khẩu thủy sản Việt Nam ra thế giới. Hàng năm ngành tôm đóng góp khoảng 40-45% tổng giá trị xuất khẩu thủy sản. Từ khi tham gia các Hiệp định tự do thể hệ mới (FTA), với các ưu đãi về thuế quan, chất lượng sản phẩm ưu việt, khả năng cung ứng và trình độ chế biến hàng giá trị gia tăng, Việt Nam đã trở thành quốc gia cung cấp tôm đứng thứ hai trên thế giới với giá trị xuất khẩu chiếm 13-14% tổng giá trị xuất khẩu tôm của toàn thế giới (GSO, 2023).

Đối với ngành hàng lúa gạo, trong nhiều năm qua, lượng lúa gạo của Việt Nam xuất khẩu chiếm khoảng 15% tổng lượng lúa gạo xuất khẩu trên thế giới. Năm 2023, Việt Nam xuất khẩu khoảng hơn 8 triệu tấn lúa gạo, đứng vị trí thứ 3 về xuất khẩu lúa gạo, mang về 4,6 tỷ USD (WB, 2023).

Mặt hàng gạo, một trong những thế mạnh của Việt Nam, cũng rộng cửa vào thị trường Liên minh châu Âu (EU) nhờ FTA Việt Nam-EU (EVFTA), có hiệu lực từ tháng 8/2020. Việc EU đưa thuế suất về 0% sau 3 - 5 năm thực thi Hiệp định mở ra cơ hội để gạo Việt Nam có thể cạnh tranh với các nước khác khi xuất khẩu vào thị trường liên minh. Hiện, Việt Nam đã vươn lên vị trí thứ 8 trong số các thị trường ngoại khối cung cấp gạo cho EU.

Tuy nhiên ngành tôm và lúa gạo hiện nay vẫn tồn tại những điểm hạn chế, nguy cơ, thách thức trong việc phát triển bền vững và ổn định sinh kế cho người nông dân, điển hình như:

- Chất lượng sản phẩm tôm và lúa gạo chưa đồng đều, chưa đáp ứng được nhu cầu và khó tiếp cận khách hàng.



- Thiếu các kỹ năng hoàn thiện hồ sơ sản phẩm theo yêu cầu của cơ quan quản lý, sản phẩm đặc trưng,...
- Nông dân nhận được ít giá trị gia tăng từ sản phẩm do mình sản xuất ra.
- Nông dân thiếu các kiến thức, kỹ năng và năng lực để xây dựng kế hoạch kinh doanh, nhận diện thương hiệu, quảng bá các sản phẩm của Hợp tác xã.

Trong khuôn khổ Dự án “Cải thiện khả năng tiếp cận thị trường quốc tế của Doanh nghiệp tôm và lúa thông qua nâng cao kỹ năng làm việc và an toàn vệ sinh lao động tại Doanh nghiệp” ở tại 6 tỉnh trước sáp nhập gồm TP.HCM, Cần Thơ, An Giang, Sóc Trăng, Bạc Liêu, Cà Mau (từ 1/7/2025 thuộc về TP.HCM, Cần Thơ, An Giang, Cà Mau) do VCCI-HCM thực hiện trong giai đoạn 2024-2026 với sự hỗ trợ của tổ chức Oxfam tại Việt Nam, VCCI-HCM đã tiến hành khảo sát các nông dân, HTX nông nghiệp trong chuỗi giá trị lúa gạo và tôm đang liên kết với các doanh nghiệp tham gia dự án DGD qua đó xác định được các cơ hội nâng cao năng lực cho HTX để xây dựng thương hiệu và kế hoạch kinh doanh, xây dựng hồ sơ sản phẩm và lập kế hoạch quảng bá giúp hợp tác xã tiếp cận thị trường.

Chính vì vậy, VCCI-HCM mong muốn tìm kiếm các chuyên gia/đơn vị tư vấn để triển khai các hoạt động tư vấn, đào tạo nâng cao năng lực cho HTX nhằm hỗ trợ cải thiện khả năng tiếp cận thị trường cho các HTX tham gia dự án thông qua xây dựng thương hiệu gắn với sản phẩm đặc trưng như OCOP, xây dựng hồ sơ sản phẩm, truy xuất, xây dựng chiến lược định vị và nhận diện thương hiệu, kế hoạch kinh doanh và quảng bá sản phẩm,...

II. Mục tiêu:

- Mục tiêu của hoạt động là hỗ trợ các HTX, nông dân trong chuỗi giá trị tôm và lúa gạo nâng cao năng lực cho đội ngũ cán bộ trong ban quản trị, thành viên, nông dân trong HTX nhằm giúp HTX xây dựng được thương hiệu sản phẩm đặc trưng thông qua việc xây dựng kế hoạch tiếp cận thị trường, thiết kế thương hiệu, bao bì, thực hiện các xây dựng sản phẩm theo yêu cầu sản phẩm địa phương,... Qua đó giúp HTX và nông dân tăng cường khả năng tiếp cận thị trường cho các sản phẩm của HTX, giúp cải thiện đời sống và thu nhập cho người nông dân.
- Các mục tiêu cụ thể bao gồm:



- + Bồi dưỡng kiến thức, năng lực cho các thành viên ban quản trị và thành viên HTX về xây dựng sản phẩm, xây dựng thương hiệu, xây dựng hồ sơ sản phẩm đặc trưng của địa phương như OCOP.
- + Giúp HTX xây dựng chiến lược, phương án kinh doanh sản phẩm, thương hiệu, nâng cao hiệu quả hoạt động của HTX
- + Tư vấn hướng dẫn xây dựng và chuẩn hóa bao bì, nhãn sản phẩm tuân thủ các quy định về sản phẩm

III. Phạm vi và nội dung công việc:

1. Phạm vi:

- Các hoạt động đào tạo, tư vấn, nâng cao năng lực cho HTX sẽ được triển khai cho các HTX tại đồng bằng sông Cửu Long trong chuỗi giá trị ngành tôm và lúa gạo. Trong đó các hoạt động cụ thể sau khi VCCI-HCM triển khai khảo sát HTX bao gồm:
 - + Đào tạo, tư vấn và hỗ trợ kỹ thuật nhằm nâng cao năng lực cho ban quản trị, thành viên trong HTX trong việc xây dựng thương hiệu, xây dựng sản phẩm theo các tiêu chuẩn sản phẩm địa phương như OCOP
 - + Tư vấn hỗ trợ kỹ thuật cho các HTX xây dựng kế hoạch tiếp cận thị trường và chuẩn hóa nhận diện thương hiệu, bao bì, tem nhãn,...
- Trong giai đoạn 1, các hoạt động sẽ được triển khai cho dự kiến 06 HTX tại 3 tỉnh sau sát nhập là: Cần Thơ, An Giang và Cà Mau. VCCI-HCM sẽ tiếp tục tìm kiếm các HTX phù hợp để tiếp tục triển khai cho giai đoạn 2 trong năm 2026.

2. Nội dung công việc: Chuyên gia sẽ thực hiện các công việc như sau:

- Phối hợp làm việc cùng VCCI-HCM để xây dựng kế hoạch đánh giá năng lực và kế hoạch hỗ trợ các HTX và thống nhất kế hoạch triển khai với các HTX.
- Trực tiếp thực hiện hoạt động đào tạo, tư vấn và hỗ trợ kỹ thuật cho các HTX theo phạm vi công việc ở Mục 1
- Báo cáo kết quả tư vấn, kết quả triển khai các hoạt động hỗ trợ, lựa chọn các thực hành tốt, ví dụ điển hình để xây dựng thành các case study, video chia sẻ cho chuỗi giá trị lúa gạo.

IV. Kết quả mong đợi:

- 01 bản báo cáo đánh giá kết quả triển khai cho từng hợp tác xã bao gồm:



- + Kết quả nâng cao năng lực, kỹ năng và kết quả triển khai các hoạt động hỗ trợ cho HTX
- + Các tài liệu, quy trình, hồ sơ đã xây dựng tại HTX
- + Các bộ nhận diện thương hiệu, kế hoạch kinh doanh và quảng bá được xây dựng cho các HTX
- + Tổng hợp các thực hành tốt để xây dựng ví dụ điển hình
- + Tài liệu đào tạo, tư vấn, hình ảnh, danh sách của các hoạt động

V. Kế hoạch triển khai:

Dự kiến từ tháng 12/2025 đến 30/05/2026.

Địa điểm: Tp.HCM, Cần Thơ, An Giang, Cà Mau

VI. Yêu cầu đối với đơn vị/chuyên gia tư vấn:

Đơn vị/chuyên gia tư vấn thực hiện hoạt động theo yêu cầu trong TOR cần có các yêu cầu sau:

- Có năng lực chuyên môn, kinh nghiệm và các năng lực liên quan trong mảng nông nghiệp và hỗ trợ các HTX nông nghiệp, đặc biệt trong việc xây dựng các tiêu chuẩn sản phẩm bền vững của HTX như OCOP là 1 lợi thế.
- Hiểu biết về chính sách, các quy định về phát triển bền vững nông nghiệp nông thôn, bình đẳng giới,...
- Có kinh nghiệm trong việc làm việc với các nông dân, HTX nông nghiệp và HTX lúa gạo và tôm tại đồng bằng sông Cửu Long là 1 lợi thế.
- Có kinh nghiệm về giới và thúc đẩy bình đẳng giới là 1 lợi thế.
- Sử dụng thành thạo các phần mềm Office .

VII. Nội dung đề xuất:

- Các đơn vị có quan tâm đến việc thực hiện các hoạt động trong TOR này cần gửi đề xuất theo thông tin sau:
 - + Qua email đến địa chỉ: thanh.nguyen@vcci-hcm.org.vn
 - + Nộp về Văn phòng VCCI-HCM theo địa chỉ: Lầu 4, P.405, 171 Võ Thị Sáu, P. Xuân Hòa, TP.HCM hạn chót là ngày 24/12/2025.
 - + Thông tin liên hệ: Văn phòng Giới sử dụng lao động và Doanh nhân nữ, VCCI-HCM - Lầu 4, P.405, 171 Võ Thị Sáu, P. Xuân Hòa, TP.HCM
- Hồ sơ bao gồm:



Belgium

partner in development



- + Hồ sơ năng lực đơn vị tư vấn (nếu là đơn vị tư vấn)
- + Lý lịch trích ngang (CV) của chuyên gia
- + Đề xuất kỹ thuật (bao gồm phương pháp, kế hoạch thực hiện, thời gian dự kiến, trách nhiệm,...)
- + Đề xuất chi phí thực hiện (bao gồm kế hoạch số ngày làm việc, kế hoạch thực hiện chi tiết, thời gian,...)

LƯU Ý: Chúng tôi chỉ thông báo đến những đơn vị được lựa chọn.