

**METRO**

Cash & Carry Vietnam Ltd.

**gtz**



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

## **PHÂN TÍCH NGÀNH HÀNG RAU TẠI TỈNH THÁI BÌNH**



**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

<b>I. Tóm tắt</b> .....	<b>3</b>	
<b>II. Tình hình chung</b> .....	<b>6</b>	
II.1 Giới thiệu khái quát tỉnh Thái Bình .....	6	
II.2 Tình hình sản xuất rau tỉnh Thái Bình .....	8	
<b>III. Đặc điểm thị trường rau Thái Bình</b> .....	<b>9</b>	Deleted: 10
III.1 Đặc điểm các trung tâm thương mại rau.....	9	Deleted: 10
III.1.1 Chợ Bò Xuyên- trung tâm thương mại rau của tỉnh.....	9	Deleted: 10
III.1.2. Đặc điểm hoạt động thương mại rau của huyện Vũ Thư .....	10	
III.1.2.1. Các tác nhân tham gia vào ngành hàng .....	10	
III.1.2.2. Đặc điểm của các tác nhân tham gia.....	11	
III.1.2.2.1. Nông dân .....	11	
III.1.2.2.2.Thu gom.....	13	Deleted: 14
III.1.2.2.3. Chủ buôn địa phương .....	15	Deleted: 16
III.1.2.2.4. Tác nhân bán lẻ .....	18	
III.1.2.3. Hình thành giá sản phẩm qua các tác nhân .....	19	Deleted: 20
III.1.3. Đặc điểm hoạt động thương mại rau của huyện Thái Thụy.....	21	
III.1.3.1. Các tác nhân tham gia vào ngành hàng .....	21	
III.1.3.2. Đặc điểm của các tác nhân tham gia.....	22	
III.1.3.2.1. Nông dân .....	22	
III.1.3.2.2.Hợp tác xã dịch vụ nông nghiệp .....	25	
III.1.3.2.3.Công ty sơ chế nông sản xuất khẩu .....	27	
III.1.3.2.4.Tác nhân thu gom.....	31	
III.1.3.2.5 Tác nhân bán lẻ.....	33	
III.1.3.3.Phân tích giá trị của kênh hàng .....	34	
III.1.3.4. Các chính sách của Thái Thụy trong việc phát triển sản phẩm rau màu tại huyện .....	35	
III.1.4. Tác nhân tiêu dùng.....	35	
<b>IV. Kết luận và Kiến nghị</b> .....	<b>36</b>	

## DANH MỤC BẢNG

Bảng 1:	Cơ cấu sử dụng đất của Thái Bình năm 2004 (Đơn vị tính: ha).....	7	
Bảng 2:	Diện tích và sản lượng rau Thái Bình phân theo huyện thị .....	9	
Bảng 3:	Giá trị sản xuất của rau so với ngành kinh tế khác (theo giá hiện hành).....	9	
Bảng 4:	Đặc điểm chung của các hộ điều tra.....	11	
Bảng 5:	Cơ cấu thu nhập/năm của hộ điều tra.....	11	Deleted: 12
Bảng 6:	Hiệu quả kinh tế một số mô hình sản xuất của các hộ điều tra ở Vũ Thư .....	12	
Bảng 7:	Đặc điểm hoạt động của tác nhân thu gom .....	14	Deleted: 15
Bảng 8:	Chi phí hoạt động của tác nhân thu gom đi Nam Định, Hà Nam.....	15	
Bảng 9:	Đặc điểm hoạt động của chủ buôn địa phương .....	17	
Bảng 10:	Chi phí hoạt động của chủ buôn địa phương (Đơn vị: 1000 đ/chuyến) .....	17	Deleted: 18
Bảng 11:	Đặc điểm hoạt động của tác nhân bán lẻ .....	18	Deleted: 19
Bảng 12:	Chi phí hoạt động theo ngày của tác nhân bán lẻ (Đơn vị: đồng) .....	19	
Bảng 13:	Hình thành giá và phân chia lợi nhuận giữa các tác nhân trong 3 kênh hàng.....	20	
Bảng 14:	Đặc điểm các hộ điều tra theo kênh hàng xuất phát từ huyện Thái Thụy .....	22	
Bảng 15:	Cơ cấu thu nhập/năm của hộ điều tra huyện Thái Thụy.....	22	
Bảng 16:	Hiệu quả kinh tế một số mô hình sản xuất của các hộ điều tra theo kênh hàng Thái Thụy	23	
Bảng 17:	So sánh hiệu quả kinh tế của các hộ nông dân theo kênh hàng 1 và kênh hàng 2 (so sánh trên 1 sào trồng củ cải).....	24	
Bảng 18:	Quy mô các HTX trong việc ký kết hợp đồng tiêu thụ tại điểm nghiên cứu .....	25	
Bảng 19:	Lợi ích của nông dân khi tham gia ký kết hợp đồng tiêu thụ.....	25	
Bảng 20:	Đặc điểm và quy mô hoạt động của các công ty sơ chế xuất khẩu nông sản .....	27	
Bảng 21:	Giá xuất khẩu một số loại cây trồng năm 2004 .....	28	
Bảng 22:	Yêu cầu về chất lượng sản phẩm.....	29	
Bảng 23:	Hạch toán chi phí sơ chế một số sản phẩm nông sản xuất khẩu của các công ty sơ chế ..	30	
Bảng 24:	Một số chỉ tiêu của các tác nhân thu gom rau thường xuyên tại Thái Thụy .....	32	
Bảng 25:	Chi phí hoạt động của tác nhân thu gom thường xuyên tại Thái Thụy (ĐVT: đ/ngày) .....	32	
Bảng 26:	Những khó khăn và đề xuất hỗ trợ của tác nhân thu gom.... <b>Error! Bookmark not defined.</b>		Deleted: 32
Bảng 27:	Đặc điểm và quy mô hoạt động của tác nhân bán lẻ.....	33	
Bảng 28:	Một số chỉ tiêu trong hoạt động của tác nhân bán lẻ tại Thái Thụy và Hải Phòng .....	34	
Bảng 29:	Hình thành giá dựa chuột qua các tác nhân (ĐVT: đ/kg).....	34	

### **DANH MỤC ĐỒ THỊ**

Biểu đồ 1:	Cơ cấu GDP của Thái Bình năm 2004 (theo giá hiện hành) .....	8
Biểu đồ 2:	Diễn biến giá dưa chuột xuất khẩu của công ty Châu á - Thái Bình Dương.....	28

### **DANH MỤC SƠ ĐỒ**

Sơ đồ 1:	Hệ thống thương mại rau của huyện Vũ Thư.....	10
Sơ đồ 2:	lịch mùa vụ một số loại rau của các hộ điều tra của huyện Vũ Thư.....	13
Sơ đồ 3:	Sơ đồ kênh hàng rau tại huyện Thái Thụy.....	21
Sơ đồ 4:	Lịch mùa vụ các loại rau của các hộ điều tra ở huyện Thái Thụy .....	23
Sơ đồ 5:	Mô hình liên kết 3 nhà: Nhà nông - Hợp tác xã - Công ty.....	26

Deleted: 11

## I. TÓM TẮT

Thái Bình được biết đến như là Tỉnh đầu tiên trong cả nước đạt được năng suất 5 tấn lúa/ha được gọi với những cái tên như “quê hương năm tấn”, “quê lúa Thái Bình”. Tuy nhiên, theo con số thống kê của tỉnh năm 2004 thì diện tích và sản lượng lúa đang bị giảm dần từ sau năm 2001 (năm 2001 là 173,338 ha; năm 2004 là 168,555 ha), diện tích cây rau lại có xu hướng tăng lên (năm 2001 là 23,500 ha chiếm 24.2% tổng diện tích đất nông nghiệp; năm 2004 là 27,908 ha chiếm 29%). Tổng sản lượng rau cũng tăng lên từ 462,585 tấn năm 2001 lên 608,763 tấn năm 2004. Một số huyện có diện tích rau lớn như là Hưng Hà (5,628 ha), Vũ Thư (4,857 ha).

Tại 2 huyện khảo sát là Vũ Thư và Thái Thụy cho thấy 2 thực trạng sản xuất và tiêu thụ rau khá khác nhau. Tại Vũ Thư diện tích rau được canh tác rải ra nhiều xã và hầu hết khối lượng rau được tiêu thụ rất khó khăn do hệ thống tư thương thu mua rau rất yếu. Tại đây có kênh hàng đưa rau vào Đà Nẵng song cũng chỉ nằm gọn trong một xã. Đối với Thái Thụy, các vùng chuyên canh được thiết lập khá rõ ràng, một phần lượng rau sản xuất ra được đưa vào chế biến tại 2 nhà máy để chuyển đi xuất khẩu. Nhiều diện tích nằm trong hợp đồng giữa nhà máy với các hộ sản xuất.

Hiện tại trong cả 2 vùng khảo sát không có trung tâm thương mại rau tập trung. Hầu hết rau được tiêu thụ nhỏ lẻ qua hệ thống tư thương còn mỏng.

## 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 Vũ Thư và huyện Thái Thụy  
Hai huyện lựa chọn bởi các lý do sau:  
Huyện Vũ Thư

- + 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
- + Có sự kết nối giữa các tác nhân trong ngành hàng với các thị trường lớn ngoài tỉnh: Hà Nội và các tỉnh miền trong

Huyện Thái Thụy:

- + Phát triển mạnh các sản phẩm rau màu trong những năm gần đây
- + Có các kênh hàng xuất khẩu.
- + Các mô hình ký kết hợp đồng tiêu thụ giữa các công ty sơ chế xuất khẩu nông sản với các hộ nông dân thông qua Hợp tác xã phát triển mạnh

### 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

### II.1 Giới thiệu khái quát tỉnh Thái Bình

#### Vị trí địa lý

Thái Bình là một tỉnh ven biển, thuộc khu vực đồng bằng sông Hồng và nằm trong vùng ảnh hưởng trực tiếp của tam giác tăng trưởng kinh tế : Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh

Thái Bình nằm ở vị trí 20.17- 20.44 độ vĩ Bắc ; 106.06- 106.39 độ kinh Đông.

- Phía Bắc giáp tỉnh Hưng Yên, Hải Dương và thành phố Hải Phòng
- Phía Tây và Tây Nam giáp tỉnh Nam Định và Hà Nam

- Phía Đông giáp vịnh Bắc Bộ

### Điều kiện tự nhiên

- Đặc điểm đất đai:

Tổng diện tích đất tự nhiên là 153,596 ha, trong đó diện tích cây hàng năm là 94,187 ha ao hồ đã đưa vào sử dụng 6,018 ha. Đất Thái Bình phì nhiêu, màu mỡ do được bồi tụ bởi hệ thống sông Hồng và sông Thái Bình. Hầu hết đất đai được cải tạo thành đất hàng năm để có thể trồng từ 3-4 vụ, diện tích có khả năng làm vụ đông khoảng 40,000 ha. Ngoài diện tích cấy lúa, đất Thái Bình rất thích hợp với các loại cây: cây thực phẩm (khoai tây, dưa chuột, salad, hành tỏi, lạc, đậu tương, ớt xuất khẩu), cây công nghiệp ngắn ngày (cây đay, cây dâu, cây cói), cây ăn quả nhiệt đới (cam, táo, ổi, vải thiều, nhãn, chuối), trồng hoa, cây cảnh...

- Địa hình:

Thái Bình là một tỉnh đồng bằng có địa hình tương đối bằng phẳng với độ dốc nhỏ hơn 1%, cao trình biến thiên phổ biến từ 1-2 m so với mực nước biển, thấp dần từ Tây Bắc xuống Đông Nam.

- Khí hậu

Thái Bình nằm trong vùng nhiệt đới gió mùa. Nhiệt độ trung bình hàng năm là 23-24°C (thấp nhất là 4°C, cao nhất là 38°C). Lượng mưa trung bình 1,400mm- 1,800 mm. Số giờ nắng trong năm khoảng 1,600-1,800 giờ. Độ ẩm trung bình vào khoảng 85-90%.

- Sông ngòi

Thái Bình được bao bọc bởi hệ thống sông, biển khép kín. Bờ biển dài trên 50 km và 4 sông lớn chảy qua địa phận của tỉnh: phía Bắc và Đông Bắc có sông Hoá dài 35.5 km, phía Bắc và Tây Bắc có sông Luộc (phân lưu của dòng sông Hồng ) dài 53 km, phía Tây và Nam là đoạn hạ lưu của sông Hồng dài 67 km, sông Trà Lý (phân lưu cấp 1 của sông Hồng) chảy qua giữa tỉnh từ Tây sang Đông dài 65 km. Đồng thời có 5 cửa sông lớn (Văn úc, Diêm Điền, Ba Lạt, Trà Lý, Lân). Các sông này đều chịu ảnh hưởng của chế độ thủy triều, mùa hè nước dâng nhanh, lưu lượng nước lớn, hàm lượng phù sa cao, mùa đông lưu lượng giảm nhiều, lượng phù sa không đáng kể. Nước mặn ảnh hưởng sâu vào đất liền (15-20 km).

### Điều kiện kinh tế xã hội

Diện tích tự nhiên của Thái Bình là 1,542.24 km<sup>2</sup> chiếm 0.5% diện tích đất đai của cả nước bao gồm 7 huyện Đông Hưng, Hưng Hà, Kiến Xương, Quỳnh Phụ, Tiền Hải, Thái Thụy, Vũ Thư và thành phố Thái Bình trong đó có 284 xã, phường, thị trấn.

**Bảng 1: Cơ cấu sử dụng đất của Thái Bình năm 2004 (Đơn vị tính: ha)**

Loại đất	2000	2002	2004
<b>Tổng diện tích</b>	154,244	154,584	154,601
1. Đất nông nghiệp + Đất trồng cây hàng năm	96,567 93,336	97,018 92,075	96,392 91,424
2. Mặt nước nuôi trồng thủy sản	6,769	7,058	7,309
3. Đất lâm nghiệp	2,560	3,390	3,394
4. Đất chuyên dùng	25,759	26,008	26,569
5. Đất ở	12,876	12,408	12,443
6. Đất chưa sử dụng	9,713	8,702	8,494

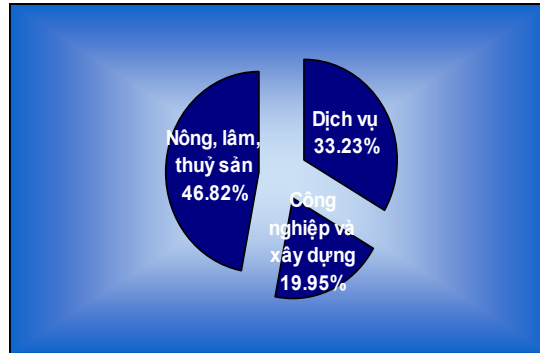
Nguồn: Niên giám thống kê Thái Bình- 2004

Dân số Thái Bình năm 2004 là 1,843,241 người, trong đó dân số nông thôn chiếm 92.78% còn lại chỉ có 7.22% dân số thành thị. Mật độ dân số là 1,192 người/km<sup>2</sup>. Tỷ lệ tăng tự nhiên là 1.08%.

Tổng số lao động trong độ tuổi năm 2004 là 958,485 người, trong đó lao động trong ngành nông lâm nghiệp chiếm 68.64%. Lao động thuộc khu vực Nhà nước là 53,137 người.

Tốc độ tăng trưởng GDP năm 2004 là 10.25%, tốc độ tăng bình quân 4 năm là 7.05%, GDP bình quân đầu người năm 2004 là 4.5 triệu đồng. Sau 4 năm giải quyết việc làm mới cho trên 86,500 người. Tỷ lệ hộ nghèo giảm xuống còn 5.9%

**Biểu đồ 1: Cơ cấu GDP của Thái Bình năm 2004 (theo giá hiện hành)**



Nguồn: Niên giám thống kê Thái Bình - 2004

Tổng sản phẩm GDP năm 2004 là 5,988 tỷ đồng (giá so sánh 1994) tăng 10.25% trong đó:

- Giá trị sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp: 3,101,490 đồng, tăng 9.15%
- Giá trị sản xuất công nghiệp, xây dựng: 1,126,806 đồng, tăng 16.96%
- Giá trị sản xuất các ngành dịch vụ: 1,759,699 đồng, tăng 8.21%

## II.2 Tình hình sản xuất rau tỉnh Thái Bình

Thái Bình là một tỉnh thuần về nông nghiệp. Cả diện tích trồng rau và sản lượng rau trong 2 năm gần đây đều tăng lên đáng kể chứng tỏ trồng rau đang được chú trọng. Trong các huyện thì Hưng Hà có diện tích và sản lượng rau lớn nhất, kế tiếp sau là Vũ Thư. Thành phố Thái Bình có diện tích rau nhỏ nhất.

Các loại rau được trồng phổ biến tại Thái Bình bao gồm su hào, bắp cải, cà rốt, cà chua, cải củ, khoai tây, hành tỏi... Trong đó diện tích bắp cải, su hào vào khoảng 2400- 2600 ha, năng suất bình quân 25-30 tấn/ha, chủ yếu được tiêu thụ nội tỉnh; cải củ có khoảng 1200 ha, có thể trồng 3 lứa/năm, tiêu thụ chủ yếu ở các tỉnh ngoài như Nghệ An, Quảng Bình, Quảng Nam; cà chua từ 1000-1200 ha, chủ yếu đáp ứng nhu cầu trong tỉnh; cà rốt có khoảng 300 ha, tiêu thụ ngoài tỉnh là chính; hành có khoảng 600 ha, tỏi 70-80 ha; rau ăn lá có khoảng 3000 ha, trong đó các loại cải chiếm phần lớn diện tích, tiêu thụ trong tỉnh và một số tỉnh lân cận như Nam Định, Hải Phòng, Hà Nam.

Mỗi huyện thường có ưu thế riêng trong sản xuất rau. Vũ Thư có thế mạnh về sản xuất các loại rau ăn lá; Quỳnh Phụ sản xuất cà chua, khoai tây và ớt (giống Hàn Quốc, Đài Loan); Kiến Xương sản xuất cải củ; Đông Hưng, Hưng Hà sản xuất sản xuất nhiều khoai tây; Thái Thụy sản xuất nhiều hành tỏi. Huyện có diện tích chuyên trồng rau lớn vào vụ đông là Vũ Thư, các huyện Kiến Xương, Quỳnh Phụ, Vũ Thư lại có hướng sản xuất đa dạng. Thái Thụy trồng nhiều



cây xuất khẩu như là dưa gang, dưa chuột bao tử, salad, củ cải (ước tính cả tỉnh sản lượng cây xuất khẩu vào khoảng 3500 tấn/năm)...

Hệ thống nhà máy chế biến trên địa bàn tỉnh chưa phát triển. Tại Thái Thụy có 2 nhà máy sơ chế nông sản là công ty Vạn Đạt và Thái Bình Dương với sản phẩm sơ chế dạng muối. Với một sản lượng đầu ra lớn mà chưa có nhiều nhà máy chế biến là một trong những khó khăn cho sản xuất rau của tỉnh.

**Bảng 2: Diện tích và sản lượng rau Thái Bình phân theo huyện thị**

STT	Huyện thị	2002		2003		2004	
		DT (ha)	SL (tấn)	DT (ha)	SL (tấn)	DT (ha)	SL (tấn)
<b>Tổng số</b>		<b>22,138</b>	<b>447,760</b>	<b>23,509</b>	<b>484,178</b>	<b>27,908</b>	<b>608,763</b>
1	Thành phố Thái Bình	1,259	29,454	1,259	28,684	1,438	33,932
2	Quỳnh Phụ	1,964	32,823	2,084	35,842	2,818	55,665
3	Hưng Hà	4,992	106,790	5,940	125,930	5,628	132,829
4	Đông Hưng	3,017	61,123	3,005	64,293	3,423	78,116
5	Thái Thụy	2,550	48,685	2,672	51,268	3,520	70,065
6	Tiền Hải	2,395	46,675	2,513	51,748	2,580	56,152
7	Kiến Xương	2,244	45,495	2,099	43,113	3,644	82,403
8	Vũ Thư	3,717	76,715	3,937	83,300	4,857	99,601

Nguồn: Niên giám thống kê Thái Bình- 2004

**Bảng 3: Giá trị sản xuất của rau so với ngành kinh tế khác (theo giá hiện hành)**

Tiêu chí	2000		2002		2004	
	Giá trị (tr đ)	Cơ cấu (%)	Giá trị (tr đ)	Cơ cấu (%)	Giá trị (tr đ)	Cơ cấu (%)
<b>Tổng</b>	<b>4,219,497</b>	<b>100</b>	<b>4,661,247</b>	<b>100</b>	<b>5,684,109</b>	<b>100</b>
1. Trồng trọt	3,188,327	75.56	3,416,614	80.97	3,904,671	92.54
+ Lúa	1,968,442	46.65	2,171,936	51.47	2,356,884	55.86
<b>+ Rau, đậu và gia vị</b>	<b>600,964</b>	<b>14.24</b>	<b>635,160</b>	<b>15.05</b>	<b>837,642</b>	<b>19.85</b>
2. Chăn nuôi	900,310	21.34	1,077,853	25.54	1,593,434	37.76
3. Dịch vụ phục vụ trồng trọt và chăn nuôi	130,860	3.10	166,780	3.95	186,004	4.41
4. Hoạt động khác	0		0		0	

Nguồn: Niên giám thống kê Thái Bình - 2004

### III. ĐẶC ĐIỂM THỊ TRƯỜNG RAU THÁI BÌNH

#### III.1 Đặc điểm các trung tâm thương mại rau

##### III.1.1 Chợ Bồ Xuyên- trung tâm thương mại rau của tỉnh

Chợ Bồ xuyên nằm trên địa bàn phường Bồ Xuyên, thành phố Thái Bình. Đây là chợ có chức năng thương mại tổng hợp, hoạt động buôn bán rau chỉ diễn ra phía bên ngoài chợ, gần đường giao thông vào khoảng từ 10 h đêm đến 6h sáng hôm sau. Hoạt động trước 12h đêm chỉ mang tính lẻ tẻ. Đây là thời gian tập trung nguồn rau từ các tỉnh khác đến như Hưng Yên, Hải Dương, Nam Định, Hà Nam, Bắc Ninh...Khoảng thời gian từ sau 2h sáng mới diễn ra tấp nập.

Mỗi vùng thường mang đến chợ những sản phẩm đặc trưng theo mùa, chủng loại phong phú, đa dạng như Kiến Xương có salad, củ cải, rau ngót; Tiền Hải có hành, salad; Thái Thụy có hành củ; Quỳnh Phụ mang nhiều loại rau khác nhau như cà chua, các loại cải ...Đông Hưng chủ yếu là rau thơm; Quỳnh Côi có su hào, đỗ, dưa chuột; Vũ Thư có các loại cải, xà lách. Tỉnh ngoài như Hải Dương có hành củ, cà rốt, bắp cải sớm; Bắc Ninh có cà chua, bắp cải. Tuy nhiên nguồn từ các tỉnh không mang về thường xuyên hàng ngày mà chỉ mang tính thời vụ. Theo ước tính có khoảng 50% lượng rau buôn bán trong chợ là đến từ huyện Vũ Thư và một số xã trong thành phố, lượng rau còn lại là của các huyện ven thành phố và từ các tỉnh khác.

Rau từ các tỉnh khác được vận chuyển đến bằng ô tô vào khoảng 9 -10h đêm, sau đó bán lại cho những người trong chợ. Những người này bán lại cho những người đi chợ muộn hơn. Lượng rau được phân phối đi khắp các chợ trong thành phố và lại đổ về các huyện thông qua chính những tác nhân trong huyện đó. Các huyện xa thành phố thường vận chuyển rau đến chợ bằng xe máy còn các vùng ven thành phố lại dùng xe đạp là phương tiện chính. Do gần thành phố nên có rất nhiều nông dân trực tiếp mang sản phẩm đến hơn là những người buôn bán chuyên nghiệp.

### III.1.2. Đặc điểm hoạt động thương mại rau của huyện Vũ Thư

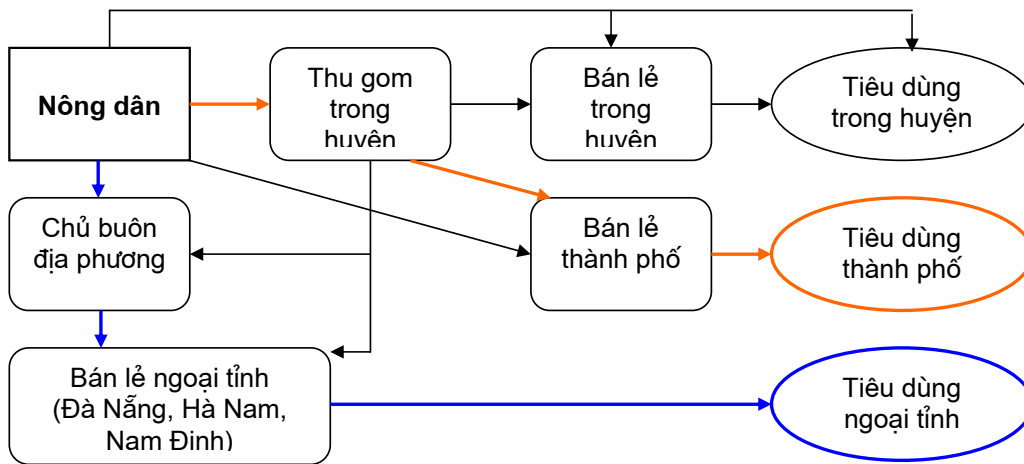
#### III.1.2.1. Các tác nhân tham gia vào ngành hàng

Là một trong những huyện nằm tiếp giáp với thành phố nên Vũ Thư có nhiều điều kiện để trở thành vùng chuyên cung cấp rau cho trung tâm kinh tế chính trị của tỉnh này. Tuy vậy, hoạt động của hệ thống thương mại rau ở đây còn rất yếu và lẻ tẻ. Một số chợ hoạt động buôn bán rau chỉ mang tính địa phương. Các hộ nông dân hoặc những người thu gom nhỏ mang rau đến chợ bán lại cho người bán lẻ. Chưa hình thành các chợ có tính chất đầu mối thu gom để đưa rau đi các vùng khác mà chủ yếu thông qua tư thương nằm rải rác tại các xã.

Formatted: Portuguese (Brazil)

Từ thực trạng hoạt động của hệ thống thương mại rau của huyện cho thấy: người nông dân đang gặp khó khăn trong việc tiêu thụ đầu ra do chưa hình thành được hệ thống tiêu thụ đủ sức đáp ứng. Các tác nhân năng động thì lại không trải đều ở tất cả các xã. Muốn phát triển trồng rau ở Vũ Thư thì trước hết phải phát triển được những tác nhân mà sẽ giúp sản phẩm đầu ra đến được với người tiêu dùng.

Sơ đồ 1: Hệ thống thương mại rau của huyện Vũ Thư



Các kênh hàng chính của huyện Vũ Thư bao gồm:

*Kênh 1: Nông dân -> Thu gom trong huyện -> bán lẻ thành phố -> tiêu dùng thành phố*

*Kênh 2: Nông dân -> Chủ buôn địa phương -> bán lẻ ngoại tỉnh -> tiêu dùng ngoại tỉnh*

Đối với kênh 1, người thu gom và bán lẻ đóng vai trò là tác nhân trung gian nối sản xuất đến tiêu dùng. Huyện Vũ Thư nằm tiếp giáp với thành phố nên một lượng lớn rau sản xuất ra được vận chuyển về đây để tiêu thụ do chênh lệch giá so với tiêu thụ trong huyện. Đối với kênh hàng ngoại tỉnh (kênh 2), rau chủ yếu được đưa về các chợ ở Hà Nam, Nam Định và đặc biệt là thành phố Đà Nẵng.

### **III.1.2.2. Đặc điểm của các tác nhân tham gia**

#### **III.1.2.2.1. Nông dân**

Nông dân là tác nhân đầu tiên của ngành hàng, hiệu quả kinh tế của mỗi sản phẩm sẽ là yếu tố chính chi phối chiến lược sản xuất của họ. Trong nền kinh tế thị trường, điều cần thiết là sản phẩm đó có đáp ứng được nhu cầu của thị trường hay không? Thực tế sản xuất của huyện Vũ Thư cho thấy sự năng động, sản xuất theo nhu cầu thị trường của người dân chỉ có một số nơi, đặc biệt những nơi mà có kênh hàng phân phối phát triển không chỉ trong phạm vi huyện và tỉnh.

**Bảng 4: Đặc điểm chung của các hộ điều tra**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Số lượng	Cơ cấu (%)
Diện tích đất NN	m <sup>2</sup>	1982	100
Diện tích lúa	m <sup>2</sup>	1832	92.43
Diện tích chuyên rau	m <sup>2</sup>	150	7.57
Diện tích rau vụ đông	m <sup>2</sup>	1218	66.47
Số khẩu/hộ	Khẩu	4.4	100
Số lao động/hộ	LĐ	2.4	54.55
Lao động NN/hộ	LĐ	2	83.33

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Thái Bình là một vùng trồng lúa truyền thống nên diện tích trồng lúa của các hộ điều tra là khá lớn chiếm 92.43% tổng diện tích canh tác, diện tích trồng rau chiếm 66.47% diện tích canh tác và tập trung vào vụ đông. Diện tích chuyên trồng rau chỉ chiếm một tỷ lệ rất nhỏ. Thu nhập của hộ dựa nhiều vào nông nghiệp (chiếm 66.67%). Các hoạt động phi nông nghiệp mới đang bắt đầu phát triển, trong đó một phần lớn nguồn thu này là khoản tiền của lao động làm ăn xa gửi về. Trong sản xuất nông nghiệp cho thấy mặc dù chỉ làm một vụ trong năm nhưng thu nhập từ rau chiếm một tỷ lệ đáng kể trong cơ cấu thu nhập. Hiệu quả kinh tế sẽ được đề cập kỹ hơn trong phần tiếp sau đây nhưng giá trị của nó so với cây lúa đang dần được khẳng định.

**Bảng 5: Cơ cấu thu nhập/năm của hộ điều tra.**

Chỉ tiêu	Số lượng (triệu đồng)	Cơ cấu (%)
Tổng thu nhập	30	100
Thu nhập nông nghiệp	20	66.67
Thu nhập từ rau	12	40.00

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Hiện nay sản xuất nông nghiệp ở Vũ Thư tuy còn tập trung vào trồng lúa nhưng cũng đã xuất hiện nhiều công thức có rau với sự đa dạng về chủng loại, đem lại hiệu quả kinh tế cao và đang ngày càng được nhiều hộ sản xuất sử dụng. Các công thức canh tác phổ biến bao gồm:

- Công thức 1: Lúa – Lúa
- Công thức 2: Lúa – lúa – sà lách – sà lách – mùi
- Công thức 3: Lạc – cải thìa – cải canh – su hào – cải củ – mùi
- Công thức 4: Mùi – sà lách – hành củ – cải canh – hành hoa – mùi – sà lách – sà lách

Kết quả điều tra cho thấy có đến 70-80% các hộ sử dụng công thức 1 và 2 với thuần 2 vụ lúa và 2 vụ lúa cộng thêm sản xuất 3 vụ rau ngắn ngày. Với mô hình 2 vụ lúa, hiệu quả kinh tế là thấp nhất (mức lợi nhuận là 477,000 đ/sào). Nếu thêm 3 vụ rau nữa, mức lợi nhuận đã tăng thêm hơn 2 triệu/sào. Công thức 3 và 4 mới chỉ được một số ít các hộ sử dụng với nguyên nhân chính là đầu ra không ổn định, rủi ro cao, đầu tư tương đối lớn về lao động (trồng rau yêu cầu cả ngày ở trên đồng ruộng). Rủi ro được đề cập đến ở đây là thời tiết (trời nắng to dễ làm rau bị chết nếu không được che, mưa nhiều bị thối); ngoài ra khi bị mất mùa, vấn đề về lương thực không được đảm bảo. Giá cả biến động cũng là một mối lo thường trực. Tuy nhiên, hiệu quả của công thức 3 và 4 cao hơn 2 công thức có lúa. Đặc biệt công thức 4 với sự quay vòng liên tục tới 8 vụ rau đã mang lại hiệu quả kinh tế cao.

**Bảng 6: Hiệu quả kinh tế một số mô hình sản xuất của các hộ điều tra ở Vũ Thư**

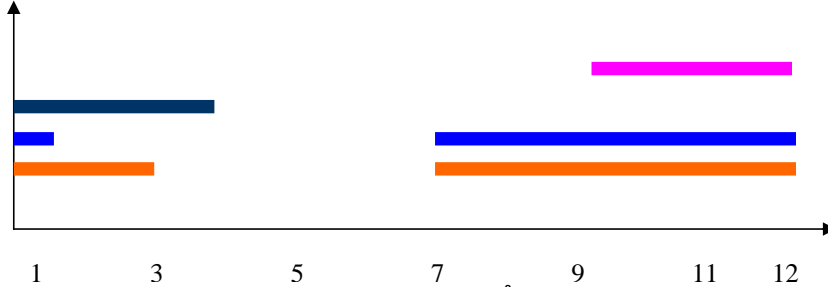
Chỉ tiêu	Doanh thu	Chi phí	Lợi nhuận
Công thức 1	950,000	473,000	477,000
Công thức 2	3,650,000	1,176,500	2,473,500
Công thức 3	3,740,000	975,000	2,765,000
Công thức 4	6,800,000	1,727,000	5,073,000

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

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

Các loại rau trồng cũng có nhiều thay đổi. Trước năm 1995, sản xuất cải củ là thế mạnh của Vũ Thư, nhưng do không tìm được đầu ra, hiệu quả kinh tế đem lại thấp vì vậy hiện nay củ cải đã không còn được các hộ lựa chọn trong sản xuất của gia đình mình (diện tích củ cải hiện nay còn khoảng 1/10 so với năm 1995). Thay vào đó, một số cây như khoai tây, sà lách, rau gia vị đang được trồng nhiều ở một số xã. Phần lớn sản phẩm này được bán cho các chủ buôn địa phương để mang đi thị trường xa như Đà Nẵng và một số thị trường miền Trung. Các hộ này có thuận lợi trong quá trình tiêu thụ sản phẩm của mình do người thu mua đến tận nơi vận chuyển (không mất công vận chuyển vì các chủ buôn thường là mua trước cả ruộng). Đối với các hộ sản xuất phục vụ thị trường gần và tại chỗ với những sản phẩm thông thường như: su hào, bắp cải, cải canh, cải ngọt...việc tiêu thụ rau gặp nhiều khó khăn hơn. Họ thường phải tự mình vận chuyển rau đi bán, nhất là khi chính vụ lượng cung ứng rau thị trường quá nhiều, đến một số chợ như: chợ Bồ Xuyên, chợ Mỹ, chợ Thông, chợ Bông, chợ La... để bán buôn hoặc bán lẻ. Tuy nhiên, khi sản phẩm khan hiếm, người thu gom hoặc bán lẻ sẽ đến thu mua tại ruộng hoặc ở một số điểm nhất định (trên đường đi đến chợ)

## Sơ đồ 2: Lịch mùa vụ một số loại rau của các hộ điều tra của huyện Vũ Thư



**Ghi chú:** Lịch mùa vụ được chia làm 4 nhóm cụ thể như sau.

- Nhóm 1: Từ tháng 7 đến tháng 3, gồm: sà lách, cải cúc, mùi, thì là ■
- Nhóm 2: Từ tháng 7 đến tháng 1 gồm: cải canh, cải chíp, cải thìa, mùng tơi, su hào, bắp cải. ■
- Nhóm 3: Từ tháng 1 đến tháng 4 gồm: Bí xanh, hành củ, cải dưa, rau dền ■
- Nhóm 4: Từ tháng 9 đến tháng 12 gồm: Củ cải, cà chua, khoai tây, bí ăn lá ■

### Những vướng mắc đang gặp phải

- Sản xuất ở một số vùng chưa nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường mà mang tính tự phát. Do đó sản phẩm không được thu mua.
- Hệ thống thu gom quá mỏng và chỉ tập trung ở một số xã nên để tiêu thụ được nông dân phải tự mình mang sản phẩm đi bán
- Hệ thống thủy lợi vào mùa khô chưa cung cấp đủ nước theo nhu cầu làm vụ đông
- Những rủi ro bất định về giá cả, thời tiết...

### III.1.2.2.2.Thu gom

Tác nhân thu gom địa phương có chức năng thu mua sản phẩm từ các hộ nông dân sau đó vận chuyển đi bán cho tác nhân bán lẻ. Trong phần này chúng tôi sẽ phân chia tác nhân thu gom ra làm 2 loại: tác nhân thu gom đi thành phố và thu gom đi ngoài tỉnh (Nam Định, Hà Nam).

- Tác nhân thu gom đi thành phố

Đây là tác nhân có địa điểm tiêu thụ là thành phố Thái Bình, một trong những thị trường tiêu thụ rau quan trọng của huyện. Do nằm sát với thành phố nên tác nhân này có sự cạnh tranh về chi phí vận chuyển và chi phí hao hụt nhỏ hơn so với tác nhân đến từ các huyện khác, tuy nhiên đặc điểm này không phải là một lợi thế lớn.

Do số lượng tác nhân thu gom bán rau đi thành phố khá nhiều nên quy mô khối lượng rau bán chỉ vào khoảng 60-80 kg/ngày. Nếu tăng khối lượng này lên thì rất khó tiêu thụ hết do mỗi tác nhân thường có một lượng khách hàng đầu ra nhất định, đa số là khách quen. Lượng vốn cũng chỉ vào khoảng từ 1- 2 triệu, giá trị trung bình chuyển hàng cũng rất thấp, từ 300-350 ngàn. Tác nhân có thời gian hoạt động trung bình là 10 năm.

Nguồn hàng đầu vào của tác nhân này bao gồm từ nguồn sản xuất của gia đình và đi mua của nông dân. Người thu gom cũng xuất phát là nông dân, lao động còn lại của gia đình vẫn tham gia sản xuất nông nghiệp. Ở khía cạnh nào đó, họ chính là người nông dân đi bán sản phẩm. Hoạt động của họ chưa mang tính chuyên nghiệp. Vào những ngày ví dụ như thu hoạch lúa, họ có thể nghỉ công việc buôn bán cho tới khi kết thúc.

Nguồn tiêu thụ của tác nhân này bao gồm nhà hàng hoặc người bán lẻ. Thông thường nếu tác nhân thu gom nào chuyên bán cho nhà hàng, quán cơm thì họ không bán ở chợ đầu mối. Tuy từng loại nhà hàng, quán cơm mà yêu cầu chất lượng của họ cũng khác nhau. Việc bỏ mối cho các nhà hàng dường như là thuận lợi và ổn định hơn so với bán lẻ ở ngoài chợ. Một sản phẩm được bán ở chợ có thể được mang tới từ nhiều huyện khác nhau, rõ ràng là phải cạnh tranh với các sản phẩm đó. Phần lớn sản phẩm được bán buôn cho người bán lẻ đến từ các huyện hoặc ngay trong thành phố (tỷ lệ bán buôn chiếm khoảng 90%), nếu chưa hết sẽ được bán lẻ cho những người tiêu dùng đi chợ sớm hoặc họ mang về bán tiếp trong các chợ huyện.

Như vậy hoạt động của tác nhân này chỉ mang tính nhỏ lẻ, không chuyên nghiệp. Tuy nhiên số lượng của họ rất đông và đóng góp một phần quan trọng trong kênh tiêu thụ rau của huyện.

- Tác nhân thu gom đi ngoài tỉnh

Đây là tác nhân thu gom rau đi các tỉnh như Nam Định, Hà Nam. Khác với thu gom đi thành phố, hoạt động của họ có tính chuyên nghiệp hơn với quy mô lớn hơn nhiều (trung bình một chuyến hàng của tác nhân thu gom đi Hà Nam là từ 800- 1000 kg với từ 2-3 chuyến/tuần; của tác nhân đi Nam Định là 200-250 kg/chuyến hàng ngày, gồm 3-4 loại rau đặc thù theo từng xã), tuy nhiên số lượng tác nhân tham gia nhỏ hơn. Do đặc điểm về quy mô nên phương tiện vận chuyển của tác nhân này chủ yếu là xe máy và có cả ô tô thông qua hình thức gửi hàng xe khách.

Formatted: Portuguese (Brazil)

Nguồn hàng đầu vào của tác nhân này là nông dân và một phần của nhà, tuy nhiên tỷ lệ thu mua của nông dân là chính. Phạm vi thu mua không chỉ nằm trong một xã mà bao gồm cả các xã lân cận. Tác nhân này đã quen với các mối hàng từ các xã, khi cần chỉ cần thông qua điện thoại yêu cầu nông dân mang đến tận nhà. Tuy vậy, để có được sản phẩm có chất lượng theo ý muốn, họ thường phải trực tiếp đi mua.

Hình thức tiêu thụ chính của họ là bán buôn, không bán lẻ. Nếu giao cho nhà hàng còn thừa mới mang ra chợ đầu mối bán. Khối lượng thường được nhà hàng đặt trước. Đối với tác nhân thu gom đi Hà Nam, khách hàng chủ yếu là quen nên một chuyến hàng thường cũng được đặt trước.

**Bảng 7: Đặc điểm hoạt động của tác nhân thu gom**

Tiêu chí	Đơn vị	Thu gom đi thành phố	Thu gom đi ngoài tỉnh
Khối lượng vận chuyển	Kg/lần	60-80	200-250
Số năm hoạt động trung bình	Năm	10	8

Thời gian hoạt động trong năm	Tháng	11, không thường xuyên	12, thường xuyên
Chủng loại sản phẩm thu gom	Loại	5-6	3-4
Nguồn hàng đầu vào		Nông dân, cửa nhà	Nông dân, cửa nhà
Nguồn bán ra		Nhà hàng, người bán lẻ, tiêu dùng	Nhà hàng người bán lẻ
Tỷ lệ hình thức bán			
+ Bán lẻ	%	10	0
+ Bán buôn	%	90	100
Phương tiện vận chuyển		Xe đạp, xe máy	Xe máy, ô tô

Nguồn: điều tra VASI, 2005

Những vấn đề đặt ra đối với tác nhân thu gom:

Với tình hình thực tại, mạng lưới thu gom rau của huyện còn rất yếu. Gần như tại tất cả các xã, người thu gom chỉ hoạt động mang tính chất thời vụ, quy mô nhỏ và chủ yếu tham gia vào kênh hàng nội tỉnh (trong huyện và trong tỉnh). Trong khi đó kênh này lại có rất nhiều tác nhân trong và ngoài huyện tham gia. Những người thu gom chuyên nghiệp lại chỉ tập trung tại một số xã có sản xuất rau phát triển, diện tích lớn và hình thành kênh hàng đi các tỉnh khác. Vì thế để tạo ra một hệ thống thu mua rộng là một việc rất khó khăn. Thị trường đầu ra luôn là một vấn đề lớn khó có thể giải quyết nếu chỉ dựa vào riêng tác nhân này.

**Bảng 8: Chi phí hoạt động của tác nhân thu gom đi Nam Định, Hà Nam**

Tiêu chí	Đơn vị	Thu gom đi thành phố	Thu gom đi ngoài tỉnh
Xăng xe	đ/ngày	5,000	25,000
Túi nilon	đ/ngày	7,000	15,000
Vé chợ, vé xe	đ/ngày	2,000	3,000
Cầu phà	đ/ngày	0	4,000
<b>Tổng chi phí</b>	<b>đ/ngày</b>	<b>14,000</b>	<b>47,000</b>

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Những kiến nghị hỗ trợ của tác nhân thu gom

Đối với những tác nhân thu gom nhỏ lẻ, yếu tố quan trọng thúc đẩy họ gia tăng hoạt động đó là một thị trường có cầu đủ lớn. Khả năng thu mua có họ đã có thể đáp ứng nhu cầu trong vùng. Nếu không có những sản phẩm mới nhờ vào chuyển dịch cơ cấu cây trồng mà chỉ với những cây trồng hiện tại, người thu gom sẽ không thể có thay đổi.

**III.1.2.2.3. Chủ buôn địa phương**

Chủ buôn địa phương là tác nhân có hoạt động thu mua sản phẩm từ nông dân hoặc thu gom, sau đó bán cho tác nhân bán lẻ ngoài tỉnh. Số lượng tác nhân này không nhiều và chỉ tập trung vào một vài xã, trong đó xã Trung An có số lượng lớn nhất (khoảng 10 người)

Chủ buôn địa phương mới chỉ xuất hiện trong 6 năm trở lại đây, từ khi kênh hàng dài vươn tới thị trường Đà Nẵng. Hiện nay, kênh hàng này đã thu hút được 10 người tham gia với quy mô khoảng 10 tấn/chuyến, trung bình mỗi người bán từ 800-1000 kg/chuyến. Các loại rau xuất bán bao gồm 4 loại rau chính là sà lách, khoai tây, ớt, bắp cải và đi kèm một số loại rau khác, trong đó tỷ lệ rau sà lách chiếm từ 80-85% khối lượng chuyến hàng. Đây là một trong những đặc

### **Anh Phùng Văn Sở, chủ buôn rau đi Đà Nẵng Thôn An Lộc, Trung An, Vũ Thư, Thái Bình**

Là người đầu tiên mở thị trường tiêu thụ rau vào Đà Nẵng, “con đường” đi tìm đầu ra cho cây rau quê hương anh cũng lắm gian lao. Chứng kiến cảnh rau sản xuất ra không có người mua, bán với giá rẻ mạt, anh tự đặt quyết tâm tìm ra nơi tiêu thụ rau cho người dân quê anh bớt nghèo bớt khổ. Lần đầu tiên là vào năm 1999, một mình anh lặn lội vào tận Đà Nẵng sau khi được sự giới thiệu của người quen. Chuyến hàng đầu tiên ấy anh đã lỗ mất 2 triệu do chưa có khách quen và rau bị hỏng phải đổ đi. Tuy vậy, khát khao ấy vẫn cháy bỏng và anh quyết tâm vào Đà Nẵng lần thứ 2. Lần này, anh trực tiếp nằm trong đó, khảo sát thị trường và mới biết rằng trong đó có nhu cầu lớn về rau sà lách, cây mà ở quê anh có khả năng trồng được. Và từ đây, thị trường mới được mở ra cho đến bây giờ. Hiện nay có 10 người chuyên đưa rau vào thị trường này. Vào thời điểm vụ rau, một ngày lượng rau xuất đi có thể lên tới hơn 10 tấn, cá biệt thời điểm giáp tết có thể lên tới 50-60 tấn.

Người nông dân luôn thiếu thông tin về thị trường. Họ sản xuất khi có rất ít thông tin trong tay. Chặng đường đi tìm thị trường của người nông dân này cho thấy để tìm ra một thị trường không phải là điều dễ dàng. Đời sống của người dân có thể được thay đổi nếu sản phẩm của họ đáp ứng được nhu cầu thị trường.

điểm nổi bật của kênh hàng vì thị trường Đà Nẵng chỉ có nhu cầu về loại rau này là chính. Hoạt động của tác nhân trong kênh hàng này chủ yếu diễn ra vào thời điểm từ tháng 10 cho đến tháng 3 năm sau, khi mà sản xuất rau ở đây bước vào chính vụ. Ngoài thời gian này, tác nhân lại tham gia vào kênh hàng đưa rau đi các tỉnh lân cận như Nam Định, Hà Nam. Chính vì lý do này mà sự phân định về chức năng thương mại của tác nhân này là không rõ ràng.

Một trong những đặc điểm khá riêng của kênh hàng này là bước đầu đã có hợp đồng tiêu thụ giữa nông dân và các chủ buôn, tuy không phải trên giấy tờ. Do đầu ra của cây sà lách ổn định nên hầu hết các diện tích trồng cây rau này đã được chủ buôn địa phương mua từ khi bắt đầu vào vụ mới và chỉ có cây sà lách mới được mua trước. Một chủ buôn thường hợp đồng với từ 7-10 nông dân và làm cho từng vụ. Giá mua sẽ phụ thuộc vào giá thị trường thời điểm thu hoạch. Việc trồng, chăm sóc sẽ vẫn được nông dân đảm nhiệm. Để giữ mối quan hệ làm ăn lâu dài cho các vụ tiếp theo, các hộ nông dân phải đảm bảo khâu chăm sóc để cho cây rau có chất lượng tốt nhất. Việc thu hoạch sẽ do chủ buôn thuê lao động cũng với lao động gia đình, nông dân chỉ trợ giúp một phần. Tiền sẽ được thanh toán ngay sau khi thu hoạch xong. Đây là một hình thức hợp tác trong sản xuất nông nghiệp tuy không có tính pháp lý nhưng lại có hiệu quả do mối quan hệ trong cùng cộng đồng của các bên tham gia và diễn ra trên quy mô hẹp.

Nguồn rau đầu vào của chủ buôn địa phương chủ yếu là nông dân (chiếm khoảng 90% tổng khối lượng rau thu mua), phần còn lại được mua từ thu gom trong huyện khi chủ buôn có nhu cầu lớn về khối lượng một loại rau nào đó mà phải cung ứng đủ trong thời gian ngắn. Những người thu gom này có thể là tác nhân chuyên nghiệp hoặc chỉ hoạt động thời vụ. Ngoài sản



phẩm rau sà lách, chủ buôn địa phương còn mua thêm loại rau khác như su hào, bắp cải, cải cúc, mùi, bí... để kèm vào cho đủ chuyến hàng, giảm bớt chi phí vận chuyển. Cần cụ thể hơn: mỗi loại thu gom thu bao nhiêu loại mỗi chuyến vì đây là yếu tố quan trọng tác động đến việc đa dạng sản phẩm của hộ hay của HTX nếu thành lập sau này.

Mỗi chủ buôn địa phương thường chỉ có từ 2-3 khách hàng quen tại đầu tiêu thụ. Khối lượng, chất lượng, chủng loại sẽ do khách hàng đặt trước theo chuyến qua điện thoại. Nhiều khi, người bán và người mua không biết mặt nhau, mối quan hệ buôn bán thông qua sự quen biết của 2 bên với một chủ buôn địa phương khác. Do dựa trên uy tín nên trường hợp phá bỏ gần như là không có. Tiền sẽ được thanh toán thông qua ngân hàng, thường là sau khoảng 10 ngày một lần. Chính vì thế, số vốn của chủ buôn địa phương cần phải có vào khoảng từ 20-30 triệu.

Đối với kênh hàng xa thì vấn đề bảo quản sản phẩm là quan trọng. Rau thường được rửa sạch khi vừa thu hoạch xong, sau đó đóng vào túi nilon với khối lượng từ 2 kg, 3 kg đến 5 kg. Các gói này sẽ được xếp gọn vào trong các sọt tre, mỗi sọt từ 50- 65 kg. Do tính dễ dập nát của rau nên tỷ lệ hao hụt vào khoảng 5-10% tổng khối lượng tùy vào từng loại rau. Rau thường được vận chuyển vào buổi chiều để bán vào sáng sớm hôm sau. Chính vì thế việc thu gom phải được thực hiện từ buổi sáng.

**Bảng 9: Đặc điểm hoạt động của chủ buôn địa phương**

Tiêu chí	Đơn vị	Chủ buôn địa phương
Khối lượng vận chuyển	kg/lần	800-1000
Số năm hoạt động trung bình	Năm	6
Thời gian hoạt động trong năm	Tháng	T10 -> T3
Giá trị bình quân chuyến hàng	1000 đ/chuyến	1,500 - 2,500
Số vốn bình quân	1000 đ/người	20,000-30,000
Chủng loại sản phẩm chính		Sà lách, khoai tây ớt, bắp cải
Tỷ lệ sản phẩm đầu vào mua từ		
+ Nông dân	%	90
+ Thu gom	%	10
Phương tiện vận chuyển		Ôtô
Tác nhân đầu ra		Bán lẻ ngoại tỉnh

Nguồn: Điều tra VASI- 2005

Cước xe sẽ được chia cho các chủ buôn dựa trên khối lượng hàng mà họ có. Ngoài chi phí về cước xe, chủ buôn còn phải trả tiền thuê lao động thu hoạch và chi phí sọt cũng như xăng xe đi thu mua các sản phẩm khác.

**Bảng 10: Chi phí hoạt động của chủ buôn địa phương (Đơn vị: 1000 đ/chuyến)**

Tiêu chí	Số lượng
Cước xe	650
Bao bì, sọt	20
Thuê lao động thu hoạch	50

Xăng xe máy	15
Chi phí hao hụt	150
<b>Tổng chi phí</b>	<b>885</b>

Nguồn: điều tra VASI- 2005

#### Những vấn đề trong hoạt động của chủ buôn địa phương

- Thời gian hoạt động không diễn ra quanh năm. Sản phẩm chính là rau sà lách mặc dù được sản xuất quanh năm song ngoài thời điểm chính vụ từ tháng 10 đến tháng 3, thời gian còn lại chất lượng rau không đáp ứng được nhu cầu của thị trường (rau không được xanh non và không cuốn chặt). Tác nhân này phải chuyển sang hoạt động ở thị trường gần hơn
- Việc liên kết với nông dân thông qua hình thức hợp đồng miệng thu mua đầu vào cũng gặp phải khó khăn. Đôi khi đó là sự cạnh tranh để có khối lượng thu mua lớn. Nguồn đầu vào không được đảm bảo nếu không thực hiện theo hình thức này.
- Do vận chuyển xa với thời gian dài, rau lại dễ dập nát nên tỷ lệ hao hụt lớn. Khi vào đến điểm tiêu thụ dễ bị ép giá hoặc loại bỏ quá nhiều. Ngoài ra nếu gặp cản trở trên đường thì họ có thể bị mất hoàn toàn chuyến hàng.

#### Những kiến nghị hỗ trợ hoạt động của chủ buôn địa phương

- Mở rộng tìm kiếm thị trường tiêu thụ thông qua xây dựng kênh thông tin cung cấp tới từng chủ buôn, nhất là các thị trường gần. HTX nông nghiệp có thể đóng vai trò là cầu nối thông tin. Việc này không chỉ giúp chủ buôn hoạt động quanh năm mà còn giúp nông dân tiêu thụ sản phẩm.
- Hỗ trợ kỹ thuật bảo quản để giảm mức hao hụt xuống.
- Hỗ trợ về vốn vay trong trường hợp rủi ro.

#### III.1.2.2.4. Tác nhân bán lẻ

Người bán lẻ là tác nhân trực tiếp bán sản phẩm đến với người tiêu dùng. Với những đặc điểm về hệ thống thương mại rau và các kênh hàng đã đề cập trong phần trên của huyện Vũ Thư, chúng tôi chỉ lựa chọn tác nhân thứ 3 là người bán lẻ thành phố để nghiên cứu.

Một trong những đặc điểm của bán lẻ là chủng loại sản phẩm rất đa dạng. Một người bán lẻ trung bình có từ 20-30 loại rau, củ, quả. Mỗi loại chỉ bán được một khối lượng nhỏ trong ngày nhưng tổng khối lượng bán/ngày trung bình vào khoảng 100-135 kg. Lượng vốn trung bình từ 1,5- 2 triệu. Đa số người bán lẻ có số năm hoạt động khá lâu và 100% là phụ nữ.

Formatted: Portuguese (Brazil)

**Bảng 11: Đặc điểm hoạt động của tác nhân bán lẻ**

Tiêu chí	Đơn vị	Bán lẻ thành phố
Khối lượng hàng bán/ngày	Kg	100-135
Số năm hoạt động trung bình	Năm	13
Thời gian hoạt động trong năm	Tháng	12
Chủng loại sản phẩm bán	Loại	20- 30
Tác nhân đầu vào		Chủ buôn, thu gom, nông dân
Tỷ lệ sản phẩm mua vào + Chủ buôn	%	20

+ Thu gom	%	65
+ Nông dân	%	15
Tác nhân đầu ra		Người tiêu dùng đơn lẻ, bếp ăn tập thể, quán cơm, nhà hàng, khách sạn
Lượng vốn bình quân	1000 đ	1,500- 2,000
Lãi	1000đ/ngày	60- 100

Nguồn: điều tra VASI, 2005

Nguồn hàng đầu vào của người bán lẻ gồm có chủ buôn ngoại tỉnh, thu gom và nông dân, trong đó phần lớn là do người thu gom (chiếm khoảng 65% tổng khối lượng hàng). Các chủng loại rau mua vào của chủ buôn ngoài địa phương chủ yếu là bắp cải, cà chua, cà rốt, hành... tùy theo từng mùa vụ đến từ các tỉnh như Hải Dương, Nam Định, Bắc Ninh. Nguồn hàng từ các tỉnh này được đưa về chợ đầu mối Bồ Xuyên, sau đó đến người bán lẻ. Nguồn hàng từ người thu gom và nông dân cũng được thu mua theo hình thức này.

Tác nhân đầu ra của bán lẻ cũng rất đa dạng. Tác nhân bán lẻ lâu năm thường có nhiều khách hàng quen, trong đó chủ yếu là người tiêu dùng đơn lẻ. Đối với nhà hàng, khách sạn hay các quán cơm chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ vì hầu hết các đối tượng này có nguồn cung cấp cho riêng mình.

Formatted: Portuguese (Brazil)

**Bảng 12: Chi phí hoạt động theo ngày của tác nhân bán lẻ (Đơn vị: đồng)**

Chi phí	Số lượng
Chỗ ngồi	2,000
Vé xe	1,000
Vé chợ	2,000
Bảo vệ, vệ sinh	1000
Túi nilon	5,000
Xăng xe	2,000
Tổng chi phí/tháng	390,000
Chi phí/ngày	13,000

Nguồn: điều tra VASI, 2005

#### Vấn đề gặp phải trong hoạt động và kiến nghị hỗ trợ

Người bán lẻ không gặp nhiều khó khăn trong hoạt động của mình. Đứng về khía cạnh lợi ích kinh tế, họ luôn có cách để đảm bảo mức lợi nhuận được ổn định hơn các tác nhân khác. Theo họ, những cản trở chính là về các khoản chi phí có xu hướng tăng lên như là thuế chỗ ngồi, vé chợ. Số lượng tác nhân bán lẻ cả trong và ngoài chợ có xu hướng tăng lên đều tạo ra sự cạnh tranh. Với những tình hình hiện tại, người bán lẻ không có đề xuất hỗ trợ.

Trong tương lai, xu hướng tiêu thụ rau sạch, rau có chất lượng cao có thể sẽ tăng mạnh. Với những sản phẩm rau gần như không có nguồn gốc rõ ràng như của người bán lẻ, người tiêu dùng cấp cao có thể sẽ không chấp nhận. Khi đó, một cửa hàng rau tiêu chuẩn sẽ là nơi bán sản phẩm có nguồn gốc rõ ràng và có khả năng đứng ra chịu trách nhiệm khi có biến cố. Lúc này, người bán lẻ có thể cần tới một hệ thống cung ứng quy củ hơn dựa vào sự hỗ trợ của các cơ quan Nhà nước.

#### **III.1.2.3. Hình thành giá sản phẩm qua các tác nhân**

- **Kênh tiêu thụ nội tỉnh**

Việc tính toán hình thành giá sẽ được lấy trường hợp cụ thể là rau sà lách, một loại rau được trồng phổ biến trong huyện. Các kênh hàng đi ra ngoài tỉnh cũng chủ yếu là rau này. Mức giá mua và bán dùng trong tính toán là giá thời điểm, do đó nó không giống nhau ở tất cả các ngày. Kênh hàng nội tỉnh được chọn nghiên cứu là:

Kênh 1: *Nông dân ----> thu gom trong huyện ----> bán lẻ thành phố ----> Người tiêu dùng*

Đây là kênh đơn giản chỉ bao gồm có 2 tác nhân trung gian là thu gom trong huyện và bán lẻ thành phố. Kết quả cho thấy, mức lợi nhuận đơn vị của nông dân là lớn nhất (1,269 đ/kg). Tuy mức lợi nhuận đơn vị của thu gom và bán lẻ có nhỏ hơn song đó là tính trên ngày, trong khi đó của người nông dân là 40- 50 ngày. Lợi nhuận của người nông dân phụ thuộc rất nhiều vào giá bán. Đối với rau sà lách, đầu vụ có giá trung bình là 2000 đ/kg, sau đó giữa vụ giảm xuống chỉ còn 1,500 đ đến 1,000 đ. Lợi nhuận của thu gom thường được giữ ổn định hơn vì họ có khả năng giảm giá thu mua của người nông dân xuống nếu phiên chợ hôm nay giá cả không có lợi cho họ. Cuối cùng người nông dân vẫn chịu thiệt. Hơn nữa, họ còn phải chịu cả những rủi ro về thời tiết (nắng quá hoặc mưa nhiều cũng đều làm rau bị hỏng). Những thực tế này đều có ở các kênh hàng còn lại.

**Bảng 13: Hình thành giá và phân chia lợi nhuận giữa các tác nhân trong 3 kênh hàng (ĐVT: đ/kg)**

Kênh	Chỉ tiêu	Nông dân	Thu gom trong huyện	Chủ buôn	Bán lẻ ngoại tỉnh	Bán lẻ thành phố	Người tiêu dùng
1	Giá mua vào		1,500	-	-	1,955	2,543
	Chi phí		175	-	-	108	
	Giá thành	231	1,675	-	-	2,063	
	Giá bán	1,500	1,955	-	-	2,543	
	Lợi nhuận	1,269	280	-	-	480	
2	Giá mua vào		1,500	-	2,085	-	-
	Chi phí		235	-		-	-
	Giá thành	231	1,735	-		-	-
	Giá bán	1,500	2,085	-		-	-
	Lợi nhuận	1,269	350			-	-
3	Giá mua vào		-	1,450	2,835	-	-
	Chi phí		-	885		-	-
	Giá thành	231	-	2,335		-	-
	Giá bán	1,450	-	2,835		-	-
	Lợi nhuận	1,219	-	500		-	-

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

• **Kênh tiêu thụ ngoại tỉnh**

Kênh tiêu thụ ngoại tỉnh sẽ được chia ra làm 2 trường hợp chính

Kênh 2: *Nông dân ----> thu gom trong huyện ----> bán lẻ Nam Định ----> người tiêu dùng*

Kênh 3: *Nông dân ----> chủ buôn địa phương ----> bán lẻ Đà Nẵng ----> người tiêu dùng*

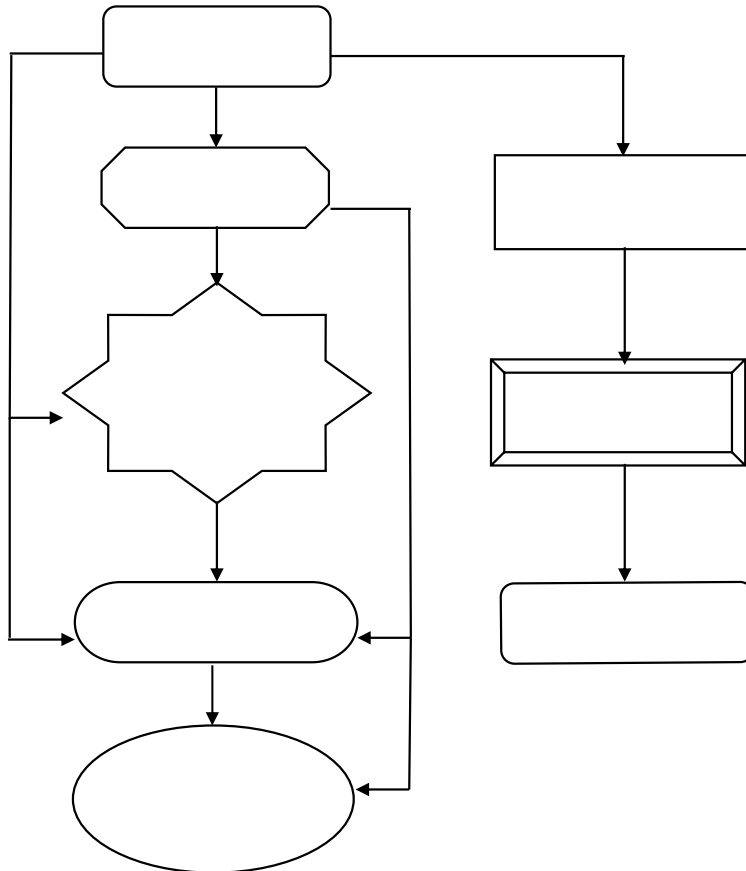
Do chủ buôn địa phương đã mua ruộng của người nông dân với khối lượng lớn nên giá thu mua thường thấp hơn so với người thu gom. Theo đó, mức lợi nhuận của nông dân cũng thấp

hơn nhưng đầu ra được đảm bảo. Chi phí của tác nhân tham gia vào kênh hàng ngoại tỉnh cũng lớn hơn nhiều so với kênh hàng nội tỉnh (mức chi phí đơn vị của kênh hàng vào Đà Nẵng là 885 đ/kg, của kênh đi Nam Định là 235 đ/kg và của kênh nội tỉnh là 175 đ/kg). Vì vậy, lượng vốn của các chủ buôn cũng phải đủ lớn để có thể tham gia vào kênh hàng này vì tiền hàng cũng không được thanh toán ngay. Mức lợi nhuận đơn vị của tác nhân chủ buôn địa phương cũng lớn hơn tác nhân thu gom trong huyện.

### III.1.3. Đặc điểm hoạt động thương mại rau của huyện Thái Thụy

#### III.1.3.1. Các tác nhân tham gia vào ngành hàng

Sơ đồ 3: Sơ đồ kênh hàng rau tại huyện Thái Thụy



Tại Thái Thụy chúng tôi tập chung nghiên cứu chính vào 2 kênh hàng chính sau:

Kênh 1: Nông dân -> Hợp tác xã -> Công ty sơ chế nông sản xuất khẩu

Kênh 2: Nông dân -> Thu gom -> Bán lẻ -> Người tiêu dùng

### III.1.3.2. Đặc điểm của các tác nhân tham gia

#### III.1.3.2.1. Nông dân

Trong quá trình nghiên cứu ngành hàng, vì điều kiện hạn chế về mặt thời gian chúng tôi chỉ nghiên cứu sự tham gia của nông dân vào hai kênh hàng chính là:

- Kênh 1: Kênh hàng lưu chuyển sản phẩm xuất phát từ người sản xuất rau từ huyện Thái Thụy đến các thị trường tự do Hải Phòng, Hưng Yên, Hải Dương...
- Kênh 2: Kênh lưu chuyển sản phẩm theo kênh hàng xuất khẩu thông qua HTX đến các nhà máy sơ chế, chế biến nông sản xuất khẩu.

Cũng như Vũ Thư, diện tích lúa của các hộ nông dân Thái Thụy vẫn còn khá lớn. Diện tích chuyên rau chỉ chiếm từ 11-17% tổng diện tích đất nông nghiệp. Sản xuất rau trong năm còn được tiến hành trên đất lúa vào vụ đông, tuy nhiên diện tích này cũng chỉ chiếm 50-52% diện tích đất lúa. Đối với các hộ tham gia vào kênh công ty sơ chế, diện tích rau vụ đông thường lớn hơn các hộ tham gia vào kênh thị trường tự do. Yêu cầu về lao động cũng phải nhiều hơn mới đủ sức đáp ứng khi tham gia vào kênh này.

**Bảng 14: Đặc điểm các hộ điều tra theo kênh hàng xuất phát từ huyện Thái Thụy**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Kênh 1	Kênh 2
Diện tích đất NN	m <sup>2</sup>	2,015	2,050
Diện tích lúa	m <sup>2</sup>	1,678	1,825
Diện tích chuyên rau	m <sup>2</sup>	337	225
Diện tích rau vụ đông	m <sup>2</sup>	875	925
Số khẩu/hộ	Khẩu	4.71	4.78
Số lao động/hộ	LĐ	2.43	2.47
Lao động NN/hộ	LĐ	1.73	1.86

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

**Bảng 15: Cơ cấu thu nhập/năm của hộ điều tra huyện Thái Thụy.**

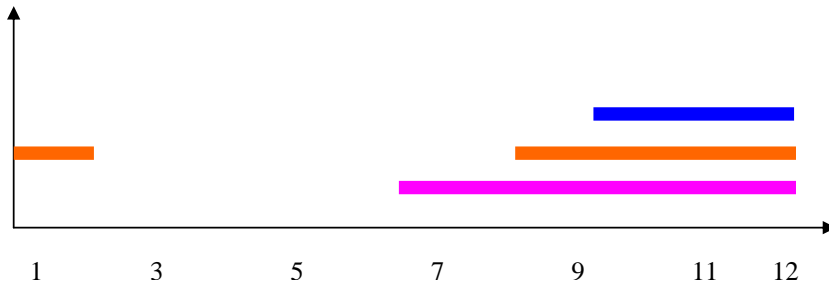
Chỉ tiêu	Kênh 1	Kênh 2
Tổng thu nhập	27	28
Thu nhập nông nghiệp	18	17
Thu nhập từ rau	10	9

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Hiện nay, hệ thống canh tác của huyện có thể được phân chia dựa vào 2 kênh hàng này, theo đó những hộ nằm trong diện ký kết hợp đồng với công ty sơ chế thường chọn công thức canh tác 4, 5, 6 với các loại cây trồng như củ cải, salad, dưa gang, dưa chuột bao tử...còn các hộ nằm ngoài diện này lại lựa chọn các công thức 1, 2, 3 với các loại rau thông thường như bí xanh, củ cải, su hào, bắp cải, khoai tây...

- Công thức 1: Lúa – lúa – dưa hấu
- Công thức 2: Hành – thuốc lá - lúa
- Công thức 3: Khoai lang – khoai tây – bắp cải – củ cải
- Công thức 4: Lúa – dưa gang – lúa – salad
- Công thức 5: Lúa – dưa gang – lúa – bí xanh
- Công thức 6: Khoai lang – dưa gang – dưa gang – củ cải

**Sơ đồ 4: Lịch mùa vụ các loại rau của các hộ điều tra ở huyện Thái Thụy**



**Ghi chú:** Lịch mùa vụ các loại rau ở đây được chia làm 3 nhóm chính:

- Nhóm 1: Từ tháng 6 đến tháng 12 gồm: Muống, cải dưa, cải ngọ, cải chíp, cải thìa, cải canh
- Nhóm 2: Từ tháng 8 đến tháng 2 gồm: Bắp cải, su hào, mùi, hành củ, dưa chuột bao tử, cải canh, cải cúc, khoai tây, mùng tơi
- Nhóm 3: Từ tháng 9 đến tháng 12 gồm: Salát, củ cải, hành hoa, bí xanh

**Bảng 16: Hiệu quả kinh tế một số mô hình sản xuất của các hộ điều tra theo kênh hàng TháiThụy**

Kênh	Chỉ tiêu	Doanh thu	Chi phí	Lợi nhuận
Kênh 1	Công thức 1	2,564,667	822,667	1,742,000
	Công thức 2	3,232,333	739,333	2,493,000
	Công thức 3	3,120,000	902,500	2,217,500
Kênh 2	Công thức 4	2,191,000	746,412	1,444,588
	Công thức 5	2,642,667	723,867	1,918,800
	Công thức 6	2,341,000	593,400	1,747,600

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

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

Những sản phẩm như dưa chuột bao tử, salát không có nhu cầu trên thị trường tự do, không dùng cho tiêu dùng hàng ngày nên tỷ lệ thực hiện hợp đồng sản phẩm này khá cao, các sản phẩm còn lại thường bị tư thương cạnh tranh mua do họ đưa ra mức giá luôn cao hơn so với công ty.

Nhìn chung, lợi nhuận thu được từ công thức có hợp đồng thường thấp hơn các công thức khác do mức giá ký kết với các công ty bao giờ cũng rất thấp nếu so sánh với sản phẩm cùng loại trên thị trường. Bù lại, đầu ra của các công thức này lại được đảm bảo tiêu thụ hoàn toàn và ít chịu rủi ro về thị trường hơn. Ví dụ dưới đây cho thấy (bảng 17) sự chênh lệch về doanh thu của củ cải bán theo 2 kênh khác nhau. Trong hợp đồng ký kết với công ty, nông dân phải tuân thủ theo những tiêu chuẩn về quy cách sản phẩm của công ty đặt ra: củ cải thu hoạch trong thời gian từ 35-45 ngày sau khi trồng và củ vừa phải (10-12 củ/1kg, đạt năng suất 740kg/sào, giá mà công ty thu mua là 520đ/kg), trong khi nếu không thực hiện theo hợp đồng thì nông dân thu hoạch sau thời gian 50-60 ngày, củ thu được lúc này to hơn (6-7củ/kg, năng suất đạt 900 kg/sào, giá bán ra thị trường là 800đ/kg). Ví dụ này cho thấy sự bất cập về cơ chế giá cần phải được khắc phục. Tuy nhiên, đây chỉ là so sánh mang tính chất thời điểm (cuối vụ), không được nhiều người sản xuất áp dụng, bởi lẽ tính ổn định không cao và rủi ro

gặp phải là điều không tránh khỏi, vì đây không phải là sản phẩm phục vụ cho tiêu dùng thường xuyên, rất khó bán.

**Bảng 17: So sánh hiệu quả kinh tế của các hộ nông dân theo kênh hàng 1 và kênh hàng 2 (so sánh trên 1 sào trồng củ cải)**

Chỉ tiêu	Kênh hàng 1 (1)	Kênh hàng 2 (2)	So sánh (1-2)
Doanh thu	720,000	385,000	335,000
Chi phí	200,000	148,000	52,000
Lợi nhuận	520,000	237,000	283,000

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Thuận lợi, khó khăn và đề xuất hỗ trợ:

- Thuận lợi:
  - Đầu vào: giống được công ty cung cấp 100% cho người sản xuất. Ngoài ra công ty còn hỗ trợ về vật tư phân bón dưới hình thức trả chậm, đổi trừ khi thu mua sản phẩm.
  - Kỹ thuật: cùng với đầu ra thì hai công ty trên làm rất tốt khâu kỹ thuật, mỗi khi ký kết một loại sản phẩm nào với người sản xuất thì công ty đều cử cán bộ xuống tận nơi hướng dẫn cũng như theo dõi quy trình sản xuất cho người nông dân.
  - Đầu ra: với 2 công ty chế biến đặt trên địa bàn huyện, nỗi lo đầu ra của nông dân được giảm bớt phần nào.
- Khó khăn
  - Cơ chế giá trong việc ký kết hợp đồng tiêu thụ còn nhiều bất cập (giá sản phẩm ký hợp đồng không tăng trong khi giá vật tư nông nghiệp tăng)
  - Xa thị trường tiêu thụ lớn (TP Thái Bình, Hải Phòng), khó khăn trong khâu vận chuyển đi tiêu thụ.
  - Đầu ra của các sản phẩm rau thông thường chỉ bó hẹp trong phạm vi huyện, rất ít được đưa đi tiêu thụ tại các nơi khác.
  - Thiếu các kỹ thuật trồng các loại rau trái vụ, chất lượng cao
- Đề xuất hỗ trợ
  - Khoanh vùng sản xuất rau chất lượng cao, các vùng sản xuất nhà lưới, nhà kính với sự giúp đỡ của các tổ chức trong và ngoài huyện, đặc biệt là của dự án trong việc tác động và hỗ trợ.
  - Đưa các giống rau chất lượng cao, trái vụ vào trong sản xuất cũng như phổ biến các kỹ thuật, quy trình kỹ thuật trồng các loại cây đó thông qua các lớp tập huấn, phát tờ rơi...(với sự trợ giúp của dự án)
  - Có các chính sách hỗ trợ cho các hộ trồng rau: vay vốn ưu đãi dài hạn, hỗ trợ phần nào các vật tư phục vụ cho sản xuất
  - Hỗ trợ trong việc tham quan các mô hình từ các địa phương khác.
  - Hỗ trợ tiêu thụ bằng việc quảng bá sản phẩm của địa phương với các địa phương khác.



### III.1.3.2.2.Hợp tác xã dịch vụ nông nghiệp

Là tác nhân trung gian nối kết nông dân với các công ty xuất khẩu nông sản, ngoài các chức năng cung cấp các dịch vụ sản xuất cho nông dân trong những năm gần đây tác nhân này còn đảm nhận nhiệm vụ bao tiêu sản phẩm.

Formatted: English (U.S.)

Hiện nay, đa phần các hợp tác xã dịch vụ nông nghiệp tại Thái Thụy hoạt động với nhiều vai trò và chức năng khác nhau như: cung ứng đầu vào, thuỷ lợi và một số dịch vụ bao tiêu sản phẩm... Trong phần này chúng tôi nghiên cứu HTX với vai trò là một tác nhân cầu nối trung gian giữa các hộ nông dân và các doanh nghiệp ký kết hợp đồng thu mua các sản phẩm nông sản. Nghiên cứu sẽ cho phép đánh giá thực trạng của việc ký kết hợp đồng, từ đó có thể xây dựng được các giải pháp trong việc tổ chức sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Các chỉ tiêu về quy mô, đặc điểm của các HTX điển hình dưới đây sẽ cho thấy được toàn bộ quá trình hoạt động của từng HTX trong việc bao tiêu sản phẩm.

**Bảng 18: Quy mô các HTX trong việc ký kết hợp đồng tiêu thụ tại điểm nghiên cứu**

Chỉ tiêu	ĐVT	HTX Thụy Tân	HTX Thụy Sơn	HTX Thụy Chỉ
Năm ký HĐTT	năm	2001	1998	1996
Diện tích ký kết HĐTT	ha	6,5	21,08	10
SL công ty KKHĐTT	c.ty	2	3	2
Chủng loại sản phẩm ký		Dưa chuột bao tử	Salát, dưa bao tử	Củ cải trắng
Sản lượng sản phẩm ký	Tấn/năm	93	126	136
% thực hiện hợp đồng	%	90	85	70
Lãi TB/kg sản phẩm ký	đ/kg	70	50	30

Nguồn: Tổng hợp số liệu điều tra VASI, 2005

Diện tích, chủng loại và sản lượng ký kết phụ thuộc nhiều vào đặc điểm đất đai, khí hậu (có phù hợp với loại cây trồng được ký kết hay không?) khả năng đảm nhận, tổ chức của từng hợp tác xã, cũng như tỷ lệ phần trăm thực hiện hợp đồng đã ký kết của các vụ trước. Thông thường mỗi HTX sẽ ký kết với một công ty nhất định, hợp đồng không được ký kết khi cơ chế của công ty đang ký kết không phù hợp và không đủ sức cạnh tranh với các công ty khác. Đây là một trong những khó khăn đang gặp phải của các công ty trong việc ký kết, vì nếu không nâng giá mua thì việc thực hiện ký kết rất khó. Việc ký kết hợp đồng này không những thúc đẩy sự phát triển sản xuất rau màu của các hộ sản xuất mà còn mang lại lợi nhuận cho các HTX khi tham gia, lợi nhuận này dao động từ 50 - 200đ/kg tùy thuộc vào từng loại cây trồng và từng hợp đồng cụ thể.

**Bảng 19: Lợi ích của nông dân khi tham gia ký kết hợp đồng tiêu thụ**

Nội dung	Hộ ký kết hợp đồng
Cung ứng đầu vào	Được cung ứng giống đầu vào từ các công ty thông qua hợp tác xã, cũng như các chính sách ưu đãi từ các công ty: Trợ cấp tiền, cung ứng vật tư đầu vào...
Tiến bộ khoa học kỹ thuật	Được đào tạo về kỹ thuật đối với từng loại cây trồng thông qua các lớp tập huấn và cán bộ hướng dẫn trực tiếp của công ty ký kết hợp đồng

Tiêu thụ sản phẩm	Yên tâm về đầu ra khi được ký hợp đồng bao tiêu với mức giá sàn. Giảm được các tác nhân trung gian và sự ép cấp, ép giá trong thu mua sản phẩm.
Các vấn đề khác	Tính cộng đồng được phát huy, tinh thần tập thể được nâng cao.

Nguồn : Tổng hợp điều tra VASI, 2005

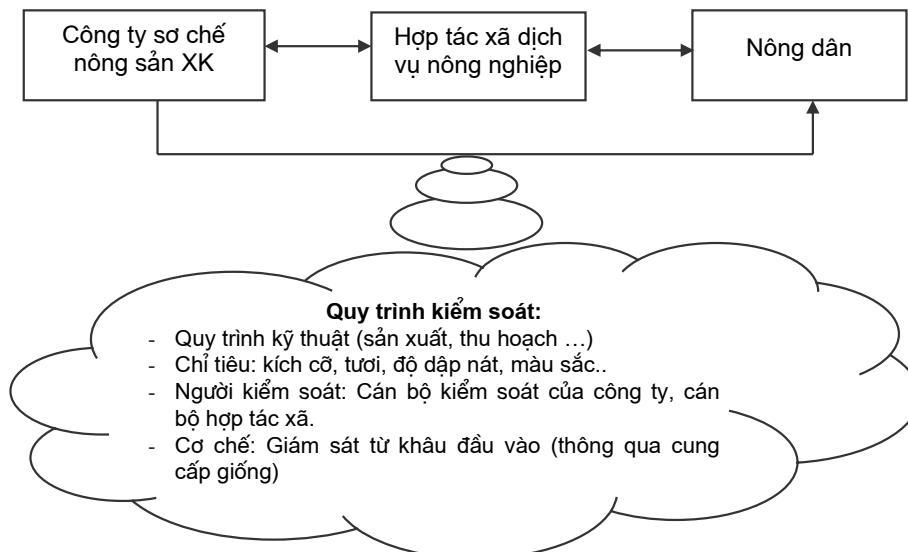
Đây mới chỉ là các đánh giá chủ quan của các công ty và HTX, trong thực tế hoạt động ký kết này còn nhiều điểm hạn chế, bất cập. Tuy nhiên, đây cũng là hướng giải quyết đúng hướng trong quá trình tiêu thụ các sản phẩm rau, củ, quả cho các hộ nông dân tại đây. Việc nghiên cứu sâu thông qua các tác nhân tham gia sẽ cho các giải pháp trong việc khắc phục các hạn chế trên.

- Quy trình thực hiện và các cơ chế trong quá trình ký kết hợp đồng tiêu thụ với các công ty thông qua Hợp tác xã

Quá trình tìm hiểu các công ty và các HTX trực tiếp tham gia ký kết cho thấy quy trình và cơ chế ký kết của các công ty với các HTX và HTX với các hộ nông dân được thực hiện qua các bước sau:

- Mở hội nghị triển khai với sự tham gia của các phòng Nông nghiệp, trạm khuyến nông, xã, HTX và các thành viên có liên quan với các nội dung chính sau: Cây trồng ký kết, vùng triển khai, nội dung ký kết, các cơ chế trong việc ký kết hợp đồng tiêu thụ: cơ chế giá, cơ chế đầu tư, cơ chế thu mua, quy trình sản xuất, quy cách sản phẩm...
- Tiến hành ký kết hợp đồng với các công ty
- HTX triển khai hợp và ký hợp đồng với dân
- Mở các lớp tập huấn về kỹ thuật với sự hướng dẫn trực tiếp của cán bộ công ty về quy trình sản xuất: kỹ thuật làm đất, kỹ thuật chăm sóc, ngày thu hoạch... và cung cấp giống (vật tư đầu vào đối với một số công ty) thông qua hợp tác xã sau buổi tập huấn.
- Thu mua sản phẩm: Tiến hành thu mua tại điểm tập kết (thường là trụ sở của HTX) dưới sự giám sát của cán bộ của công ty và HTX
- Thanh toán tiền sau khi thu hoạch từ 10 -30 ngày đối với từng công ty thông qua hợp tác xã.

**Sơ đồ 5: Mô hình liên kết 3 nhà: Nhà nông - Hợp tác xã - Công ty**



Những tồn tại của việc ký kết hợp đồng tiêu thụ sản phẩm với các hộ nông dân thông qua hợp tác xã

- Phần lớn các hợp đồng được ký theo mức giá sàn, hay như việc quy định giá chết (quy định một giá cố định ngay từ đầu vụ, mọi chi phí vận chuyển nông dân chịu), hay giá sàn và dao động trong biên độ nhỏ từ 5 -10% -> tỏ ra không phù hợp, không khuyến khích người dân thực hiện hợp đồng khi giá thị trường cao hơn giá đã ký.
- Thiếu những ràng buộc về mặt pháp lý trong vấn đề giải quyết việc tự ý phá bỏ hợp đồng của các bên tham gia ký kết.
- Quy trình thực hiện, quy trình kỹ thuật chỉ được thực hiện trong những năm đầu ký kết, những năm sau đó các các buổi tập huấn về quy trình kỹ thuật không được thực hiện với các hộ nông dân tham gia ký kết.

III.1.3.2.3.Công ty sơ chế nông sản xuất khẩu

Là các chi nhánh của công ty nước ngoài có trụ sở đóng trên địa bàn huyện, đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển sản xuất cũng như tiêu thụ sản phẩm rau màu tại địa phương. Nghiên cứu đặc điểm hoạt động, khó khăn đang gặp phải của các công ty, xây dựng hướng tác động và đưa ra các giải pháp trong việc ký kết hợp đồng tiêu thụ là hướng đi chính trong phần này.

Hiện nay, trên địa bàn huyện có 2 công ty sơ chế nông sản trực tiếp ký kết hợp đồng tiêu thụ với nông dân thông qua hợp tác xã, các đặc điểm và quy mô của 2 công ty được thể hiện qua bảng sau:

**Đặc điểm và quy mô hoạt động của các công ty sơ chế xuất khẩu nông sản**

Chỉ tiêu	ĐVT	Châu Á - Thái Bình Dương	Công ty Vạn Đạt
Năm hoạt động	năm	1995	2000
Chức năng		Ký kết hợp đồng tiêu thụ, thu mua, sơ chế nông sản, xuất khẩu	Ký kết hợp đồng tiêu thụ, thu mua, sơ chế nông sản, xuất khẩu
Số lượng xã ký kết	xã	25	30
Sản lượng thu mua theo hợp đồng	tấn/năm	12 - 15000	7-10000
Tỷ lệ thực hiện hợp đồng	%	80	75
Chủng loại sản phẩm ký kết		Củ cải trắng, salad, dưa bao tử, dưa chuột loại 1, loại 2, ớt, dưa gang trắng..	Dưa bao tử, dưa loại 1, loại 2, củ cải trắng, salad, ớt
Diện tích nhà xưởng	m <sup>2</sup>	650	500
Lao động			
- Lao động thường xuyên	người	5	6
- Lao động thời vụ	người	20	15

Nguồn: Điều tra Vasi, 2005

### Giá sản phẩm

Giá đầu ra của các công ty phụ thuộc rất nhiều vào giá nhập khẩu của các bạn hàng, thông thường giá được ký kết với các công ty phía Việt Nam trước một thời gian nhất định, từ giá ký kết này mà các công ty phía Việt Nam tiến hành thu mua theo những quy định trong hợp đồng đã ký kết.

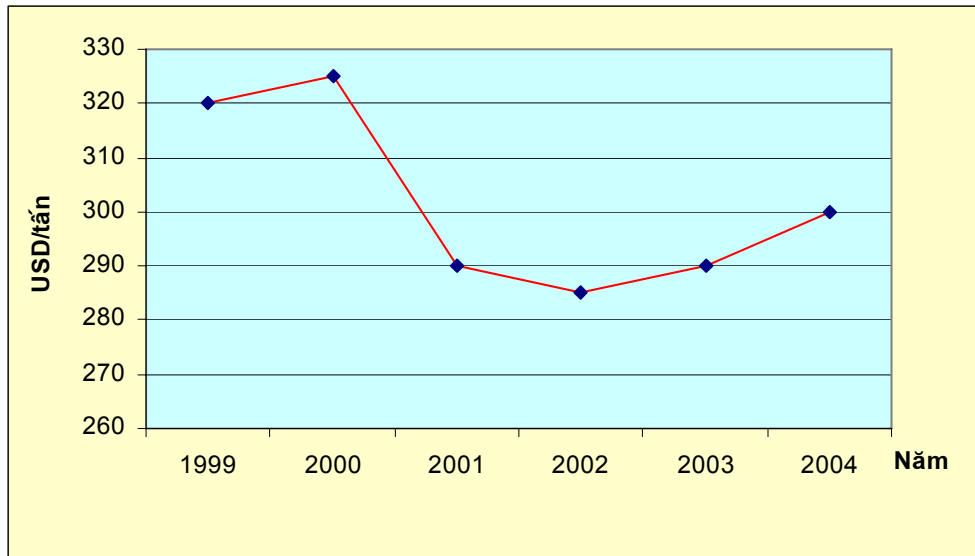
**Bảng 20: Giá xuất khẩu một số loại cây trồng năm 2004**

Loại sản phẩm	Giá xuất khẩu (USD/tấn)
Dưa bao tử	650
Dưa chuột loại 1	325
Dưa chuột loại 2	300
Củ cải trắng	300
Salát	550

Nguồn: Điều tra Vasi, 2005

Các công ty sơ chế xuất khẩu nông sản cho biết giá một số sản phẩm nông sản xuất khẩu trong những năm gần đây giảm một cách đáng kể (giảm từ 10 - 50 USD/tấn sản phẩm), bởi sự cạnh tranh của các sản phẩm Trung Quốc, trong khi đó giá mua các sản phẩm này trong nước lại tăng, do vậy việc kinh doanh của các công ty gặp nhất nhiều khó khăn, đặc biệt là việc định giá sản phẩm thu mua, cũng như lợi nhuận thu về từ hoạt động này.

**Biểu đồ 2: Diễn biến giá dưa chuột xuất khẩu của công ty Châu Á - Thái Bình Dương**



Nguồn: Điều tra Vasi, 2005

### Chế biến và bảo quản sản phẩm

Hiện nay, các công ty trên chưa có chức năng chế biến mà chỉ sơ chế sản phẩm dưới dạng ướp muối và ngâm ủ sản phẩm trong bể xi măng (thường là 3 - 4 tháng tùy vào từng sản phẩm), quá trình này được thực hiện theo quy trình tương đối giống nhau giữa các công ty, chỉ có sự khác nhau trong tỷ lệ muối ướp và thời gian ngâm ủ cũng như tỷ lệ hao hụt của từng loại

sản phẩm. Thời gian ngâm, tỷ lệ muối ướp này phụ thuộc rất nhiều vào thị trường tiêu thụ và sản phẩm sơ chế.

Quy cách về chất lượng sản phẩm

Quy cách về chất lượng sản phẩm của các công ty sơ chế xuất khẩu được thực hiện rất nghiêm ngặt, việc thực hiện này là do các yêu cầu của các đối tác ngoài ra đây còn là một trong những yếu tố giữ mối hàng và giá của sản phẩm. Thông thường các yêu cầu về quy cách và chất lượng sản phẩm được thống nhất trong hợp đồng mà các công ty ký kết với các HTX, tuy nhiên việc thực hiện này còn gặp rất nhiều khó khăn cho các hộ nông dân khi thực hiện (thiếu kỹ thuật), đây cũng là nguyên nhân của việc giảm tỷ lệ thực hiện hợp đồng.

**Bảng 21: Yêu cầu về chất lượng sản phẩm**

Loại sản phẩm	Quy cách, phẩm chất sản phẩm thu mua
Củ cải trắng	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phải đúng với thời gian sinh trưởng đối với từng loại giống cụ thể.</li> <li>- Phải nguyên củ có đường kính từ 4.5 cm - 9cm</li> <li>- Da củ phải sáng bóng</li> <li>- Phải cắt sạch lá và rễ</li> <li>- Không được thối, côn trùng cắn phá, nứt nẻ, không bị hà và bị chạc hai.</li> <li>- Không được quá già, xốp trắng và thối đen bên trong.</li> <li>- Không được dùng thuốc kích thích phun cho cây và củ.</li> </ul>
Đưa bao tử	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tươi nguyên, không hư thối, không dị tật</li> <li>- Xoa sạch phần cuống và hoa trước khi giao nộp.</li> <li>- Đường kính 1,2cm -1,5cm</li> <li>- Chiều dài quả 3,5cm- 4,5cm</li> </ul>
Dưa chuột Đà Loan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đường kính quả từ 2.5-2.8 cm</li> <li>- Quả thẳng đều, không cong queo, teo thắt, dị tật, trầy xước, bầm dập, đút khúc, hư thối, sâu bệnh...</li> <li>- Phải cùng chủng loại với hạt giống công ty cung cấp.</li> <li>- Cắt bỏ 2 đầu núm của cuống và núm của hoa trước khi giao nộp.</li> </ul>
Salat	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phải bào sạch vỏ bên ngoài và phần sơ cứng bên trong của thân cây Salat</li> <li>- Phải dài từ 2.5cm trở lên, phần ngọn sau khi bào sạch vỏ phải có đường kính thấp nhất từ 2.5cm trở lên, phần gốc thấp nhất từ 2cm trở lên.</li> <li>- Không được bọng ruột, hư thối, sâu cắn phá, không được thối thâm đen phần lõi.</li> <li>- Không được gãy khúc, nát vụn, dập nát, không dính đất cát dư bẩn.</li> <li>- Giao nộp ngay sau khi gọt vỏ</li> </ul>

Nguồn: Điều tra Vasi, 2005

### Hiệu quả của việc sơ chế xuất khẩu nông sản

Theo các công ty sơ chế xuất khẩu nông sản trên địa bàn huyện Thái Thụy thì mức lãi tính trên một kg là không cao (chỉ dao động từ 50 - 200 đồng/kg, tùy thuộc vào từng loại sản phẩm xuất khẩu). 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...

#### ▲ Hạch toán chi phí sơ chế một số sản phẩm nông sản xuất khẩu của các công ty sơ chế

(ĐVT: đ/kg)

Khoản mục	Loại sản phẩm sơ chế	
	Dưa bao tử	Dưa chuột Đài Loan
Giá thu mua tươi	3200	750
Tổng chi phí	9985	4570
- Chi phí nguyên liệu	6400	1875
- Chi phí muối ướp	400	500
- Chi phí khác (tổ chức sx, vận chuyển, quản lý, thuế...)	3185	2195
Tỷ lệ thành phẩm (%)	50	40
Giá xuất khẩu	10335	4770
Lợi nhuận	350	200

Nguồn: Điều tra Vasi, 2005

### Những thuận lợi và khó khăn và yêu cầu hỗ trợ của các công ty sơ chế nông sản xuất khẩu

#### • **Thuận lợi**

- Có sự hậu thuẫn cao của địa phương thông qua các chính sách cụ thể.
- Có sự hỗ trợ tích cực của các phòng ban chuyên môn như: phòng nông nghiệp, trạm khuyến nông trong việc mở rộng diện tích, tuyên truyền, vận động các HTX và các hộ nông dân tham gia.
- Điều kiện tự nhiên phù hợp với nhiều loại cây trồng theo hướng phát triển của các công ty.
- Sự hưởng ứng tích cực của các hộ nông dân tham gia.

#### • **Khó khăn**

- Công tác quy hoạch vùng thực hiện chưa đồng bộ, việc sản xuất của các hộ nông dân một số khu vực trên địa bàn còn phân tán, khó khăn trong việc đảm bảo sự đồng nhất về điều kiện sản xuất, việc quản lý và giám sát trong việc thu mua sản phẩm.
- Khó khăn trong việc tổ chức nông dân, thu mua sản phẩm.
- Thiếu cán bộ thực hiện việc chuyển giao và kiểm tra giám sát quy trình.
- Thiếu những ràng buộc về mặt pháp lý trong vấn đề giải quyết việc tự ý phá bỏ hợp đồng. Đặc biệt là những ràng buộc về giá cả, phương thức thu mua và các tiêu chí đánh giá chất lượng.
- Vai trò của các thể chế ở địa phương chưa được phát huy (đặc biệt là vai trò của Hợp tác xã). Chưa có một cơ chế gắn kết giữa các bên, do vậy làm giảm hiệu quả của mô hình liên kết giữa các tác nhân này.

Formatted: English (U.S.)

- Phụ thuộc nhiều vào giá cả của các đối tác xuất khẩu, không tự quyết định được giá mua.
- Đường xá xấu -> vận chuyển gặp nhiều khó khăn.
- **Yêu cầu hỗ trợ của các công ty**
- Quy hoạch vùng sản xuất cho từng xã, cũng như phân vùng thu mua sản phẩm cụ thể cho từng công ty.
- Xây dựng các mô hình chuyển giao tiến bộ khoa học kỹ thuật, giúp các hộ sản xuất có nhiều kinh nghiệm hơn trong việc trồng các loại cây trồng xuất khẩu.
- Nâng cao trình độ cho cán bộ các hợp tác xã thông qua các lớp đào tạo về nghiệp vụ quản lý.
- Hỗ trợ các phương pháp tổ chức nông dân cho cán bộ công ty.
- Hỗ trợ trong việc lưu thông hàng hoá, bằng việc củng cố hệ thống giao thông.
- Giảm thuế trong quá trình kinh doanh.

Formatted: Portuguese (Brazil)

#### III.1.3.2.4. Tác nhân thu gom

Do kênh hàng rau tại Thái Thụy có những nét đặc thù riêng biệt (các công ty sơ chế xuất khẩu nông sản đóng vai trò chủ đạo trong việc phân phối sản phẩm) vì vậy mà tác nhân thu gom tại đây rất ít chỉ khoảng 25- 30 người trên toàn phạm vi huyện. Trong quá trình hoạt động tác nhân này không tham gia vào hoạt động thu gom các sản phẩm theo kênh hàng xuất khẩu mà tập trung vào kênh hàng nội địa, phân phối đến các tỉnh lân cận như: Hải Phòng, Hưng Yên, thành phố Thái Bình và chủ yếu là các sản phẩm rau, màu tiêu dùng trực tiếp (không qua sơ chế). Tại đây, chúng tôi phân tác nhân này thành hai loại:

*Thu gom địa phương:* Hoạt động trong phạm vi hẹp, không thường xuyên, chỉ tham gia thu gom sản phẩm khi có các yêu cầu của các chủ buôn từ nơi khác đến.

*Thu gom thường xuyên:* Hoạt động trên phạm vi toàn huyện và diễn ra quanh năm, nhưng tập trung mạnh vào các tháng rau rộ (rau vụ đông). Các sản phẩm rau, củ, quả thu gom là hoạt động chính mang lại thu nhập cho họ. Đầu ra sản phẩm của kiểu tác nhân này không chỉ dừng lại trong phạm vi huyện mà còn được mở rộng ra các tỉnh lân cận. Vì vậy mà kiểu tác nhân này rất đa dạng hình thức tiêu thụ và được tập trung bởi hai hình thức tiêu thụ chính sau:

Tiêu thụ ngay tại nhà: Hình thức tiêu thụ này đang rất phổ biến đối với các tác nhân thu gom tại đây, để tiêu thụ theo hình thức này mỗi tác nhân thu gom xây dựng cho mình từ 3 - 5 tác nhân chủ buôn, thu gom từ các địa phương khác. Hình thức giao dịch, trao đổi thông tin về giá cả, chủng loại và chất lượng sản phẩm chủ yếu thông qua hình thức điện thoại hoặc trao đổi trực tiếp từ lần giao nhận hàng trước đó. Họ đều cho rằng hình thức tiêu thụ này giảm được sức lao động, nhưng lợi nhuận thu được nhỏ, hao hụt lớn trong quá trình bảo quản do kiến thức bảo quản còn hạn hẹp. Đây là những yêu cầu cho hướng tác động đối với tác nhân này trong thời gian tới.

Trực tiếp vận chuyển đi tiêu thụ: Ngoài hình thức tiêu thụ trên, kiểu tác nhân này còn trực tiếp vận chuyển hàng đi các chợ, điểm tập kết (Hải Phòng, Hải Dương, TP Thái Bình...) để tiêu thụ cho mạng lưới các tác nhân bán buôn, bán lẻ tại các chợ, địa điểm trên địa bàn mà họ phân phối, do vậy mà hình thức bán buôn là hình thức chủ yếu của tác nhân này và được chia làm 2 pha chính sau:

*Pha 1:* Từ 7h - 11h30 là thời gian tác nhân này đi gom hàng của các hộ nông dân trong huyện (có thể kéo dài hơn nếu khối lượng yêu cầu lớn hoặc thời điểm khan hiếm sản phẩm)

*Pha 2:* Từ 15h- 20h là thời điểm đi giao hàng cho các chủ buôn, thu gom tại các điểm tập kết. Do đặc điểm hoạt động của kiểu tác nhân thu gom địa phương không mang tính thường xuyên, các chỉ tiêu định lượng phản ánh quy mô của tác nhân này không có nhiều ý nghĩa, vì vậy trong phần phân tích quy mô hoạt động của tác nhân này chúng tôi chỉ tập trung vào kiểu tác nhân thu gom thường xuyên, các chỉ tiêu được thể hiện qua bảng sau:

**Bảng 22: Một số chỉ tiêu của các tác nhân thu gom rau thường xuyên tại Thái Thụy**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Số lượng
Khối lượng vận chuyển	Kg/lần	350
Số năm hoạt động TB	Năm	6.5
Số lượng tác nhân đầu vào	Người/ngày	5-6
Số lượng tác nhân đầu ra	Người/ngày	2.5
Số lao động tham gia	Lao động	1.2
Chủng loại sản phẩm bán/ngày	Loại	3-4
Lượng vốn bình quân	1000đ/ngày	12.5

Nguồn: Điều tra Vasi, 2005

**Bảng 23: Chi phí hoạt động của tác nhân thu gom thường xuyên tại Thái Thụy (ĐVT: đ/ngày)**

Chỉ tiêu	Thu gom thường xuyên
Chi phí xăng xe mua sản phẩm	5000
Chi phí xăng xe bán sản phẩm	12500
Điện thoại	4500
Chi phí bao bì	5000
Vé xe + vé chợ	5000
Chi phí khác (cầu phà, luật giao thông)	10000

Nguồn: Điều tra Vasi, 2005

**Thuận lợi, khó khăn và đề xuất hỗ trợ của tác nhân thu gom**

Formatted: English (U.S.)

Chỉ tiêu	Thu gom chuyên nghiệp	Thu gom địa phương
<b>Thuận lợi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thông thạo địa hình thu mua.</li> <li>- Tâm huyết với nghề.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thông thạo địa hình thu mua.</li> </ul>
<b>Khó khăn</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khó khăn về đầu ra của sản phẩm.</li> <li>- Khan hiếm về chủng loại sản phẩm.</li> <li>- Các sản phẩm rau màu không phân bố đều quanh năm, mà chỉ tập trung theo vụ -&gt; khó khăn trong quá trình thu mua, cũng như ổn định các mối làm ăn.</li> <li>- Kinh nghiệm trong quá trình hoạt động còn hạn chế, chưa tiếp cận và nắm bắt được thị hiếu của thị trường.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Không quyết định được đầu ra của sản phẩm.</li> <li>- Không có vốn và kinh nghiệm để mở rộng hoạt động buôn bán.</li> <li>- Khan hiếm về chủng loại sản phẩm.</li> <li>- Khó khăn trong quá trình thu mua sản phẩm (không cạnh tranh được với các tác nhân khác do hoạt động thu mua không thường</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Không có vốn để mở rộng kinh doanh cũng như đầu tư cơ sở, phương tiện phục vụ cho hoạt động.</li> <li>- Thiếu kinh nghiệm trong quá trình bảo quản sản phẩm.</li> <li>- Người sản xuất nơi mình thu mua chưa có nhiều kinh nghiệm trong sản xuất, đặc biệt là nắm bắt các thông tin yêu cầu của thị trường về sản phẩm -&gt; khó khăn trong việc cạnh tranh với các sản phẩm từ nơi khác trong thị trường tiêu thụ.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>xuyên)</li> <li>- Lợi nhuận thu được từ hoạt động ít.</li> </ul>
<b>Đề xuất</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vay vốn với lãi suất thấp trong thời gian dài.</li> <li>- Quy hoạch vùng sản xuất chuyên canh rau màu, đưa các giống cây trồng mới vào trong sản xuất</li> <li>- Hỗ trợ trong việc ký kết hợp đồng tiêu thụ với các công ty, siêu thị.</li> <li>- Mở các lớp tập huấn cho các tác nhân tham gia trong việc bảo quản sản phẩm, tiếp cận thông tin thị trường.</li> </ul>	Vay vốn với lãi suất thấp trong thời gian dài.

Nguồn: Điều tra Vasi, 2005

#### III.1.3.2.5 Tác nhân bán lẻ

Tác nhân bán lẻ là tác nhân quan trọng trong hệ thống thương mại, đóng vai trò cầu nối giữa thị trường và người tiêu dùng. Do một số hạn chế nhất định nên trong phần nghiên cứu tác nhân này chúng tôi không nghiên cứu các tác nhân bán lẻ theo kênh hàng dài mà chỉ tập trung nghiên cứu tác nhân bán lẻ theo kênh hàng ngắn nối từ sản xuất đến tiêu dùng tại địa phương. Các đặc điểm và quy mô hoạt động của tác nhân này được thể hiện qua bảng sau:

**Bảng 24: Đặc điểm và quy mô hoạt động của tác nhân bán lẻ**

Chỉ tiêu	ĐVT	Tác nhân bán lẻ địa phương
Số năm hoạt động	Năm	8.5
Thời gian hoạt động trong năm	Tháng	12
Hình thức mua hàng		Mua tại ruộng, người sản xuất từ gánh đến chợ bán
Khối lượng hàng mua/ngày	kg	52
Chủng loại sản phẩm/ ngày	Loại	8 - 10
Số tác nhân đầu vào	người	7- 8
Vốn kinh doanh	1000/ngày	200 - 300

Lợi nhuận/ngày	1000/ngày	20-25
----------------	-----------	-------

Nguồn: Điều tra Vasi, 2005

**Bảng 25: Một số chỉ tiêu trong hoạt động của tác nhân bán lẻ tại Thái Thụy và Hải Phòng**

Tiêu chí	Bán lẻ Thái Thụy	Bán lẻ Hải Phòng
Vé chợ	2000	4000
Bao gói	3500	10000
Vệ sinh	2000	2000
Vé xe	1000	2000
Thuê quầy	3500	8000
Điện thoại	-	3000
Tổng chi phí/ngày	12000	29000
Khối lượng bán/ngày	52	105
<b>Chi phí/kg</b>	<b>231</b>	<b>276</b>

Nguồn: Điều tra Vasi, 2005

### III.1.3.3. Phân tích giá trị của kênh hàng

Các kênh hàng mà chúng tôi lựa chọn để tính toán quá trình hình thành giá bao gồm:

*Kênh 1:* Dưa chuột bán tươi (nguyên quả) trên một kg sản phẩm từ người sản xuất qua tác nhân thu gom, tác nhân bán lẻ tại Hải Phòng đến tay người tiêu dùng.

*Kênh 2:* Dưa chuột bán tươi (nguyên quả) trên một kg sản phẩm từ người sản xuất qua tác nhân bán tại Thái Thụy đến tay người tiêu dùng

*Kênh 3:* Dưa chuột được tính trên một kg sản phẩm đã qua sơ chế từ người sản xuất thông qua HTX đến các công ty sơ chế xuất khẩu nông sản.

Giả thiết trong quá trình tính toán là: mức giá bán ra là giá thời điểm và là giá trung bình của các tác nhân điều tra; chi phí của các tác nhân là khá ổn định theo ngày; khối lượng buôn bán/ngày được tính trung bình cho các tác nhân. Quá trình phân bổ lợi nhuận qua các tác nhân được thể hiện qua bảng sau:

**Bảng 26: Hình thành giá dưa chuột qua các tác nhân (ĐVT: đ/kg)**

Chỉ tiêu	Kênh 1	Kênh 2	Kênh 3
<b>Nông dân</b>			
Giá bán ra	780	950	1750
<b>Thu gom</b>			
Giá mua vào	780	-	-
Chi phí	120	-	-
Giá thành	900	-	-
<i>Giá bán ra</i>	1000	-	-
Lợi nhuận	60	-	-
<b>Hợp tác xã</b>			
Lợi nhuận	-	-	50
<b>Công ty XK nông sản</b>			
Giá mua	-	-	1875
Giá thành	-	-	4570

Giá bán ra	-	-	4770
Lợi nhuận	-	-	200
<b>Bán lẻ</b>			
Giá mua vào	1000	950	-
Chi phí	231	276	-
Giá thành	1231	1226	-
Giá bán ra	1500	1500	-
Lợi nhuận	269	274	-

Nguồn: Điều tra Vasi, 2005

### III.1.3.4. Các chính sách của Thái Thụy trong việc phát triển sản phẩm rau màu tại huyện

- Giảm thuế đất, tiền thuê đất... tạo điều kiện thông thoáng cho các công ty có trụ sở đóng trên địa bàn huyện.
- Hỗ trợ tiền giống đối với các giống mới khi đưa vào sản xuất.
- ưu tiên đầu tư cơ sở hạ tầng cho các vùng sản xuất rau màu.
- Tập huấn, xây dựng các đề án sản xuất cho mỗi vụ, thường xuyên cử các cán bộ kỹ thuật xuống kiểm tra giúp đỡ thực hiện.
- Khen thưởng đối với các xã, HTX mở rộng diện tích đất rau màu.
- Cử cán bộ đi học tập các mô hình chế biến (cây hành hoa), sau đó chuyển giao và hỗ trợ đầu tư lò sấy.
- Tác động các công ty trong việc đầu tư 1 phần cho nông dân sản xuất cũng như điều chỉnh giá khi thu mua.

### III.1.4. Tác nhân tiêu dùng

Trong hệ thống kênh hàng nghiên cứu, chúng tôi tiến hành lựa chọn người tiêu dùng thành phố để khảo sát. Đối với các kênh hàng ngoại tỉnh, việc khảo sát tiêu dùng là rất khó khăn

Đối tượng tiêu dùng mua từ người bán lẻ có thể được chia làm 2 nhóm chính: nhóm có thu nhập cao (nhóm 1) và nhóm có thu nhập thấp (nhóm 2). Mặc dù rau có giá trị không lớn và chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ trong giá trị của bữa ăn song một số đặc điểm sau đây có sự khác biệt giữa người tiêu dùng thu nhập cao và người tiêu dùng thu nhập thấp

- Nhóm 1 thường xuyên mua của người quen, có chỗ ngồi cố định vì sự tin tưởng vào chất lượng và giá cả. Nhóm 2 lại thường mua của những người bán rong hoặc ngồi bên ngoài chợ vì cho rằng họ sẽ bán rẻ hơn do không phải chịu thuế và các khoản chi phí khác.
- Nhóm 1 có nhu cầu cao, khá thường xuyên về các loại rau cao cấp, trái vụ, có tính chất khác loại rau thông thường để thay đổi bữa ăn trong gia đình. Nhu cầu về các loại rau này của nhóm 2 là khá thấp do mức thu nhập của họ.
- Nhóm 1 quan tâm đầu tiên đến yếu tố chất lượng như mẫu mã, độ tươi, cách bó của rau, sau đó mới đến giá cả. Người tiêu dùng nhóm 2 dường như quan tâm đến giá cả nhiều hơn.

Một trong những mối quan tâm hiện nay của người tiêu dùng là chất lượng của rau liệu có đảm bảo, trong đó vấn đề tồn dư thuốc bảo vệ thực vật là đáng lo ngại nhất. Với những loại rau có mẫu mã bên ngoài đẹp thường được cho là sử dụng thuốc bảo vệ thực vật nhiều và không đảm bảo thời gian cách ly hay là sử dụng các chất kích thích, chất bảo quản. Do đó

một bộ phận người tiêu dùng hạn chế mua các loại rau ăn lá mà chuyển sang các sản phẩm củ. Để giải quyết vấn đề này, ngoài việc tuyên truyền cho người sản xuất về ý thức sản xuất rau an toàn thì việc xây dựng một thương hiệu rau an toàn là điều cần thiết. Tuy nhiên yêu cầu này chỉ là của một bộ phận dân cư. Đa đa số người tiêu dùng đang chấp nhận với thị trường và cách tiêu dùng như hiện tại.

Formatted: Portuguese (Brazil)

#### IV. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Từ những nghiên cứu về thực trạng sản xuất và thương mại rau của tỉnh Thái Bình có thể rút ra một số kết luận sau:

- Sản xuất rau của tỉnh đang có xu hướng tăng lên cả về diện tích và sản lượng, trong khi đó diện tích lúa đang giảm đi
- Sản xuất rau vẫn mang tính tự phát và chủ yếu để đáp ứng nhu cầu tiêu thụ nội vùng.
- Các kênh hàng tại các điểm nghiên cứu chưa phát triển và còn đơn giản. Hệ thống tư thương yếu kém, ít về số lượng, chỉ tập trung ở một số xã có hệ thống thu mua phát triển và có kênh hàng dài đi các tỉnh. Phần lớn sản phẩm sản xuất ra gặp khó khăn về nơi tiêu thụ.
- Các nhà máy chế biến còn mỏng. Trên địa bàn tỉnh chỉ có 2 công ty sơ chế nông sản đặt tại huyện Thái Thụy và sản phẩm cũng chỉ sơ chế ở dạng muối như dưa chuột bao tử, salad, ớt, củ cải... Các sản phẩm sơ chế được xuất khẩu chủ yếu sang Đài Loan.
- Hình thức ký kết hợp đồng tiêu thụ giữa nông dân và công ty sơ chế nông sản thông qua tác nhân trung gian là HTX nông nghiệp đang được đẩy mạnh ở Thái Thụy. Mô hình này thực hiện tương đối tốt, đầu ra của người nông dân được giải quyết một phần.
- Tỉnh chưa có chương trình đáng kể nào để khuyến khích và hỗ trợ sản xuất rau trên diện rộng ngoại trừ chính sách của chính quyền địa phương (cấp huyện)

Để sản xuất rau được đẩy mạnh trong tương lai thì cần phải làm một số việc sau đây

- Tỉnh nên có chính sách hỗ trợ các vùng sản xuất rau nhằm đa dạng hoá cây trồng, chuyển dịch cơ cấu kinh tế, nhất là tại các vùng mà có tiềm năng sản xuất vụ đông nhưng chưa được thúc đẩy.
- Xây dựng các nhà máy chế biến nông sản của cả Nhà nước và tư nhân nhằm giải quyết đầu ra ổn định cho nông dân. Muốn vậy, ngoài các chính sách ưu đãi thì việc xác định lựa chọn cây trồng tiềm năng và xây dựng vùng nguyên liệu hợp lý cần phải được quan tâm.

Formatted: Spanish (Spain-Modern Sort)

## PHỤ LỤC

### Danh sách tác nhân điều tra

Tác nhân	Địa chỉ
<b>Cấp tỉnh</b>	
Phòng trồng trọt- sở NN&PTNT	
<b>Huyện Vũ Thư</b>	
Phòng NN&PTNT Vũ Thư	Thị trấn Vũ Thư
Phòng thống kê huyện Vũ Thư	Thị trấn Vũ Thư
HTX NN Tân Phong	Xã Tân Phong
HTX NN Trung An	Xã Trung An
Anh Phùng Văn Sở	Thu gom đi Đà Nẵng, xã Trung An
Anh Phùng Văn Tín	Thu gom đi Nam Định, xã Trung An
Anh Phùng Văn Thảo	Thu gom đi Nam Định, xã Trung An
Anh Tín	Thu gom đi Nam Định, xã Trung An
Vũ Ngọc Nền	Nông dân, An Lộc, xã Trung An
Chú Thử	Nông dân, An Lộc, xã Trung An
Chú Trung	Nông dân, An Lộc, xã Trung An
Cô Thư	Nông dân, An Lộc, xã Trung An
<b>Huyện Thái Thụy</b>	
Phòng NN&PTNT huyện Thái Thụy	Thị trấn Diêm Điền
HTX nông nghiệp Thụy Lương	Xã Thụy Lương
HTX Thụy An	Xã Thụy An
HXT Thụy Tân	Xã Thụy Tân
HTX nông nghiệp Thụy Chỉ	Xã Thụy Chỉ
HTX nông nghiệp Thụy Sơn	Xã Thụy Sơn
Công ty Châu á Thái Bình Dương	Thị trấn Diêm Điền
Công ty Vạn Đạt	Thị trấn Diêm Điền
Anh Hạnh	Chế biến hành- xã Thụy Tân
Đào Ngọc Diệu	Thu gom, xã Thụy Bình
Phạm Văn Nghị	Nông dân, xã Thụy Bình
Bác Hải	Nông dân, xóm 3, xã Thụy Sơn
Nguyễn Đình Thiện	Nông dân, xóm 3, xã Thụy Sơn
Nguyễn Văn Công	Nông dân, xóm 3, xã Thụy Sơn
Phạm Trung Kính	Nông dân, xóm 3, xã Thụy Sơn