

CÁC GIẢI PHÁP ĐẨY MẠNH XUẤT KHẨU RAU AN TOÀN CỦA TP. HỒ CHÍ MINH SANG THỊ TRƯỜNG EU

Hoàng Vĩnh Long
Đại học quốc gia Tp. Hồ Chí Minh

Trong những năm gần đây, với sự gia tăng đầu tư của thành phố Hồ Chí Minh (TP.HCM) cho chương trình chuyển đổi cơ cấu sản xuất nông nghiệp cùng với việc ứng dụng các thành tựu khoa học kỹ thuật về giống, phương thức canh tác, đã xuất hiện nhiều mô hình chuyển đổi cơ cấu sản xuất nông nghiệp, mang lại hiệu quả cao hơn so với lối canh tác truyền thống. Hiện nay, ngành nông nghiệp TP.HCM đang triển khai chương trình phát triển rau an toàn đến năm 2010, trong đó tập trung áp dụng một số tiêu chuẩn sản xuất rau an toàn theo yêu cầu của các nước nhập khẩu như GAP, EUREPGAP... nhằm nâng cao giá trị của sản phẩm rau, nâng cao cơ hội tiêu thụ rau trên thị trường các nước.

Liên minh Châu Âu (EU) là một thị trường rất rộng lớn, xét về sức mua và nhu cầu đa dạng của thị trường thì EU thực sự là sự lựa chọn hàng đầu cho các doanh nghiệp xuất khẩu rau quả của Việt Nam.

EU là một thị trường đa dạng vì có nhiều nền văn hoá khác nhau, do đó, có nhiều phân khúc thị trường và chủng loại hàng hoá cần cho thị trường này cũng vô cùng phong phú. Đặc điểm chung của thị

trường EU là yêu cầu về chất lượng rất cao, sản phẩm phải đạt chất lượng môi trường, tiện dụng, có yếu tố bảo vệ sức khoẻ. Các doanh nghiệp Việt Nam khi xuất khẩu rau quả sang thị trường này phải đảm bảo sản phẩm đạt tiêu chuẩn chất lượng theo yêu cầu của thị trường EU như EUREPGAP. Việt Nam có lợi thế so sánh cao về các sản phẩm nông nghiệp với các chủng loại hàng hoá phong phú, các doanh nghiệp Việt Nam hoàn toàn có thể thâm nhập thị trường này nếu nâng cao chất lượng và khả năng cạnh tranh.

Để đảm bảo tính ổn định và bền vững trong xuất khẩu các sản phẩm rau an toàn của TP.HCM sang thị trường EU cần thực hiện các nhóm giải pháp sau.

1. Nhóm giải pháp về xúc tiến thương mại

Tổ chức quảng bá cho việc tiêu thụ và sản xuất rau an toàn

Tổ chức các chiến dịch giới thiệu sản phẩm và xúc tiến tiêu thụ sản phẩm theo từng thời điểm phù hợp với lễ hội và mùa vụ.

Chủ động lựa chọn các hội chợ - triển lãm chuyên ngành trong nước và quốc tế có uy tín để tham gia nhằm giới thiệu sản phẩm

và thu thập các thông tin về xu hướng tiêu dùng của khách hàng. Ví dụ, trong nước có các hội chợ triển lãm nông nghiệp quốc tế hàng năm tại TP.HCM và hội chợ Agroviet tại Hà Nội và các hội chợ nông nghiệp ở các tỉnh... Tại thị trường EU cũng có rất nhiều hội chợ - triển lãm nông nghiệp được tổ chức tại nhiều quốc gia như Đức, Bỉ, Pháp, Hà Lan... Việc lựa chọn hội chợ - triển lãm có uy tín, tại thị trường mục tiêu và phù hợp với chiến lược xúc tiến thương mại cũng như chiến lược marketing của từng loại sản phẩm là điều quan trọng để tiết kiệm được nguồn lực, mang lại hiệu quả tài chính cho các doanh nghiệp xuất khẩu rau quả.

Đưa vào hoạt động Trung tâm Giao dịch và Triển lãm nông sản

Hơn 50% diện tích trồng rau ở TP.HCM là khu vực mới chuyển đổi ở những vùng trước đây không phải là khu vực chuyên canh rau, vì thế rất xa lạ với các nhà thu mua, phân phối. Do đó việc xây dựng Trung tâm Triển lãm và Giao dịch nông sản (trước mắt tập trung cho hoa, cây kiểng và rau) là điều cấp thiết phải làm ngay. Tp. Hồ Chí Minh đã có chủ trương xây dựng Trung tâm này, vì thế cần đẩy nhanh tiến độ xây dựng và đưa vào hoạt động nhằm:

- Tạo điều kiện cho người trồng rau tiếp cận trực tiếp với các nhà thu mua, tiêu thụ;
- Là đầu mối giao dịch các sản phẩm nông nghiệp có khả năng xuất khẩu;

- Tạo điều kiện đẩy nhanh tốc độ phát triển sản xuất rau an toàn trên địa bàn TP;
- Nâng cao nhận thức và trình độ của nông dân trong bối cảnh hội nhập quốc tế.

Đây sẽ là chợ đầu giá, đồng thời là một điểm tham quan du lịch với khu triển lãm nông sản được tổ chức theo những chủ đề (đơn đặt hàng) riêng.

Xây dựng thương hiệu

Doanh nghiệp Việt Nam nên quan tâm tới việc đầu tư mạnh vào các giải pháp ban đầu như xây dựng các website, sở hữu trí tuệ, chứng nhận chất lượng, tham gia các hội chợ triển lãm, hội thảo quốc tế, và mạng lưới thông tin hỗ trợ. Đẩy mạnh xúc tiến thương mại, tăng cường hoạt động thông tin về thị trường EU nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp Việt Nam sản xuất hàng xuất khẩu đạt các tiêu chuẩn quốc tế như: ISO 9000, ISO 14000, HACCP, EUREGAP..... vượt qua những rào cản của thị trường EU.

Các cơ quan, tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp ở TP.HCM cần tổ chức nhiều buổi báo cáo chuyên đề hoặc hội thảo để nâng cao ý thức về tầm quan trọng và lợi ích của việc xây dựng thương hiệu trong các doanh nghiệp, các hợp tác xã... Đẩy mạnh việc xây dựng một số thương hiệu mạnh trong ngành sản xuất kinh doanh rau, như thương hiệu rau an toàn của Trung tâm Sao Việt, Hợp tác xã rau an toàn Tân Phú Trung, Liên tổ sản xuất rau an toàn xã Tân Phú Trung, Công ty Rau quả Tp. Hồ Chí Minh...

2. Nhóm giải pháp về tổ chức sản xuất - kinh doanh

Xây dựng chuỗi liên kết các hợp tác xã sản xuất, tiêu thụ rau an toàn

Xây dựng các mối quan hệ hợp tác trên cơ sở tôn trọng lợi ích và phân công chặt chẽ để hình thành các chuỗi cung ứng nguyên liệu đủ mạnh cho các doanh nghiệp. Từ các mối quan hệ này, sẽ tiến tới xây dựng các hợp tác xã sản xuất hoặc hợp tác xã tiêu thụ rau an toàn. Mối quan hệ này có thể mở rộng ra ngoài địa giới hành chính của TP, có thể liên kết với các địa phương khác để tạo vùng nguyên liệu tập trung cho các doanh nghiệp.

Xây dựng và triển khai nội dung chương trình liên kết phát triển rau an toàn giữa TP.HCM với các tỉnh Tây Ninh, Long An, Lâm Đồng, Đồng Nai, Bình Dương, Tiền Giang ... để thống nhất các biện pháp kỹ thuật, quản lý chất lượng giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật.

Tạo điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp, các hợp tác xã, trang trại sản xuất kinh doanh rau an toàn hợp tác với nhau, thông qua các hiệp hội để bán hàng.

Phát triển hệ thống phân phối và tiêu thụ tại các nước

Hiện nay, hệ thống phân phối hàng nông sản của nước ta nói chung cũng như của TP.HCM nói riêng còn đơn sơ và chủ yếu theo các kênh phân phối truyền thống như kênh bán sỉ có các thương nhân, vựa, chành... Kênh bán lẻ có các cửa hàng bán lẻ, người sản xuất tự đem bán ở các chợ lẻ, gần

đây bắt đầu phát triển thêm siêu thị... Nhìn chung trong lĩnh vực rau quả của TP.HCM, các hình thức phân phối vẫn còn mang đậm nét của nền sản xuất nhỏ. Do đó, ngoài việc củng cố lại các kênh phân phối của thị trường trong nước, cần chú trọng phát huy vai trò của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam tại các nước EU, tận dụng tối đa các nguồn lực của họ để làm cầu nối cho sản phẩm rau an toàn của Việt Nam có điều kiện thâm nhập mở rộng thị trường tại các nước EU. Đây là một kênh phân phối và tiêu thụ rau an toàn khá hiệu quả do các doanh nghiệp Việt kiều tại các nước có nhiều lợi thế trong việc am hiểu thị trường, tập quán tiêu dùng, ngôn ngữ và các mối quan hệ trong kinh doanh.

Các doanh nghiệp cần tích cực tiếp cận, mở rộng các kênh phân phối sản phẩm, tìm người đại diện bán hàng tốt vào thị trường EU, tổ chức hệ thống phân phối sản phẩm, đặc biệt là hệ thống bán lẻ, tăng cường thiết lập quan hệ trực tiếp với các nhà nhập khẩu EU, giảm bớt việc xuất khẩu qua trung gian.

3. Nhóm giải pháp về thông tin

Xây dựng hệ thống thông tin thị trường nông sản và cổng giao dịch điện tử

Hệ thống này nhằm đáp ứng nhu cầu thông tin chính xác, kịp thời và dự báo về thị trường nông sản trong và ngoài nước. Hệ thống thông tin là nơi cho các doanh nghiệp, đơn vị sản xuất kinh doanh nông sản liên hệ, đặt quan hệ hợp tác kinh doanh với nhau, cung cấp các thông tin và cơ sở dữ liệu về thị trường nông sản, vật tư nông nghiệp và các

tin tức chủ yếu liên quan đến lĩnh vực sản xuất và kinh doanh trong nông nghiệp. Các nội dung chính của hệ thống này bao gồm:

- Thông tin về thị trường (trong nước và ngoài nước): cách tiếp cận thị trường, qui định về tiêu chuẩn kỹ thuật, thuế, kênh phân phối, các hiệp ước hợp tác đã ký kết, hội chợ - triển lãm, các nhà nhập khẩu/xuất khẩu...;

- Thông tin về sản phẩm nông nghiệp của Tp. Hồ Chí Minh: diện tích, năng suất, chủng loại, vùng sản xuất, tiêu chuẩn, địa chỉ cung cấp giống, công nghệ, chế biến, tiêu thụ...;

- Thông tin về các chính sách trong lĩnh vực nông nghiệp;

- - Thông tin về các doanh nghiệp đang hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp;

- Thông tin về giao dịch, chào mua - chào bán.

Tổ chức các buổi gặp gỡ định kỳ giữa các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh, xuất nhập khẩu với các cơ quan quản lý nhà nước

Các buổi gặp gỡ này nhằm giải quyết những vướng mắc phát sinh trong hoạt động sản xuất kinh doanh, xuất nhập khẩu, thông tin về các chủ trương, chính sách, những vấn đề mới phát sinh tại các thị trường nước ngoài...

Các buổi gặp gỡ này cần được duy trì thường xuyên, có sự chuẩn bị chu đáo về nội dung như các vấn đề thời sự đang được các doanh nghiệp quan tâm và gặp nhiều vướng mắc, các chính sách của Việt Nam và quốc tế

đang được áp dụng có khả năng tác động đến tình hình sản xuất, kinh doanh và xuất nhập khẩu nông sản...

4. Nhóm giải pháp về kỹ thuật sản xuất

Đầu tư cho công nghệ sau thu hoạch

Việc xuất khẩu các sản phẩm rau quả của Tp. Hồ Chí Minh sang EU sẽ đạt được hiệu quả tài chính tốt nếu xuất bằng đường biển. Tuy nhiên, thời gian vận chuyển thường kéo dài (khoảng 20 ngày). Do đó, bảo đảm chất lượng sản phẩm trở thành vấn đề rất quan trọng khi xuất khẩu sang thị trường EU. Ngoài ra, đầu tư cho công nghệ sau thu hoạch - từ khâu sơ chế, bảo quản, vận chuyển cho đến sản xuất các sản phẩm chế biến như bột bí đỏ, trà khổ qua, sốt hoặc nước ép cà chua, gel hoặc mỹ phẩm từ dưa leo,... - còn làm tăng giá trị gia tăng của rau an toàn. Trước mắt, các doanh nghiệp chuyên về bảo quản, chế biến cần nhập khẩu công nghệ bảo quản sau thu hoạch của các nước có nền nông nghiệp tiên tiến như: Mỹ, Úc, Canada... nhằm khắc phục ngay điểm yếu trong lĩnh vực này và nâng cao khả năng xuất khẩu rau củ quả, rau gia vị sang thị trường EU bằng đường biển. Sau đó, cần có các đề tài đặt hàng cho các nhà khoa học trong nước nghiên cứu về các giải pháp bảo quản bằng công nghệ sinh học, bằng các phương pháp tiên tiến, hạn chế tối đa việc sử dụng các hóa chất không rõ nguồn gốc, có khả năng gây ảnh hưởng đến sức khỏe con người và môi trường.

Đối với các hợp tác xã, doanh nghiệp sản xuất rau, cần đầu tư trang bị hệ thống nhà mát, xưởng sơ chế, đóng gói để tăng giá trị gia tăng cho rau, bảo đảm được chất lượng và hiệu quả tài chính của sản phẩm sau thu hoạch.

Phổ biến rộng rãi kỹ thuật sản xuất rau an toàn

- Về giống: Hỗ trợ và khuyến khích sử dụng giống lai F1, chuẩn hóa phương thức sản xuất, cung cấp giống để đảm bảo giống tốt, đảm bảo chất lượng, được quản lý và kiểm định, hạn chế dần phương thức tự để giống trong nuôi trồng.

- Về phân bón:

- + Thực hiện qui trình bón phân hợp lý theo từng thời kỳ sinh trưởng, phù hợp với từng cây trồng, từng loại đất.

- + Tăng cường sử dụng phân hữu cơ, phân vi sinh.

- Về phòng trừ sâu bệnh:

- + Sử dụng các loại thuốc bảo vệ thực vật ít độc hại cho người sử dụng, người tiêu dùng và môi trường sinh thái.

- + Xây dựng hệ thống phòng trừ sinh vật hại tổng hợp, thực hiện nguyên tắc sử dụng thuốc 4 đúng.

- Xây dựng hệ thống kiểm tra, giám sát về kỹ thuật sản xuất trong nông dân. Từng bước mở rộng chương trình sản xuất nông nghiệp tốt (GAP). Về mặt kỹ thuật, EurepGAP là một tài liệu có tính chất quy chuẩn cho việc chứng nhận giống như ISO

trên toàn thế giới. GAP là thước đo không những cho chất lượng của nông sản mà còn là mức độ đảm bảo môi trường sinh thái và an sinh xã hội của người làm việc. Ngày nay, trong bối cảnh thị trường toàn cầu hóa, GAP trở nên vô cùng quan trọng, nhất là đối với thị trường xuất nhập khẩu.

Nghiên cứu ứng dụng công nghệ cao, công nghệ sinh học trong kỹ thuật sản xuất rau an toàn như: Trồng rau trong giá thể; Trồng rau theo hướng hữu cơ; Ứng dụng các chế phẩm sinh học vào canh tác và phòng trừ sâu vật hại rau, chú trọng quy trình canh tác trong nhà lưới và dinh dưỡng trong sản xuất rau an toàn; Đầu tư công nghệ GIS trong quản lý sản xuất rau theo quy trình an toàn.

Đẩy mạnh chuyển giao tiến bộ kỹ thuật và hỗ trợ kỹ thuật cho các hộ nông dân, bao gồm quy trình sản xuất giống cây sạch bệnh, kỹ thuật nhân giống tiên tiến, quy trình sản xuất rau sạch... và kỹ thuật sơ chế, bảo quản để phục vụ xuất khẩu.

5. Nhóm giải pháp về nguồn nhân lực

Đối với các doanh nghiệp, cần xây dựng đội ngũ nhân viên có kỹ năng xúc tiến thương mại và ngoại ngữ để chủ động trong việc tiếp xúc khách hàng và tiến hành các hoạt động giao dịch.

Tổ chức các lớp tập huấn, huấn luyện về tập quán văn hóa, kinh doanh của các nước thành viên EU nhằm đưa ra các phương pháp tiếp cận thị trường và tiếp thị sản phẩm phù hợp với tập quán văn hóa, tập quán tiêu dùng của các nước EU. Các doanh nghiệp cần lưu

ý nhiều hơn đến yếu tố văn hoá và tập quán tiêu dùng đa dạng ở châu Âu. Chẳng hạn như ở Tây Bắc Âu, các loại thực phẩm đóng gói và đồ ăn sẵn được ưa chuộng, trong khi tại khu vực Địa Trung Hải thì các sản phẩm tươi sống mua ở chợ về lại được ưa thích hơn.

6. Nhóm giải pháp về quản lý nhà nước

Quy hoạch và mở rộng vùng chuyên canh sản xuất rau an toàn, ưu tiên phát triển chuyển đổi diện tích trồng lúa kém hiệu quả sang mở rộng diện tích rau an toàn.

Hướng dẫn, vận động nông dân chuyển đổi trồng lúa và một số cây khác hiệu quả thấp sang trồng rau để tạo vùng nguyên liệu đủ lớn và ổn định. Tp. Hồ Chí Minh cần xây dựng chính sách khuyến khích, hỗ trợ, ưu đãi về vay vốn để thực hiện chương trình chuyển đổi cơ cấu sản xuất nông nghiệp giai đoạn 2006 - 2010.

Chi cục Bảo vệ Thực vật thường xuyên và định kỳ tổ chức công tác điều tra, phát hiện, dự báo tình hình sinh vật hại trên một số loại cây trồng chủ yếu, đồng thời tổ chức, hướng dẫn các biện pháp phòng trừ sinh vật hại. Tiếp tục triển khai Pháp lệnh Bảo vệ và Kiểm dịch thực vật, kiểm tra các hoạt động về sản xuất, lưu thông, sử dụng các loại thuốc.

Xây dựng các mô hình sản xuất tập trung thí điểm ở những vùng có lợi thế trồng một số loại rau ăn quả như Củ Chi, Hóc Môn nhằm tạo thuận lợi cho việc áp dụng các biện pháp canh tác an toàn và kiểm soát dư lượng

thuốc bảo vệ thực vật theo tiêu chuẩn GAP. Xây dựng hệ thống sơ chế, bảo quản sản phẩm cũng như tạo thuận lợi cho việc tập trung sản phẩm cung ứng cho các đơn đặt hàng của các doanh nghiệp. Tuyên truyền cho nông dân làm quen với việc sản xuất rau ăn quả theo hợp đồng để có trách nhiệm cung ứng hàng đúng chất lượng, đúng thời gian, tạo thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu.

Kết luận

Sản xuất rau là một trong những hoạt động nông nghiệp mang lại lợi nhuận cao và tương đối ổn định, phù hợp với định hướng phát triển của ngành nông nghiệp Tp. Hồ Chí Minh. Vì thế, việc mở rộng thị trường tiêu thụ tại các nước EU sẽ mang lại lợi ích to lớn, nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm và mở ra một triển vọng sáng sủa cho ngành nông nghiệp Tp. Hồ Chí Minh trong xu thế hội nhập kinh tế thế giới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Tp. Hồ Chí Minh, (07/2006), *Chương trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp Tp. Hồ Chí Minh giai đoạn 2006 - 2010*.

2. *Quyết định số 104/2002/QĐ-UB ngày 19/09/2002 của UBND Thành phố về phê duyệt Chương trình mục tiêu phát triển rau an toàn trên địa bàn Thành phố giai đoạn 2002 - 2005*.

3. www.agribusinessonline.com