

METRO

Cash & Carry Vietnam Ltd.

gtz



**MINISTRY OF TRADE
OF S.R. VIETNAM**

PHÂN TÍCH NGÀNH HÀNG RAU TẠI HẢI PHÒNG



Thực hiện: Đào Thế Anh, Đào Đức Huấn, Ngô Sỹ Đạt
Đặng Đức Chiến, Lê Văn Phong

**Bộ môn Hệ thống Nông nghiệp
Viện KHKT nông nghiệp Việt Nam**

Hà nội - 2005

MỤC LỤC

I. TÓM TẮT.....	5
II. MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU	5
III. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU.....	5
III.1. Phương pháp thu thập thông tin	5
III. 2. Phương pháp chọn điểm nghiên cứu.....	6
III. 3. Phương pháp triển khai thực địa.....	6
IV. TÌNH HÌNH CHUNG	6
IV.1 Giới thiệu khái quát thành phố Hải Phòng	6
IV.2 Tình hình sản xuất rau thành phố Hải Phòng	8
V. ĐẶC ĐIỂM THỊ TRƯỜNG RAU HẢI PHÒNG	10
V.1. Đặc điểm thị trường và nguồn cung ứng rau thành phố Hải Phòng	10
V.2 Cấu trúc ngành hàng rau thành phố Hải Phòng	11
V.2.1 Đặc điểm các tác nhân tham gia kênh hàng rau huyện Tiên Lãng.....	12
V.2.1.1 Nông dân	12
V.2.2.2 Hợp tác xã nông nghiệp.....	16
V.2.2.3 Công ty sơ chế nông sản xuất khẩu.....	20
V.2.2 Đặc điểm các tác nhân tham gia kênh hàng rau huyện Thủy Nguyên	23
V.2.2.1 Nông dân	24
V.2.2.2 Tác nhân thu gom	27
V.2.2.3 Tác nhân bán buôn	28
V.2.2.4 Tác nhân bán lẻ	29
V.2.2.5 Phân tích giá trị của kênh hàng.....	30
V.2.3 Tác nhân tiêu dùng	31
VI. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ.....	32
VI.1 Kết Luận	32
VI.2 Kiến nghị.....	33
VII PHỤ LỤC.....	34

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1:	Cơ cấu GDP Hải Phòng tính theo giá thực tế.....	8
Bảng 2:	Diện tích và sản lượng rau Hải Phòng phân theo huyện thị.....	9
Bảng 3:	Giá trị sản xuất nông nghiệp (theo giá cố định 1994)	9
Bảng 4:	Một số đặc điểm các hộ điều tra	12
Bảng 5:	Diện tích rau vụ đông của các hộ nông dân điều tra trên địa bàn huyện Tiên Lãng trước khi có hợp đồng và sau khi có hợp đồng ký kết	13
Bảng 6:	Cơ cấu thu nhập/năm của hộ điều tra huyện Tiên Lãng.....	13
Bảng 7:	Lịch mùa vụ các loại cây trồng tại Tiên Lãng.....	14
Bảng 8:	Hiệu quả kinh tế một số mô hình sản xuất của các hộ điều tra	14
Bảng 9:	Sự khác biệt của các hộ điều tra trước năm 2002 và năm 2005	15
Bảng 10:	So sánh hiệu quả kinh tế khi các hộ bán cho công ty với việc bán ra ngoài	15
Bảng 11:	Các công ty và xã có hợp đồng sản xuất và tiêu thụ rau	16
Bảng 12:	Một số chỉ tiêu trong hoạt động của Hợp tác xã.....	17
Bảng 13:	Giá cả một số loại sản phẩm ký kết trong năm 2005 của một số HTX.....	18
Bảng 14:	Yêu cầu quy cách chất lượng đối với sản phẩm sơ chế xuất khẩu.....	21
Bảng 15:	Hạch toán chi phí sơ chế đưa chuột xuất khẩu của công ty VTNN Hải Phòng	22
Bảng 16:	Đặc điểm chung của các hộ điều tra theo kênh hàng xuất phát từ huyện Thủy Nguyên.....	24
Bảng 17:	Cơ cấu thu nhập/năm của hộ điều tra huyện Thủy Nguyên	24
Bảng 18:	Hiệu quả kinh tế một số mô hình sản xuất của các hộ điều tra ở Thủy Nguyên	25
Bảng 19:	Lịch mùa vụ một số loại rau của các hộ điều tra.....	25
Bảng 20:	Một số chỉ tiêu của các tác nhân thu gom rau chuyên nghiệp tại Thủy Nguyên	28
Bảng 21:	Chi phí hoạt động của tác nhân thu gom chuyên nghiệp tại Thủy Nguyên	28
Bảng 22:	Đặc điểm của các tác nhân bán lẻ	30
Bảng 23:	Hình thành giá qua các tác nhân tính trên nhóm sản phẩm rau(ĐVT: đ/kg)	31
Bảng 24:	Yêu cầu về chất lượng sản phẩm đối với một số loại rau	32

DANH MỤC ĐỒ THỊ

Biểu đồ 1:	Sản lượng rau của Hải Phòng qua 2 năm	9
Biểu đồ 2:	Cơ cấu thị trường đầu ra của các tác nhân bán buôn tại Thủy Nguyên	29

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1:	Nguồn cung ứng và thị trường tiêu thụ rau TP Hải Phòng	10
Sơ đồ 2:	Ngành hàng rau Thành phố Hải Phòng	11
Sơ đồ 3:	Kênh lưu chuyển sản phẩm rau tại huyện Tiên Lãng	12

Phụ lục

I. Tóm tắt

Hải Phòng là một thành phố năng động của khu tam giác kinh tế trọng điểm phía Bắc. Cũng giống như các thành phố lớn khác trong cả nước, nhu cầu về tiêu dùng rau của thành phố đang hướng theo các loại rau an toàn, rau sạch, rau cao cấp cũng như đa dạng về chủng loại. Đây cũng là vấn đề được lãnh đạo thành phố quan tâm thúc đẩy phát triển. Mô hình trồng rau an toàn đã được triển khai tại một số huyện như An Lão, Thủy Nguyên. Đặc biệt tỉnh liên doanh với công ty nước ngoài để xây dựng khu công nghệ cao tại An Lão để sản xuất cà chua, dưa chuột và một số loại hoa, mở ra hướng đi mới trong công nghệ tiên tiến cho thành phố. Các vùng ngoại thành lại được quy hoạch để trồng cây xuất khẩu như cà chua Anh đào, dưa bao tử, hành tỏi, ớt, khoai tây...

Thành phố Hải Phòng là thị trường có sức tiêu thụ lớn và đa dạng về chủng loại rau. Nguồn cung cấp chính cho thị trường chủ yếu là các huyện lân cận thành phố như là An Dương, Thủy Nguyên. Trong khi đó, các huyện ngoại thành xa hơn như Tiên Lãng, Vĩnh Bảo lại tập trung vào sản xuất rau xuất khẩu cho các công ty chế biến nông sản trong và ngoài tỉnh. Vì thế, những sản phẩm rau thông thường được sản xuất ra chủ yếu nhằm tiêu thụ tại địa phương. Hệ thống tư thương thu gom các sản phẩm này cũng không phát triển.

Trong báo cáo này, 2 huyện Thủy Nguyên và Tiên Lãng sẽ được lựa chọn để nghiên cứu. Thủy Nguyên là huyện nằm sát thành phố, có định hướng sản xuất rau an toàn và các loại rau thông thường phục vụ cho thị trường thành phố là chủ yếu. Trong khi đó huyện Tiên Lãng lại có diện tích rất lớn tập trung vào sản xuất theo hợp đồng với các công ty các loại rau cho mục đích xuất khẩu. Các kênh hàng chủ yếu tại 2 huyện cũng sẽ được nghiên cứu dựa trên những đặc trưng này.

II. MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU

- Xác định quy mô và đặc điểm sản xuất, tình hình chế biến, lưu thông sản phẩm rau xanh của Tỉnh.
- Xác định cấu trúc của ngành hàng, các kênh lưu thông sản phẩm chính và quy mô, đặc điểm hoạt động của các tác nhân tham gia ngành hàng.
- Phân tích đặc điểm về chất lượng, giá sản phẩm và quá trình hình thành giá của sản phẩm qua các kênh hàng.
- Phân tích các khó khăn trong việc sản xuất và lưu thông sản phẩm rau, từ đó đưa ra các hướng tác động phù hợp.

III. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

III.1. Phương pháp thu thập thông tin

Trong quá trình thực hiện đề tài, chúng tôi sử dụng cả 2 nguồn thông tin thứ cấp và sơ cấp:

- *Nguồn thông tin thứ cấp:* Thu thập các báo cáo nghiên cứu sẵn có, các tài liệu, số liệu liên quan đến ngành hàng rau của Tỉnh.
- *Nguồn thông tin sơ cấp:*
 - + Áp dụng phương pháp nghiên cứu ngành hàng nhằm thu thập các thông tin thông qua tiếp cận, phỏng vấn các tác nhân trong ngành hàng (bằng bộ câu hỏi)
 - + Phương pháp chuyên gia: thông qua tham khảo ý kiến của các chuyên gia về lĩnh vực nghiên cứu, từ đó có các định hướng cho lựa chọn địa bàn nghiên cứu.

III. 2. Phương pháp chọn điểm nghiên cứu

Địa điểm nghiên cứu lựa chọn được dựa trên cơ sở thông tin sẵn có về ngành hàng rau, số liệu thống kê của tỉnh và các ý kiến tham khảo của các chuyên gia và đặc biệt là tư vấn của các tác nhân địa phương. Các huyện mà chúng tôi lựa chọn tiến hành nghiên cứu bao gồm :

Huyện Thủy Nguyên và Tiên Lãng

Hai huyện lựa chọn bởi các lý do sau:

Huyện Thủy Nguyên:

- + Có sự đa dạng các kênh về các tác nhân tham gia trong ngành hàng.
- + Rau màu là cây trồng chủ đạo trong hệ thống sản xuất với diện tích lớn tập trung, đóng góp quan trọng trong đời sống, kinh tế xã hội của địa phương

Huyện Tiên Lãng:

- + Phát triển rau màu mạnh trong những năm gần đây,
- + Các mô hình ký kết hợp đồng tiêu thụ sản phẩm giữa các công ty sơ chế xuất khẩu với các hộ nông dân đã hình thành và đang trong quá trình phát triển.

III. 3. Phương pháp triển khai thực địa

Để tiến hành nghiên cứu này chúng tôi triển khai theo các bước sau:

Bước 1: Xác định quy mô và đặc điểm sản xuất rau của tỉnh thông qua số liệu thống kê và thông tin chuẩn đoán nhanh để đánh giá hoạt động sản xuất, xác định các khu vực sản xuất tập trung trong tỉnh. Những đặc điểm sản xuất của từng khu vực sản xuất nhằm phân loại các khu vực sản xuất theo đặc điểm sản xuất và chủng loại sản phẩm

Bước 2: Mô tả hoạt động chế biến và hệ thống thương mại sản phẩm rau xanh: Tổ chức các hội nghị chuyên gia nhằm thu thập thông tin về hoạt động chế biến sản phẩm trên phạm vi toàn tỉnh. Xác định các khu thương mại tập trung, quy mô, đặc điểm và cơ cấu thị trường của các trung tâm này. Từ đó ước lượng quy mô sản xuất và cơ cấu thị trường tiêu thụ rau của toàn tỉnh.

Bước 3: Tiến hành điều tra các tác nhân ngành hàng theo kênh: nhằm đánh giá quy mô, đặc điểm hoạt động của các tác nhân tham gia vào các kênh hàng.

Phân tích và đánh giá biến động về mặt giá sản phẩm, cách đánh giá chất lượng trong quá trình giao dịch, các hình thức và kiểu hợp đồng giữa các tác nhân.

Mô tả quá trình hình thành giá sản phẩm qua các tác nhân trong kênh hàng

Formatted: Portuguese (Brazil)

Bước 4: Đánh giá vai trò của sản xuất rau trong điều kiện kinh tế của nông hộ, trong vấn đề giải quyết công ăn việc làm, phát triển kinh tế vùng thông qua điều tra hộ nông dân

Bước 5: Tổng hợp, phân tích thông tin và viết báo cáo

IV. TÌNH HÌNH CHUNG

IV.1 Giới thiệu khái quát thành phố Hải Phòng

Vị trí địa lý

Hải Phòng là thành phố ven biển, nằm phía Đông miền Duyên hải Bắc Bộ, cách thủ đô Hà Nội 102 km, nằm trong tọa độ địa lý từ 20°30'39" - 21°01'15" Vĩ độ Bắc và từ 106°23'39" - 107°08'39" Kinh độ Đông, có tổng diện tích tự nhiên là 1,519.2 km²

- Phía Bắc giáp tỉnh Quảng Ninh.
- Phía Tây giáp tỉnh Hải Dương.

- Phía Nam giáp tỉnh Thái Bình.
- Phía Đông giáp biển Đông.

Hải Phòng có vị trí giao thông thuận lợi với các tỉnh trong nước và quốc tế thông qua đường sông, đường biển, đường bộ, đường sắt, đường hàng không.

Điều kiện tự nhiên

- Đặc điểm đất đai, địa hình:

Phần bắc Hải Phòng có dáng dấp của một vùng trung du với những đồng bằng xen đồi trong khi phần phía nam thành phố lại có địa hình thấp và khá bằng phẳng của một vùng đồng bằng thuần túy nghiêng ra biển. Đồi núi của Hải Phòng tuy chỉ chiếm 15% diện tích chung của thành phố nhưng lại rải ra hơn nửa phần bắc thành từng dải liên tục theo hướng Tây bắc- Đông nam. Cấu tạo địa chất gồm các loại đá cát kết, phiến sét và đá vôi có tuổi khác nhau được phân bố thành từng dải liên tục theo hướng Tây Bắc- Đông Nam và từ đất liền ra biển. Xen kẽ các đồi núi là những đồng bằng nhỏ phân tán với trầm tích cổ từ các đồi núi trôi xuống và cả trầm tích phù sa hiện đại.

- Khí hậu

Hải Phòng nằm trong vành đai nhiệt đới giá mùa châu á, sát biển Đông nên chịu ảnh hưởng của gió mùa. Mùa gió Bắc (mùa đông) lạnh và khô kéo dài từ tháng 11 đến tháng 4 năm sau. Gió mùa nồm (mùa hè) mát mẻ, nhiều mưa kéo dài từ tháng 5 đến tháng 10. Lượng mưa trung bình hàng năm từ 1,600-1,800 mm. Bão thường xuyên xảy ra từ tháng 6 đến tháng 9

Formatted: Portuguese (Brazil)

Thời tiết của Hải Phòng có 2 mùa rõ rệt, mùa đông và mùa hè. Khí hậu tương đối ôn hoà. Do nằm sát biển về mùa đông, Hải Phòng ấm hơn 1°C và về mùa hè mát hơn 1°C so với Hà Nội. Nhiệt độ trung bình hàng tháng từ 20- 23°C, cao nhất có khi tới 40°C, thấp nhất có khi dưới 5°C. Độ ẩm trung bình trong năm là 80- 85%, cao nhất là 100% vào những tháng 7, 8, 9, thấp nhất là tháng 12 và tháng 1. Trong suốt năm có khoảng 1,692.4 giờ nắng.

Formatted: German (Germany)

Formatted: Portuguese (Brazil)

- Sông ngòi

Hải Phòng có mạng lưới sông ngòi dày đặc, mật độ trung bình từ 0.6- 0.8 km trên 1 km². Sông ngòi Hải Phòng đều là các chi lưu của sông Thái Bình đổ ra vịnh Bắc Bộ. Nếu ngược dòng ta sẽ thấy như sau: sông Cầu bắt nguồn từ vùng núi Văn ôn ở độ cao trên 1,170 m thuộc Bắc Kạn, về đến Phả Lại thì hợp lưu với sông Thương và sông Lục Nam, là nguồn của sông Thái Bình chảy vào đồng bằng trước khi đổ ra biển với độ dài 97 km và chuyển hướng chảy theo Tây Bắc-Đông Nam. Từ hợp lưu đó, các dòng sông chảy trên độ dốc ngày càng nhỏ và sông Thái Bình đã tạo ra mạng lưới chi lưu các cấp như sông Kinh Môn, Kinh Thầy, Văn Úc, Lạch Tray, Đa Độ... đổ ra biển bằng 5 cửa sông chính. Hải Phòng có 16 sông chính toả rộng ra khắp địa bàn thành phố với tổng độ dài trên 300 km, bao gồm một số sông như sông Thái Bình, sông Lạch Tray, sông Cấm, sông Đá Bạch- Bạch Đằng...

Formatted: Portuguese (Brazil)

Formatted: Portuguese (Brazil)

Điều kiện kinh tế xã hội

Thành phố Hải Phòng có 5 quận, 1 thị xã và 8 huyện (trong đó có 1 huyện đảo Bạch Long Vĩ). Dân số Hải Phòng năm 2004 là 1,770,800 người, trong đó dân số nông thôn chiếm 60% còn lại 40% dân số thành thị. Mật độ dân số là 1,166 người/km².

Tổng số lao động từ 15 tuổi trở lên của Hải Phòng năm 2004 là 1,356,970 người trong đó lao động khu vực thành thị là 515,208 người (chiếm 38%), lao động khu vực nông thôn là 841,762 người (chiếm 62%). Lao động có việc làm là 922,825 người, chiếm khoảng 68% số người trong độ tuổi lao động và lao động nông nghiệp là 452,937 người (chiếm 49.1%). Như vậy lực lượng

lao động nông nghiệp tại một thành phố trực thuộc Trung ương vẫn còn chiếm gần một nửa lực lượng lao động có việc làm.

GDP của Hải Phòng năm 2004 là 17,748.5 tỷ đồng, tăng 13.82% so với năm 2003. Trong đó GDP ngành dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất 49.57%, thấp nhất là ngành nông nghiệp và đang có xu hướng giảm xuống.

Bảng 1: Bảng 1: Cơ cấu GDP Hải Phòng tính theo giá thực tế

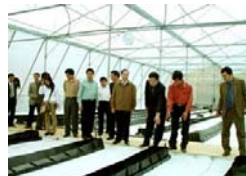
Ngành kinh tế	Năm 2003		Năm 2004	
	Giá trị (tỷ đ)	Cơ cấu (%)	Giá trị (tỷ đ)	Cơ cấu (%)
Nông, lâm, thủy sản	2,368.6	15.19	2,528.1	14.24
Công nghiệp, xây dựng	5,577.8	35.77	6,422.8	36.19
Dịch vụ	7,647.1	49.04	8,797.6	49.57
Tổng	15,593.5	100	17,748.5	100

Nguồn: Niên giám thống kê Hải Phòng, 2004

IV.2 Tình hình sản xuất rau thành phố Hải Phòng

Là một trong những thành phố lớn, nhu cầu tiêu dùng rau của Hải Phòng là rất lớn và đa dạng. Trong hoàn cảnh đó, sản xuất rau có một số những đặc điểm chính sau:

- Bắt đầu chuyển hướng sang trồng rau an toàn, rau sạch thông qua thí điểm một số mô hình, như trung tâm phát triển nông-lâm nghiệp công nghệ cao đặt tại xã Mỹ Đức, huyện An Lão (xây dựng nhà kính Sawtooth do công ty Netafim Asia Pacific của Israel chuyển giao công nghệ trên diện tích 7.42 ha với số vốn đầu tư là 22.5 tỷ đồng để chuyên trồng một số loại cây cà chua, dưa chuột và hoa hồng, phong lan. Sản lượng dự kiến của cà chua và dưa chuột là 200-300 tấn trên ha và có thể trồng quanh năm). Bên cạnh đó UBND thành phố, Trung tâm khuyến nông quốc gia, sở NN&PTNT cũng trợ giúp Trung tâm khuyến nông Hải Phòng triển khai mô hình sản xuất rau chất lượng trên diện tích 38 ha bao gồm rau cải xanh và các loại cải tại HTX nông nghiệp Thủy Tú, xã Thủy Đường, Thủy Nguyên và xã Hồng Phong, An Dương và xã An Thọ, An Lão
- Tập trung nhiều vào sản xuất các loại rau xuất khẩu tại một số huyện ngoại thành như Tiên Lãng, Vĩnh Bảo, Thủy Nguyên, An Lão với tổng diện tích 10,000 ha. Các loại rau phục vụ cho mục đích xuất khẩu như là dưa chuột, dưa gang, bí mini, cà chua, hành tỏi, ớt, khoai tây...được chế biến, sơ chế tại các nhà máy nằm trên địa bàn thành phố, sau đó được xuất khẩu, chủ yếu là sang Đài Loan. Tại những nơi có thể mạnh sản xuất rau xuất khẩu thì các loại rau thường không được chú trọng phát triển, nếu sản xuất cũng chỉ nhằm phục vụ cho nhu cầu của địa phương.
- Quy hoạch vùng chuyên canh rau từ 1000-1500 ha trong đó có 500 ha trồng rau quanh năm tại các huyện ven thành phố như là Thủy Đường (Thủy Nguyên), An Thái, An Thọ (An Lão), Tú Sơn (Kiến Thụy), Hồng Phong (An Dương).
- Các loại rau đặc sản như sà lách xoăn, cải bắp tím, cà chua phục vụ xuất khẩu...cũng được đưa vào sản xuất trên diện rộng tại một số huyện như Kiến Thụy, An Lão, Thủy Nguyên...



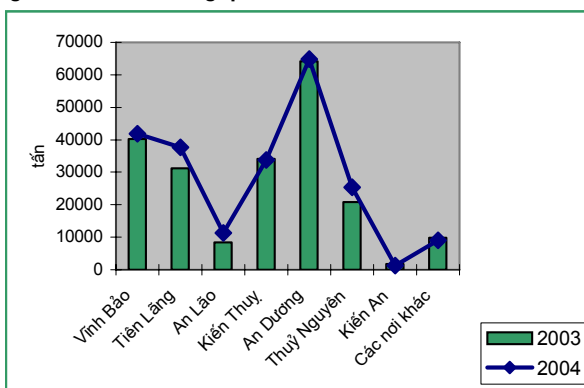
Formatted: Portuguese (Brazil)

Formatted: Portuguese (Brazil)

Bảng 2: Diện tích và sản lượng rau Hải Phòng phân theo huyện thị

Stt	Huyện, thị	Năm 2002		Năm 2003		Năm 2004	
		DT (ha)	NS (tạ/ha)	DT (ha)	NS (tạ/ha)	DT (ha)	NS (tạ/ha)
1	Vĩnh Bảo	1,914	181	2,512	185.9	2,218	188.9
2	Tiên Lãng	1,684	173.8	1,752	177.9	1,999	188.2
3	An Lão	566	178.5	438	195	593	191.5
4	Kiến Thụy	1,729	211.4	1,638	208.1	1,583	213
5	An Dương	2,982	231.7	2,694	238	2,639	245.8
6	Thủy Nguyên	1,397	148	1,459	142.7	1,470	173
7	Kiến An	88	173.2	111	158.6	81	160.2
8	Các nơi khác	159	194.34	503	196.94	449	200.08

Nguồn: Niên giám thống kê Hải Phòng- 2004

Biểu đồ 1: Sản lượng rau của Hải Phòng qua 2 năm

Nguồn: Niên giám thống kê Hải Phòng, 2004

Trong sản xuất nông nghiệp trồng trọt vẫn đóng vai trò chính khi chiếm tới 68.5% tổng giá trị sản xuất của ngành (năm 2004), trong đó cây lương thực vẫn chiếm tỷ trọng lớn (gần 60 %) cây thực phẩm (trong đó có rau) có xu hướng tăng lên chiếm gần 1/5 giá trị của ngành trồng trọt.

Bảng 3: Giá trị sản xuất nông nghiệp (theo giá cố định 1994)

	Năm 2003		Năm 2004	
	Giá trị (tỷ đ)	Cơ cấu (%)	Giá trị (tỷ đ)	Cơ cấu (%)
1. Trồng trọt	1,433.8	69.4	1,466.3	68.5
+ Cây lương thực	817.6	61.5	829.4	59.9
+ Cây thực phẩm	247.7	18.6	271.3	19.6
+ Cây công nghiệp	56.0	4.2	66.9	4.8
+ Cây ăn quả	208.0	15.6	218.1	15.7
2. Chăn nuôi	632.6	30.6	675.4	31.5
Tổng	2,112.4	100	2,190.7	100

Nguồn: Niên giám thống kê Hải Phòng, 2004

V. ĐẶC ĐIỂM THỊ TRƯỜNG RAU HẢI PHÒNG

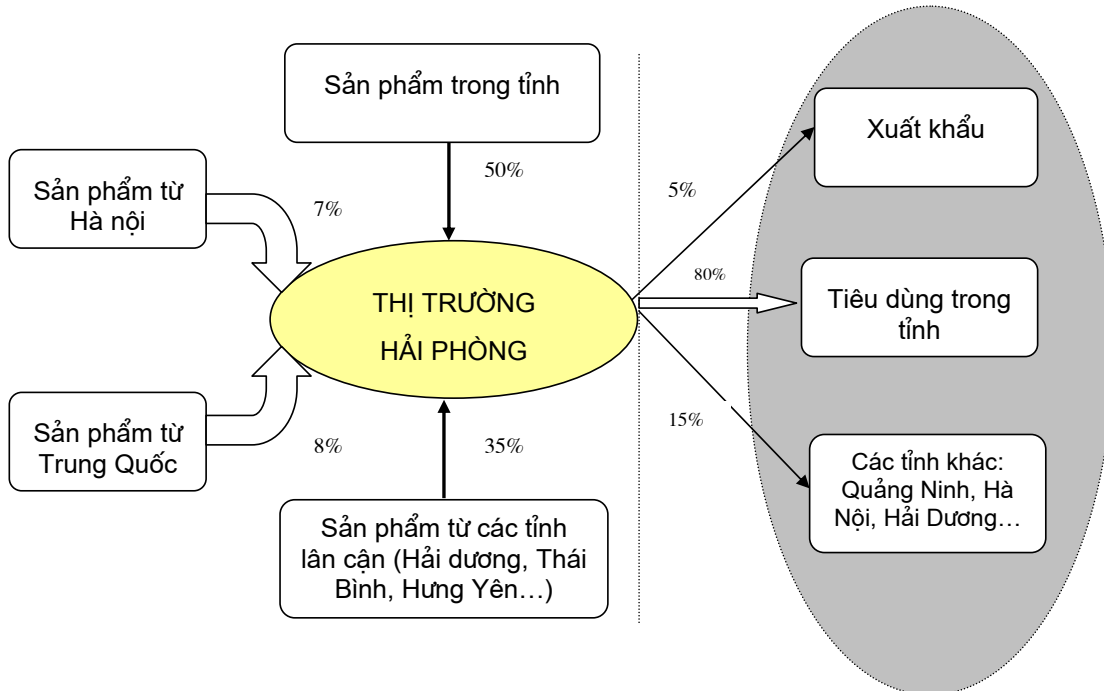
V.1. Đặc điểm thị trường và nguồn cung ứng rau thành phố Hải Phòng

Thị trường tự do: Hiện nay, các nguồn rau về Hải Phòng tập trung chủ yếu tại chợ Đổ nằm trên địa phận quận Lê Chân, trung tâm thành phố. Chợ hoạt động như một chợ đầu mối về các loại rau và quả. Nguồn hàng từ các tỉnh tập trung về đây sau đó chuyển đi các quận trong thành phố và các huyện. Chợ cũng đóng vai trò là đầu mối hàng để đưa đi các tỉnh khác

Formatted: Portuguese (Brazil)

Các nguồn rau về Hải Phòng chủ yếu là từ Hải Dương và Thái Bình với một số loại rau chủ yếu là su hào, bắp cải, cà rốt, cà chua, hành tỏi, rau gia vị và được thể hiện qua sơ đồ nguồn cung ứng sau:

Sơ đồ 1: Nguồn cung ứng và thị trường tiêu thụ rau TP Hải Phòng



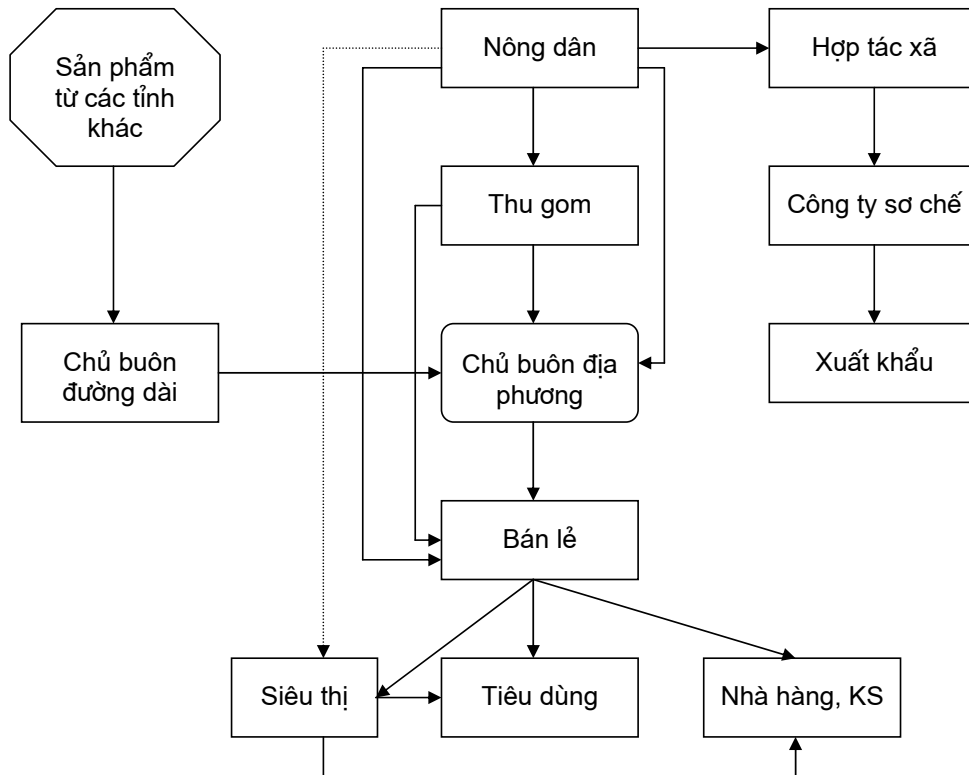
Thị trường rau đầu vào cho nhà máy sơ chế, chế biến để xuất khẩu: thị trường được hình thành và điều phối chủ yếu bởi tác nhân là nhà máy sơ chế, chế biến rau xuất khẩu của Nhà nước và tư nhân (trong và ngoài tỉnh). Các nhà máy xây dựng vùng nguyên liệu đầu vào tại các huyện, tự tổ chức hệ thống thu mua (lập ra các trạm sơ chế đặt tại các địa phương đó hoặc vận chuyển trực tiếp về nhà máy), sau đó tiến hành sơ chế hoặc chế biến. Tổ chức sản xuất nguồn nguyên liệu đầu vào chủ yếu thông qua hợp tác xã nông nghiệp dưới hình thức ký kết hợp đồng với nông dân (sẽ trình bày kỹ hơn ở phần sau). Trước đây, vùng nguyên liệu của các nhà máy thường nằm ở các huyện gần thành phố (An Dương, Thuỷ Nguyên). Tuy nhiên, do khả năng thu hồi sản phẩm đã ký kết với người nông dân thấp do sản phẩm thường xuyên bị bán ra thị trường

thành phố với mức giá cao hơn mức ký kết, vì vậy, vùng nguyên liệu dần được chuyển ra các huyện xa thành phố hơn (Tiên Lãng, Vĩnh Bảo)

V.2 Cấu trúc ngành hàng rau thành phố Hải Phòng

Sự đa dạng thị trường tiêu thụ cũng như nguồn cung ứng là một trong những yếu tố tạo ra sự đa dạng các tác nhân tham gia cũng như các kênh tiêu thụ. Sự đa dạng này được thể hiện qua sơ đồ ngành hàng sau:

Sơ đồ 2: Ngành hàng rau Thành phố Hải Phòng



Các kênh hàng lựa chọn:

Tại Hải Phòng các kênh hàng mà chúng tôi tiến hành lựa chọn bao gồm:

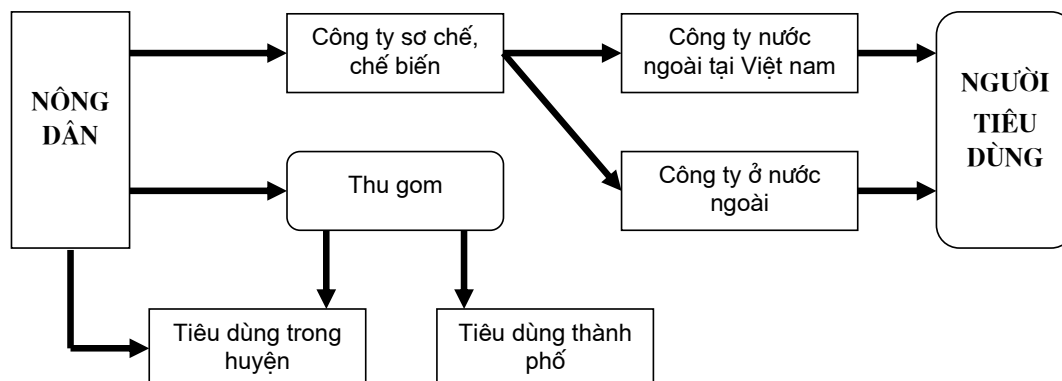
Kênh lưu chuyển sản phẩm theo kênh hàng xuất khẩu thông qua HTX đến các nhà máy sơ chế, chế biến xuất phát từ người sản xuất rau từ huyện Tiên Lãng.

Kênh hàng lưu chuyển sản phẩm theo kênh thị trường tự do xuất phát từ người sản xuất rau từ huyện Thủy Nguyên.

V.2.1 Đặc điểm các tác nhân tham gia kênh hàng rau huyện Tiên Lãng

Tác nhân tham gia vào ngành hàng rau tại huyện Tiên Lãng rất đơn giản chỉ bao gồm các tác nhân: sản xuất, thu gom và các công ty sơ chế. Các sản phẩm rau được lưu chuyển chủ yếu thông qua các kênh hàng chính sau:

Sơ đồ 3: Kênh lưu chuyển sản phẩm rau tại huyện Tiên Lãng



Trong phần nghiên cứu kênh hàng tại huyện Tiên Lãng, chúng tôi chỉ tập chung nghiên cứu các tác nhân tham gia vào kênh hàng xuất khẩu. Các đặc điểm, quy mô hoạt động, các khó khăn và đề xuất hỗ trợ sẽ được thể hiện khi phân tích từng tác nhân:

V.2.1.1 Nông dân

Là tác nhân đầu tiên, đóng vai trò quan trọng trong ngành hàng. Các đặc điểm và những vấn đề nghiên cứu tác nhân này được thể hiện qua các phần sau:

Bảng 4: Một số đặc điểm các hộ điều tra

Chỉ tiêu	Đơn vị	Số lượng	Cơ cấu (%)
Diện tích đất NN	m ²	3,060	100
Diện tích lúa	m ²	2,840	92.81
Diện tích chuyên rau	m ²	220	7.19
Diện tích rau vụ đông	m ²	1,590	55.99
Số khẩu/hộ	Khẩu	5.33	100
Số lao động/hộ	LĐ	2.83	53.13
Lao động NN/hộ	LĐ	1.67	58.82

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Trung bình có 2.8 lao động/hộ (chiếm 53% tổng nhân khẩu của các hộ điều tra) trong đó lao động nông nghiệp chiếm trên 50% trong tổng số lao động. Cũng như những vùng ven đô thị khác, lao động nông nghiệp dôi dư của các hộ được thu hút phục vụ cho nhu cầu sử dụng lao động của thành phố Hải Phòng. Như vậy, bản thân trong nông nghiệp đang chịu sức cạnh tranh lao động từ các ngành khác. Điều này có ý nghĩa quan trọng khi xem xét tới sự bền vững và thành công của các hợp đồng sản xuất trong khi người già, phụ nữ là lao động chính.

Diện tích đất nông nghiệp bình quân/hộ là 3060 m² (tương đương 1,6 sào/đầu người), trong đó diện tích đất trồng lúa chiếm tỷ lệ trên 90% diện tích đất nông nghiệp. Diện tích cây vụ đông là 1590 m²/hộ, đất chuyên rau chỉ vào khoảng 220 m²/hộ. Do một số yếu tố mà diện tích chuyên rau chỉ chiếm một diện tích rất nhỏ. Kể từ năm 2002, diện tích cây rau vụ đông bắt đầu có xu hướng tăng lên là do một số công ty trong và ngoài tỉnh tiến hành ký kết hợp đồng tiêu thụ một số sản phẩm cho chế biến xuất khẩu như: cà chua, dưa chuột bao tử, ớt, bí đỏ xuất khẩu...Động thái này đã mở ra một hướng đi mới cho người nông dân trong vùng, phá vỡ thế bế tắc về đầu ra cho sản phẩm mà chịu khá nhiều rủi ro này, đó là sản xuất nông sản theo hợp đồng.

Bảng 5: Diện tích rau vụ đông của các hộ nông dân điều tra trên địa bàn huyện Tiên Lãng trước khi có hợp đồng và sau khi có hợp đồng ký kết.

Chỉ tiêu	Đơn vị	Trước năm 2002	Năm 2005	So sánh	
				Cơ cấu (%)	Giá trị
Diện tích đất NN	m2	3060	3060	-	-
Diện tích lúa	m2	2840	2840	-	-
Diện tích rau vụ đông	m2	360	1590	441.67	1230

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Nhờ có những hợp đồng tiêu thụ của các công ty trong và ngoài Hải Phòng, diện tích rau vụ đông của các hộ từ trước năm 2002 đến năm 2005 đã tăng hơn 4,4 lần từ 360 m² lên 1590 m². Đây là một nét thay đổi tích cực trong phát triển kinh tế nông nghiệp của huyện.

Bảng 6: Cơ cấu thu nhập/năm của hộ điều tra huyện Tiên Lãng

Chỉ tiêu	Số lượng (triệu đồng)	Cơ cấu (%)
Tổng thu nhập	34	100
Thu nhập nông nghiệp	15	44.12
Thu nhập từ rau	9	60

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Mặc dù sản xuất rau mới phát triển một vài năm trở lại đây nhưng nguồn thu nhập từ sản phẩm này chiếm khoảng 60% trong thu nhập nông nghiệp, một con số không phải là nhỏ. Nguồn thu nhập khác chủ yếu là do trồng lúa và thuốc lào.

Rau chủ yếu được sản xuất vào vụ đông theo hợp đồng ký kết với các công ty chế biến. Vì vậy trong công thức canh tác của các hộ thường bao gồm hai vụ lúa với từ một đến hai vụ rau với các sản phẩm phổ biến như: cà chua, dưa chuột xuất khẩu, dưa bao tử, khoai tây, bí đỏ xuất khẩu...Một số hệ thống canh tác chủ yếu của các hộ bao gồm:

- Công thức 1: Lúa – lúa – dưa bao tử – cà chua anh đào
- Công thức 2: Lúa – lúa – khoai tây – Thuốc lào
- Công thức 3: Lúa – lúa – cà chua
- Công thức 4: Lúa – lúa – cà chua anh đào
- Công thức 5: Lúa – lúa
- Công thức 6: Lúa – lúa – su hào
- Công thức 7: Thuốc lào – dưa hấu – cà chua

Bảng 7: Lịch mùa vụ các loại cây trồng tại Tiên Lãng

STT	Loại rau	Tháng											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Su hào	X	X						X	X	X	X	X
2	Bắp cải	X	X						X	X	X	X	X
3	Cà Chua anh đào	X								X	X	X	X
4	Cà chua	X	X							X	X	X	X
5	Khoai Tây	X								X	X	X	X
6	Dưa bao tử									X	X	X	
7	Dưa xuất khẩu								X	X	X	X	X
8	Mùi	X	X							X	X	X	X
9	Sà lách	X	X								X	X	X
10	Khoai lang									X	X	X	X
11	Bí đỏ xuất khẩu									X	X	X	X
12	Ớt									X	X	X	X

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Bảng 8: Hiệu quả kinh tế một số mô hình sản xuất của các hộ điều tra

Chỉ tiêu	Chi phí	Doanh thu	Lợi nhuận
Công thức 1	1,908,833	4,098,333	2,189,500
Công thức 2	1,523,500	4,605,000	3,081,500
Công thức 3	3,239,000	6,675,000	3,436,000
Công thức 4	1,006,500	2370000	1,363,500
Công thức 5	604,000	1,050,000	446,000
Công thức 6	924,000	2,740,000	1,816,000
Công thức 7	3,882,500	10,100,000	6,217,500

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

(Ghi chú: Các khoản chi phí không bao gồm công lao động gia đình)

Hiện nay công thức 1, 2, 3 và 4 được các hộ sử dụng nhiều hơn cả vì đầu ra của họ được các công ty đảm bảo. Công thức 5 đang ngày càng có xu thế giảm và thay vào đó là các công thức có sản phẩm ký kết hợp đồng thu mua. Đây cũng là định hướng của địa phương, theo đó diện tích rau vụ đông ký kết với các công ty được quy hoạch trên đất hai lúa (trước đây không trồng cây gì ngoài hai vụ lúa). Công thức 6 và 7 là các công thức đã mang lại lợi nhuận cao cho các hộ nhưng do giá cả bất thường nên công thức này tính ổn định không cao.

Những lợi ích của nông dân từ việc thực hiện hợp đồng

Trước tiên, việc sản xuất theo hợp đồng là một hướng đi đúng đắn trong xu hướng phát triển nông nghiệp hàng hoá, trong đó người nông dân sản xuất theo nhu cầu của thị trường. Các công ty chính là người truyền đạt nhu cầu thị trường ấy đến nông dân.

Thứ hai, đó chính là sự đóng góp của nó vào đa dạng hoá cây trồng và chuyển dịch cơ cấu kinh tế của địa phương. Thực tế cho thấy cơ cấu cây trồng của huyện đã thay đổi rõ nét, chuyển từ công thức chỉ có lúa, thuốc Lào sang trồng thêm rau vào vụ đông. Việc mở rộng này góp phần đáng kể vào tăng thu nhập cho người trồng rau.

Người nông dân học tập được nhiều tiến bộ kỹ thuật trong sản xuất rau. Trước đây, kỹ thuật trồng rau của nông dân rất hạn chế. Họ chỉ có khả năng sản xuất các loại rau thông thường như su hào, bắp cải... Khi các công ty vào ký kết hợp đồng, họ mang theo những tri thức mới về trồng trọt cho người nông dân thông qua các buổi tập huấn kỹ thuật và những buổi hướng dẫn trực tiếp trên đồng ruộng.

Các công ty cũng mang tới nguồn đầu ra cho người nông dân. Đối với khía cạnh này, mặc dù còn một số hạn chế, nhưng đó là động lực tốt nhất cho người nông dân tham gia vào sản xuất.

Để khuyến khích nông dân tham gia ký kết hợp đồng sản xuất- tiêu thụ, các công ty chế biến đặt ra những chính sách mang tính hỗ trợ rõ ràng. Ví dụ như khi người sản xuất tự nguyện ký hợp đồng với các công ty bao tiêu thông qua HTX thì người sản xuất được công ty hỗ trợ một số yếu tố đầu vào như: thuốc sâu, phân bón, róc... nhưng không quá 100,000đ/sào. Giống do công ty cung cấp nông dân phải trả một nửa tiền giống trước nửa còn lại sẽ thanh toán cùng khoản tiền hỗ trợ các yếu tố đầu vào khác vào cuối vụ. Các khoản vay này không phải tính lãi ngân hàng.

Yếu tố quan trọng để cho hợp đồng bền vững chính là hiệu quả kinh tế của mô hình ký kết hợp đồng giữa người sản xuất và các công ty chế biến. Một trong những dẫn chứng về tính hiệu quả được thấy khi so sánh 2 công thức luân canh sau:

- Công thức canh tác chủ yếu trước năm 2002: Lúa – lúa
- Công thức năm 2005 (sau khi ký hợp đồng): Lúa – lúa – dưa bao tử – cà chua bi

Bảng 9: Sự khác biệt của các hộ điều tra trước năm 2002 và năm 2005

Chỉ tiêu	Trước 2002	Năm 2005	So sánh
Diện tích rau vụ đông (m ²)	360	1,590	1,230
Lợi nhuận (đồng/sào)	446,000	2,189,500	1,743,500

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Diện tích rau vụ đông năm 2005 tăng lên 4.4 lần so với trước năm 2002, đồng thời lợi nhuận trên 1 sào của các hộ năm 2005 tăng gấp 5 lần (tăng khoảng 1.7 triệu đồng/sào) so với trước năm 2002. Rõ ràng, hiệu quả kinh tế là không thể bàn cãi. Tuy nhiên, hiệu quả bao nhiêu còn phụ thuộc nhiều vào tình hình thị trường, nhất là giá cả. Trong một số trường hợp thực tế, công ty có thể không về thu mua sản phẩm cho nông dân do công ty gặp khó khăn trong sản xuất kinh doanh. Hơn nữa, nếu không có ràng buộc giữa hai bên ký kết thì trách nhiệm của công ty sẽ bị buông lỏng và phần chịu thiệt chính là nông dân.

Tuy vậy, nếu trong hoàn cảnh ngược lại, tức là giá thị trường lên cao, chính nông dân là người bán nhiều sản phẩm ra bên ngoài thị trường tự do. Đây chính là điểm không bền vững của hợp đồng mà nguyên nhân là do nông dân không nhìn thấy được lợi ích lâu dài. Với cam kết tiêu thụ sản phẩm, công ty sẽ có trách nhiệm thu mua với một mức giá định trước mà có thể cao hơn hoặc thấp hơn giá thị trường vào thời điểm thu hoạch. Việc phá vỡ hợp đồng lại đến từ giá cả thị trường. Để làm rõ bất cập này chúng tôi tiến hành so sánh hiệu quả kinh tế khi bán cho công ty với việc bán ra ngoài một số sản phẩm năm 2004.

Bảng 10: So sánh hiệu quả kinh tế khi các hộ bán cho công ty với việc bán ra ngoài

Chỉ tiêu	Bán cho công ty (1)	Bán ra ngoài (2)	Chênh lệch (2-1)
Dưa chuột	1,440,000	1,800,000	360,000
Khoai tây	1,400,000	1,750,000	350,000

Cà chua to	750,000	1,050,000	300,000
------------	---------	-----------	---------

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Thuận lợi và khó khăn và các định hướng tác động

- **Thuận lợi:** Diện tích đất nông nghiệp của các hộ điều tra là khá lớn, điều kiện này hiện nay đang và sẽ tiếp tục phát huy trong tương lai. Đầu ra của người sản xuất được các công ty đảm nhiệm rất tốt. chính sách của địa phương đang ủng hộ động viên người sản xuất cây vụ đông nói chung và rau vụ đông nói riêng: hỗ trợ về kỹ thuật (khuyến nông hoạt động rất hiệu quả), hỗ trợ trực tiếp bằng kinh phí (mỗi sào được UBND huyện hỗ trợ từ 5,000 đến 50,000 đồng). Để việc khoanh vùng đạt hiệu quả, các hộ trong vùng quy hoạch đều sản xuất cùng một lúc một số HTX còn tổ chức bán 1 loại giống lúa cho nông dân để kịp thời vụ.
- **Khó khăn:** Giá vật tư đầu vào cao, giá đầu ra không ổn định, biến động thất thường (ví dụ: giá cà chua năm 2004 khoảng 800đ/kg năm 2005 lên 4000đ/kg), chịu nhiều ảnh hưởng của thiên tai. Thị trường đầu ra phụ thuộc hoàn toàn vào các công ty vì vậy không tránh khỏi trường hợp nông dân bị ép giá.
- **Định hướng tác động**
 - + Quy hoạch các vùng sản xuất tập trung với các ưu tiên về thủy lợi, đường xá và các đầu tư khác đối với các vùng sản xuất đó
 - + Có các chính sách mở thu hút sự tham gia của các công ty sơ chế tại địa bàn huyện: chính sách ưu đãi tiền thuê đất, hạn chế các thủ tục không cần thiết đối với các đơn vị kinh doanh sản phẩm nông sản trên địa bàn huyện.
 - + Ngoài các sản phẩm phục vụ cho xuất khẩu, cần tập trung và mở rộng hơn các vùng, các mô hình sản xuất các loại rau cao cấp, trái vụ

V.2.2.2 Hợp tác xã nông nghiệp

Hiện nay, hầu hết hợp tác xã nông nghiệp (HTX) của huyện Tiên Lãng đã và đang đóng vai trò là tác nhân trung gian trong việc ký kết hợp đồng tiêu thụ rau giữa nhà máy chế biến và người nông dân sản xuất. Do đó, vai trò của HTX không chỉ đơn thuần là cung cấp các dịch vụ tập thể thông thường như thủy lợi, dịch vụ đầu vào, bảo vệ thực vật, bảo vệ đồng mà còn làm sao thu hút các công ty ký kết hợp đồng, mở rộng quy mô sản xuất và chủng loại sản phẩm. Trong việc thu hút hợp đồng cũng có một phần vai trò của huyện, chủ yếu là môi trường đầu tư và chính sách hỗ trợ.

Bảng 11: Các công ty và xã có hợp đồng sản xuất và tiêu thụ rau

Công ty, tổ chức	HTX tham gia ký kết	Sản phẩm ký kết
Hải Nam	HTX Khởi Nghĩa, Quyết Tiến	Dưa bao tử, cà chua Anh Đào:
Đức Lộc	HTX Cấp Tiến	Dưa chuột 266, dưa chuột Mỹ, ngô ngọt, hành hoa:
Nhà máy cà chua Hải Phòng	HTX Quyết Tiến, Tiên Cường, Bạch Đằng, Quang Phục, Vinh Quy, Toàn Thắng, Hùng Thắng	Cà chua, dưa bao tử:
Vị Hà	các HTX Tiên Cường, Tự Cường, Tiên Tiến, Khởi Nghĩa, Tiên Thanh, Đoàn Lập, Toàn Thắng, Tiên Minh, Bắc Hưng, Nam Hưng	Ớt:
Vật tư NN Hải Phòng	HTX Tiến Thắng, Bạch Đằng, Đoàn Lập	Dưa quả to, dưa bao tử, salad, ớt:
Hồng Ngọc	HTX Cấp Tiến	Bí đỏ:

Hùng Sơn	HTX Cấp Tiến	Dưa bao tử, bí đỏ:
UTAD	HTX Cấp Tiến, Quang Phục, Thị trấn Tiên Lãng, Đoàn Lập	Khoai tây Hà Lan:

Nguồn: Phòng NN&PTNT huyện Tiên Lãng

Hiện nay, trên địa bàn huyện có 7 công ty (trong đó có công ty Đức Lộc, Hùng Sơn và Hồng Ngọc đến từ tỉnh Hải Dương) và tổ chức UTAD tham gia ký kết với người nông dân để sản xuất một số sản phẩm như dưa bao tử, cà chua Anh đào, ngô ngọt, hành hoa, ớt, salad, khoai tây Hà Lan... Tuy Tiên Lãng không phải là một vùng sản xuất rau truyền thống và cũng chỉ bắt đầu phát triển nghề này trong 5 năm trở lại đây nhưng lại được các công ty chọn làm vùng nguyên liệu. Nguyên nhân khá quan trọng là các vùng sản xuất gần thành phố Hải Phòng có tỷ lệ thực hiện hợp đồng rất thấp do sản phẩm bị bán ra thị trường tự do nhiều, bởi vậy các công ty phải tìm kiếm vùng nguyên liệu khác. Hơn nữa, phát triển rau cũng được huyện rất quan tâm thông qua một số chính sách sẽ được đề cập kỹ hơn ở phần sau. Tuy vậy, sản xuất rau tại các HTX còn chịu sự cạnh tranh của cây thuốc lào, cây công nghiệp truyền thống, nhất là trong các vụ gần đây giá cây thuốc lào giữ ở mức cao và ổn định. Cũng vì lý do này mà diện tích trồng rau quanh năm rất ít

Trong phần dưới đây, chúng tôi nghiên cứu 3 hợp tác xã sản xuất rau điển hình của huyện Tiên Lãng, trong đó tập trung vào mảng sản xuất rau theo hợp đồng ký kết với các công ty chế biến.

Bảng 12: Một số chỉ tiêu trong hoạt động của Hợp tác xã

Chỉ tiêu	Đơn vị	HTX Cấp Tiến	HTX Khởi Nghĩa	HTX Quyết Tiến
Năm ký HĐTT	Năm	1996	2003	2002
Số hộ ký kết HĐTT	Hộ	422	343	325
Diện tích đất trồng rau	Ha	75	54	60
Diện tích ký kết HĐTT	Ha	18	14	13
SL công ty KKHĐTT	Loại	2	2	1
Chủng loại sản phẩm ký		Dưa chuột, bí, khoai tây, ngô	Cà chua, dưa chuột	Dưa bao tử, cà chua
% thực hiện hợp đồng	%	90	85	80

Nguồn: Điều tra Vasi, 2005

Một HTX thường không chỉ ký kết hợp đồng tiêu thụ với một công ty và cũng không chỉ một sản phẩm. Ví dụ như HTX Quyết Tiến ký kết với công ty Hải Nam và nhà máy cà chua Hải Phòng sản phẩm dưa bao tử và cà chua Anh Đào; HTX Cấp Tiến ký với công ty Đức Lộc sản phẩm Dưa chuột A66, dưa chuột Mỹ, ngô ngọt, hành hoa, ký với công ty Hồng Ngọc sản xuất bí đỏ và với tổ chức UNCTAD để sản xuất khoai tây Hà Lan. Việc làm này nhằm một số mục đích: đa dạng hoá cây trồng để tận dụng các đặc tính khác nhau của đất trong HTX, giảm thiểu rủi ro trong trường hợp gặp thiên tai, thị trường biến động hoặc công ty gặp khó khăn, mặt khác nhằm tận dụng thế mạnh của từng hộ nông dân và khu vực sản xuất. Hơn nữa, thông qua đa dạng hoá, người nông dân có thể tiếp cận với nhiều tiến bộ kỹ thuật trong trồng trọt, là cơ sở khi đưa vào các mô hình sản xuất mới.

Hợp đồng và trách nhiệm của HTX

HTX là người đứng trung gian trong mối quan hệ giữa nông dân và các công ty, nhà máy chế biến, là chủ thể trực tiếp ký kết hợp đồng với tác nhân này. Do đó khi có những phát sinh ngoài hợp đồng, HTX sẽ phải chịu trách nhiệm. Các hợp đồng được ký theo từng vụ sản xuất đối với

từng loại cây trồng cụ thể. Nó có thể là: hợp đồng đầu tư và bao tiêu sản phẩm, hợp đồng sản xuất- thu mua, hợp đồng mua bán hay hợp đồng kinh tế. Tuy tên gọi khác nhau nhưng đều là những thoả thuận giữa các bên trong việc sản xuất và cung ứng sản phẩm cụ thể. HTX sau đó triển khai sản xuất thông qua ký hợp đồng với từng hộ nông dân.

Bảng 13: Giá cả một số loại sản phẩm ký kết trong năm 2005 của một số HTX

Công ty	Sản phẩm	HTX	Giá trả HTX (đ/kg)	Giá nông dân hưởng (đ/kg)
Hùng Sơn	+ Dưa chuột 266	Cấp Tiến	840	800
	+ Khoai tây		1950	1900
Hải Nam	+ Dưa bao tử	Khởi Nghĩa	2850	2800
	+ Cà chua		1850	1800
VTNN Hải Phòng	+ Dưa chuột to	Đoàn Lập, Bạch Đằng, Cấp Tiến, Tiến Thắng	830	780

Nguồn: Điều tra Vasi, 2005

Trong hợp đồng có ràng buộc trách nhiệm của HTX như sau:

- Tổ chức sản xuất đủ diện tích, quy vùng tập trung hướng dẫn nông dân gieo trồng, chăm sóc, thu hái, phòng trừ sâu bệnh.
- Quản lý chặt chẽ, phân bổ đúng đối tượng, sử dụng đúng mục đích các khoản vốn đối ứng
- Quản lý toàn bộ sản phẩm đủ tiêu chuẩn xuất khẩu và không được phép bán cho bất cứ một đối tượng nào khác.
- Chuẩn bị địa điểm thuận lợi và thống nhất cũng bên thu mua để người sản xuất tập kết hàng và đảm bảo nhanh chóng trong khâu giao nhận.

Các HTX khi tham gia vào ký kết hợp đồng sẽ được hưởng một phần lợi nhuận được trích từ giá mà các công ty trả cho nông dân, thông thường vào khoảng từ 20-50 đ/kg tùy theo từng loại sản phẩm và mùa vụ. Đây chính là nguồn thu và động lực để cho HTX tồn tại và hoạt động.

Một trong những yếu tố quan trọng để hợp đồng thành công là khả năng tuân thủ hợp đồng mà phần lớn phụ thuộc vào người nông dân và một phần vào HTX. Thực tế cho thấy là do một số nguyên nhân, cả chủ quan lẫn khách quan, làm cho việc thực hiện hợp đồng

HTX Cấp Tiến, xã Cấp Tiến, Tiên Lãng, Hải Phòng

HTX Cấp Tiến là một trong những HTX thu hút được nhiều công ty ký kết hợp đồng của huyện. Chủ nhiệm HTX là kỹ sư kinh tế của trường ĐHNH I Hà Nội. Việc thu hút công ty vào ký kết mang tính chủ động. Trước năm 1996 chủ yếu sản xuất thuốc lào và lúa. Từ sau năm 1996 bắt đầu đi vào sản xuất theo hợp đồng: năm '96-'97 ký hợp đồng sản xuất cây dưa chuột với công ty VTNN Hải Phòng; năm '98 ký sản phẩm khoai tây với UTAD; năm '99, 2000 ký với công ty Hùng Sơn trồng dưa chuột và thêm dưa gang, salad, củ cải đường, bí xanh vào các năm 2001-2003; năm 2004 ký đồng thời với 2 công ty VTNN Hải Phòng và công ty Hùng Sơn sản xuất dưa chuột; năm 2005 ký với công ty Đức Lộc sản xuất dưa chuột bao tử và bí xanh. Sự thay đổi các công ty ký kết có 2 nguyên nhân chính: các công ty mới vào ký kết; không hiệu quả nên HTX không tiếp tục ký.

không diễn ra như mong muốn:

- Giá bán sản phẩm cho công ty là quá thấp so với giá thị trường khuyến khích người nông dân bán sản phẩm ra ngoài

- Không nắm chắc kỹ thuật sản xuất, nhất là đối với các loại cây mới đưa vào lần đầu làm giảm sản lượng và chất lượng
- Công ty làm ăn thua lỗ và không tiếp tục thu mua sản phẩm
- HTX chỉ đạo sản xuất không tốt
- Những rủi ro không định trước như thiên tai, dịch hoạ...

Trong tình hình chung, hợp đồng bao tiêu sản phẩm trong nông nghiệp bị phá vỡ chủ yếu là từ phía người nông dân. Do mức giá thu mua của công ty thường thấp hơn nhiều so với giá thị trường nên người sản xuất tìm cách bán ra bên ngoài. Tuy vậy, trong trường hợp này, các sản phẩm ký kết như dưa bao tử và cà chua Anh đào hầu như không có nhu cầu trên thị trường tự do nên sự phá vỡ hợp đồng lại đến từ hiệu quả kinh tế thấp.

Các HTX thường tự do lựa chọn sản phẩm và công ty để ký kết nếu họ thấy đủ khả năng đáp ứng. Điều này thường được dựa trên thông tin tham khảo được về công ty và qua quá trình thoả thuận cũng như kinh nghiệm sản xuất thực tế. Những HTX năng động thường chủ động trong việc thu hút các công ty ký kết hợp đồng bởi một số lợi ích: họ có việc làm và thu nhập từ khoản trích hoa hồng của công ty cho công tác chỉ đạo sản xuất, tạo điều kiện cho người dân nâng cao thu nhập, có “phần” trong khoản hỗ trợ từ huyện (do không rõ ràng trong chế độ tài chính!).

Thuận lợi, khó khăn và các định hướng phát triển trong việc bao tiêu sản phẩm của các HTX trong thời gian tới

Thuận lợi	Khó khăn	Định hướng phát triển
<ul style="list-style-type: none"> - Có chính sách khuyến khích sản xuất và chuyển đổi cây trồng thông qua hỗ trợ từ chính quyền địa phương (bằng tiền mặt, bằng tập huấn kỹ thuật và chính sách chủ động thu hút công ty). - Nhu cầu ký kết hợp đồng của các công ty với HTX là khá cao. - Các sản phẩm rau thông thường như su hào, bắp cải, súp lơ, cải cúc...thường rất khó tìm được thị trường tiêu thụ ở bên ngoài do sự khó khăn về đường giao thông (đường về thành phố Hải Phòng phải đi 	<ul style="list-style-type: none"> - Các vùng sản xuất chưa được quy hoạch tốt, phân tán. Điều này ảnh hưởng đến việc tưới tiêu, chỉ đạo kỹ thuật, phòng trừ sâu bệnh và thu mua sản phẩm. - Thuyết phục người nông dân tham gia ký kết hợp đồng gặp phải trở ngại nếu sản phẩm đó không thực sự mang lại hiệu quả kinh tế cao từ những vụ trước đó. - Để có sản phẩm rau quanh năm là một việc khó khăn do người nông dân đã quen với trồng cây thuốc lào, một cây trồng truyền thống 	<ul style="list-style-type: none"> - Các HTX cần có quy hoạch vùng sản xuất theo hợp đồng một cách hợp lý, tạo điều kiện thuận lợi trong chỉ đạo sản xuất, tưới tiêu, bảo vệ thực vật, phòng trừ sâu bệnh. - Lựa chọn các sản phẩm để ký kết phù hợp với điều kiện đất đai và sản xuất cũng như kinh nghiệm của các hộ nông dân. Đặc biệt sản phẩm đó phải mang lại hiệu quả kinh tế cho người trồng nó. - Thoả thuận với công ty chế biến, sơ chế trong trường hợp có những biến động lớn về giá cả trên thị trường tự do. Điều này góp phần làm giảm những khác biệt trong giá cả thị trường và giá ký kết hợp đồng, tăng lợi nhuận cho người nông dân, tạo tâm lý thuận lợi cho vụ tiếp theo. - HTX nên đứng ra tổ chức hoạt động tập thể mua vật tư đầu vào nhằm giảm bớt giá mua, giảm chi phí cho nông dân. Các hoạt động này có thể

qua phà). Do vậy, người nông dân có ít sự lựa chọn cây trồng vào vụ đông.	vào sau khi vụ lúa kết thúc.	<p>nằm độc lập với hoạt động hỗ trợ của công ty chế biến. Thực tế cho thấy có thời điểm công ty hỗ trợ phân bón cho nông dân dưới hình thức cung ứng vật tư chậm trả (khấu trừ đầu ra và không tính lãi ngân hàng) nhưng giá vật tư để khấu trừ lại cao hơn giá thị trường.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Các khoản tài chính mà huyện hỗ trợ cho nông dân tham gia sản xuất cây xuất khẩu cũng không được công khai hoàn toàn với dân. Các HTX chỉ hỗ trợ một phần số tiền đó vào năm đầu tiên, tuy nhiên những năm sau, khoản hỗ trợ đó bị cắt. - Tìm kiếm những hợp đồng mới trong sản xuất các sản phẩm mà người dân đã có kinh nghiệm và có hiệu quả kinh tế cao.
---	------------------------------	---

V.2.2.3 Công ty sơ chế nông sản xuất khẩu

Đây là tác nhân đóng vai trò quan trọng trong ngành hàng rau tại huyện Tiên Lãng. Nhiệm vụ chính trong hoạt động của tác nhân này là thông qua HTX tổ chức sản xuất, thu mua rồi chế biến rau để xuất khẩu ra nước ngoài. Sản phẩm có thể được chế biến cho tiêu dùng cuối cùng hoặc đơn giản chỉ là sơ chế, sau đó xuất cho công ty nước ngoài chế biến.

Hiện nay, các công ty hoạt động tại Tiên Lãng thường có cơ sở sản xuất đặt tại thành phố Hải Phòng để tiện cho việc vận chuyển và xuất khẩu, một số có trụ sở tại Hải Dương.

Trong chiến lược và kế hoạch sản xuất của mình, các công ty thường không chỉ ký kết với một HTX nhằm giảm rủi ro và đạt được mức sản lượng như mong muốn. Tỷ lệ thực hiện hợp đồng thấp của nông dân cũng là một nguyên nhân (Tỷ lệ này chỉ vào khoảng 80-85% tùy theo từng sản phẩm. Các sản phẩm có nhu cầu ở thị trường tự do như khoai tây sẽ có tỷ lệ thấp hơn). Việc lựa chọn HTX để ký kết là hoàn toàn tự do. Tuy nhiên các công ty thường lựa chọn các HTX có uy tín trong sản xuất theo hợp đồng cũng như có trình độ kỹ thuật canh tác tốt. Đối với những HTX có kinh nghiệm sản xuất một sản phẩm nào đó, phía công ty sẽ không phải đầu tư nhiều vào khâu tập huấn kỹ thuật như HTX mới tham gia lần đầu.

Cơ chế ký kết hợp đồng của các công ty sơ chế tại Tiên Lãng: Như đã đề cập trong phần trước, các công ty khi tham gia vào ký kết hợp đồng sẽ dành cho HTX một khoản tiền hoa hồng, thực chất là công chi đạo sản xuất. Số tiền này thường ở mức từ 20-60 đ/kg. Ngoài ra, trong trường hợp công ty đã thu đủ sản lượng theo nhu cầu mà HTX vẫn còn sản lượng thì công ty sẽ xét và thưởng tính trên giá trị của lượng hàng tăng (đối với nhà máy cà chua Hải Phòng là 5%). Sở dĩ các công ty dành mức thưởng cho HTX là vì thông thường mức sản lượng đặt ra trong hợp đồng rất khó có thể thực hiện đúng. Điều này làm ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất kinh doanh của công ty bởi vì đối với họ, khối lượng sản phẩm trong kỳ đã được đặt trước từ phía đối tác.

Cung ứng hạt giống và hoá chất nông nghiệp: đây là một trong những cơ chế khuyến khích của công ty dành cho các hộ nông dân, nhất là đối với sản phẩm mới được đưa vào sản xuất và cần phải thuyết phục họ ký hợp đồng. Phương thức hỗ trợ có thể theo 2 cách: giao tiền mặt hoặc vật tư (đối với công ty vật tư nông nghiệp Hải Phòng, định mức hỗ trợ là 200,000 đồng và giao bằng vật tư chứ không ứng bằng tiền mặt). Đối với cây dưa chuột còn được ứng trước tiền cây que với định mức theo sào. Giá hạt giống thường được công ty định trước. Giá vật tư phân bón là giá thoả thuận. Tất cả số tiền ứng trước này sau đó sẽ được đối trừ vào tiền thu mua sản phẩm để tính tiền phải thanh toán cho người sản xuất và không phải tính lãi ngân hàng.

Trách nhiệm của công ty sơ chế nông sản trong ký kết hợp đồng

Tập huấn kỹ thuật sản xuất cho người nông dân. Đây là một yêu cầu bắt buộc khi bước vào một vụ sản xuất mới hoặc đưa vào sản xuất giống, chủng loại cây mới. Thông thường, công ty kết hợp với HTX mở lớp tập huấn dành cho các hộ tham gia ký kết. Bên cạnh đó, công ty cũng thường xuyên cử cán bộ kỹ thuật cùng với cán bộ HTX đi kiểm tra giám sát, đôn đốc nông dân thực hiện đúng quy trình kỹ thuật, kịp thời nhắc nhở và phát hiện khi có sai phạm, giám sát sâu bệnh và thu hái sản phẩm. Việc cung ứng vật tư và các phương tiện sản xuất cần thiết phải đảm bảo đúng thời gian. Việc thu mua sản phẩm cần phải tiến hành nhanh chóng, làm sao giảm mức hao hụt xuống thấp nhất. Muốn vậy, các công ty và HTX cần phải có kế hoạch và địa điểm thu mua và thông báo đến người dân

Một trách nhiệm khá quan trọng là thanh toán đúng thời hạn. Các công ty khác nhau thường đưa ra cơ chế thanh toán khác nhau. Ví dụ: Thanh toán tiền hàng sau 10-15 ngày kể từ khi 2 bên thanh lý hợp đồng (đã trừ tiền hạt giống, vật tư ứng trước); thanh toán bằng chuyển khoản hoặc tiền mặt, cứ sau 30 ngày thanh toán một lần bằng trị giá 70% lô hàng, số còn lại sẽ thanh toán trên cơ sở chứng từ đầy đủ, hợp lệ... Tuy vậy trên thực tế, đôi khi việc thanh toán thường diễn ra chậm trễ, có khi từ 2-3 tháng sau khi thu mua. Điều này làm ảnh hưởng đến lợi ích của nông dân và của chính công ty trong những vụ tiếp theo.

Trạm sơ chế nông sản công ty VTNN Hải Phòng

Đây là trạm sơ chế đặt gần bến Khuê của công ty vật tư nông nghiệp (VTNN) Hải Phòng. Trạm có nhiệm vụ tổ chức sản xuất, ký kết hợp đồng với các HTX nông nghiệp, thu mua sau đó sơ chế sản phẩm bán cho công ty nước ngoài đặt tại Việt Nam. Các sản phẩm mà công ty sơ chế là dưa chuột quả to, dưa bao tử, salad, ớt dưới dạng muối. Diện tích và chủng loại sản phẩm ký kết thay đổi theo năm, hợp đồng được ký theo từng vụ. Giá ký kết bằng nhau ở tất cả các HTX. Năm 2005 trạm ký với 4 HTX để sản xuất dưa bao tử, ước tính sản lượng vào khoảng 500 tấn/vụ.

Hiện nay, công ty đang gặp một số khó khăn trong tiêu tổ chức sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Để đảm bảo sản xuất trong điều kiện giá cả đầu vào tăng và giá đầu ra không có nhiều thay đổi, công ty phải giảm giá thu mua. Nhưng chính việc này lại không thu hút nông dân tiếp tục ký kết. Thị trường thế giới đang giảm nhu cầu và sự cạnh tranh từ đối thủ Trung Quốc. Bản thân trạm cũng phải giảm một số sản phẩm chế biến và hiện nay chỉ còn làm dưa chuột bao tử.

Bảng 14: Yêu cầu quy cách chất lượng đối với sản phẩm sơ chế xuất khẩu

Sản phẩm	Yêu cầu
Dưa chuột	Quả còn tươi nguyên, hình dáng phải thẳng đều, không phình, không cong queo, không thắt đuôi chuột; quả dưa không có khuyết tật như sâu, rậm, thối,

	dập, xây xát, không có vết trắng ở thân quả dưa do chạm đất, chạm giàn, phải được ngắt bỏ cuống sát quả dưa và hoa ở đuôi quả. Đường kính quả dưa đo ở giữa quả là 2.5- 2.7 cm (nhỏ hoặc to quá kích cỡ trên đều không được chấp nhận) (Công ty VTNN Hải Phòng)
Cà chua	Cà chua nguyên liệu phải rắn, chín tự nhiên, có màu sắc đỏ đặc trưng. Độ Brix đạt 4,7% trở lên, kích cỡ quả theo đặc trưng của giống, trọng lượng tối thiểu phải đạt từ 30 gram/quả trở lên, quả phải loại bỏ cuống, không sâu bệnh, không thối nát, không dị tật, không ứt, không lẫn tạp chất, không chín non, chín ép, bề mặt quả nhẵn phẳng, không có đốm rám, đốm đen. Tồn dư thuốc BVTV dưới mức cho phép (Nhà máy chế biến cà chua Hải Phòng)
Bí đỏ	Bí chín già, không dập nát, không sâu thối, lòng đỏ, trọng lượng quả từ 2 kg trở lên (Công ty TNHH Hồng Ngọc)
Ớt	Quả ớt tươi chín, đỏ đều, không sâu bệnh, không rám, không thối, không dập nát, quần queo. Tỷ lệ quả ớt thu mua phải đồng đều giữa quả to, quả trung bình và quả nhỏ (trong đó nhỏ không quá 10%), quả được cắt bỏ cuống và đài (Công ty VTNN Hải Phòng)
Salát	Là phần thân cây cải đã bào gọt sạch vỏ bên ngoài và phần xơ cứng bên trong của thân cải, đường kính phần ngọn sau khi đã bào gọt sạch phải đạt 1.5 cm trở lên. Phần thân cải sau khi được bào gọt sạch tuyệt đối không được bong ruột, không hư thối, tròn đều, không khía cạnh, không được sót xơ, không bị sâu cắn phá. Cây cải không được đen phần lõi, không úa vàng, gãy khúc, không dập nát, không dính cát, dơ bẩn. Thân cải xà lách sau khi thu hoạch phải được gọt vỏ và giao nộp ngay trong ngày, tuyệt đối không được để qua ngày hôm sau và không được ngâm nước (Công ty VTNN Hải Phòng)

Nguồn: Hợp đồng kinh tế giữa HTX và công ty

Quy cách sản phẩm là một trong những ràng buộc quan trọng của hợp đồng bởi điều đó đảm bảo cho dây chuyền của nhà máy hoạt động và đáp ứng yêu cầu từ phía đối tác của công ty. Đối với công ty, việc tổ chức phân loại sản phẩm ngay từ khâu cân, thu mua là yêu cầu bắt buộc và được thực hiện nghiêm ngặt. Quá trình phân loại tiếp sau đó trước khi đưa vào sơ chế nhằm loại bỏ lần 2 những sản phẩm không đạt yêu cầu.

Theo công ty VTNN Hải Phòng thì mức lãi tính trên một kg vào khoảng trên dưới 150-200 đồng/kg. Các chi phí mà công ty phải chi trả trong quá trình sơ chế là: chi phí muối (cứ 1 tấn dưa thì cần khoảng 300 kg muối), chi phí bao dứa, chi phí vận chuyển, chi phí lao động, quản lý...

Bảng 15: Hạch toán chi phí sơ chế dưa chuột muối xuất khẩu của công ty VTNN Hải Phòng (ĐVT:đ/kg)

Khoản mục	Giá trị
Giá thu mua	780
Chi phí	1150
Tỷ lệ thành phẩm (%)	40
Giá thành	3100
Giá bán tại nhà máy	3250
Lợi nhuận	150

Nguồn: Công ty VTNN Hải Phòng

Thuận lợi, khó khăn và các định hướng phát triển của công ty, nhà máy sơ chế, chế biến trong việc ký kết hợp đồng tiêu thụ.

Thuận lợi	Khó khăn	Định hướng phát triển
<ul style="list-style-type: none"> - Các HTX hầu như đã có ít nhiều kinh nghiệm trong chỉ đạo sản xuất theo hợp đồng nên công ty có thể yên tâm khi ký kết - Công ty được sự hỗ trợ và khuyến khích từ chính quyền địa phương bằng những chính sách hỗ trợ cụ thể - Sự ngăn cách về giao thông của huyện là một cản trở xong mặt khác nó làm giảm việc bán sản phẩm ra thị trường bên ngoài của người nông dân. 	<ul style="list-style-type: none"> - Giá vật tư đầu vào cao không khuyến khích nông dân sản xuất - Một số sản phẩm có tính cạnh tranh như dưa hấu Hắc Mỹ Nhân, thuốc lao có sức lôi kéo người nông dân vào sản xuất do hiệu quả kinh tế của chúng. - Tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm thường không được tuân thủ chặt chẽ. Điều này ảnh hưởng đến quá trình sơ chế, chế biến của công ty. - Người nông dân không có thói quen, tập quán sản xuất hàng hoá. Họ thường chỉ thấy lợi ích trước mắt thông qua việc bán sản phẩm ra thị trường tự do mà không nhận thấy được lợi ích nếu gắn bó với công ty lâu dài. - Nhu cầu của thị trường thế giới giảm. Một số đối tác nước ngoài chuyển thu mua đầu vào sang thị trường Trung Quốc vốn có giá thành rẻ hơn. Các công ty này cũng không chấp nhận việc tăng mức giá thu mua của công ty. 	<ul style="list-style-type: none"> - Các công ty cần điều chỉnh giá ký kết hợp đồng trong trường hợp giá thị trường lên cao. Sự điều chỉnh này tuy sẽ làm tăng các khoản chi phí của công ty nhưng lại thuận lợi cho các vụ sản xuất tiếp theo. Luôn cam kết sẽ thu mua sản phẩm ngay cả trong điều kiện bất lợi cũng là cam kết có tính khuyến khích cho nông dân. Kinh nghiệm này được rút ra từ trường hợp nhà máy cà chua Hải Phòng. Có năm nhà máy này đã ký kết hợp đồng tiêu thụ sản phẩm với nông dân xong khi đến vụ thu hoạch thì lại không tiến hành thu mua. - Kết hợp chặt chẽ với HTX trong việc đào tạo, tập huấn kỹ thuật sản xuất, nhất là đối với các sản phẩm mới đưa vào sản xuất lần đầu. - Quản lý tốt chất lượng sản phẩm tươi nhờ vào hệ thống theo dõi từ khâu sản xuất đến khi xuất xưởng sản phẩm. Riêng đối với công tác sơ loại khi cần cho nông dân cần phải làm chặt chẽ hơn. - Ký kết lâu dài với một HTX không chỉ giúp cho công ty, nhà máy ổn định sản xuất mà còn giảm các chi phí không cần thiết khác.

V.2.2 Đặc điểm các tác nhân tham gia kênh hàng rau huyện Thuỷ Nguyên

Với những lợi thế về thị trường cũng như những thuận lợi trong sản xuất (đất đai, nhiều chương trình hỗ trợ của tỉnh về sản xuất rau...), đã thúc đẩy nhanh sự phát triển của hệ thống thương mại cũng như các tác nhân tham gia. Hiện nay các tác nhân tham gia vào kênh hàng rau huyện Thuỷ Nguyên bao gồm: Nông dân, thu gom, bán buôn, bán lẻ và tiêu dùng, nghiên cứu các đặc

điểm của các tác nhân tham gia trong các kênh hàng sẽ cho thấy kỹ hơn sự phát triển ngành hàng rau tại đây.

V.2.2.1 Nông dân

Là một trong những tác nhân quan trọng trong ngành hàng, nghiên cứu cho phép đánh giá khả năng sản xuất cũng như mức độ tham gia và cung ứng các sản phẩm cho thị trường. Từ đó có những định hướng tác động nhằm hoàn thiện hơn khả năng sản xuất cũng như cách tiếp cận vào thị trường cho tác nhân này trong thời gian tới.

Sự đa dạng các tác nhân tham gia là một trong những nguyên nhân đa dạng các kênh hàng, trong mỗi kênh hàng sự tham gia của mỗi tác nhân là khác nhau. Từ những phân tích về kênh thị trường nói trên các hộ nông dân mà chúng tôi lựa chọn là những hộ xuất phát từ các kênh hàng nói trên. Các đặc điểm chung của hộ được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 16: Đặc điểm chung của các hộ điều tra theo kênh hàng xuất phát từ huyện Thủy Nguyên

Chỉ tiêu	Đơn vị	Số lượng	Cơ cấu (%)
Số mẫu	Hộ	20	100
Diện tích đất NN	m ²	1218	100
Diện tích lúa	m ²	760	62
Diện tích chuyên rau	M ²	458	38
Diện tích rau vụ đông	m ²	330	43
Số khẩu/hộ	Khẩu	4.29	100
Số lao động/hộ	LĐ	2.00	47
Lao động NN/hộ	LĐ	1.57	79

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Diện tích đất nông nghiệp bình quân/hộ rất thấp chỉ đạt 1218 m² (khoảng 0,8 sào/khẩu), diện tích chuyên rau là 458 m² và diện tích rau vụ đông là 330 m². Trong quá trình nghiên cứu chúng tôi nhận thấy diện tích đất nông nghiệp và đặc biệt là diện tích đất trồng rau của các hộ tỏ ra manh mún, điều này gây nhiều khó khăn cho các hộ điều tra trong quá trình sản xuất.

Hiện nay diện tích trồng rau của các hộ điều tra được chia làm 2 loại chính:

- Diện tích chuyên rau: đó là diện tích mà các hộ điều tra sử dụng với mục đích chuyên trồng rau (chuyên trồng rau hoặc kèm theo 1,2 lần gieo mạ)
- Diện tích rau vụ đông: Đây là diện tích mà các hộ được điều tra chỉ sử dụng trồng rau vào vụ đông.

Bảng 17: Cơ cấu thu nhập/năm của hộ điều tra huyện Thủy Nguyên.

Chỉ tiêu	Số lượng (triệu đồng)	Cơ cấu (%)
Tổng thu nhập	35	100
Thu nhập nông nghiệp	22	62.9
Thu nhập từ rau	15	68.2

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Mặc dù diện tích đất nông nghiệp bình quân đầu người thấp nhưng với ưu thế về thị trường kết hợp với việc đa dạng các công thức canh tác cũng là những nguyên nhân của việc thu nhập từ nông nghiệp chiếm tỷ lệ cao trong tổng thu nhập của hộ (chiếm 60%). Hiện nay, tại các hộ điều tra có 5 công thức canh tác chính, hiệu quả của từng công thức được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 18: Hiệu quả kinh tế một số mô hình sản xuất của các hộ điều tra ở Thuỷ Nguyên

Chỉ tiêu	Doanh thu	Chi phí	Lợi nhuận
Công thức 1	1080000	536000	544000
Công thức 2	3270000	991000	2279000
Công thức 3	4187000	1172400	3014600
Công thức 4	8817000	2081400	6735600
Công thức 5	10545000	1434500	9110500

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Ghi chú: Công thức 1: Lúa – lúa

Công thức 2: Lúa – lúa – súp lơ

Công thức 3: Lúa – lúa – bắp cải – rau thơm.

Công thức 4: Rau thơm – cải thìa – cải canh – cải thìa – bắp cải – súp lơ - cải canh

Công thức 5: Rau thơm – cải thìa – cải canh – cải thìa – sa lát – cà rốt

(Ghi chú: Các khoản chi phí không bao gồm công lao động gia đình)

Công thức 1 là công thức có hiệu quả kinh tế thấp nhất, đây là diện tích đất trũng chỉ có khả năng sản xuất hai vụ lúa ngoài ra thì hộ điều tra không thể trồng được cây khác (430m² chiếm 35% diện tích đất nông nghiệp của hộ). Công thức 2 và 3 là công thức mà các hộ có sự kết hợp trồng hai vụ lúa với một hoặc hai vụ rau, đây là công thức mặc dù hiệu quả kinh tế không cao nhưng hiện nay còn chiếm một tỷ lệ tương đối lớn trong tổng số các hộ được điều tra. Công thức 4 và 5, có hiệu quả kinh tế cao nhất đây là công thức chuyên trồng rau. Mặc dù hiệu quả kinh tế của các công thức 4 và 5 cao nhưng do đặc thù nằm trên vùng chân ruộng cao cho nên các chân ruộng này đòi hỏi hệ thống tưới tiêu phải cung cấp đầy đủ và kịp thời nước tưới cho các hộ sản xuất. Trong phân chia ruộng đất của các hộ còn thể hiện rõ sự manh mún (diện tích trung bình các hộ có khoảng 3 sào nhưng có đến 3 hoặc 4 mảnh ruộng và khả năng canh tác của các mảnh ruộng này cũng rất khác nhau (đất trũng thì trồng 2 vụ lúa trong khi chân ruộng cao thì trồng hoàn toàn màu)

Sản xuất rau của các hộ điều tra ở Thuỷ Nguyên mang tính chuyên canh hoá rất cao, điều đó được thể hiện trên hai điểm: i) sản xuất rau từ lâu đã đem lại hiệu quả kinh tế cao và được người dân phát triển trồng ở mọi nơi, mọi diện tích có thể trồng được vì vậy mà diện tích chuyên trồng rau của các hộ điều tra chiếm tỷ lệ rất cao. ii) Chúng loại rau ở đây rất đa dạng và phong phú phần nào đáp ứng nhu cầu sử dụng rau của thị trường địa phương và thị trường thành phố rộng lớn. Sự đa dạng về chủng loại rau được thể hiện qua lịch mùa vụ sau:

Bảng 19: Lịch mùa vụ một số loại rau của các hộ điều tra

STT	Loại rau	Tháng											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Su hào	X	X							X	X	X	X
2	Bắp cải	X	X							X	X	X	X
3	Cà chua						X	X		X	X	X	X
4	Rau muống	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
5	Khoai Tây	X								X	X	X	X
6	Cải thìa		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	

7	Mùi	X	X	X					X	X	X	X	X
8	Sà lách	X	X	X	X					X	X	X	X
9	Hành Hoa								X	X	X	X	
10	Củ cải			X	X	X	X	X	X	X	X		
11	Cải thìa	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
12	Cải chíp	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
13	Cải canh	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
14	Súp lơ	X	X	X					X	X	X	X	X
15	Mùng tơi	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
16	Cà rốt	X								X	X	X	X
17	Cải cúc	X	X	X					X	X	X	X	X
18	Dền	X	X	X	X								
19	Rau Đay		X	X	X	X	X	X					

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Các hộ sản xuất rau chia làm hai xu hướng rõ rệt. Xu hướng 1: các hộ thường trồng các loại rau ngắn ngày (30 - 40 ngày/vụ) có hiệu quả kinh tế cao như cải thìa, cải canh, mùi, xà lách....và xu hướng 2 là trồng một số loại rau dài ngày xen kẽ với các loại rau ngắn ngày như su hào, bắp cải, súp lơ, cà rốt xen kẽ với cải canh, cải thìa, mùi... Các sản phẩm đi theo các kênh hàng cũng có sự phân hoá rõ rệt: đối với sản phẩm đi theo kênh hàng 1 và 2 thường sản xuất các loại rau theo xu hướng 1, trong khi đó sản phẩm đi theo theo kênh hàng 3 thường trồng các loại rau theo xu hướng 2 vì yêu cầu của các loại rau này là thời gian bảo quản, vận chuyển dài (từ 1 đến hai ngày). Đặc biệt việc trồng xen kẽ nhiều loại rau trên cùng một diện tích nhỏ được hầu hết các hộ sử dụng. Khi được hỏi về vấn đề này thì các hộ cho rằng hiệu quả của việc trồng rau là rất lớn (gấp 4 lần cấy lúa) nhưng trên thực tế do diện tích trồng rau của các hộ thấp và đầu ra còn nhiều hạn chế vì vậy để đối phó với rủi ro và hạn chế về đầu ra họ chọn giải pháp trồng nhiều loại rau trên mảnh ruộng của gia đình mình.

Về tiêu thụ sản phẩm: Việc tiêu thụ sản phẩm của người sản xuất nơi đây vẫn mang tính tự phát, sau khi thu hoạch người sản xuất không dự trữ hay chế biến mà bán ngay cho thị trường tiêu thụ bên ngoài. Khi được hỏi các hộ điều tra cho rằng việc tiêu thụ sản phẩm còn gặp nhiều khó khăn và tiêu thụ qua một số hình thức sau: khoảng 70% khối lượng sản xuất được người nông dân bán tại địa phương tập trung vào một số chợ có quy mô lớn như chợ Trịn, chợ trung tâm thương mại cũng như cho các chủ buôn trên địa bàn ... phần còn lại các hộ vận chuyển sang các chợ bên thành phố như chợ Đổ, chợ Ga ... để tiêu thụ.

Về thu hoạch sản phẩm: Các hộ thu hoạch theo hai thời điểm chính trong ngày là buổi chiều tối và sáng sớm. Khi có sản phẩm các hộ không hề có hợp đồng ràng buộc gì với người thu mua mà có quan hệ theo cơ chế thị trường.

Khó khăn và các đề xuất tác động của tác nhân sản xuất

Khó khăn	Hướng tác động
- Về diện tích: diện tích canh tác của các hộ ít, diện tích chuyên rau càng ít hơn. Ngoài ra thì diện tích của các hộ còn tỏ ra manh mún gặp rất nhiều khó khăn	- Quy hoạch vùng sản xuất tập trung. - Xây dựng các mô hình nhà lưới, nhà kính -> Khuyến khích các hộ nông dân làm theo.

<p>trong việc đầu tư cũng như chăm sóc.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Về thủy lợi: Đa số diện tích chuyên rau của các hộ đều là các chân ruộng cao, sản xuất rau cần nhiều nước, hệ thống thủy lợi chưa thể đáp ứng nhu cầu về nước của các hộ sản xuất. Thiếu nước là một khó khăn lớn đối với các hộ điều tra đặc biệt vào hai tháng 11 và 12. - Khi được hỏi nhiều hộ cũng cho rằng việc giá một số vật tư đầu vào như Lân, đạm, thuốc trừ sâu, giống... trong thời gian qua không ngừng tăng lên trong khi giá rau không ổn định ảnh hưởng xấu đến thu nhập của người trồng rau. - Sản xuất rau gần đây gặp nhiều khó khăn do thiên tai, lũ lụt. - Sâu bệnh ngày càng phát triển và hiệu quả của một số loại thuốc không cao vì vậy thiệt hại hàng năm do sâu bệnh đem lại rất lớn đối với các hộ sản xuất. 	<ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng hệ thống tưới tiêu, kênh cố hoá kênh mương, và hệ thống giếng khoan có vòi phun tưới tại các vùng sản xuất chuyên rau. - Cung cấp các giống chất lượng cao, đa dạng về chủng loại, giá cả ưu đãi - Hỗ trợ kinh phí cho việc tập huấn chuyển giao tiến bộ khoa học kỹ thuật đến người dân thông qua các buổi hội thảo, mô hình đầu bờ, tham quan các mô hình sản xuất giỏi trong và ngoài tỉnh. - Hỗ trợ trong việc xây dựng mối liên kết với các siêu thị, các tổ chức thu mua rau trong và ngoài tỉnh. - Hỗ trợ trong việc thành lập các tổ chức nông dân chuyên sản xuất và tiêu thụ rau -> là cơ sở trong việc ký kết hợp đồng tiêu thụ với các tổ chức khác.
--	--

V.2.2.2 Tác nhân thu gom

Đóng vai trò quan trọng trong việc kết nối người sản xuất với thị trường và các tác nhân khác trong ngành hàng, mà việc tiếp cận thị trường của người sản xuất có nhiều khó khăn, đồng thời nhu cầu của thị trường đòi hỏi cần có những sự bổ xung cần thiết về khối lượng cũng như chủng loại sản phẩm. Qua quá trình khảo sát chúng tôi phân các tác nhân thu gom thành 2 loại đó là:

Tác nhân thu gom không thường xuyên: Là kiểu tác nhân chỉ tham gia vào hoạt động thu gom khi vụ rau rộ (từ tháng 9- tháng 2), các tháng còn lại họ tham gia vào các hoạt động khác mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn. Kiểu tác nhân này cũng chỉ mới xuất hiện trong một vài năm gần đây tại Thủy Nguyên, do hoạt động không mang tính liên tục lên các mối làm ăn chủ yếu của các tác nhân này rất ít, chỉ tập trung vào một số chủ buôn và các tác nhân bán lẻ tại các chợ trong thành phố Hải Phòng.

Tác nhân thu gom chuyên nghiệp: Là kiểu tác nhân hoạt động một cách thường xuyên, quanh năm, hoạt động thu gom là nghề chính mang lại thu nhập cho họ. Thời gian hoạt động lâu năm của kiểu tác nhân này đã tạo ra cho họ những mối làm ăn bền vững và rộng lớn với các tác nhân khác không chỉ trong phạm vi huyện và thành phố mà còn mở rộng ra các tỉnh lân cận như: Hà Nội, Quảng Ninh... Sự chuyên nghiệp của kiểu tác nhân này được thể hiện ở các điểm sau:

- Đầu ra ổn định, quanh năm, bán sản phẩm theo đơn đặt hàng (thường là qua điện thoại) của các chủ buôn ở đầu tiêu thụ.
- Số năm hoạt động đa phần là trên 10 năm.
- Hoạt động giao dịch với các tác nhân đầu ra chủ yếu thông qua hình thức điện thoại.

- Mạng lưới đầu vào rộng lớn trên phạm vi huyện, thông thường mỗi kiểu tác nhân này có từ 8- 10 người sản xuất chuyên cung cấp sản phẩm cho họ.
- Thu nhập ổn định (dao động từ 1,2 triệu- 3triệu đồng/tháng) tùy vào quy mô của từng tác nhân.

Các đặc điểm hoạt động của tác nhân này được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 20: Một số chỉ tiêu của các tác nhân thu gom rau chuyên nghiệp tại Thủy Nguyên

Chỉ tiêu	Đơn vị	Thu gom chuyên nghiệp
Khối lượng vận chuyển	Kg/lần	295
Số năm hoạt động TB	Năm	12
Số lượng tác nhân đầu vào	Người/ngày	8.5
Số lượng tác nhân đầu ra	Người/ngày	2.5
Số lao động tham gia	Lao động	1.67
Chủng loại sản phẩm bán/ngày	Loại	4 - 5
Hình thức vận chuyển		Gửi xe khách vận chuyển
Hình thức thanh toán		Trả gộp sau 2-3 lần nhận hàng thông qua chủ xe khách.
Lượng vốn bình quân	1000đ/ngày	700-800

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Bảng 21: Chi phí hoạt động của tác nhân thu gom chuyên nghiệp tại Thủy Nguyên

Chỉ tiêu	Thu gom chuyên nghiệp
Chi phí xăng xe mua sản phẩm	5000
Chi phí bán sản phẩm (cước xe)	25000
Điện thoại	4000
Chi phí bao bì	3000
Chi phí khác	5000

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

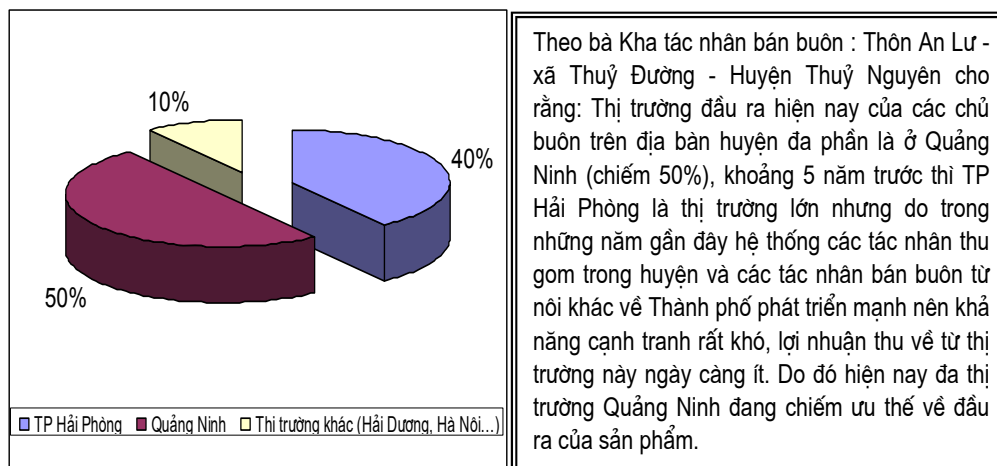
V.2.2.3 Tác nhân bán buôn

Tác nhân bán buôn là những người hoạt động với một địa bàn rộng hơn ngoài phạm vi của hệ thống thương mại thành phố, ngoài các mối quan hệ với các tác nhân khác trong địa bàn huyện tác nhân này còn có nhiều các mối quan hệ với các thị trường khác ngoài tỉnh. Họ là mắt xích trung gian kết nối giữa người thu gom - người bán lẻ, thị trường ngoại tỉnh - thị trường của thành phố và thị trường thành phố - thị trường ngoại tỉnh. Những người này thường mua sản phẩm rau, củ, quả của những người thu gom, chủ buôn đường dài, người sản xuất sau đó bán lại cho các tác nhân khác trong hệ thống kênh hàng của mình. Hoạt động của họ mang những đặc điểm sau đây:

- + Buôn bán là một nghề chính mang lại thu nhập cho gia đình, vì vậy họ hoạt động hầu hết tất cả các thời gian trong năm. Sản phẩm của họ rất đa dạng những chủ yếu tập trung nhiều vào các sản phẩm dễ bảo quản, thị trường đầu ra hạn chế sản phẩm đó.
- + Có quan hệ gắn bó thường xuyên với những người thu gom cũng như những người bán lẻ tại các chợ trên các địa bàn họ tham gia buôn bán.
- + Thời gian trong ngày dành cho hoạt động với các sản phẩm của địa phương từ 18h -2h sáng (tùy thuộc vào từng thị trường khác nhau mà mỗi tác nhân này có những thời gian hoạt động khác nhau). Họ mua của 4 - 5 người và đa phần là của những người thu gom

trong huyện và một số người sản xuất với quy mô lớn sau đó phân phối lại cho các chủ buôn và các tác nhân khác ở các tỉnh khác, cũng như các tác nhân trong thành phố Hải Phòng.

Biểu đồ 2: Cơ cấu thị trường đầu ra của các tác nhân bán buôn tại Thủy Nguyên



Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Có một điều khác biệt của tác nhân bán buôn tại Thủy Nguyên so với các vùng khác là hình thức vận chuyển và hình thức giao hàng, thông thường sau khi có những thông tin yêu cầu của tác nhân đầu ra, cũng như thông tin về giá tác nhân này gom hàng của các thu gom và người sản xuất địa phương sau đó gửi hàng cho các nhà xe, chi phí vận chuyển thường tính vào giá sản phẩm do vậy mà chi phí của tác nhân này không lớn. Chỉ gồm các chi phí về bốc vác, điện thoại, bao bì... Chính vì vậy mà mối quan hệ giữa chủ buôn với các tác nhân đầu ra chủ yếu được xây dựng trên cơ sở sự tin tưởng trong quan hệ. Các tác nhân bán buôn đều cho rằng: Đa phần các tác nhân đầu ra ở thị trường Quảng Ninh đều là người nhà của họ, do vậy mối quan hệ này càng trở nên bền chặt hơn.

Kiểu tác nhân này chiếm một tỷ lệ rất nhỏ trong hệ thống các tác nhân tham gia tại Thủy Nguyên, tuy nhiên nó đang đóng vai trò quan trọng trong quá trình nối kết và phân phối các sản phẩm rau, củ, quả cho hệ thống thương mại sản phẩm rau tại Thủy Nguyên

V.2.2.4 Tác nhân bán lẻ

Hệ thống tác nhân bán lẻ đóng vai trò phân phối sản phẩm đến các khu vực tiêu dùng của thị trường. Ngoài ra, loại tác nhân này còn có vai trò điều hoà nhu cầu sản phẩm của người tiêu dùng về số lượng, chất lượng và chủng loại sản phẩm. Khi có nhu cầu của người tiêu dùng thì hệ thống người bán lẻ là nơi tiếp nhận thông tin và đáp ứng những đòi hỏi đó. Do đặc thù của kênh hàng lựa chọn, do vậy trong phần này chúng tôi chỉ tập trung chủ yếu nghiên cứu tác nhân bán lẻ tại Thành Phố Hải Phòng. Tại đây tác nhân bán lẻ được chia làm 2 loại chính,

Tác nhân bán lẻ cố định: Đây là kiểu người bán lẻ có quy mô lớn nhất trong hệ thống tác nhân bán lẻ, họ là những người bán hàng tại các sạp và quầy ngổ cố định. Nhóm hộ này mang tính chuyên môn khá cao, khách hàng của họ gồm nhiều đối tượng: người tiêu dùng cuối cùng, người bán lẻ tại các chợ nhỏ, nhà hàng, khách sạn...

Tác nhân bán lẻ trái bạt: Đây là những người bán hàng không có sạp và quầy ngồi cố định vì vậy họ trang bị một mảnh nilon và vài bao tải để đặt hàng hoặc che mưa ở những chỗ trống không có người bán và đó cũng là chỗ ngồi thường xuyên của họ trong suốt quá trình hoạt động trong ngày. Các đặc điểm của kiểu tác nhân này được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 22: Đặc điểm của các tác nhân bán lẻ

Chỉ tiêu \ Tác nhân	ĐVT	Bán lẻ cố định	Bán lẻ trái bạt
Số năm hoạt động	Năm	11.5	5.5
Thời gian hoạt động trong năm	Tháng	12	11
Khối lượng SP bán	Kg/ngày	110	45
Chủng loại sản phẩm/ngày	loại	10-15	7- 8
Số tác nhân đầu ra/ngày	Người	60 -70	40-50
Vốn hoạt động	1000/ngày	350-400	150 - 200
Lãi/ngày	1000đ	40-50	25

Nguồn: Điều tra VAS, 2005

Thuận lợi, khó khăn và các đề xuất tác động của tác nhân thu gom và tác nhân bán lẻ

Thuận lợi	Khó khăn
<ul style="list-style-type: none"> - Cơ sở vật chất phục vụ cho hoạt động buôn bán ngày càng được nâng cấp (chợ, chỗ ngồi được quy hoạch...) - Đầu vào ổn định. 	<ul style="list-style-type: none"> - Số lượng các tác nhân tham gia trong ngành hàng ngày một đông, khó khăn hơn trong việc tiêu thụ sản phẩm. - Không có kiến thức trong việc bảo quản, hao hụt trong hoạt động còn ở tỷ lệ lớn - Không mở rộng được quy mô kinh doanh do chỗ ngồi trong các chợ trong thành phố bị hạn chế. - Lợi nhuận thu về từ hoạt động buôn bán rau chưa cao. - Vốn kinh doanh hạn chế. - Lệ phí cho hoạt động buôn bán tăng cao (thuế, vệ sinh, chỗ ngồi...)
Định hướng tác động	
<ul style="list-style-type: none"> - Vay vốn với lãi suất ưu đãi trong thời gian dài - Cung cấp các thông tin về nhu cầu của thị trường các sản phẩm rau thông qua các chỉ tiêu cụ thể: giá cả, chủng loại, khối lượng, địa điểm và các yêu cầu về sản phẩm. - Hỗ trợ trong việc tổ chức các lớp tập huấn cho các tác nhân này về nắm bắt thông tin thị trường, các kiến thức về bảo quản sản phẩm... 	

V.2.2.5 Phân tích giá trị của kênh hàng

Trong quá trình tính toán chúng tôi chỉ tập trung các kênh hàng xuất phát từ người sản xuất tại Thủy Nguyên qua các tác nhân trung gian đến tay người tiêu dùng tại Thành Phố Hải Phòng, các kênh hàng được lựa chọn bao gồm:

Kênh 1: Nông dân -> Thu gom -> Chủ buôn -> Người bán lẻ -> Người tiêu dùng

Kênh 2: Nông dân -> -> Chủ buôn -> Người bán lẻ -> Người tiêu dùng

Kênh 2: Nông dân -> -> Người bán lẻ -> Người tiêu dùng

Giá nghiên cứu là giá trung bình sản phẩm rau tại thời điểm điều tra, chi phí được tính toán là chi phí trung bình trong ngày của các tác nhân tính trên một kg sản phẩm rau, củ, quả. Những phân tích này sẽ là cơ sở để đánh giá những biến động về giá trên thị trường và sự phân bổ lợi nhuận qua các tác nhân.

Bảng 23: Hình thành giá qua các tác nhân tính trên nhóm sản phẩm rau(ĐVT: đ/kg)

	Kênh 1	Kênh 2	Kênh 3
Người sản xuất			
Giá bán ra	2500	2550	2600
Thu gom			
Giá mua vào	2500	-	-
Chi phí	142	-	-
Giá thành	2642	-	-
Giá bán ra	2700	-	-
Lợi nhuận	58	-	-
Bán buôn			
Giá mua vào	2700	2550	-
Chi phí	68	116	-
Giá thành	2768	2666	-
Giá bán ra	2850	2850	-
Lợi nhuận	82	184	-
Bán lẻ			
Giá mua vào	2850	2700	2600
Chi phí	175	175	175
Giá thành	3025	2875	2775
Giá bán ra	3200	3250	3250
Lợi nhuận	175	375	475

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

V.2.3 Tác nhân tiêu dùng

Là tác nhân cuối cùng trong ngành hàng, quyết định đến sự sống còn của sản phẩm. Nghiên cứu tác nhân tiêu dùng là rất khó phải đòi hỏi một thời gian nhất định, vì vậy trong nghiên cứu này chúng tôi không tập trung phân tích các xu hướng hay các đặc điểm của tác nhân này, mà chỉ đánh giá sơ bộ thông qua các ý kiến đánh giá của các tác nhân bán lẻ, thu gom mà thôi. Qua những ý kiến này cho phép đánh giá những yêu cầu của nhu cầu thị trường về sản phẩm, từ đó có các đề xuất nhất định cho các vùng sản xuất về các yêu cầu của sản phẩm.

Hiện nay, tại Thành phố Hải Phòng bao gồm rất nhiều loại, tùy thuộc vào mức độ thu nhập, nghề nghiệp, địa vị...khác nhau mà có những sự phân chia khác nhau về kiểu tác nhân này. Nhưng nhìn chung bao gồm các loại sau:

- Nhóm tiêu dùng cao cấp, nhóm này đa phần là các cán bộ công nhân viên chức, thương gia nhỏ có thu nhập ổn định, họ đa phần là quan tâm nhiều đến chất lượng và chủng loại sản phẩm hơn là giá của sản phẩm, do vậy trong quá trình mua sản phẩm nhóm này thường có những yêu cầu về chất lượng trong quá trình lựa chọn sản phẩm.
- Nhóm tiêu dùng bình dân, nhóm này đa phần thuộc tầng lớp lao động, công nhân, một số học sinh – sinh viên... quá trình lựa chọn không khắt khe như nhóm tiêu dùng trên, họ quan tâm nhiều đến giá hơn so với các tiêu chí chất lượng và chủng loại. Đa phần là sử dụng các loại rau thông thường, các loại rau cao cấp, trái vụ nhóm này có ít xu hướng sử dụng

Bảng 24: Yêu cầu về chất lượng sản phẩm đối với một số loại rau

STT	Tên sản phẩm	Tiêu chuẩn một số loại rau
1	Các loại cải	- Non mỡ lá, không có hoa
2	Cà chua	- Da căng, mọng, đỏ hồng - Thành cà cao (quả tròn) - Không hằn múi, có núm...
3	Bắp cải	- Cuốn chặt, khối lượng vừa phải (0,6- 0,7kg/cái), bỏ lá bao xanh, không bị úa ngoài lá
4	Củ cải	- Non, khối lượng vừa phải 5-7 củ/kg, không xốp
5	Cà rốt	- Củ thẳng, thon dài - Củ to (đường kính từ 2 - 4cm) - Có màu đỏ tươi.
6	Su hào	- Non, xanh, khối lượng vừa phải (0,3-0,5kg/củ), cắt lá, có phần trắng
7	Cần tây, tỏi tây	- Xanh, non, tươi, ít rễ, thân dài
8	Rau thơm	- Xanh, non, tươi không dập nát

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Tác nhân bán lẻ và thu gom cho rằng vấn đề quan tâm nhất của tác nhân tiêu dùng khi lựa chọn sản phẩm là nguồn gốc và chất lượng sản phẩm (dư lượng thuốc sâu, đạm..), vì vậy mỗi tác nhân tiêu dùng thường có một hoặc vài tác nhân chuyên cung cấp thường xuyên cho họ để có phần yên tâm hơn khi sử dụng.

VI. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

VI.1 Kết Luận

Hải Phòng là một thành phố năng động của khu tam giác kinh tế trọng điểm phía Bắc, nhu cầu về tiêu dùng rau của thành phố đang hướng theo các loại rau an toàn, rau sạch, rau cao cấp. Và là một trong những thị trường có sức tiêu thụ lớn và đa dạng về chủng loại. Nguồn cung cấp không chỉ dừng lại ở việc phục vụ nhu cầu người tiêu dùng trong nước mà còn sản xuất rau xuất khẩu cho các công ty chế biến nông sản trong và ngoài tỉnh.

Các vùng sản xuất rau của Hải Phòng được chia làm 2 vùng rõ rệt: Vùng sản xuất chuyên cung cấp các sản phẩm rau cho Thành phố và các tỉnh lân cận là An Dương, Thủy Nguyên, Kiến

Thụ và một số xã tiếp giáp với thành phố An Thọ và An Lão và vùng sản xuất các loại rau xuất khẩu như Tiên Lãng, Vĩnh Bảo...

Hải Phòng tập trung tiêu thụ vào 2 thị trường chính là: Thị trường tự do và thị trường rau đầu vào cho nhà máy sơ chế, chế biến để xuất khẩu. Hệ thống các kênh hàng tiêu thụ được tập trung chủ yếu vào một số kênh hàng chính, đó là hệ thống các kênh hàng nội thành phố, hệ thống các kênh hàng ngoại thành và hệ thống các kênh hàng xuất khẩu.

Các kênh hàng tiêu thụ nội tỉnh thường có vai trò quan trọng của người thu gom và đặc biệt là sự tham gia tích cực của người nông dân vào hệ thống phân phối. Trong khi chủ buôn địa phương và ngoài địa phương lại là tác nhân chính trong hệ thống kênh ngoại tỉnh, khoảng cách từ vùng sản xuất tới thị trường cũng xa hơn và thông qua nhiều tác nhân hơn.

Kênh xuất khẩu khá đơn giản, rau từ người sản xuất thông qua HTX đến với các công ty sơ chế, chế biến xuất khẩu nông sản, vì vậy tác nhân công ty sơ chế - chế biến nông sản xuất khẩu đóng vai trò điều phối trong toàn bộ kênh hàng này..

Sản xuất rau tại một số huyện tiếp giáp với thành phố Hải Phòng đang là hướng phát triển của các hộ nông dân tại đây, sản phẩm đã mang lại thu nhập cho người sản xuất từ 60-70% thu nhập từ trồng trọt của hộ trong các vùng sản xuất được khảo sát. Hiệu quả của các mô hình liên kết 3 nhà: nhà nông - HTX - Công ty cũng đã chỉ ra phần nào được ưu điểm của việc liên kết, cũng như hướng đi đúng trong việc chuyển đổi cơ cấu cây trồng của từng vùng sản xuất trong tỉnh.

VI.2 Kiến nghị

- Xây dựng và quy hoạch cụ thể cho từng vùng sản xuất, có những chính sách hỗ trợ cho người sản xuất khi có những bất ổn về giá đầu vào và đầu ra của sản phẩm
- Hỗ trợ trong việc xây dựng các cơ chế trong việc thực hiện các hợp đồng bao tiêu sản phẩm giữa các công ty với các hộ sản xuất thông qua hợp tác xã
- Xây dựng bộ giống thích hợp cho vùng sản xuất khác nhau trong thành phố
- Hỗ trợ tiêu thụ đầu ra cho người sản xuất rau, thông qua việc xây dựng các kênh tiêu thụ kết nối người sản xuất với các siêu thị, cửa hàng và các tác nhân.
- Xây dựng kênh thông tin thị trường tới người nông dân.

Cần có kiến nghị tác động cụ thể đối với từng tác nhân, nếu củng cố lại ngành hàng thì là tác động vào những vấn đề gì?

Nếu dự án GTZ can thiệp thì đề xuất làm việc với ai? Nội dung tác động như thế nào?

Bổ xung thêm các tác nhân cung cấp giống rau, và đầu vào sản xuất khác.

Bổ xung phương pháp nghiên cứu

Bổ xung danh sách những người và công ty được phỏng vấn hay mời họp vì đây là báo cáo chuyên gia.

VII. PHỤ LỤC

Danh sách tác nhân điều tra

Tác nhân	Địa chỉ
Cấp tỉnh	
Phòng trồng trọt- Sở NN &PTNT Hải Phòng	Quận Kiến An, Hải Phòng
Huyện Thủy Nguyên	
Phòng NN&PTNT huyện Thủy Nguyên	TT Núi Đèo- Thủy Nguyên
HTX NN Thiên Hương	Xã Thiên Hương
HTX NN Thủy Đường	Xã Thủy Đường
Đào Thị Điệp	Thu gom đi Quảng Ninh- xóm Bắc
Nguyễn Thị Ao	Thu gom đi Quảng Ninh- xóm Trại
Bác Kha	Chủ buôn - xóm Quán
Nguyễn Thị Mặc	Thu gom - xóm Đồng Mát -Thủy Đường - Thủy Nguyên
Lê Thị La	Thu gom - xóm Trại -Thủy Đường - Thủy Nguyên
Hoàng Thị Thường	Thu gom - xóm Đồng Mát -Thủy Đường - Thủy Nguyên
Nguyễn Văn Đông	Nông dân - Xóm Quán – Thủy Đường – Thủy Nguyên
Cô Hường	Nông dân- xóm Đồng Mát -Thủy Đường - Thủy Nguyên
Cô Chung	Nông dân- xóm Đồng Mát -Thủy Đường - Thủy Nguyên
Cô Tảo	Nông dân - xóm Trại -Thủy Đường - Thủy Nguyên
Huyện Tiên Lãng	
Phòng NN&PTNT Tiên Lãng	Thị trấn Tiên Lãng
Trạm sơ chế, công ty VTNN HP	Bến Khuế, Tiên Lãng
HTX NN Quyết Tiến	Xã Quyết Tiến
HTX NN Cấp Tiến	Xã Cấp Tiến
HTX NN Khởi Nghĩa	Xã Khởi Nghĩa
Trần Thị Bé	Nông dân, xã Cấp Tiến
Cao Văn Trào	Nông dân, xã Cấp Tiến
Nguyễn Văn Đức	Nông dân, xã Cấp Tiến
Chú Thã	Nông dân, xã Khởi Nghĩa
Chú Toàn	Nông dân, xã Khởi Nghĩa
Bà Thôi	Nông dân, xã Quyết Tiến
Ông Nếp	Nông dân, xã Quyết Tiến
Ông Hùng	Nông dân, xã Quyết Tiến
Bà Mơ	Nông dân, xã Quyết Tiến
Ông Bé	Nông dân, xã Quyết Tiến