

NHỮNG CHUYỂN BIẾN TRONG QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN SẢN XUẤT VÀ TIÊU THỤ RAU AN TOÀN LÀO CAI

Ngô Thu Hằng¹, Nguyễn Thị Sáu¹, Nguyễn Thị Tân Lộc¹

TÓM TẮT

Kết quả thực hiện dự án “Xây dựng hệ thống sản xuất - kinh doanh rau bền vững và hiệu quả tại khu vực Tây Bắc Việt Nam” do Trung tâm Nghiên cứu Nông nghiệp Quốc tế Úc (ACIAR) tài trợ từ 2012 đến nay đã khẳng định tiềm năng và khả năng sản xuất rau an toàn (RAT) nói chung, rau bản địa nói riêng của tỉnh Lào Cai. Tiềm năng và khả năng sản xuất rau Lào Cai đã được thể hiện bằng các kết quả và sự cải thiện đời sống của người sản xuất, người kinh doanh và người tiêu dùng. Các kết quả đánh giá hoạt động sản xuất và tiêu thụ được thể hiện qua thông tin của các cuộc phỏng vấn sâu, tổ chức họp nhóm với các tác nhân. Mức độ đầu tư cho việc sản xuất - kinh doanh RAT Lào Cai ngày một gia tăng với trang thiết bị, phương tiện hiện đại nhằm đảm bảo chất lượng rau tốt nhất khi đến tay người tiêu dùng. Là tác nhân cuối cùng nhưng có vai trò quan trọng quyết định sự phát triển của sản phẩm, người tiêu dùng rau Lào Cai đang được hưởng đến lợi ích tối đa khi có được sản phẩm an toàn, chất lượng với sự hài lòng ngày càng cao.

Từ khóa: Rau Lào Cai, cải thiện, người sản xuất, người kinh doanh, người tiêu dùng

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Lào Cai là một tỉnh miền núi vùng cao biên giới với 25 dân tộc, trong đó dân tộc thiểu số chiếm 64,8% dân số và họ cũng chiếm khoảng 80% số hộ nghèo trong toàn tỉnh (Lý Văn Hải, 2011). Vì vậy, vấn đề nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống cho người dân, đặc biệt là người dân tộc thiểu số luôn được ưu tiên.

Với đặc điểm về khí hậu, đất và nước, Lào Cai rất phù hợp với việc sản xuất rau chất lượng cao (RAT và rau hữu cơ), đặc biệt vào thời điểm trái vụ. Hiện nay, rau được sản xuất tại đây rất đa dạng về chủng loại, bao gồm rau phổ thông và rau bản địa, độ ngon và giá trị dinh dưỡng của chúng luôn được đánh giá cao. Tuy nhiên, do còn nhiều hạn chế trong khâu sản xuất, tiêu thụ và khoảng cách về mặt địa lý nên rau Lào Cai chưa được biết đến rộng rãi tại các thành phố lớn - nơi mà nhu cầu về RAT và rau đặc sản là khá cao (Minh Hân Đạt, 2016).

Từ những thực tế nêu trên cùng với mục tiêu phát triển sinh kế bền vững, một loạt các hoạt động can thiệp phát triển thị trường đã được thực hiện và đã đạt được những kết quả nhất định. Điều này được thể hiện rõ qua quá trình thay đổi tập quán, phát triển sản xuất, kinh doanh và tiêu dùng RAT Lào Cai với sự tham gia của các tác nhân bao gồm người sản xuất, người kinh doanh và người tiêu dùng. So sánh những biến đổi từ năm 2012 đến nay thấy rõ được cuộc sống của họ đã có những thay đổi rõ rệt theo chiều hướng tích cực cả về nhận thức và thu nhập.

II. VẬT LIỆU VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Quá trình triển khai các hoạt động và đánh giá kết quả được thực hiện thông qua các cuộc phỏng vấn sâu đối với các tác nhân tham gia trong chuỗi sản xuất - kinh doanh - tiêu dùng rau Lào Cai (người sản xuất, người kinh doanh, người tiêu dùng) và thu thập ý kiến đánh giá thông qua việc tổ chức các cuộc họp nhóm (với từng nhóm tác nhân và giữa các nhóm tác nhân trong chuỗi).

2.1. Phỏng vấn sâu

- Ban quản lý các tổ/ nhóm/ HTX sản xuất và tiêu thụ RAT tại huyện Sa Pa (HTX Thành Công, nhóm nông dân sản xuất và tiêu thụ RAT Má Tra) và tại huyện Bắc Hà (HTX Dì Thàng, HTX Na Lang, nhóm nông dân sản xuất và tiêu thụ RAT Na Khèo, công ty TNHH Anh Nguyễn).

- Đại diện các điểm bán RAT Lào Cai tại TP. Hà Nội (chuỗi cửa hàng thực phẩm sạch Big Green, cửa hàng Bác Tôm, cửa hàng rau bản địa Bắc Hà, cửa hàng Sói biển, cửa hàng Phúc Hậu, cửa hàng Linh Mart) và tại TP. Lào Cai (cửa hàng Nông sản sạch và cửa hàng An Tâm).

- Người tiêu dùng rau thường xuyên tại các điểm bán RAT Lào Cai tại thị trường Hà Nội và TP. Lào Cai (số lượng phỏng vấn là 3 người/điểm bán).

2.2. Tổ chức các cuộc họp với các nhóm tác nhân

- Tổ chức 2 cuộc họp với các nhà phân phối rau tại Hà Nội và TP. Lào Cai.

- Tổ chức 2 cuộc họp giữa đại diện các tổ/ nhóm/

¹ Viện Nghiên cứu Rau quả (FAVRI)

HTX sản xuất và tiêu thụ RAT tại Lào Cai với các nhà phân phối rau Lào Cai tại Hà Nội và TP. Lào Cai.

2.3. Thời gian và địa điểm nghiên cứu

- Địa điểm nghiên cứu: Nghiên cứu được thực hiện tại 2 địa bàn bao gồm Hà Nội và Lào Cai (tại tỉnh Lào Cai, tập trung vào địa bàn TP. Lào Cai, huyện Sa Pa và Bắc Hà).

- Thời gian nghiên cứu: Nghiên cứu được thực hiện tập trung từ tháng 8/2016 đến tháng 3/2017. Thực tế quá trình triển khai các hoạt động can thiệp từ tháng 2 năm 2014 đến nay.

III. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

3.1. Hiện trạng sản xuất và tiêu thụ RAT Lào Cai

3.1.1. Tình hình sản xuất

Được sự hỗ trợ từ năm 2014 đến nay, quá trình sản xuất rau tại tỉnh Lào Cai ngày càng phát triển. Nhiều tổ, nhóm, HTX và doanh nghiệp sản xuất và tiêu thụ RAT đã được thành lập tại huyện Sa Pa và Bắc Hà. Có thể kể đến điển hình là 2 tổ nhóm và HTX tại huyện Sa Pa và 4 tổ nhóm, HTX và doanh nghiệp tại huyện Bắc Hà (chi tiết ở bảng 1), trong đó, đã có 4 đơn vị đã có giấy chứng nhận sản xuất và tiêu thụ RAT theo VietGAP.

Bảng 1. Năng lực sản xuất của các tổ/nhóm/HTX sản xuất và tiêu thụ RAT tại các huyện Sa Pa và Bắc Hà, tỉnh Lào Cai

TT	Chỉ tiêu	Huyện Sa Pa		Huyện Bắc Hà			
		HTX Thành Công	Nhóm nông dân Má Tra	HTX Di Thàng	HTX Na Lang	Công ty TNHH Anh Nguyên	Nhóm nông dân Na Khèo
1	DT canh tác rau (m ²)	180.000	10.900	55.000	55.000	66.600	6.200
2	Năm thành lập và SX rau	2011	2016	2011	2013	2015	2016
3	Số thành viên SX rau	32	8	49	23	-	6
4	Giấy chứng nhận đủ điều kiện SX RAT	Đã có	Chưa có	Đã có	Đã có	Đã có	Chưa có
5	Chủng loại rau sản xuất chính	Bắp cải, cà chua, quả su su và ngọn su su, cải mè, rau đậu Hà Lan, ngồng su hào.	Bắp cải, xà lách, cải mè, cải ngồng, ngồng su hào, ngồng bắp cải.	Bắp cải, bí xanh, su hào, rau ngót, cải ngọt, đậu trạch, xà lách, cải xòe, khởi tử, rau đậu Hà Lan, quả su su và ngọn su su, cải mè, cải ngồng.	Bắp cải, cải mầm, cà chua, cải xòe, đậu Hà Lan, cải mè, cải ngồng.	Bắp cải cải thảo, cà chua, đậu trạch, cải xanh, cải ngọt, cải chíp, su hào, súp lơ xanh, xà lách, bí ngòi, cải bó xôi, cải mè.	Bắp cải, cải thảo, su hào, súp lơ, cải ngồng, cải mè.
6	Chủng loại rau thể mạnh	Quả su su và ngọn su su, ngồng su hào, bắp cải, cà chua.	Bắp cải, cải mè, ngồng su hào, ngồng bắp cải.	Bắp cải, xà lách, cải xòe, rau đậu Hà Lan, khởi tử, cải mè.	Bắp cải, cà chua, cải mè.	Bắp cải Thúy Phong, cà chua, cải thảo, xà lách, cải xanh, cải ngọt.	Bắp cải, cải thảo, su hào, súp lơ.
7	Khả năng cung cấp (kg/ngày)	1.500 - 2.500	250 - 300	500 - 600	700 - 800	2.500 - 3.000	200 - 250
8	Thời vụ SX	Quanh năm	Quanh năm	Quanh năm	Quanh năm	Quanh năm	Vụ Đông

(Nguồn: FAVRI, 2016)

a) Đối với các tổ, nhóm, HTX sản xuất và tiêu thụ RAT tại huyện Sa Pa

- Tổ chức sản xuất rau quanh năm, tuy nhiên tập trung nhiều vào trái vụ, sản xuất đa dạng các chủng loại rau bao gồm rau phổ thông (bắp cải, su hào...) và rau bản địa (ngồng su hào, ngồng bắp cải, cải mè, quả su su, ngọn su su). Tổng diện tích đất chuyên rau chiếm tỷ lệ lớn so với tổng diện tích đất nông nghiệp và tập trung vào diện tích đất vườn và đất đồi.

- Kinh nghiệm và kỹ thuật canh tác rau của người sản xuất tại địa bàn còn hạn chế do họ mới chuyển đổi từ trồng ngô, dong riềng sang chuyên rau và họ chủ yếu là người dân tộc thiểu số. Tuy nhiên, thu nhập của họ ngày càng được cải thiện từ khi chuyển đổi do thu nhập từ sản xuất rau (120 - 160 triệu đồng/ha/năm) cao hơn thu nhập từ trồng ngô và dong riềng (20 triệu/ha/năm) từ 5 - 8 lần (FAVRI, 2016).

- Tập quán sản xuất cũ của người sản xuất được xóa bỏ và thay vào đó là sản xuất theo nhu cầu của thị trường (thị trường tiêu thụ chủ yếu là TP. Lào Cai). Khả năng cung ứng sản phẩm của các tổ, nhóm và HTX sản xuất và tiêu thụ RAT tại địa bàn cũng tương đối lớn.

- Đa số các tổ, nhóm và HTX sản xuất và tiêu thụ RAT tại địa bàn đã được cấp giấy chứng nhận đủ điều kiện sản xuất RAT và sản xuất RAT theo VietGAP. Một số đơn vị sản xuất đã áp dụng các biện pháp can thiệp như đầu tư về hệ thống nhà lưới, sử dụng các loại giống mới và biện pháp tưới phun trong sản xuất.

b) Đối với các tổ, nhóm, HTX và doanh nghiệp sản xuất và tiêu thụ RAT tại huyện Bắc Hà

- Sản xuất rau quanh năm, tập trung nhiều vào trái vụ, tuy nhiên hiện sản lượng cung ứng không lớn so với vùng sản xuất tại Sa Pa do chủ yếu là các

sản phẩm rau ăn lá. Bên cạnh đó, do kinh nghiệm và kỹ thuật sản xuất còn hạn chế nên có một vài tổ, nhóm chỉ sản xuất rau vào thời điểm chính vụ (vụ Đông), còn lại vụ Hè - Thu là trồng lúa và ngô.

- Canh tác đa dạng các chủng loại rau bao gồm rau phổ thông (cải bắp, su hào, cà chua) và rau bản địa (rau đậu Hà Lan, cải mè, khởi tử, cải bó xôi, ngồng bắp cải, cải xòe, cải làn, ngọn su su). Đây là các loại rau thể mạnh trong vùng. Diện tích chuyên rau ngày càng được mở rộng, nâng cao sản lượng nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường. Bên cạnh các tổ, nhóm và HTX sản xuất và tiêu thụ RAT được thành lập ngày càng nhiều, đã có mô hình các doanh nghiệp chuyển đổi sang trồng RAT để cung ứng đến các thị trường lớn.

- Hầu hết các tổ, nhóm, HTX và doanh nghiệp sản xuất và tiêu thụ RAT đã được cấp giấy chứng nhận đủ điều kiện sản xuất RAT và VietGAP. Mới chỉ có một vài đơn vị sản xuất áp dụng các biện pháp can thiệp như đầu tư về hệ thống nhà lưới và sử dụng các loại giống mới trong quá trình sản xuất.

3.1.2. Tình hình tiêu thụ

Cùng với việc chuyển đổi và mở rộng quy mô sản xuất, các tổ, nhóm, HTX và doanh nghiệp sản xuất và tiêu thụ RAT tại 2 địa bàn kể trên đã từng bước tiếp cận và kết nối tiêu thụ sản phẩm với nhiều thị trường khác nhau (thị trường địa phương và thị trường xa như Hà Nội, Hải Phòng và Hà Giang (vụ Đông)).

Với việc mở rộng thị trường tiêu thụ và đa dạng đối tượng khách hàng, sản lượng rau cung ứng của các tổ, nhóm, HTX và doanh nghiệp sản xuất tại các thị trường ngày càng gia tăng. Đây là kết quả của việc định hướng, chiến lược lựa chọn sản phẩm tốt và kênh tiêu thụ phù hợp, luôn được điều chỉnh theo nhu cầu của thị trường.

Bảng 2. Tỷ trọng sản phẩm tiêu thụ của các tổ, nhóm, HTX và doanh nghiệp sản xuất và tiêu thụ RAT tại huyện Sa Pa và Bắc Hà phân theo thị trường và đối tượng mua hàng

DVT: %

Diễn giải	Chia theo thị trường				Chia theo đối tượng mua hàng			
	Hà Nội	TP. Lào Cai	Địa phương	Khác	Người thu gom	Nhà hàng	Khách du lịch	Khác
A. Tại huyện Sa Pa								
1. HTX Thành Công	5	75	20	-	60	10	30	-
2. Nhóm nông dân Má Tra	-	70	30	-	60	-	40	-
B. Tại huyện Bắc Hà								
3. HTX Di Thàng	70	20	10	-	70	-	10	20
4. HTX Na Lang	5	35	60	-	40	20	40	-
5. Công ty TNHH Anh Nguyên	5	60	30	5	10	10	20	60
6. Nhóm nông dân Na Khèo	-	-	60	40	80	-	20	-

3.2. Đánh giá về sản phẩm và nhu cầu sản phẩm từ các nhà phân phối và người tiêu dùng rau tại thị trường Hà Nội và TP. Lào Cai

Nhìn chung, đối với các chủng loại rau có nguồn gốc từ Lào Cai, hầu hết các nhà phân phối và người tiêu dùng tại thị trường TP. Lào Cai và Hà Nội đều đánh giá rất cao về chất lượng, độ ngon, độ an toàn và hàm lượng dinh dưỡng. Tuy nhiên, giá bán sản phẩm luôn cao hơn các sản phẩm cùng loại đến từ các địa phương khác như Sơn La, Lâm Đồng và đối với các sản phẩm về tới thị trường Hà Nội, tỷ lệ hư hỏng tương đối cao, từ 3 - 15% tùy từng loại rau; Mầu mã sản phẩm không được đẹp, tươi ngon như rau được sản xuất tại vùng Đồng bằng sông Hồng do được vận chuyển với một khoảng cách khá xa và dụng cụ vận chuyển chỉ là các thùng carton và gửi qua xe khách. Từ đó mà khả năng cạnh tranh của rau Lào Cai rất thấp, đặc biệt là vào thời điểm chính vụ tại vùng Đồng bằng sông Hồng, khi mà rau được sản xuất tại đây rất đa dạng về chủng loại và khối lượng cung ứng lớn.

Đối với nhóm các nhà phân phối rau Lào Cai tại thị trường Hà Nội, nhu cầu về rau Lào Cai ngày càng tăng cao, đặc biệt là vào thời điểm trái vụ và các

chủng loại rau bản địa. Các chủng loại rau nhu cầu cao bao gồm: Đậu cô ve, cà chua, bắp cải, xà lách, súp lơ xanh, ngọn su su, cà rốt, cải thảo, khoai tây, cải ngồng, cải mè, cải ngọt, quả su su, rau đậu Hà Lan, khởi tử. Khối lượng trung bình là 50 - 60 kg/cửa hàng/lần giao. Tần suất giao hàng là 2 lần/tuần. Riêng đối với cửa hàng rau bản địa Bắc Hà (chỉ kinh doanh các sản phẩm rau từ huyện Bắc Hà, Lào Cai), họ nhận hàng thường xuyên hàng ngày với khối lượng là từ 50 - 60 kg/lần nhập, tức họ bán được từ 1.500 kg - 1.800 kg/tháng (FAVRI, 2017). Đối với nhóm các nhà phân phối rau Lào Cai tại TP. Lào Cai, nhu cầu về RAT cũng tương đối cao. Trong khoảng thời gian từ tháng 4 - tháng 10, các chủng loại rau thường được tiêu thụ nhiều như cà chua, quả su su, bắp cải, cải ngồng, cải xòe, củ cải, đậu cô ve, ngồng su hào... Lượng rau kinh doanh giảm từ tháng 11 đến tháng 3 hàng năm.

3.3. Một số thành tựu đạt được trong quá trình sản xuất và tiêu thụ RAT Lào Cai đối với các nhóm tác nhân trong chuỗi

3.3.1. Đối với người sản xuất

- Có sự gia tăng về diện tích sản xuất, đa dạng chủng loại và sản lượng năm sau cao hơn năm trước.

Bảng 3. Chuyển biến trong năng lực sản xuất rau của các nhóm nông dân và hợp tác xã tại các huyện Sa Pa và Bắc Hà năm 2012 và năm 2016

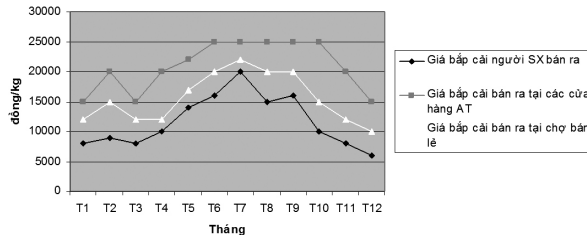
TT	Chỉ tiêu	Tại Sa Pa				Tại Bắc Hà					
		HTX Thành Công			Nhóm Má Tra	HTX Di Thành			HTX Na Lang	Công ty Anh Nguyên	Nhóm Na Khèo
		Năm 2012	Năm 2016	Chênh lệch (+/-/KĐ)		Năm 2012	Năm 2016	Chênh lệch (+/-/KĐ)			
1	Tổng DT rau canh tác (m ²)	180.000	180.000	KĐ	10.900	22.000	55.000	(+)	55.000	66.600	6.200
2	Năm thành lập	2011	2011		2016	2011	2011		2013	2015	2016
3	Số thành viên	32	32	KĐ	8	23	43	(+)	23	-	6
4	Chứng nhận đủ điều kiện SX RAT	Đã có	Đã có		Chưa có	Đã có	Đã có		Đã có	Đã có	Chưa có
5	Số lượng chủng loại rau SX	<10	>10	(+)	<10	<10	> 20	(+)	<20	<10	<10

(Nguồn: Suzie Newman, 2012; FAVRI, 2016)

- Xóa bỏ tập quán canh tác cũ, chuyển dần sang sản xuất rau theo nhu cầu của thị trường, tập trung vào các sản phẩm rau trái vụ (tháng 4 đến tháng 10) mang lại hiệu quả kinh tế cao. Minh chứng cho việc sản xuất rau hiệu quả là sản phẩm rau trái vụ (bắp cải, cà chua, su hào...) bán được giá cao (Hình 1).

- Đã xây dựng được các mối liên kết ngang (giữa những người sản xuất - giữa các nhóm nông dân, các hợp tác xã và doanh nghiệp sản xuất và tiêu thụ RAT), từ đó, gia tăng khả năng cung ứng sản phẩm và các đầu mối thu gom luôn có sản phẩm đều đặn; Các mối liên kết dọc (giữa người sản xuất với người

kinh doanh) chặt chẽ, từ đó thúc đẩy tốt việc tiêu thụ (thông tin từ những trao đổi, phản hồi, khuyến cáo, các chuyến thăm quan vùng sản xuất và thị trường) và mối liên kết chéo (với sự hỗ trợ từ chính quyền địa phương và cán bộ triển khai dự án), từ đó mở rộng quy mô sản xuất, sản lượng cho tiêu thụ và gia tăng thu nhập.



(Nguồn: FAVRI, 2017)

Hình 1. Biến động giá cải bắp theo tháng tại thị trường TP. Lào Cai trong năm 2016

- Cải thiện kỹ thuật sản xuất và kiến thức thực hành thị trường tốt (thông qua các lớp tập huấn và các chuyến thăm quan mô hình sản xuất rau thành công và thị trường). Nâng cao thu nhập từ việc chuyển đổi hệ thống canh tác (tăng gấp 4 - 6 lần so với trồng lúa - ngô). Mở rộng nhóm đối tượng khách hàng tại địa phương: Các trường học và khách du lịch; Tại thị trường Hà Nội: Số lượng các siêu thị và chuỗi cửa hàng RAT và tại TP. Lào Cai: Các cửa hàng RAT.

3.3.2. Đối với các nhà phân phối

- Có sự gia tăng về số lượng điểm bán rau Lào Cai tại thị trường TP. Lào Cai, Hà Nội và thị trường địa phương. Các điểm bán luôn duy trì tiêu thụ rau với khối lượng ổn định vào cả thời điểm chính vụ và trái vụ. Có sự gia tăng về đối tượng khách hàng và khối lượng sản phẩm tiêu thụ tại các điểm bán và giữa các năm;

- Đánh giá cao về chất lượng, độ an toàn của sản phẩm (so với các sản phẩm cùng chủng loại có nguồn gốc từ vùng đồng bằng sông Hồng và Mộc Châu, Sơn La) và chủng loại rau đa dạng hơn so với trước đây.

3.3.3. Đối với người tiêu dùng

- Số lượng người tiêu dùng biết đến sản phẩm rau Lào Cai luôn gia tăng tại thị trường TP. Lào Cai và Hà Nội. Họ đã lựa chọn và sử dụng thường xuyên hơn các sản phẩm rau Lào Cai thông qua việc áp dụng các hình thức giới thiệu về rau Lào Cai như tờ rơi, tờ giới thiệu, bài báo, tổ chức hội nghị thử nếm sản phẩm, hội chợ và các cuộc thi trải nghiệm sản phẩm.

- Hầu hết người tiêu dùng đều đánh giá cao về độ an toàn và độ ngon của sản phẩm. Hiện tại, họ chỉ có thể nhận diện sản phẩm RAT Lào Cai thông qua các điểm bán do các sản phẩm chưa được đóng gói và dán tem nhãn truy xuất nguồn gốc.

IV. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ NGHỊ

4.1. Kết luận

Nhờ được thiên nhiên ưu đãi, Lào Cai dần trở thành một vùng sản xuất chuyên canh rau lớn, các địa bàn sản xuất ngày càng được mở rộng, mô hình các tổ/nhóm/HTX sản xuất và tiêu thụ rau ngày càng xuất hiện nhiều. Tuy nhiên, do vẫn còn hạn chế về quy mô diện tích trồng rau/hộ cũng như diện tích bố trí trồng rau của mỗi địa phương, kỹ thuật sản xuất rau, đặc biệt là vào thời điểm trái vụ nên khả năng cung ứng sản phẩm còn chưa đáp ứng đủ so với nhu cầu của thị trường ngày càng tăng.

Mặc dù địa bàn sản xuất rau chưa có việc áp dụng công nghệ cao nhưng các sản phẩm rau tại đây đã luôn khẳng định được vị trí của mình tại các thị trường thành phố lớn như TP. Lào Cai và Hà Nội, thị trường địa phương và một số thị trường khác nhờ chất lượng và độ an toàn. Nhu cầu về RAT Lào Cai tại các thị trường này luôn tăng cao và nguồn cung ứng rau luôn không đáp ứng đủ. Đa số người tiêu dùng tại thị trường Hà Nội và TP. Lào Cai đã biết đến và sử dụng thường xuyên sản phẩm rau Lào Cai, song sản phẩm chưa được dán tem nhãn, bao bì, mã code truy xuất nguồn gốc, chính vì thế mà thương hiệu của sản phẩm rau Lào Cai chưa được phát triển mạnh như rau Mộc Châu, rau Đà Lạt.

Để phát triển hơn nữa tiềm năng của rau Lào Cai, việc xây dựng các mối liên kết giữa các tác nhân bao gồm người sản xuất, nhà phân phối và người tiêu dùng là rất cần thiết. Hơn thế nữa, cùng với việc triển khai thực hiện đồng bộ các biện pháp nhằm gia tăng khả năng cạnh tranh của rau Lào Cai thì vấn đề duy trì đảm bảo chất lượng và độ an toàn của sản phẩm luôn luôn được đặt ra trong quá trình sản xuất và tiêu thụ, đồng thời, cần sớm được chú trọng khâu đóng gói, thông tin về nguồn gốc sản phẩm.

4.2. Đề nghị

4.2.1. Đối với người sản xuất

- Khai thác tốt hơn khả năng cung ứng rau Lào Cai tới các thị trường bằng cách mở rộng quy mô diện tích gieo trồng và áp dụng một số biện pháp can thiệp như đầu tư nhà lưới, tăng vụ thông qua gieo cây con trên khay, các biện pháp tưới phun, màng che phủ, giồng kháng bệnh...

- Không ngừng nâng cao năng lực tổ chức sản xuất và tiêu thụ thông qua các khóa tập huấn về kiến thức thực hành nông nghiệp tốt và thực hành thị trường tốt. Thực hiện tốt việc duy trì liên kết 4 nhà, phối hợp chặt chẽ và thường xuyên với các cơ quan chính quyền địa phương và cán bộ dự án hỗ trợ trong quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

- Quảng bá nhiều hơn về các sản phẩm rau đến các thị trường, ngay cả thị trường địa phương do rau Lào Cai chịu sự cạnh tranh của rau Trung Quốc, rau từ các tỉnh Đồng bằng sông Hồng. Phát huy thế mạnh của Rau Lào Cai bằng cách luôn duy trì, đảm bảo chất lượng, mẫu mã và độ an toàn của rau từ khâu sản xuất đến khâu thu hoạch, vận chuyển tiêu thụ. Luôn cập nhật thường xuyên các thông tin về thị trường để có sự điều chỉnh trong sản xuất nhằm điều chỉnh sản xuất đáp ứng nhu cầu của thị trường.

- Hoàn thiện các khâu từ thu hoạch, sơ chế, đóng gói sản phẩm đến vận chuyển đi tiêu thụ thông qua việc điều chỉnh thời điểm thu hoạch theo nhu cầu thị trường, cách thức thu hoạch và sơ chế sản phẩm, cải tiến và đầu tư phương tiện vận chuyển sản phẩm trong quá trình tiêu thụ sản phẩm. Phát triển thương hiệu cho sản phẩm thông qua việc dán tem nhãn truy xuất nguồn gốc.

4.2.2. Đối với người phân phối

- Thường xuyên cập nhật thông tin, phản hồi của khách hàng về sản phẩm đến người sản xuất, đề xuất và phối hợp chặt chẽ với người sản xuất trong việc xây dựng kế hoạch tiêu thụ, cải thiện chất lượng sản phẩm nhằm đáp ứng nhu cầu của thị trường.

- Cải thiện điều kiện kinh doanh nhằm luôn đảm bảo chất lượng của sản phẩm trong suốt quá trình tiêu thụ sản phẩm, đặc biệt tại các điểm bán ở TP Lào Cai và Hà Nội vào mùa hè.

4.2.3. Đối với người tiêu dùng

Luôn cập nhật thường xuyên thông tin về các sản phẩm rau Lào Cai và giữ nguyên tắc mua RAT đúng tại các điểm bán có uy tín.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Lý Văn Hải, 2011. *65 năm xây dựng và phát triển cơ quan làm công tác dân tộc*. Truy cập ngày 27/04/2011. Cổng thông tin điện tử tỉnh Lào Cai, Ban Dân tộc, <http://www.laocai.gov.vn/bandantoc/1252/28292/44741/207296/Qua-trinh-hinh-thanh-va-phat-trien/65-NAM-XAY-DUNG-VA-PHAT-TRIEU-CO-QUAN-LAM-CONG-TAC-DAN-TOC.aspx>

Minh Hân Đạt, 2016. *Để phát triển sản xuất rau an toàn*. Truy cập ngày 21/12/2016. Báo nhân dân điện tử, http://www.nhandan.com.vn/kinhte/thoi_su/item/31611802-de-phat-trien-san-xuat-rau-an-toan.html

FAVRI, 2016. *Báo cáo kết quả hợp các nhóm sản xuất và tiêu thụ rau an toàn tại Lào Cai tháng 8/2016*. Báo cáo hoạt động thực hiện trong Hợp phần 2 - Phát triển thị trường thuộc khuôn khổ dự án: Xây dựng hệ thống sản xuất - kinh doanh rau bền vững và hiệu quả ở khu vực Tây Bắc Việt Nam. Mã dự án: AGB/2012/059.

FAVRI, 2017. *Kết quả khảo sát thị trường TP. Lào Cai và Hà Nội tháng 3/2017*. Báo cáo hoạt động thực hiện trong Hợp phần 2 - Phát triển thị trường thuộc khuôn khổ dự án: Xây dựng hệ thống sản xuất - kinh doanh rau bền vững và hiệu quả ở khu vực Tây Bắc Việt Nam. Mã dự án: AGB/2012/059.

Suzie Newman, 2012. *Báo cáo tổng kết dự án: Nâng cao năng lực của phụ nữ trong sản xuất an toàn, quảng bá và sử dụng rau bản địa tại Việt Nam và Australia*. Mã dự án: AGB/2006/112. Thời gian thực hiện dự án: 2008-2012.

Changes in production and trade of safe vegetables Lao Cai province

Ngo Thu Hang, Nguyen Thi Sau, Nguyen Thi Tan Loc

Abstract

The result of implementing the project “Towards more profitable and sustainable vegetable farming systems in North-western Vietnam” funded by the Australian Center for International Agricultural Research (ACIAR) from 2012 until now confirmed the potential and ability of safe vegetables (SV) in general, indigenous vegetables production in particular in Lao Cai province. The livelihood of producers, traders and consumers of safe vegetables were improved. The assessment results of production and distribution was recorded by in-depth interviews and meetings of the actors. The intensity of investment in the production and distribution of safe vegetables in Lao Cai increased along with equipping modern facilities to ensure the best quality for consumers. Being as the last actor in the chain, the consumers play an important role in determining the development of products as they are directed to maximize the benefits when having safe products with higher quality and greater satisfaction.

Keywords: Lao Cai vegetables, improving, producers, traders, consumers

Ngày nhận bài: 13/11/2017

Ngày phản biện: 18/11/2017

Người phản biện: TS. Nguyễn Viết Đăng

Ngày duyệt đăng: 11/12/2017

KẾT QUẢ KHẢO NGHIỆM GIỐNG LÚA BT6 TẠI BẮC TRUNG BỘ

Trần Thị Thắm¹, Lê Văn Vinh¹, Võ Văn Trung¹

TÓM TẮT

Giống lúa ngắn ngày BT6 được chọn tạo từ tổ hợp lai giữa giống BT7 và TBR1. Từ năm 2010 giống được khảo nghiệm tại các tỉnh Nghệ An, Thừa Thiên - Huế và sau đó được khảo nghiệm VCU và DUS tại cơ quan khảo nghiệm giống quốc gia. Kết quả cho thấy: Giống lúa BT6 có thời gian sinh trưởng ngắn, 120 - 130 ngày trong vụ Xuân và 100 - 105 ngày vụ Hè Thu; Năng suất trong vụ Xuân đạt từ 65 - 70 tạ/ha, vụ Mùa 55 - 60 tạ/ha; Chất lượng gạo tốt, chống chịu sâu bệnh khá, có khả năng phát triển sản xuất tại vùng Bắc Trung bộ.

Từ khóa: Giống lúa BT6, ngắn ngày, năng suất cao, chất lượng, khảo nghiệm

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Nghệ An và các tỉnh nằm trong khu vực Bắc miền Trung có điều kiện khí hậu thời tiết khắc nghiệt nên rất khó khăn cho sản xuất lương thực, đặc biệt là sản xuất lúa. Vì vậy, việc tìm ra các giống vừa có năng suất, chất lượng, vừa có thời gian sinh trưởng phù hợp để bố trí thời vụ thích hợp là điều rất cần thiết (Phạm Văn Chương và *ctv.*, 2012).

Để đáp ứng được yêu cầu đó, Viện Khoa học Kỹ thuật Nông nghiệp Bắc Trung bộ (Viện KHKTNN Bắc Trung bộ) đã nghiên cứu, chọn tạo được giống lúa mới BT6 ngắn ngày, có năng suất cao và chất lượng khá. Kết quả khảo nghiệm giống trình bày trong bài viết này cho thấy giống có khả năng phát triển sản xuất tại vùng Bắc Trung bộ.

II. VẬT LIỆU, PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Vật liệu nghiên cứu

- Giống chọn làm bố, mẹ: Bắc thơm (BT7)/TBR1.
- Giống đối chứng: Khang dân 18, BT7 và Hương thơm số 1 (HT1).

2.2. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp lai tạo: Sử dụng phương pháp lai hữu tính.

- Đánh giá, chọn lọc các cá thể lai qua các thế hệ theo phương pháp phả hệ đến đời F7 làm vật liệu cho các nghiên cứu tiếp theo.

- Đánh giá tập đoàn dòng/giống lúa, so sánh giống (2007 - 2011) dựa theo QCVN 01-55:2011/BNNPTNT - Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về khảo nghiệm giá trị canh tác và giá trị sử dụng của giống lúa, do Viện KHKTNN Bắc Trung bộ tiến hành.

- Khảo nghiệm cơ bản (2012 - 2013) theo QCVN 01-55:2011/BNNPTNT, khảo nghiệm DUS (2013 - 2014) theo QCVN 01-65:2011/BNNPTNT - Quy chuẩn kỹ thuật Quốc gia về khảo nghiệm tính khác biệt, tính đồng nhất và tính ổn định của giống lúa, do cơ quan khảo nghiệm thực hiện.

- Số liệu theo dõi và thu thập được xử lý theo chương trình IRRISTAT 5.0 và chương trình Excel trên máy vi tính.

2.3. Thời gian và địa điểm nghiên cứu

- Các nghiên cứu đánh giá, chọn lọc, so sánh được tiến hành tại Viện KHKTNN Bắc Trung bộ, năm 2010 - 2012.

- Các nghiên cứu về sâu bệnh hại (rầy nâu, đạo ôn) được thực hiện tại Trung tâm Bảo vệ thực vật (BVTV) vùng IV, Nghệ An, vụ Xuân 2015.

- Khảo nghiệm quốc gia (VCU, DUS) tại Trung tâm khảo kiểm nghiệm giống, sản phẩm cây trồng quốc gia, năm 2012 - 2015.

- Khảo nghiệm sản xuất tại các tỉnh Nghệ An, Hà Tĩnh, Thừa Thiên - Huế, năm 2013 - 2015.

III. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

3.1. Kết quả chọn lọc giống BT6

3.1.1. Một số đặc điểm nông sinh học của giống BT6

Giống lúa BT6 là giống lúa được chọn lọc từ tổ hợp lai BT/TBR1, đến thế hệ F7 (năm 2009) dòng chọn lọc được đặt tên là BT6 và được đưa vào khảo nghiệm tác giả tại Viện KHKTNN Bắc Trung bộ. Giống lúa BT6 có các điểm nông sinh học như miêu tả trong bảng 1.

Giống BT6 có nhiều đặc điểm nông sinh học tốt, như độ dài giai đoạn trổ, độ thoát cỏ bông tốt (điểm 1) hơn hẳn giống BT7 (điểm 3 - điểm 5). BT6 là giống lúa năng suất cao, thời gian sinh trưởng ngắn: trong vụ Xuân là 120 - 129 ngày, ở vụ Hè Thu 103 - 112 ngày, cao cây từ 105 - 110 cm. Giống lúa BT6 có dạng hạt dài, màu nâu, số hạt chắc trên bông cao, khối lượng 1000 hạt 23 - 24 gam, gạo trong, cơm đậm, thơm và mềm. Năng suất trung bình 60 - 70 tạ/ha, cao hơn hẳn giống BT7.

¹ Viện Khoa học kỹ thuật Nông nghiệp Bắc Trung bộ