

## PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ RAU BẮP CẢI AN TOÀN TẠI HUYỆN PHÚC THỌ - TP. HÀ NỘI

Lê Đình Hải

Trường Đại học Lâm nghiệp

### TÓM TẮT

Phúc Thọ là huyện có tiềm năng lớn trong sản xuất rau an toàn, đặc biệt là rau bắp cải an toàn của Tp. Hà Nội. Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu đã chỉ ra những hạn chế đó là rau bắp cải an toàn được sản xuất theo quy mô hộ gia đình là chủ yếu, sản xuất rau quy mô trang trại còn rất ít, hệ thống các cơ sở, nhà máy chế biến rau chưa được hình thành. Các mối liên kết còn lỏng lẻo, chất lượng sản phẩm chưa được coi trọng, kết cấu tổ chức của chuỗi giá trị còn tách biệt, tác nhân chính trong chuỗi vẫn là người sản xuất mà chủ yếu là các hộ nông dân. Các tác nhân khác như: người thu gom, bán buôn, bán lẻ và đặc biệt là người tiêu dùng có tác động rất ít tới sự phát triển của chuỗi. Chuỗi giá trị ngành hàng rau bắp cải an toàn gần như mang tính một chiều. Nghiên cứu cũng đã chỉ ra được giải pháp chung và các giải pháp cụ thể đối với các tác nhân tham gia chuỗi nhằm nâng cao giá trị gia tăng trong chuỗi và phát triển bền vững chuỗi ngành hàng rau bắp cải an toàn trên địa bàn nghiên cứu

**Từ khóa:** Chuỗi giá trị, giá trị gia tăng, huyện Phúc Thọ, rau an toàn.

### I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Ở Việt Nam, nông nghiệp được xác định là ngành mũi nhọn trong chiến lược phát triển nền kinh tế đất nước. Bên cạnh nhiều ngành hàng nông nghiệp có thể mạnh như: lúa gạo, cà phê, cao su... thì ngành sản xuất rau quả đang từng bước vươn lên, từ cải tiến cách thức sản xuất đến nâng cao chất lượng và tăng sức cạnh tranh, hướng tới mục tiêu là mặt hàng nông sản xuất khẩu mũi nhọn. Trong quá trình đó, các chuỗi cung ứng rau an toàn (RAT) đã được hình thành, tuy nhiên còn đơn giản và có ít tác nhân tham gia. Việc sản xuất và tiêu thụ bên cạnh những thuận lợi cũng gặp không ít khó khăn, thách thức. Bản chất rau quả chứa nhiều nước nên dễ bị hư hỏng, trong khi sản phẩm của RAT đòi hỏi tươi, ngon, đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm. Mặt khác, quy mô sản xuất RAT còn manh mún, đơn lẻ. Các mô hình mới chỉ triển khai điển hình chưa nhân rộng, các mối liên kết, sự tương tác giữa các tác nhân tham gia trong chuỗi cung ứng và tiêu thụ sản phẩm với người sản xuất còn yếu. Điều này làm ảnh hưởng rất lớn tới việc giảm chi phí sản xuất, tối đa hoá lợi ích kinh tế của từng tác nhân trong chuỗi cũng như khó khăn trong phát triển, mở rộng quy mô, diện tích sản xuất.

Huyện Phúc Thọ thuộc Tp. Hà Nội là huyện đồng bằng Bắc Bộ, vùng đất nằm ở hữu ngạn của sông Hồng và sông Đáy. Tiềm năng phát

triển thành vùng nguyên liệu RAT chính là lợi thế rất lớn của người nông dân nơi này để phục vụ nhu cầu tiêu dùng trong huyện và đáp ứng một phần nhu cầu rất lớn của thị trường nội thành Hà Nội. Tuy nhiên, lợi thế này chưa được khai thác tốt. Thông tin về ngành hàng RAT đến với nông dân còn ít, sản xuất nhỏ lẻ, giá thành sản phẩm còn cao, các hoạt động liên quan đến sản xuất RAT trong chuỗi giá trị hàng hoá nông sản còn rời rạc, liên kết kém. Chính vì vậy, việc nghiên cứu chuỗi giá trị ngành hàng RAT tại huyện Phúc Thọ - Tp. Hà Nội có ý nghĩa rất quan trọng; nó sẽ giúp cho các nhà quản lý đề xuất những giải pháp nâng cao giá trị gia tăng của chuỗi giá trị ngành hàng RAT và đặc biệt là cho rau bắp cải an toàn, góp phần thúc đẩy việc mở rộng diện tích và tăng hiệu quả kinh tế cho từng tác nhân.

### II. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

#### 2.1. Phương pháp chọn điểm nghiên cứu

- *Chọn huyện nghiên cứu:* Huyện Phúc Thọ là địa phương có nhiều xã sản xuất RAT, đặc biệt là rau bắp cải.

- *Chọn xã điều tra:* Ba xã được chọn là: Sen Chiểu, Thanh Đa và Thọ Lộc. Đây là 3 xã trồng rau bắp cải an toàn với quy mô lớn, đem lại thu nhập khá lớn cho các hộ, người dân sản xuất lâu năm nên có nhiều kinh nghiệm. Tổng số hộ sản xuất RAT của 3 xã trong huyện Phúc Thọ được thể hiện trong bảng 1.

**Bảng 1. Số hộ điều tra của các xã theo vụ năm 2014**

STT	Xã	Tổng số hộ	Số hộ điều tra			
			Vụ sớm	Chính vụ	Vụ muộn	Tổng
1	Sen Chiểu	22	5	5	5	15
2	Thanh Đa	28	5	5	5	15
3	Thọ Lộc	19	5	5	5	15
<b>Tổng số</b>		<b>69</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>45</b>

- *Chọn hộ điều tra:*

Do mô hình trồng RAT chưa được nhân rộng cho các hộ nên việc chọn 45 hộ điều tra trên vừa đảm bảo cân bằng giữa tổng số hộ tham gia trồng RAT, quy mô trồng RAT của 3 xã và theo 3 vụ sản xuất khác nhau, vừa mang tính chất đại diện cho tổng thể nghiên cứu.

- *Chọn các tác nhân khác:* Quá trình chọn mẫu điều tra tại địa bàn sẽ được tiến hành lần lượt từ

tác nhân đầu tiên là người sản xuất đến tác nhân cuối cùng là người tiêu dùng. Thông tin từ tác nhân điều tra trước giúp ích rất nhiều cho việc lựa chọn số mẫu điều tra của tác nhân đứng sau nó. Tổng hợp kết quả chọn mẫu được thực hiện ở bảng 2.

**Bảng 2. Số lượng mẫu điều tra theo tác nhân**

STT	Tác nhân	Huyện Phúc Thọ	Hà Nội	Cộng
1	Người sản xuất	45	0	45
2	Người thu gom	5	0	5
3	Người bán buôn	6	0	6
4	Người bán lẻ	10	5	15
5	Người tiêu dùng	14	7	21
<b>Cộng</b>		<b>80</b>	<b>12</b>	<b>92</b>

**2.2. Phương pháp thu thập số liệu**

**2.2.1. Thu thập số liệu thứ cấp**

Nguồn số liệu thứ cấp là số liệu đã công bố bao gồm các thông tin về tình hình sản xuất RAT tại Việt Nam và của huyện Phúc Thọ, được thu thập từ các báo cáo, tạp chí, niên giám thống kê, Website của Chính phủ và các Bộ, ngành... Ngoài ra, tác giả còn tham khảo số liệu đã được công bố qua các cuộc hội thảo về sản xuất và tiêu thụ RAT do Sở Nông nghiệp Thành phố Hà Nội, Trung tâm Khuyến nông, Khuyến ngư Hà Nội tổ chức.

**2.2.2. Thu thập số liệu sơ cấp**

Các số liệu sơ cấp là số liệu liên quan đến tình hình sản xuất, tiêu thụ RAT của hộ nông dân, hoạt động của các tác nhân kinh doanh rau cải bắp an toàn. Phương pháp dùng để thu thập các số liệu này là: Phỏng vấn hộ nông dân bằng các câu hỏi đã chuẩn hóa; Đánh giá nông thôn có sự tham gia; Thảo luận nhóm; Tham vấn chuyên gia.

**2.3. Phương pháp xử lý và phân tích số liệu**

**2.3.1. Phương pháp xử lý số liệu**

Thông tin sau khi thu thập được xử lý bằng phần mềm Word, Excel. Thông tin đã xử lý được dùng để phân tích các nội dung liên quan đến chi phí, thu thập, lợi nhuận và việc làm của mỗi chuỗi.

**2.3.2. Phương pháp phân tích số liệu**

- Phương pháp thống kê mô tả: Sử dụng các chỉ tiêu số tuyệt đối, số tương đối, số bình quân để tính toán, mô tả thực trạng việc phát triển sản xuất, kinh doanh của các tác nhân trong ngành hàng RAT.

- Phương pháp phân tích kinh tế: Nghiên cứu đã sử dụng phương pháp phân tích hiệu quả kinh tế để nghiên cứu chuỗi giá trị ngành hàng rau cải bắp an toàn huyện Phúc Thọ.

**III. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU, THẢO LUẬN**

**3.1. Thực trạng về sản xuất và tiêu thụ rau cải bắp an toàn trên địa bàn huyện Phúc Thọ**

**3.1.1. Thực trạng sản xuất rau cải bắp an toàn của huyện Phúc Thọ**

*\* Diện tích rau cải bắp an toàn:*

Trong số các loại rau ăn lá, rau cải bắp an toàn có diện tích và quy mô trồng lớn nhất.

Cây cải bắp dễ trồng, năng suất ổn định, thị trường tiêu thụ rộng và đem lại nguồn thu nhập cao nên được nhiều người nông dân tham gia trồng. Qua 3 năm 2012 - 2014, diện tích cây cải bắp chiếm xấp xỉ 12 - 13% so với tổng diện tích rau vụ đông. Tổng diện tích rau cải bắp an toàn của huyện năm 2013 đạt 45,18 ha, tăng 3,96% so với năm 2012. Năm 2014 diện tích trồng cải bắp tiếp tục tăng 8,96% so với năm 2013, đạt 49,23 ha.

\* *Năng suất và sản lượng rau cải bắp an toàn:*

Rau cải bắp an toàn được trồng ở huyện

Phúc Thọ theo 3 vụ chính: Vụ cải bắp sớm, cải bắp chính vụ và cải bắp muộn. Các giống cải bắp được nông dân ưa chuộng là những giống: C90, AK, cải bắp sần... Đây là những giống cải bắp của Nhật Bản cho năng suất và chất lượng cao so với các giống cải bắp nội được trồng trước đây. Nhìn chung năng suất cải bắp chính vụ liên tục tăng qua 3 năm với tỷ lệ tăng bình quân là 2,29%. Kinh nghiệm của nông dân vùng chuyên canh rau là trồng rau sớm nhằm tạo sự khác biệt cho sản phẩm của mình giúp khâu tiêu thụ sản phẩm dễ dàng và đem lại thu nhập cao trên đơn vị đất canh tác.

**Bảng 3. Năng suất và sản lượng cải bắp an toàn của huyện Phúc Thọ qua 3 năm 2012 - 2014**

STT	Diễn giải	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	So sánh (%)		
					Năm 2013/2012	Năm 2014/2013	TĐPT Bình quân
1	Năng suất (tấn/ha)	44,30	43,53	43,14	98,26	99,10	98,68
2	Sản lượng (tấn)	1.925,28	1.966,68	2.123,78	102,15	107,99	105,03

*Nguồn: Phòng thống kê huyện Phúc Thọ*

### 3.1.2. Thực trạng tiêu thụ rau cải bắp an toàn của huyện

Huyện Phúc Thọ có 4 chợ là nơi hoạt động tiêu thụ nông sản chính của nông dân, tuy nhiên, lượng nông sản tiêu thụ tại đây không nhiều. Sản lượng cải bắp hàng năm của 3 xã Ngọc Tảo, Tam Huân và Hát Môn không lớn và sản xuất rất phân tán, nhỏ lẻ nên phần lớn phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng tại chỗ của người dân. Việc các chợ hoạt động không thường xuyên làm cho người nông dân gặp khó khăn trong tiêu thụ sản phẩm, làm chậm tiến trình chuyển đổi cơ cấu cây trồng và sản xuất nông nghiệp theo hướng hàng hóa.

\* *Giá bán cải bắp trên thị trường huyện Phúc Thọ*

Sự biến động của giá cả luôn ảnh hưởng rất

lớn đến hiệu quả sản xuất và diện tích trồng cây cải bắp hàng năm của người nông dân. Theo số liệu của Phòng Thống kê huyện Phúc Thọ, qua 3 năm giá bán cải bắp an toàn biến động theo hướng có lợi cho người sản xuất. Tỷ lệ tăng giá bình quân chung qua 3 năm đạt 4,48%.

Giá cải bắp sớm hàng năm bán ở mức cao và ít biến đổi. Giá cải bắp giảm dần khi sản lượng thu hoạch tăng lên. Năm 2013, cải bắp chính vụ bị mưa ngập làm dập nát nên tại thời điểm đó giá bán cải bắp tăng. Do phần lớn các cây rau vụ đông khác cũng bị thiệt hại lớn do thiên tai nên sản lượng sụt giảm, lượng cung sau đó giảm dẫn đến giá bán rau tăng cao. Chính vì vậy, xét chung toàn niên vụ thì giá cải bắp năm 2013 đã tăng nhẹ so với năm 2012.

**Bảng 4. Giá bán cải bắp an toàn trên thị trường huyện Phúc Thọ**

STT	Diễn giải	Giá bán (1000 đ/kg)			So sánh (%)		
		Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2013/2012	Năm 2014/2013	TĐPT bình quân
	<b>Giá bán bình quân</b>	<b>4,26</b>	<b>4,32</b>	<b>4,65</b>	<b>101,41</b>	<b>107,64</b>	<b>104,48</b>
1	Cải bắp sớm	6,50	6,52	6,59	100,31	101,07	100,69
2	Cải bắp chính vụ	2,30	2,42	2,63	105,22	108,68	106,93
3	Cải bắp muộn	2,60	2,64	2,70	101,54	102,27	101,90

*Nguồn: Phòng Thống kê huyện Phúc Thọ*

Năm 2014 giá bán rau cải bắp an toàn cao hơn hẳn năm 2013. Trận rét đậm kéo dài đã khiến cho năng suất, sản lượng rau vụ đông bị sụt giảm nghiêm trọng. Rau ăn lá trở nên khan hiếm trong thời gian dài, đặc biệt vào những tháng đầu năm 2014, khi rau cải bắp chính vụ và cải bắp muộn thu hoạch. Điều này dẫn đến năm 2014 giá bán cải bắp đã tăng so với năm 2013 là 330 đồng/kg. Nhìn chung qua 3 năm, trên địa bàn huyện Phúc Thọ không xảy ra tình trạng dư thừa cải bắp, với mức giá bán cải bắp như vậy thì người nông dân có lãi khi sản xuất.

**3.1.3. Các chương trình, dự án hỗ trợ phát triển sản xuất rau cải bắp an toàn**

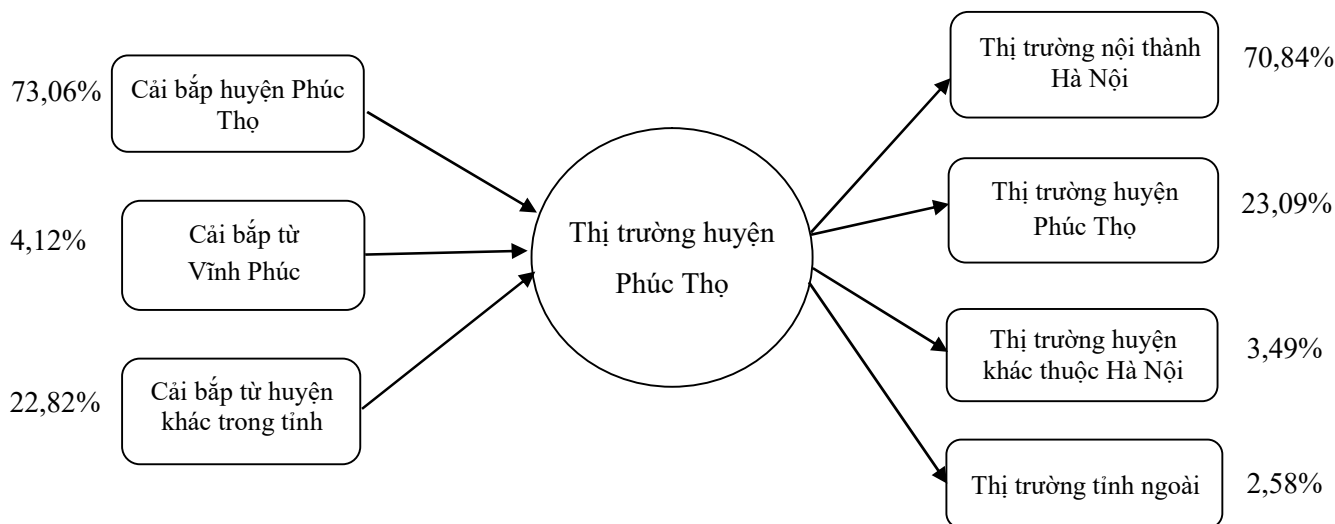
Trên địa bàn huyện Phúc Thọ, có 3 chương trình, đề án hỗ trợ phát triển sản xuất cây rau vụ đông nói chung và rau cải bắp an toàn nói riêng. Trong số các chương trình đề án đó chương trình hỗ trợ sản xuất cây vụ đông của thành phố Hà Nội là chương trình lớn và thời gian thực hiện dài nhất. Kinh phí của chương trình này lớn, tuy nhiên sự hỗ trợ dàn trải trên nhiều đối tượng cây trồng, chủ yếu tập trung vào hỗ trợ về thủy lợi dẫn tới kinh phí hỗ trợ trên một đơn vị diện tích cụ thể không lớn.

Mặc dù có chương trình hỗ trợ sản xuất cây vụ đông nhưng qua 3 năm diện tích cây vụ đông huyện Phúc Thọ tăng nhưng không đáng kể.

Số lớp tập huấn kỹ thuật sản xuất rau qua 3 năm không nhiều. Vẫn có nhiều xã trong năm không được tập huấn, nông dân chưa được tiếp cận với khoa học kỹ thuật. Tập huấn quản lý dịch hại tổng hợp (IPM - Integrated Pest Management) rất thiết thực với người nông dân đặc biệt là đối với sản xuất rau cải bắp an toàn nhưng do hạn chế về kinh phí nên mỗi năm Trạm Bảo vệ thực vật cấp huyện cũng chỉ cố gắng tổ chức được 3 lớp IPM đối với rau.

**3.2. Phân tích chuỗi giá trị rau an toàn huyện Phúc Thọ**

Là một trong những huyện nằm tiếp giáp với thị xã Sơn Tây nên Phúc Thọ có nhiều điều kiện để trở thành vùng nguyên liệu cung cấp rau xanh cho thành phố, thị xã. Sự đa dạng của vùng sản xuất, tác nhân tham gia vào các chợ đầu mối rau quả là nguyên nhân tạo ra sự đa dạng các nguồn cung ứng và thị trường tiêu thụ của huyện trong những năm qua. Hiện nay, tại Phúc Thọ, nguồn cung ứng rau cải bắp an toàn tập trung ở 3 nguồn chính theo hình 1.



**Hình 1. Kênh cung ứng rau cải bắp an toàn của huyện Phúc Thọ năm 2014**  
(Nguồn: Tính toán từ số liệu điều tra)

- Nguồn cung ứng là các vùng trồng rau trong huyện, đây là nguồn chính cung cấp sản lượng cải bắp hàng hóa, chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong cơ cấu nguồn cung ứng của huyện (chiếm khoảng 73,06%).

- Nguồn cung ứng từ huyện khác thông qua các chủ buôn và các tác nhân thu gom (chiếm

khoảng hơn 20% nguồn cung ứng).

- Nguồn cung ứng rau từ Vĩnh Phúc chiếm tỷ lệ nhỏ trong cơ cấu nguồn cung ứng chính của huyện (khoảng 4,12%).

Nhìn chung rau cải bắp an toàn huyện Phúc Thọ mang tính hàng hóa cao, thị trường tiêu thụ rộng và nhiều tiềm năng. Trong nhiều năm qua,

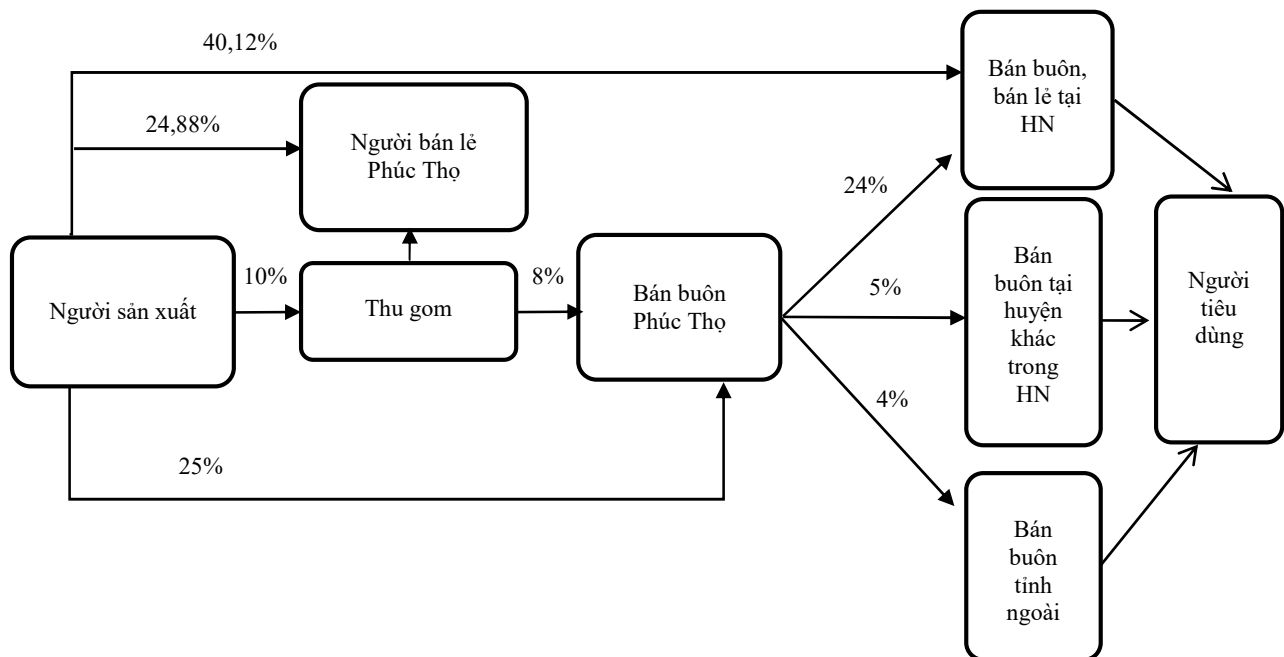
thị trường Hà Nội vẫn là thị trường tiêu thụ cải bắp an toàn chính của huyện. Năm 2014, thị trường này đã tiêu thụ khoảng 70,84% lượng cải bắp trên thị trường Phúc Thọ. Tiêu thụ tại địa phương là 23,09% và có xu hướng tăng lên khi các nhà máy trong các khu công nghiệp dần đi vào hoạt động. Tương tự vậy, bếp ăn của các công ty thuộc các khu công nghiệp huyện Quốc Oai và Đan Phượng hiện nay mỗi ngày cũng tiêu thụ một lượng rau khá lớn và con số này sẽ còn tăng mạnh trong thời gian tiếp theo. Thị trường tiêu thụ ngoại Tỉnh của cải bắp an toàn Phúc Thọ mới chỉ dừng lại ở các tỉnh lân cận như Hòa Bình. Kênh tiêu thụ tại các thị trường xa như miền Trung, miền Nam chưa hình thành.

Rau cải bắp an toàn xuất xứ từ Phúc Thọ chưa có mặt trong các siêu thị lớn như Metro, Coop - Mark và các chuỗi cửa hàng bán lẻ tiện lợi F - Mark... Mặc dù đã được Thành phố và Huyện đầu tư xây dựng vùng rau sạch, tuy nhiên nhìn chung rau cải bắp chưa đáp ứng được các yêu cầu nghiêm ngặt về số lượng

cũng như chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm của các đơn vị kinh doanh này.

Hiện nay, rất ít doanh nghiệp thu mua rau cải bắp an toàn trên địa bàn huyện làm nguyên liệu chế biến. Các hợp tác xã trong huyện đóng góp không đáng kể cho việc tiêu thụ sản phẩm của tác nhân sản xuất. Thị trường tiêu thụ rau là thị trường tự do, mua bán theo hình thức tự thỏa thuận không thông qua hình thức ký hợp đồng mua bán hay các đơn đặt hàng. Do vậy, khi giá cả không ổn định và luôn có những biến động lớn theo thời vụ thì tác nhân sản xuất vẫn là mắt xích chịu nhiều rủi ro nhất trong chuỗi giá trị ngành hàng.

Như đã phân tích ở trên, nguồn cung rau cải bắp an toàn trên địa bàn huyện Phúc Thọ đến từ 2 nguồn chính: người nông dân Phúc Thọ sản xuất và nguồn cải bắp đến từ các địa phương khác. Trong đó nguồn cải bắp người dân Phúc Thọ sản xuất chiếm tới 73,06%. Sơ đồ các kênh phân phối rau cải bắp của Huyện được thể hiện theo hình 2.

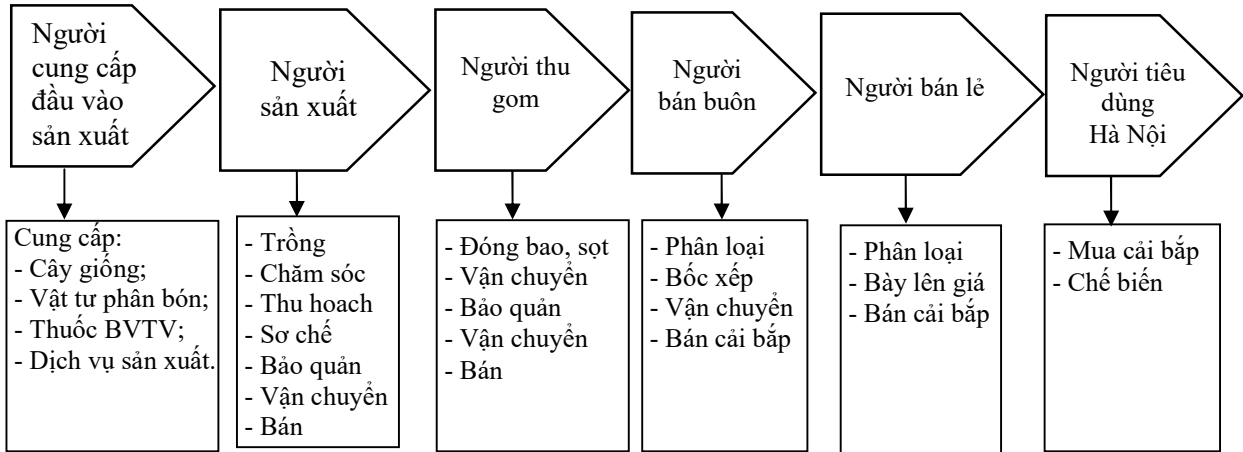


**Hình 2. Các kênh phân phối rau cải bắp an toàn của huyện Phúc Thọ năm 2014**  
(Nguồn: Tổng hợp phiếu điều tra)

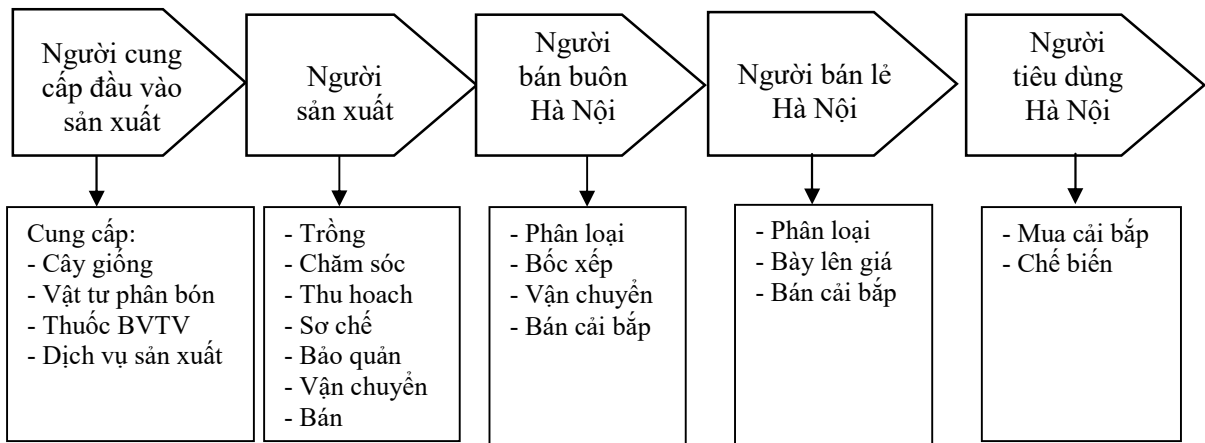
Hình 3 thể hiện khái quát các kênh cung ứng rau cải bắp an toàn gồm 4 kênh chính. Trong cả 4 kênh cung ứng RAT này, các tác nhân kinh tế có chức năng nhất định, có mối liên kết từ đầu đến cuối quá trình sản xuất kinh doanh được gắn kết với nhau thành một chuỗi cung ứng. Trong chuỗi này một loạt các hoạt

động được thực hiện trong một đơn vị sản xuất, kinh doanh kết nối người sản xuất với người tiêu dùng. Kết quả của chuỗi có được khi sản phẩm được bán cho người tiêu dùng cuối cùng. Tất cả những người tham gia trong chuỗi hoạt động có trách nhiệm để tạo ra giá trị tối đa trong chuỗi.

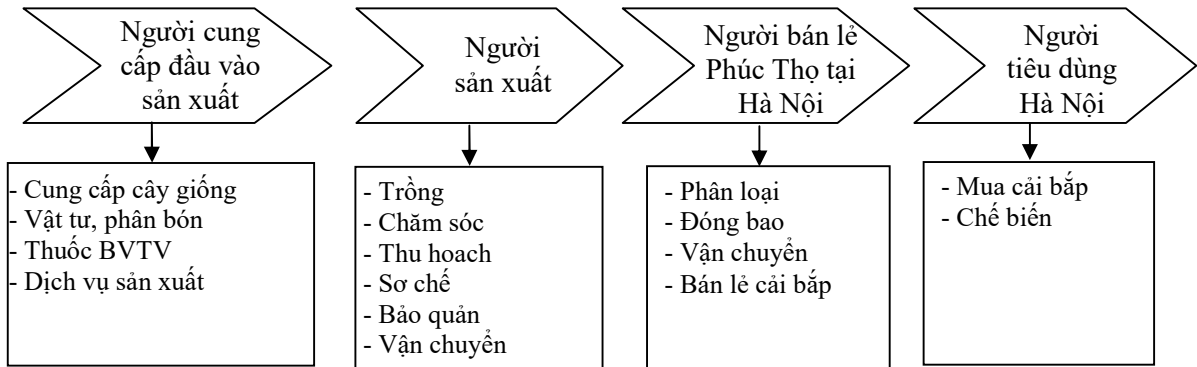
**\* Kênh I:**



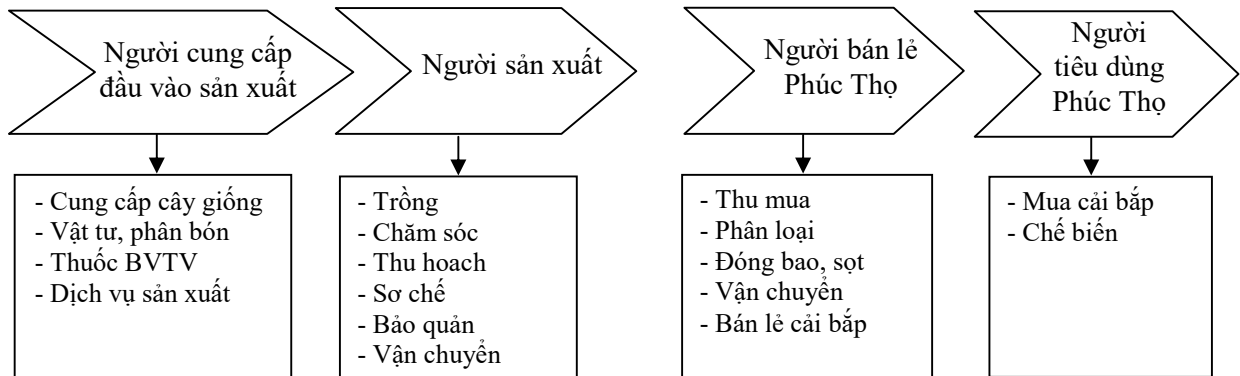
**\* Kênh II:**



**\* Kênh III**



**\* Kênh IV**



**Hình 3. Các kênh cung ứng chính trong chuỗi giá trị rau cải bắp an toàn tại huyện Phúc Thọ**

3.2. Phân tích giá trị gia tăng trong chuỗi rau bắp cải

**Bảng 5. Giá bán và giá trị gia tăng qua các tác nhân**  
(Tinh bình quân trên 100 kg cải bắp an toàn tươi)

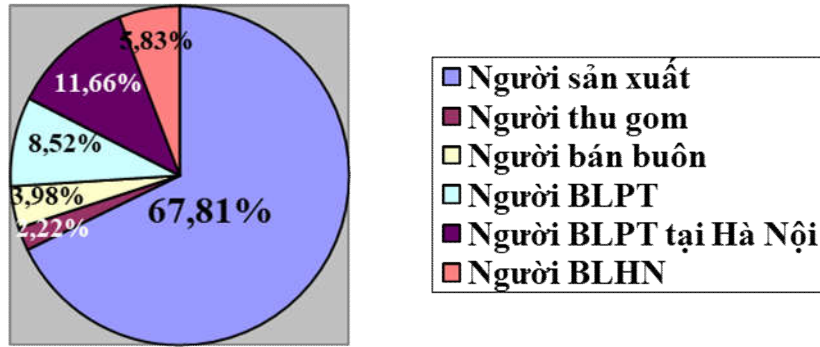
Diễn giải	ĐVT	Sản xuất	Thu gom	Bán buôn Hà Nội	Bán lẻ Phúc Thọ tại Hà Nội	Bán lẻ Phúc Thọ	Bán lẻ Hà Nội	Cả chuỗi giá trị
<b>Kênh I</b>								
Giá bán	1.000 đ	420	580	700	-	-	780	780
IC	1.000 đ/kg	94,67	435	637	-	-	653	74,67
VA	1.000 đ/kg	370,33	145	63	-	-	127	705,33
Tỷ lệ giá trị gia tăng	%	52,50	20,56	8,93			18,01	100,00
<b>Kênh II</b>								
Giá bán	1.000 đ	485	-	700	-	-	780	780
IC	1.000 đ	94,67	-	577	-	-	653	159,67
VA	1.000 đ	370,33	-	123	-	-	127	620,33
Tỷ lệ giá trị gia tăng	%	59,7	-	19,83	-	-	20,47	100,00
<b>Kênh III</b>								
Giá bán	1.000 đ	485	-	-	750	-	-	750
IC	1.000 đ	94,67	-	-	598	-	-	227,67
VA	1.000 đ	370,33	-	-	152	-	-	522,33
Tỷ lệ giá trị gia tăng	%	70,90	-	-	29,10	-	-	100,00
<b>Kênh IV</b>								
Giá bán	1.000 đ/kg	485	-	-	-	690	-	690
IC	1.000 đ	94,67	-	-	-	497	-	126,67
VA	1.000 đ	370,33	-	-	-	193	-	563,33
Tỷ lệ giá trị gia tăng	%	65,74	-	-	-	34,26	-	100,00

Nguồn: Tổng hợp số liệu điều tra

Kết quả tại bảng 5 cho thấy: Kênh I đạt giá trị gia tăng lớn nhất. Tại kênh hàng này, các tác nhân đều đạt được kết quả và hiệu quả kinh tế cao nhất, người sản xuất bán được rau cải bắp an toàn với mức giá cao nhất, người bán buôn mua được hàng với giá hợp lý, bên cạnh đó họ chủ động được phương tiện vận chuyển, tiết kiệm chi phí công lao động, chủ động thiết lập các mối quan hệ đầu vào, đầu ra... Có thể nhận xét rằng, người bán buôn đóng vai trò quan trọng nhất thúc đẩy kênh hàng này phát triển. Kênh I là kênh hoạt động có hiệu quả nhất trong ngành hàng nên cần thiết được mở rộng trong những năm tới. Kênh III, kênh IV mặc dù mỗi tác nhân hoạt động có kết quả kinh

tế tốt nhất nhưng lại là kênh đem lại khoản giá trị gia tăng của kênh hàng không cao. Kênh hàng I có giá trị gia tăng cao hơn kênh hàng III, IV và vai trò của tác nhân thu gom là rõ ràng.

Qua nghiên cứu 4 kênh hàng chính trong chuỗi giá trị rau cải bắp huyện Phúc Thọ, tác giả thấy rằng: Tác nhân người sản xuất đã đạt được tỷ lệ giá trị gia tăng lớn nhất (67,81%); Tiếp sau tác nhân sản xuất là tác nhân người bán lẻ Phúc Thọ tại Hà Nội (11,66%); Các tác nhân người bán buôn và tác nhân người thu gom đạt giá trị gia tăng thấp hơn (2,22% và 3,98%); Tác nhân bán lẻ Hà Nội chỉ đạt tỷ lệ giá trị gia tăng là 5,83%. Như vậy, tỷ lệ giá trị gia tăng tác nhân người thu gom đạt thấp nhất.



Hình 4. Cơ cấu GTGT của các tác nhân qua những kênh hàng chính trong chuỗi giá trị ngành hàng rau cải bắp an toàn huyện Phúc Thọ năm 2014  
(Nguồn: Tính toán từ số liệu điều tra)

3.2.4. Phân tích tổng hợp kinh tế chuỗi giá trị rau cải bắp an toàn

Số liệu về hiệu quả kinh tế của các tác nhân

trong ngành hàng cải bắp an toàn huyện Phúc Thọ năm 2014 (tính bình quân trên 100 kg rau cải bắp an toàn) được thể hiện tại bảng 6.

Bảng 6. Hiệu quả kinh tế của các tác nhân trong ngành hàng cải bắp an toàn tại huyện Phúc Thọ, Tp. Hà Nội

*ĐVT: 1.000 đồng*

TT	Diễn giải	Người sản xuất	Người thu gom	Người bán buôn	Người bán lẻ
1	Doanh thu (TR)	465	580	666,67	740
2	Chi phí trung gian (IC)	94,67	435	580	582,67
3	Giá trị gia tăng (VA)	370,33	145,00	86,67	157,33
4	Thu nhập thuần (GPr)	202,10	31	44,33	38,33
5	TR/IC	4,91	1,33	1,15	1,27
6	VA/IC	3,91	0,33	0,15	0,27
7	GPr/IC	2,13	0,07	0,08	0,07
8	Thu nhập thuần/chi phí công lao động (GPr/W)	197,74	42	201,52	51,04

*(Nguồn: Tổng hợp số liệu điều tra)*

Xét về doanh thu và chi phí trung gian thì cao nhất chính là tác nhân bán lẻ (740.000 đồng và 582.670 đồng), tuy nhiên doanh thu đạt cao không có nghĩa là kinh doanh đã hiệu quả. Tác nhân người sản xuất đạt giá trị gia tăng cao nhất (370.330 đồng).

Xét chỉ tiêu GPr/IC thì thấy rằng, tác nhân người bán lẻ và thu gom đạt thấp nhất (0,07 lần). Mỗi tác nhân bán lẻ và thu gom là một mắt xích nhỏ giúp cho sự lưu chuyển cải bắp nhanh hơn đến người tiêu dùng. Chính vì vậy tác nhân này đạt giá trị gia tăng và thu nhập thuần thấp nhất là điều hợp lý và công bằng.

Khi xem xét tác nhân người bán buôn thì thấy rằng, các chỉ tiêu về kết quả và hiệu quả kinh tế của tác nhân này thấp hơn tác nhân sản xuất. Trên thực tế, với lượng cải bắp an toàn tiêu thụ trong ngày lớn thì tác nhân người bán buôn cải bắp an toàn lại là tác nhân đạt giá trị thu nhập thuần trên một ngày công lao động cao nhất (201.520 đồng).

Kết quả bảng 6 cho thấy, tất cả các chỉ tiêu tính hiệu quả kinh tế của các tác nhân là TR/IC, VA/IC, GPr/IC đều không âm, điều đó chứng tỏ tất cả các tác nhân hoạt động trong ngành hàng đều có hiệu quả. Như vậy, tác nhân



người bán buôn là tác nhân có giá trị thu nhập thuần tính trên một ngày công lao động là cao nhất, tiếp sau đó là tác nhân người sản xuất (197.740 đồng) và tác nhân người thu gom (42.000 đồng).

Ngành hàng cải bắp có những đặc thù riêng, sản phẩm của nó là cải bắp tươi, không thể lưu giữ trong thời gian lâu mà phải bán ngay sau khi thu hoạch. Nếu không được bảo quản trong nhà lạnh thì thời gian sử dụng chỉ trong một vài ngày. Điều đó nói nên rằng tuy các tác nhân khác không tạo ra sản phẩm và hiệu quả kinh tế cao như tác nhân sản xuất nhưng các tác nhân sau lại ảnh hưởng rất lớn đến toàn bộ ngành hàng. Thiếu các tác nhân sau thì ngành hàng sẽ gặp khó khăn rất lớn. Chính vì vậy, cần phải chú trọng tới các tác nhân khác nữa và đầu tư tìm kiếm mở rộng thị trường nhanh và mạnh hơn nữa để tránh ảnh hưởng không tốt tới toàn bộ ngành hàng trong tương lai.

### **3.3. Một số giải pháp góp phần nâng cao GTGT của chuỗi rau cải bắp an toàn tại huyện Phúc Thọ**

#### **3.3.1. Giải pháp chung**

- Quy hoạch các vùng sản xuất rau chuyên canh nhằm phát triển sản xuất rau cải bắp an toàn theo quy mô trang trại hoặc mô hình HTX, từ đó mới thực hiện được tốt các mối liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

- Tăng cường tuyên truyền, định hướng trồng rau phải đảm bảo tăng lợi nhuận của người sản xuất và an toàn cho người sử dụng. Tránh lạm dụng thuốc bảo vệ thực vật trong sản xuất rau và thực hiện cách ly không đúng thời gian quy định, sử dụng những loại thuốc bảo vệ thực vật thân thiện với môi trường nhưng vẫn hiệu quả trên cây rau cải bắp.

- Tiếp tục xây dựng thương hiệu RAT, đồng thời quảng bá rộng rãi trên toàn bộ thị trường bằng chính rau cải bắp an toàn của Phúc Thọ đã qua kiểm định chất lượng sản phẩm, có mã vạch, bao bì, nhãn hiệu ghi rõ địa chỉ người sản xuất.

- Hoàn thiện hoạt động của hệ thống kiểm

dịch, kiểm soát chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm trên địa bàn.

- Phát triển các loại hình dịch vụ cung ứng vật tư phân bón và dịch vụ sản xuất nông nghiệp.

- Tổ chức đầu tư cơ sở hạ tầng, nhất là giao thông nội đồng để thuận tiện cho vận chuyển rau an toàn.

- Đầu tư nâng cấp và mở rộng các chợ đầu mối. Hỗ trợ tư nhân một phần kinh phí để xây kho lạnh bảo quản rau.

- Tăng cường hơn nữa các hoạt động tập huấn chuyển giao khoa học kỹ thuật cho người nông dân, nhất là mô hình các trang trại sản xuất rau cải bắp an toàn với công nghệ sản xuất tiên tiến, hiệu quả.

- Tăng cường hơn nữa mối quan hệ với các cơ quan nghiên cứu rau quả để có được sự tư vấn, hỗ trợ, chuyển giao, khuyến cáo và hợp tác nhất định về vấn đề giống.

#### **3.3.2. Giải pháp cụ thể với từng tác nhân**

##### **3.3.2.1. Người sản xuất**

Trong những năm tới, hộ sản xuất phải tập trung các nguồn lực đầu tư để chuyển dần sang hướng sản xuất hàng hóa cho rau cải bắp an toàn. Sản xuất phải chuyển dần từ sản xuất nhỏ lẻ sang sản xuất trang trại hoặc chuyên môn hóa, cụ thể phải tích tụ ruộng đất để trồng rau nhằm tăng quy mô diện tích trên hộ và tăng quy mô ngành hàng rau cải bắp an toàn. Khi đã có diện tích sản xuất đủ lớn và ổn định, các trang trại có thể liên kết sản xuất theo quy trình, theo đơn đặt hàng, theo hợp đồng tiêu thụ sản phẩm với một tác nhân đầu ra tin cậy (như doanh nghiệp đóng trên địa bàn, công ty thu gom và bán buôn rau, các siêu thị, chuỗi cửa hàng bán lẻ...). Rau cải bắp an toàn trước khi đưa ra thị trường được đóng gói, có nhãn hiệu ghi rõ nguồn gốc xuất xứ của rau, đáp ứng được thị hiếu người tiêu dùng là giải pháp hữu hiệu mở rộng thị trường đầu ra cho rau cải bắp an toàn và tăng được giá bán, tăng được thu nhập cho tác nhân sản xuất.

Nông dân cần chủ động trang bị cho mình

những kiến thức khoa học về sản xuất và bảo quản, thực tiễn hóa những kiến thức ấy thành các kỹ năng sản xuất tiên tiến, hiện đại nhằm nâng cao hơn nữa năng suất và chất lượng rau cải bắp an toàn. Chủ động liên hệ với các Trung tâm nghiên cứu, Viện nghiên cứu rau quả, cơ quan khuyến nông... để có được sự tư vấn tốt nhất.

#### ***3.3.2.2. Người thu gom***

Cách thức hoạt động hiện nay của tác nhân này chủ yếu là tự phát và rất bị động. Tuy nhiên, tác nhân này vẫn đang tồn tại và cần thiết trong khâu lưu chuyển hàng hóa. Song trong tương lai, tác nhân này nên được thay thế hoặc sáp nhập vào một tác nhân khác là tác nhân bán buôn hoặc có thể là một công ty trung gian chuyên thu mua rau với số lượng lớn... Vấn đề cần thiết hiện nay đối với tác nhân này là cần phải có tổ chức hợp lý và có quy củ theo nhóm, đội hoặc công ty nhỏ để thực hiện khâu lưu chuyển nhanh, tốt, có hiệu quả hơn nữa.

#### ***3.3.2.3. Người bán buôn***

Người bán buôn cần phải có thông tin đầy đủ về thị trường, phải chủ động được nguồn hàng đảm bảo chất lượng và có được một thị trường lớn lâu dài, ổn định. Vì vậy, trước hết họ phải thiết lập mối quan hệ bền vững với các tác nhân khác trong ngành hàng để có thể liên kết giúp đỡ nhau cũng phát triển.

Ký hợp đồng đầu vào ổn định với tác nhân sản xuất hoặc công ty thu gom để chủ động được nguồn hàng của mình. Sau đó, họ cần phải thường xuyên tìm hiểu thị trường nơi họ đang trao đổi mua bán và các thị trường khác xung quanh. Đồng thời họ nên phối hợp, công tác với các cơ quan nghiên cứu có liên quan để khảo sát và tìm kiếm các thị trường tiềm năng.

#### ***3.3.2.4. Người bán lẻ***

Để phát triển bền vững trong ngành hàng, các tác nhân người bán lẻ phải có mối quan hệ trao đổi chặt chẽ với các tác nhân khác trong ngành hàng, đồng thời giữ vững và tìm kiếm thêm thị trường tiêu thụ mới cho mình trong

thời gian tới.

Để phù hợp với xu hướng phát triển trong tương lai thì hệ thống bán lẻ rau quả sẽ dần được hình thành với chuỗi các cửa hàng tiện lợi chuyên bán lẻ rau quả có uy tín và chất lượng. Để bảo vệ sức khỏe cho mình, khách hàng cũng sẽ tìm mua những sản phẩm rau cải bắp an toàn tại các cửa hàng tin cậy, nơi chất lượng rau được đảm bảo, trên bao bì ghi rõ nguồn gốc xuất xứ của rau... Tác nhân người bán lẻ cần xác định rõ chiến lược hoạt động và phát triển của mình để có sự thay đổi phù hợp với xu hướng của thị trường và xu hướng tiêu dùng của khách hàng.

### **IV. KẾT LUẬN**

- Tại huyện Phúc Thọ, rau cải bắp an toàn được sản xuất theo quy mô hộ gia đình là chủ yếu. Sản xuất rau quy mô trang trại còn rất ít, hệ thống các cơ sở, nhà máy chế biến rau chưa được hình thành. Tham gia trong chuỗi giá trị ngành hàng rau cải bắp an toàn huyện Phúc Thọ gồm các tác nhân chính là: người sản xuất, người thu gom, người bán buôn, người bán lẻ và người tiêu dùng;

- Nguồn cung ứng rau cải bắp an toàn cho thị trường huyện Phúc Thọ gồm hai nguồn chính là lượng rau cải bắp an toàn do nông dân Phúc Thọ sản xuất ra (chiếm khoảng 73,06%) và lượng rau cải bắp an toàn từ các địa phương khác đến (chiếm khoảng 26,94%);

- Rau cải bắp an toàn sản xuất tại huyện Phúc Thọ được tiêu thụ qua 4 kênh chính. Trong đó kênh tiêu thụ I chiếm tỷ trọng lớn và tạo ra giá trị gia tăng cao nhất;

- Trong chuỗi giá trị ngành hàng rau cải bắp an toàn, giữa các tác nhân đã có những mối liên kết, chia sẻ thông tin sản xuất thị trường với các mức độ khác nhau. Người sản xuất đã có chiến lược sản xuất cải bắp sớm tạo ra sự khác biệt về sản phẩm. Sự phân bổ thu nhập và việc làm giữa các tác nhân cho thấy có sự hợp lý nhất định. Tuy nhiên, chuỗi giá trị ngành hàng rau cải bắp an toàn của huyện vẫn còn có những hạn chế như: Các mối liên kết còn lỏng lẻo, chất lượng sản phẩm chưa được coi trọng,

kết cấu tổ chức của chuỗi giá trị còn tách biệt, tác nhân chính trong chuỗi vẫn là người sản xuất mà chủ yếu là các hộ nông dân;

- Để hoàn thiện và phát triển chuỗi giá trị ngành hàng rau cải bắp an toàn, huyện Phúc Thọ trong các năm tới cần nghiên cứu triển khai nhóm giải pháp cho toàn chuỗi và cho từng tác nhân tham gia chuỗi.

### **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Phòng Thống kê huyện Phúc Thọ (2014). *Tình hình kinh tế - xã hội huyện Phúc Thọ*.

2. Phòng Thống kê huyện Phúc Thọ (2014). *Tình sản xuất, tiêu thụ cây vụ Đông huyện Phúc Thọ*.

3. Phòng Địa chính huyện Phúc Thọ (2014). *Tình hình đất đai huyện Phúc Thọ*.

4. Phòng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn huyện Phúc Thọ (2014). *Các chương trình dự án hỗ trợ sản xuất cây vụ Đông*.

5. Hồ Thanh Sơn, Đào Thế Anh (2006). *Phân tích ngành hàng rau an toàn Hà Nội*. Viện Khoa học kỹ thuật Nông nghiệp Việt Nam, Bộ môn Hệ thống Nông nghiệp.

6. Viện Nghiên cứu chính sách lương thực Quốc tế (2002). *Ngành rau quả ở Việt nam: tăng giá trị từ khâu sản xuất đến tiêu dùng*.

## **ANALYSING VALUE CHAIN OF SAFE CABBAGE IN PHUC THO DISTRICT, HANOI CITY**

**Le Dinh Hai**

*Vietnam National University of Forestry*

### **SUMMARY**

Phuc Tho district has a great potential in producing safe vegetables, especially safe cabbage in Hanoi city. However, study results indicated that there are still several limitations, including: safety cabbage is produced mainly by household scale; the system of facilities and plants for processing safety vegetables have not been established. Linkages in the value chain of safe vegetables are still very loose, product quality is not considered importantly, organisation structure of value chains is separate, main actors of value chains are farmers. Other agents such as: collectors, wholesalers, retailers and especially consumers have little impacts on the development of the value chains. The value chain of safe cabbage is almost one way. The study also proposes general solutions and also specific solutions for different actors of the value chain in order to increase added values in the value chain and develop a sustainable value change for safe cabbage in the study area.

**Keywords: Added values, Phuc Tho district, safe vegetables, value chain.**

**Ngày nhận bài** : 19/4/2018

**Ngày phản biện** : 20/5/2018

**Ngày quyết định đăng** : 31/5/2018