

I. GIỚI THIỆU

Thành phố Cần Thơ là thành phố duy nhất của vùng đồng bằng sông Mê Kông, một trong các tỉnh trọng điểm, nổi tiếng với sản lượng lúa hơn 1000 tấn/năm.

Trong những năm trở lại đây, cùng với sự đa dạng hóa về hệ thống đất canh tác đang diễn ra ở đồng bằng sông Mê Kông, người nông dân trồng lúa ở Cần Thơ cũng đang dần chuyển đổi thể độc canh cây lúa sang trồng một số loại cây rau màu và hoa quả nhằm tạo ưu thế cạnh tranh và nâng cao năng suất cho sản phẩm nông nghiệp, cải thiện đời sống kinh tế hộ gia đình.

Tuy nhiên, không như một số tỉnh khác ở đồng bằng sông Cửu Long nổi tiếng với một loại cây trái (như Đồng Tháp, Tiền Giang nổi tiếng với xoài, Vĩnh Long với bưởi, hoặc Bến Tre với cam sành..) cho đến nay Cần Thơ vẫn chưa có một loại trái cây nào thực sự nổi tiếng, gắn liền với tên tuổi thành phố mặc dù gần đây đã có sự gia tăng đáng kể về diện tích và sản lượng các loại cây ăn quả tại Cần Thơ. Bù lại, thành phố Cần Thơ lại có tiềm năng trong lĩnh vực rau củ, rau đậu, có thể phát triển thành sản phẩm cạnh tranh của tỉnh.

Chính vì vậy, chương trình phát triển kĩ thuật Đức GTZ, Metro Việt Nam và Bộ Thương mại muốn giúp đỡ Cần Thơ trong việc tìm ra một hoặc một số loại rau củ tiềm năng nhằm tập trung phát triển trong tương lai. Nghiên cứu về hiện trạng rau củ quả của tỉnh Cần Thơ và đặc biệt phân tích chuỗi giá trị rau củ quả cho thành phố là mục đích nghiên cứu tiếp theo của Axis Research (phần 2) sau khi nghiên cứu chuỗi giá trị Bưởi ở Vĩnh Long, đã được nêu ở phần 1.

Tương tự phần 1, phần 2 cũng bao gồm 3 phần chính 1) Phân tích tính hình kinh tế và nông nghiệp thành phố Cần Thơ trong việc trồng trọt rau củ quả; 2) Phân tích chuỗi giá trị rau củ quả của thành phố Cần Thơ; 3) Kết luận và hướng hỗ trợ cho chuỗi giá trị này.

Sau đây là nội dung chi tiết.

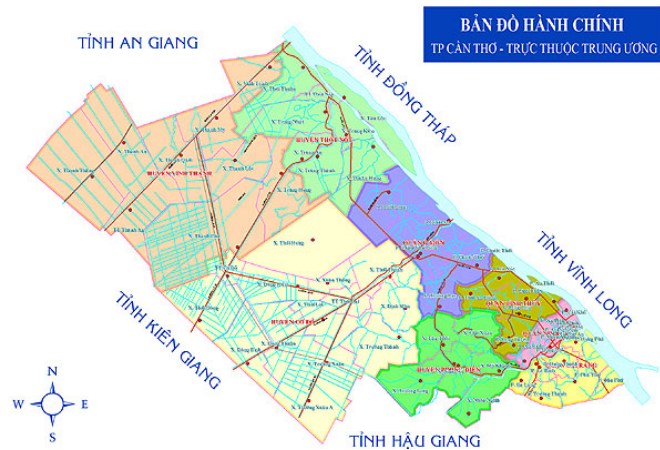
II. THÔNG TIN CHUNG VỀ THÀNH PHỐ CẦN THƠ VÀ RAU CỦ CẦN THƠ

1. Diện tích, dân số, lao động (năm 2004)

TP Cần Thơ nằm ở trung tâm Đồng bằng sông Cửu Long, giữa một mạng lưới sông ngòi kênh rạch. Phía Bắc giáp An Giang, phía Nam giáp Hậu Giang, phía Tây giáp Kiên Giang, phía Đông giáp Vĩnh Long và Đồng Tháp (xem bản đồ).

Theo niên giám thống kê tỉnh Cần Thơ 2004, trong tổng số diện tích đất tự nhiên là 138,959.99 ha, diện tích đất dành cho nông nghiệp khá cao (116,867.96 ha) chiếm gần 85%. Điều này là ưu thế trong việc mở rộng diện tích đất gieo trồng cho các loại hoa màu và cây ăn quả.

BẢN ĐỒ THÀNH PHỐ CẦN THƠ



Bên cạnh đó điều kiện giao thông cả về đường bộ lẫn đường thủy tiếp giáp với các tỉnh lân cận và quốc gia khác trong khu vực cũng là những điều kiện thuận lợi cho Cần Thơ trong việc mở rộng giao thương đẩy mạnh sự tiêu thụ hàng hóa, nhất là các sản phẩm nông nghiệp.

Dân số tỉnh Cần Thơ năm 2004 là 1,127,765 người, trong đó nông thôn và thành thị xấp xỉ nhau: thành thị chiếm 49.8% và nông thôn 50.2%. Thành phần dân tộc người Kinh vẫn chiếm đa số (96%). Ngoài ra còn có người Hoa chiếm tỉ lệ nhỏ (1.5%), người Khơme (2%) và các dân tộc khác. Mật độ dân số trung bình 811 người/km². Trong tổng số lao động kinh tế hiện nay tỉnh Cần Thơ, lao động trong nông- lâm nghiệp là 255,896 người, chiếm hơn 50%. (nguồn: số 1, Phụ lục 1)

2. Kinh tế

Tốc độ tăng GDP của Cần Thơ khá cao trong những năm gần đây:

Nếu trong giai đoạn 1976 - 1985 là 4.99%; giai đoạn 1986 - 2000 là 9.42%, thì giai đoạn 2001 - 2003 là 11.67%. Đặc biệt, sau một năm Cần Thơ trở thành TP trực thuộc Trung ương, tốc độ tăng trưởng kinh tế đạt 14.93% (2004). Năm 2005 tốc độ tăng trưởng GDP đạt mức kỷ lục: 15.79%, đặc biệt trong công nghiệp và dịch vụ với cơ cấu kinh tế chuyển dịch theo hướng 'Công nghiệp hóa, hiện đại hóa' tăng dần tỷ trọng thương mại, dịch vụ. (xem bảng 1).

Thu nhập bình quân đầu người của Cần Thơ năm 2005 đạt khoảng 720 USD, tăng 15.9% so với 2004.

Riêng sản xuất nông nghiệp hiện đang chuyển dần sang hình thái nông nghiệp đô thị. Nhiều hộ nông dân đạt giá trị sản xuất trên 50 triệu đồng/ha/năm, cá biệt có hộ đạt trên 100 triệu đồng/ha/năm. (nguồn: số 7, phụ lục 1). Tuy nhiên, tốc độ tăng GDP của nông nghiệp không cao (3.26%), thấp hơn rất nhiều so với dịch vụ (16.7%) và công nghiệp (22.2%)

Bảng 1: Tỷ trọng GDP của các ngành kinh tế thành phố Cần Thơ (2003-2005)

%	2003	2004	2005	Tốc độ tăng trưởng GDP 2005
Nông lâm thủy sản	29.4	21.23	17.76	3,26
Công nghiệp xây dựng	34.69	35.05	38.76	22,2
Dịch vụ	35.91	43.72	44.08	16,7

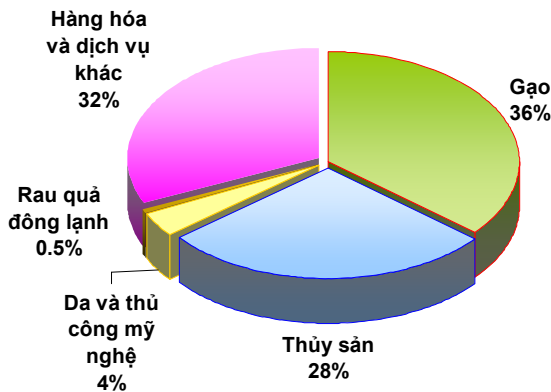
(Nguồn: số 7+8, phụ lục 1)

Xuất nhập khẩu

Các khu công nghiệp- khu chế xuất trên địa bàn thành phố năm 2005 thu hút được 27 dự án mới, với tổng vốn đăng ký 113,15 triệu USD. Tính chung tại đây đã có 135 dự án còn hiệu lực với tổng vốn đăng ký hơn 461 triệu USD (nguồn: số 10, phụ lục 1)

Kim ngạch xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ thu ngoại tệ năm 2005 đạt gần 348,5 triệu USD tăng 15.34%, trong đó, xuất khẩu gạo và thủy sản chiếm đến 2/3 (xem đồ thị 1). Trong năm 2005, thành phố đã xuất khẩu 562 ngàn tấn gạo các loại (tăng 64% so với cùng kỳ năm 2004), với tổng giá trị kim ngạch xấp xỉ 140 triệu USD và hơn 35,000 tấn thủy sản, đạt kim ngạch hơn 108 triệu USD (tăng 11% so với 2004).

Đồ Thị 1: Cơ cấu kim ngạch xuất khẩu Tp.Cần Thơ năm 2005
(nguồn: số 10, phụ lục 1)



Thực tế cho thấy, mặc dù Cần Thơ đã chuyển dần sang hướng công nghiệp, thương mại và dịch vụ, nhưng về xuất khẩu, mặt hàng nông nghiệp (gạo và thủy sản) vẫn chiếm đa số, đồ da và thủ công mỹ nghệ tuy giá trị kim ngạch xuất khẩu còn khiêm tốn, trên 13 triệu USD (chiếm 4%) nhưng có tốc độ tăng trưởng cao. Đây là hai mặt hàng được đánh giá là có nhiều tiềm năng phát triển cho hoạt động ngoại thương của thành phố.

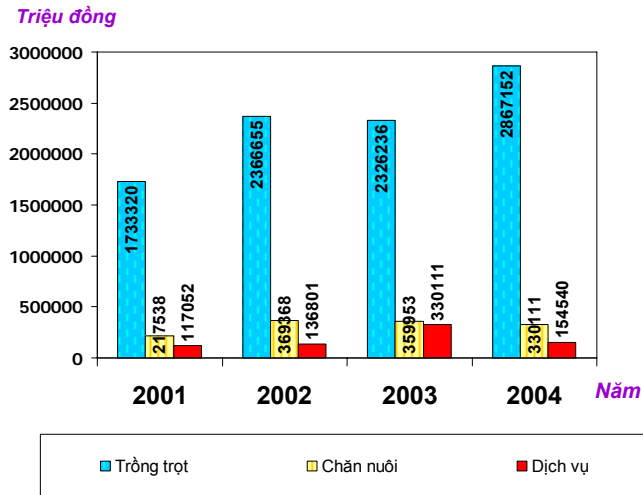
Riêng rau quả đông lạnh xuất khẩu so với tổng kim ngạch các mặt hàng xuất khẩu còn rất nhỏ, chỉ đạt 2,000 tấn, tương đương 1,7 triệu USD, nhưng so với cùng kỳ năm ngoái cũng đã tăng gấp đôi (nguồn: số 8, phụ lục 1). Đây thực sự là kết quả đáng khích lệ của ngành rau củ quả thành phố trong năm qua.

3. Nông Nghiệp

3.1. Tình hình chung

Nhìn chung, tốc độ tăng trưởng giá trị sản xuất nông nghiệp Cần Thơ (nói chung) trong những năm qua có sự gia tăng không đáng kể (trung bình khoảng 1 -2%/năm). (Nguồn: số 1, phụ lục 1). Trong đó, trồng trọt vẫn chiếm giá trị cao nhất so với chăn nuôi và dịch vụ, nhờ có giá trị xuất khẩu gạo (là chính) (xem đồ thị 2). Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng của ngành này cũng có nhiều biến động từ 2001-2005 (xem thêm bảng 3): tốc độ tăng trưởng năm cao, năm thấp, cao nhất đạt tốc độ tăng 23% năm 2004.

Đồ thị 2: Giá trị sản xuất nông nghiệp Thành phố Cần Thơ từ 2001-2004
(nguồn : số 1, phụ lục 1)



Tình hình rau củ quả

3.2.1 Diện tích trồng trọt

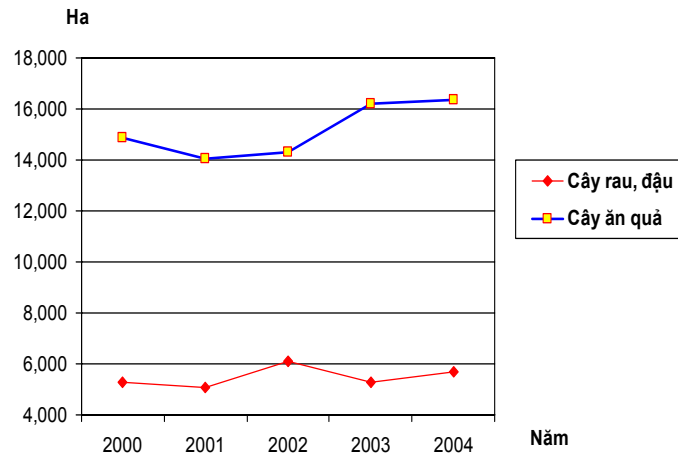
Theo niên giám thống kê 2004, diện tích đất gieo trồng các loại cây trong những năm gần đây không có sự gia tăng đáng kể, chỉ khoảng 1%, tập trung vào một số cây lương thực (lúa, màu lương thực..), cây công nghiệp hàng năm (đậu nành, mè..), và một số cây lâu năm (cây ăn quả...). Bảng số 2 sẽ cho ta thấy số liệu thống kê đến 2004 về diện tích trồng trọt. Riêng đồ thị số 2 sẽ chỉ rõ hơn tốc độ tăng trưởng của diện tích cây trồng cho riêng rau đậu và cây ăn trái tại Cần Thơ từ 2002-2004

Bảng 2: Diện tích gieo trồng các loại cây Thành phố Cần Thơ 2002-2004

Năm	2002	2003	2004
Tổng số	255,725	255,097	264,015
I. Cây hàng năm	229,188	226,965	230,671
1 Cây lương thực	229,188	226,965	230,671
2. Các chất bột có củ	73	90	77
3. Cây rau đậu (bao gồm dưa hấu và các loại đậu)	6,109	5,296	5,691
4. Cây công nghiệp hàng năm	2,234	3,148	8,069
5. Cây hàng năm khác	-	3	10
II. Cây lâu năm	18,121	19,595	19,497
1. Cây công nghiệp	3,812	3,405	3,137
2. Cây ăn quả	14,309	16,190	16,360

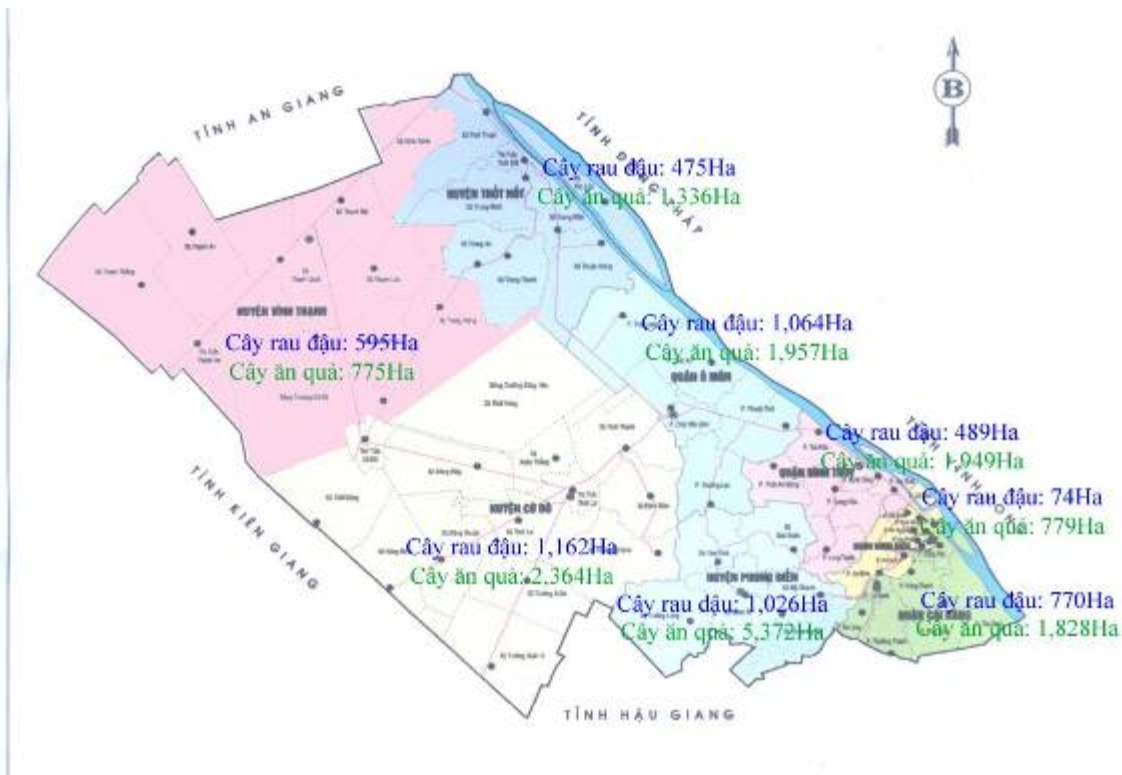
(Nguồn: Niên giám thống kê Cần Thơ 2004, số 1, phụ lục 1)

Đồ thị 3: Tốc độ tăng trưởng diện tích rau củ quả Tp.Cần Thơ 2000-2004



Dựa vào bảng và đồ thị trên, diện tích gieo trồng cây ăn trái lớn gấp 3 lần rau đậu, nhưng tốc độ tăng trưởng thấp (2004 chỉ đạt 1,05%). Trong khi đó tốc độ tăng trưởng của rau đậu đạt 7.5% trong 2004 mặc dù tổng diện tích trồng trọt rau đậu chỉ đạt 5,691 ha, bằng khoảng 1/3 cây ăn quả và được trồng nhiều ở Ô Môn, Phong Điền. Trong cây ăn quả, diện tích cây có múi chiếm hơn 7,000 ha (gần ½ diện tích), chủ yếu là cam, quýt, bưởi, chanh, tập trung trồng nhiều nhất ở huyện Phong Điền.

Bản đồ phân bố diện tích rau quả các quận huyện Tp.Cần Thơ 2004 (nguồn: Tổng hợp Niên giám thống kê Tp. Cần Thơ 2004 & Axis)



3.2 Giá trị sản xuất

Theo tình hình thống kê từ 2000-2005, giá trị sản xuất của ngành trồng trọt Tp.Cần Thơ nhìn chung có sự gia tăng trung bình khoảng 12%, cao nhất là 2004 (đạt 23%). (xem bảng 3)

Bảng 3: Giá trị sản xuất nông nghiệp Tp.Cần Thơ

Đơn vị: Triệu đồng

Năm	2000	2001	2002	2003	2004	Ước 2005
Tổng số	1,778,472	1,733,320	2,366,655	2,326,236	2,867,152	3,265,292
Cây lương thực	1,350,280	1,292,533	1,928,304	1,871,825	2,283,949	2,649,379
Cây ăn quả	250,052	259,601	221,795	253,488	303,399	321,022
Cây thực phẩm	101,098	102,520	115,849	100,608	110,983	114,192
Sản phẩm phụ trồng trọt	47,114	45,092	67,237	56,244	79,660	93,621
Cây công nghiệp	27,337	31,620	31,670	32,993	87,133	127,236
Cây có củ	2,106	1,463	1,309	1,587	1,358	1,242
Các cây khác	485	491	491	491	671	735

(Nguồn : Niên giám thống kê Tp.Cần Thơ 2004, số 1, phụ lục 1)

Nhìn vào bảng trên, giá trị sản xuất của cây ăn quả so với tổng giá trị sản xuất của các cây trồng khác chiếm 11%, đứng thứ hai nhưng cách rất xa cây lương thực (80%) .Số liệu thống kê chưa đưa ra con số cụ thể về giá trị sản xuất của cây rau đậu, nhưng theo báo cáo của Sở nông nghiệp TP.Cần Thơ 2004, giá trị sản xuất rau đậu Cần Thơ năm 2004 chỉ đạt 83,446 triệu đồng, chiếm tỉ lệ thấp (3%).

3.3 Sản lượng

3.3.1 Cây ăn quả

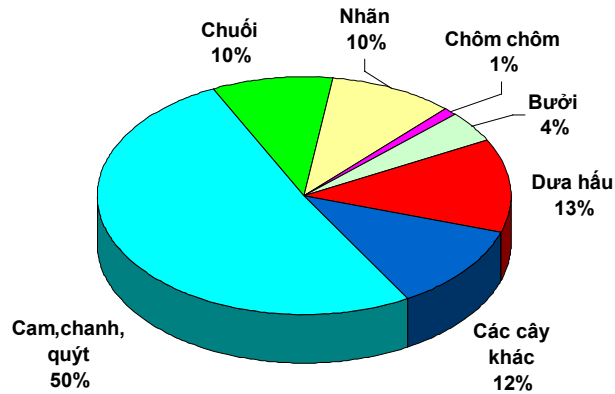
Theo báo cáo sở nông nghiệp Tp.Cần Thơ, cả diện tích và sản lượng cây ăn quả Tp.Cần Thơ có sự gia tăng đều từ 2002-2004 (xem đồ thị 4,5), đặc biệt là cây có múi. Đứng đầu là cam, chanh quýt với sản lượng 60,930 tấn, chiếm 49%, kế đến chuối 16,910 tấn chiếm 14%, xoài 5% và dưa hấu 5%.

Bảng 4: Các loại cây ăn quả chính Tp.Cần Thơ 2004:

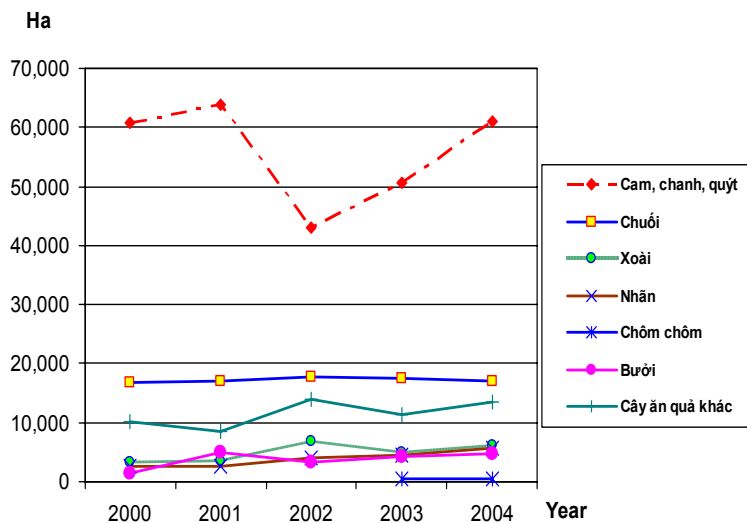
Sản phẩm	Diện tích (ha)	Sản lượng (tấn)
Quả các loại	17,612	123,315
- Cam, chanh , quýt	6,358	60,930
- Chuối	1,646	16,910
- Xoài	2,475	6,042
- Nhãn	1,644	5,661
- Chôm chôm	201	497
- Bưởi	669	4,730
- Dưa hấu	1,252	14,995
- Cây ăn quả khác	3,367	13,550

(Nguồn: số 2, phụ lục 1)

Đồ thị 4: Thị phần (sản lượng) các loại cây ăn quả chính Tp.Cần Thơ năm 2004



Đồ thị 5: Tốc độ tăng trưởng (về sản lượng) các cây ăn quả chính Tp.Cần Thơ từ 2000-2004



Đồ thị 5 cho thấy, ngoại trừ cam chanh quýt từ 2002-2004, có sự gia tăng đáng kể về sản lượng (từ 42,968 tấn lên 60,930 tấn) tăng 19%, tốc độ tăng trưởng sản lượng của các cây ăn trái khác ở Cần Thơ chỉ khoảng 2-3 %/năm. Điều này cũng hoàn toàn không ngạc nhiên khi diện tích trồng trọt của các cây có múi tại đây chiếm đến 1/2 diện tích cây ăn trái. (nguồn Niên Giám thống kê tỉnh Cần Thơ 2004)

3.3.2 Rau đậu

Như đã phân tích ở trên tình hình rau đậu tại Cần Thơ so với trái cây còn chưa bằng về diện tích và giá trị sản lượng. Nếu tách dưa hấu và các loại đậu/đỗ (lấy hạt) ra khỏi danh sách rau đậu thì diện tích thực tế của rau củ, rau đậu của Cần Thơ chỉ đạt 3,791 ha (chiếm 1,43% tổng diện tích gieo trồng). (xem bảng 2).

Sau đây là thông tin chi tiết một số rau đậu chính của tỉnh trong 2004.

Bảng 5. Các loại sản phẩm rau đậu chính của Tp. Cần Thơ 2004

Loại sản phẩm	Diện tích trồng (ha)	Năng suất (tạ/ha)	Sản lượng (tấn/năm)
Tổng	3,791	774.44	43,893
1. Dưa leo	252	107.43	2,556
2. Rau muống	174	107.41	1,869
3. Cải bắp	71	120.14	853
4. Hành tỏi	85	122.71	1,043
5. Cà chua	59	48.98	289
6. Bầu bí mướp	254	152.40	3,871
7. Các loại rau khác (xà lách, tần ô, cải xanh...)	2,896	115.37	33,412

(Nguồn: báo cáo tình hình rau quả 2004, số 5, Phụ lục 1)

Khác với Đà Lạt, tại Cần Thơ các loại củ chiếm một tỷ lệ thấp, chủ yếu là các loại rau, khá đa dạng về chủng loại, bao gồm rau lấy quả (bầu bí mướp, dưa leo, cà chua, ...), rau ăn lá (rau muống, xà lách, tần ô, cải bẹ xanh, cải dưa xanh) và rau gia vị (ngò rí, húng cây, hành tỏi v.v). Trong các loại rau lấy quả, bầu bí mướp chiếm sản lượng cao nhất (9%), tiếp đến là dưa leo (5,82%), rau muống (4,3%).

Tại Cần Thơ, các loại rau đậu có thể trồng quanh năm, thích hợp nhất là vụ Đông xuân từ cuối tháng 10 đến tháng 2 dương lịch.

Năm 2004, toàn thành phố đã gieo trồng 6,490 ha rau (nói chung) tăng gần 1,200 ha so với cùng kỳ năm trước, sản lượng ước đạt 68,000 tấn (tăng 27.3%). Trong số này, có 10- 15% diện tích sản xuất rau được nông dân ứng dụng theo quy trình sản xuất rau an toàn từ 2003 (nguồn số 10, phụ lục 1). Cho đến nay, bên cạnh những kết quả đạt được từ chương trình này như nâng cao nhận thức cho nông dân về giống, kĩ thuật trồng rau an toàn, nâng cao năng suất cây trồng thì vẫn còn nhiều khó khăn xuất phát từ nhiều nguyên nhân khách quan lẫn chủ quan như trình độ nông dân còn thấp, hệ thống thủy lợi chưa hoàn chỉnh, qui trình xử lí sản phẩm sau thu hoạch chưa có v.v (xem thêm phần phân tích chuỗi giá trị rau quả phía sau). Tuy nhiên, đây vẫn là hướng phát triển mà các cấp ngành Cần Thơ đang quan tâm, tìm ra giải pháp thích hợp để mở rộng quy mô vùng sản xuất rau an toàn với sản lượng và chất lượng ổn định (Nguồn: số 14, phụ lục 1)

3.4 Tình hình tiêu thụ nội địa và xuất khẩu

Việc tiêu thụ nội địa rau quả Cần Thơ chủ yếu là tiêu thu trực tiếp (rau trái tươi). Năm 2005, Nông Trường Sông Hậu đã bao tiêu khoảng 5,000 tấn rau quả các loại. Ngoài ra siêu thị Metro cũng đã bao tiêu một số rau an toàn trên địa bàn quận Bình Thủy (nguồn số 10, phụ lục 1)

Giá trị xuất khẩu ngành công nghiệp chế biến Nông sản của Cần Thơ năm 2004 đạt 93,08 triệu USD.

- Xuất khẩu dạng chính ngạch đối với rau (chủ yếu là nắm rơm dạng đóng hộp 90% và nắm rơm muối 10%) sang thị trường Đài Loan, Ý, Tây Ban Nha, Châu Âu) và trái cây tươi (chôm chôm, nhãn, xoài) sang thị trường Trung Quốc, xoài đóng hộp sang thị trường EU. Ngoài ra, Nông trường Sông Hậu còn xuất khẩu đậu bắp sang Nhật Bản. (Nguồn: số 9, phụ lục 1)

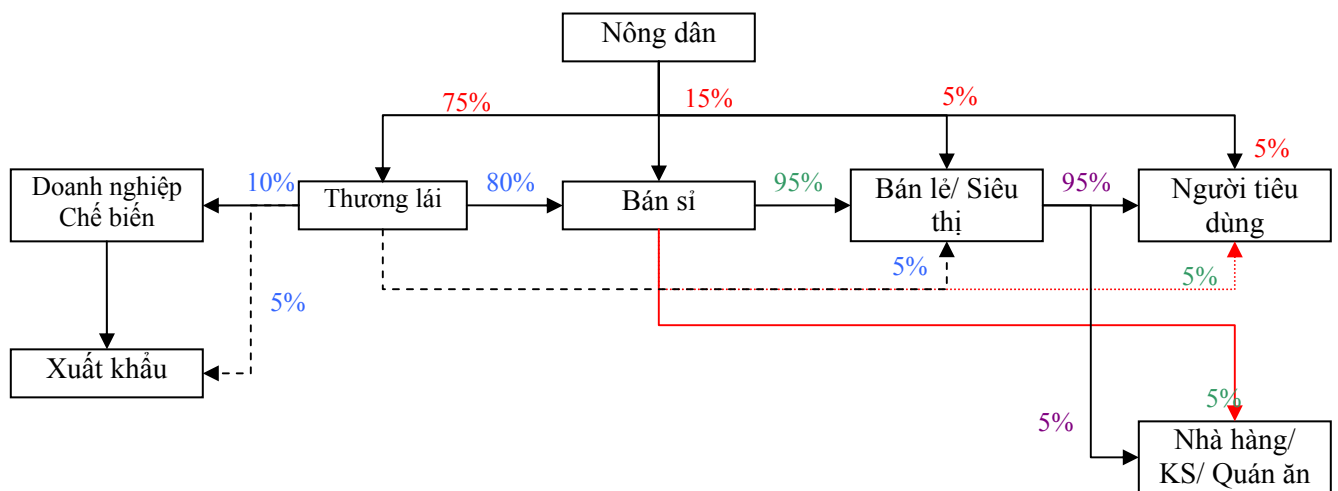
- *Xuất khẩu dạng tiểu ngạch*: chủ yếu là trái cây tươi sang thị trường Campuchia (Nguồn: số 9, phụ lục 1)

Trong năm 2005, riêng bốn đơn vị doanh nghiệp: Nông trường Sông Hậu, Xí nghiệp Chế biến thực phẩm Meko, Công ty Vật tư Kỹ thuật nông nghiệp và Công ty vườn trái Cừu Long đã xuất khẩu gần 2, 000 tấn rau quả đông lạnh, đạt kim ngạch 1,7 triệu USD. Các đơn vị còn tận dụng lợi thế nguồn nguyên liệu dồi dào tại khu vực ĐBSCL, đổi mới thiết bị, mở rộng tiêu thụ, chế biến nhiều mặt hàng mới như: nước cốt cam, chanh, dứa không đường xuất sang thị trường Singapore. (nguồn số 9, phụ lục 1)

Đến tháng 7 năm 2005, các doanh nghiệp của TP Cần Thơ đã tiêu thụ được gần 4,500 tấn rau quả đóng hộp, nhiều nhất là nấm rơm, ngô non, dứa và chôm chôm, tăng 67% so cùng kỳ năm trước, đạt giá trị 57 tỷ đồng (nguồn số 9, phụ lục 1).

III- CHUỖI GIÁ TRỊ RAU CỦ QUẢ CẦN THƠ

Sơ đồ 1: Chuỗi giá trị rau củ quả Cần Thơ



Đặc điểm chung

Trong chuỗi giá trị rau quả Cần Thơ, Nông dân là đối tượng có lượng phân phối rau quả cho hầu hết các đối tượng khác, đóng một vai trò hết sức quan trọng. Một số hộ nông dân tham gia vào Hợp tác xã trồng rau an toàn của địa phương, còn phần lớn nông dân đều tự trồng rau quả và bán ra bên ngoài. Khi bán cho thương lái nông dân chủ yếu bán mảo vì những đặc điểm tiện lợi của loại hình này so với việc bán lẻ (xem chi tiết phía dưới).

Thương lái Cần Thơ chủ yếu có qui mô vừa và nhỏ, đa số là thương lái tại Tp. Cần Thơ thu mua và đem bán sản phẩm tại địa phương, tới các tỉnh lân cận và lên thành phố HCM. HTX thu mua rau an toàn thành phố Cần Thơ cũng đóng vai trò như một thương lái trong việc thu mua và phân phối rau an toàn của nông dân Cần Thơ cho siêu thị Metro và một số nơi khác. Tuy nhiên HTX vẫn chưa phát huy hết vai trò của mình khi chưa qui hoạch và phân bổ cụ thể cho các hộ nông dân trồng các loại rau.

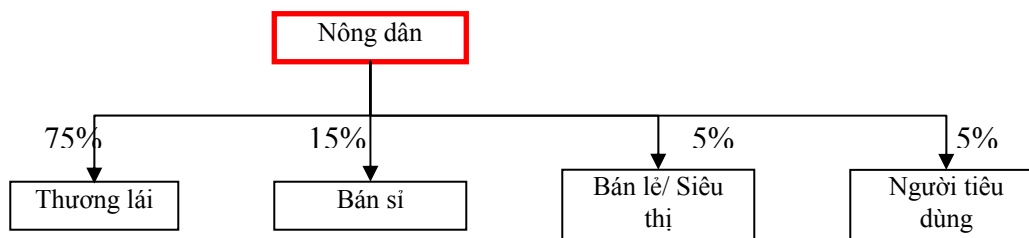
So với một số tỉnh/thành phố đồng bằng Sông Cửu Long, các doanh nghiệp tư nhân chế biến rau quả Tp.Cần Thơ kinh doanh khá hiệu quả với sự gia tăng lượng hàng xuất khẩu rau quả đồng hộp. Không những thế, các đơn vị này còn tận dụng lợi thế nguồn nguyên liệu dồi dào tại khu vực đồng bằng sông Cửu Long để đa dạng hóa sản phẩm xuất khẩu có nguồn thu từ các tỉnh lân cận.

Người bán sỉ, người bán lẻ Cần Thơ có những đặc điểm khá giống những nơi khác (trong các chuỗi đã phân tích trước).

Sau đây là chi tiết.

1. Nông Dân

Sơ đồ 2: Nông dân và các quan hệ trực tiếp



Trái cây. Theo kết quả thảo luận nhóm do Axis thực hiện tại Tp.Cần Thơ tháng 12/2005, những loại trái cây thường trồng nhất là là Cam, Xoài cát, Bưởi, Nhãn, Sầu riêng, Vú sữa ... Đây là những cây từ khi trồng đến thu hoạch khoảng 2- 5 năm. Theo họ, việc lựa chọn cây trái để trồng phụ thuộc nhiều vào *“nhu cầu thị trường đang cần, hoặc dựa vào kinh nghiệm, từ đó chủ động chọn loại trái cây đang có tiềm năng trên thị trường để trồng”* (nguồn: thảo luận nhóm nông dân, Axis 2005). Tuy nhiên, theo đánh giá của chúng tôi, việc đánh giá nhu cầu thị trường của người nông dân tại đây chưa cao, hầu như việc trồng trọt chủ yếu vẫn dựa vào kinh nghiệm nhiều hơn chưa theo sát được nhu cầu thị trường (sẽ phân tích thêm phía dưới).

Nguồn giống của các loại trái cây cũng rất đa dạng. Thông thường, người nông dân lấy giống từ trại giống của viện nghiên cứu cây trồng miền Nam, từ công ty trang trại, trường Đại học Cần Thơ, Hợp tác xã... hoặc mua từ những chủ vườn có chất lượng giống tương đối tốt. Tuy nhiên còn một số lượng giống khá lớn được mua từ những nguồn giống trôi nổi trên thị trường. Giá từ trại giống thường mắc nhất khoảng 10-15,000/cây, còn rẻ nhất là nguồn trôi nổi (khoảng 3,000-5,000/cây).

Rau đậu. Như đã phân tích ở trên phần lớn hiện nay một số nơi tại Cần Thơ nông dân đang triển khai trồng rau an toàn, tuy nhiên diện tích trồng rau còn rất nhỏ so với trái cây (xem phần 1), chưa qui hoạch thành khu vực rộng. Theo kết quả phỏng vấn chuyên sâu, diện tích trung bình của một hộ trồng rau từ 200-500m². Bên cạnh đó, theo báo cáo của sở NN & Đại Học Cần Thơ, thì tỷ lệ nông dân có nhiều kinh nghiệm trong canh tác rau còn thấp, chủ yếu tập trung ở nhóm có từ 1-5 năm kinh nghiệm, **hầu như chưa hộ nông dân nào đạt tiêu chuẩn rau an toàn cho đến thời điểm cuối 2004** (Số 15, nguồn 1)

Theo nguồn thảo luận nhóm nông dân Cần Thơ do Axis thực hiện thì khái niệm về rau an toàn của người nông dân được ghi nhận như sau:

- Hình thức mẫu mã đều, đẹp
- Được trồng trong nhà lưới
- Sử dụng thuốc với liều lượng nhất định

- Không có vi khuẩn/hàm lượng nitrat nhỏ
- Không sử dụng phân hóa học, sử dụng phân hữu cơ
- Nguồn nước sạch
- Mức độ tươi lâu hơn rau bình thường
- Đòi hỏi qui trình trồng rau khắt khe hơn rau thường (3 ngày phải thu hoạch)

Như vậy, cũng giống như ở một số thành phố khác (như Hồ Chí Minh, Đà Lạt..) người nông dân Cần Thơ nắm khá vững yêu cầu, quy định về trồng rau an toàn. Tuy nhiên để thực hiện nghiêm ngặt các quy định này, họ phải thực sự an tâm về đầu ra vì chi phí cho rau an toàn cao, đầu tư nhiều (nhà lưới, phân bón v.v..) lại ít có nơi thu mua, cũng như chưa có các cửa hàng chuyên biệt bán rau an toàn để tiêu thụ được sản phẩm (như tại tp HCM) hoặc xuất khẩu số lượng lớn (Đà Lạt) khiến rau an toàn vẫn còn được sản xuất với sản lượng thấp, chủ yếu phục vụ các siêu thị trên địa bàn thành phố (Metro, Coopmart, Citimart).

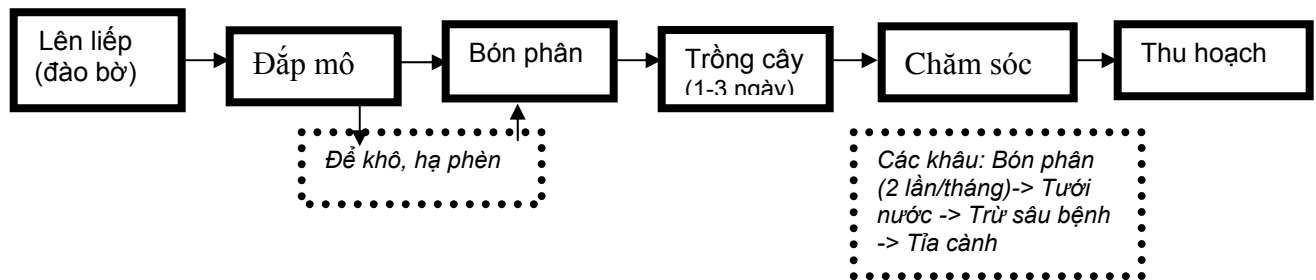
Như phần 1 đã trình bày, hiện nay các hộ nông dân Cần Thơ đang trồng nhiều các loại rau ăn lá, rau gia vị (rau thơm, ngò rí, cải bẹ xanh, húng cây, xà lách, tần ô v.v...) và rau ăn quả (mướp, bí, dưa leo, chanh, cà chua v.v...). Ngoài trừ một số loại rau quả như cà chua, đậu cô ve v.v... thường được dành riêng đất cho việc trồng, các loại khác được trồng chủ yếu xen canh với cây lúa (2 lúa 1 màu). Mỗi năm, các hộ nông dân trồng trung bình luân phiên trên cùng diện tích từ 2 đến 5 loại rau, mỗi loại cách nhau khoảng 1 tháng (rau lá), có khi 2-3 tháng (rau củ, quả) (nguồn: phỏng vấn chuyên sâu-Axis thực hiện)

Việc thu hoạch rau trong một năm của nông dân Cần Thơ trung bình từ 3 đến 6 lần/năm (tùy loại rau trồng), tập trung vào tháng 3-4 và tháng 8-9 Âm lịch. Lợi nhuận đạt trung bình từ 2-3 triệu đồng/1,000m².

Quy trình trồng rau, quả

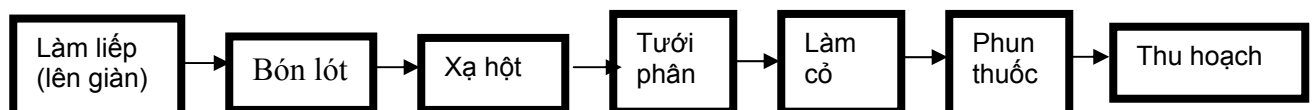
Thực sự, mỗi loại rau, quả có qui trình trồng không giống nhau về cách thức, chăm sóc, thời gian thu hoạch v.v... Tuy nhiên, trong khuôn khổ của nghiên cứu này, chúng tôi cố gắng đưa ra một quy trình chung nhất cho các loại quả, và các loại rau, như sau:

Sơ đồ 3 : Quy trình trồng quả (hình 1,2,3, phụ lục 4)



Ghi chú: Quy trình trồng các loại quả từ lúc lên liếp đến thu hoạch kéo dài trung bình khoảng 2-3 năm (tùy loại quả).

Sơ đồ 3 : Quy trình trồng rau (hình 1 - 6, phụ lục 3)



Ghi chú: Thời gian 1 quy trình trồng rau thường khoảng 30 ngày.

Trong giai đoạn trồng, hầu hết nông dân cho rằng khó khăn nhất là từ khâu lên liếp đến trồng cây vì làm thủ công mất nhiều thời gian, chỉ dựa vào kinh nghiệm là chính yếu. Nhiều khi các công đoạn cũng bị rút ngắn, thay đổi, hoặc bỏ qua (ví dụ như một số cây giống mua từ trại giống về có khi dâm cành trước khi đắp mô để tránh hư hỏng thất thoát) (nguồn: phỏng vấn chuyên sâu-Axis thực hiện)

Nhân sự: Các hộ nông dân bên cạnh việc huy động người trong gia đình cùng trồng trọt, thường cũng thuê người làm ở một số công đoạn như lên liếp, bón phân, trồng cây, thu hoạch (chủ yếu với hộ có qui mô lớn). Các công đoạn này được làm thủ công, rất ít sử dụng máy móc.

1.2 Quy trình thu hoạch

Như trên đã trình bày, mỗi một loại trái cây, hoặc rau đậu, có qui trình thu hoạch riêng. Tuy nhiên, nhìn chung quy trình này ở Cần Thơ cũng khá đơn giản, và phụ thuộc rất nhiều vào phương thức tiêu thụ (bán kg hay bán mả), và người tiêu thụ (nông dân hay thương lái).

Nếu nông dân tự thu hoạch thì thông thường họ làm theo trình tự sau:

Hái/nhổ → Sơ chế (chủ yếu rau) → Phân loại → Đóng gói → Tồn trữ/bảo quản → Vận chuyển

Sau đây là quy trình chung cho các loại rau và các loại trái cây (nói chung) tại Cần Thơ :

	<i>Rau</i>	<i>Quả</i>
<i>Hái/nhổ, sơ chế</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Rau được nhổ, bỏ vào sọt rồi đem đi sơ chế. - Công đoạn sơ chế gồm: làm tại ruộng, cắt gốc, lật lá non, sắp xếp lại (tùy theo loại rau), rửa sạch, bỏ lại từng mớ. Đối với cà chua, dưa leo thì hái vào sọt rồi chọn lại và cho vào bao bì. (hình 6,7 phụ lục 3) - Rau khi sơ chế, rau lá có hao hụt khá cao khoảng 20% (do bó gốc, lật lá già..); đối với loại rau lấy quả (dưa leo, đậu) hao hụt khoảng 5% 	<ul style="list-style-type: none"> - Quả được hái bỏ vào cào xé có lót lá chuối, sau đó đem đi phân loại. - Công đoạn sơ chế (chỉ sơ chế khi bán lẻ và được làm bởi nông dân) như sau: sau khi hái xuống, quả được lót lá chuối cho rút nước (hay đem ra nắng cho khô đối với xoài), sau đó cho vào bao hoặc thùng giấy. (hình 4,5, phụ lục 4) - Quả từ lúc bắt đầu trồng đến chăm sóc trước thu hoạch hao hụt 10-15%, sản phẩm sau khi thu hoạch để qua đêm hao hụt khoảng 4%

<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Phân loại, đóng gói, dán nhãn, thương hiệu</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Việc phân loại và đóng gói rau so với quả phức tạp hơn vì rau rất dễ dập nát và hư hỏng. Sau khi được sơ chế, rau được xếp vào cần xé vuông 50kg/giỏ trước khi được vận chuyển đi (hình 5, phụ lục 3) - Cho đến nay, tuy phần lớn nông dân Cần Thơ cũng đã làm quen với qui trình trồng và sản xuất rau an toàn, và rau đã được bán cho Metro. Tuy nhiên, ngay rau bán cho Metro hiện cũng chưa có bao bì hoặc thương hiệu (ngoại trừ một vài HTX). 	<ul style="list-style-type: none"> - Khi bán mảo cho thương lái thì thương lái tự thu hoạch, phân loại tại vườn. Còn để bán lẻ thì nông dân thu hoạch rồi phân loại trong nhà. - Nông dân thường phân loại trái cây thành các loại 1, loại 2, loại dạt (xem thêm phần buổi Vinh Long). Có những loại dạt được tính ghép lại cho thương lái, còn không để bán lẻ. - Theo thảo luận nhóm nông dân Cần Thơ, cho đến hiện tại, chưa có loại quả nào của Cần Thơ được chứng nhận thương hiệu trong nông dân. Chỉ có một số loại trái cây được nhiều người biết đến với chất lượng tốt mà tên gọi gắn liền với địa danh như Cam Phong Điền, Sầu riêng Phong Điền, Dâu Hạ Châu, Vú sữa Cà Na v.v...
<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Tồn trữ và bảo quản</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Hầu như sau thu hoạch, rau không được tồn trữ hay bảo quản lâu vì để lâu trong môi trường tự nhiên rau sẽ mất nước, không tươi, nên thường được tiêu thụ trong ngày. - Tuy vậy, thời gian qua đã có một số loại rau được bảo quản để tránh dập nát khi giao đến tay khách hàng như rau muống (sắp đứng và không rửa); Ngò rí, Tần ô, xà lách (khi rửa xong phải để nước đá vào) ; Cà chua, Dưa leo (cho vào cần xé có lót lá tươi hoặc vào bọc 10kg).. (Hình 10, 11, phụ lục 3) 	<ul style="list-style-type: none"> - Vì số lượng thu hoạch quả khá lớn nên thường nông dân không có chỗ riêng để bảo quản ngoài nhà của chính họ. - Phương pháp thông thường bảo quản quả bằng cách lót lá chuối. Tuy nhiên cách này cũng không để lâu vì nếu để qua ngày quả sẽ bị úng hư do hầm hơi. - Đối với nông dân, neo trái trên cây chưa thu hoạch vẫn là cách thường được sử dụng. (xem thêm phần 1 – buổi Vinh Long) Vì vậy, họ rất cần nơi tồn trữ bảo quản tốt hơn.

Tóm lại, quá trình thu hoạch rau quả của nông dân Cần Thơ phụ thuộc vào hình thức bán hàng (bán mảo/đám hay bán lẻ theo kg – xem thêm phía dưới). Trong giai đoạn này khó khăn chính là lượng hao hụt sản phẩm khá lớn nhất là cho rau (trung bình 20-25%), giá cả rau quả lại không ổn định, thường xuyên bị thương lái ép giá nhất là khi vào mùa “đụng chợ” và thời tiết thất thường=> là những nguyên nhân gây khó khăn cho thu hoạch rau quả của nông dân tại đây.

1.3. Tiêu thụ

Cũng như các nơi khác, hình thức bán mảo chiếm phổ biến (90%) trong phương thức giao dịch của nông dân Cần Thơ với khách hàng. Xem *Bán mảo* trang 10.

Bán theo kg: Khác trái cây (xem phần 1, trang 10), người nông dân bán rau thường đến nhà thương lái thông báo số lượng rau có thể thu hoạch ngày hôm đó. Nếu thương lái đồng ý thì người nông dân thu hoạch sẵn xếp vào các bộ (loại cần xé sắt có hình vuông). Trung bình một bộ đựng khoảng 50-60kg. (hình 11, phụ lục 3)

Đối với nông dân Cần Thơ, việc bán mảo vẫn là hình thức được nông dân ưa chuộng vì lượng sản phẩm bán ra thường được tiêu thị hết bất kể chất lượng sản phẩm đồng đều hay không (nguồn: thảo luận nhóm nông dân Axis 2005)

1.4 Khách hàng và giao dịch

Theo sơ đồ trong chuỗi giá trị (sơ đồ 1), khách hàng chính của nông dân vẫn là thương lái, chủ yếu là thương lái quen lâu năm, chuyên nghiệp, có uy tín “*mua hàng bất kể xấu đẹp, hàng nào giá đó phù hợp, có thể thỏa thuận giá cả, bao tiêu sản phẩm và giao tiền đúng thời gian*” (Nguồn: Thảo luận nhóm nông dân trồng rau Cần Thơ- Axis, 2005). Bên cạnh đó, nông dân cũng có bán cho các thương lái lạ, nhưng thường yêu cầu đặt cọc trước. Điểm mà nông dân không hài lòng nhất về thương lái là hay bị ép giá khi giá thị trường biến động, ngay cả khi đã được thỏa thuận trước (bằng miệng).

Ngoài thương lái còn có hợp tác xã của địa phương bao tiêu sản phẩm cho nông dân * chủ yếu bán rau cho siêu thị Metro. Do số lượng đặt hàng của Metro ít, trong khi hộ nông dân trồng nhiều, dẫn đến nhiều khi cung vượt quá cầu (ví dụ: trồng 100 tấn rau muống chỉ giao được 30kg). Do vậy, một lượng lớn rau này nông dân phải tiêu thụ lẻ bên ngoài với giá thấp hơn**.

Một lượng nhỏ sản phẩm rau quả được nông dân Cần Thơ được bán cho các đại lý để bán lẻ ở địa phương và thường nông dân tự giao hàng.

Ngoài ra, nông dân còn bán lẻ rau ở chợ cho người tiêu dùng nhưng với số lượng ít do giá bán không được cao.

1.5 Thương hiệu, nhãn hiệu

Theo thảo luận nhóm nông dân do Axis thực hiện, cuối 2005, nhãn hiệu sản phẩm bán cho Metro tới thời điểm hiện tại vẫn chưa có. Các sản phẩm rau của nông dân vẫn mang nhãn hàng của Metro. Đây cũng là khó khăn đối với những hộ nông dân trồng rau an toàn ở Cần Thơ. Họ rất mong muốn có chứng nhận nhãn hiệu riêng cho mình để có thể kiểm soát giá cả sản phẩm, quảng bá rộng rãi hơn và được người tiêu dùng tin tưởng hơn (nguồn: thảo luận nhóm nông dân, Axis thực hiện)

Đối với trái cây thì có 2 nhãn hiệu đã được chứng nhận bởi Cục Sở Hữu Trí Tuệ là Dâu Hạ Châu-Phong Điền và Xoài Cát Hoà Lộc-Sông Hậu. Việc làm thương hiệu và nhãn hiệu để xuất khẩu đều do các doanh nghiệp (như Nông Trường Sông Hậu, Sông Hậu, Xí nghiệp Chế biến thực phẩm Meko, Công ty Vật tư Kỹ thuật nông nghiệp và Công ty vườn trái Cửu Long đã hoặc đang đang tiến hành – xem thêm phần chế biến phía dưới). Còn người nông dân, HTX hầu như đến thời điểm hiện tại tại Cần Thơ chưa có chứng nhận cũng như thương hiệu nào về rau đậu.

Về xuất khẩu, cho đến hiện nay nông dân không trực tiếp xuất rau quả. Chỉ một lượng nhỏ theo đường tiểu ngạch đều thông qua thương lái đến các nước xung quanh như Campuchia, Trung Quốc.

1.6 Hợp đồng và thanh toán

Về hợp đồng và phương thức thanh toán của nông dân cũng không khác so với các nghiên cứu trước đây của chúng tôi cho các loại rau trái các tỉnh thành khác, tuy nhiên mức độ thực thi có một chút khác biệt, được tóm tắt sau đây:

*Để tham gia vào HTX Nông dân phải mua cổ phần trị giá ít nhất là 500.000^d/người và phải làm theo sự phân phối của HTX

** Khi tham gia vào hợp tác xã giao cho Metro, các hộ nông dân bị ràng buộc bởi hợp đồng phải giao nhiều loại khác nhau nhưng tùy vào mùa vụ một số loại trồng được, một số trồng không được, nên gây khó khăn không ít cho nông dân.

	Rau đậu	Quả
Hợp đồng	Hợp đồng miệng với thương lái Hợp đồng giấy với Hợp Tác Xã	Hợp đồng miệng với thương lái quen (thỏa thuận dựa trên uy tín) và hợp đồng giấy với thương lái lạ (ký kết có công chứng hoặc đặt tiền cọc)
Thanh toán	- Thương lái thanh toán đúng thời gian thỏa thuận với Nông dân (thường là trả ngay sau khi thu hoạch xong) - HTX thanh toán cho Nông dân sau nửa tháng đến 1 tháng, trả chậm nhưng được HTX tạm ứng tùy theo nhu cầu của mỗi Nông dân.	Thương lái trả tiền cho Nông dân từ 5 – 6 ngày sau khi bán.

1.7 Chi phí và lợi nhuận

	Rau đậu	Quả
Chi Phí	- Chi phí thuê nhân công làm bằng tay trong quá trình trồng là rất lớn (vì nông dân khó dùng máy móc để phù hợp với địa hình tại ruộng) - Chi phí đầu tư ít nhất cho một vụ tính trung bình trên 1000m ² /1vụ (2tháng) là <u>1,5 triệu</u> , trong đó làm liếp (200,000) + Bùn lót (100,000) + Xạ hạt (100,000) + Tưới phân (300,000) + làm cỏ (200,000) + phun thuốc (150,000) + Thu hoạch (300,000)	Tổng chi phí đầu tư vào quy trình trồng trung bình khoảng 5-6 triệu/1000m ² bao gồm từ lên liếp đến đắp mô, đến trồng cây và chăm sóc cây (phân, thuốc trừ sâu..)
Lợi nhuận	Lợi nhuận trung bình cho các loại rau vào khoảng <u>3 triệu</u> /1000m ² .	Lợi nhuận thu được (trung bình cho các loại quả) là khoảng từ <u>3 triệu – 5 triệu</u> /1000m ² .

1.8 Khó khăn và Hướng hỗ trợ

Hầu hết các khó khăn của nông dân trồng rau quả ĐBSCL khá giống nhau, bao gồm các nguyên nhân khách quan (giống, đất canh tác, thời tiết, mùa vụ, kỹ thuật, thị trường...) và chủ quan (thói quen, nhận thức, ý thức, trách nhiệm...). Trong đó, nguyên nhân chủ quan là rất quan trọng, cần có sự quan tâm sâu sắc và tác động tích cực từ các cơ sở, tổ chức và cần có thời gian. (Xem thêm phần 1, trang 12 cho các vấn đề của trái cây). Riêng đối với rau, các khó khăn và hướng hỗ trợ được tóm tắt sau đây:

Khó khăn	Hỗ trợ
- <u>Cây giống</u> : hiện nay nông dân Cần Thơ chưa có nguồn giống hoàn toàn ổn định, mua từ nhiều nguồn trôi nổi khác nhau. Giống tốt thì giá cao, chưa phù hợp với túi tiền của nhiều hộ trồng. - <u>Trồng rau sạch</u> : mặc dù đã được triển khai hơn 3 năm, nhưng đến nay kết quả vẫn chỉ đạt những chỉ tiêu cơ bản, ngoài lí do diện tích trồng còn manh mún, người nông dân vẫn chưa nắm bắt hết những quy trình, kĩ thuật, do hạn chế về kiến thức, kĩ năng, chi	-> Vườn cây giống của viện cây trồng miền Nam, trường ĐH Cần Thơ nên xem xét có chương trình quảng bá hiệu quả hơn trong việc sử dụng cây giống tốt, chất lượng và hiệu suất trồng cao cho người dân -> Mở rộng và qui hoạch vùng phân bố tập trung trồng rau sạch, khuyến khích trồng diện rộng song song với việc gây mô hình học tập hiệu quả đặc biệt giúp đỡ đầu ra cho HTX, nông dân (như liên kết với các siêu thị, doanh nghiệp xuất khẩu ...)

<p>phí đầu tư cao (xây dựng nhà lưới, chăm sóc), mặt khác do <u>đầu ra</u> chưa thật sự ổn định cho rau an toàn tại Cần Thơ khiến người dân chưa mặn mà lắm với trồng rau sạch.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bên cạnh đó, <u>tham gia vào HTX</u> có những ràng buộc về hợp đồng, chưa qui hoạch cụ thể sản lượng cũng như loại cây trồng cho từng hộ nông dân, cũng dẫn đến cung vượt quá cầu khiến người dân lo lắng - <u>Quy trình sản xuất</u> còn thô sơ, thủ công, ít sử dụng máy móc và cũng chưa sử dụng hiệu quả tối đa máy móc (ngay cả khi thuê sử dụng) - Chưa có nơi <u>tồn trữ</u> và phương pháp <u>bảo quản</u> sản phẩm rau quả tốt, trong khi rau không bán trong ngày thường bị bỏ đi - <u>Hợp đồng và thanh toán</u>: dễ bị phá vỡ do chủ yếu hợp đồng miệng và sự ép giá từ thương lái - Thiếu <u>vốn đầu tư</u>, thủ tục vay vốn còn khó khăn. 	<ul style="list-style-type: none"> -> Đào tạo nguồn nhân lực, nhất là các cán bộ chuyên trách về nông nghiệp ngoài kiến thức, còn cách quản lí, xử lí các vấn đề nhanh chóng để hỗ trợ nông dân nhiều mặt – Riêng đối với nông dân nên mở các lớp tập huấn về vấn đề bảo đảm VSATTP cho người tiêu dùng sản phẩm của họ, và vai trò cũng như lợi ích của việc trồng sản phẩm sạch -> Về cơ giới hóa sản xuất, bên sở Nông nghiệp nên xem xét giúp đỡ những HTX, cá nhân có chương trình trồng theo đúng y/c của khuyến nông, SNN, dễ dàng thuê mượn máy móc, dụng cụ cần thiết -> Việc bảo quản và tồn trữ rau luôn là vấn đề nan giải, không phải ngay lập tức có thể giải quyết. Phân Viện Sau Thu Hoạch nên giúp thêm <u>kiến thức về các sản phẩm chế biến</u>, giảm thiểu hao hụt lớn do không kịp bảo quản rau quả (ví dụ cà chua/dưa leo muối, làm kim chi v.v.) bên cạnh việc giúp bà con các cách bảo quản phù hợp trong điều kiện tự nhiên -> Cần tập huấn cho nông dân về việc giao dịch cần dựa trên kí kết hợp đồng bằng văn bản, ràng buộc trách nhiệm hai bên để tránh tình trạng phá vỡ hợp đồng. -> Hỗ trợ giúp nông dân tiếp cận với nguồn vốn dễ dàng hơn thông qua các Ngân hàng, Hợp tác xã, quỹ tín dụng.. Các cơ quan chức năng nên giúp họ vay vốn (thời gian dài 5-10 năm), bao tiêu sản phẩm, cung cấp cây giống an toàn cho nông dân để ổn định đầu ra.
---	--

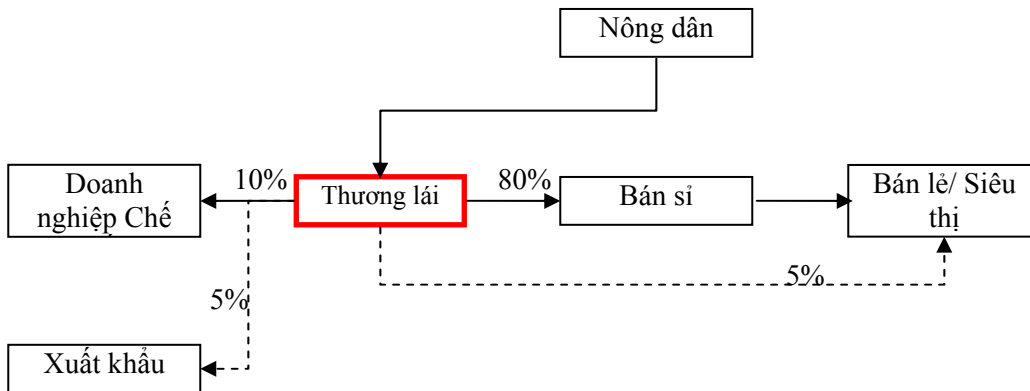
Ngoài các hướng hỗ trợ trên đây, Metro nên giúp đầu ra cho các sản phẩm rau quả ngay tại Cần Thơ (Metro Bình Phú, Cần Thơ). Một số rau trái của Cần Thơ có thể chuyển đến các cơ sở khác tại tp HCM và xuất khẩu thông qua kênh Metro.

Nhằm thúc đẩy việc xây dựng thương hiệu được tốt, Metro nên yêu cầu các đơn vị cung cấp làm nhãn hàng (xuất xứ sản phẩm), cũng như giúp đỡ các nhãn hàng này được trưng bày trong hệ thống siêu thị của Metro.

Cuối cùng, các ban ngành nên giúp người nông dân có thông tin phản hồi từ người tiêu dùng về sản phẩm hiện tại (và sản phẩm mong muốn), cũng như các tác dụng to lớn của rau an toàn trong việc duy trì sức khỏe cộng đồng, lành mạnh môi trường sống, trong đó có chính bản thân người nông dân và gia đình.

2. Thương Lái

Sơ đồ 5: Thương lái và các quan hệ trực tiếp



2.1 Đặc điểm chung

Thương lái Cần Thơ so với các thương lái ở tỉnh khác khá đồng nhất về quy mô hoạt động: nhỏ, giản đơn, chủ yếu thu mua từ nông dân để bán cho người bán sỉ tại địa phương hoặc các tỉnh xa. Bên cạnh đó, Hợp Tác Xã ở Cần Thơ cũng đóng vai trò là thương lái trong việc thu mua rau an toàn cho người nông dân. Đây là mô hình đang được các cấp Cần Thơ đẩy mạnh hoạt động.

Thương lái Cần Thơ thường thu mua sản phẩm rau quả từ nông dân, mua mảo là chủ yếu. Thời điểm thu hoạch thường vào buổi sáng từ 6-7h để tiện cho việc chuyên chở lên các tỉnh xa (phần lớn). Một phần nhỏ được thương lái bán cho các đại lí nhỏ tại địa phương hoặc được xuất khẩu theo đường tiểu ngạch sang Campuchia, Lào, Trung Quốc.

Vốn kinh doanh thương lái thường khoảng từ 1- 4 triệu/ngày. Một thương lái trung bình có thể đạt năng suất tiêu thụ vào mùa thuận khoảng 1 tấn/ 1 ngày cho các loại quả, và khoảng từ 500-700kg/ngày cho rau các loại.

Nhìn chung thương lái tại Cần Thơ thường sử dụng sức lao động của chính bản thân và những người trong gia đình, nếu có sử dụng thêm nhân công làm việc thường chỉ 1-2 người và theo mùa vụ. Cơ sở vật chất vẫn còn yếu kém. Một số thương lái sống trên ghe thuyền và đó cũng chính là nơi giao dịch chính vừa là nơi sơ chế sản phẩm rau quả. Rất ít thương lái có đủ điều kiện và thực hiện đầy đủ qui trình sau thu hoạch một cách bài bản, đảm bảo chất lượng an toàn cho rau quả.

2.2. Quy trình sau thu hoạch rau quả

Như đã trình bày ở phần người nông dân, đa số thương lái đến nhà vườn để mua sản phẩm. Vì vậy họ cũng tham gia vào các quá trình cắt, tỉa, phân loại, bó, đóng gói, dán nhãn, vận chuyển, được trình bày sau đây:

2.2.1. Sơ chế và phân loại (hình 8, phụ lục 3)

a. Trường hợp thương lái tự thu hoạch.

Sau khi thu mua rau từ nông dân, thương lái thường phải sơ chế lại. Hầu như họ không có địa điểm sơ chế riêng biệt, mà thường làm tại nhà hoặc tại nơi diễn ra giao dịch (đa số là trên ghe thuyền)

- Đối với trái cây, việc sơ chế đơn giản hơn so với rau, chỉ loại bỏ những trái hư, dập nát và tỉa cành lá dài. Tỷ lệ hao hụt từ 2-3% thường do bị giập trái.

- Đối với các loại rau ăn lá cần phải loại bớt các lá già úa bên ngoài, lá sâu, bị dập nát hay tỉa bớt cây có độ dài không đều. Còn với *rau ăn củ/quả* (như dưa leo, khoai tây, củ dền, hành tây, cà chua), thường lá còn phải loại bỏ củ/quả hư thối, dập nát, sau đó phân loại theo kích cỡ, trọng lượng (theo yêu cầu của khách hàng). Tỷ lệ hao hụt sau khi sơ chế rau đậu từ 5-10%. Riêng các loại rau thơm và xà lách tỷ lệ hao hụt cao nhất khoảng 10%

b. Trường hợp nông dân chuyên chở sản phẩm đến thương lái

Đa số rau quả trong trường hợp này đã được nông dân phân loại (theo chất lượng) trước, trong quá trình thu hoạch (xem phần nông dân).

c. Cách phân loại (hình 8, phụ lục 3; hình 7 phụ lục 4)

Cách phân loại của thương lái thường dựa theo tiêu chí trọng lượng của trái cây (như bưởi), hay theo kích cỡ trái (lớn/nhỏ, như cam), hoặc theo tốt xấu (như xoài..) để xác định giá cả phù hợp. Người mua (chủ yếu nhà bán sỉ) thường yêu cầu thương lái phân loại lại chất lượng sản phẩm sau khi lấy từ nông dân, và giá cả thường bị tăng sau khi phân loại lại khoảng 10%

Hầu hết rau quả Cần Thơ rất dồi dào. Nhưng thường vào tháng nước lũ như tháng 9-11 thì số lượng giảm sút. Từ tháng 1-7, số lượng hàng ổn định nhất. (nguồn –phỏng vấn thương lái Cần Thơ, Axis thực hiện)

2.2.2 Đóng gói, dán nhãn, chứng thực (hình 10, phụ lục 3)

a. Đóng gói

Cũng giống như sơ chế, tùy vào hình thức mua hàng (mua mảo hoặc theo kg) mà việc đóng gói sẽ do nông dân hay thương lái đảm nhận. Ngay cả khi mua/bán mảo người nông dân cũng tham gia đóng gói (khoảng 20% sản phẩm).*

Thông thường, trái cây được để trong càn xé là chính (hình 9, phụ lục 4), trung bình khoảng từ 60- 70kg/càn xé/loại. Ngoài ra, trái cây cũng được đóng trong bao tải ny lông lớn (ít), và chất đóng trên ghe thuyền (nhiều) (hình 7, phụ lục 4)

Rau cũng được để trong càn xé hoặc giỏ sắt (hình 10, 11, phụ lục 4), bó thành từng bó xếp chồng lên nhau để tránh dập nát. Cũng như trái cây, rau dạng củ cũng được nhiều thương lái chất đóng trên ghe thuyền khi đi giao dịch (hình 16, 17, phụ lục 3)

b. Nhãn mác

Thương lái thường không dán nhãn/mác cho sản phẩm bán ra (cả rau, quả), chủ yếu là do thói quen lâu nay, và một phần không có nhu cầu từ người mua (sỉ/lẻ). Có một thực tế là phần lớn trái cây được trồng tại Cần Thơ nhưng giống cây lại có nguồn gốc từ các tỉnh lân cận như xoài cát Hòa Lộc (Tiền Giang), Bưởi Năm Roi (Vĩnh Long), Cam sành (Bến Tre).. **Việc gây dựng thương hiệu riêng cho rau quả Cần Thơ đang rất cần được các doanh nghiệp, HTX chú ý trong thời gian tới: (Ví dụ khi trồng rau để bán cho siêu thị Metro Cần Thơ, các HTX tại huyện, xã nên yêu cầu Metro cho được đóng gói nhãn mác là rau sạch Bình Thủy, hay Phong Điền v.v, tạo một hình ảnh mới và chuyên nghiệp trong việc gây dựng thương hiệu lâu dài).**

* Việc này phụ giúp thêm, nông dân không tính thêm phí. (Nguồn: Phỏng vấn chuyên sâu - Axis 2005)

2.2.3 Tồn trữ, bảo quản (hình 11,12 phụ lục 3)

Rau hầu như được bán ngay trong ngày hoặc vào sáng ngày hôm sau nếu không tiêu thụ kịp thời. Vì vậy, phần lớn rau không được tồn trữ hay bảo quản (nếu có chỉ để ra sân/ghe cho thoáng sang ngày hôm sau tiêu thụ hết hoặc bỏ).

Trái cây vì có thể để lâu hơn rau nên khi mới thu hoạch xong chưa kịp bán (hoặc bán không hết hoặc do chưa chín hẳn) thường được tồn trữ trong cần xé có lót lá chuối để tránh hư hỏng (như chuối), trong khi 1 số quả có múi (cam, quýt) vì tránh ẩm hơi nên thường được đổ thành đồng ra nơi thoáng mát (có đậy lá lên trên), hoặc để trong khoang ghe (các loại khác).

2.2.4 Vận chuyển (hình 16-18, phụ lục 3, 11-13 phụ lục 4)

Khi thương lái tự đến nhà vườn của nông dân cũng như vận chuyển đến tận nơi cho người bán sỉ và người bán lẻ chủ yếu họ dùng ghe máy của chính thương lái (đây là điểm đặc biệt của các tỉnh thuộc vùng Đồng Bằng Sông Cửu Long).

Ngoài ra, thương lái còn vận chuyển sản phẩm bằng đường bộ sử dụng xe tải nhỏ, xe hon đa, tùy thuộc vào điểm đến theo yêu cầu của người bán sỉ.

Việc vận chuyển trên ghe cũng là nguyên nhân gây ảnh hưởng cho thương lái trong giao dịch vì thời gian vận chuyển lâu hơn và gặp mùa lũ lớn rất dễ bị chìm ghe, một số thương lái phải thuê mướn phương tiện nên chi phí cao, giá phí đầu vào (như xăng nhớt) cao.

2.3 Tiêu thụ và hợp đồng

(Xem thêm phần thương lái Vĩnh Long)

2.4 Lợi nhuận

Sản lượng tiêu thụ rau quả của thương lái thay đổi hằng ngày tùy thuộc vào lượng đặt hàng từ nhà bán sỉ và các nhà bán lẻ. Chênh lệch giữa giá mua vào từ nông dân và giá bán lại cho người bán sỉ khoảng 25%-30%. (ví dụ như giá thu mua là 2000đ/kg – bán ra là 2500đ/kg đối với cải xanh; giá thu mua của rau muống là 2000đ/kg – giá bán ra 3000đ/kg).

Lợi nhuận trung bình người bán rau so với chi phí kinh doanh là 1-2 triệu/ngày- khoảng từ 5 -10% cho các loại rau. Còn đối với người bán trái cây lợi nhuận cao hơn rau (khoảng từ 10-20%).

So với năm 2003 và 2004, nhu cầu tiêu thụ rau quả ngày càng tăng nên theo đánh giá của thương lái Cần Thơ, mức lợi nhuận của năm 2005 tăng khoảng từ 10-20%, thậm chí 50% (tùy quy mô thương lái và sản phẩm rau trái buôn bán (nguồn phỏng vấn chuyên sâu, Axis 2005).

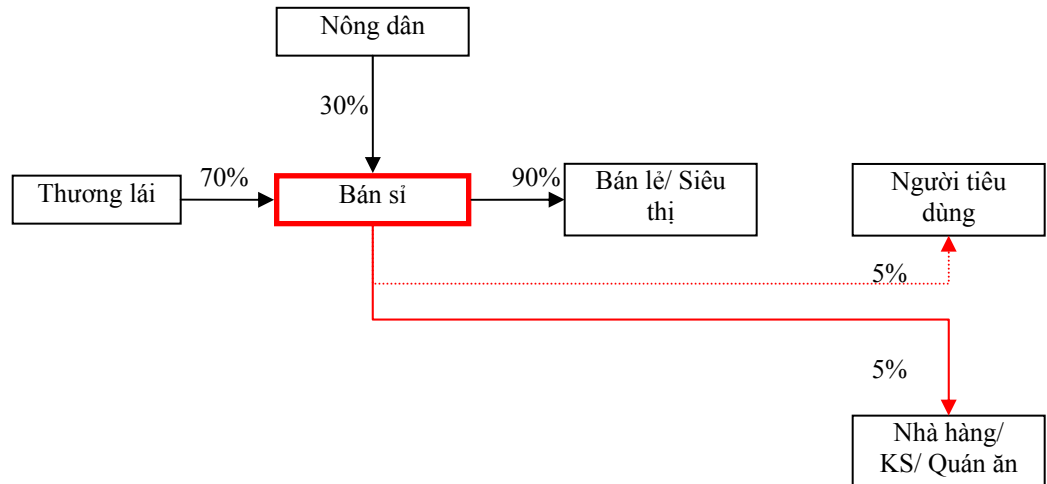
2.5 Khó khăn chung và đề nghị hỗ trợ

So sánh với người nông dân, thương lái cũng gặp những khó khăn chung như bảo quản và vận chuyển rau quả, thiếu hợp đồng pháp lý, thiếu hỗ trợ vốn, và đặc biệt thiếu hệ thống thông tin thị trường. Ngoài ra, thương lái còn gặp khó khăn về sản lượng & chất lượng sản phẩm từ nông dân không đồng đều. Trong phần này chúng tôi đề cập đến khó khăn về rau đậu là chính. (Xin xem thêm phần buổi Vĩnh Long (phần 1, trang 20,21) cho những khó khăn về trái cây của thương lái).

Khó khăn	Hướng khắc phục
<p><u>Sơ chế và bảo quản:</u></p> <p>Thương lái Cần Thơ không có <u>điểm sơ chế riêng</u> mà sơ chế tại nơi diễn ra buôn bán (tại vườn, ghe thuyền, sân nhà...). Do đó, qui trình sơ chế cũng như bảo quản rau đậu sau thu hoạch còn yếu, chủ yếu dựa vào kinh nghiệm</p>	<p>- Metro có thể giúp <u>xây dựng điểm sơ chế tập trung</u> và tập huấn các kĩ thuật sơ chế, tồn trữ cũng như bảo quản rau quả theo chất lượng yêu cầu của Metro, giảm thiểu hao hụt cho sản phẩm</p>
<p><u>Vận chuyển</u></p> <p>- Vì đặc thù miền sông nước, thương lái Cần Thơ chủ yếu vận chuyển bằng các phương tiện ghe, tàu thuyền v.v.. nên không tránh khỏi những <u>tác động của thời tiết</u> vào mùa mưa lũ, và những hư hỏng do ghe thuyền sử dụng lâu năm (máy cũ, hư..)</p> <p>- Vận chuyển đường bộ tốn kém do chi phí thuê mướn xe tải cũng khá cao so với các phương tiện khác.</p> <p>- Ngoài ra cách sắp xếp thiếu khoa học cũng gây ra 1 lượng hao hụt lớn rau đậu khi về đến thành phố HCM, hoặc các tỉnh khác</p> <p>- Vốn mua phương tiện vận chuyển mới hoặc sửa chữa ghe thuyền cũ cũng là một vấn đề của thương lái</p>	<p>- Metro giúp chỉ dẫn phương pháp <u>sắp xếp khoa học</u> cho từng phương tiện vận chuyển</p> <p>- Ngoài ra, việc <u>hỗ trợ vốn</u> để làm mới các phương tiện vận chuyển cho thương lái cũng cần GTZ cùng sở Nông, Công nghiệp, các hiệp hội giúp đỡ thêm</p>
<p><u>Tiêu thụ</u></p> <p>- <u>Giá cả</u> không ổn định, nhiều khi bị người bán sỉ tại các địa phương khác ép giá, và ngược lại, thương lái cũng ép giá người nông dân.</p> <p>- Không nắm vững <u>thông tin thị trường</u>, thiếu hẳn việc trao đổi thông tin thị trường đối với khách hàng</p>	<p>- Nên thành lập liên kết các hiệp hội thương lái, nông dân, bán sỉ ...thông qua đó xác định giá cả chung cho thị trường một cách ổn định hơn -> Việc bắt buộc tham gia hiệp hội (có chứng nhận) sẽ giúp giảm thiểu rất nhiều việc tự ý thay đổi giá trên thị trường cho các đối tượng trong chuỗi giá trị nói chung và thương lái nói riêng</p> <p>- Nếu liên kết các hiệp hội được thành lập và kiểm soát, quản lý tốt, các khâu đi sau như thành lập trung tâm thông tin, hay tập huấn kĩ thuật v.v. đều có thể thực hiện dễ dàng</p>
<p><u>Hợp đồng & thanh toán</u></p>	<p>Tương tự phần Nông dân (xem trang 16)</p>

3. Người Bán Sĩ

Sơ đồ 6: Người bán sỉ và các quan hệ trực tiếp



3.1 Đặc điểm chung

Cũng giống như thương lái, *người bán sỉ rau* thu mua và bán các loại rau được trồng tại Cần Thơ. Đặc biệt ngoài việc thu mua từ thương lái (khoảng 80%), người bán sỉ tại đây còn thu mua trực tiếp từ nông dân Quận Cái Răng (khoảng 20%). (nguồn: phỏng vấn chuyên sâu – Axis thực hiện).

Số lượng thu mua trung bình của một người bán sỉ rau khoảng 100kg -300kg/ngày (nhiều nhất là cải ngọt).

Tổng số vốn hoạt động kinh doanh của một người bán sỉ rau khoảng từ 3- 4 triệu/ngày. Thông thường ngoài chính bản thân người bán sỉ ra còn thêm từ 1-2 người phụ giúp làm toàn thời gian (là người cùng gia đình).

Khách hàng của người bán sỉ rau là người bán lẻ tại địa phương (70%). Bên cạnh đó, trong hệ thống phân phối rau an toàn Tp.Cần Thơ, một số lượng lớn rau an toàn thông qua HTX được phân phối đến siêu thị tại địa phương như siêu thị Coopmart Cần Thơ, Citimart, Metro... Metro là một nhà bán sỉ hiện đại, một phần hoạt động giống như các công ty rau quả, phần còn lại giống như chức năng một siêu thị. (Tìm đọc phần 'người bán sỉ' của báo cáo chuỗi rau an toàn Hồ Chí Minh, Axis Research, tháng 12/2005). Phần còn lại nông dân còn bán cho các khách sạn, nhà hàng (khoảng 5%) và trực tiếp đến người tiêu dùng (khoảng 5%).

Tương tự như người bán sỉ rau, *người bán sỉ trái cây* Cần Thơ thu mua trái cây chủ yếu từ thương lái (70%) và nông dân (30%). Vốn kinh doanh của người bán sỉ trái cây khoảng từ 5-7 triệu đồng/ngày. Ngoài chính bản thân người bán sỉ ra còn thêm từ 3-5 người phụ giúp làm toàn thời gian.

Số lượng thu mua trung bình của một người bán sỉ tùy theo từng loại trái cây như cam, nhãn, xoài, cóc, ổi v.v thường thu mua theo kg (từ 200kg -300kg/lần). Một số loại thu mua theo chục (một chục 14 trái): như bưởi khoảng 280 trái/lần.

Khách hàng của người bán sỉ trái cây không chỉ là người bán tại địa phương mà còn người bán lẻ ở các tỉnh khác (70%), trong đó đặc biệt là hệ thống các siêu thị Coopmart, Citimart, Metro.. và người tiêu dùng.

3.2 Sơ chế

Khi mua rau từ thương lái và nông dân, người bán sỉ rau thường phải sơ chế nhất là đối với một số loại rau dễ bị dập nát như xà lách, rau thơm... Thường người bán sỉ sơ chế lại ngay tại nơi bán của mình (tại chợ/siêu thị)*. Tỷ lệ hao hụt khoảng 3%-5% thậm chí cao hơn đối với siêu thị. Quá trình sơ chế của người bán sỉ rau cũng đơn giản như Rửa -> Lặt bỏ lá úng/dập nát -> cắt bớt rễ->Bó lại->phân loại.

Khi bán cho người bán sỉ, thương lái hay nông dân đã phân loại sẵn, chủ yếu theo loại rau tốt/xấu. Loại rau xấu là những loại bị dập nát nhẹ, bán dạt thành kí nên giá sẽ giảm đi khoảng 50% so với giá bán thông thường. (Ví dụ xà lách tốt giá 6,000 đồng/kg xà lách xấu khoảng 3,000 đồng/kg).

Đối với quả, thường không phải sơ chế, chỉ *phân loại* sản phẩm để phân biệt giá cả. Cách phân loại cũng tương tự như thương lái, tùy vào loại trái cây mà phân theo tốt /xấu, hoặc theo kích cỡ... Với khách hàng là người bán lẻ hay người tiêu dùng cũng tương tự như bán rau, nếu họ có yêu cầu người bán sỉ phân loại lại chất lượng sản phẩm theo, từ đó thỏa thuận giá theo từng loại.

3.3 Đóng gói, dán nhãn, tồn trữ, bảo quản

Do đa số người bán sỉ lại chuyển sản phẩm đến nơi bán lẻ (trừ siêu thị) nên người bán sỉ chỉ cần dỡ và sắp xếp phù hợp theo yêu cầu khách hàng: thường họ đóng gói trong cần xé, thùng giấy, bịch nylon (hình 7,8 phụ lục 4)**.

Cho đến nay, rau quả khi được bán đến người bán sỉ, và bán đi cho người bán lẻ/tiêu dùng đều không được dán nhãn/mác và chứng nhận chất lượng sản phẩm bởi nguồn sản phẩm lấy từ thương lái và nông dân cũng không có nhãn mác=> **Điều này như đã đề cập ở trên, là điểm yếu cho việc lưu thông rau củ quả trên địa bàn Cần Thơ nói riêng và cho rau quả Cần Thơ nói chung, đặc biệt trong vấn đề xuất khẩu .**

Cách thức bảo quản và tồn trữ rau quả của người bán sỉ cũng không khác so với thương lái, chỉ khác là người bán sỉ tồn trữ tại nhà riêng không phải trên ghe thuyền.

3.4 Vận chuyển và hao hụt.

Thường người bán lẻ đến tận nơi bán của người bán sỉ để mua hàng đem về. Người bán sỉ đóng gói vào cần xé hay thùng giấy khoảng 40-50kg (cho người bán lẻ), sau đó người bán lẻ tự vận chuyển về nơi bán của mình bằng xe ba gác, xe đẩy tay, xe lôi hàng, xe hon đa. Khi lượng hàng mua nhiều (siêu thị, người bán lẻ lớn), người bán sỉ trực tiếp chở hàng đến bằng xe tải, hoặc xe hon đa (Coopmart, Metro..)

Hao hụt trong quá trình vận chuyển quả hầu như rất. Chỉ có một số loại rau dễ bị hư thì hao hụt nhiều hơn, thường rau khoảng 5-10%, quả khoảng dưới 5%

**Vì nông dân không rửa sạch đất (chỉ giũ), nên người bán sỉ phải rửa lại và nhặt bỏ lá úng. Nhiều loại phải cắt rễ do cắt sót. Đôi khi vừa bán, người bán sỉ vừa phải sơ chế cùng lúc (nguồn: phỏng vấn chuyên sâu-Axis thực hiện)*

** *Việc đóng gói sản phẩm khi mua do chính nông dân và thương lái thực hiện, để trong cần xé 50 – 80 kg (hình 8, phụ lục 4). Nên hầu như khi chuyển tiếp đi, người bán sỉ ít phải đóng gói lại, trừ khi người bán lẻ yêu cầu (nguồn: phỏng vấn chuyên sâu-Axis thực hiện)*

3.5 Phương thức thanh toán và hợp đồng

Đối với nhà cung cấp (thương lái, cũng như nông dân) khi mua hàng, người bán sỉ thường thỏa thuận miệng về cách thức thanh toán (dựa trên uy tín và sự quen biết là chính). Nếu là mối quen có thể trả góit đầu (lần thu mua sau trả cho lần thu mua trước) hoặc trong vài ngày sau, còn mối lạ trả tiền ngay sau khi giao hàng.

Đối với khách hàng là người bán lẻ, việc thanh toán cũng diễn ra nhanh chóng, thường là trả tiền ngay khi giao hàng vì số lượng không nhiều, trung bình khoảng từ 50-60 kg rau quả/người.

3.6 Lợi nhuận

Lợi nhuận phụ thuộc nhiều vào qui mô người bán sỉ.

Theo nghiên cứu chuyên sâu, lợi nhuận trung bình của người bán sỉ đạt khoảng 7-10 %.

(ví dụ: giá mua vào trung bình của rau cải từ thương lái là 5,000 -6,000 VND /kg, khi bán ra cho người bán lẻ là 5,500 - 7,000 VND/kg và cộng thêm chi phí vận chuyển, bến bãi khoảng 200 -300 VND/kg . Vậy lợi nhuận người bán sỉ rau đạt 300 – 700 VND/kg).

Sau đây là bảng chi tiết về lợi nhuận của một số loại rau quả ở Cần Thơ:

Bảng 6: Lợi nhuận của một số loại rau quả ở Cần Thơ:

Tên sản phẩm	SL bán ra TB/ngày	Giá mua VND/kg	Giá bán VND/kg	Độ lệch giá VND/kg	Chi phí VND/kg	Lợi Nhuận VND/kg
Cải xanh	250kg	1,800	2,500	700	300	400
Cải ngọt	300kg	1,800	2,500	700	300	400
Xà lách	150kg	4,000	5,000	1,000	300	700
Rau Muống	80kg	1,800	2,500	700	300	400
Cải thìa	150kg	3,000	3,500	500	300	200
Rau thơm	60kg	3,000	4,000	1,000	300	700
Ngò om	30kg	5,00	1,000	500	300	200
Xoài	250kg	8,000	9,500	1,500	200	1,300
Nhãn	250kg	2,500	3,500	1,000	200	800
Chôm chôm	500kg	2,000	4,300	2,300	200	2,100
Bưởi	280kg	8,000	10,000	2,000	200	1,800
Táo	200kg	2,500	3,500	1,000	200	800

(nguồn: phỏng vấn chuyên sâu-Axis, 2005)

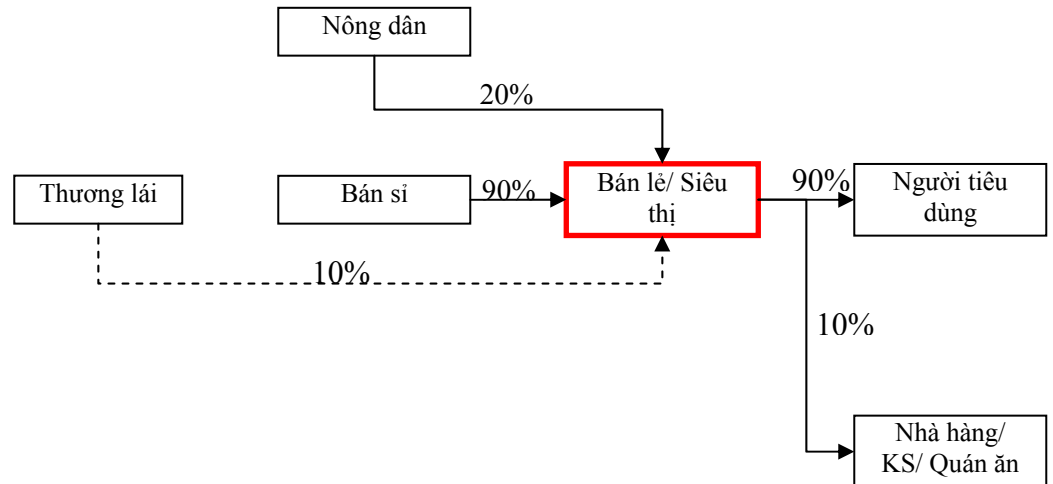
So với 2 năm trước lợi nhuận của người bán sỉ tăng từ 10%-20% vì nhu cầu tiêu dùng trái cây và rau củ của người tiêu dùng cũng ngày một tăng thêm (theo nguồn: phỏng vấn chuyên sâu-Axis thực hiện 2005)

3.7 Khó khăn chung và đề nghị hỗ trợ

Tương tự như phần khó khăn nói chung của thương lái, đặc biệt về đóng gói, bảo quản, hợp đồng và vốn (xem trang 19,20)

4 Người bán Lẻ

Sơ đồ 7: Người bán lẻ và các quan hệ trực tiếp



4.1 Đặc điểm chung

Người bán lẻ rau quả Cần Thơ thường tập trung bán ở chợ Cần Thơ. Họ buôn bán quanh năm, mua sản phẩm từ người bán sỉ là nhiều nhất (70%), còn lại từ nông dân, thương lái tại địa phương (30%). Cũng có nhiều người tự sản xuất và tự bán lẻ sản phẩm của mình (nông dân), tuy nhiên số lượng này không nhiều. Ngoài ra các chuỗi siêu thị trong thành phố cũng là những nhà bán lẻ hiện đại (Coopmart, Citimart..)

Người bán lẻ quanh năm tại chợ Tp.Cần Thơ có quy mô hoạt động nhỏ, thường tự bản thân hoặc có thêm 1-2 người trong gia đình phụ giúp. Họ thường kinh doanh các loại rau quả khác nhau, vì vậy nguồn hàng lấy từ nhiều nhà bán sỉ, nông dân, thương lái khác nhau để đa dạng về chủng loại rau quả. Thường người bán lẻ chủ động đến các nhà bán sỉ để mua sản phẩm và tự vận chuyển. Số lượng mua bán trung bình của một người bán lẻ cho từng loại rau từ 50 -60kg/ngày.

Người bán lẻ là các siêu thị: Siêu thị thường lấy hàng từ người bán sỉ/các đại lý, HTX và nông dân. Thông thường siêu thị liên lạc trước với người bán về số lượng sản phẩm (gọi điện thoại), sau đó siêu thị đến tận nhà lấy hàng (nông dân) hoặc người bán (bán sỉ/đại lý) giao hàng tận nơi cho siêu thị. Tổng số vốn trung bình hoạt động kinh doanh của siêu thị (lớn nhỏ) tại Cần Thơ Rau: khoảng 1.5 triệu/ngày, trái cây: 3 triệu đồng/ngày. (nguồn –phỏng vấn chuyên sâu- Axis thực hiện)

4.2 Sơ chế

Người bán lẻ tại chợ/cửa hàng nhỏ:

Đối với rau, khi mua về họ phải sơ chế lại, tỉ lệ hao hụt từ 3%-10%, nhiều nhất là bó không đủ kg (như xà lách một bó là 2kg nhưng khi cân chỉ còn khoảng 1.9kg).

Với trái cây rất ít phải sơ chế lại sau khi mua từ người bán sỉ vì chính bản thân người bán lẻ đã lựa chọn tại chợ. (Việc sơ chế lại tùy thuộc loại trái ví dụ nhãn: bỏ những trái non, bị giập bề nước v.v.). Tỷ lệ hao hụt ít (dưới 3%).

Siêu thị: Hiện nay siêu thị Cần Thơ có địa điểm sơ chế là chính kho hàng. Do rau khi lấy từ nông dân thường không được làm sạch, cách để hàng, bảo quản chưa hợp lý và vận chuyển giao hàng chưa tốt nên rau dễ bị úng, dập, dơ bẩn nên phải mất nhiều thời gian sơ chế.

Với trái cây, hầu như phải không sơ chế, chỉ cần lau sơ, đóng gói (bán tươi) hoặc phải chế biến nhanh (gọt vỏ, tách múi) như: bưởi, cóc, mít v.v.

4.3 Đóng gói, dán nhãn, chứng thực

Người bán lẻ tại chợ/cửa hàng: Khi bán, người bán lẻ không phải đóng gói lại sản phẩm, chủ yếu chỉ cân rồi bỏ vào túi nylon cho khách.

Siêu thị: Hàng bán trong siêu thị thường được đóng gói theo kg hoặc để bày sẵn cho người tiêu dùng chọn lựa.

Hầu hết các sản phẩm trái cây và rau quả của người bán lẻ tại chợ cũng như siêu thị đều không được dán nhãn/mác vì hầu hết họ cho rằng họ chỉ đóng vai trò của một người bán lại nên việc dán nhãn thuộc trách nhiệm của nhà cung cấp (nguồn: phỏng vấn chuyên sâu-Axis thực hiện). Riêng rau an toàn bán tại siêu thị dựa vào cơ sở những tiêu chuẩn của siêu thị đề ra trong việc chọn nguồn cung cấp là chính. Một số bán cho các siêu thị (Coop-mart, Metro Cần Thơ) được cơ quan Y tế dự phòng chứng nhận về dư lượng thuốc trừ sâu cho phép, tuy nhiên nhãn mác vẫn là của siêu thị.

4.4 Tồn trữ, bảo quản

Vì tính chất đặc biệt của rau là dễ héo, úng nên người bán lẻ hầu như không tồn trữ hàng: thu mua và bán ra trong ngày.

Đối với người bán lẻ (nhỏ), thỉnh thoảng bán không hết số lượng của ngày hôm đó (bán ế) buộc phải để lại qua ngày hôm sau. Lúc đó rau chỉ dựng gốc xếp vào góc tường Thường rau để qua ngày gặp khó khăn do bị héo, úng và phải sơ chế lại, hao hụt khoảng có khi lên tới 20-30%.

Tại siêu thị, thường chỉ có trái cây là có công tác bảo quản khá hơn vì bán chậm nên muốn hàng luôn tươi thì có một số cách bảo quản như quýt đường để ngăn mát của tủ lạnh, bưởi tránh bị héo làm mất cân thì bỏ vào cần xé và đặt giấy báo bên trên, thời gian trữ hàng từ 1-5 ngày. Riêng rau nếu hàng trong ngày bán không hết thì để mát thêm một ngày nữa. Nếu rau bị kém chất lượng đi (khoảng 30%) phải bỏ (Metro). Một số nơi xử lý bằng cách chế biến, hoặc nấu chín cho nhân viên sử dụng. (nguồn: Phỏng vấn chuyên sâu-Axis thực hiện)

4.5 Vận chuyển và hao hụt

Với người bán lẻ tại chợ/cửa hàng nếu mua từ nhà bán sỉ thì họ tự vận chuyển, phương tiện thường bằng ghe, xe máy, xe tải...tùy khối lượng sản phẩm.

Khi mua hàng từ người nông dân, siêu thị phải tự vận chuyển hàng về bằng xe tải. Nếu từ các đại lý hay người bán sỉ rau quả, siêu thị thường được họ chở hàng đến bằng xe tải. Thỉnh thoảng siêu thị cũng trả lại hàng cho người bán không đạt chất lượng, giao hàng quá số lượng yêu cầu, hàng bị pha trộn, hoặc có hình thức xấu v.v (nguồn: phỏng vấn chuyên sâu-Axis thực hiện)

Khi bán cho nhà hàng, khách sạn tùy theo yêu cầu mà siêu thị chở hàng đến hay chính khách hàng chở hàng đi. Siêu thị thường dùng xe máy hoặc tải để chở đến cho khách hàng. Hàng ngày khách hàng gọi điện đến đặt hàng, thỏa thuận thời gian chở đến. Hàng hóa (rau và trái cây) được

bỏ trong bao nylon và sau đó bỏ vào thùng tôn có khóa cửa siêu thị nên hầu như không bị hao hụt.

4.6 Tiêu thụ và hợp đồng

Người bán lẻ tại chợ/cửa hàng: chủ yếu vẫn là trao đổi miệng. Việc giao hàng thanh toán tiền thường diễn ra ngay tại địa điểm nhận và lấy hàng. Trừ một số trường hợp thân quen trong kinh doanh, người bán lẻ chưa trả tiền ngay được thì người bán sỉ cho trả gởi đầu.

Đối với khách hàng là người tiêu dùng, việc thanh toán tiền được trả ngay khi mua hàng.

Siêu thị: Khi trao đổi mua bán với nông dân, thương lái, các đại lý/người bán sỉ, tùy vào lượng hàng nhiều hay ít mà phương thức thanh toán có khác nhau. Như với nông dân số lượng không nhiều, siêu thị thường thanh toán tiền ngay (Coopmart Cần Thơ), hoặc như với thương lái/người bán sỉ siêu thị có thể trả gởi đầu hoặc nửa tháng sau thanh toán (Metro, Maximart Cần Thơ).

Người tiêu dùng vẫn là khách hàng chủ yếu của siêu thị. Bên cạnh đó, nhóm Horeca (khách sạn, nhà hàng, cà phê) cũng đặt hàng rau quả tại siêu thị, chiếm 10 -30% lượng hàng (như Khách sạn Golf và nhà hàng 38 Hòa Bình của Coopmart).

Khi mua bán với nhà hàng, khách sạn thì siêu thị Coopmart thường ký hợp đồng giấy trong đó thỏa thuận về giá cả tùy thời điểm, chất lượng sản phẩm, thời điểm giao hàng, số lượng giao v.v... Còn siêu thị Citimart thì do lượng hàng đặt không nhiều nên người mua chỉ gọi điện đến đặt hàng (thỏa thuận miệng) về số lượng, giá cả, thời gian giao hàng, xuất hóa đơn tài chính kèm theo.

4.7 Lợi nhuận

Sau đây là lợi nhuận của người bán lẻ về một số rau quả đang được bán nhiều tại Cần Thơ.

Bảng 6: Giá cả, chi phí và lợi nhuận một số loại rau quả tại siêu thị Cần Thơ

Tên sản phẩm	SL bán ra TB kg/ngày	Giá mua VND/kg	Giá bán VND/kg	Độ lệch giá VND/kg
Cải xanh	15	2,500	3,500	1,000
Cải ngọt	15	2,500	3,500	1,000
Rau Dền	15	2,500	3,500	1,000
Rau Muống	30	2,500	3,500	1,000
Mồng tơi	15	2,500	3,500	1,000
Rau thơm	17	4,000	5,000	1,000
Xà lách	5	3,000	4,000	1,000
Cam	40	8,000	10,000	2,000
Xoài	30	18,000	24,000	6,000
Thanh Long	15	8,000	10,000	2,000
Sầu Riêng	30	22,000	26,500	4,500

Chênh lệch của người bán lẻ giữa giá mua vào với giá bán ra từ 500-3000 đồng/kg rau quả, tại siêu thị chênh lệch khoảng từ 1000 - 6000 đồng/kg rau quả (nguồn: Axis - phòng vấn chuyên sâu người bán lẻ tại chợ và siêu thị Cần Thơ). Tuy nhiên trừ người bán lẻ nhỏ, các siêu thị chi phí nhiều hơn (máy lạnh, kho bãi, nhân công).

4.8 Khó khăn và đề nghị hỗ trợ

Có thể chia khó khăn của người bán lẻ ra làm 3 dạng:

1. Do khách quan, từ phía người cung cấp
2. Do khách quan, từ phía người tiêu dùng
3. Do chủ quan, chính bản thân người bán lẻ

Trong 3 nhóm khó khăn này, những khó khăn chủ quan thường là do ý thức của người bán làm sao bán nhiều, lợi nhuận cao, nên trong khâu tiếp thị thường mang tính một chiều (bán sản phẩm mình có), ít có ý thức chuyển tải nhận xét, khiếu nại đến nhà cung cấp. Ngoài ra, đối với rau an toàn và không an toàn, ý thức về giới thiệu đúng nguồn gốc cũng là những khó khăn khó đáp ứng của người bán lẻ khi có thể ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của họ.

Về phía người tiêu dùng, vì được tự do lựa chọn nên dễ làm cho rau hay trái cây bị dập, hoặc thường tự ý bỏ đi lớp lá ngoài, khiến lượng hao hụt của người bán bị tăng.

Từ phía nhà cung cấp, các khó khăn là lớn nhất (bất đắc dĩ), khó thay đổi hơn cả đó là Chất lượng sản phẩm: chất lượng từ người bán thường không ổn định, còn bị dập, hư và không sạch, làm mất nhiều thời gian sơ chế => làm tăng hao hụt (đặc biệt tại siêu thị). Ngoài ra cũng vì nguyên nhân này khiến giá cả của người bán lẻ bị nâng lên cao hơn (hoặc không ổn định), thiệt thòi về phía người tiêu dùng.

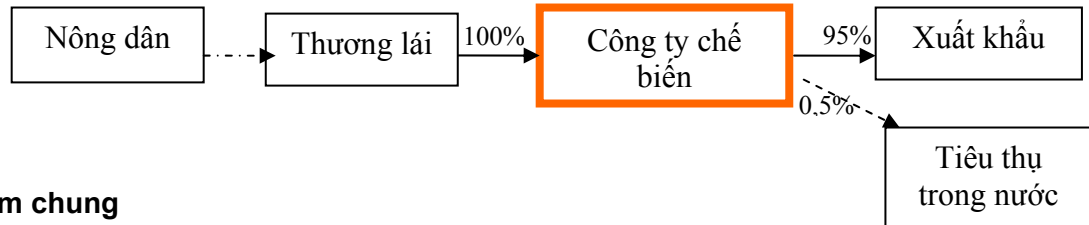
Ngoài những khó khăn trên, khó khăn về thiếu kiến thức thị trường luôn là khó khăn thường trực, không phải chỉ xảy ra đối với người bán lẻ, mà còn với các cấu phần khác trong chuỗi giá trị rất cần được khắc phục sớm (xem thêm các phần Nông Dân, Thương Lái..)

Sau đây là 1 số kiến nghị hướng khắc phục

1. Người bán lẻ cần được cập nhật, được phổ biến thông tin thị trường kịp thời, cũng như nâng cao ý thức và trách nhiệm của họ trong việc phản hồi thông tin từ người tiêu dùng đến các cơ quan chức năng, nhà cung cấp
2. Thông tin về nguồn rau sạch, rau quả có thương hiệu cùng cách thức nhập hàng nhanh chóng là hết sức hữu ích cho người bán lẻ, trên cơ sở giải thích lợi ích và uy tín của người bán lẻ khi bán sản phẩm chất lượng
3. Hỗ trợ người bán lẻ (người bán tại chợ, cửa hàng, nhân viên siêu thị v.v...) về kiến thức an toàn thực phẩm, kiến thức bán hàng, bảo quản hàng, phân loại tiêu chuẩn chất lượng hàng hóa, và kiến thức về thu thập thông tin thị trường.
4. Khuyến khích (dưới nhiều hình thức như khen ngợi bằng hiện vật, bằng khen, hoặc miễn phí một vài khóa học ngắn hạn v.v.) giúp người bán lẻ có động lực góp phần tham gia tích cực vào chuỗi giá trị rau quả chung.

5. Nhà Chế biến – Xuất khẩu (hình 25, phụ lục 11)

Sơ đồ 8: Nhà chế biến-xuất khẩu và các quan hệ trực tiếp



5.1 Đặc điểm chung

Hiện nay tại Cần Thơ các sản phẩm rau quả chế biến hầu như chủ yếu được xuất khẩu (90%), chỉ còn 10% tiêu thụ nội địa bao gồm ở địa phương và một số tỉnh/thành phố khác như Hồ Chí Minh. Tổng kim ngạch xuất khẩu rau quả chỉ chiếm 0.5% tổng sản lượng xuất khẩu Cần Thơ (đồ thị 1, trang 3).

Có khoảng gần 10 doanh nghiệp chế biến nông sản xuất khẩu rau quả, chủ yếu là rau quả đóng hộp, trong đó nổi tiếng là Nông trường Sông Hậu, Xí nghiệp Chế biến thực phẩm Meko, Công ty Vật tư Kỹ thuật nông nghiệp, Công ty vườn trái Cửu Long, DNTN Trần Minh, Hưng Phát, Công ty Cổ phần chế biến Thực phẩm Miền Tây v.v. (xem Danh sách các nhà chế biến nông sản Cần Thơ- phụ lục 5).

Trong rau, nấm rơm là sản phẩm được chế biến và xuất khẩu nhiều nhất. Nấm rơm được xuất dưới hai dạng là đóng hộp (90%) và nấm muối (10%). Thông thường cứ khoảng 100 kg nấm rơm nguyên liệu tạo được 50 kg thành phẩm. Ví dụ như DNTN Trần Minh là doanh nghiệp chuyên xuất khẩu nấm rơm, hàng năm sử dụng khoảng 6,000 tấn nguyên liệu nấm thô nhưng chỉ tạo ra khoảng 3,000 tấn thành phẩm (Nguồn: phỏng vấn chuyên sâu-Axis 2005).

Các sản phẩm nấm rơm đóng hộp và nấm muối chủ yếu xuất khẩu sang một số thị trường như Đài Loan, Hồng Kông, Nhật, Italia, Tây Ban Nha...

Đối với trái cây chế biến, hiện nay ở Cần Thơ, một số doanh nghiệp sản xuất trái cây đóng hộp, đông lạnh tiêu thụ trong nước và xuất khẩu như Nông trường Sông Hậu, Cty vườn trái Cửu Long, Xí nghiệp chế biến thực phẩm MeKo..Các loại trái cây chế biến để xuất khẩu ở Cần Thơ chủ yếu là dứa, chôm chôm, cam, chanh...dưới hình thức đóng hộp (80%) hoặc đông lạnh. Một số doanh nghiệp áp dụng các qui trình chế biến khá hiện đại, có thể kể đến là Nông trường Sông Hậu, Cty vườn trái Cửu Long, ...Họ xuất theo đường chính thức lẫn tiểu ngạch, chủ yếu sang các nước Đài Loan, Ý, Singapore, Tây Ban Nha và một số nước châu Âu khác.

5.2 Nguyên liệu thô và các sản phẩm chế biến

Nguồn nguyên liệu nấm tươi cũng như trái cây lấy từ nhiều nguồn hàng khác nhau, từ nông dân ở địa phương và các tỉnh lân cận khác như Sóc Trăng, Tiền Giang, An Giang, Hậu Giang, Kiên Giang, Đồng Tháp v.v... thông qua thương lái tại địa phương.

Hien nay chưa có con số thống kê cụ thể về sản lượng chi tiết các sản phẩm rau quả chế biến và xuất khẩu, nhưng như đã có đề cập trong phần giá trị xuất khẩu rau quả Cần Thơ (trang 3) cho đến thời điểm 7/2005 các doanh nghiệp chế biến Cần Thơ tiêu thụ 4,500 tấn rau quả đóng hộp, trong đó riêng 4 doanh nghiệp xuất khẩu 2,000 tấn rau quả, đạt 1,7 triệu USD.

5.3 Chất lượng sản phẩm và chứng nhận kiểm định

Sản phẩm nấm rơm được chế biến đóng hộp hoặc làm muối khi được xuất khẩu hầu hết chưa được chứng nhận chất lượng vì chủ yếu là nguyên liệu thô, tươi. Hiện tại, một số công ty chế biến khi bán các sản phẩm nấm rơm đóng hộp trong nước có dán nhãn hiệu của mình. Tuy nhiên hầu

hết các công ty chế biến khi bán thành phẩm ra thị trường nước ngoài thường 'chịu' bị dán nhãn hàng hóa của công ty nhập khẩu nước đó (nguồn: phỏng vấn chuyên sâu –Axis thực hiện)

5.4 Vận chuyển và hao hụt

Vận chuyển từ nơi trồng trọt đến công ty chế biến:

- Thương lái thường lấy hàng từ nông dân và vận chuyển tới nơi chế biến chủ yếu bằng ghe hoặc tàu... Như nắm rơm thường được thương lái để trong những can lớn (20 lít) có chứa nước muối để đảo bằm giữ nắm rơm được tươi lâu (hình 19, phụ lục 3) . Trái cây tùy theo loại mà để trong cào xé hoặc nilông để trên ghe thuyền. Hao hụt trong khâu vận chuyển chiếm 10-15% đối với trái cây (dập nát, hư...), khoảng 15-20% với nắm rơm (nguồn:phỏng vấn chuyên sâu –Axis thực hiện)

Vận chuyển thành phẩm từ công ty chế biến đến nước nhập khẩu:

Sản phẩm thường được vận chuyển bằng đường sông: tàu thủy (container) và cả máy bay. Thời gian vận chuyển trung bình khoảng 10 ngày cho các nước lân cận, hoặc lâu hơn (châu Âu). (nguồn- phỏng vấn DNTN Trần Minh –Axis thực hiện)

5.5. Hợp đồng:

Phương thức thanh toán với nông dân thông qua thương lái vẫn là hợp đồng miệng, trao đổi thỏa thuận dựa trên quen biết và uy tín lẫn nhau (Tham khảo phần hợp đồng của nông dân).

Còn khi giao dịch với công ty nước ngoài (bán sản phẩm)có kí hợp đồng.Thời gian giao hàng đến lúc thanh toán: 30- 60 ngày tùy theo thỏa thuận trong hợp đồng. (nguồn: phỏng vấn chuyên sâu- Axis thực hiện)

5.5 Khó khăn và hướng hỗ trợ

Đối với doanh nghiệp chế biến, một số khó khăn nằm ở khâu chất lượng sản phẩm mà chủ yếu người nông dân chưa hoàn toàn đáp ứng (nhiều khi cả về số lượng sản phẩm đạt chất lượng). Tuy nhiên, khó khăn lớn hơn nằm ở chính doanh nghiệp xuất khẩu: mức độ tường tận và am hiểu về các tiêu chuẩn của nước xuất hàng đến, quy chế và luật pháp thuế quan cũng như các vấn đề thương thảo trong hợp đồng sao cho không bất lợi cho mình (xem thêm phần này trong các nghiên cứu rau củ Đà Lạt, tp HCM, thanh long (Bình Thuận) và nho (Ninh thuận) do Axis thực hiện cho Bộ thương mại, GTZ và Metro 2005.

6. Người tiêu dùng

So với các tỉnh khác rau quả Cần Thơ khá phong phú*. Riêng về rau an toàn, người thường xuyên dùng rau sạch không nhiều, chủ yếu thông qua các kênh siêu thị mới mở tại Cần Thơ được vài năm trở lại đây (Coopmart 2003, Metro & Citimart 2004).

Từ khi TP Cần Thơ có các siêu thị, nhiều người đã cảm thấy an tâm hơn khi chọn mua và sử dụng rau. Có thể nói, siêu thị đã mở ra một kênh tiêu thụ cho các loại rau an toàn dù giá bán rau tại các siêu thị luôn cao hơn tại các chợ. Tuy vậy, thói quen đi siêu thị mua rau trong người dân tại đây vẫn chưa cao như các thành phố khác. Chợ vẫn là kênh tiêu thụ lớn nhất các sản phẩm rau quả do thói quen lâu năm, tính chất gần nhà, thuận tiện, dễ lựa chọn và trả giá (nguồn: Nghiên Cứu bán lẻ thành phố Cần Thơ, Axis 2004)

**Về rau, đây là vùng sông nước nên ngoài các loại rau quen thuộc còn có rất nhiều loại rau đặc trưng như rau muống, bông điên điển, rau đắng, rau nhút v.v...dùng để chế biến món ăn đặc sản của người miền Tây: lẩu, canh chua...Cần Thơ lại là vựa trái cây của đồng bằng sông Cửu Long, tập trung nhiều loại cây trái đặc sản từ các tỉnh lân cận (nguồn)*

Chợ Cần Thơ là nơi người tiêu dùng thường xuyên mua nhất. Ngoài các hệ thống chợ truyền thống, các chợ nổi trên sông (Cái Răng, Phong Điền..) góp một phần lớn cho việc đa dạng hóa chợ và làm nên hình ảnh một Cần Thơ riêng biệt, sinh động, và ấn tượng

Đa số người tiêu dùng rau quả Cần Thơ là dân tại địa phương. Tuy nhiên, vì Tp. Cần Thơ cũng là nơi nhiều dân ở các tỉnh khác đến để công tác, du lịch lại có nhiều vựa trái cây nổi tiếng như Phụng Hiệp quận Cái Răng, chợ nổi Phong Điền, vườn du lịch trái cây Mỹ Khánh ... nên cũng có nhiều khách du lịch trong và ngoài nước đến Cần Thơ mua và tiêu dùng cây trái tại đây.

Người tiêu dùng rau quả tại Cần Thơ hầu như không quan tâm đến xuất xứ hoặc nhãn hiệu của sản phẩm, (nhất là rau xanh). Họ thường chỉ quan tâm đến loại rau, trái cây, như xoài cát Hòa Lộc, bưởi Da xanh, Năm roi, hay dâu Hạ Châu, cam quýt Phong Điền... cùng các đặc điểm hình thức mẫu mã chứ không quan tâm nhiều đến nhà sản xuất (nguồn: Nghiên Cứu bán lẻ thành phố Cần Thơ, Axis 2004)

Đối với rau cũng như quả, yếu tố ảnh hưởng lên quyết định lựa chọn sản phẩm ngoài bản thân người bán hàng (vui vẻ, nhiệt tình) là chính sản phẩm (chất lượng mẫu mã đẹp, tươi, và giá cả hợp lí). (nguồn: Nghiên Cứu bán lẻ thành phố Cần Thơ, Axis 2004)

Những khó khăn của người tiêu dùng & hướng giải quyết

Cũng như các mẫu chốt khác trong chuỗi giá trị, người tiêu dùng có những khó khăn riêng do bản thân họ đóng một vai trò hết sức quan trọng: là người tiêu dùng sản phẩm cuối cùng, là người đánh giá rõ nhất chất lượng sản phẩm thông qua tác động của sản phẩm lên sức khỏe bản thân và gia đình.

Khó khăn chính của người tiêu dùng là thiếu thông tin và phản hồi thông tin. Thứ nhất, họ thiếu thông tin về chất lượng sản phẩm đang thịnh hành trên thị trường (nội/ngoại nhập), về độ an toàn của các chất bảo quản sản phẩm, các tác động của dư lượng thuốc trừ sâu (dài lâu) lên sức khỏe con người và các bệnh nan y liên quan cũng như tác động lên môi trường xung quanh.

Thứ hai, họ thiếu thông tin về việc phân định chất lượng sản phẩm (bằng mắt thường, hoặc các phương pháp đơn giản, tin cậy), cũng như địa chỉ các đơn vị/cơ sở/cửa hàng cung cấp uy tín.

Ngoài ra, việc phản hồi thông tin mặc dù gần đây cũng bắt đầu được quan tâm, và đã có trung tâm khiếu nại sản phẩm (VINASTAF thuộc tổ chức bảo vệ người tiêu dùng quốc tế), người tiêu dùng Việt nam vẫn chưa có thói quen khiếu nại sản phẩm rau quả do giá trị sản phẩm không lớn, và mức ảnh hưởng/ tác hại không thấy ngay lập tức hoặc nguy cấp như thịt cá, trứng sữa v.v.

Để khắc phục các khó khăn này, có một cách hiệu quả đó là sự tham gia của các phương tiện truyền thông đại chúng đặc biệt các chương trình TV. Chính vì vậy, chúng tôi rất mong muốn đài truyền hình sẽ có một chương trình dành riêng cho đề tài này, không chỉ cho người tiêu dùng được đối thoại trực tiếp với nhà cung cấp sản phẩm, mà còn với người nông dân trồng trọt rau trái từng loại, từng vùng... Ngoài ra, đây còn là một kênh hữu hiệu phổ cập các kiến thức thường thức về rau, củ quả cho mọi đối tượng trong chuỗi giá trị (Xem thêm phần kết luận và kiến nghị [trang...](#))

7. Vai trò các tổ chức lên chuỗi giá trị rau quả thành phố Cần Thơ

Tại Cần Thơ, hiện đã có chương trình qui hoạch một số vùng như Quận Bình Thủy, Quận Cái Răng, Huyện Phong Điền chuyển đổi, đa dạng hóa cơ cấu cây trồng từ cây lúa sang trồng cây rau quả kết hợp với du lịch sinh thái (nguồn phỏng vấn chuyên sâu, Axis thực hiện). Tuy nhiên so với trái cây, các chương trình hỗ trợ cho rau đậu vẫn còn rất ít ỏi.

UBND tp có khu trình diễn giống chất lượng và tiến bộ kĩ thuật cao. Riêng Sở Nông nghiệp cũng đã có chương trình xây dựng vùng chuyên canh 5000 ha trồng rau quả và tạo vùng sản xuất xây dựng thương hiệu cho Dâu, Xoài, Cam... trên địa bàn thành phố là những bước chuyển đáng mừng (nguồn phỏng vấn chuyên sâu, Axis thực hiện). Tuy nhiên việc thực thi ra sao, thời gian, mức độ hiệu quả như thế nào còn là cả một câu hỏi lớn, vì một thời gian dài chúng ta vẫn chú trọng giải quyết phần ngọn (phổ biến kiến thức trồng trọt cho nông dân, rồi có bệnh đầu chữa đấy), mà chưa giải quyết tận gốc các vấn đề (chuỗi giá trị với các mấu chốt ngoài nông dân và quy trình quản lí hiệu quả). Các chương trình mang tính đột phá như GAP v.v do vậy, chưa được triển khai đồng bộ hoặc chưa được hưởng ứng thật rộng rãi.

Sở Khoa Học Công Nghệ & Phân Viên Sau Thu Hoạch, Trường Đại Học Cần Thơ đã và đang kết hợp thực hiện nhiều đề tài nghiên cứu, cung cấp giống, tập huấn cho nông dân. Cho đến thời điểm cuối năm 2005, Sở đang thực hiện một số nghiên cứu như 'Bảo quản tiền thu hoạch Xoài Cát Hòa Lộc' (thực hiện tại Nông trường sông Hậu 2000-2005); 'Nghiên cứu biện pháp bảo quản tươi tiền thu hoạch Cam sành, Quýt đường'...

Sở khoa học dự kiến sẽ kết hợp với Sở nông nghiệp xây dựng khu công nghệ cao sản xuất rau an toàn với mô hình sản xuất phục vụ tiêu dùng (đầu 2006-2008) (nguồn phỏng vấn chuyên sâu, Axis thực hiện). Tuy vậy, đây vẫn là 'dự kiến' vì chương trình thực hiện cần có vốn, nhà tài trợ, trung tâm giám sát và kiểm định, mà những vấn đề này không thể ngày một ngày hai và đủ nhân sự có năng lực thực hiện.

Riêng Sở Thương Mại bao gồm 1 số phòng ban quan trọng (*Phòng Kế Hoạch Nghiệp Vụ, trung tâm xúc tiến thương mại...*), ngoài việc tạo điều kiện tiêu thụ nông sản, đặc biệt là rau quả còn có nhiệm vụ tổ chức hội chợ giới thiệu sản phẩm (thường niên), hỗ trợ cho Doanh Nghiệp về thông tin, kinh phí nhằm xúc tiến xuất khẩu, xây dựng thương hiệu... Nhưng cho đến nay việc xây dựng thương hiệu vẫn còn nhỏ lẻ, hầu hết do doanh nghiệp tư nhân tự bỏ vốn, tự làm thương hiệu là chính. Quỹ hỗ trợ Hoạt động xúc tiến thương mại của TP Cần Thơ hàng năm đều có, nhưng việc sử dụng hiệu quả quỹ này cũng cần hết sức chú ý và xem xét để có thể nhiều loại hình doanh nghiệp, HTX và người dân được tiếp cận dễ dàng hơn.

IV. PHÂN TÍCH ĐIỂM MẠNH, YẾU, CƠ HỘI, THÁCH THỨC CHO RAU QUẢ TP. CẦN THƠ

Trong các phần phân tích trên đây, sau mỗi mấu chốt trong chuỗi giá trị, chúng tôi đều đã tóm tắt các điểm khó khăn và hướng giải quyết. Phần này là tóm tắt các điểm mạnh yếu, cơ hội và thách thức trong đó có bao gồm một số khó khăn đã được đề cập, được tổng kết và trình bày lại có bổ sung một số vấn đề chung trong bức tranh cả chuỗi giá trị rau quả Cần Thơ.

1. Điểm mạnh, Điểm yếu

Các vấn đề cốt lõi	Điểm mạnh	Điểm yếu
Giống	<ul style="list-style-type: none"> - Viện Sofri, trường ĐH Cần Thơ đã nghiên cứu nhiều giống cây trồng phù hợp với đất đai và khí hậu từng vùng, giống cây đa dạng phong phú, thậm chí khả năng có thể làm thay đổi màu sắc vỏ trái.. (nguồn Sofri) - Thuốc trừ sâu bảo vệ thực vật đa dạng, phong phú 	<ul style="list-style-type: none"> - <u>Ý thức</u> người dân chưa cao khi vẫn còn nhiều người chọn mua giống trôi nổi bên ngoài. Ngoài ra một thực tế là nguồn giống cây tốt cũng chưa đáp ứng được nhu cầu của người dân về số lượng và giá cả * - Cũng do thị trường có nhiều thuốc bảo vệ thực vật với xuất xứ khác nhau, các hãng thuốc tiếp thị tràn lan, <u>không kiểm soát</u>, gây khó khăn cho nông dân trong việc chọn sản phẩm để mua trong khi người dân vẫn ham sản phẩm giá rẻ, thiếu quan tâm đến tác hại cho mình (người trồng) và người tiêu dùng sản phẩm. - Ngoài ra, trong quá trình trồng trọt, 1 số <u>bệnh cây khó chữa</u> cũng dẫn đến sản phẩm có chất lượng kém, không an toàn
Đất đai, khí hậu	<ul style="list-style-type: none"> - Khí hậu thành phố Cần Thơ dễ chịu, điều hoà, ít bão, quanh năm nóng ẩm, tương đối ổn định với hai mùa rõ rệt, là điều kiện phù hợp phát triển cây ăn quả nhiệt đới và trồng rau theo hướng an toàn - Các chính sách quy hoạch trồng trọt cây trái, rau quả của thành phố đang tạo một bước phát triển mới trong tương lai 	<ul style="list-style-type: none"> - Tốc độ phát triển chóng mặt của ngành <u>công nghiệp hóa</u> tại Tp.Cần Thơ trong 3 năm trở lại ít nhiều ảnh hưởng đến quỹ đất, giá đất nông nghiệp và môi trường trồng trọt tại đây - Phần nhiều các chương trình <u>quy hoạch</u> và phát triển tập trung vào trái cây, cho rau đậu vẫn còn ít ỏi

* Theo Viện Nghiên cứu cây ăn quả miền Nam, khả năng sản xuất của viện và Trung tâm Nghiên cứu cây ăn quả miền Đông Nam bộ chỉ có thể cung cấp 350.000 cây giống/năm. Các trung tâm giống hoặc Trung tâm Khuyến nông các tỉnh Tiền Giang, Đồng Tháp, Vĩnh Long, Cần Thơ... mỗi nơi có thể cung ứng khoảng 150.000 – 200.000 cây/năm., nguồn: <http://www.vietlinh.com.vn>

** Theo báo điện tử Cần Thơ 9/2005

<p>Chất lượng sản phẩm</p>	<p>Là vựa trái cây chất lượng cao tuyển chọn từ các tỉnh lân cận, được bán nhiều trên chợ nổi Cần Thơ (Phụng Hiệp, Phong Điền) và chợ trung tâm thành phố thu hút nhiều khách du lịch trong và ngoài nước</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ngành trồng trọt rau quả đến nay vẫn còn manh mún, nhỏ lẻ, thiếu tính tập trung nên khó <u>quản lý và kiểm soát</u> số lượng, sản lượng cũng như chất lượng - Rau an toàn <u>chưa được chứng nhận</u> chất lượng sản phẩm, là điểm yếu cho việc lưu thông hàng hóa vào các chuỗi siêu thị lớn, nhất là xuất khẩu **. - Trái cây hiện nay <u>rất ít thương hiệu</u> trên thị trường, ngoại trừ Dầu Hạ Châu (Phong Điền), Xoài Cát Hòa Lộc (Nông trường sông Hậu) v.v
<p>Quy trình sau thu hoạch</p>	<p>Mô hình hợp tác xã được tổ chức tương đối tốt với các điểm sơ chế tập trung, vận chuyển xe tải, nên đã giúp giảm bớt một phần khâu hao hụt sau thu hoạch</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ngoại trừ một số doanh nghiệp lớn, siêu thị ... có địa điểm sơ chế, tồn trữ, bảo quản riêng, hầu như các thành phần tham gia trong chuỗi giá trị chưa có hoặc nếu có thì các cơ sở vật chất cho các <u>điểm sơ chế, đóng gói, bảo quản</u> vẫn còn chật hẹp, vệ sinh kém chưa nói đến các công nghệ này, đặc biệt về công <u>nghệ chế biến</u> sản phẩm còn nghèo nàn về chủng loại, yếu về kỹ thuật - Phương tiện vận chuyển và cách đóng gói chưa khoa học và phương pháp tốt khiến hao hụt qua từng khâu chuỗi vẫn còn cao - Thiếu nguồn <u>nhân lực</u> quản lý có trình độ, có kinh nghiệm.
<p>Giá cả</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Đối với một số mặt hàng xuất khẩu, giá đạt cao, tăng lợi nhuận và giá trị cho rau quả nói chung - Giá mua vào của các siêu thị về rau quả an toàn cao hơn bên ngoài 	<ul style="list-style-type: none"> - Rau quả xuất khẩu bị ảnh hưởng nhiều bởi giá dầu tăng, giá vận chuyển tăng cao.. khiến cho giá thành của một số mặt hàng cao hơn khu vực (trái cây Thái Lan, Trung Quốc..) - <u>Giá cả thị trường nội không ổn định</u>, đặc biệt vào mùa mưa lũ, từ phía các nhà thu mua, gây xáo động thị trường - Hợp tác xã rau an toàn hoạt động chưa hiệu quả, chưa đảm bảo hết <u>đầu ra</u> cho sản phẩm, nên một lượng rau phải bán ra chợ lẻ với mức <u>giá</u> ngang với rau thường, gây thiệt thòi cho nông dân

Quan hệ trong chuỗi giá trị	<ul style="list-style-type: none"> - Đã áp dụng mô hình liên kết 4 nhà. Các quan hệ này đang bắt đầu được xây dựng trên nền tảng pháp lý, có sự ràng buộc bằng tín chấp, sổ theo dõi (HTX, nông dân), một số đã có hợp đồng giấy. - Vai trò các cơ quan tổ chức liên quan (Sở NN & PTNT, Phòng Thương mại, Sofri, Đại Học Cần Thơ ...) nhanh nhạy hơn một số tỉnh thành khác* 	<ul style="list-style-type: none"> - Nhà nước vẫn tập trung hỗ trợ nông dân là chính, thông qua khuyến nông: tập huấn kĩ thuật, hỗ trợ kinh phí làm điểm trình diễn... Các <u>chính sách ưu tiên</u> kích thích các mẫu chốt khác trong chuỗi còn ít và chưa đủ mạnh - Thiếu <u>sự liên kết</u> của các khâu trong chuỗi, đặc biệt vai trò '<u>người tiêu dùng</u>' -mẫu chốt quan trọng, quyết định chất lượng sản phẩm được chấp nhận - còn mờ nhạt - Các cơ quan chức năng chưa phát huy hết hiệu quả, thiếu 1 sự <u>quản lí đồng bộ</u>, xuyên suốt - Còn thiếu sự tham gia tích cực của các <u>cơ quan đại báo</u> trong việc tuyên truyền dùng rau quả sạch và quảng bá sản phẩm, xây dựng thương hiệu và giúp đỡ thông tin phản hồi tới các mẫu trong chuỗi (Xem thêm các phần khó khăn và hướng hỗ trợ phía trên, và tham khảo chuỗi rau an toàn Tp.HCM)
-----------------------------	---	--

2. Cơ hội và Thách thức

	Cơ Hội	Thách Thức
Nhu cầu thị trường	<ul style="list-style-type: none"> - Nhu cầu thị trường về trái cây ngày càng tăng, về số lượng và chất lượng sản phẩm, không chỉ ngoài nước mà ngay trong thị trường nội địa - Riêng với Cần Thơ, việc trở thành thành phố duy nhất tại trung tâm ĐBSCL và sự ra đời của các chuỗi siêu thị, với thể mạnh du lịch và chợ nổi trên sông là cơ hội lớn cho thị trường rau và cây trái tại đây 	<ul style="list-style-type: none"> - Khi nhu cầu tiêu thụ nội địa và xuất khẩu trái cây tăng cao thì yêu cầu về chất lượng, sự cải tiến về năng suất cây trồng ổn định, nâng cao chất lượng rau quả cũng ngày một tăng cao
Sản phẩm/Cạnh tranh	<ul style="list-style-type: none"> - Sản phẩm trái cây tại Cần Thơ đa dạng, đặc sắc của miền Tây, dễ dàng vận chuyển đến từ các tỉnh xung quanh - Viện nghiên cứu cây trồng miền Nam đã nghiên cứu ra nhiều giống mới, có thể thay đổi màu sắc vỏ trái (thanh long, cam, quýt v.v.) là cơ hội cho nhiều sản phẩm mới trên thị trường 	<ul style="list-style-type: none"> - Theo AFTA, thuế suất cho trái cây lưu chuyển từ nước này sang nước khác trong ASEAN chỉ còn ở mức từ 0-5%. Với mức thuế này, trái cây Thái Lan và các nước khác càng dễ xâm nhập vào thị trường Việt Nam. Và Cần Thơ với vai trò là vựa trái cây của ĐBSCL, cũng bị cạnh tranh gay gắt bởi trái cây nhập nội, ảnh hưởng tới giá cả thị trường, và lợi nhuận của người trồng trọt và kinh doanh trong chuỗi

*Năm 2005, Sở NN-PTNT đã tổ chức được 3 lớp tập huấn chương trình áp dụng IPM trên cây có múi cho nông dân. Mỗi lớp tập huấn có từ 30 đến 40 học viên, giảng viên tập huấn là cán bộ bảo vệ thực vật Sở NN-PTNT TP Cần Thơ, Trung tâm Bảo vệ Thực vật phía Nam, cán bộ Khoa Nông nghiệp (Trường Đại học Cần Thơ). Đồng thời, lớp tập huấn cũng được triển khai thực hiện thí nghiệm trên vườn cây ăn trái của nông dân tại các xã Long Xuyên (Binh Thủy), Thới An (Ô Môn), Nhơn Ái (Phong Điền),(nguồn: Trường ĐH Cần Thơ)

Xuất khẩu	<p>Cần Thơ là thành phố trung tâm ĐBSCL, vừa trái cây lớn của cả nước, đang và sẽ tăng cường hơn nữa khả năng xuất khẩu các sản phẩm rau quả tươi và chế biến (đông lạnh, đóng hộp) với sự giúp đỡ của cơ quan chức năng của thành phố, các tổ chức quốc tế, các nhà đầu tư trong và ngoài nước</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sản phẩm rau quả xuất khẩu <u>chưa đa dạng</u> về chủng loại (chỉ tập trung vào nấm rơm và một vài loại trái cây) đặc biệt cần đạt các chứng chỉ quan trọng của một số thị trường khó tính như Châu Âu, Mỹ, Nhật.. - <u>Chi phí</u> chế biến đang lên cao, chủ yếu do giá xăng dầu tăng nhanh, các dây chuyền chế biến không đạt công suất khiến giá thành tăng - Thiếu việc làm <u>thương hiệu</u> sản phẩm, nên phần lớn sản phẩm xuất khẩu vẫn dưới nhãn hàng nước bạn - là một thiệt thòi và thách thức lớn cho rau quả Cần Thơ nói riêng và Việt Nam nói chung
------------------	---	---

V. Kiến nghị:

Trong các phần trên đây chúng tôi đã có các kiến nghị riêng cho từng mẫu chốt, phần này là kiến nghị chung cho cả chuỗi giá trị rau quả Cần Thơ, một phần nào giúp nâng cao tính hiệu quả cho chuỗi giá trị này.

1. Tổ chức

- UBND thành phố nên có chính sách đánh giá kết quả thường xuyên việc quy hoạch vùng đất trồng trọt cũng như duy trì và nhân rộng mô hình các HTX tại Cần Thơ, liên kết Gap Sông Tiền, khuyến khích khen thưởng các đơn vị tiêu biểu bằng những hình thức thiết thực như giúp đỡ xây dựng nhà lưới, máy móc nông nghiệp v..v

- Việc xây dựng chợ đầu mối rau quả là rất tốt, nhưng để duy trì và để nó trở thành một trung tâm buôn bán lớn còn cần các cơ quan phòng ban Thương nghiệp giúp đỡ, hỗ trợ kinh phí thuê mượn mặt bằng, khuyến khích các thành phần buôn bán tham gia. Có thể xây dựng chợ sĩ Phong Điền trên sông, kết hợp với sở du lịch & thương mại thành một chợ đầu mối đa dạng hóa sản phẩm, được tổ chức có quy mô, quy củ và kiểm soát tốt

- Nên thành lập các hiệp hội HTX cho rau, quả; tổ chức hiệp hội doanh nhân ngành rau, quả hay CLB doanh nghiệp chế biến rau trái xuất khẩu v.v. tại ĐBSCL, có sự liên kết và hỗ trợ của Sở Nông Nghiệp, giúp giữ vững giá cả thị trường, tránh bị một số cá nhân hoặc giá trái cây nhập khẩu chi phối, gây biến động thị trường

- Metro Cash & Carry nên đẩy mạnh hơn nữa vai trò của mình tại Cần Thơ trong việc thành lập hệ thống thu mua sản phẩm đạt chất lượng an toàn cho nông dân & các HTX tại đây, khuyến khích và giúp đỡ dán nhãn hàng hóa, xuất xứ để tác động tích cực lên thói quen dán nhãn mác hàng hóa, nói riêng và đẩy mạnh thương hiệu nói chung cho đối tác.

- GTZ, Metro và các tổ chức quốc Tế được sự giúp đỡ của Bộ Thương Mại, nên làm việc với Đài truyền hình VTV, HTV để có 1 chương trình thường xuyên về an toàn thực phẩm cho người tiêu dùng, nông dân, và các tác nhân khác trong chuỗi tham gia rộng rãi. Chương trình nên làm theo dạng gameshow (giống như an toàn giao thông do Honda tài trợ), có các câu hỏi, đố vui, và khách mời với những vấn đề cần thiết nhưng tổ chức một cách thú vị và dễ hiểu

- Các hoạt động xúc tiến thương mại thông qua việc tổ chức các hội nghị, thảo luận chuyên đề nhằm quảng bá giới thiệu sản phẩm rau quả tươi, rau quả chế biến Cần Thơ cần tiếp tục được đẩy mạnh hơn nữa song song với việc khuyến khích xây dựng thương hiệu cho một số sản phẩm rau quả của thành phố (Việc này có thể lấy Nông Trường Sông Hậu hoặc một vài doanh nghiệp thành công làm mô hình đại diện và lên chương trình xây dựng cho 10-20 đơn vị hạt giống của thành phố như đang tiến hành với ITPC ở tp HCM).

- Tổ chức kêu gọi Đầu tư và xây dựng chương trình ưu đãi đầu tư cho các công ty chế biến rau quả trên địa bàn thành phố cũng là việc cần sở Thương Mại và các ban ngành liên qua tham gia tích cực hơn nữa

- GTZ nên phối hợp với UBND tỉnh, thành phố, Sở Nông Nghiệp, các cơ sở luật pháp, ngân hàng và các tổ chức liên quan giúp đỡ cho việc vay vốn ngân hàng được dễ dàng, nhanh chóng, và nhất là gửi các chuyên gia về luật pháp thường xuyên trao đổi, đối thoại với các tác nhân nhằm giúp cho việc kí kết hợp đồng được đẩy mạnh hơn nữa.

2. Đào Tạo:

- Đối với nông dân cần có các chương trình
 - Phổ biến thông tin về giống, thuốc bảo vệ thực vật tốt nhất cho sản phẩm và môi trường cũng như các thông tin về giá cả kèm theo.
 - Tập huấn kĩ thuật trồng trọt, canh tác, sơ chế, bảo quản, đóng gói, vận chuyển sản phẩm cho nông dân nhằm giảm thiểu hao hụt
 - Nâng cao kiến thức, phổ biến thông tin thị trường thường xuyên, giới thiệu các phương tiện lấy tin hiệu quả về giá cả, cây giống, dụng cụ, máy móc v.v (qua internet, các trang web)
 - Khuyến khích các chương trình đào tạo về 'đối thoại với các cơ quan đoàn' thể khi cần thiết (communication) việc cần thiết tham gia HTX, và các yêu cầu liên quan
 - Ngoài ra, nông dân cũng cần biết sản phẩm của mình được đánh giá ra sao bởi người tiêu dùng cuối cùng, sẽ giúp cho họ có í thức và trách nhiệm hơn trong trồng trọt và sản xuất sản phẩm đạt chất lượng

=> Vai trò các cơ quan chủ quản nông nghiệp là hết sức quan trọng, với sự trợ giúp về kỹ thuật của các chuyên gia Sofri, trường ĐH Cần Thơ, kết hợp với GTZ, Metro và các tổ chức quốc tế khác

- Tổ chức cho các đối tượng tham gia trong chuỗi rau quả Cần Thơ từ nông dân, thương lái, HTX, doanh nghiệp, người bán sỉ lẻ đến người tiêu dùng (Nhà hàng, khách sạn v.v) tham gia vào:
 - Các khóa giới thiệu sâu sắc tầm quan trọng của việc liên kết các giá trị trong chuỗi rau quả, phân tích giá trị từng chuỗi và vai trò của từng mắt chốt trong chuỗi. Đặc biệt cần chú giới thiệu lợi ích của sản phẩm đạt chất lượng đối với từng mắt chốt trong chuỗi, về xu hướng thị trường cho các sản phẩm này trong tương lai, các cơ hội và thách thức... => GTZ nên kết hợp với VCCI tổ chức chương trình này miễn phí rộng rãi cho các đối tượng tham gia
 - Các khóa học cơ bản về công nghệ sau thu hoạch là hết sức cần thiết, đặc biệt về các sản phẩm và phương pháp chế biến rau quả (xem thêm phần này trong chuỗi rau Đà Lạt) => Cần có sự tham gia của Phân viện sau thu hoạch, Đại học Cần Thơ, kết hợp với các chuyên gia của Metro hoặc các tổ chức quốc tế khác

- Các khóa học về việc ký kết hợp đồng bằng văn bản, nội dung cơ bản (các điều khoản và điều kiện, cơ sở pháp lý), giải quyết sự cố khi thực hiện hợp đồng, đặc biệt trong xuất khẩu sản phẩm => *Đây là sự tham gia của các tổ chức doanh nghiệp luật, các ngân hàng, có các 'đại diện điển hình' . GTZ có thể là cầu nối hoặc là người tổ chức, kết hợp với VCCI hoặc WB tài trợ một phần các khóa học này*
- Phổ biến, cung cấp nguồn thông tin tin cậy về thị trường mới như sản phẩm, giá cả, thuế xuất, nhập khẩu v.v., để các đối tượng nắm bắt được nhu cầu thị trường nội địa và các thị trường xuất khẩu rau quả khác nhau (đối tượng sử dụng, nhu cầu thị trường, thói quen sử dụng, đánh giá của người sử dụng về sản phẩm rau quả VN và các nước khác, nhân tố ảnh hưởng lên việc sử dụng, nhập khẩu rau, xu hướng thị trường v.v.)
=> *GTZ có thể kết hợp với Việttrade và một số doanh nghiệp có kinh nghiệm trong lĩnh vực này ở từng thị trường với sự giúp đỡ của các phòng thương mại, các đại sứ quán và các tổ chức quốc tế (ví dụ kết hợp với Metro & Eurocharm trong việc tìm hiểu thị trường Châu Âu, Jetro – thị trường Nhật, Amcharm thị trường Mỹ v.v.)*

3. Hỗ Trợ

Ngoài việc đào tạo và tái tổ chức cũng như thiết lập một hệ thống quản lý hữu hiệu cho chuỗi giá trị rau quả, chúng tôi nhận thấy một số hỗ trợ khác cũng cần thiết cho chuỗi rau quả Cần Thơ đạt hiệu quả cao hơn (giảm thiểu mất mát do vận chuyển, thu hoạch v.v.) như:

- Hỗ trợ vốn cho nông dân, thương lái để đầu tư trang thiết bị vật chất (ghe thuyền, địa điểm sơ chế, bảo quản, tồn trữ) cải thiện quy trình trồng trọt và sau thu hoạch => Việc hỗ trợ này nên tập trung vào một số HTX đang hoặc sẽ kí kết trồng trọt rau quả theo phương pháp an toàn, làm thí điểm và nhân giống các điển hình
- Vận động, khuyến khích các cơ quan, tổ chức, doanh nghiệp đứng ra bao tiêu sản phẩm cho nông dân (Coopmart, Metro, Citimart, các doanh nghiệp xuất khẩu...) giúp đỡ họ từ các bước ban đầu cho đến thu hoạch và tiêu thụ
- Sở thương mại hỗ trợ thêm về thông tin, một phần kinh phí xúc tiến xuất khẩu, cũng như kinh phí cho các hoạt động hội chợ, quảng bá sản phẩm, xây dựng thương hiệu... Ngoài ra, các tổ chức quốc tế (bao gồm GTZ, Metro) nên giúp đỡ việc đạt chứng chỉ, chứng nhận xuất khẩu sản phẩm với chi phí thấp nhất có thể
- Hỗ trợ nông dân vay tín dụng với thời hạn lâu dài (5-10 năm) một cách nhanh chóng và dễ dàng hơn cũng như có chính sách trợ giá khi cần thiết (mùa lũ, mất mùa..)

Phụ Lục 1: Danh sách các phỏng vấn chuyên sâu Tp.Cần Thơ

STT	HỌ TÊN	CHỨC VỤ	ĐỊA CHỈ/NƠI CÔNG TÁC
1	Phạm Văn Quỳnh	Phó Giám Đốc Chi Cục Trưởng	Sở Nông Nghiệp &PT Nông Thôn Chi Cục Bảo Vệ Thực Vật
2	Hùynh Văn Diệm	Giám Đốc	Trung Tâm Xúc Tiến Đầu Tư
3	Dương Nghĩa Hiệp	T.P Kế Hoạch Nghiệp Vụ	Sở Thương Mại
4	Nguyễn Văn Ngọc	Phó Trưởng Phòng	Sở Khoa Học Công Nghệ
5	Ms Ánh	Chuyên viên	Trung Tâm Khuyến Nông
6	Lê Thanh Phong	Phó Khoa Nông Nghiệp	Đại Học Cần Thơ
7	Trịnh Đình Dự	Trợ lý Phó Chủ Tịch	Ủy Ban Nhân Dân
1	Đặng Thị Chậm		22/4 Phường Hưng Thạnh- Cái Răng
2	Võ Thanh Hiền	Thương lái	Ấp Phú Lợi Xã Tân Phú
3	Nguyễn Thị Hồng	Thương lái	5/5 Phường Hưng Thạnh - Cái Răng
4	Hùynh Thanh Điền	Thương lái	23/3 Tổ 3 Xã Hưng Thạnh
5	Diễm Kiều	Người bán sỉ	Chợ Tân An
6	Đoàn Thu Liễu	Người bán sỉ	33/159 Nguyễn Thị Minh Khai
7	Quách Lượm	Người bán lẻ	71 Hai Bà Trưng
8	Trần Thị Thảo	Người bán lẻ	138 Hai Bà Trưng
9	Phan Thị Kim Chi	Nhân viên	Siêu Thị Coopmart
10	Lê Văn Dũng	Nhân viên	Siêu Thị Citimart
11	Trần Văn Minh	Chủ Doanh Nghiệp (Hậu Giang)	Doanh Nghiệp Xuất Khẩu Trần Minh
1	Trương Văn Súa	Nông dân	Khu Vực Bất Vàng Phường Thới Long
2	Nguyễn Văn Nô	Nông dân	Khu Vực Bất Vàng Phường Thới Long
3	Nguyễn Công Khanh	Nông dân	Khu Vực Bất Vàng Phường Thới Long
4	Ngô Văn Luân	Nông dân	Khu Vực Phường Long Hào
5	Trần Thanh Liêm	Nông dân	14/10 Khu Vực 7 Phường Bình Thủy
6	Triệu Công Đình	Nông dân	Phường Long Tuyền
7	Phạm Văn Thiện	Nông dân	Phường Long Hòa
8	Trần Văn Phương	Nông dân	Phường Hưng Thạnh
9	Nguyễn Hữu Đức	Nông dân	Phường Hưng Thạnh
10	Nguyễn Văn Be	Nông dân	Phường Hưng Thạnh
11	Nguyễn Thanh Xuân	Nông dân	Nhơn Ái - Phong Điền
12	Trần Văn Lợi	Nông dân	Nhơn Ái - Phong Điền
13	Đặng Văn Sáu	Nông dân	Trường Long
14	Nguyễn Thị Hai	Nông dân	Xã Nhơn Ái
15	Nguyễn Hữu Phước	Nông dân	Bình Thủy
16	Lâm Văn Nhơn	Nông dân	An Thới - Bình Thủy
17	Dương Hoàng Hùng	Nông dân	Phường Long Tuyền- Bình Thủy
18	Trần Văn Sứ	Nông dân	Phường Tân Phú
19	Nguyễn Văn Phục	Nông dân	Phường Tân Phú





Phụ lục 2: Tp.Cần Thơ - Tài liệu tham khảo

Stt	Tên bài viết	Báo cáo/Tạp chí/Trang web	Ngày
1	Niên giám thống kê Cần Thơ	Cục thống kê Cần Thơ	2004
2	Báo cáo ước Diện tích, Năng suất, sản lượng cây hàng năm 2004, 2005	Cục thống kê Cần Thơ	2004-2005
3	Báo cáo kim ngạch xuất khẩu và dịch vụ thu ngoại tệ của Tp.Cần Thơ tháng 12/2004	Sở Thương Mại	12/2004
4	Báo cáo diện tích rau màu các quận huyện Tp.Cần Thơ	Cục thống kê Tp.Cần Thơ	5/8/2005
5	Các doanh nghiệp chế biến nông sản xuất khẩu		
6	Tổng quan về Tp.Cần Thơ	www.vccimekong.com	2005
7	Kinh tế Cần Thơ ngày càng phát triển	http://content.cantho.gov.vn	2005
8	Cần Thơ bước vào thời kỳ mới	http://www.vneconomy.com.vn	2006
9	Cần Thơ: Rau quả đóng hộp xuất khẩu tăng cao	http://www.agroviet.gov.vn/	26/07/05
10	Nhiều mô hình sản xuất rau an toàn, hiệu quả kinh tế cao	Báo điện tử Cần Thơ	20/12/2004
11	Cần Thơ: Mới có 13% số hộ ND thu nhập trên 50 triệu đồng/ha/năm	http://www.agroviet.gov.vn/	03/01/06
12	Đồng chí Phạm Văn Quỳnh, Phó Giám đốc Sở NN-PTNT TP Cần Thơ: Áp dụng rộng rãi kỹ thuật IPM trên cây có múi để tạo ra sản phẩm sạch bệnh, an toàn (phần 1)	Hệ quản trị thư viện điện tử tích hợp/Trường ĐH Cần Thơ http://203.162.41.162	2005
13	Giới thiệu về các địa điểm Cần Thơ	http://www.vietcombankcantho.com	
14	Tổng quan Cần Thơ	http://www.fiditour.com	
15	Báo cáo kết quả triển khai chương trình sản xuất rau an toàn Tp.Cần Thơ (2003-2004)	PGs.Ts Trần Văn Hai-Đại học Cần Thơ Ths.Phạm Văn Quỳnh – Sở NN Tp.Cần Thơ	2005
16	Rau an toàn: Nhu cầu tăng, sản xuất khó...	Báo điện tử Cần Thơ	2005
17	Cần Thơ: nông trường sông Hậu nâng giá trị xoài cát Hòa Lộc	www.agroviet.gov.vn	2005
18	Nghiên cứu người bán lẻ Tp.Cần Thơ	Báo cáo dự án “Boom” Axis thực hiện	2004

Phụ lục 3: Tp.Cần Thơ – Quy trình trồng rau Cần Thơ

<p>Quy trình trồng rau</p>	<p>1. Lên liếp</p> 	<p>2. Chăm sóc</p> 	<p>3. Tưới nước</p> 
<p>Quy trình trồng rau</p>	<p>4. Theo dõi</p> 	<p>5. Thu hoạch</p> 	<p>6. Vườn rau trong nhà lưới</p> 
<p>Sơ chế, phân loại</p>	<p>7. Sơ chế phân loại rau quế tại điếm bấn lể</p> 	<p>8. Sơ chế, phân loại rau tại vựa</p> 	<p>9. Sơ chế phân loại tại siêu thị</p> 
<p>Đóng gói, tồn trữ</p>	<p>10. Đóng gói rau trong cần xé</p> 	<p>11. Tồn trữ rau tại điếm bán lẻ</p> 	<p>12. Tồn trữ rau tại nhà</p> 
<p>Vận chuyển</p>	<p>16. Vận chuyển bằng tàu</p> 	<p>17. Vận chuyển bằng ghe</p> 	<p>18. Vận chuyển bằng xe máy</p> 
<p>Các điếm buôn bán rau</p>	<p>19. Vận chuyển nắm rơm đến nơi chế biến</p> 	<p>20. Điểm bán lẻ rau tại chợ C.Thơ</p> 	<p>21. Điểm bán lẻ rau tại siêu thị Cần Thơ</p> 

Phụ lục 4:: Tp.Cần Thơ – Quy trình trồng trái cây Cần Thơ

<p>Trồng quả</p>	<p>1. Lên giống</p> 	<p>2. Chăm sóc</p> 	<p>3. Thu hoạch</p> 
<p>Vườn trái cây Cần Thơ</p>	<p>4.Vườn bưởi</p> 	<p>5.Vườn chuối</p> 	<p>6.Vườn Cam</p> 
<p>Phân loại, đóng gói</p>	<p>7.Phân loại tại ghe</p> 	<p>8.Đóng gói bằng thùng giấy</p> 	<p>9.Đóng gói bằng cần xé</p> 
<p>Vận chuyển</p>	<p>10.Vận chuyển bằng tàu</p> 	<p>11.Vận chuyển bằng ghe</p> 	<p>12.Vận chuyển bằng xe đẩy tay</p> 
	<p>13.Điểm bán sỉ trái cây trên ghe</p> 	<p>14.Điểm bán lẻ trái cây tại chợ Cần Thơ</p> 	<p>15.Điểm bán lẻ trái cây- siêu thị</p> 

Phụ lục 5: Danh sách một số công ty chế biến nấm rơm & trị giá xuất khẩu Tp.Cần Thơ (Tháng 8 tháng 2005)

	Số lượng (Tấn)	Trị giá (USD)
-Nông sản và NSTP chế biến		3,628,886
Trong đó: Nấm rơm	2,511	2, 037,010
1/ Cty NSTP Xuất khẩu		6,639,300
- Nông sản chế biến		4,830
Trong đó: Nấm rơm	14	4,830
2/ Nông trường sông Hậu		1,577,523
Trong đó: Nấm rơm	1,197	705,526
3/ Liên hiệp HTX Thương mại		546,908
Nấm rơm muối, NSCB khác	414	546,908
4/Công ty TNHH Hưng Phát	102	64,045
Nấm rơm muối	102	64,045
5/Công ty Cổ phần chế biến thực phẩm Miền Tây		445,260
Nông sản chế biến		445,260
Trong đó: Nấm rơm	301	325,980
6/Xí nghiệp chế biến Thực phẩm Meko		990,320
Trong đó: Nấm rơm	483	389,721

Phụ lục 6: Một số doanh nghiệp chế biến nông sản điển hình tại Cần Thơ

1. Nông trường sông Hậu:

Thành lập năm 1979, Nông trường Sông Hậu là Đơn vị sản xuất kinh doanh tổng hợp với tiềm năng nguyên liệu lớn, chất lượng cao. Diện tích tự nhiên 6.981 ha, trên 10.000 lao động

Mô hình đa canh, đa dạng hóa sản phẩm, năng động hiệu quả thích nghi với kinh tế thị trường.

Hiện nay đang trở thành một trong ba khu sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao của cả nước. Sản phẩm sản xuất và kinh doanh cũng rất đa dạng, từ sản phẩm chăn nuôi (gà, vịt, bò...), thủy sản, lâm sản (gỗ chế biến) đến sản phẩm trái cây tươi, đóng hộp, đông lạnh

Về chế biến trái cây, Nông trường sông Hậu (Cần Thơ) vừa thành lập câu lạc bộ sản xuất, dịch vụ trái cây, quy tụ 100 nông trường viên sản xuất giỏi tham gia. Câu lạc bộ thực hiện hỗ trợ kỹ thuật sản xuất xoài hàng hóa, ứng dụng công nghệ sau thu hoạch tạo ra trái xoài theo qui cách to, đẹp, giữ tươi được lâu trong thời gian bảo quản. Đây là một trong những bước đi của nông trường trong quá trình nâng cao năng suất, giá trị xoài cát Hòa Lộc, tiến tới xây dựng thương hiệu "Xoài cát Hòa Lộc sông Hậu" phục vụ xuất khẩu (nguồn: số 17, phụ lục 1)

Theo các nhà khoa học tại Trường Đại học Cần Thơ, tại đây còn có "công thức" bảo quản cho cả trái thanh long, bưởi Năm Roi, nhãn và cam sành. Thanh long có thể bảo quản được 6 tháng, bưởi, nhãn và cam sành có thể bảo quản được hai tháng. Với thời gian như vậy, theo tiến sĩ Hà Thanh Toàn, Giám đốc Viện Nghiên cứu và Phát triển sinh học, Trường Đại học Cần Thơ thì hoàn toàn có thể chủ động thời gian xuất khẩu trái cây. (nguồn: số 17, phụ lục 1)

2. DNTN Trần Minh:

Là doanh nghiệp chuyên xuất khẩu nắm rơm, dưới 2 dạng chính: nắm rơm đóng hộp (90%) và nắm rơm muối (10%). Hàng năm sử dụng khoảng 6,000 tấn nguyên liệu nắm thô và tạo ra khoảng 3,000 tấn thành phẩm, xuất chủ yếu sang Đài Loan, Ý, Tây Ban Nha và một số nước châu Âu khác, một số rất ít tiêu thụ trong nước. Nguồn sản phẩm nắm rơm tươi chủ yếu lấy từ những hộ nông dân ở các tỉnh lân cận như Đồng Tháp, Sóc Trăng, thông qua thương lái tại địa phương. Tại Cần Thơ rất ít vì số lượng nắm tươi không nhiều, được nông dân chủ yếu bán lẻ ra chợ. Ngoài ra Công ty còn kinh doanh thêm một số trái cây đóng hộp như khóm, chôm chôm lấy từ Hậu Giang, Kiên Giang, nhưng số lượng không đáng kể, chủ yếu để đa dạng hóa sản phẩm. Sản phẩm hầu hết chưa được chứng nhận chất lượng vì chủ yếu là nguyên liệu thô, tươi. Và bản thân nắm tươi khi được đóng hộp xuất sang nước ngoài cũng chưa được dán nhãn mà do công ty đó tự dán nhãn hiệu. Vì vùng sông nước, nên phương tiện vận chuyển chủ yếu là ghe tàu, container. Phương thức thanh toán với nông dân thông qua thương lái vẫn là hợp đồng miệng, trao đổi thỏa thuận dựa trên quen biết và uy tín lẫn nhau. Còn khi giao dịch với công ty nước ngoài vẫn có kí hợp đồng. Thời gian giao hàng đến lúc thanh toán: 30, 40 hoặc 60 ngày tùy theo thỏa thuận trong hợp đồng. Doanh số trung bình hàng năm của công ty khoảng 28-30 tỷ đồng.