



Cash & Carry Vietnam Ltd.

gtz



MINISTRY OF TRADE  
OF S.R. VIETNAM

# PHÂN TÍCH NGÀNH HÀNG RAU TẠI TỈNH VĨNH PHÚC



**Thực hiện:** Đào Thế Anh, Đào Đức Huấn, Đặng Đức Chiến  
Lê Văn Phong, Phạm Trung Tuyển, Ngô Sỹ Đạt  
**Bộ môn Hệ thống Nông nghiệp**  
**Viện KHKT nông nghiệp Việt Nam**

Hà nội - 2005

## MỤC LỤC

<b>I. TÓM TẮT</b> .....	<b>4</b>
<b>II. MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU</b> .....	<b>4</b>
<b>III. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU</b> .....	<b>4</b>
III.1. Phương pháp thu thập thông tin.....	4
III.2. Phương pháp chọn điểm nghiên cứu.....	4
III.3. Phương pháp triển khai thực địa.....	5
<b>IV. THÔNG TIN CHUNG</b> .....	<b>5</b>
IV.1 Giới thiệu khái quát tỉnh Vĩnh Phúc.....	5
IV.2 Tình hình sản xuất rau tỉnh Vĩnh Phúc.....	6
<b>V. ĐẶC ĐIỂM THỊ TRƯỜNG CỦA SẢN PHẨM RAU</b> .....	<b>8</b>
V.1 Các trung tâm thương mại rau tập trung của tỉnh.....	8
V.2. Sơ đồ ngành hàng rau Vĩnh Phúc.....	<b>9</b>
V.2.1 Kênh tiêu thụ nội vùng.....	9
V.2.2 Hệ thống kênh tiêu thụ ngoài tỉnh.....	10
V.2.3 Kênh lưu chuyển sản phẩm rau an toàn.....	10
<b>VI. ĐẶC ĐIỂM CỦA CÁC TÁC NHÂN THAM GIA VÀO NGÀNH HÀNG</b> .....	<b>11</b>
VI.1 Tác nhân tham gia vào kênh tiêu thụ nội vùng.....	11
➢ Người sản xuất.....	11
➢ Tác nhân thu gom.....	15
➢ Tác nhân bán lẻ.....	17
➢ Người tiêu dùng.....	19
VI.2 Tác nhân tham gia vào kênh tiêu thụ ngoài vùng.....	20
➢ Người sản xuất.....	20
➢ Tác nhân thu gom.....	23
➢ Tác nhân chủ buôn địa phương.....	25
➢ Vai trò của các cơ quan Nhà nước trong phát triển sản phẩm rau.....	27
<b>VII. HÌNH THÀNH GIÁ SẢN PHẨM QUA CÁC TÁC NHÂN</b> .....	<b>29</b>
VII.1 Hệ thống kênh hàng tiêu thụ nội tỉnh.....	29
VII.2 Hệ thống kênh hàng tiêu thụ ngoài tỉnh.....	30
<b>VIII. NHỮNG KHÓ KHĂN, THUẬN LỢI TRONG SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI RAU</b> .....	<b>31</b>
VIII.1 Những thuận lợi.....	31
VIII.2 Những khó khăn.....	31
<b>IX. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ CHO NGÀNH HÀNG</b> .....	<b>32</b>
IX.1 Kết luận.....	32
IX.2 Một số đề xuất hỗ trợ ngành hàng.....	33
<b>PHỤ LỤC</b> .....	<b>35</b>

## DANH MỤC BẢNG

Bảng 1: Biến động diện tích trồng rau của một số huyện (1998-2004) .....	7
Bảng 2: Phân vùng sản xuất rau tỉnh Vĩnh Phúc .....	8
Bảng 3: Diện tích đất trong nông hộ Vĩnh Yên (sào/hộ) .....	12
Bảng 4: Cơ cấu lao động trong nông hộ Vĩnh Yên .....	12
Bảng 5: cơ cấu thu nhập của hộ trồng rau thị xã Vĩnh Yên .....	13
Bảng 6: So sánh một số chỉ tiêu hiệu quả kinh tế giữa các hệ thống canh tác (đ/sào/năm) .....	13
Bảng 7: Diện tích đất trong nông hộ Tam Dương (m <sup>2</sup> /hộ).....	13
Bảng 8: Cơ cấu lao động trong nông hộ tại Tam Dương .....	14
Bảng 9: Cơ cấu thu nhập hộ nông dân Tam Dương .....	14
Bảng 10: so sánh một số chỉ tiêu kinh tế của các hệ thống canh tác (đ/sào/năm).....	15
Bảng 13: Một số chỉ tiêu hoạt động của tác nhân thu gom chuyên nghiệp .....	17
Bảng 14: Chi phí hoạt động của tác nhân thương mại tại Vĩnh Yên và Vân Hội.....	19
Bảng 15: Một số tiêu chí đánh giá chất lượng sản phẩm của các tác nhân.....	19
Bảng 16: Diện tích đất trong nông hộ tại Mê Linh (m <sup>2</sup> /hộ) .....	21
Bảng 17: Cơ cấu lao động trong nông hộ tại Mê Linh .....	21
Bảng 18: Cơ cấu thu nhập hộ nông dân Mê Linh .....	22
Bảng 19: So sánh một số chỉ tiêu hiệu quả kinh tế giữa các hệ thống canh tác.....	22
Bảng 20: Một số chỉ tiêu trong hoạt động của người thu gom tại Thổ Tang và Mê Linh.....	24
Bảng 21: một số đặc điểm hoạt động của chủ buôn địa phương tại Thổ Tang và Mê Linh..	26
Bảng 22: Một số chi phí hoạt động của các tác nhân tại Mê Linh và Thổ Tang .....	26
Bảng 23: So sánh một số chỉ tiêu giữa 2 mô hình sản xuất rau an toàn và rau thường.....	29
Bảng 24: Hình thành giá nhóm sản phẩm qua các tác nhân (kênh hàng tiêu thụ nội tỉnh) ..	29
Bảng 25: Hình thành giá của nhóm sản phẩm qua các tác nhân tại Thổ Tang .....	30
Bảng 26: Hình thành giá của nhóm sản phẩm qua các tác nhân tại Mê Linh.....	31

## DANH MỤC BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 1: Cơ cấu sử dụng đất đai của tỉnh Vĩnh Phúc qua 3 năm.....	6
Biểu đồ 2: Biến động diện tích đất trồng rau của các huyện (năm 2003, 2004) .....	7
Biểu đồ 3: Các trung tâm thương mại rau .....	8
Biểu đồ 4: Sơ đồ kênh lưu chuyển sản phẩm nội vùng và các vùng lân cận.....	9
Biểu đồ 5: Sơ đồ kênh hàng lưu chuyển sản phẩm đi ngoại tỉnh.....	10
Biểu đồ 6: Kênh tiêu thụ sản phẩm rau an toàn .....	11
Biểu đồ 7 : Cơ cấu người thu gom theo địa phương.....	16
Sơ đồ 8 : Sơ đồ tổ chức bộ máy dự án.....	27

## I. TÓM TẮT

Quá trình phát triển của nền kinh tế đồng nghĩa với nhu cầu tiêu dùng của người dân tăng lên cả về số lượng và chất lượng. Rau xanh là một sản phẩm thiết yếu trong tiêu dùng của các hộ gia đình, tại các đô thị hiện nay nhu cầu về chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm đang là vấn đề được đặt ra cho người sản xuất cũng như hệ thống thương mại sản phẩm này. Năm 2002, diện tích rau xanh của Việt nam đã đạt 514,6 ngàn ha cung cấp 7 triệu tấn rau xanh các loại cho nhu cầu tiêu dùng trong nước, trong khi đó thị trường đã xuất hiện những sản phẩm có nguồn gốc từ nước ngoài đã cho thấy nhu cầu của thị trường đa dạng và phong phú.

Trong 5 năm qua, thị trường Hà nội đã được cung ứng bởi các nguồn rau quan trọng, trong đó có các khu vực sản xuất của tỉnh Vĩnh Phúc. Một số vùng trồng rau của Vĩnh Phúc đã trở nên nổi tiếng là Mê Linh, Vĩnh Tường...với thị trường Hà nội và một số tỉnh trong cả nước. Khối lượng sản xuất rau của tỉnh năm 2004 là 148.798,2 tấn trên diện tích 8.836 ha. Do vậy, ngành hàng rau của tỉnh có những ảnh hưởng nhất định tới toàn bộ hệ thống ngành hàng rau của miền Bắc. Sản xuất rau một mặt đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong nước và xuất khẩu đang ngày càng tăng, mặt khác là giải pháp cho phép thúc đẩy mạnh mẽ quá trình đa dạng hoá sản xuất nông nghiệp Việt nam và nâng cao thu nhập cho người dân, chuyển đổi hiệu quả và bền vững cơ cấu cây trồng cũng như các điều kiện trong sản xuất. Để có thể hướng tới thành công những mục tiêu đó, điều cần thiết là phải có một sự hiểu biết toàn diện mang tính tổng thể về hệ thống sản xuất và tiêu thụ rau xanh tại vùng, từ đó có những biện pháp nhằm cải thiện và phát triển sản xuất, tiêu thụ có hiệu quả sản phẩm 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 tỉnh Vĩnh Phúc.
- *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 :

Thị xã Vĩnh Yên

Huyện Tam Dương

Huyện Vĩnh Tường

Các huyện lựa chọn thoả mãn các chỉ tiêu sau:

- + 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
- + Đa dạng trong hệ thống sản xuất
- + Có sự kết nối với thị trường Hà Nội

### **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

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. THÔNG TIN CHUNG**

### **IV.1 Giới thiệu khái quát tỉnh Vĩnh Phúc**

#### **Vị trí địa lý**

Vĩnh Phúc là tỉnh nằm ở cực bắc châu thổ sông Hồng, Phía bắc giáp Thái nguyên và Tuyên Quang, phía nam giáp Hà Tây, phía tây giáp Phú Thọ và phía đông giáp Hà Nội. Tỉnh lỵ của Vĩnh Phúc hiện nay là thị xã Vĩnh Yên, cách trung tâm thủ đô Hà Nội 50 km

#### **Điều kiện tự nhiên**

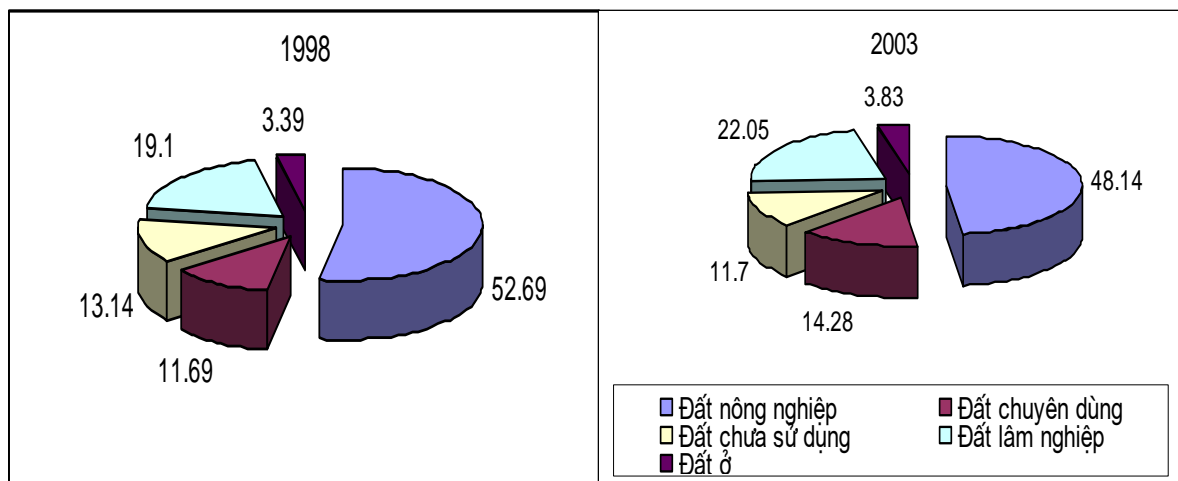
- *Đặc điểm về đất đai*

Tỉnh Vĩnh Phúc có diện tích tự nhiên là 1,371.47 km<sup>2</sup>. Vĩnh Phúc nằm trong vùng chuyển tiếp giữa vùng gò đồi trung du với vùng đồng bằng châu thổ sông Hồng, phía Bắc dựa vào

dãy núi Tao Đảo với ba ngọn chính là Thạch Bàn 1388 m Thiên Thị 1375 m, Phù Nghĩa 1400m, phía Tây và nam được bao bọc bởi sông Lô và sông Hồng. Do vậy địa hình Vĩnh Phúc có dạng thấp dần từ tây bắc xuống Tây nam và chia làm ba vùng rõ rệt: đồng bằng, trung du và vùng núi.

Từ sau khi tái lập tỉnh, tình hình sử dụng đất có nhiều biến động, đặc biệt từ sau năm 1998.

**Biểu đồ 1: Cơ cấu sử dụng đất đai của tỉnh Vĩnh Phúc qua 3 năm**



Nguồn: Cục thống kê Vĩnh Phúc 2005

Là một tỉnh mới được tái lập từ năm 1997 nên Vĩnh Phúc đang trong quá trình kiến thiết xây dựng cơ sở hạ tầng. Vĩnh Phúc là một trong những tỉnh phát triển kinh tế năng động của miền Bắc (tăng trưởng kinh tế giai đoạn 1997-2004 là 17%). Khả năng thu hút đầu tư nước ngoài của tỉnh là rất lớn, chính vì thế trong tương lai tình hình sử dụng đất của tỉnh sẽ còn rất nhiều biến động.

Trong cơ cấu sử dụng đất của tỉnh năm 2003 thì tỷ lệ diện tích đất nông nghiệp chiếm 48.14%, tuy nhiên đất nông nghiệp có xu hướng giảm nhẹ và khá đều trong vòng 6 năm trở lại đây (mỗi năm giảm hơn 100 ha).

- *Khí hậu*

Vĩnh Phúc nằm trong vùng khí hậu nhiệt đới gió mùa, một năm có 2 mùa rõ rệt: từ tháng 4 đến tháng 11 là mùa nóng, mưa nhiều. Từ tháng 11 đến tháng 3 năm sau là mùa khô lạnh. Lượng mưa trung bình là 1,500-1,700 mm, tập trung từ tháng 6 đến tháng 10. Nhiệt độ trung bình hàng năm là 22.1 độ C. Riêng vùng Tam Đảo ở độ cao 1000 m so với mực nước biển, nhiệt độ trung bình khoảng 18.4 độ C, số giờ nắng trong năm từ 1,400-1,800 giờ, độ ẩm trung bình là 84-85%.

Với những đặc điểm đó đã giúp cho hệ thống sản xuất nông nghiệp của tỉnh khá đa dạng với nhiều loại cây trồng khác nhau như: hoa, rau màu... đặc biệt là nguồn cung ứng các sản phẩm rau trái vụ cho thị trường từ khu vực Tam Đảo.

- *Sông ngòi*

Vĩnh Phúc có nhiều sông suối đầm hồ. Sông Hồng chảy qua Vĩnh Phúc 41 km, sông Lô chảy qua 34 km, sông Cà Lồ chảy qua 14,8 km, sông Phó Đáy chảy qua 22km. Hệ thống sông, hồ, đầm của Vĩnh Phúc không chỉ là nguồn tiềm năng phát triển thủy lợi, nuôi trồng thủy sản, cải thiện môi trường sinh thái mà còn cho phép xây dựng các khu du lịch, giải trí và thể thao.

## IV.2 Tình hình sản xuất rau tỉnh Vĩnh Phúc

Sản xuất rau xanh của tỉnh là một trong những hoạt động chủ lực trong sản xuất nông nghiệp của địa phương, năm 2002, hai huyện mới được hình thành từ việc chia cắt đơn vị hành chính là Tam Đảo (tách ra từ huyện Tam Dương) và thị xã Phúc Yên (tách ra từ huyện Mê Linh), do đó diện tích rau của 2 huyện này có sự thay đổi mạnh. Trong giai đoạn 1998-

2004 diện tích sản xuất rau của tỉnh có sự biến động tuy nhiên vẫn có xu hướng tăng nhất là hai năm trở lại đây.

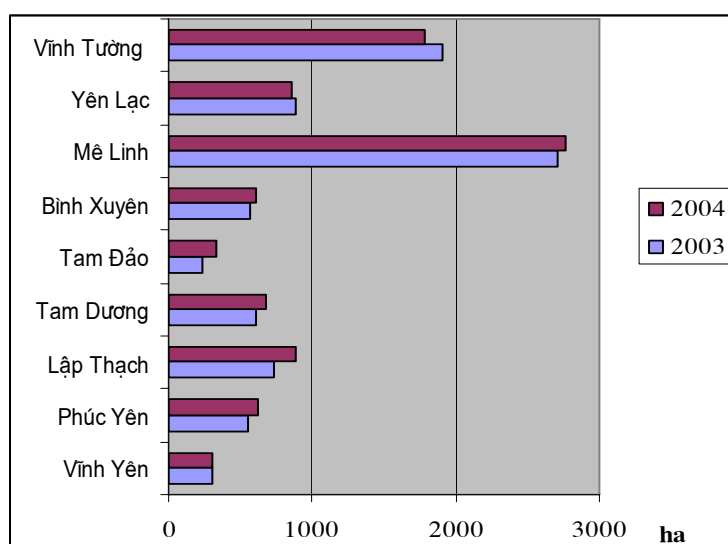
**Bảng 1: Biến động diện tích trồng rau của một số huyện (1998-2004)**

Huyện, thị xã	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
1. Thị xã Vĩnh Yên	189.0	195.5	219.4	263.0	286.7	306.5	304.8
3. Huyện Tam Dương	520.0	589.7	562.4	828.8	752.0	610.0	676.7
4. Huyện Bình Xuyên	502.0	578.0	596.0	568.8	555.4	569.2	608.4
5. Huyện Vĩnh Tường	1,278.0	1,332.7	1,620.5	1,600.2	1,794.0	1,906.0	1,788.2
6. Huyện Yên Lạc	1,087.0	1,074.0	1,065.0	854.0	1,025.0	889.0	860.0
7. Huyện Mê Linh	2,395.0	2,468.0	2,314.0	2,832.0	3,191.0	2,714.0	2,767.0
8. Thị xã Phúc Yên	-	-	-	-	-	553.0	620.0
9. Huyện Tam Đảo	-	-	-	-	-	228.6	330.4

Nguồn : Cục thống kê Vĩnh Phúc

Sự phát triển sản xuất rau chuyên canh đã hình thành các vùng sản xuất rau lớn như Vĩnh Tường và Mê linh cung ứng cho hai thị trường lớn là Hà Nội và thị xã Vĩnh Yên. Tại các khu vực này diện tích đất nông nghiệp chủ yếu được sử dụng vào các hoạt động sản xuất rau, thâm canh tăng vụ và đa dạng hoá sản xuất các loại rau có chất lượng cao hơn.

**Biểu đồ 2: Biến động diện tích đất trồng rau của các huyện (năm 2003, 2004)**



Nguồn: Cục thống kê Vĩnh Phúc

### ➤ Phân vùng sản xuất rau xanh tỉnh Vĩnh Phúc

Hệ thống sản xuất rau của tỉnh Vĩnh Phúc được phân vùng dựa trên các chỉ tiêu chính đó là quy mô về diện tích và sản lượng rau, bên cạnh đó là mức độ thâm canh trong sản xuất của người dân. Theo đó các vùng sản xuất rau được chia làm 3 nhóm chính:

- Nhóm các khu vực có diện tích cũng như sản lượng rau lớn bao gồm Tam Dương và huyện Mê linh, đây là hai khu vực có sự phát triển sản xuất rau lớn nhất của tỉnh. Hệ thống sản xuất tại các khu vực này rất đa dạng về chủng loại sản phẩm, trình độ sản xuất của người dân ở mức độ cao với 3-5 vụ rau một năm
- Nhóm các khu vực có diện tích sản xuất trung bình (bảng 2), đây là các khu vực mới phát triển mạnh, sản xuất đang trong giai đoạn chuyển đổi từ luân canh sang thâm canh rau
- Khu vực bao gồm các vùng sản xuất quy mô nhỏ nhưng có những đặc điểm đặc biệt. Thị xã Vĩnh Yên là khu vực có trình độ thâm canh cao, sự phát triển sản xuất chịu ảnh hưởng của quá trình đô thị hoá do đó diện tích sản xuất sẽ có nhiều biến động. Huyện

Tam đảo là khu vực đặc biệt với sự ưu ái của thời tiết, nguồn cung ứng các sản phẩm rau trái vụ quan trọng, tuy nhiên chủ yếu là thị trường của thị xã Vĩnh Yên

**Bảng 2: Phân vùng sản xuất rau tỉnh Vĩnh Phúc**

Nhóm	Huyện, thị xã	Diện tích (ha)	Năng suất (tạ/ha)	Sản lượng (tấn)
1	Mê Linh	2,767.0	188.23	52,082.0
	Vĩnh Tường	1,788.2	217.21	38,840.6
2	Yên Lạc	860.0	150.29	12,951.0
	Lập Thạch	880.5	88.56	7,276.4
	<b>Tam Dương</b>	676.7	164.08	11,103.0
	Thị xã Phúc Yên	620.0	158.69	9,839.0
	Bình Xuyên	608.4	110.32	6,712.0
3	Tam Đảo	330.4	90.00	3,718.4
	<b>Thị xã Vĩnh Yên</b>	304.8	205.90	6,275.8

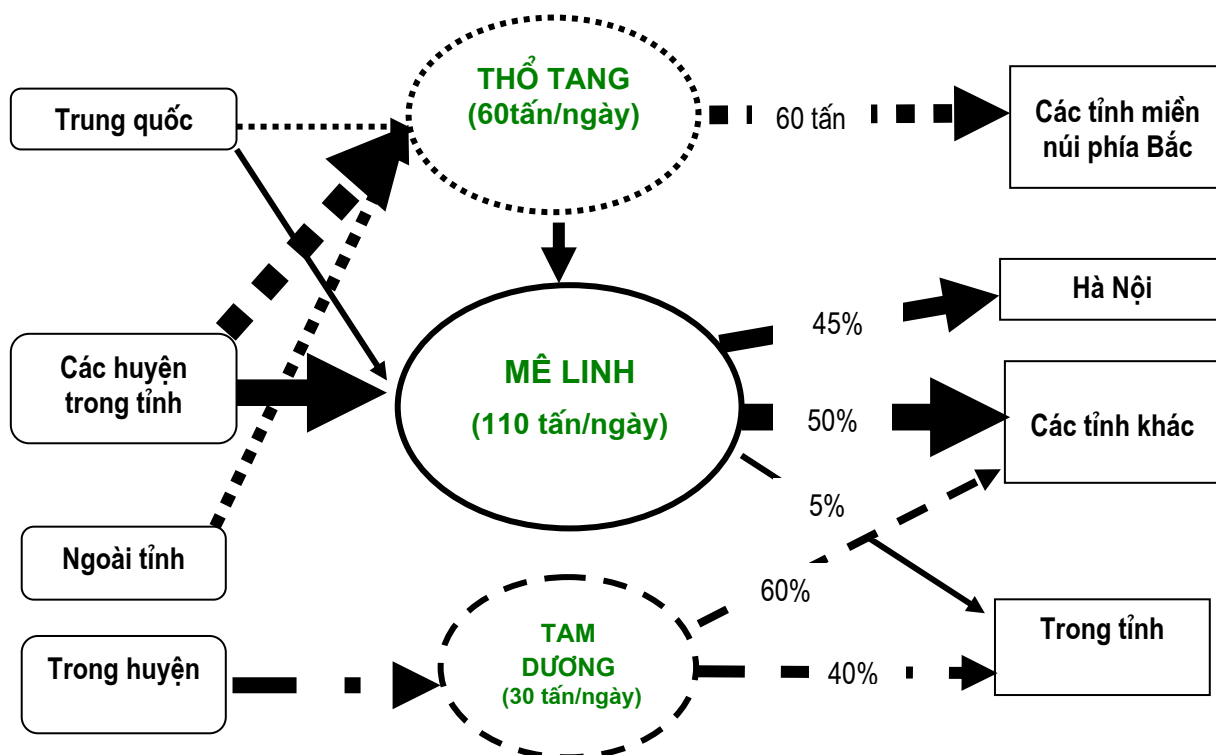
Nguồn: Niên giám thống kê Vĩnh Phúc năm 2004

Các vùng được lựa chọn để khảo sát là: huyện Mê Linh, huyện Tam Dương và thị xã Vĩnh Yên. Mỗi vùng này có những đặc điểm khá đa dạng về sản xuất, thị trường tiêu thụ cũng như một số vấn đề khác mà những nội dung đó sẽ được mô tả chi tiết hơn trong các phần tiếp theo của báo cáo.

## V. ĐẶC ĐIỂM THỊ TRƯỜNG CỦA SẢN PHẨM RAU

### V.1 Các trung tâm thương mại rau tập trung của tỉnh

**Biểu đồ 3: Các trung tâm thương mại rau**



Tỉnh Vĩnh Phúc có 3 trung tâm thương mại rau lớn là huyện Mê Linh, Thỏ Tang (Vĩnh Tường) và huyện Tam Dương với vai trò khác nhau: Mê linh là trung tâm tập trung rau đi rất nhiều tỉnh khác nhau (Hà Nội, các tỉnh vùng Đông Bắc, miền núi phía Bắc và miền Trung



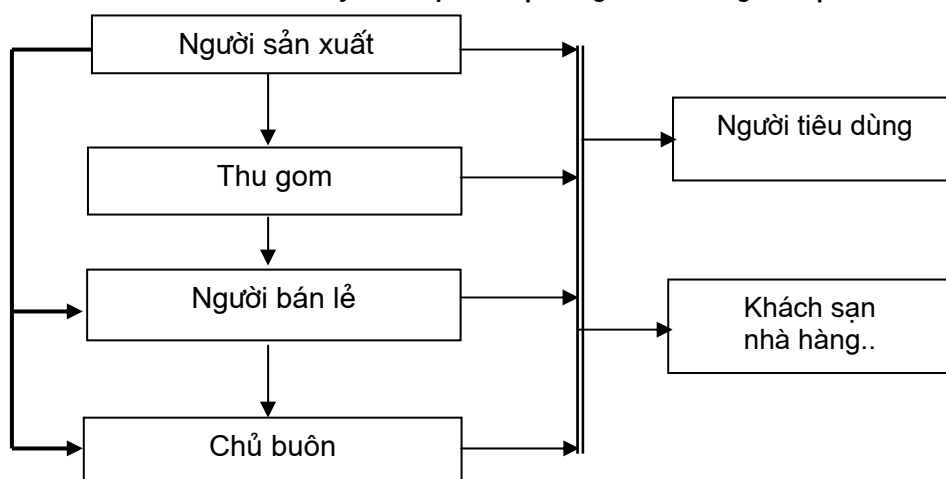
như Thanh Hoá, Ninh Bình..); Thổ Tang là trung tâm thu gom lớn rau đi các tỉnh miền núi phía Bắc (Lào Cai, Yên Bái, Tuyên Quang, Phú Thọ...); trong khi đó Tam Dương có vai trò nhỏ hơn chủ yếu cung cấp rau đi các tỉnh gần (Thái Nguyên, Hải Phòng, Quảng Ninh và nội vùng). Ngoài ra, thị xã Vĩnh Yên cũng là một trong những trung tâm thương mại rau nhưng chỉ đóng vai trò cung cấp rau cho thị xã.

## V.2. SƠ ĐỒ NGÀNH HÀNG RAU VĨNH PHÚC

### V.2.1 Kênh tiêu thụ nội vùng

Hệ thống kênh tiêu thụ nội tỉnh bao gồm các tác nhân ở trong tỉnh, trong đó hệ thống kênh hàng này có điểm xuất phát là các vùng sản xuất, sau đó sản phẩm lưu thông đến người tiêu dùng nội vùng đó và các vùng khác trong tỉnh.

**Biểu đồ 4: Sơ đồ kênh lưu chuyển sản phẩm nội vùng và các vùng lân cận**



Kênh tiêu thụ sản phẩm của nông dân đến người tiêu dùng thể hiện sự khác nhau giữa các nguồn cung ứng và sự khác nhau về đặc điểm, vai trò của các tác nhân tham gia vào quá trình hoạt động của ngành hàng. Hệ thống kênh lưu chuyển sản phẩm của nội vùng và các vùng sản xuất lân cận có những sự thay đổi phù hợp với những thay đổi về nguồn cung ứng, trong đó có một số đặc điểm sau:

- Người thu gom đóng vai trò quan trọng trong hệ thống do số lượng đông đảo và sự năng động trong việc tìm thị trường tiêu thụ.
- Đối với thị trường xa hơn, người thu gom lại giữ vai trò chính trong kết nối vùng sản xuất với thị trường.
- Người sản xuất đồng thời là người bán hàng đang chiếm một tỷ lệ khá lớn trong sự phát triển của hệ thống thương mại này vì khoảng cách giữa sản xuất và thị trường khá ngắn

Đặc điểm về sản phẩm lưu chuyển trong hệ thống kênh hàng:

- + Chủng loại sản phẩm lưu chuyển trong hệ thống kênh hàng này chủ yếu là các sản phẩm tiêu dùng hàng ngày.
- + Sản phẩm của kênh hàng này thường theo mùa vụ, hệ thống hoạt động mạnh chủ yếu vào rau vụ đông với nhiều sản phẩm đa dạng
- + Quá trình giao dịch sản phẩm của kênh hàng này thường ngắn (diễn ra trong ngày)
- + Thông thường khoảng cách sản phẩm lưu thông không xa do hầu hết các huyện của tỉnh đều có thể trồng rau.
- + Phương tiện vận chuyển sản phẩm chủ yếu là các phương tiện như quang gánh, xe bò kéo, xe máy.

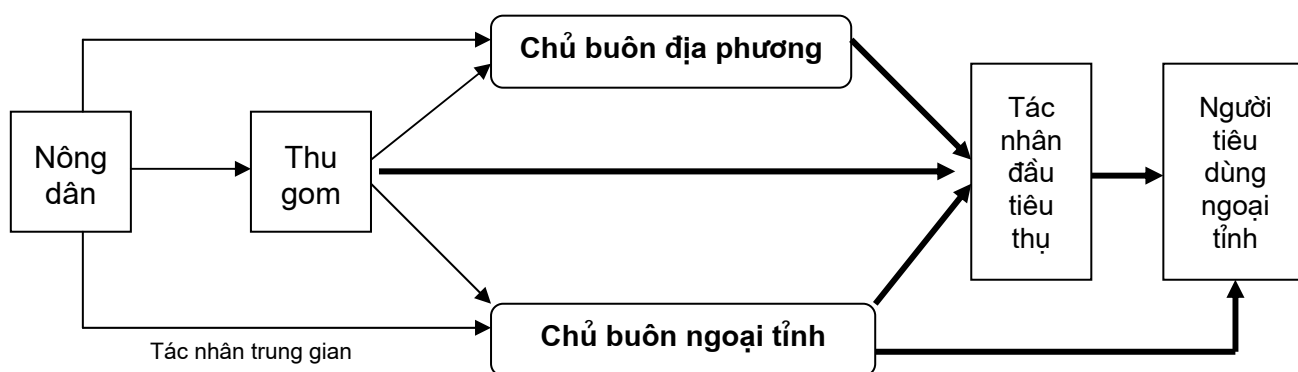
Hoạt động của hệ thống lưu thông sản phẩm này đã đáp ứng tốt nhu cầu phát triển của sản xuất cũng như nhu cầu của tiêu dùng của vùng. Hơn nữa, hệ thống kênh nội tỉnh còn hỗ trợ tích cực cho hệ thống kênh tiêu thụ ngoại tỉnh trong một số trường hợp.

### V.2.2 Hệ thống kênh tiêu thụ ngoài tỉnh.

Với quy mô sản xuất lớn cũng như trình độ thâm canh cao, khối lượng rau sản xuất hàng năm của tỉnh Vĩnh Phúc là rất lớn (theo con số của Cục thống kê năm 2004 là 148.798,2 tấn). Do đó, để đảm bảo tiêu thụ sản phẩm thì không cần chỉ có thị trường trong tỉnh mà cần phải mở rộng phạm vi ra các tỉnh bên ngoài.

Trên thực tế, hệ thống kênh hàng tiêu thụ ra các tỉnh bên ngoài đã được hình thành từ lâu, đặc biệt phát triển khi sản xuất mở rộng. Hầu hết các kênh hàng chứng kiến sự lớn mạnh của hệ thống tư thương và vai trò mờ nhạt của Nhà nước. Các thị trường mới đều do tư thương khai thác, xâm nhập xuất phát từ những đánh giá thị trường. Sự hình thành các kênh hàng tới những thị trường khác nhau vì thế mà không phải xuất hiện cùng một lúc.

Biểu đồ 5: Sơ đồ kênh hàng lưu chuyển sản phẩm đi ngoài tỉnh



Nguồn: điều tra VASI, 2005

Hệ thống kênh hàng này có một số đặc điểm hoạt động như:

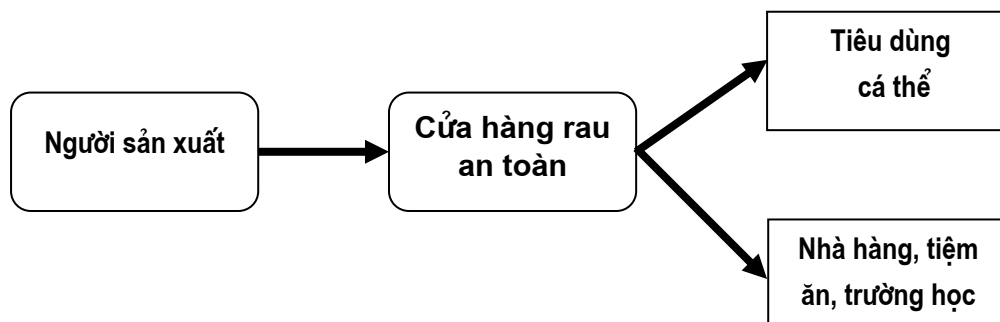
- + Sản phẩm được lưu chuyển trong kênh hàng không đa dạng như hệ thống kênh nội tỉnh do tính chất khó bảo quản và dễ dập nát khi phải vận chuyển xa.
- + Khối lượng và chủng loại rau vụ hè ít hơn và kém đa dạng hơn vụ đông, do đó khối lượng rau đưa đi tiêu thụ vào vụ này cũng nhỏ hơn. Hoạt động buôn bán nhộn nhịp chỉ diễn ra vào vụ đông.
- + Phương tiện vận chuyển chính là ô tô với khối lượng lớn nhằm đảm bảo về thời gian và hiệu quả kinh tế. Thông thường, khối lượng hàng chất lên ô tô vượt quá mức tải trọng cho phép, do đó người vận chuyển có thêm được phần thu nhập/chuyến hàng.
- + Hai tác nhân chủ buôn địa phương và chủ buôn ngoại tỉnh đóng vai trò là cầu nối lưu thông sản phẩm giữa 2 thị trường. Họ có chức năng thu mua sản phẩm từ vùng sản xuất và phân phối đến thị trường tiêu thụ. Tuy nhiên đối với thị trường các tỉnh ở gần (như Hà Nội), vai trò của tác nhân thu gom nhỏ lẻ lại chiếm ưu thế trong việc tạo ra một mạng lưới phân phối rộng khắp và năng động.
- + Các tác nhân trong hệ thống kênh thường có mối quan hệ chặt chẽ trên cơ sở làm ăn lâu dài và tin cậy lẫn nhau.
- + Hệ thống kênh thực hiện chức năng nối kết giữa các vùng sản xuất và các trung tâm thương mại lớn trong tỉnh. Điều này cho phép tạo ra một nguồn hàng dồi dào và sự ổn định tương đối mức chênh lệch giá giữa các vùng.

### V.2.3 Kênh lưu chuyển sản phẩm rau an toàn

Sự hình thành và phát triển của kênh hàng tiêu thụ rau an toàn trải qua 2 mốc thời gian quan trọng. Mốc đầu tiên là vào năm 1998 với sự xuất hiện của cửa hàng rau an toàn nằm trong khu vực chợ Vĩnh Yên và chợ Tổng. Đây là một trong những hoạt động của chương trình rau an toàn của tỉnh. Cửa hàng nằm dưới sự quản lý trực tiếp của Chi cục BVTV tỉnh. Tuy nhiên qua thời gian hoạt động, một mặt do hạn chế trong khâu quản lý chất lượng sản

phẩm, mặt khác sản phẩm chưa thể hiện được những ưu điểm vượt trội so với loại rau thông thường, cửa hàng đã không đạt được mục tiêu như mong muốn ban đầu. Mốc thời gian thứ hai đánh dấu sự hồi phục và tiếp tục phát triển dự án rau an toàn của tỉnh, trong đó mục tiêu hướng tới là rau an toàn cho cộng đồng. Trong khuôn khổ của dự án, các cửa hàng rau an toàn sẽ được thiết lập trên hầu hết các huyện thị và hệ thống quản lý chất lượng cũng đã có nhiều cải thiện. Đường như mục tiêu ban đầu của dự án đã trở nên hiện thực hơn.

**Biểu đồ 6: Kênh tiêu thụ sản phẩm rau an toàn**



Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Hoạt động tiêu thụ của các cửa hàng rau an toàn này đã được trình bày chi tiết trong phần trên. Trong phần này, khía cạnh cần phải được quan tâm là việc sản xuất rau an toàn hiện tại vẫn còn đang chứa đựng những mâu thuẫn và nó có ảnh hưởng trực tiếp đến việc đảm bảo chất lượng sản phẩm. Để đảm bảo tính bền vững của kênh hàng thì những mâu thuẫn đó cần phải được giải quyết. Một câu hỏi đặt ra là liệu khi dự án kết thúc, người dân có còn tiếp tục sản xuất rau an toàn nữa hay không?

## **VI. ĐẶC ĐIỂM CỦA CÁC TÁC NHÂN THAM GIA VÀO NGÀNH HÀNG.**

Hiện nay, tỉnh Vĩnh Phúc chỉ có một nhà máy chế biến rau quả (thuộc địa phận huyện Tam Dương song nguồn nguyên liệu của nhà máy lại lấy từ tỉnh khác) nên trong hệ thống kênh hàng sẽ không bao gồm tác nhân này. Do việc điều tra người tiêu dùng tỉnh khác rất khó khăn nên báo cáo chỉ tập trung vào trình bày đặc điểm của người tiêu dùng trong thị xã.

### **VI.1 Tác nhân tham gia vào kênh tiêu thụ nội vùng**

#### **➤ Người sản xuất**

##### Thị xã Vĩnh Yên:

Trong mấy năm gần đây tốc độ mất đất nông nghiệp của thị xã đang tăng dần. Trong bối cảnh đó chiến lược của hộ nông dân có những thay đổi theo đó diện tích trồng rau có xu hướng tăng lên. Có 2 nguyên nhân giải thích cho sự biến động này là hiệu quả kinh tế trồng rau và quy hoạch vùng. Thực tế đã chứng minh nếu đầu tư vào cây rau thì hiệu quả cao hơn cây lúa rất nhiều, đặc biệt diện tích rau chuyên canh (mô hình chuyên canh rau thường có doanh thu gấp từ 3-8 lần so với trồng lúa và thường cao hơn mức 50 triệu/ha). Mặt khác, do sự quy hoạch vùng trồng rau của tỉnh, các phường xã của thị xã sẽ đóng vai trò là "*vành đai xanh*" cung cấp rau và một số sản phẩm nông sản khác.

Nhờ kinh nghiệm trồng rau và sự tìm tòi áp dụng khoa học kỹ thuật nên tại phường đã xuất hiện nhiều mô hình rau vừa đảm bảo hiệu quả kinh tế mà vẫn đảm bảo tính an toàn và cải tạo được chất đất. Mô hình rau "2 tầng" đã và đang được rất nhiều hộ nông dân áp dụng. Tầng trên: giàn xu xu, mướp; tầng dưới là xu hào, hành tỏi, rau thơm... Kỹ thuật canh tác này đã hạn chế được phần nào việc sử dụng phân hoá học, thay vào đó là sử dụng phân hữu cơ (phân chuồng, phân xanh...) nhằm mục tiêu sản xuất ra sản phẩm nông nghiệp an toàn và đảm bảo tính bền vững trong canh tác. Bên cạnh những sản phẩm rau truyền thống

như bắp cải, su hào, cà chua... hiện nay ngày càng có nhiều giống rau mới được đưa vào canh tác như: súp lơ xanh, trắng, ngồng tỏi, cải thảo...

Hiện nay trong một số hộ đang được hướng dẫn kỹ thuật canh tác rau an toàn do chi cục Bảo vệ thực vật Vĩnh Phúc đứng ra tổ chức nằm trong khuôn khổ dự án rau của tỉnh. Vấn đề ở đây không phải là kỹ thuật canh tác có làm được hay không mà là sau khi trồng rau người dân có bán được không? Người nông dân hoàn toàn phải tự tiêu thụ sản phẩm của mình. Do sự không rõ ràng về các tiêu chí để phân biệt rau an toàn với rau thường nên mặc dù được trồng theo phương thức canh tác an toàn song người dân vẫn chỉ bán được với mức giá của rau thường (trong một số trường hợp còn thấp hơn). Đây là một trong những khó khăn của người nông dân và điều này đã không cuốn hút họ làm theo.

Trước đây, công thức luân canh chính của phường là lúa-lúa-màu, trong đó cây rau màu chủ yếu là ngô, khoai, đậu tương (chiếm 50% tổng diện tích canh tác). Đất 2 vụ rau rất ít, chỉ chiếm 10%. Hệ thống canh tác còn phụ thuộc nhiều vào cây lúa. Hiện nay, công thức luân canh đã có nhiều thay đổi và được thể hiện trên một số khía cạnh sau:

- Hầu hết các công thức được nâng từ 3 vụ lên 4 vụ/năm. Việc nâng số vụ sản xuất lên trong một năm được đảm bảo bằng kỹ thuật canh tác, trong đó bao gồm cả việc chọn giống ngắn ngày, khả năng thâm canh và hệ thống thủy lợi tốt.
- Giảm dần canh tác cây lúa do khả năng đảm bảo lương thực từ nguồn thu trồng các loại cây khác cũng như thu nhập phi nông nghiệp nên cây trồng nào có hiệu quả hơn cây lúa thì có thể trồng mà không lo ngại nhiều về vấn đề lương thực. Tuy nhiên hầu hết đây lại là nhóm hộ có trình độ canh tác cao và không sợ rủi ro, họ thường xuyên đi đầu trong các cách làm mới.
- Xuất hiện công thức luân canh tập trung vào sản xuất 4 vụ rau quay vòng trong năm. Công thức này nhằm phát huy tối đa hiệu quả trồng rau và thu nhập từ công thức này bao giờ cũng lớn nhất so với các công thức còn lại tính trên một đơn vị diện tích. Thông thường các loại rau có chu kỳ sản xuất ngắn như rau cải, rau thơm các loại...
- Các công thức đều có trồng rau. Điều đó cho thấy vị trí quan trọng của cây rau trong hệ thống canh tác.

**Bảng 3: Diện tích đất trong nông hộ Vĩnh Yên (sào/hộ)**

	<b>Diện tích</b>
Tổng diện tích đất nông nghiệp	2.9
Diện tích có thể canh tác rau	2.7
Diện tích canh tác rau	2.2

Nguồn: điều tra VASI, 2005

Do thị trường Vĩnh Yên gần nên cũng giống như Mê Linh, rất nhiều người nông dân trực tiếp mang sản phẩm đi bán tại các chợ trong thị xã, nhất là các chợ vành đai 3 (vành đai xa trung tâm). Sản phẩm cũng được tiêu thụ chủ yếu tại thị trường này với cùng hình thức. Vai trò của người thu gom trong vùng cũng không mạnh như các vùng khác.

**Bảng 4: Cơ cấu lao động trong nông hộ Vĩnh Yên**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Đơn vị</b>	<b>Số lượng</b>
Tổng số nhân khẩu	<i>Khẩu</i>	4.4
- Nhân khẩu nông nghiệp	<i>Khẩu</i>	3.6
Tổng số lao động	<i>Lao động</i>	2.3
- Lao động nông nghiệp	<i>Lao động</i>	1.8

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Với xu thế phát triển hiện nay của thị xã, vấn đề mất đất sản xuất sẽ là mang lại nhiều khó khăn cho người nông dân, họ phải đứng trước những sự lựa chọn hoặc là bán đất để hoạt động phi nông nghiệp hoặc tiếp tục đầu tư sản xuất với trình độ canh tác cao hơn. Sự phát

triển của hệ thống sản xuất rau sẽ góp phần thúc đẩy sự chuyển dịch cơ cấu lao động trong nông thôn.

Mặc dù là một phường của thị xã Vinh Yên song thu nhập từ nông nghiệp của nông hộ được khảo sát vẫn chiếm hơn một nửa trong tổng thu nhập. Thu nhập từ trồng rau vẫn chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng thu nhập từ trồng trọt. Hầu hết ở các vùng khảo sát, chăn nuôi chưa được chú trọng phát triển.

**Bảng 5: Cơ cấu thu nhập của hộ trồng rau thị xã Vinh Yên**

Chỉ tiêu	Cơ cấu thu nhập (%)
Thu nhập nông nghiệp	<b>54.2</b>
- Trồng trọt	70.5
+ Trồng rau	66.2
- Chăn nuôi	29.5
Thu nhập phi nông nghiệp	<b>45.8</b>

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Cũng như các vùng khác, 2 công thức luân canh chủ yếu tại các vùng này là 2 lúa - 1 rau và từ 3 - 4 vụ rau. Với mức lợi nhuận khoảng hơn 2 triệu/sào, doanh thu trung bình của công thức này là 51 triệu/ha. Tuy nhiên, không phải tất cả các hộ nông dân đều có thể trồng 3 - 4 vụ rau/năm mà chỉ những hộ có kỹ thuật cao mới có thể thực hiện được.

**Bảng 6: So sánh một số chỉ tiêu hiệu quả kinh tế giữa các hệ thống canh tác (đ/sào/năm)**

Hệ thống cây trồng	Doanh thu	Tổng chi phí SX	Lợi nhuận
1. Lúa- lúa- rau	1,695,940	1,085,000	610,940
2. Bí xanh - su hào - cà chua	4,320,000	2,134,000	2,186,000

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

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

Như vậy vai trò của cây rau trong kinh tế gia đình là khá quan trọng, nhất là đối với những hộ chuyên trồng rau. Tuy nhiên trong những năm qua, giá phân bón tăng, giá đầu ra không ổn định làm ảnh hưởng nhiều đến thu nhập của người nông dân. Hơn nữa, do không có định hướng trong sản xuất và yếu kém về thông tin thị trường, nhiều khi người nông dân phải chịu những rủi ro thị như giá cả xuống thấp, sản phẩm làm ra không bán được... Vì thế để cải thiện kinh tế cho nông dân thì đây là một trong những điều phải quan tâm giải quyết.

### Huyện Tam Dương

Hiện nay, bình quân diện tích đất nông nghiệp/hộ của Tam Dương là 1990m<sup>2</sup>, trong đó bao gồm cả đất lúa và đất màu. Phần lớn diện tích đều có thể canh tác rau, diện tích canh tác rau thực tế chiếm 80% diện tích đất nông nghiệp cho thấy vai trò của sản xuất rau trong hệ thống sản xuất của nông hộ.

**Bảng 7: Diện tích đất trong nông hộ Tam Dương (m<sup>2</sup>/hộ)**

	Diện tích
Tổng diện tích đất nông nghiệp	1,990
Diện tích có thể canh tác rau	1,875
Diện tích chuyên canh rau	1,593

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Sản xuất nông nghiệp vẫn là hoạt động mang lại nguồn thu nhập chính của nông hộ với tỷ lệ tham gia lao động nông nghiệp chiếm 70% tổng lao động trong gia đình. Tuy nhiên trong vài năm trở lại đây các khu công nghiệp trong tỉnh được hình thành đã góp phần vào việc giảm bớt lao động nông nghiệp và tăng công nghiệp, dịch vụ.

**Bảng 8: Cơ cấu lao động trong nông hộ tại Tam Dương**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Số lượng
Tổng số nhân khẩu	Khẩu	4.6
- Nhân khẩu nông nghiệp	Khẩu	3.9
Tổng số lao động	Lao động	2.6
- Lao động nông nghiệp	Lao động	1.9

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Thông thường một hộ gia đình thường sản xuất nhiều loại rau trên cùng một mảnh ruộng trong một vụ. Một số loại rau phổ biến được trồng ở đây là bí xanh, mướp, rau dền, rau đay, mùng tơi, ớt, cải bắp, su hào, súp lơ... rất ít hộ trồng rau cao cấp và rau trái vụ. Phương thức canh tác phổ biến là xen canh, gối vụ để tận dụng đất và thời gian đã nâng hệ số sử dụng đất lên mức 3,2 lần. Trước kia chưa có rau 4 vụ thì hiện nay diện tích này đã tăng lên và cây rau cũng có mặt nhiều hơn trong các công thức luân canh. Ngay cả trong vụ lúa thì diện tích rau cũng chiếm từ 30-35% tổng diện tích gieo trồng. Các công thức luân canh phổ biến là lúa-lúa-màu; rau-rau-màu và 4 vụ rau. Cùng với việc nâng hệ số sử dụng đất, các giống mới vào sản xuất, xu hướng sử dụng nhiều phân bón và thuốc bảo vệ thực vật cũng tăng lên đã trở thành một trong những trở ngại cho sự phát triển sản xuất rau an toàn của địa phương.

Hiện nay, năng suất rau bình quân của các hộ điều tra là khoảng 6,1 tạ/sào. Như vậy với diện tích bình quân/hộ là 4,42 sào thì hàng năm 1 hộ cũng sản xuất ra gần 5.1 tấn rau các loại. Vì thế vấn đề tiêu thụ sản phẩm của hộ cũng cần phải được quan tâm, trong điều kiện các hộ sản xuất đơn lẻ không có tổ chức hỗ trợ tiêu thụ thì các hộ thường lựa chọn 2 hình thức bán hàng là trực tiếp mang ra chợ hoặc bán cho người thu gom/chủ buôn, trong đó tỷ lệ mang bán trực tiếp nhỏ hơn khoảng 15%. Vào mùa thu hoạch chính vụ, rau được bán ngay tại ruộng cho người thu mua mà không vận chuyển về nhà. Hình thức bán trực tiếp thường là vào cuối vụ lúc này chất lượng rau đã giảm sút, khi người nông dân có thời gian hoặc khi họ nhận thấy nếu bán qua một tác nhân khác thì không có lãi. Mối quan hệ giao dịch của người nông dân với tác nhân đầu ra rất đơn giản, hợp đồng mua bán trực tiếp thông qua trao đổi, không có hợp đồng chính thức bằng văn bản. Sản phẩm cũng không được đặt trước mà diễn ra ngay sau khi thu hoạch trên đồng ruộng vào thời gian chính vụ. Tuy nhiên khi mà sản phẩm khan hiếm, những người thu gom thường dặn trước sản phẩm với người nông dân để đảm bảo nguồn hàng của mình thông qua uy tín và sự tin tưởng trong giao dịch. Việc đánh giá chất lượng sản phẩm quyết định đến giá bán. Người nông dân thường không có vai trò trong định giá bằng người mua do họ không có nhiều thông tin thị trường, mặt khác là sức ép từ khối lượng cung ra quá lớn trong cùng một thời điểm. Đây cũng là những khó khăn và thiệt hại của người nông dân trong quá trình thương mại sản phẩm.

Thu nhập trong nông nghiệp của hộ vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thu nhập (75,4%), trong đó cơ cấu thu từ trồng trọt là chủ yếu và trong cơ cấu trồng trọt thì thu từ trồng rau lại lớn nhất. Thu nhập phi nông nghiệp còn đứng ở mức khiêm tốn.

**Bảng 9: Cơ cấu thu nhập hộ nông dân Tam Dương**

Chỉ tiêu	Cơ cấu thu nhập (%)
Thu nhập nông nghiệp	<b>75.41</b>
- Trồng trọt	58.52
+ Trồng rau	42.8
- Chăn nuôi	41.48
Thu nhập phi nông nghiệp	<b>24.59</b>

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Xem xét yếu tố chi phí của một số cây trồng cho thấy đa phần các hộ nông dân tự để giống một số loại cây. Chi phí cho phân bón chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng chi phí (khoảng từ

55 - 77%), tiếp đến là chi phí cho thuốc sâu và thuốc bệnh. Các khoản chi dành cho dịch vụ chiếm một phần rất nhỏ trong tổng chi phí. Khâu làm đất hầu như là tự làm (cuốc tay, cày trâu) mà chưa có sự trợ giúp của máy móc.

Trong phần này, chúng tôi chọn ra một trong những mô hình canh tác phổ biến ở đây để đưa ra một số tiêu chí so sánh hiệu quả kinh tế. Một nhận xét rút ra là mô hình canh tác chuyên rau có mức lợi nhuận/đvdt cao hơn mô hình 2 vụ lúa-1 vụ rau/màu (mức cao hơn dao động trong khoảng từ 2.5 đến 3 lần, tùy vào từng mô hình cụ thể). Mô hình mà chỉ độc canh cây lúa còn có mức lợi nhuận thấp hơn nữa. Như vậy hiệu quả từ cây rau là khá rõ ràng.

**Bảng 10: So sánh một số chỉ tiêu kinh tế của các hệ thống canh tác (đ/sào/năm)**

Hệ thống cây trồng	Doanh thu	Tổng chi phí SX	Lợi nhuận
1. Lúa-Lúa	880,000	450,000	430,000
2. Lúa-Lúa-cây vụ đông (cải bẹ)	1,870,000	793,000	1,077,000
3. Bí xanh- ớt- cải bẹ	5,090,000	2,010,000	3,080,000

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

### **Khó khăn và những đề xuất hỗ trợ cho tác nhân sản xuất trong kênh nội vùng**

Khó khăn	Đề xuất hỗ trợ
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diện tích đất nông nghiệp ngày càng bị thu hẹp, khó khăn trong việc sản xuất hàng hoá.</li> <li>- Hệ thống thuỷ lợi, kênh mương bị ảnh hưởng nặng của quá trình đô thị hoá -&gt; khó khăn trong việc tưới tiêu.</li> <li>- Thiếu vốn trong đầu tư sản xuất (nhà lưới, nhà kính...các loại máy móc phục vụ sản xuất)</li> <li>- Thiếu chủng loại giống cũng như kinh nghiệm trong việc trồng các loại rau cao cấp, trái vụ. Quy trình sản xuất cụ thể cho từng loại cây trồng chưa phổ biến.</li> <li>- Khó khăn trong việc bảo quản và tiêu thụ sản phẩm.</li> <li>- Thiếu các thông tin về thị trường</li> <li>- Giá cả biến động thất thường.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- củng cố hệ thống kênh mương, thuỷ lợi trong các vùng sản xuất rau</li> <li>- Được tiếp cận các kỹ thuật trồng các loại rau cao cấp, trái vụ thông qua các lớp tập huấn kỹ thuật, tham quan mô hình từ các địa phương khác..</li> <li>- Xây dựng và quy hoạch các vùng sản xuất rau tập trung chất lượng cao (nhà lưới, nhà kính..)</li> <li>- Có các tổ chức đứng ra thu mua, ký kết hợp đồng tiêu thụ .</li> <li>- Hỗ trợ trong việc thành lập hiệp hội sản xuất , nhóm sản xuất...</li> <li>- Xây dựng các mạng lưới cung cấp giống rau chất lượng cao từ cấp thôn.</li> <li>- Mở các lớp tập huấn về tiếp cận thị trường, nhu cầu thị trường...</li> <li>- Đưa ra các quy trình chuẩn cho một số loại cây trồng cụ thể.</li> </ul>

### **➤ Tác nhân thu gom**

Tác nhân thu gom đóng vai trò rất quan trọng trong việc kết nối giữa các vùng sản xuất và thị trường khi 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:

#### Người thu gom địa phương:

Họ là người hoạt động theo mùa vụ, bản thân họ là những người nông dân sản xuất rau, vào

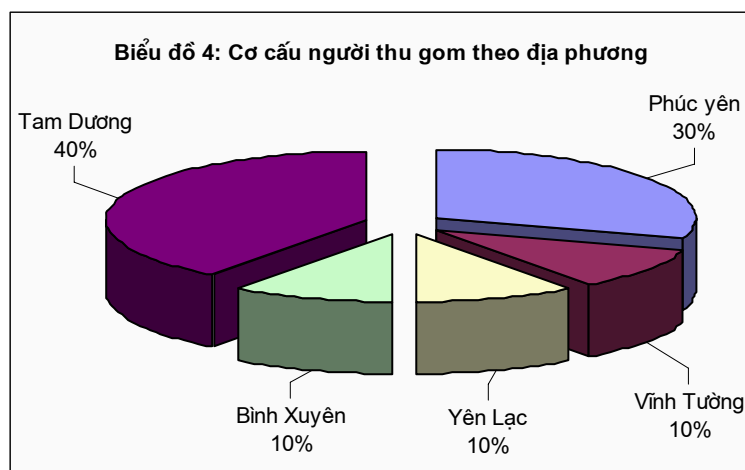
mùa thu hoạch sau khi tiêu thụ hết sản phẩm của gia đình họ mới tham gia vào hoạt động thu gom để tăng thu nhập cho gia đình. Họ thường thu gom sản phẩm của gia đình có ít lao động và các gia đình trồng rau có quy mô lớn hơn để bán buôn, bán lẻ tại các chợ trong thị xã hoặc bán rong đến tận hộ gia đình. Họ thường được trang bị rất thô sơ, chỉ một chiếc xe đạp thồ và đôi sọt sắt để vận chuyển, khối lượng mỗi lần vận chuyển thường dao động từ 50- 80 kg/chuyến.

Kết quả khảo sát cho thấy trước những năm 1997 mật độ dân số trong thị xã thưa, nhu cầu tiêu dùng sản phẩm rau, củ, quả của người dân trong thị xã chưa cao nên đa phần những người thu gom này chỉ tham gia tiêu thụ sản phẩm của gia đình họ làm ra. Sau khi Vĩnh Phúc được tái lập, dân cư tập trung về thị xã ngày một đông và hệ thống thương mại sản phẩm rau có những biến đổi mạnh, khu vực đô thị bị mất nhiều đất bản thân gia đình họ diện tích cũng bị giảm xuống thì họ mới tham gia vào hoạt động thu gom và lấy đó làm một nghề chính mang lại thu nhập cho gia đình. Do vậy mà có tới 80% trong số họ được hỏi đều cho rằng số năm làm nghề của họ là dưới 5 năm. Như vậy, sự xuất hiện của các tác nhân thu gom địa phương được xuất phát từ những tác động của 2 yếu tố đó là: nhu cầu tăng và diện tích đất nông nghiệp giảm xuống.

**Người thu gom chuyên nghiệp:**

Đây là những người hoạt động thu gom sản phẩm với thời gian quanh năm, sản phẩm thu gom không phụ thuộc vào hoạt động sản xuất của họ mặc dù bản thân họ cũng tham gia hoạt động sản xuất. Kiểu tác nhân này là những người ở các khu vực khác đưa rau đến thị xã, thường thì họ từ các khu vực như: Duy Tiên, Văn Hội- huyện Tam Dương, Phúc Yên, huyện Bình Xuyên, Vị Thanh- Yên Lạc, Mê Linh... Nhóm nghiên cứu đã tiến hành khảo sát và phân loại người thu gom theo nơi cư trú kết quả cho thấy như ở biểu đồ dưới:

**Biểu đồ 7 : Cơ cấu người thu gom theo địa phương**



Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Kết quả chưa phản ánh hết thực trạng là do còn nhiều người thu gom từ các địa phương khác như: Tam Đảo, Mê Linh... nhưng đây là khu vực khá xa thị xã và sản phẩm được đưa vào thị xã thường là những sản phẩm mùa vụ và không thường xuyên.

Hoạt động của tác nhân thu gom này thường từ 4 giờ đến 8 giờ sáng, buổi chiều họ đi tìm những sản phẩm rau, củ, quả của các vùng sản xuất lân cận và các trung tâm chu chuyển sản phẩm ven thị xã để hôm sau tiếp tục việc buôn bán của mình. Thường thì mỗi lần thu gom họ mua của 1-2 người nông dân và phân phối cho 4-6 người bán lẻ tại các chợ trong thị xã, loại sản phẩm và hoạt động thu gom của họ luôn có sự thay đổi về chủng loại sản phẩm theo mùa vụ trong năm. Việc buôn bán của những người thu gom tại các chợ trong thị xã diễn ra tập nập nhất là những tháng đầu vụ của sản phẩm và những tháng khan rau, họ thường tìm mua những sản phẩm mà thị trường thị xã Vĩnh Yên chưa có hoặc ít, bởi lẽ họ



cho rằng khi mà thị trường ở đây đã có nhiều mặt hàng đó thì người bán lẻ sẽ mua trực tiếp của người sản xuất để khi bán họ có được sự chênh lệch giá nhiều hơn. Đó cũng là nguyên nhân khi vào mùa vụ thì số người thu gom trong thị xã thưa dần.

**Bảng 13: Một số chỉ tiêu hoạt động của tác nhân thu gom chuyên nghiệp**

Tiêu chí	Đơn vị	Số lượng
Khối lượng vận chuyển	Kg/lần	111
Số năm hoạt động TB	Năm	2.5
Lượng vốn bình quân	1000 đ/ngày	132
Chủng loại sản phẩm	Loại	2.5
Số lượng tác nhân đầu vào	Người/ngày	1.9
Số lượng tác nhân đầu ra	Người /ngày	5.9

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Tác nhân thu gom chuyên nghiệp là tác nhân rất mới, số năm thâm niên của họ trung bình là 2,5 năm, sự phát triển của các tác nhân này cho thấy sự đòi hỏi của thị trường về sản phẩm theo chủng loại và khối lượng. Đối với chất lượng sản phẩm thì chưa trở thành một tiêu chí cụ thể cho quá trình giao dịch, hiện nay các tác nhân đánh giá sản phẩm chỉ dựa trên 3 tiêu chí đó là: non, xanh và tươi, tuy nhiên các tiêu chí này chỉ dừng lại ở mức độ nhận biết cảm quan.

#### **Khó khăn và những đề xuất hỗ trợ cho tác nhân thu gom**

Khó khăn	Đề xuất hỗ trợ
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ngày càng nhiều tác nhân tham gia vào việc buôn bán rau-&gt; khó khăn trong việc bán sản phẩm</li> <li>- Chủng loại sản phẩm tại địa phương ít đa dạng, đặc biệt là các sản phẩm mà thị trường tại thị xã cần (rau cao cấp, trái vụ) -&gt; khó khăn trong việc đáp ứng nhu cầu của thị trường.</li> <li>- Lợi nhuận thu được chưa cao</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> <li>- Vốn để mở rộng kinh doanh cũng như đầu tư cơ sở, phương tiện phục vụ cho hoạt động còn hạn chế</li> <li>- Thiếu kinh nghiệm trong quá trình bảo quản sản phẩm.</li> <li>- Hao hụt và rủi ro còn ở mức độ lớn</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cung cấp các thông tin về loại sản phẩm, vùng sản xuất, thời điểm cung ứng (ngoài địa phương họ thu mua) để có thể dễ dàng hơn trong việc thu mua sản phẩm đáp ứng với nhu cầu thị trường.</li> <li>- Vay vốn với lãi suất thấp trong thời gian dài, để có thể mở rộng hơn quy mô.</li> <li>- Quy hoạch vùng sản xuất chuyên canh rau màu, đưa các giống cây trồng mới vào trong sản xuất (đáp ứng được thị hiếu của người tiêu dùng)</li> <li>- Hỗ trợ trong việc ký kết hợp đồng tiêu thụ với các công ty, siêu thị (mà các đầu mối chính là bản thân các tác nhân thu gom)</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>

#### **➤ Tác nhân bán lẻ**

Tác nhân bán lẻ là loại tác nhân quan trọng trong hệ thống thương mại, nó đóng vai trò cầu nối giữa thị trường và người tiêu dùng, khảo sát cho thấy loại tác nhân này có nhiều sự thay đổi trong thời gian vừa qua. Sự thay đổi của tác nhân bán lẻ ở 2 yếu tố:

- Sự tăng lên về số lượng người bán và hình thức bán hàng
- Sự thay đổi về chủng loại sản phẩm cung ứng cho thị trường và một sự phân hoá nhỏ về nhu cầu chất lượng giữa các khu vực thương mại

Hiện nay tham gia vào quá trình thương mại sản phẩm có khoảng 380 người tham gia vào hoạt động bán lẻ, dựa vào đặc điểm hoạt động họ chúng tôi phân loại người bán lẻ thành 3 loại:

- *Tác nhân bán lẻ cố định có quầy lớn:* Là những người thường xuyên bán lẻ tại chợ, có sạp và quầy ngồi cố định, nhóm họ mang tính chất chuyên môn khá cao, họ là những người có thâm niên hoạt động lâu vì thế 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 trải bạt:* Là những người bán lẻ tại các chợ trong thị xã, do không có sạp và quầy ngồi cố định trong chợ nên họ "tự nhận" cho mình một chỗ ngồi để bán hàng, họ được trang bị rất thô sơ chỉ một mảnh nilon và vài bao tải dứa để đặt hàng và che mưa, nắng trong quá trình hoạt động.
- *Tác nhân bán lẻ lưu động:* Họ thường đi chợ vào thời gian nông nhàn, khoảng 9-10 tháng/năm (trừ thời vụ: cấy, gặt...) và đa số họ xuất phát từ nông dân, họ đi chợ để tăng thu nhập cho gia đình. Họ còn bao gồm cả những người sản xuất trực tiếp đi bán sản phẩm của mình. Do không có chỗ ngồi cố định nên họ thường xuyên phải di chuyển chỗ bán.

Hệ thống người bán lẻ hoạt động và phát triển dựa trên sự hình thành, thay đổi của các kiểu loại trên, kết quả phân tích cho thấy tác nhân bán lẻ cố định là kiểu người bán lẻ có thâm niên hoạt động lâu nhất, nếu xét về thời gian thì hoạt động của họ có trước khi thị xã được mở rộng. Hay kiểu tác nhân bán lẻ còn lại có thâm niên ngắn hơn và bản thân họ đang trong quá trình phát triển nhằm đạt được những mức chuyên nghiệp hơn. Khảo sát người bán lẻ lưu động cho thấy, 40% trong số người bán là nông dân họ chỉ đi bán sản phẩm của gia đình sản xuất gia, số còn lại họ đi bán nhằm mục đích tăng thu nhập và hoạt động của họ chỉ mới diễn ra trong một vài năm trở lại đây.

Đối với người bán lẻ trải bạt thì thời gian tham gia của họ dài hơn so với người bán lưu động, tuy nhiên bản thân họ cũng là những người nông dân, kết quả khảo sát cho thấy 65% số họ là nông dân do sau khi tỉnh Vĩnh Phúc được tái lập sản xuất nông nghiệp khó khăn do không có đất để sản xuất nên họ tham gia buôn bán để có thêm thu nhập.

Kết quả nghiên cứu cho thấy, mạng lưới bán lẻ có nhiều thay đổi trong đó ngoài việc tăng thêm lượng người tham gia và sự tham gia của các nhóm thì việc thay đổi thích ứng với những đòi hỏi của sự phát triển tập trung vào nhóm người bán lẻ có quầy cố định. Do có thời gian hoạt động khá lâu nên những người này thường có số lượng khách hàng nhiều và đa dạng như: người tiêu dùng, nhà hàng, khách sạn, cơ quan, trường học... chính vì vậy trong hoạt động của họ có những sự thay đổi mang tính chuyên nghiệp hoá. Cụ thể là trong quan hệ với khách hàng ngoài việc có giá cả hợp lí thì việc chọn các loại sản phẩm ngon, đảm bảo về mẫu mã cũng như độ an toàn tối thiểu là những yếu tố quan trọng để giữ khách hàng thường xuyên. Trong khi đó để có được hàng cung cấp ổn định và thường xuyên thì họ đã xây dựng cho mình mối liên kết với chủ buôn, người thu gom và người sản xuất, có đến 90% trong số họ đều mua hàng thường xuyên của 3- 4 tác nhân/tuần. Đó cũng là lý do giải thích các hộ này luôn có nguồn hàng cung cấp thường xuyên và ổn định kể cả những tháng khan hiếm sản phẩm.

Người bán lẻ có quầy cố định đã có những sự thay đổi về quy mô như: khối lượng hàng bán, chủng loại rau bán, số lượng tác nhân đầu vào, ra thường xuyên, cách thức giao dịch sản phẩm, cách thức để giữ khách hàng. Trong điều kiện người tiêu dùng có những đòi hỏi ngày càng cao thì việc thay đổi của tác nhân bán lẻ có quầy cố định giúp cho họ không những đứng vững mà quy mô hoạt động ngày càng được mở rộng.

**Bảng 14: Chi phí hoạt động của tác nhân thương mại tại Vĩnh Yên và Vân Hội**

Chi phí	Thu gom	Bán lẻ CĐ	Bán lẻ không CĐ
Chỗ ngồi	-	45,000	-
Vé xe	30,000	15,000	15,000
Vé chợ	60,000	60,000	30,000
Bảo vệ	-	20,000	-
Túi nilon	-	66,000	45,000
Xăng xe	150,000	-	-
Phí giao thông	60,000	-	-
Tổng chi phí/tháng	300,000	206,000	90,000
Chi phí/ngày	10,000	5,667	2,000

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

**Khó khăn và những đề xuất hỗ trợ cho tác nhân bán lẻ**

Khó khăn	Đề xuất hỗ trợ
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ngày càng nhiều tác nhân tham gia vào việc buôn bán rau-&gt; khó khăn trong việc bán sản phẩm.</li> <li>- Chi phí cho việc buôn bán cao -&gt; thu nhập từ hoạt động chưa lớn.</li> <li>- Thiếu vốn để mở rộng quy mô kinh doanh.</li> <li>- Cơ sở hạ tầng phục vụ cho việc buôn bán còn hạn chế.</li> <li>- Chưa có các kiến thức về bảo quản sản phẩm.</li> <li>- Hao hụt và rủi ro còn ở mức độ cao</li> <li>- Các sản phẩm đầu vào từ các tác nhân không đảm bảo về chất lượng sản phẩm (dư lượng thuốc BVTV nhiều)-&gt; lo lắng khi cung cấp cho người tiêu dùng.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nâng cấp cơ sở hạ tầng, quy hoạch lại các chợ.</li> <li>- Mở các lớp tập huấn về cách bảo quản sản phẩm</li> <li>- Vay vốn dài hạn, lãi suất thấp.</li> </ul>

**➤ Người tiêu dùng**

Trong khi lựa chọn rau, người tiêu dùng thông thường quan tâm tới mẫu mã bên ngoài do họ không có cách nào để có thể biết được là rau có chất lượng về mặt vệ sinh hay không, còn dưới góc độ khoa học, tiêu chí về chất lượng vệ sinh (tồn dư hoá chất, vi sinh vật gây hại, hàm lượng nitrat...) lại được chú ý hơn.

**Bảng 15: Một số tiêu chí đánh giá chất lượng sản phẩm của các tác nhân**

Tác nhân	Su hào	Mồng tơi	Cà chua
<b>Thu gom</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tươi, non, vỏ xanh bóng, nhẵn, dày củ</li> <li>- Khối lượng vừa phải (0.4-0.5 kg)</li> <li>- Chưa cắt lá</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Không dập nát</li> <li>- Lá to, không sâu, cọng nhỏ, lá xanh non không thẫm quá</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quả còn hơi xanh, cứng, da nhẵn và căng, quả tròn trịa, vẫn còn núm, ít hạt.</li> <li>- Trọng lượng vừa phải (0.15 kg)</li> </ul>

<b>Bán lẻ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khối lượng vừa phải</li> <li>- Thân không bị nứt, không sâu</li> <li>- Vỏ nhẵn bóng, xanh và dày củ</li> <li>- Thân sạch không dính đất</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rau xanh non, cọng nhỏ, lá không quá dày, không bị sâu và đốm nhỏ.</li> <li>- Mớ to, sạch sẽ, không dính đất.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chín vừa phải, còn núng, da căng và nhẵn, quả tròn, không hẳn múi.</li> <li>- Không dập nát</li> </ul>
<b>Tiêu dùng</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tròn, vỏ xanh và nhẵn</li> <li>- Trọng lượng vừa phải</li> <li>- Đã cắt bỏ lá, thân củ sạch</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mớ to, sạch đất</li> <li>- Lá to, xanh non, không sâu, không có đốm nhỏ trên lá.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quả căng, vỏ nhẵn, chín hồng, không chín vàng, không thối, không dập nát, quả to vừa phải</li> </ul>

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Các tác nhân khác nhau khi thực hiện các giao dịch cũng có cách đánh giá chất lượng khác nhau hay đó cũng chính là những yêu cầu của họ về chất lượng sản phẩm đối với tác nhân khác. Mỗi tác nhân sẽ yêu cầu những tiêu chí cần có của sản phẩm, có thể là trùng với tác nhân khác song thứ tự ưu tiên của các tiêu chí đó là không giống nhau. Do tính đa dạng của mặt hàng rau nên trong phần này chúng tôi sẽ chỉ chọn ra một số loại rau là su hào, mồng tơi và cà chua để chứng minh cho nhận định trên. Các tiêu chí mà được đặt ở đầu sẽ là tiêu chí được quan tâm tới đầu tiên khi lựa chọn sản phẩm của các tác nhân.

Do chất lượng là một yếu tố định tính nên có thể xảy ra trường hợp một sản phẩm sẽ có chất lượng khác nhau đúng trên quan điểm của các tác nhân khác nhau. Thực trạng này xuất phát từ lợi ích nhiều khi đối lập nhau của tác nhân thương mại. Đánh giá chất lượng giữa 2 tác nhân có giao dịch trực tiếp thực chất là khó khăn. Người bán luôn khẳng định chất lượng là tốt để có thể bán với giá cao hơn, ngược lại người mua lại không cho như thế. Kết quả là ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của tác nhân và do đó sự hình thành giá sản phẩm qua các tác nhân thay đổi.

Ngoài những yêu cầu khác nhau về chất lượng sản phẩm giữa các tác nhân thì cũng xuất hiện những yêu cầu khác nhau đối với từng thị trường. Đó hoàn toàn là do sự phân cấp trong tiêu dùng dựa trên nền tảng mức sống của người tiêu dùng vùng đó. Đối với những vùng có mức sống dân cư cao thì tất yếu nhu cầu về chất lượng vệ sinh, mẫu mã, bao bì cũng phải hơn nhiều so với vùng có mặt bằng mức sống thấp hơn. Ngay cả trong một vùng, như thị xã Vĩnh Yên chẳng hạn, sự phân cấp này cũng thấy rõ giữa người tiêu dùng trong thị xã và người tiêu dùng vùng ven.

## **VI.2 Tác nhân tham gia vào kênh tiêu thụ ngoại vùng**

### **➤ Người sản xuất**

#### Người sản xuất Mê Linh

Diện tích đất nông nghiệp bình quân/hộ ở Mê Linh lớn hơn Tam Dương 2,030 m<sup>2</sup>/hộ nhưng diện tích có thể canh tác rau ở mức tương đương. Tuy nhiên, điều này phụ thuộc vào chiến lược sản xuất của nông hộ, tùy từng thời điểm và không mang tính đồng nhất giữa các hộ. Với diện tích rau chuyên canh của các hộ gia đình đạt 1,681 m<sup>2</sup>, sản lượng rau trung bình hàng năm của hộ cung cấp ra thị trường khoảng 3,25 tấn các loại.

**Bảng 16: Diện tích đất trong nông hộ tại Mê Linh (m<sup>2</sup>/hộ)**

Tiêu chí	Diện tích
Tổng diện tích đất nông nghiệp	2,030
Diện tích có thể canh tác rau	1,922
Diện tích chuyên canh rau	1,681

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Tỷ lệ lao động nông nghiệp trong nông hộ tại Mê Linh thấp hơn các nơi khác do lực lượng này chuyển sang hoạt động trong các khu công nghiệp và di cư vào Hà Nội làm các công việc khác nhau. Do đó sự đóng góp của lao động nông nghiệp vào trong kinh tế nông hộ không lớn như các nơi khác.

**Bảng 17: Cơ cấu lao động trong nông hộ tại Mê Linh**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Số lượng
Tổng số nhân khẩu	Khẩu	4.7
- Nhân khẩu nông nghiệp	Khẩu	2.8
Tổng số lao động	Lao động	2.2
- Lao động nông nghiệp	Lao động	1.4

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Một số công thức luân canh chủ yếu trong vùng là: bắp cải-đỗ dèo-cải ngọt; bắp cải- đỗ dèo cải Hồng Kông; bắp cải-cải ngọt-hành tây. Tuy nhiên trong thực tế người nông dân không chỉ trồng một số loại như trên mà trồng nhiều loại trong cùng một thời gian bằng hình thức trồng gối vụ, xen canh. Đặc biệt, người nông dân ở đây có thể trồng hầu hết các loại rau vào các mùa vụ trong năm. Hiện nay trong vùng cũng chưa có mô hình canh tác trong nhà lưới, nhà kính do đầu tư ban đầu của phương pháp này rất tốn kém và thị trường hiện nay vẫn thực sự chưa cần thiết (do những tiêu chí để phân biệt rau an toàn với rau thường là không rõ ràng).

Để có khả năng canh tác rau trái vụ thì một yếu tố quan trọng là giống và kỹ thuật. Người nông dân thường đi mua cây giống về trồng thay vì tự làm, như vậy họ có thể đảm bảo chất lượng giống. Trong vùng luôn có một số hộ làm giống để cung cấp cho các hộ khác. Yếu tố quan trọng tiếp theo là kỹ thuật canh tác, việc sử dụng phân bón, thuốc sâu thuốc bệnh cũng như một số chế phẩm sinh học khác ngày càng phổ biến. Bên cạnh đó kỹ thuật dùng bao nilon để che phủ cho rau tránh những tác động xấu của thời tiết cũng không còn xa lạ với người nông dân. Tuy nhiên không phải lúc nào người dân cũng sử dụng phương pháp này do chi phí cao và hiệu quả mang lại không rõ ràng vì thời tiết thuận lợi.

Thị trường tiêu thụ rau của nông hộ cũng khá đa dạng, với vị trí gần thị trường Hà Nội nên nông hộ có điều kiện để trực tiếp mang sản phẩm của mình đi bán với giá cao hơn là bán qua một tác nhân khác. Một số nông dân hoạt động như người thu gom, tức là mua sản phẩm của người khác rồi đi bán cùng với sản phẩm của nhà. Qua khảo sát cho thấy nông hộ bán sản phẩm chủ yếu thông qua người thu gom 70% khối lượng, sau đó là bán cho người bán lẻ 20% khối lượng và còn lại là tự đi bán.

Với đặc thù đây là một khu vực có trình độ sản xuất khá cao, người nông dân có thể tiếp nhận được các kỹ thuật mới dễ dàng hơn các vùng khác. Trong điều kiện hiện nay, việc phổ biến và hỗ trợ về mặt kỹ thuật nhằm phát triển sản xuất các loại rau an toàn là cần thiết, xây dựng một vùng sản xuất cung ứng cho các thị trường lớn như Hà Nội và các đô thị lân cận (Việt Trì, Vĩnh Yên).

Thu nhập từ nông nghiệp tại Mê Linh chỉ chiếm khoảng một nửa tổng thu nhập trong nông hộ, còn lại là các khoản thu nhập phi nông nghiệp. Trong các khoản thu từ nông nghiệp, trồng trọt chiếm 70,6%, trong đó chủ yếu là rau. Hiện nay một số vùng của huyện Mê Linh

mới đưa vào trồng rộng rãi cây thanh hao (dùng để làm thuốc) và cây hoa hồng. Do đó cây rau ở các vùng này đang giảm dần vai trò của nó.

**Bảng 18: Cơ cấu thu nhập hộ nông dân Mê Linh**

Chỉ tiêu	Cơ cấu thu nhập (%)
Thu nhập nông nghiệp	<b>50.8</b>
- Trồng trọt	70.6
+ Trồng rau	80.1
- Chăn nuôi	29.4
Thu nhập phi nông nghiệp	<b>49.2</b>

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Một trong những công thức luân canh mang lại hiệu quả kinh tế cao là trồng từ 5-6 vụ rau cải ngọt/năm. Công thức này mang lại lợi nhuận cao hơn khoảng 8 lần so với công thức 2 vụ lúa-1 vụ rau và gần 4 lần công thức chuyên rau thông thường. Chu kỳ sản xuất rau cải ngọt ngắn (chỉ từ 25-30 ngày) và trồng được quanh năm. Tuy nhiên người sản xuất thường không trồng cải ngọt quanh năm mà xen các loại cây khác vào hoặc bỏ trống một thời gian ngắn để phục hồi đất. Những nông hộ ít lao động thường không chọn mô hình canh tác này do không có nhiều thời gian cho việc chăm sóc.

**Bảng 19: So sánh một số chỉ tiêu hiệu quả kinh tế giữa các hệ thống canh tác (đ/sào/năm)**

Hệ thống cây trồng	Doanh thu	Tổng chi phí SX	Lợi nhuận
1. Lúa-lúa-rau	1,854,700	890,000	964,700
2. Bắp cải-đỗ dèo- cải ngọt	4,550,000	1,928,000	2,622,000
3. Chuyên cải ngọt (6 vụ)	10,800,000	2,760,000	8,040,000

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

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

### Những khó khăn và đề xuất hỗ trợ

Những khó khăn	Đề xuất hỗ trợ
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sản xuất nông nghiệp nói chung và rau nói riêng tại vùng ven đô thị Hà Nội như là Mê Linh đang chịu sức ép lớn mất đất sản xuất cho các khu công nghiệp và khu đô thị.</li> <li>- Một số cây trồng có lợi thế về mặt kinh tế đang cạnh tranh với cây rau như là cây thanh hao, hoa hồng. Thực tế là rất nhiều hộ, diện tích đất đã chuyển sang trồng các loại cây này.</li> <li>- Mặc dù là vùng có truyền thống trồng rau nhưng hệ thống cây rau không đa dạng. Điều này làm cho sự khác biệt của vùng với các vùng sản xuất rau khác là không lớn, do đó không có nhiều lợi thế cạnh tranh.</li> <li>- Mặc dù thị trường Hà Nội có nhu cầu lớn về các loại rau an toàn, rau sạch nhưng Mê Linh chưa biết tận dụng lợi thế gần thị trường, đường giao thông thuận tiện.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quy hoạch vùng trồng rau dựa trên việc phân tích vùng đất sản xuất thích hợp và nguyện vọng của người dân.</li> <li>- Đa dạng hoá các loại rau, trong đó tập trung vào những loại rau mới, có giá trị cao đáp ứng nhu cầu thị trường, nhất là thị trường Hà Nội.</li> <li>- Phát triển theo hướng rau an toàn, rau sạch sẽ đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong tương lai. Tập trung vào hỗ trợ kỹ thuật và thông tin thị trường tới người sản xuất sẽ là giúp cho định hướng này thành hiện thực.</li> <li>- Giúp đỡ HTX sản xuất và tạo dựng thương hiệu rau an toàn, rau sạch. Hiện nay, việc làm của UBND tỉnh mới dừng lại ở việc phổ biến kỹ thuật và hỗ trợ vốn cho một bộ phận nhỏ người sản xuất. Hệ thống quản lý chất lượng, một nhân tố quyết định cho sự thành công, thì lại chưa thực hiện được.</li> </ul>

## ➤ Tác nhân thu gom

### Tại Thổ Tang

ở Thổ Tang tập hợp khá đông người thu gom tham gia vào hệ thống thương mại đến từ nhiều địa phương khác nhau. Do đặc điểm trong hoạt động thương mại tại Thổ Tang, tác nhân thu gom có thể được chia làm 2 loại: tác nhân thu gom nhỏ và tác nhân thu gom lớn. Ngoài ra, người nông dân cũng có thể trở thành người thu gom khi vào thời điểm nông nhàn. Do sự mạnh mẽ của trung tâm Thổ Tang trong việc thu hút các nguồn cung ứng, đặc biệt là các nguồn cung ứng từ các vùng sản xuất lân cận nên hàng ngày có rất nhiều người thu gom vận chuyển hàng đến trung tâm và bán lại cho các chủ buôn ở đây. Một trong những nguyên nhân mà Thổ Tang có sự thu hút như vậy là có rất nhiều chủ buôn lớn và thị trường ổn định.

*Tác nhân thu gom nhỏ:* Tác nhân thu gom nhỏ là những người thu mua rau trực tiếp từ nông dân, sau đó bán buôn lại cho chủ buôn hoặc những người thu gom lớn. Khối lượng vận chuyển trung bình của người thu gom vào khoảng từ 100-250 kg/chuyến hàng. Vốn hoạt động hàng ngày tùy thuộc vào loại hàng hoá và khối lượng của chuyến hàng, nằm trong khoảng từ 400-500 nghìn đồng. Thông thường, người thu gom không tạo mối hàng thường xuyên với người sản xuất do vào vụ đông họ có thể dễ dàng tìm kiếm nguồn hàng cho mình. Tuy nhiên vào vụ hè, mối quan hệ này lại được chú ý hơn. Mỗi người thu gom cũng có mối quan hệ với một số chủ buôn hoặc thu gom lớn nằm tại Thổ Tang, với vai trò là người cung cấp rau khi có yêu cầu, trong trường hợp nguồn hàng tại đây khan hiếm.

*Người thu gom lớn:* Người thu gom lớn là những người mua sản phẩm trực tiếp từ nông dân hoặc thu gom nhỏ, sau đó bán buôn lại cho các tác nhân ngoài địa phương do họ có mối quan hệ trực tiếp. Thực tế là sự phân biệt trong chức năng hoạt động giữa người thu gom lớn và chủ buôn là không rõ ràng. Do đó, tiêu chí chính để phân biệt là quy mô buôn bán và hình thức vận chuyển hàng của các tác nhân, sự phân loại này chỉ mang tính chất tương đối. Quy mô buôn bán trung bình/ngày thường dao động trong khoảng 1 tấn, giá trị chuyến hàng khoảng 2-4 triệu. Phương thức vận chuyển có thể được tiến hành theo 2 cách: những tác nhân có xe ô tô thường trực vận chuyển đến thị trường tiêu thụ, quy mô một chuyến hàng vào khoảng 5 tấn; những người không có xe ô tô thường gửi hàng theo xe đi các thị trường, một chuyến xe có thể là hàng của 4-5 người (theo cách này phương thức thanh toán thông qua người vận chuyển). Lợi nhuận thu được của người thu gom lớn thường vào khoảng 200-300 đồng/kg (đã bao gồm cả chi phí), tức là giá bán ra và thu vào chênh lệch từ 200-300 đồng/kg, còn cước phí vận chuyển là do tác nhân đầu tiêu thụ chi trả. Mối quan hệ giữa người thu gom và tác nhân đầu tiêu thụ là thường xuyên và được xây dựng dựa trên sự tin tưởng và mối quan hệ làm ăn lâu dài. Trên cơ sở đó, sự thanh toán có thể chậm lại, thậm chí là đến cuối năm.

### Tại Mê Linh

Tác nhân thu gom ở Mê Linh có nét khác biệt với tác nhân thu gom ở các nơi khác. Thực tế cách phân chia này không hoàn toàn tuyệt đối do một loại tác nhân có thể tham gia vào nhiều hoạt động khác nhau trong cùng một thời gian. Vì thế theo đặc điểm trong hoạt động có thể phân chia tác nhân này thành 2 loại:

- *Tác nhân thu gom kiêm bán lẻ:* đầu vào của tác nhân này là nông dân và đầu ra là người bán buôn hoặc người bán lẻ. Hoạt động hàng ngày của họ bắt đầu vào lúc 4-5 giờ sáng tùy thuộc vào khoảng cách từ nơi cư trú đến thị trường tiêu thụ và thời gian mua hàng nhanh hay chậm. Sau khi mua hàng từ nông dân trong vùng, họ trực tiếp vận chuyển sản phẩm đến các chợ Hà Nội để bán buôn và bán lẻ. Thông thường tỷ lệ bán buôn và bán lẻ là tương đương nhau. Tỷ lệ này phụ thuộc vào yếu tố giá cả và sự quyết định của bản thân tác

nhân. Yếu tố tác động đến sự lựa chọn chủng loại rau buôn bán trong ngày phụ thuộc vào tình hình giá cả ngày hôm trước, dự đoán nhu cầu và nguồn hàng trong ngày của tác nhân và những mặt hàng truyền thống của họ. Số lượng chủng loại rau thường khá ổn định theo ngày và phụ thuộc theo mùa (chủng loại rau vào vụ đông bao giờ cũng phong phú hơn vụ hè).

Tác nhân này thường cư trú tại một số xã nằm ven trung tâm huyện trước kia (thị xã Phúc Yên) như Đại Thịnh, Tiền Phong, Văn Khê. Đây thường là những nơi trồng nhiều rau và thuận tiện cho trao đổi thông tin giữa các tác nhân cũng như với các trung tâm khác.

- *Tác nhân thu gom cho các chủ buôn ngoài địa phương*: khác với tác nhân thu gom trên, tác nhân này hoạt động như là một đầu mối thu gom các sản phẩm một cách thường xuyên cho các chủ buôn đến từ các trung tâm khác ở trong tỉnh (như Thổ Tang) và các chủ buôn đến từ tỉnh khác. Hầu hết trong số họ có mối quan hệ thường xuyên với các tác nhân nằm ngoài địa phương. Giao dịch chủ yếu là thông qua điện thoại, trong đó nội dung là nhận thông tin về khối lượng, giá cả, chủng loại, thời gian giao hàng, cơ chế thanh toán và một số thỏa thuận khác khi gặp rủi ro.

**Bảng 20: Một số chỉ tiêu trong hoạt động của người thu gom tại Thổ Tang và Mê Linh**

Tiêu chí	Đơn vị	Số lượng	
		Thổ Tang	Mê Linh
Khối lượng vận chuyển	Kg/lần	100-250	100-300
Số năm hoạt động trung bình	Năm	10	13
Thời gian hoạt động trong năm	Tháng		
Lượng vốn bình quân	1000 đ/ngày	400-500	600-700
Chi phí hoạt động bình quân	1000 đ/ngày	20	40
Chủng loại sản phẩm thu gom	Loại	4-6	10-12
Số lượng nông dân đầu vào	Người/ngày	4-5	4-5
Số lượng tác nhân đầu ra + Bán lẻ + Chủ buôn + Người tiêu dùng	Người/ngày	10-12 2-3 -	10-15 - Không xác
Tỷ lệ KL bán cho các tác nhân + Bán lẻ + Chủ buôn	% %	10 90	50 50
Phương tiện vận chuyển		Xe máy, xe thô, xe súc vật kéo	Xe máy, xe đạp

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Tác nhân này tạo nguồn hàng bằng cách trực tiếp đi mua hoặc người sản xuất vận chuyển đến. Song song với đó là công việc phân loại chất lượng sản phẩm, loại bỏ những sản phẩm không đạt yêu cầu. Sản phẩm sau khi gom đủ sẽ được vận chuyển đi tiêu thụ theo 2 cách: người thu gom thuê xe vận chuyển hoặc tác nhân chủ buôn ngoài địa phương sẽ đến vận chuyển. Theo đó phương thức thanh toán tiền mặt có thể là thông qua người vận chuyển thuê hoặc là trực tiếp. Thu nhập của người thu gom được tính theo đơn vị khối lượng sản phẩm (dao động trong khoảng từ 30-50 ngàn/tấn tùy thuộc vào loại sản phẩm khác nhau).

Tác nhân này thường hoạt động quanh năm, tuy nhiên khoảng thời gian đó không liên tục mà phụ thuộc vào đơn đặt hàng của các tác nhân ngoài địa phương. Do đó, tính chủ động trong hoạt động của họ không bằng loại tác nhân thu gom ở trên.

### **Những khó khăn và đề xuất hỗ trợ**



Nhìn chung, hoạt động của tác nhân thu gom không gặp phải những khó khăn lớn. Họ là tác nhân trung gian giữa nông dân và chủ buôn hoặc người tiêu dùng, do đó hoạt động của họ phụ thuộc vào cả 2 loại tác nhân này. Đầu vào và đầu ra đều không ổn định. Khối lượng buôn bán phụ thuộc theo mùa. Đối với những người thu gom cho chủ buôn địa phương ở Mê Linh, hoạt động của họ không thường xuyên, có khi chỉ tập trung vào những tháng vụ rau, thời gian còn lại chuyển sang hoạt động khác. Còn đối với tác nhân thu gom lớn tại Thổ Tang, những rủi ro trong vận chuyển như hàng đến chậm, dập nát hay cạnh tranh từ hàng Trung Quốc tại những thời điểm nhất định là những khó khăn đáng kể. Ngoài ra họ có thể chịu những rủi ro mất tiền hàng do những người mua không trả.

Với tình hình hiện tại, thị trường đầu ra của tác nhân này không phải là một điều lo ngại. Những kinh nghiệm trong nghề có thể giúp họ tìm kiếm nguồn hàng dễ dàng. Vấn đề đặt ra là khi nhu cầu thị trường tăng về khối lượng, đa dạng chủng loại, hoạt động sản xuất mở rộng thì liệu họ có thể đáp ứng tốt? Trong trường hợp này, hỗ trợ có thể tập trung vào làm tốt hệ thống cung cấp thông tin thị trường tới tác nhân ngành hàng.

### ➤ Tác nhân chủ buôn địa phương

Tác nhân chủ buôn địa phương (để phân biệt với tác nhân ngoài địa phương) là những người đóng vai trò chính trong kết nối thị trường sản xuất và thị trường tiêu thụ. Tác nhân đầu vào của họ thường là thu gom và đầu ra là tác nhân đầu tiêu thụ. Tuy nhiên đối với mỗi địa phương hoạt động của loại tác nhân này cũng có những đặc điểm riêng biệt.

#### Tại Thổ Tang

Như đã đề cập trong phần trước, chủ buôn tại Thổ Tang thường không được phân biệt rõ ràng với người thu gom quy mô lớn. Đặc điểm để nhận biết là quy mô buôn bán khác nhau và khả năng chủ động trong vận chuyển hàng thay vì phải thuê vận chuyển như tác nhân thu gom lớn. Hai tác nhân này đều có đặc điểm chung là có giao dịch trực tiếp với các tác nhân đầu tiêu thụ, có thể là chủ buôn, thậm chí là cả người bán lẻ.

Các mối hàng đến các tỉnh phía Bắc được mở ra từ khoảng những năm 1990. Khi đó, do điều kiện tự nhiên và tập quán canh tác không thuận lợi cho các tỉnh này trồng rau. Các chủ buôn nhận biết được nhu cầu này và những quan hệ giao dịch bắt đầu từ đó. Hiện nay, một chuyến hàng của chủ buôn không chỉ có rau mà còn là hoa quả và một số đồ tiêu dùng khác, song vào mùa vụ, tỷ lệ rau luôn chiếm khoảng một nửa (khoảng từ 5-6 tấn). Số vốn trung bình dành cho buôn bán rau một ngày vào khoảng 10-12 triệu đồng và chi phí vào khoảng 1,2-1,5 triệu trong đó đã bao gồm chi phí vận chuyển.

Để đảm bảo nguồn hàng của mình, chủ buôn thường thiết lập một hệ thống những người thu gom cho mình dựa trên mối quan hệ làm ăn lâu dài hoặc họ hàng trong gia đình bên cạnh việc thu mua trực tiếp tại chợ. Cũng tương tự như vậy, họ cũng thiết lập mối quan hệ thường xuyên với tác nhân đầu ra, khoảng từ 4-5 người. Thị trường của họ cũng chỉ cố định ở một địa điểm nào đó.

Mọi quan hệ giao dịch chính đều thông qua điện thoại: chủng loại, khối lượng, chất lượng, giá cả, thời gian, phương thức thanh toán...Do rau là mặt hàng dễ dập nát nên khi vận chuyển tới thị trường tiêu thụ, số rau này sẽ bị loại bỏ và chi phí này chủ buôn địa phương hoàn toàn phải chịu. Cơ chế thanh toán cũng khá linh động, thông thường là bằng tiền mặt, thanh toán ngay sau khi giao hàng hoặc có thể nợ từ 1-2 ngày.

#### Tại Mê Linh

Số lượng tác nhân chủ buôn ở Mê Linh có ô tô không đông đảo như ở Thổ Tang và quy mô khối lượng hàng hoá của họ cũng nhỏ hơn, chỉ vào khoảng 4-5 tấn/ngày. Tuy nhiên chi phí của họ lại giao động trong khoảng lớn hơn do thị trường của họ đa dạng và kéo dài vào tận các tỉnh xa như Ninh Bình, Thanh Hoá, Nghệ An...Tuy nhiên khối lượng hàng mà các chủ

buôn này đem đi nhỏ hơn rất nhiều so với lượng mà những chủ buôn từ các địa phương khác về vận chuyển đi.

Khác với Thổ Tang, chủ buôn Mê Linh có tỷ lệ đầu khối lượng hàng hoá mua từ tác nhân sản xuất và thu gom là khá cân bằng. Tuy nhiên tỷ lệ này không phải là cố định. Nếu vào thời điểm hàng hoá nhiều, chủ buôn thường trực tiếp đánh xe đến tận ruộng trồng rau để thu mua, hoặc người nông dân trực tiếp vận chuyển đến nhà. Ngược lại vào thời điểm mà khan hiếm, những người này lại cần đến sự trợ giúp của hệ thống những người thu gom nhiều hơn.

**Bảng 21: Một số đặc điểm hoạt động của chủ buôn địa phương tại Thổ Tang và Mê Linh**

Tiêu chí	Đơn vị	Số lượng	
		Thổ Tang	Mê Linh
Khối lượng vận chuyển	Tấn/lần	5-6	4-5
Số năm hoạt động trung bình	Năm	11	15
Thời gian hoạt động trong năm	Tháng	12	12
Lượng vốn bình quân	1000 đ/ngày	10,000-12,000	8,000-10,000
Chi phí hoạt động bình quân	1000 đ/ngày	1,200-1,500	1,000-2,000
Tỷ lệ sản phẩm đầu vào mua từ + Nông dân + Thu gom	% %	30 70	50 50
Tác nhân đầu ra		+ Chủ buôn ngoại tỉnh + Người bán lẻ ngoại tỉnh	+ Chủ buôn ngoại tỉnh

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Dưới đây là một số khoản chi phí trong hoạt động của tác nhân thu gom và chủ buôn địa phương tại Thổ Tang và Mê Linh. Có một số khoản chi phí cố định và giống nhau ở cả 2 địa phương đó là chi phí bao tải đựng hàng và bốc vác. Chi phí điện thoại chiếm một tỷ lệ khá lớn trong tổng chi phí hoạt động. Cước vận chuyển của chủ buôn tùy thuộc vào khoảng cách tới thị trường, trong đó đã bao gồm cả tiền xăng, khấu hao xe, chi phí lái xe, cầu đường và chi phí "làm luật giao thông".

**Bảng 22: Một số chi phí hoạt động của các tác nhân tại Mê Linh và Thổ Tang**

Tiêu chí	Đơn vị	Thổ Tang		Mê Linh	
		Thu gom	Chủ buôn	Thu gom	Chủ buôn
Cước vận chuyển	1000 đ/tạ	-	20-30	-	15-30
Xăng xe	1000 đ/ngày	12	-	15	-
Bao tải	đ/tạ	2,500	2,500	-	2,500
Túi nilon	1000 đ/ngày	-	-	15- 20	-
Bốc vác	1000 đ/tạ	-	15	-	15
Vé chợ	đ/ngày	-	-	2,500	-
Vé xe	đ/ngày	-	-	1,000	-
Điện thoại	1000 đ/tháng	200-250	250-300	100-120	200-300

Nguồn: điều tra VASI, 2005

### **Những khó khăn và đề xuất hỗ trợ**

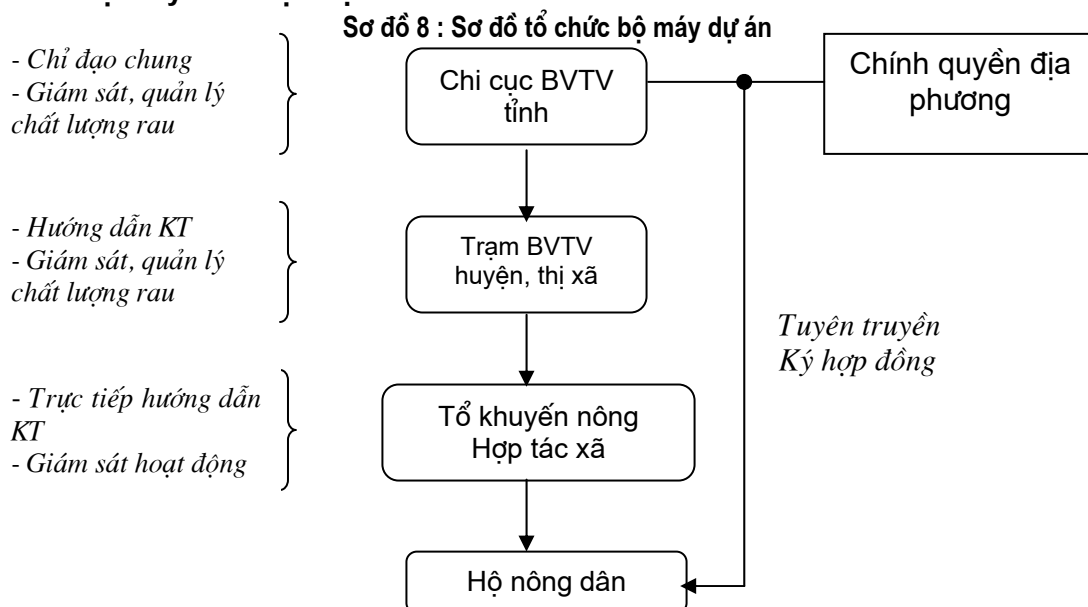
Cũng như tác nhân thu gom, chủ buôn cũng không gặp phải những khó khăn lớn trong hoạt động ngoại trừ những rủi ro như dập nát khi vận chuyển, giá cả và nguồn hàng bất ổn định. Những yếu tố trên là không thể tránh được và không định trước. Trong tương lai, nếu quy mô sản xuất mở rộng, những nhu cầu mới xuất hiện, nhất là đối với những thị trường xa thì tác

nhân chủ buôn sẽ đóng vai trò tích cực trong việc kết nối những thị trường này với vùng sản xuất. Vì vậy, cung cấp thông tin thị trường tới các loại tác nhân là rất quan trọng. Khi đó, để đảm bảo đầu vào thì hình thức ký kết hợp đồng tiêu thụ với người sản xuất cũng cần phải lưu ý. Nếu thể chế sản xuất như Hiệp hội, HTX đủ mạnh thì có thể liên kết với tác nhân này để đảm bảo đầu ra với vai trò như là một thành viên.

➤ **Vai trò của các cơ quan Nhà nước trong phát triển sản phẩm rau**

Hiện nay Chi cục bảo vệ thực vật đang đóng vai trò quan trọng là một cơ quan điều phối chương trình "Hỗ trợ kỹ thuật phát triển rau an toàn cộng đồng" của UBND tỉnh. Dự án nhằm hỗ trợ người nông dân trồng rau của 15 xã phường trong 3 huyện là Mê Linh, Vĩnh Tường và thị xã Vĩnh Yên về kỹ thuật trồng và chăm sóc rau an toàn. Mục tiêu của dự án là nhằm đưa kỹ thuật sản xuất rau an toàn trở nên phổ biến trong cộng đồng, từ đó đưa rau an toàn vào trong tiêu dùng hàng ngày của người dân. Dự án này được tiến hành trong 3 năm (2004-2006) với số vốn 1,6 tỷ đồng do tỉnh tài trợ. Hiện nay tổng diện tích vùng rau của dự án là 1000 ha và dự kiến khi kết thúc sẽ mở rộng diện tích lên 1500 ha. Diện tích chuyên rau sẽ chiếm khoảng 50% diện tích, còn lại là 2 lúa- 1 rau vụ đông.

**Tổ chức bộ máy lãnh đạo dự án**



Chi cục BVTV có 4 thành viên nằm trong ban quản lý dự án có trách nhiệm điều hành chung. Đơn vị quản lý cấp thấp hơn là trạm BVTV huyện và thị xã bao gồm có 5 thành viên là: 2 cán bộ kỹ thuật của trạm, 1 cán bộ phòng kinh tế, 1 cán bộ hội nông dân và 1 chủ nhiệm HTX của dự án. Tổ khuyến nông bao gồm 1 chủ nhiệm HTX và 1 cán bộ kỹ thuật hợp đồng trực tiếp với chi cục có trách nhiệm hướng dẫn kỹ thuật trồng rau cho nông dân thông qua các lớp tập huấn.

Tại xã có dự án, Chi cục BVTV kết hợp với UBND xã và HTX nông nghiệp tuyên truyền mục đích của dự án tới người dân. Những hộ nông dân có nhu cầu tham gia vào dự án sẽ phải viết một đơn xin tham gia và được yêu cầu ký một hợp đồng 3 bên gồm Chi cục và HTX và hộ nông dân có tính chất ràng buộc khi tham gia vào dự án. Trong nội dung hợp đồng sẽ có mục quy định chi tiết về quy trình kỹ thuật sản xuất rau an toàn và những chỉ tiêu rau an toàn, đó là:

- + Không dùng phân tươi để bón phân.
- + Không phun loại thuốc trong danh mục thuốc cấm

- + Không phun quá lượng đạm 10 kg/sào
- + Không thu hoạch rau trước 15 ngày sau khi sử dụng phân bón hoá học và thuốc bảo vệ thực vật.

Hoạt động chính của dự án là phổ biến kỹ thuật trồng rau an toàn tới các hộ nông dân thông qua các lớp tập huấn được tổ chức đều đặn (năm 2004 là 95 lớp; năm 2005 là 91 lớp cho tổng cộng 15 xã phường) do kỹ thuật viên của trạm BVTV và cán bộ hợp đồng trực tiếp hướng dẫn. Ngoài các lớp tập huấn, các cán bộ kỹ thuật phải trực tiếp xuống thực địa để theo dõi tình hình phát triển của rau, sâu bệnh hay các vấn đề khác và hướng dẫn trực tiếp cho người trồng rau. Những vấn đề nảy sinh trong sản xuất sẽ được báo cáo lại trong các buổi giao ban của kỹ sư và kỹ thuật viên cơ sở với ban quản lý.

Một đặc điểm nổi bật của quy trình sản xuất rau an toàn là hạn chế thấp nhất sử dụng thuốc sâu khi có bệnh. Do đó, mẫu mã của rau không được đẹp như rau được sản xuất theo phương pháp thông thường.

### **Quản lý chất lượng sản phẩm rau**

Quản lý chất lượng rau là một trong những khâu quan trọng của quy trình sản xuất rau an toàn. Trên thực tế, không phải tất cả các hộ nông dân đều nghiêm chỉnh chấp hành theo đúng quy trình canh tác đã được hướng dẫn vì nhiều lý do khác nhau. Do đó, công việc của các nhà quản lý dự án là làm sao rau trong dự án đảm bảo được tính an toàn.

Thực ra, hệ thống quản lý chất lượng chặt chẽ mới chỉ được thực hiện trên 50 hộ nông dân nằm trong 3 HTX là Nội Đồng (xã Đại Thịnh- Mê Linh), Tích Sơn (thị xã Vĩnh Yên) và Vĩnh Sơn (Vĩnh Tường) với tổng diện tích là 51 ha. Các hộ còn lại cũng được giám sát với cùng một quy trình nhưng không chặt chẽ. Trung bình cứ 20 ha là có 1 cán bộ giám sát, với mức lương trợ cấp là 100 ngàn đồng/tháng. Với một diện tích rộng như vậy thì cách thức giám sát chủ yếu là lấy mẫu rau để phân tích dư lượng thuốc sâu, vi sinh vật gây bệnh, kim loại nặng và hàm lượng Nitơrat với mật độ từ 1-2 mẫu rau/tháng. Những hộ mà có mẫu rau không đủ tiêu chuẩn sẽ bị chấm dứt hợp đồng với dự án. Năm 2004, dự án đã tiến hành 4 đợt kiểm tra, lấy từ 5-6 mẫu rau/đợt để phân tích và kết quả là 50% mẫu cho thấy hàm lượng Nitơrat vượt mức cho phép trong khi đó các yếu tố khác được đảm bảo. Ngoài ra, ban quản lý còn trực tiếp kiểm tra rau tại các cửa hàng rau an toàn bằng que thử nhanh để có đánh giá kịp thời.

Với cách thức quản lý như hiện nay thì khó có thể đảm bảo chất lượng rau là an toàn trên tất cả diện tích của dự án do không có sự ràng buộc chắc chắn giữa dự án và người nông dân.

### **Tiêu thụ sản phẩm**

Hiện nay, dự án mới chỉ ký hợp đồng với nông dân trong khâu chuyển giao kỹ thuật, thị trường đầu ra của rau vẫn còn bỏ ngỏ. Trong khuôn khổ của mình, dự án đã xây dựng 3 cửa hàng tiêu thụ rau an toàn tại thị xã Vĩnh Yên, thị xã Phúc Yên và thị trấn Hương Canh (mục tiêu là mỗi huyện có từ 1-2 cửa hàng rau an toàn). Mỗi cửa hàng này tiêu thụ trung bình từ 2-2.5 tạ/ngày, một con số quá nhỏ so với tổng khối lượng rau sản xuất. Lượng tiêu thụ này chỉ chiếm từ 1-2% còn lại là người dân tự tiêu thụ ra ngoài.

Rau bán trong các cửa hàng này được bao gói theo 2 hình thức là túi nilon và dây buộc. Trên sản phẩm có gắn nhãn mác "rau an toàn sông Phan", mã vạch của sản phẩm, trong đó mã hoá thông tin về chủng loại rau và hộ sản xuất. Để làm được điều này, dự án đã đăng ký với Cục sở hữu trí tuệ nhãn hiệu trên và tiến hành đăng ký mã vạch cho 10 sản phẩm là su su, mướp, rau cải, bắp cải, cải Đông Dư, su hào, một số loại rau gia vị và mã hoá hộ sản xuất (những hộ nằm trong 3 HTX nói trên). Trong trường hợp người tiêu dùng có phản ánh về chất lượng sản phẩm, những thông tin từ mã vạch sẽ cung cấp chính xác hộ nào đã sản xuất ra.

**Bảng 23: So sánh một số chỉ tiêu giữa 2 mô hình sản xuất rau an toàn và rau thường**

Tiêu chí	Đơn vị	Mô hình rau thường	Mô hình rau an toàn
Chi phí đạm	đồng/ha	1,000,639.5	Giảm 26%
Chi phí BVTV	đồng/ha	916,140	Giảm 39%
Giá thành	đồng/ha	11,486,000	Giảm 5%
Năng suất	tạ/ha	28,065.8	Giảm 2%
Lãi/ha	đ/ha	12,248,856	Tăng 7% (1 triệu đồng)

Nguồn: Chi cục BVTV tỉnh Vĩnh Phúc

Các cơ quan khác như Sở, phòng Nông nghiệp và PTNT, khuyến nông...có vai trò quản lý và định hướng là chính.

## VII. HÌNH THÀNH GIÁ SẢN PHẨM QUA CÁC TÁC NHÂN

### VII.1 Hệ thống kênh hàng tiêu thụ nội tỉnh

Các kênh hàng đại diện được lựa chọn xuất phát từ Tam Dương và phường Tích Sơn đến thị xã Vĩnh Yên. Đây là nơi có nhu cầu tiêu dùng rau tăng nhanh cả về số lượng và chất lượng kể từ sau khi tái lập tỉnh. Sự thu hẹp diện tích đất sản xuất rau do ảnh hưởng của quá trình đô thị hoá càng làm tăng sự phụ thuộc của Vĩnh Yên vào các nguồn cung cấp ngoài thị xã.

- Kênh 1: Nông dân -> thu gom -> bán lẻ -> tiêu dùng (xuất phát từ Vân Hội)
- Kênh 2: Nông dân -> bán lẻ -> tiêu dùng (xuất phát từ Tích Sơn)

Kênh hàng tiêu thụ nội vùng đặc trưng thường không có sự tham gia của tác nhân trung gian là chủ buôn mà chỉ có thu gom và người bán lẻ. Đối với Vĩnh Yên thì Tích Sơn là khu vực sản xuất và cung ứng nội thị xã, còn Vân Hội là khu vực ven thị xã. Chính do khoảng cách gần nên vai trò của người nông dân trực tiếp đi bán hàng là đặc trưng của kênh hàng này, đặc biệt là tại các chợ còn mang đặc điểm của chợ nông thôn, trong khi đó Vân Hội xa hơn một chút lại có vai trò của người thu gom.

**Bảng 24: Hình thành giá nhóm sản phẩm qua các tác nhân (kênh hàng tiêu thụ nội tỉnh)**

	Kênh 1	Kênh 2
<b>Người sản xuất</b>		
Giá bán ra	1,970	1,980
<b>Thu gom</b>		
Giá mua vào	1,970	-
Chi phí	67	-
Giá thành	2,037	-
Giá bán ra	2,219	-
Lợi nhuận	182	-
Lợi nhuận/chi phí	271.64	-
Lợi nhuận/giá thành	8.93	-
<b>Bán lẻ</b>		
Giá mua vào	2,219	1,980
Chi phí	53	50
Giá thành	2,272	2,030
Giá bán ra	2,576	2,515
Lợi nhuận	304	485
Lợi nhuận/chi phí	573.58	970
Lợi nhuận/giá thành	13.38	23.89
<b>Người tiêu dùng</b>		
Giá mua vào	2,576	2,515

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Một số nhận xét:

- Giá cả không đồng đều theo vùng. Giá ở vùng xa rẻ hơn là vùng gần
- Chi phí hoạt động của các tác nhân này là rất nhỏ, tỷ suất lợi nhuận/chi phí là rất cao.
- Lợi nhuận của người bán lẻ mua trực tiếp từ nông dân cao hơn là qua người thu gom (485 đồng so với 304 đồng).
- Lợi nhuận đơn vị của người bán lẻ cao hơn người thu gom, còn lợi nhuận/ngày phụ thuộc vào khối lượng mà họ bán ra.

Việc tính toán chi phí, giá thành của người nông dân sẽ không có nhiều ý nghĩa khi tính toán theo nhóm sản phẩm. Do đó chúng tôi không đưa ra phần tính toán trong mục này.

## VII.2 Hệ thống kênh hàng tiêu thụ ngoại tỉnh

Các kênh hàng được lựa chọn đại diện cho các thị trường đặc trưng của tỉnh, trong đó:

- Kênh xuất phát từ Thổ Tang (Vĩnh Tường) đến thị trường miền núi phía Bắc  
*Kênh 1:* Nông dân -> thu gom -> chủ buôn địa phương -> tác nhân đầu tiêu thụ

- Kênh xuất phát từ Mê Linh đến thị trường Hà Nội.

*Kênh 2:* Nông dân -> thu gom -> người tiêu dùng

*Kênh 3:* Nông dân -> thu gom -> người bán lẻ -> người tiêu dùng

**Bảng 25: Hình thành giá của nhóm sản phẩm qua các tác nhân tại Thổ Tang**

Tác nhân	Kênh 1
<b>Nông dân</b>	
Giá bán ra	1,900
<b>Thu gom</b>	
Giá mua vào	1,900
Chi phí	70
Giá thành	1,970
Giá bán ra	2,210
Lãi	240
Lãi/giá thành	12.2
<b>Chủ buôn địa phương</b>	
Giá mua vào	2,210
Chi phí	300
Giá thành	2,510
Giá bán ra	2,720
Lãi	210
Lãi/giá thành	8.4
<b>Chủ buôn ngoại tỉnh/tác nhân đầu tiêu thụ</b>	
Giá mua vào	2,720

Nguồn: Điều tra VASI, 2005

Do tác nhân đầu tiêu thụ nằm ở các tỉnh nên không có thông tin về những tác nhân này. Trong kênh hàng này, khối lượng sản phẩm mà chủ buôn địa phương mua từ thu gom nhiều hơn là từ nông dân. Lãi tính trên 1 kg sản phẩm của người thu gom cao hơn chủ buôn địa phương song do buôn bán với khối lượng nhỏ nên lãi/ngày của họ vẫn thấp hơn nhiều (nếu khối lượng buôn bán trung bình/ngày của một người thu gom vào khoảng 200 kg thì mức lãi là 48.000 đồng/ngày trong khi đó nếu khối lượng buôn bán trung bình/ngày của chủ buôn là 4 tấn thì mức lãi/ngày vào khoảng 840.000 đồng).

Tại Mê Linh, kênh hàng từ nông dân qua người thu gom để từ đó đi đến Hà Nội rất phổ biến. Người thu gom có 2 lựa chọn hình thức bán: đó là bán buôn và bán lẻ. Mức chênh lệch giá bán giữa 2 hình thức này là khoảng 200 đồng/kg. Mức chênh lệch trung bình giữa giá mua

vào từ nông dân và giá bán ra cho người bán lẻ là 500 đồng/kg và cho người tiêu dùng là 700 đồng/kg. Tuy hình thức bán lẻ được lãi cao hơn song đối lại người thu gom phải mất nhiều thời gian hơn.

**Bảng 26: Hình thành giá của nhóm sản phẩm qua các tác nhân tại Mê Linh**

Tác nhân	Kênh 2	Kênh 3
<b>Nông dân</b>		
Giá bán ra	1,940	1,940
<b>Thu gom (bán lẻ)</b>		
Giá mua vào	1,940	1,940
Chi phí	160	160
Giá thành	2,100	2,100
Giá bán ra	2,640	2,440
Lãi	540	340
Lãi/giá thành	30.95	13.93
<b>Bán lẻ</b>		
Giá mua vào	-	2,440
<b>Tiêu dùng</b>		
Giá mua vào	2,640	-

Nguồn: điều tra VASI, 2005

## VIII. NHỮNG KHÓ KHĂN, THUẬN LỢI TRONG SẢN XUẤT VÀ THƯƠNG MẠI RAU

### VIII.1 Những thuận lợi

- + Trong định hướng phát triển kinh tế của tỉnh đã xác định: mở rộng và phát triển sản xuất rau và phần đầu trong tương lai gần, Vĩnh Phúc sẽ là một trong những tỉnh sản xuất rau mạnh nhất trong cả nước và xuất khẩu hàng năm khoảng 30% khối lượng rau sản xuất.
- + Phát triển rau an toàn ở Vĩnh Phúc có cơ hội thực hiện thành công do sự chỉ đạo và quan tâm của tỉnh. Hiện tỉnh đang có dự án đầu tư vào sản xuất rau an toàn cộng đồng được thực hiện tới năm 2007. Mục tiêu của dự án khá rõ ràng : đầu tư kỹ thuật cho người trồng rau và nâng cao nhận thức nhằm hướng tới mục tiêu rau đưa ra tiêu dùng cộng đồng là rau an toàn. Mục đích đó không chỉ hướng tới những hộ dân trong dự án mà còn mở rộng ra tất cả các đối tượng có nhu cầu.
- + Nghề trồng rau của tỉnh đã có từ rất lâu đời. Yếu tố đó có 2 thuận lợi chính là: i) người nông dân tiếp thu dễ dàng hơn những tiến bộ kỹ thuật trồng trọt các giống mới, các chủng loại rau mới và ii) thị trường đã được tạo lập ổn định. Những yếu tố này sẽ góp phần củng cố và thúc đẩy trồng rau phát triển.
- + Vĩnh phúc có hệ thống kênh tiêu thụ rau phát triển với thị trường rộng khắp từ các tỉnh phía Bắc đến Trung, trong đó có vai trò hết sức quan trọng của hệ thống tư thương. Người sản xuất dường như không phải lo đầu ra được tiêu thụ thế nào mà quan tâm nhiều hơn đến giá cả. Bên cạnh đó thì hệ thống cung ứng đầu vào cũng tạo điều kiện cho sản xuất.
- + Hiệu quả kinh tế từ trồng rau là khá lớn và điều này đã được chứng minh trong thực tế. Trong khi nhiều địa phương đang còn băn khoăn tìm hướng chuyển đổi cơ cấu cây trồng thì phát triển cây rau, đặc biệt là diện tích rau chuyên canh đang phát huy hiệu quả. Do đó, người dân không cần phải chờ đợi những định hướng từ chính quyền và chính quyền cũng không phải tốn công tốn sức tuyên truyền.

### VIII.2 Những khó khăn

- + Sự thu hẹp diện tích trồng rau. Đây là một trong những ảnh hưởng rõ nét của quá trình đô thị hoá. Hiện tượng này không chỉ thấy ở Vĩnh Phúc mà còn ở nhiều tỉnh khác. Giảm diện tích đất nông nghiệp nói chung và diện tích trồng rau nói riêng đe dọa đến sinh kế

của người nông dân và sự phát triển bền vững kinh tế (thất nghiệp do mất đất sản xuất). Thực trạng này ở Vĩnh Phúc có lẽ còn mạnh hơn do tỉnh chủ trương đẩy mạnh phát triển công nghiệp, thu hút đầu tư nước ngoài.

- + Kỹ thuật trồng rau của người dân là khá cao nhưng để có thể xây dựng thương hiệu trên thị trường thì chưa đủ. Vấn đề an toàn của rau cũng là một bức xúc. Hiện nay người sản xuất cần phải được tổ chức lại dưới sự hỗ trợ về mặt thể chế của Nhà nước. Dự án rau an toàn của tỉnh sở dĩ chưa phát huy khả năng từ những năm trước do hệ thống quản lý chất lượng không đảm đương nổi thực tế. Trong dự án này có một số mâu thuẫn cần được phân tích mổ xẻ, đó là : hợp đồng cam kết hỗ trợ kỹ thuật mà chưa hỗ trợ tiêu thụ đầu ra mà người dân lại cần tiêu thụ được sản phẩm với giá cả hợp lý hơn là kỹ thuật ; giá của rau an toàn nhiều khi phải chịu giá thấp hơn rau thường do mẫu mã không đẹp bằng (kết quả của việc hạn chế phun thuốc BVTV) ; người tiêu dùng chưa phân biệt được đâu là rau an toàn đâu là rau thường, do đó nếu sản xuất theo phương thức nào thì cũng như nhau ; rau an toàn cần phải được đóng gói (hoặc bó) và được quản lý chuyên nghiệp bằng mã vạch, nếu làm như vậy giá thành sẽ tăng lên, trong khi đó với giá rẻ hơn rau thường vẫn được nhiều người tiêu dùng lựa chọn vì thực tế là những vụ ngộ độc từ rau không nhiều (tồn dư chất thuốc BVTV ở rau thường theo phương thức hiện nay là chấp nhận được song dư lượng nitơrat thường vượt qua mức cho phép mà người tiêu dùng lại không thể nhận ra điều này).
- + Sản xuất nông nghiệp trong đó có rau còn phụ thuộc nhiều vào tự nhiên và dễ xảy ra rủi ro bất định. Một số vùng hệ thống thủy lợi kém phát triển không đảm bảo được nguồn nước tưới tiêu. Những ảnh hưởng của bão lụt và hạn hán là thấy rõ. Trong khi đó một trong những biện pháp để hạn chế những rủi ro này lại chưa được áp dụng rộng rãi, đó là làm nhà lưới nhà kính. Một trong những nguyên nhân chính của việc chậm trễ này là kinh phí để đầu tư một nhà lưới nhà kính như thế là rất lớn, vượt quá sức của người nông dân bình thường. Nếu thực hiện được mô hình này, việc canh tác các loại rau cao cấp và rau trái vụ đảm bảo an toàn là khả năng trong tầm tay.
- + Với một diện tích trồng rau rộng lớn và trình độ thâm canh cao, sản lượng rau sản xuất hàng năm là rất lớn. Mặc dù khối lượng rau này được tiêu thụ nhanh chóng thông qua hệ thống tư thương, song để nâng cao giá trị của sản phẩm nhờ vào chế biến thì trong tỉnh lại chưa có nhà máy chuyên chế biến rau. Một hệ thống các nhà máy như thế có thể giải quyết được vấn đề trên, làm tăng giá trị sản phẩm và tác động phần nào tới giá cả thị trường.
- + Vấn đề kênh thông tin thị trường tới các tác nhân trong ngành hàng còn chưa thực hiện được. Đây là công việc rất khó do người dân không có thói quen tiếp cận thông tin thị trường qua các phương tiện thông tin đại chúng. Việc định hướng sản xuất cũng không phải dễ dàng vì theo cơ chế thị trường tự do, nếu không có lợi thì không có ai làm cả.
- + Ngoài các yếu tố trên, một số yếu tố khác cũng có tác động nhất định như giá cả vật tư đầu vào (phân bón, thuốc sâu) tăng dần theo thời gian và không ổn định. Trong khi đó giá sản phẩm đầu ra lại thấp. Ngoài ra một bộ giống chưa hoàn chỉnh cũng là một khó khăn của người sản xuất.

## **IX. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ CHO NGÀNH HÀNG**

### **IX.1 Kết luận**

Vĩnh Phúc là một trong những tỉnh sản xuất rau lớn nhất cả nước với tổng diện tích là khoảng 8.826 ha và sản lượng 148.798,2 tấn/năm (năm 2004). Tất cả các huyện thị đều có khả năng trồng rau nhưng với quy mô khác nhau. Các vùng sản xuất này có thể được chia làm 3 nhóm theo quy mô về diện tích sản xuất: nhóm có quy mô lớn bao gồm: Mê Linh, Vĩnh Tường; nhóm quy mô trung bình: Yên Lạc, Lập Thạch, Tam Dương, Phúc Yên, Bình Xuyên; nhóm quy mô nhỏ: Tam Đảo, thị xã Vĩnh Yên. Trình độ thâm canh rau của các



huyện cũng khác nhau khá lớn. Những vùng có trình độ thâm canh cao là Vĩnh Tường, Vĩnh Yên, Mê Linh, Tam Dương. Chủng loại rau trồng khá đa dạng, trong đó chủng loại và khối lượng rau vụ đông nhiều hơn vụ hè, tuy nhiên tỷ lệ rau cao cấp còn ít. Thời vụ rau trồng giữa các vùng cũng không khác nhau nhiều. Trong tỉnh vẫn chủ yếu sản xuất rau ở quy mô gia đình. Hệ thống các cơ sở, nhà máy chế biến rau chưa được hình thành.

Vĩnh Phúc cũng có một số trung tâm thương mại buôn bán rau nằm gần các vùng sản xuất với những đặc điểm riêng về các kênh hàng cung ứng và kênh tiêu thụ tới các thị trường từ miền Bắc tới miền Trung. Thổ Tang (Vĩnh Tường) là trung tâm tập trung rau từ trong và ngoài tỉnh rồi vận chuyển rau đến các tỉnh miền Bắc. Mê Linh có nguồn cung cấp rau lớn từ ngay trong huyện và có thị trường đa dạng, từ các tỉnh miền Trung tới các tỉnh miền núi phía Bắc, trong đó có thị trường Hà Nội. Vân Hội (Tam Dương) có quy mô hoạt động nhỏ hơn 2 trung tâm nói trên, với nguồn cung cấp chủ yếu từ trong huyện và được đưa đi tiêu thụ nhiều nơi thông qua người thu gom địa phương và chủ buôn ngoài địa phương. Vĩnh Yên thực hiện chức năng chính là trung tâm tập trung rau từ các vùng lân cận và các tỉnh, sau đó phân phối đi các chợ trong thị xã và một số huyện khác. Ngoài 4 trung tâm trên, Vĩnh Phúc còn có các trung tâm nhỏ nằm ngay trong các huyện với chức năng thu gom cho chủ buôn của các trung tâm lớn hơn.

Hệ thống các kênh hàng tiêu thụ rau trong trung tâm được chia làm 3 nhóm chính, đó là hệ thống các kênh hàng tiêu thụ nội tỉnh, hệ thống các kênh hàng ngoại tỉnh và hệ thống kênh tiêu thụ rau an toàn. 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. Khoảng cách của các kênh này thường ngắn. Trong khi đó 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 tiêu thụ rau an toàn khá đơn giản, rau từ người sản xuất thông qua cửa hàng rau an toàn đến tay người tiêu dùng. Rau an toàn được sản xuất và tiêu thụ nằm trong dự án rau an toàn cộng đồng của tỉnh. Dự án nhằm tới mục tiêu mọi người dân đều có thể tiếp cận với tiêu dùng rau an toàn hàng ngày với mức giá chấp nhận được.

Sản xuất rau tại Vĩnh Phúc đang là hướng đi của nhiều hộ nông dân. Thu nhập từ rau thường chiếm từ 50-70% thu nhập từ trồng trọt của hộ trong các vùng sản xuất được khảo sát. Hiệu quả thực tế từ các mô hình canh tác rau cũng đã chỉ ra phần nào được ưu điểm của rau. Phát triển cây rau cho phép đa dạng hóa sản xuất, nâng cao thu nhập và góp phần vào chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp, nông thôn.

## **IX.2 Một số đề xuất hỗ trợ ngành hàng**

- Có hệ thống quản lý giám sát chất lượng rau an toàn một cách chặt chẽ trong khuôn khổ dự án rau an toàn của tỉnh. Để có rau an toàn thì một trong những vấn đề mấu chốt là làm sao quản lý được chất lượng của rau. Muốn vậy, cần thiết lập hệ thống giám sát đến tận hộ sản xuất một cách thường xuyên. Tuy vậy, phương thức dường như có hiệu quả hơn là tuyên truyền ý thức sản xuất rau an toàn không chỉ tới người dân mà còn các tác nhân thương mại và người tiêu dùng thông qua những buổi tập huấn và các phương tiện thông tin đại chúng. Ngoài ra, một vùng trồng rau được quy hoạch cũng sẽ giúp việc giám sát chất lượng rau dễ dàng hơn. Cần tham khảo các mô hình quản lý của các địa phương khác để rút kinh nghiệm học tập.
- Hỗ trợ kỹ thuật thường xuyên cho người sản xuất không chỉ đối với những đối tượng nằm trong dự án. Để đạt được mục tiêu là rau an toàn tiêu dùng trong cộng đồng, dự án rau an toàn của tỉnh không chỉ nên hướng tới hộ nông dân nằm trong dự án mà nên mở rộng ra các đối tượng khác.
- Hỗ trợ giá vật tư đầu vào khi có biến động bất lợi cho người sản xuất. Những biến động này có ảnh hưởng đến thu nhập, do đó ảnh hưởng đến chiến lược sản xuất của hộ và lượng rau cung cấp ra thị trường.

- Xây dựng các nhà máy chế biến rau nhằm ổn định nguồn tiêu thụ và làm gia tăng chất lượng sản phẩm, tạo việc làm. Hiện nay trên địa bàn của tỉnh chưa có nhà máy chế biến rau, rau sản xuất ra chỉ được tiêu thụ tươi. Việc xây dựng các nhà máy sẽ đạt được một số mục đích: tăng giá trị sản phẩm, giảm gánh nặng thời vụ, tạo việc làm cho người lao động. Tuy nhiên, việc xây dựng các nhà máy chế biến đang gặp rất nhiều khó khăn cần phải giải quyết.
- Mở rộng hệ thống cửa hàng rau an toàn và mở rộng tầm ảnh hưởng tới người tiêu dùng. Hiện nay dự án rau an toàn của tỉnh mới xây dựng được 3 cửa hàng rau an toàn và dự định trong tương lai sẽ mở rộng ra tất cả các huyện. Thực tế hoạt động của các cửa hàng này cho thấy: giá cả của các loại rau thường cao hơn khoảng 20% so với rau thông thường, tuy nhiên chất lượng lại chưa được phân biệt rõ. Người tiêu dùng chưa thấy được lợi ích của việc tiêu dùng rau an toàn vì các loại rau thông thường cũng không gây ngộ độc khi sử dụng. Tuy nhiên tồn dư chất độc hại sẽ gây ảnh hưởng đến sức khỏe một cách từ từ và lâu dài.
- Xây dựng bộ giống thích hợp cho vùng. Một bộ giống hiệu quả không chỉ giúp phát huy lợi thế về điều kiện tự nhiên mà còn giúp người dân tăng hiệu quả kinh tế và tạo ra sản phẩm đặc trưng của vùng.
- Hỗ trợ tiêu thụ đầu ra cho người sản xuất rau. Vấn đề tiêu thụ đầu ra luôn là một trong những khó khăn của người sản xuất và của cả Nhà nước. Dự án hiện nay mới chỉ hướng dẫn về kỹ thuật mà chưa quan tâm nhiều đến tiêu thụ sản phẩm thế nào. Một trong những giải pháp được đề xuất là tập hợp người nông dân lại dưới một tổ chức nhằm tăng khả năng trong sản xuất và trên thị trường.
- Xây dựng kênh thông tin thị trường tới người nông dân. Người nông dân thường sản xuất một cách tự phát dựa trên những thông tin họ thu thập được mà không có sự định hướng của cơ quan quản lý. Do đó việc tập trung quá lớn vào sản xuất ra sản phẩm nào đó dễ gây rủi ro về giá và nông dân chính là người chịu thiệt. Một hệ thống thông tin thị trường tốt mang tính định hướng sẽ giúp người nông dân đưa ra những quyết định trong sản xuất đúng đắn hơn.

## PHỤ LỤC

### 1. Danh sách tác nhân điều tra

Tác nhân	Địa chỉ
<b>Cấp tỉnh</b>	
Chi cục BVTV Vĩnh Phúc	Phường Liên Bảo- thị xã Vĩnh Yên
<b>Cấp huyện, xã</b>	
<b>Vĩnh Yên</b>	
Phòng NN thị xã Vĩnh Yên	Phường Liên Bảo- thị xã Vĩnh Yên
HTX NN Tích Sơn	Phường Tích Sơn- thị xã Vĩnh Yên
<b>Mê Linh</b>	
Phòng KT huyện Mê Linh	Thị xã Phúc Yên- Mê Linh
HTX NN Nội Đông	Xã Đại Thịnh- Mê Linh
<b>Xã Đại Thịnh (Mê Linh)</b>	
Anh Kiên	Chủ buôn
Anh Trường	Chủ buôn
Chị Xuân (Hải)	Thu gom kiêm bán lẻ
Chị Hạ (Hào)	Thu gom kiêm bán lẻ
Chị Huệ (Sang)	Thu gom kiêm bán lẻ
Anh Năm	Thu gom cho chủ buôn
Anh Được	Thu gom cho chủ buôn
Anh Hiếu	Thu gom cho chủ buôn
Anh Kế (Sáu)	Nông dân
Chị Cung (Thành)	Nông dân
Anh Thạch	Nông dân
Chị Sâm (Năm)	Nông dân
Anh Sáu (Phượng)	Nông dân
<b>Thổ Tàng (Vĩnh Tường)</b>	
Chị Lan	Chủ buôn đi Tuyên Quang
Chị Phượng (Tuấn)	Chủ buôn đi Tuyên Quang
Chị Luyện (Bộ)	Thu gom lớn đi Hà Giang
Chị Hoa (Thắng)	Thu gom lớn đi Tuyên Quang
Anh Mạnh (Khởi)	Thu gom lớn đi Yên Bái
Chị Lê (Dũng)	Thu gom lớn đi Tuyên Quang
Chị Lia (Phúc)	Thu gom nhỏ
Chị Lợi (Lượng)	Thu gom nhỏ
Chị Tiến (Hoà)	Thu gom nhỏ
Chị Chung (Đại)	Nông dân
Chị Lan (Thắng)	Nông dân
Chị Lai (Yên)	Nông dân
Chị Nhàn (Thịnh)	Nông dân
Chị Thứ (Phú)	Nông dân
<b>Tam Dương</b>	
Phòng NN huyện Tam Dương	Thị trấn Tam Dương
HTX NN Vân Hội	Xã Vân Hội, Tam Dương

Tại Vĩnh Yên và Tam Dương dùng kết quả nghiên cứu của INCO nên không điều tra tác nhân trong ngành hàng mà chỉ điều tra cán bộ cấp huyện và cán bộ HTX.

## 2. Tác nhân cung cấp giống

### Vĩnh Yên

Tác nhân cung cấp giống: trong các HTX sẽ có một người chuyên làm cây rau giống để cung cấp cho toàn bộ xã viên HTX và người trồng rau bên ngoài. Đối với HTX nằm trong dự án rau an toàn, nguồn hạt giống sẽ do chi cục BVTV cấp khi có đăng ký trước đó. Nhu cầu hạt giống là khá đều đặn qua các năm và người làm giống nắm bắt điều này rất rõ.

Tác nhân cung cấp phân bón, thuốc BVTV: một số HTX đảm nhận khâu cung cấp phân bón và thuốc BVTV cho xã viên. Ngoài ra, trong thôn, xã cũng có rất nhiều các đại lý cung cấp các loại vật tư này song chỉ chiếm lượng nhỏ so với HTX.

### Mê Linh

Tác nhân cung cấp giống: có một số hộ sản xuất giống rồi cung cấp cho các hộ trồng rau trong xã.

Tác nhân cung cấp phân bón: thông qua các đại lý nhỏ

### Tam Dương

Tác nhân cung cấp giống: có một số hộ sản xuất giống rồi cung cấp cho các hộ trồng rau trong xã.

Tác nhân cung cấp phân bón: thông qua các đại lý nhỏ

## 3 Lịch thời vụ một số loại rau tỉnh Vĩnh Phúc

Bảng 1: Lịch thời vụ một số loại rau tại các vùng sản xuất

STT	Loại rau	Tháng											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Bắp cải ta	xx	x	x	x						xx	xxx	xxx
2	Bắp cải TQ					x	x	x	xx	xx			
3	Cà rốt ta	xx	x	x								x	xxx
4	Cà rốt TQ				x	x	x	x	x	xx	xxx	xx	x
5	Măng				x	x	xx	xxx	xx	x	x	x	
6	Su su Sa Pa						x	xx	xxx	xx	x		
7	Su su Tam Đảo											xxx	xx
8	Su su Vĩnh Yên	xx	xxx	x	x								
9	Khoai sọ TQ							x	xx	xx	x	x	
10	Khoai sọ Vĩnh Yên	xx	xx	x	x								x
11	Củ cải								x	x	xx	xxx	xx
12	Khoai môn	x	x	x	x								x
13	Đỗ vàng	x								x	xx	xxx	xx
14	Rau ngót			x	xx	xxx	xx	xx	x	x	x	x	
15	Mồng tơi, rau đay				xx	xxx	xxx	xx	x	x	x	x	
16	Cải cúc	xx	x	x					x	x	xx	xxx	xxx
17	Rau cải xanh	xx	x	x				x	x	xx	xx	xxx	xx
18	Rau muống	x	x	x	xx	xx	xxx	xx	xx	x	x	x	x
19	Bí xanh	xx	x						x	xx	xx	xxx	xx
20	Mướp			x	xx	xxx	xx	x					
21	Cà chua	xxx	xx	xx	x	xx	xx	xx	x	x	xx	xxx	xxx
22	Khoai tây	xx	x	x	x	x	x	x	x	xx	xx	xxx	xx
23	Hành hoa	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

24	Hành tây	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
25	Rau thơm	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
26	Ngồng tỏi	xx	xx	x	x	x	x	x	x	x	xxx	xxx	x
27	Cần tỏi	xx	xx	x	x	x	x	x	x	x	xxx	xxx	x
28	Tỏi tây	xx	xx	x	x	x	x	x	x	x	xxx	xx	x
29	Rau cải dứa	x	x	x	x	x	x	x	xx	xx	xxx	xx	x
30	Rau cải bao		x	x	x	x	x	x	xx	xx	xxx	xx	x
31	Cải tím	xx	xxx								x	xxx	x
32	Su hào	xxx	xx	x						x	xx	xxx	xx

Nguồn: Điều tra VASI, 2003

Ghi chú: x - Tháng có ít sản phẩm xuất hiện

xx - Tháng xuất hiện với khối lượng trung bình

xxx - Tháng có khối lượng xuất hiện nhiều nhất trong năm

4. Diện tích một số loại rau tại các vùng sản xuất Mê Linh và Tam Dương

Bảng 2: Diện tích một số loại rau của Mê Linh năm 2004

Loại rau	Vụ xuân (ha)	Vụ đông (ha)	Vụ mùa (ha)
Rau muống	73	31	74
Cải các loại	38	166	158
Su hào	110	259	8
Cải bắp	85	232	43
Khoai tây	0	13	0
Bầu bí mướp	118	32	144
ớt	8	20	6
Hành tỏi	51	364	40
Cà chua	130	148	8
Rau khác	74	128	55
Dưa các loại	61	8	87
<b>Tổng</b>	<b>748</b>	<b>1401</b>	<b>623</b>

Nguồn: phòng thống kê huyện Mê Linh

Bảng 3: Diện tích, năng suất và sản lượng rau huyện Tam Dương năm 2004

Tiêu chí	Diện tích (ha)	Năng suất (tạ/ha)	Sản lượng (tấn)
<b>Tổng diện tích gieo trồng</b>			
Trong đó:	<b>11,027.7</b>		
<b>1- Rau các loại</b>	677.7	163.83	1,103
Dưa chuột	200.7	255.89	5,125
Rau muống	126.4	11.39	1,408
Cải bắp	18.7	162.6	304
Cải các loại	108.1	114.25	1,235
Su hào	20.3	145.8	296
Cà chua	24.4	175.41	428
Khoai tây	4	65	26
Hành tỏi	11.5	77.39	89
Bầu, bí, mướp		185.52	1,204
Dưa khác (hấu, gang, bở)	3	200	60
ớt	37	56.76	210
<b>2- Rau khác</b>	58.2	123.37	718

Nguồn: phòng nông nghiệp huyện Tam Dương

5. Quy mô tác nhân tham gia hoạt động thương mại rau tại các trung tâm

Tác nhân	Thổ Tang		Mê Linh		Tam Dương	
	Số lượng (người)	Quy mô (tạ/ngày)	Số lượng (người)	Quy mô (tạ/ngày)	Số lượng (người)	Quy mô (tạ/ngày)
Thu gom	200-250	1- 2.5	300- 310	1- 2.5	100	3- 4
Chủ buôn địa phương	30	10	20- 25	10- 20	15	8-10
Bán lẻ	-	0.4- 0.8	-	-	-	-

Nguồn: điều tra VASI- 2005

(Ghi chú: không xác định được số lượng người bán lẻ)

## 6. Một số trường hợp tác nhân thương mại và người sản xuất

### HTX nông nghiệp Tích Sơn

**Địa chỉ : phường Tích Sơn- thị xã Vĩnh Yên- Vĩnh Phúc. ĐT: 0211 862003**

### HTX nông nghiệp Nội Đồng

**Địa chỉ : xã Đại Thịnh- Mê Linh- Vĩnh Phúc**

HTX nông nghiệp Tích Sơn và HTX nông nghiệp Nội Đồng là hai trong 3 HTX thực hiện chương trình rau an toàn của tỉnh. HTX Nội Đồng có tổng diện tích là 154.8 ha với 725 hộ xã viên. Diện tích rau cả năm là 153 ha trong đó vụ đông là 115 ha, vụ xuân là 19.8 ha và vụ hè là 18 ha. Công thức luân canh chính là rau xuân- lúa mùa- rau đông và lúa xuân- rau hè- rau đông. 2 HTX này trồng khá đa dạng các loại rau phổ biến như su hào, bắp cải, súp lơ, cà chua, hành tây, mướp đắng, cải các loại, cà rốt, dưa chuột, rau muống, rau đay, mùng tơi, đậu đỗ các loại...Hai HTX này có khả năng canh tác tốt tất cả các loại rau. Chúng loại rau vụ đông phong phú hơn các vụ khác. Trình độ canh tác của người trồng rau là khá cao và được nâng dần qua các buổi tập huấn kỹ thuật của cán bộ dự án. Tuy nhiên, các loại rau cao cấp còn chưa được đưa vào canh tác rộng rãi do đầu tư chi phí ban đầu lớn và thị trường còn chưa rộng mở. Hiện nay, 2 HTX này chủ yếu lo các khâu như tưới nước, bảo vệ đồng và thông tin kỹ thuật nói chung. Các khâu còn lại nông dân tự lo. HTX cũng phối hợp với ban dự án của huyện, tỉnh để tập huấn cho các hộ xã viên. Hiện nay HTX Tích Sơn có 15.6 ha và 100 hộ, HTX Nội Đồng có 18 ha và 97 hộ tham gia sản xuất rau an toàn nhãn hiệu sông Phan (diện tích rau an toàn nói chung của dự án là 100 ha và có 530 hộ tham gia). Trong mỗi HTX này, một số hộ được chọn ra để làm thí điểm về hệ thống kiểm soát chất lượng của dự án (toàn dự án có 50 hộ trong diện này). Các hộ được mã hoá và sản phẩm của họ làm ra được quản lý bằng mã vạch để tiện cho việc kiểm tra nguồn gốc. Theo đó, khi có bất cứ vấn đề gì về sản phẩm mà người tiêu dùng phản ánh sẽ dễ dàng tìm ra sản phẩm đó do ai sản xuất. Sản phẩm của họ sẽ cung cấp thường xuyên cho 3 cửa hàng rau an toàn của dự án. Những hộ còn lại không được quản lý theo cách như vậy. Sản phẩm của họ được bán tự do ra thị trường. Theo cơ cấu tổ chức lãnh đạo dự án rau an toàn của tỉnh thì chủ nhiệm HTX là thành viên trong ban quản lý cấp huyện thị. Do đó mọi tình hình biến động trong việc trồng rau có thể được nắm bắt kịp thời hơn cũng như đảm bảo tính thực thi cao hơn của hợp đồng giữa dự án với người trồng rau. Việc hợp tác thường xuyên với ban quản lý cũng giúp được công tác nắm tình hình. Với cơ chế hoạt động của HTX hiện nay thì chỉ cung cấp dịch vụ nông nghiệp và hỗ trợ kỹ thuật mà chưa đảm nhận tiêu thụ sản phẩm đầu ra cho tất cả các hộ nông dân trong HTX. Do vậy ràng buộc giữa người nông dân với dự án còn chưa chặt chẽ, khả năng đảm bảo chất lượng của rau thấp. Do đó, điều cần thiết nhất bây giờ là xây dựng hệ thống quản lý chất lượng và những mối ràng buộc chắc chắn hơn giữa nông dân với dự án cũng như cơ chế hoạt động của các HTX

### HTX nông nghiệp Thái Lai

**Địa chỉ : xã Tiến Thắng- Mê Linh- Vĩnh phúc**

HTX hiện tại có 450 hộ xã viên với tổng diện tích canh tác trên 119.5 ha. Diện tích rau cả năm vào khoảng 77.8 ha trong đó diện tích rau vụ đông là 41.8 ha, vụ hè là 18 ha và vụ xuân là 18 ha. Chúng loại rau chính trong vụ đông là su hào bắp cải, hành thơm, vụ hè là hành thơm và vụ xuân là rau cải và hành thơm. Cây thế mạnh là cây hành thơm. HTX có 18 ha rau chuyên rau cải 3 vụ/năm, trong vụ đông có thêm công thức luân canh là lúa xuân- mùa sớm- rau đông. HTX hiện nay chỉ cung cấp dịch vụ tưới nước bảo vệ đồng ruộng, thông tin hướng dẫn kỹ thuật còn lại các khâu là nông dân tự lo. Việc tiêu thụ sản phẩm là hoàn toàn do người dân, HTX không trợ giúp.

**Chị Lê Thị Măng****Địa chỉ : xóm Tiếc- phường Tích Sơn- TX Vĩnh Yên- Vĩnh Phúc.**

Gia đình hiện nay có 5 người, trong đó có 2 vợ chồng là lao động chính làm nông nghiệp và 3 người con. Do không có nghề phụ nên nguồn thu nhập chủ yếu của gia đình là từ nông nghiệp. Tuy nhiên diện tích canh tác cũng chỉ có tổng cộng là 4 sào, trong đó có 3 sào rau và 1 sào lúa. Tổng thu nhập từ trồng trọt của hộ/năm khoảng 7 triệu đồng, trong đó thu nhập từ rau chiếm khoảng 70%. Nghề trồng rau của hộ cũng đang được phát triển mạnh mẽ thể hiện là các công thức luân canh trước đây từ lúa- lúa- cây vụ đông hoặc lúa- lúa- rau đông sang 3 vụ rau và lúa- rau- rau- vụ đông (ngô đông). Diện tích chuyển từ trồng lúa sang trồng rau cũng nhiều hơn. Nguyên nhân của việc phát triển mạnh trồng rau nằm ở hiệu quả kinh tế của nó so với lúa. Một nguyên nhân quan trọng khác là hộ được tập huấn về kỹ thuật canh tác, từ đó có điều kiện để có thể canh tác nhiều loại rau khác nhau. Tuy nhiên, do diện tích đất canh tác đang có xu hướng giảm nên hộ đang tìm hướng đi mới, bước đầu chuyển sang buôn bán rau để cải thiện thu nhập của gia đình.

**Anh Hoa- chủ buôn rau****Địa chỉ : thôn Đại Bái- xã Đại Thịnh- Mê Linh- Vĩnh Phúc.**

Anh tham gia buôn bán rau được 15 năm và hiện nay có 5-7 lao động tham gia từ 10-12 tháng. Khối lượng rau buôn bán hàng năm khá lớn (trung bình vụ đông là 700-800 tấn, vụ hè từ 400-420 tấn) với đủ chủng loại rau : bắp cải, su hào, cà chua, cải dưa, hành tây, súp lơ, dưa chuột, cải ngọt, mướp đắng, bí đao, bí xanh, đỗ đèo, cải củ, cải dưa, cà rốt...trong đó phổ biến nhất là su hào, bắp cải, súp lơ. Nguồn rau của anh thường lấy từ các xã Đại Thịnh, Mê Linh, Tiên Phong, Văn Khê...từ 2 loại tác nhân chính là nông dân và thu gom (5-10 người thu gom thường xuyên và 20-30 nông dân). Các mối quan hệ làm ăn thường là lâu dài và quen biết. Các giao dịch với nông dân thường là trực tiếp và thanh toán ngay, trong khi đó đối với thu gom còn có thể liên lạc qua điện thoại, thanh toán theo chuyển hoặc 2-3 chuyển thanh toán một lần. Phương thức giao hàng cũng rất linh hoạt, giao tại nhà hoặc tại. Thị trường đầu ra của anh cũng rất rộng, gồm Hà Nội và một số tỉnh phía Bắc. Tác nhân đầu ra là chủ buôn đầu tiêu thụ (5-7 người). Các giao dịch thường thực hiện qua điện thoại, giá thỏa thuận, khối lượng, chất lượng chủng loại rau do chủ buôn đầu tiêu thụ yêu cầu. Thanh toán tiền thường thông qua người vận chuyển và sau vài chuyến hàng. Thuận lợi trong việc buôn bán là nguồn cung ứng gần thuận lợi cho việc thu mua và vận chuyển, chất lượng sản phẩm tương đối tốt, là nơi có truyền thống sản xuất rau từ lâu nên nguồn cung ứng tương đối ổn định so với các khu vực khác trong tỉnh. Khó khăn chính đối với anh là nguồn vốn. Do khách hàng trả chậm và buôn bán với khối lượng lớn nên anh thường cần nguồn vốn rất lớn.

**Chị Lan- chủ buôn rau đi một số tỉnh miền núi phía Bắc****Địa chỉ : xã Thổ Tang- Vĩnh Tường- Vĩnh Phúc. Điện thoại : 0211 820474**

Gia đình chị Lan có 4 người, trong đó 2 vợ chồng đều tham gia hoạt động phi nông nghiệp. Chị tham gia nghề buôn bán rau khoảng 10 năm, còn chồng chị làm mộc ngay tại nhà. Hiện nay gia đình chị Lan là một trong số nhiều chủ buôn có quy mô trung bình tại xã Thổ Tang. Hoạt động buôn bán rau trong ngày thường bắt đầu vào lúc 4 h sáng bằng việc thu mua rau từ những người nông dân hoặc những người thu gom nhỏ từ các vùng sản xuất mang đến. Hoạt động này thường kéo dài đến 9h sáng, sau đó là thời gian đóng hàng lên xe ô tô để vận chuyển đến nơi tiêu thụ. Các loại rau thu mua trong ngày thường là theo yêu cầu của những chủ buôn đầu tiêu thụ. Khối lượng rau buôn bán/ngày vào vụ đông thường lớn hơn vụ hè rất nhiều và chủng loại rau cũng đa dạng hơn (vụ hè trung bình 2 tấn/ngày, vụ đông là 50 kg). Do đó trong vụ hè không chỉ buôn bán rau mà còn các loại hoa quả khác. Do chưa có ô tô riêng để vận chuyển nên chị cũng như nhiều người khác phải thuê xe, cước phí sẽ do tác nhân đầu tiêu thụ chịu. Tiền thanh toán và những yêu cầu về lô hàng cũng thông qua người vận chuyển thuê này. Cũng như các tác nhân thương mại khác, việc buôn bán của chị cũng thường gặp rủi ro như hao hụt sản phẩm lớn, bị trốn nợ và mất thị trường. Trước đây mất vốn cũng là một trong những khó khăn nhưng hiện nay cũng ít hơn.

**Anh Năm- thu gom rau cho các chủ buôn ngoài tỉnh**

**Địa chỉ : xã Đại Thịnh- Mê Linh- Vĩnh Phúc. ĐT : 0211 865874**

Gia đình anh có 4 người và cả 4 người là lao động trong gia đình. Việc buôn bán rau diễn ra quanh năm. Khối lượng và chủng loại rau tùy thuộc theo mùa. Vào vụ đông có những hôm khối lượng buôn bán/ngày lên tới 6-7 tấn rau các loại (hành tây, cà chua, cà rốt, súp lơ trắng, súp lơ xanh, bí đao, dưa chuột, cải ngọt, bắp cải, su hào...) trong khi đó vụ hè nhiều nhất cũng chỉ vào khoảng 2 tấn và chủng loại rau cũng kém đa dạng hơn. Nguồn rau thường là từ các xã lân cận như Nội đồng, Đại bá, Thường lệ, Hạ Nội, Tiên phong.. Phương thức thu mua thường theo 2 cách : trực tiếp mang xe đến các hộ vận chuyển về nhà hoặc các hộ nông dân này vận chuyển đến tận nhà. Tuy nhiên, anh không trực tiếp vận chuyển hàng đến nơi tiêu thụ mà giao lại cho các chủ buôn ngoài địa phương mà thông thường đã đặt hàng từ trước. Chủ buôn ngoài địa phương có thể là những người đến từ các vùng trong tỉnh hoặc từ các tỉnh khác (Hà Tây, Quảng Ninh, Hà Nội...). Các giao dịch với các tác nhân này chủ yếu thông qua điện thoại và có thể không diễn ra đều đặn theo ngày. Tác nhân đầu ra thường có mối quan hệ làm lâu dài và uy tín.

Công việc buôn bán khá thuận lợi do nguồn hàng dồi dào và lợi nhuận ổn định.