



Cash & Carry Vietnam Ltd.



MINISTRY OF TRADE
OF S.R. VIETNAM

PHÂN TÍCH NGÀNH HÀNG VẢI THIÊU LỤC NGẠN TẠI HUYỆN LỤC NGẠN- TỈNH BẮC GIANG

Thực hiện: *KS. Nguyễn Tiên Đình, KS. Nguyễn Quốc Luyện, TS. Đào Thế Anh*

Bộ môn Hệ thống nông nghiệp - Viện khoa học nông nghiệp Việt Nam

Hà nội, 08/2005

MỤC LỤC

I. Tóm tắt khái quát	2
II. Phương pháp nghiên cứu	3
1. Phương pháp khảo sát.....	3
2. Lựa chọn điểm nghiên cứu	3
III. Tình hình chung	3
III.1. Giới thiệu khái quát tỉnh Bắc giang	3
III.1.1. Vị trí địa lý.....	3
III.1.2. Điều kiện tự nhiên.....	3
III.1.3. Điều kiện kinh tế xã hội	4
III.2. Tình hình sản xuất vải thiều tỉnh Bắc giang.....	5
III.2.1. Huyện Lục ngạn - Trung tâm sản xuất và tiêu thụ vải của Bắc giang.....	5
III.2.2. Phân vùng sản xuất vải ở Lục ngạn- Sự khác nhau về mặt chất lượng sản phẩm	7
III.2.3. Một số giống vải và đặc tính mùa vụ sản xuất:	8
IV. Đặc điểm thị trường và tính cạnh tranh của sản phẩm	9
IV.1. Đặc điểm các trung tâm thương mại vải tập trung	9
IV.2. Tính cạnh tranh của sản phẩm	10
IV.2.1. Những thuận lợi trong sản xuất và tiêu thụ vải thiều ở Bắc giang.....	10
IV.2.2. Tiềm năng và những hạn chế trong xuất khẩu vải thiều Lục ngạn	10
IV.2.3. Những hạn chế trong khâu tiêu thụ.....	11
V. Mô tả các kênh hàng vải Lục ngạn	13
V.1. Kênh hàng vải tươi	13
V.2. Kênh hàng vải sấy khô.....	14
VI. Đặc điểm và các mối quan hệ giữa các tác nhân tham gia	15
VI.1. Người tiêu dùng	15
VI.2. Đối với hộ sản xuất.....	16
VI.2.1. Đặc điểm chung	16
VI.2.2. Đặc điểm canh tác của các hộ sản xuất	18
VI.2.3. Hình thức tiêu thụ vải tươi của các hộ sản xuất	19
VI.2.5. Những hạn chế trong sản xuất của các hộ	20
VI.3. Tác nhân thu gom và buôn bán	20
VI.3.1. Tác nhân thu gom và buôn bán vải tươi.....	20
VI.3.2. Hoạt động lưu thông vải sấy khô ở Lục ngạn.....	23
VI.4. Người bán lẻ và các siêu thị	25
VI.4.1. Người bán lẻ.....	25
VI.4.2. Các siêu thị tham gia tiêu thụ vải tại Hà Nội.....	26
VI.5. Tác nhân tham gia chế biến.....	26
VI.5.1. Hình thức sấy khô.....	26
VI.5.2. Chế biến đóng hộp và chế biến rượu.....	28
VI.5.3. Hình thức bảo quản lạnh	28
VI.6. Vai trò của các tổ chức trong phát triển sản phẩm	28
VI.6.1. Hiệp hội sản xuất và tiêu thụ vải thiều chất lượng cao huyện Lục ngạn.....	28
VI.6.2. Vai trò của các tổ chức khác ở địa phương.....	29
VII. Quá trình hình thành giá và phân chia lợi nhuận giữa các tác nhân	30
VIII: Kết luận và kiến nghị	31
VIII.1. Kết luận	31
VIII.2. Kiến nghị	32
Phụ Lục	34

I. TÓM TẮT KHÁI QUÁT

Sự xuất hiện của cây vải trên địa bàn tỉnh Bắc Giang được bắt đầu từ những năm 1960 - 1965, do các hộ nông dân từ các tỉnh Hải Dương, Hưng Yên, Thái Bình, Hà Nam lên xây dựng quê hương mới đã mang theo vải ở quê hương mình lên trồng thử nghiệm. Tuy nhiên sự phát triển mạnh của cây vải ở Bắc Giang mới chỉ thực sự phát triển kể từ khi triển khai Nghị quyết 10/CT Bộ Chính trị (1988). Đây là cơ hội cho cây vải không chỉ được trồng tại các vườn trong gia đình, mà trồng trên những chân đất được giao cho hộ gia đình quản lý và cho phép được chủ động đầu tư trồng vải lên vườn đồi. Đến nay, cây vải đã được trồng ở tất cả các huyện trên địa bàn của tỉnh Bắc Giang với tổng diện tích lên đến 30.746 ha và sản lượng đạt gần 160.000 tấn (năm 2004). Một số huyện trồng nhiều vải như Lục Ngạn, Lục Nam, Sơn Động, Yên Thế,... nhưng nhiều nhất vẫn là huyện Lục Ngạn với gần 13.000 ha, chiếm 40,85% diện tích và 47,31% sản lượng năm 2004 của toàn tỉnh. Năm 2005 sản lượng vải của Lục Ngạn chiếm 65,05% sản lượng toàn tỉnh. Đây được coi là trung tâm sản xuất và thương mại (*ước tính trên 80% sản lượng vải của Bắc Giang được tiêu thụ tại huyện Lục Ngạn*) vải quả lớn nhất của Bắc Giang cũng như cả nước với chất lượng vải nổi tiếng được khách hàng nhiều vùng biết đến.

Mặc dù vậy, ngay trong huyện Lục Ngạn thì chất lượng vải cũng có sự khác nhau giữa các vùng. Có thể phân thành 3 vùng sản xuất có chất lượng vải khác nhau, trong đó vùng 4 xã Hồng Giang, Tân Quang, Giáp Sơn và Phi Điềm có chất lượng ngon nhất với tổng diện tích 1.914 ha (chiếm 14,8% diện tích vải toàn huyện). Trong sản xuất, trình độ thâm canh của người dân nhìn chung còn nhiều hạn chế về kỹ thuật canh tác: bón phân thiếu cân đối, chưa khắc phục được một số sâu bệnh gây hại, biện pháp kéo dài thời gian chín trên cây còn hạn chế,... dẫn đến chất lượng sản phẩm không cao và chưa đồng đều, làm giảm tính cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường.

Do có sự khác nhau về chất lượng sản phẩm giữa 3 vùng nên hình thức tiêu thụ vải ở Lục Ngạn cũng khác nhau: Vải loại 1 có chất lượng ngon nhất ở vùng 1 thường xuất khẩu sang Trung Quốc (50% sản lượng), ở vùng 2 và 3 thường là vải loại 2 và loại 3 có chất lượng kém hơn được tiêu thụ tại các tỉnh Miền Nam (40%) và các tỉnh phía Bắc như Hà Nội, Hà Nam (10%). Sản phẩm mà thị trường Trung Quốc ưa thích là sản phẩm ngon nhất và giá của sản phẩm này luôn được các thương gia Trung Quốc mua cao hơn các sản phẩm khác 500 - 1.500 đồng/kg vào cùng thời điểm.

Công nghệ chế biến vải ở Lục Ngạn nhìn chung còn rất lạc hậu, chủ yếu là các lò sấy vải thủ công của các hộ dân (khối lượng vải đem sấy khô hàng năm chiếm khoảng 40 - 50% tổng sản lượng). Việc đầu tư cho nghiên cứu công nghệ bảo quản, chế biến còn hạn chế. Khả năng chế biến và bảo quản của các cơ sở đóng trên địa bàn tỉnh còn ở mức thấp và chi phí cho bảo quản cao. Bên cạnh đó việc đa dạng hoá các sản phẩm chế biến còn rất hạn chế (chủ yếu là sấy khô) nên chưa nâng cao được hiệu quả cho người sản xuất, hạn chế được rủi ro.

II. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

1. Phương pháp khảo sát

- Chúng tôi tiến hành thu thập các tài liệu thứ cấp, bao gồm các tài liệu, số liệu liên quan ngành hàng vải thiều tỉnh Bắc Giang và huyện Lục Ngạn
- Phỏng vấn các tác nhân tham gia ngành hàng vải từ khâu sản xuất đến khâu tiêu thụ bằng bộ câu hỏi đã được chuẩn bị trước. Trong quá trình phỏng vấn, chúng tôi sử dụng phương pháp phỏng vấn từng tác nhân hoặc một nhóm các tác nhân cùng tham gia.

2. Lựa chọn điểm nghiên cứu

- Sau khi tổng hợp các thông tin thứ cấp đã thu thập, chúng tôi đã chọn huyện Lục Ngạn để tiến hành khảo sát vì đây là trung tâm sản xuất và tiêu thụ vải thiều của Bắc Giang.
- Tại huyện Lục Ngạn, chúng tôi tiến hành khảo sát tại 3 xã Phì Điền, Trù Hựu và Phương Sơn là 3 xã nằm trong 3 khu vực sản xuất vải có chất lượng khác nhau. Mặt khác đây cũng là 3 trung tâm tiêu thụ vải lớn nhất của huyện Lục Ngạn.

III. TÌNH HÌNH CHUNG

III.1. Giới thiệu khái quát tỉnh Bắc Giang

III.1.1. Vị trí địa lý

Bắc Giang nằm liền kề vùng kinh tế trọng điểm phía Bắc, cách thủ đô Hà Nội 50 km về phía Bắc, cách cửa khẩu Quốc tế Hữu Nghị Quan 100 km về phía Nam. Cụ thể: Phía Bắc giáp tỉnh Lạng Sơn, phía Nam giáp 2 tỉnh Bắc Ninh và Hải Dương, phía Đông giáp tỉnh Quảng Ninh và phía Tây giáp tỉnh Thái Nguyên và Hà Nội.

Hệ thống giao thông của tỉnh bao gồm cả đường bộ, đường sắt và đường thủy được phân bố khá đồng đều và thuận tiện như quốc lộ 37, 31, 279 và đặc biệt quốc lộ 1A. Có 3 tuyến đường sắt và 3 con sông lớn chảy qua (sông Thương, sông Cầu và sông Lục Nam) tạo nên một mạng lưới giao thông nối với các trung tâm kinh tế trọng điểm trong và ngoài nước.

III.1.2. Điều kiện tự nhiên

◆ Thời tiết, khí hậu

Bắc Giang nằm trong vùng khí hậu Đông-Bắc, thuộc chế độ nóng ẩm, có mùa đông lạnh. Khí hậu có thể chia thành 3 vùng chính: Vùng khí hậu đồng bằng Bắc bộ: ấm và ẩm hơn so với các huyện khác trong tỉnh bao gồm các huyện Hiệp Hòa, Việt Yên và một phần huyện Yên Dũng. Vùng khí hậu đồi: lạnh và ẩm, gồm các huyện Yên Thế, Tân Yên, Lạng Giang, Lục Nam, Việt Yên, Hiệp Hòa và một phần huyện Yên Dũng. Vùng khí hậu núi thấp có khí hậu lạnh hơn hai vùng trên và ẩm, bao trùm lên các huyện Lục Ngạn và Sơn Động.

◆ Đặc điểm về đất đai và cơ cấu sử dụng đất

Bắc Giang có 382.200 ha đất tự nhiên với địa hình không bằng phẳng, nhiều đồi, núi, phù hợp cho phát triển sản xuất nông-lâm-nghiệp đa dạng. Đất nông nghiệp chiếm khoảng 32,20%

tổng diện tích đất tự nhiên, đất lâm nghiệp chiếm 28,80% và phần còn lại là đất đô thị, chuyên dùng và đất ở. Với cơ cấu đất kể trên là yếu tố thuận lợi để Bắc giang có điều kiện phát triển về công nghiệp, nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản.

Đặc điểm sử dụng đất ở Bắc giang trong những năm qua là diện tích đất trồng cây lâu năm tăng nhanh trong đó chủ yếu là diện tích trồng cây ăn quả mà điển hình là diện tích đất trồng vải tăng lên nhanh chóng: Năm 2004 so với năm 2000 đạt 2,405 lần. Như vậy, Bắc Giang thực sự là vùng sản xuất cây ăn quả hàng hoá tập trung (sản phẩm vải, nhãn) có giá trị kinh tế cao.

Bảng 1: Tình hình sử dụng đất nông nghiệp của tỉnh Bắc giang

Loại đất	2000	2001	2002	2003
Tổng diện tích đất tự nhiên (ha)	382.200	382.200	382.200	382.200
Diện tích đất nông nghiệp (ha)	123.732	123.732	123.732	126.739
- Diện tích đất canh tác (ha)	80.626	80.626	80.626	79.526
- DT đất trồng cây hàng năm (ha)	178.648	181.026	182.663	181.887
- DT đất trồng cây lâu năm (ha)	34.710	41.010	44.469	45.933
- DT đất chuyên trồng CAQ (ha)	33.850	40174	43.369	44.811

(Nguồn: Sở NN&PTNT Bắc giang, 2004)

III.1.3. Điều kiện kinh tế xã hội

Dân số trung bình của tỉnh đạt 1.547.146 khẩu vào năm 2004, phân bố trên địa bàn 1 thị xã và 9 huyện. Thành phần dân số bao gồm 11 dân tộc khác nhau như Tày, Nùng, Dao, Cao Lan, Sán Trĩ, Sán Dìu, Kinh....

Số nhân khẩu nông nghiệp chiếm khoảng 93,03% với tổng số hộ nông nghiệp là 335.301 hộ, trong đó hộ trồng vải khoảng 190.000 hộ, chiếm gần 60% tổng số hộ làm nông nghiệp (Sở NN và PTNT tỉnh Bắc Giang, 2004).

Bảng 2: Một số chỉ tiêu KT - XH tỉnh Bắc giang và huyện Lục ngạn năm 2004

Chỉ tiêu	ĐVT	Bắc giang	Lục ngạn
- Dân số	Người	1.547.146	196.516
- Mật độ DS	Người/km ²	405	194
- Cơ cấu giá trị SXNN	%	100,00	100,00
+ Trồng trọt	%	66,79	79,92
+ Chăn nuôi	%	30,10	18,83
+ Dịch vụ NN	%	3,11	1,25
- Tỷ lệ hộ nghèo	%	9,19	10,11

(Nguồn: Tính toán từ niên giám thống kê, 2004)

Lao động tập trung chủ yếu vào lĩnh vực nông, lâm nghiệp, chiếm 82,33% tổng số lao động trong tỉnh, tương đương 728.985 lao động; phần còn lại trong các lĩnh vực thủy sản, công nghiệp khai thác mỏ, công nghiệp chế biến, khai thác mỏ, giáo dục và đào tạo,....

III.2. Tình hình sản xuất vải thiều tỉnh Bắc giang

III.2.1. Huyện Lục ngạn - Trung tâm sản xuất và tiêu thụ vải của Bắc giang

Hiện nay, cây vải đã được trồng ở tất cả các huyện trên địa bàn của tỉnh Bắc giang với tổng diện tích 30.746 ha và sản lượng đạt gần 160.000 tấn (năm 2004). Một số huyện trồng nhiều vải như Lục ngạn, Lục nam, Sơn động, Yên thế,.... nhưng nhiều nhất vẫn là huyện Lục ngạn với gần 13.000 ha, chiếm 40,85% diện tích và 47,31% sản lượng năm 2004 của toàn tỉnh. Năm 2005 sản lượng vải của Lục ngạn chiếm 65,05% sản lượng toàn tỉnh. Đây được coi là trung tâm sản xuất và thương mại (ước tính trên 80% sản lượng vải của Bắc giang được tiêu thụ tại Lục ngạn) vải quả lớn nhất của Bắc giang cũng như của cả nước. Vì vậy, chúng tôi chọn huyện **Lục ngạn** để nghiên cứu đại diện cho hoạt động của ngành hàng vải ở Bắc Giang.

Bảng 3: Diện tích cho sản phẩm và sản lượng vải ở Bắc giang giai đoạn 2002 - 2005

Tỉnh- Huyện	Năm 2002		Năm 2003		Năm 2004		Năm 2005
	DT (ha)	SL(tấn)	DT (ha)	SL(tấn)	DT (ha)	SL(tấn)	SL(tấn)
Toàn tỉnh	22.621	56.952	25.361	57.296	30.746	158.774	61.491
Huyện Lục ngạn	9.860	29.496	10.350	32.120	12.560	75.109	40.000
Huyện Lục nam	4.200	8.757	4.160	8.000	5.500	33.000	10.000
Huyện Yên Thế	3.000	5.773	4.500	8.100	5.457	2.4201	5.897
Huyện Sơn Động	2.362	5.393	2.850	2.560	3.350	11.725	1.000
Huyện Tân yên	1.520	3.040	1.650	3.098	1.673	7.529	2.200
Huyện Lạng giang	700	1.716	720	1.296	761	2.657	1.200
Huyện Yên Dũng	380	1.050	430	838	477	1.193	400
Huyện Hiệp hoà	320	960	408	734	473	1.041	684
Huyện Việt Yên	48	120	65	90	75	210	100
TX Bắc giang	16	45	20	40	22	49	10
Quốc doanh	215	602	208	420	398	2.060	

(Nguồn: Niên giám thống kê tỉnh Bắc giang, 2003-2005)

Diện tích vải năm 2005 không có sự thay đổi nhiều so với năm 2004

Trên đây chỉ là số liệu mà chúng tôi có được từ niên giám thống kê của tỉnh, tuy nhiên trên thực tế thì diện tích và sản lượng vải hiện nay của Bắc giang còn lớn hơn rất nhiều. Cụ thể là huyện Lục ngạn diện tích trồng vải năm 2004 và 2005 theo số liệu thống kê vào khoảng 16.000 ha (trong đó diện tích cho sản phẩm là 12.560 ha) và sản lượng năm 2004 đạt 76.594 tấn, năm 2005 đạt khoảng 35.000 tấn nhưng khi làm việc với chúng tôi, cán bộ của phòng kinh tế huyện Lục ngạn cho biết thực tế diện tích trồng vải hiện nay của huyện lên đến 27.000 (gấp gần 1,7 lần) và sản lượng thực tế năm 2004 đạt khoảng 103.000 tấn (gấp hơn 1,3 lần) và năm 2005 đạt khoảng 40.000 tấn (gấp gần 1,2 lần). Nguyên nhân của việc khai báo thống kê thấp hơn so với thực tế này là do các hộ trồng vải và chính quyền địa phương lo ngại diện tích vải

của mình vượt quá quy định hạn điền mà luật quy định (*lãnh đạo phòng NN huyện Lục Ngạn cho biết tối đa không quá 15 ha/hộ*), số khác thì chuyển đổi từ đất ruộng sang trồng cây ăn quả không đúng quy định nên không khai báo chính xác. Mặt khác do việc kiểm kê đất đai chưa sát với thực tế vì phần lớn số diện tích tăng lên này là do các hộ tự khai phá và trồng rừng, đặc biệt là ở các xã miền núi của huyện. Hiện nay trên địa bàn huyện số hộ có diện tích vãi từ 3 - 5 ha là rất phổ biến (chiếm 30% trong tổng số 43.000 hộ trồng vãi).

Bảng 4: Diện tích trồng vãi và sản lượng vãi tươi huyện Lục Ngạn

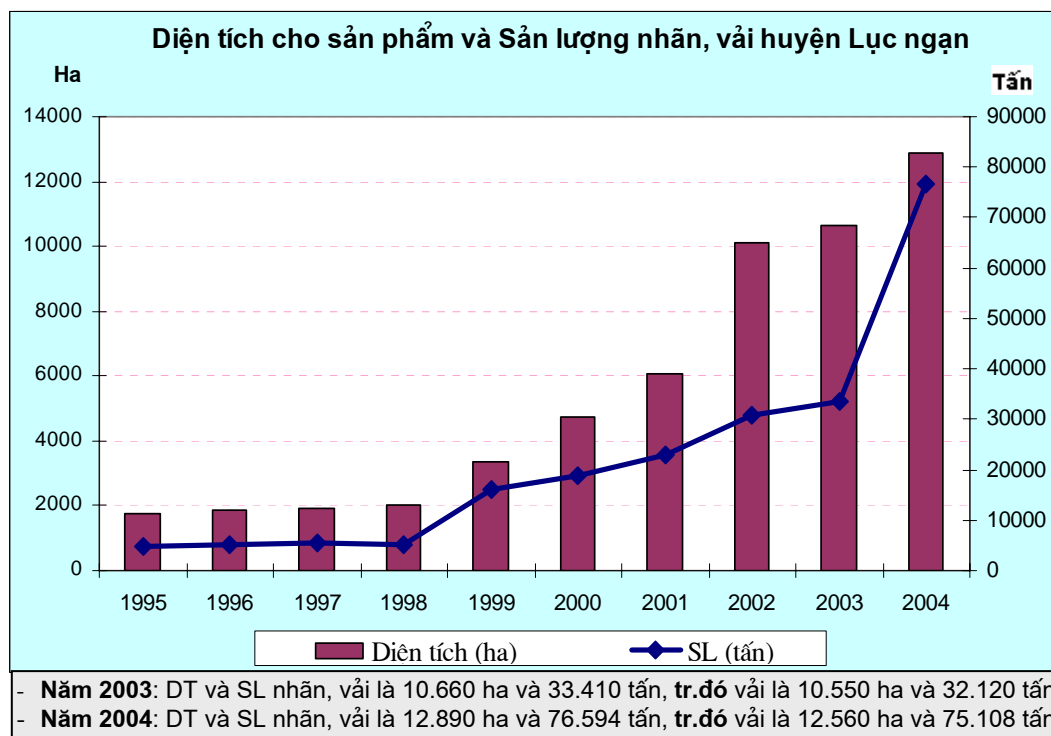
Năm	Số liệu thống kê		Số liệu thực tế **	
	Diện tích (ha)	Sản lượng (tấn)	Diện tích (ha)	Sản lượng (tấn)
2000	6.643	18.414		
2001	12.673	22.698		
2004	16.000	76.594	27.000	103.000
2005	16.000	35.000*	27.000	40.000

(Nguồn: NGTK huyện Lục Ngạn, 2005)

* Số liệu sơ bộ tháng 8/2005

** Số liệu thực tế theo ý kiến đánh giá của cán bộ phòng kinh tế huyện Lục Ngạn

Tuy diện tích trồng vãi trên địa bàn huyện khá lớn nhưng diện tích cho sản phẩm hiện nay chỉ chiếm khoảng 80%. Điều đó cũng có nghĩa cây vãi được phát triển rất mạnh trong vài năm trở lại đây trên địa bàn huyện.



(Nguồn: Niên giám thống kê huyện Lục Ngạn, 2004)

III.2.2. Phân vùng sản xuất vải ở Lục ngạn- Sự khác nhau về mặt chất lượng sản phẩm

Theo kết quả khảo sát sơ bộ của chúng tôi trong tháng 8/2005 tại huyện Lục ngạn đồng thời dựa trên ý kiến đánh giá của cán bộ phòng kinh tế huyện, có thể phân vùng sản xuất vải ở huyện Lục ngạn thành 3 vùng khác nhau (xem thêm phụ lục 1) dựa trên các chỉ tiêu về chất lượng và hình thức mẫu mã bên ngoài của sản phẩm.

Bảng 5: Chỉ tiêu phân loại vải thiếu tươi ở Lục ngạn

Chỉ tiêu	Vải loại 1	Vải loại 2	Vải loại 3
Hình dạng quả	Quả tròn đều	Quả tròn đều	Quả tròn
Trọng lượng quả	40 - 45 quả/kg	40 - 45 quả/kg	50 - 60 quả/kg
Màu sắc vỏ khi chín	- Đỏ hồng và sáng, bên trong có đường gân đỏ tía - Không bị đổi màu sau 2-3 ngày thu hoạch	- Đỏ hồng và sáng, bên trong có đường gân đỏ tía - Nhanh chuyển sang màu xám sau 1-2 ngày	- Màu đỏ thâm, mã quả hơi xám - Nhanh chuyển sang màu thâm đen
Gai vỏ khi chín	Gai nhẵn căng	Gai nhẵn căng	Gai nhọn
Độ dày vỏ	Mỏng vỏ	Mỏng vỏ	Dày vỏ
Mùi vị	Thơm, ngọt đậm, không có vị chua, chát	Thơm, ngọt đậm, không có vị chua, chát	ít thơm và ít ngọt, có vị hơi chua và hơi chát
Độ giòn cùi	Giòn cùi và ráo cùi	Giòn cùi và ráo cùi	ít giòn và ráo cùi hơn

(Nguồn: Số liệu điều tra 08/2005)



□ **Vùng 1:** Đây là vùng vải có chất lượng và hình thức quả vải ở đây được đánh giá là ngon nhất và đẹp nhất vùng, bao gồm 4 xã: Hồng giang, Tân quang, Giáp sơn và Phì điền với tổng diện tích 1.914 ha (chiếm 14,8% tổng diện tích vải toàn huyện) và sản lượng 11.823 tấn (chiếm 15,4% tổng sản lượng vải của huyện). Vải ở đây có mùi thơm và vị ngọt đậm, không có vị chua, chát. Quả vải to và tròn, vỏ mỏng và gai li; khi vải chín vỏ có màu đỏ hồng và sáng, bên trong có đường gân đỏ tía và sau thu hoạch 2 – 3 ngày mới bị đổi màu. Đây là những xã nằm ở vùng gần trung tâm của huyện, cách thị trấn Chũ 8 km về phía Đông Bắc.

□ **Vùng 2:** Bao gồm 8 xã: Nghĩa hồ, Thanh hải, Trù hựu, Quý sơn, Nam dương, Tân lập, Kiên thành, Kiên lao với tổng diện tích 5.168 ha (chiếm 40,1%) và sản lượng đạt 31.460 tấn (chiếm 41,1%). Chất lượng vải ở vùng này không kém gì so với vùng 1 nhưng độ tươi sáng của vỏ quả kém hơn và nhanh bị chuyển sang màu đỏ thâm hơn. Những xã này nằm xung quanh thị trấn Chũ về phía Tây Nam của huyện.

□ **Vùng 3:** Chất lượng vải và hình thức bên ngoài quả vải ở vùng này kém hơn hẳn so với 2 vùng trên: ít vị ngọt hơn và hơi có vị chua, chát; vỏ vải dày hơn và gai nhọn; khi vải chín thì vỏ có màu đỏ thâm, hơi xám và nhanh bị chuyển sang màu thâm đen. Vùng này bao gồm 18 xã còn lại: Biển động, Đèo gia, Phú nhuận, Tân hoa, Đồng cốc, Biên sơn, Phượng sơn, Tân mộc, Mỹ an, TT Chũ, Sơn hải, Hộ đáp, Phong minh, Phong vân, Tân sơn, Cẩm sơn, Xa lý, Kim sơn có tổng diện tích 5.808 ha (chiếm 45%) và sản lượng đạt 33.338 tấn (chiếm 43,5%). Đây là những xã thuộc phía ngoài của huyện và chủ yếu tập trung ở phía Đông Bắc.

Có 3 nguyên nhân cơ bản dẫn đến sự khác nhau này là:

- ✓ ***Yếu tố đất đai:*** Mặc dù chưa có sự phân tích về thành phần cơ giới đất ở 3 vùng nhưng thông qua sự đánh giá nhanh của cán bộ phòng kinh tế huyện và cán bộ khuyến nông ở các vùng thì khu vực vải loại 1 và 2 thường là đất đồi hoặc ven đồi, đất sỏi ghênh. Những vùng đất nhiều cát thì vải có chất lượng kém hơn.
- ✓ ***Thời tiết, khí hậu:*** Theo đánh giá của cán bộ kỹ thuật cũng như của người sản xuất, thời tiết và khí hậu cũng là 1 trong 3 yếu tố dẫn đến sự khác nhau về chất lượng vải giữa các vùng. Tuy nhiên khác nhau cụ thể về thời tiết, khí hậu như thế nào thì chúng tôi vẫn chưa có được câu trả lời cụ thể trong phạm vi khảo sát của mình.
- ✓ ***Kỹ thuật canh tác:*** Bên cạnh 2 yếu tố đất đai và thời tiết, khí hậu thì kỹ thuật canh tác khác nhau của các hộ nông dân ở 3 vùng cũng dẫn đến chất lượng vải khác nhau như, cách bón phân, tỉa cành, mật độ trồng, phun thuốc, bảo quản,... (*xem thêm phần hộ sản xuất*).

III.2.3. Một số giống vải và đặc tính mùa vụ sản xuất:

Hiện nay trên địa bàn huyện Lục ngạn chủ yếu là giống vải lai Thanh hà chính vụ (chín cùng thời điểm với vải Thanh hà) chiếm hơn 95% diện tích. Đây cũng là giống vải có chất lượng ngon nhất nhưng thời vụ chín lại muộn nhất nên vào thời điểm chính vụ (khoảng trung tuần tháng 6) là lúc loại vải này chín rộ và cũng là thời điểm giá vải xuống mức thấp nhất....

Một số giống vải có thời gian chín sớm hơn vải chính vụ khoảng 7 – 10 ngày như giống vải Đông triều (u trứng), u hồng, u tím và các giống vải mới như Lai Bình khô, Hồng long, Lai Thanh hà,... được trồng rải rác ở khắp các nơi trong huyện nhưng chất lượng và hình thức bên ngoài không bằng vải chính vụ nên không đạt hiệu quả cao và không được ưa chuộng (vỏ dày, quả tròn, vị chua chát,...). Hiện trên địa bàn huyện chưa có các giống vải chín muộn.

IV. ĐẶC ĐIỂM THỊ TRƯỜNG VÀ TÍNH CẠNH TRANH CỦA SẢN PHẨM

IV.1. Đặc điểm các trung tâm thương mại vải tập trung

Có 3 trung tâm thương mại vải lớn nhất ở Lục Ngạn được phân bố tương ứng với 3 vùng sản xuất, nằm ven đường Quốc lộ 31 và Tỉnh lộ 273 tại các trung tâm thị trấn, thị tứ trong huyện. Đặc điểm tiêu thụ ở mỗi trung tâm này là:

a) *Xã Phi diên và phố Lim (xã Giáp Sơn) - Trung tâm thu gom vải xuất khẩu đi Trung quốc*

Đây là khu vực tiêu thụ chủ yếu vải của 4 xã nằm trong vùng sản xuất 1 với tổng sản lượng của 4 xã này khoảng gần 12.000 tấn và sản lượng vải của các xã xung quanh khu vực này (50%). Tổng khối lượng vải tiêu thụ hàng năm ở Trung tâm này ước đạt 30% sản lượng vải tươi của cả huyện và phần lớn vải ở thị trường này được xuất khẩu sang Trung quốc qua cửa khẩu Lào cai (chiếm 60%), ngoài ra đi vào các tỉnh miền Nam và xuất sang Campuchia (30%). Lượng vải tươi tiêu thụ tại Hà nội và các tỉnh phía Bắc từ vùng này chiếm tỷ lệ thấp (10%)

b) *Thị trấn Chũ và xã Trù hựu - Trung tâm thu gom đi Miền nam và các tỉnh*

Đây là nơi tiêu thụ vải lớn nhất của Lục Ngạn chiếm 40% tổng sản lượng vải của huyện bao gồm 8 xã của vùng sản xuất 2 và một số xã xung quanh. Tuy vậy sản lượng vải từ các vùng này mới chỉ chiếm khoảng 60% sản lượng tiêu thụ ở đây (Tổng sản lượng vải tiêu thụ tại trung tâm này năm 2004 ước đạt 70.000 tấn và năm 2005 ước đạt 26.000 tấn). Còn lại 30% sản lượng tiêu thụ đến từ các huyện khác trong tỉnh và 30% từ các tỉnh khác như Hải dương, Quảng ninh,....

Thị trường tiêu thụ vải ở trung tâm này phần lớn là thị trường Miền nam và Campuchia chiếm 60% sản lượng và chỉ có 30% được xuất khẩu sang Trung quốc, còn lại 10% được tiêu thụ tại Hà nội và các tỉnh phía Bắc.

c) *Phố Kim (xã Phượng Sơn) - Trung tâm thu gom vải từ các vùng lân cận*

Nguồn cung ứng vải cho trung tâm này là các xã thuộc vùng sản xuất 3 trong huyện chiếm 40% sản lượng cung ứng (tương đương 30% sản lượng vải toàn huyện) và vải từ các huyện khác (50%), từ các tỉnh khác như Hải dương, Quảng ninh,.... chiếm 10%. Tổng sản lượng vải tiêu thụ ở trung tâm này ước đạt 80.000 tấn năm 2004 và khoảng 30.000 tấn vào năm 2005.

Chất lượng vải tiêu thụ ở trung tâm này thường là loại vải kém chất lượng hơn và thị trường tiêu thụ chính ở vùng này là thị trường Miền nam và Campuchia (65%), lượng vải xuất khẩu sang Trung quốc ở đây chỉ chiếm 20%, còn lại đi Hà nội và các tỉnh miền Bắc chiếm khoảng 10%. Đặc biệt ở trung tâm này xuất hiện 3 – 5 tác nhân thu gom và buôn bán vải tại các tỉnh miền Trung như Đà nẵng, Huế, nhưng khối lượng không nhiều (khoảng 5%).

IV.2. Tính cạnh tranh của sản phẩm

IV.2.1. Những thuận lợi trong sản xuất và tiêu thụ vải thiều ở Bắc giang

✓ Bắc giang là tỉnh có điều kiện khí hậu và đất đai thuận lợi cho sự phát triển của cây vải, đặc biệt ở huyện Lục ngạn cây vải phát triển rất mạnh, tốc độ tăng diện tích vải của huyện giai đoạn 1995 - 2004 là 24,7% (Số liệu thực tế của Phòng Kinh tế Lục ngạn cung cấp, năm 2004 đạt gần 27.000 ha chiếm 40,85% diện tích vải toàn tỉnh và sản lượng vải đạt trên 65%). Đây cũng là nơi có chất lượng vải ngon nhất được người tiêu dùng rất ưa chuộng.

✓ Luôn được tỉnh và huyện quan tâm để phát triển sản xuất và tiêu thụ vải bằng các chính sách và biện pháp hỗ trợ như:

- *Công tác khuyến nông*: Huyện hỗ trợ chuyển giao khuyến nông theo nhu cầu của từng xã, mỗi xã được cử 1 cán bộ khuyến nông (do khuyến nông tỉnh trả lương) thường xuyên có mặt tại địa phương để theo dõi và hướng dẫn kỹ thuật cho các hộ. Bên cạnh đó UBND huyện còn phối hợp chỉ đạo phòng nông nghiệp huyện thường xuyên phổ biến kỹ thuật thông qua truyền hình và truyền thanh của huyện.

- *UBND tỉnh, huyện đã chỉ đạo thành lập Ban chỉ đạo hỗ trợ nhân dân tiêu thụ vải*: BCĐ có nhiệm vụ xây dựng kế hoạch và chỉ đạo triển khai các biện pháp hỗ trợ nhân dân tiêu thụ vải như phối hợp với các cơ quan chức năng mở hội nghị tới UBND các xã để yêu cầu các địa phương có kế hoạch hỗ trợ nhân dân tiêu thụ, đảm bảo an ninh, trật tự, an toàn, tạo mọi điều kiện thuận lợi cho người mua, người bán và chế biến vải thiều tại huyện.

- *Tỉnh, huyện tiếp tục có chính sách miễn thuế lưu thông hàng hoá đối với quả vải*, đồng thời tạo mọi điều kiện thuận lợi cho các công ty, doanh nghiệp, cá nhân trong và ngoài nước đến thu mua, chế biến vải trên địa bàn huyện.

- *Hiện nay huyện đang cải tạo và xây dựng một số chợ* tạo điều kiện thuận lợi cho việc thương mại hoá sản phẩm vải, điển hình là chợ nông sản (chợ đầu mối) và các kho ở Thị trấn Chũ với số vốn 13 tỷ đồng dự kiến hoàn thành và đưa vào sử dụng năm 2006.

✓ Mặt khác, cây vải được trồng khá lâu trên địa bàn tỉnh, từ những năm 1960 - 1965, người dân ở đây có nhiều kinh nghiệm trong sản xuất và chăm sóc vải. Đây là điều kiện thuận lợi trong việc áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật nhằm nâng cao năng suất và chất lượng vải.

✓ Hiệu quả kinh tế của cây vải là rất lớn so với các cây trồng khác góp phần xoá đói giảm nghèo cho các hộ nông dân. Việc chăm sóc cho cây vải không quá cầu kỳ và tốn kém, chỉ cần đầu tư ban đầu và cho thu hoạch lâu dài nên tất cả các hộ đều có thể phát triển được.

IV.2.2. Tiềm năng và những hạn chế trong xuất khẩu vải thiều Lục ngạn

Khối lượng vải xuất khẩu còn khá khiêm tốn và chủ yếu xuất khẩu dưới dạng vải sấy khô sang Trung Quốc. Việc xuất khẩu vải tươi sang Trung quốc gặp nhiều khó khăn do xe tải vận chuyển vải đến cửa khẩu lại phải xuống xe và vận chuyển bằng xe bò (kéo tay) sang bên kia cửa khẩu dẫn đến giá tăng chi phí và tỷ lệ dập nát.

Bảng 6: Tình hình xuất khẩu vải Lục ngạn sang Trung quốc

Loại vải	Năm 2004		Năm 2005	
	Sản lượng (tấn)	Giá BQ (1.000 đ/kg)	Sản lượng (tấn)	Giá BQ (1.000 đ/kg)
Vải tươi	21.000	7.500	16.000	9.500
Vải sấy khô	20.000	12.500	3.000*	21.500

(Nguồn: Phòng kinh tế huyện Lục ngạn và kết quả điều tra thực địa, 08/2005)

Ghi chú: * Số liệu ước tính năm 2005

(Trong tổng sản lượng vải sấy khô ở Lục ngạn thì sản lượng trong huyện chiếm 60%, còn lại 40% là từ các huyện khác trong tỉnh và từ các tỉnh Hải dương, Quảng ninh,.... đưa đến dưới dạng vải tươi)

Ngoài hình thức xuất khẩu vải sang Trung quốc thông qua các tư thương thì ở Lục ngạn còn có 2 cơ sở xuất khẩu vải tươi và vải chế biến sang các nước như Nhật, Pháp, Đức, Thụy điển,.... Điều đáng quan tâm ở đây là 2 đơn vị này đã thực hiện ký kết hợp đồng tiêu thụ với các đối tác nước ngoài và khối lượng xuất khẩu ngày càng tăng.

Bảng 7: Xuất khẩu vải thông qua hợp đồng

Đvt: tấn

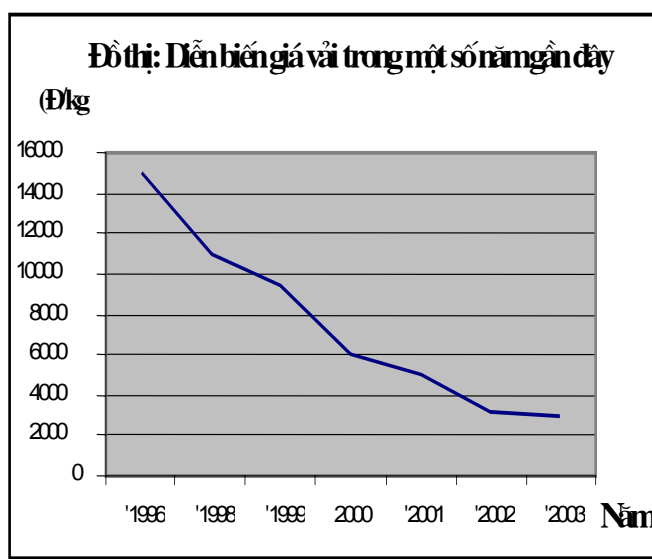
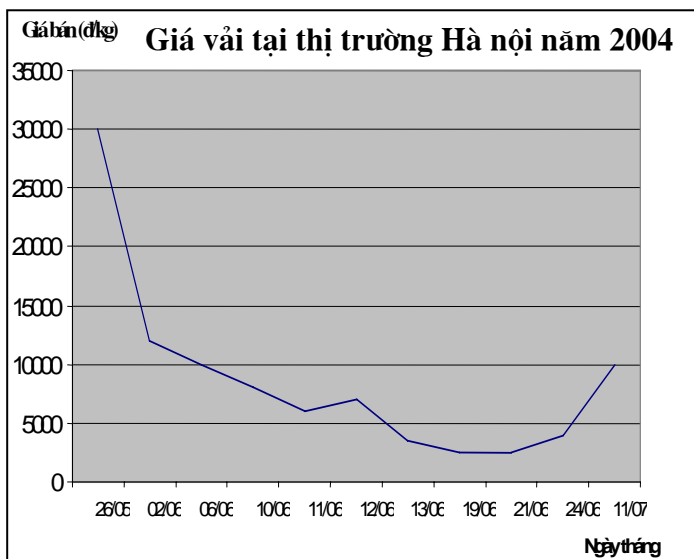
Cơ sở - Sản phẩm	Thị trường	6 tháng cuối năm 2002	Năm 2003	Năm 2004
Công ty XNK Bắc giang				
Vải hộp	Pháp, Thụy điển, Đài loan, Nhật bản	300	539,4	641,9
Vải đông lạnh	Pháp, Thụy điển, Đài loan, Nhật bản		67,7	1778,3
HTX Kim Biên				
Vải khô	Nhật bản, Hà Lan, Pháp, Châu phi, ấn độ	6,5	10,5	9
Vải tươi	Cộng hoà LB Đức		15	
	Campuchia			500

(Nguồn: Phòng kinh tế huyện Lục ngạn)

IV.2.3. Những hạn chế trong khâu tiêu thụ

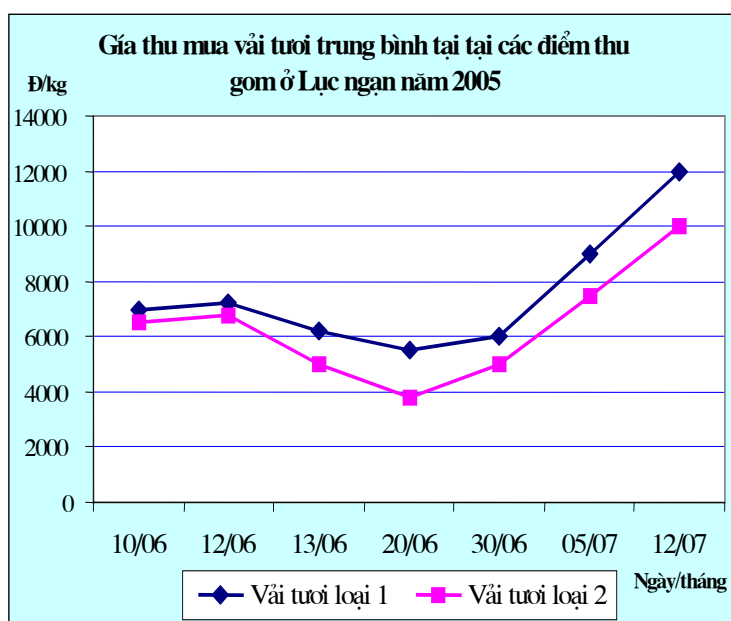
✓ Sự biến động thất thường của giá vải trên thị trường: Trong vài năm trở lại đây, mặc dù sản lượng vải tăng nhưng giá vải liên tục giảm, năm 1995 là 15.000 đồng/kg, đến năm 2003 chỉ còn 3.500 đồng/kg, năm 2004 xuống còn thấp hơn, 2.500 đồng/kg gây thiệt hại rất lớn cho người sản xuất¹. Đến năm 2005, giá vải tăng lên 5.000 - 6.000 đồng/kg nhưng năng suất vải giảm chỉ còn 1/3 so với năm 2004.

¹ TS.Đào Thế Anh - Hiệp hội vải thiều Thanh Hà xây dựng tên gọi xuất xứ địa lý.



(Nguồn: Ngành hàng vải-Sự tham gia của người nghèo trong chuỗi giá trị - Viện nghiên cứu rau quả)

Ngày trong cùng 1 vụ thì giá vải cũng luôn biến động. Thường thì đầu vụ giá vải vẫn cao sau đó giảm dần đến giữa vụ là thấp nhất, cao nhất là 1 tuần cuối vụ: Năm 2005, giá vải loại 1 xuất đi Trung Quốc biến động từ 7.000đ/kg ở đầu vụ xuống 5.500 đ/kg vào giữa vụ và đến cuối vụ lên đến 12.000đ/kg. Tuy nhiên sự biến động này cũng tùy thuộc vào từng loại vải và ở Lục ngạn, vải loại 1 (vùng sản xuất 1) luôn cao hơn vải loại 2 và 3 (vùng sản xuất 2 và 3) khoảng 500 -1.500 đồng/kg.



✓ Việc tiêu thụ vải của người

sản xuất còn gặp nhiều khó khăn do sự ép giá của các thương lái, họ hoàn toàn bị phụ thuộc vào sự trả giá của các thương lái đưa ra

✓ Thị trường xuất khẩu vải tươi còn hẹp, chưa tìm được thị trường mới. Thị trường truyền thống Trung Quốc còn nhiều khó khăn nên chưa thu hút được các thương gia tham gia.

✓ Một số địa phương khác lợi dụng danh tiếng vải thiều Lục ngạn nên đã đưa vải về đây khiến giá tăng lượng vải trên thị trường, sản phẩm bị cạnh tranh giá.

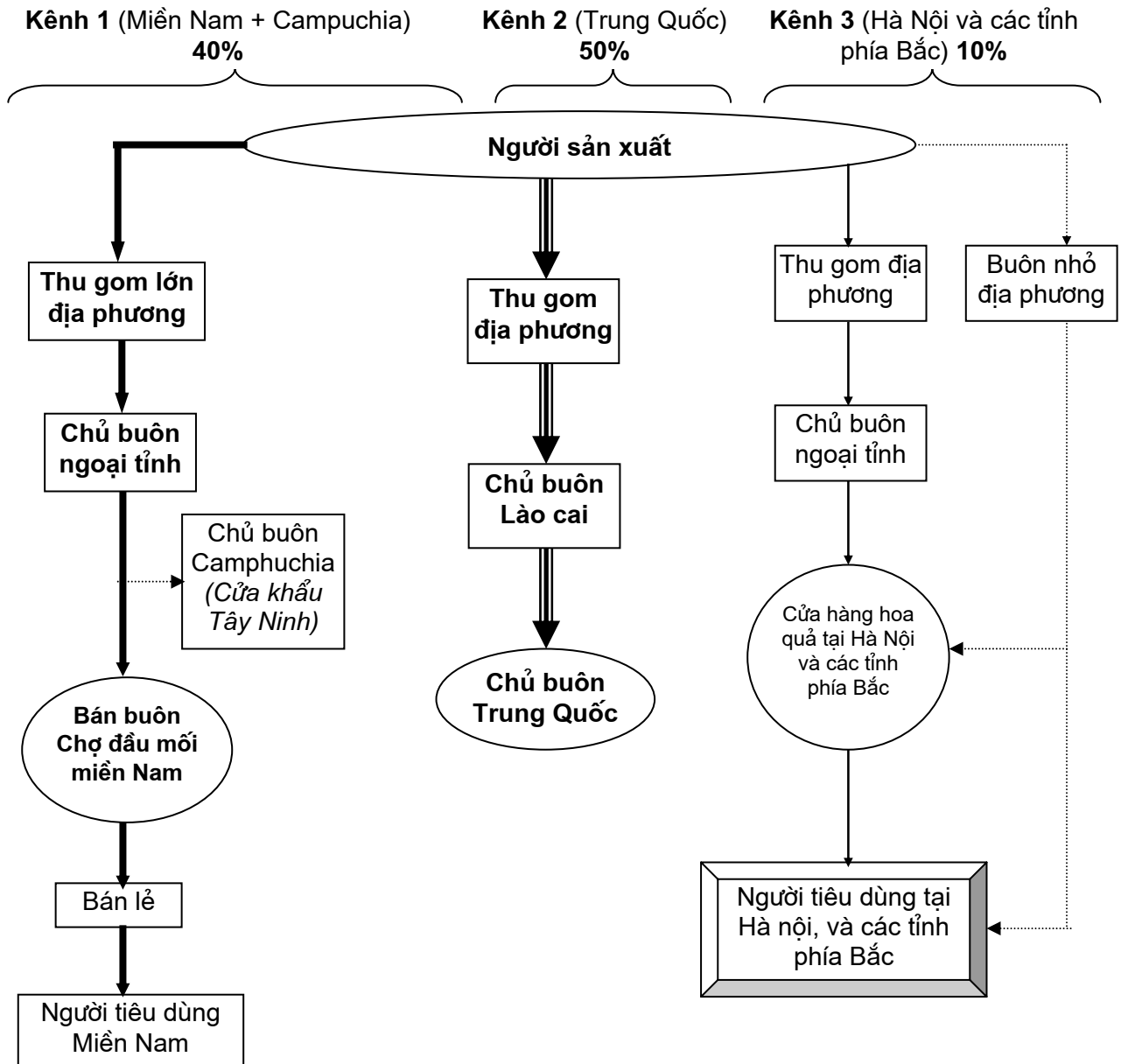
✓ Hệ thống giao thông đi lại còn hạn chế gây cản trở cho việc vận chuyển vải đi tiêu thụ của các hộ, nhất là những xã vùng sâu vùng xa, nằm cách xa các trung tâm thương mại.

V. MÔ TẢ CÁC KÊNH HÀNG VÀI LỤC NGẠN

V.1. Kênh hàng vải tươi

Năm 2005, sản lượng vải toàn huyện Lục ngạn có khoảng 40.000 tấn trong đó bán tươi khoảng 80%, còn lại 20% sản lượng được sấy khô. Sản lượng vải tươi được tiêu thụ chủ yếu theo 3 kênh chính:

Sơ đồ 1: Các kênh hàng tiêu thụ vải thiếu tươi huyện Lục ngạn



❖ *Kênh hàng xuất khẩu Trung Quốc:* Kênh này tiêu thụ 50% tổng sản lượng, xuất hiện ở 2 trung tâm thương mại Phì điền và Thị trấn Chũ (cũng là trung tâm của 2 vùng sản xuất vải loại 1 và loại 2). Đặc điểm của kênh hàng này là:

- Sản phẩm của kênh này là sản phẩm loại 1 có chất lượng và hình thức bên ngoài của sản phẩm cao hơn các vùng khác và giá sản phẩm mà hộ nông dân bán thường cao hơn 500 - 1.500 đồng/kg so với các sản phẩm khác.

- Chủ buôn Lào cai đóng vai trò quan trọng trong hệ thống hoạt động của kênh hàng này. Họ là người trực tiếp giao dịch với các chủ buôn Trung Quốc và quyết định đến loại sản phẩm, khối lượng sản phẩm giao dịch cũng như giá mua tại hộ nông dân.

❖ *Kênh hàng tiêu thụ tại miền Nam + Campuchia:* Kênh này tiêu thụ 40% tổng sản lượng và có nhiều loại tác nhân tham gia. Đặc điểm hoạt động chính của kênh hàng này là:

- Chất lượng sản phẩm thấp hơn so với kênh hàng xuất khẩu đi Trung Quốc (vải loại 2 và loại 3) với giá thu mua thấp hơn từ 500 đến 1.500 đồng/kg.

- Chủ buôn ngoại tỉnh đóng vai trò quan trọng trong hoạt động của kênh hàng này. Họ đến các trung tâm thương mại ở Lục ngạn và trực tiếp tham gia chọn vải, mua vải từ các hộ sản xuất cùng với các hộ thu gom ở đây sau đó vận chuyển đến các chợ đầu mối ở các tỉnh để bán. Những chủ buôn này cũng là người quyết định đến chất lượng vải và giá vải thu mua.

❖ *Kênh hàng tiêu thụ tại Hà nội và các tỉnh phía Bắc:* Kênh này chỉ tiêu thụ khoảng 10% tổng sản lượng. Ngoài chủ buôn nhỏ tại các chợ đầu mối ở Hà nội (Chợ Long Biên) cũng như ở các tỉnh tham gia thì chủ buôn nhỏ tại địa phương cũng tham gia tiêu thụ theo kênh này.

V.2. Kênh hàng vải sấy khô

Khác với vải tươi, vải sấy khô ở Lục ngạn thường được các hộ bắt đầu bán sau khi kết thúc vụ vải tươi được 1 tháng và hoạt động này bán rải rác trong các tháng cuối năm, tùy thuộc vào sự biến động giá trên thị trường vì sản phẩm này có thể bảo quản được lâu nên chỉ khi nào giá bán có lãi thì các hộ mới bán. Hoạt động buôn bán vải tươi trên địa bàn diễn ra mạnh nhất là tháng 8 hàng năm, tại mỗi trung tâm thương mại của tỉnh ước tính có 10 xe ô tô chở vải khô (mỗi xe vận chuyển 10 tấn) lên cửa khẩu Tân thanh - Lạng Sơn để tiêu thụ sang Trung Quốc.

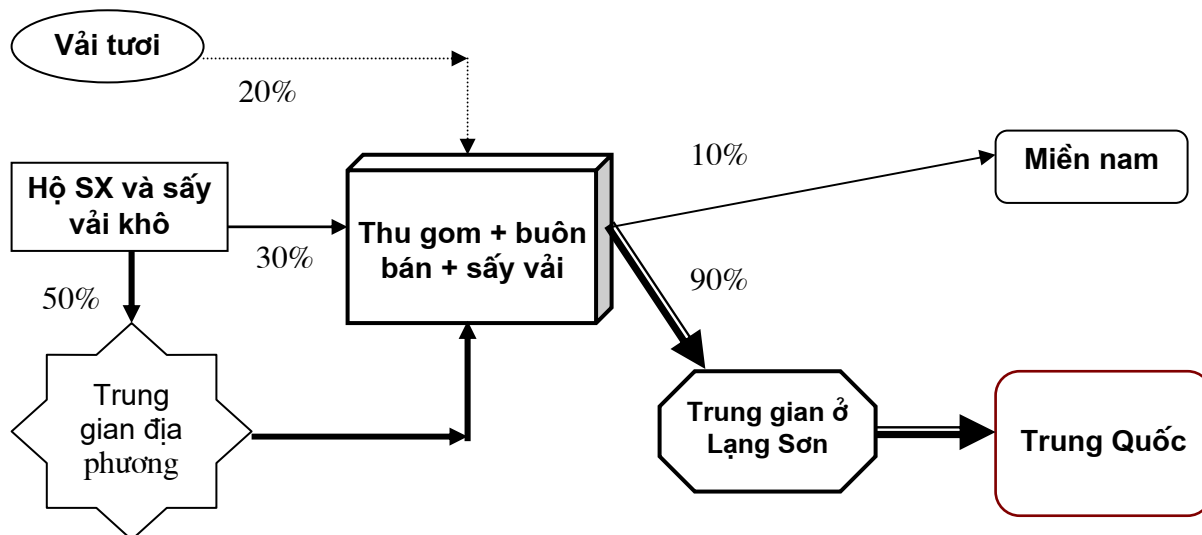
Nguồn cung cấp vải khô cho các trung tâm này chủ yếu từ các xã trong huyện chiếm 60% (Tổng sản lượng vải khô tiêu thụ ở 3 trung tâm này năm 2004 ước đạt 21.500 tấn và 2005 khoảng 3.500 tấn), còn lại từ các huyện khác trong tỉnh (30%) và các tỉnh lân cận (10%). Nguồn hàng từ ngoài vào này chủ yếu là vải tươi (80%), sau đó được các hộ thu mua để sấy.

Có 2 kênh hàng chính trong hệ thống thương mại vải sấy khô là:

- **Kênh 1:** Hộ ND → Trung gian địa phương → Thu gom buôn bán + sấy khô → Trung gian Lạng Sơn → Trung Quốc. Đây là kênh hàng chính tiêu thụ 90% sản lượng vải khô.
- **Kênh 2:** Hộ ND → Trung gian địa phương → Thu gom buôn bán + sấy khô → Miền nam
 - Tác nhân thu gom buôn bán (một số kiêm cả sấy khô) tham gia vào 2 kênh hàng này đóng vai trò rất quan trọng trong việc tiêu thụ vải sấy khô. Chính họ là người quyết định giá mua, thời điểm mua và khối lượng sản phẩm mua sau đó tự vận chuyển đến cửa khẩu Tân Thanh - Lạng Sơn để thoả thuận giá bán với các chủ buôn Trung Quốc.

- Chất lượng và hình thức sản phẩm có sự khác nhau giữa 2 kênh hàng này: Đối với kênh hàng xuất khẩu sang Trung Quốc thường là quả bóp hoặc tròn to hay loại 1 và loại 2. Còn sản phẩm tiêu thụ ở thị trường miền Nam thường là loại 3 (tròn bé) với giá thấp hơn.

Sơ đồ 2: Kênh tiêu thụ vải khô ở Lục ngạn



VI. ĐẶC ĐIỂM VÀ CÁC MỐI QUAN HỆ GIỮA CÁC TÁC NHÂN THAM GIA

VI.1. Người tiêu dùng

Nhận thức và thái độ của người tiêu dùng đối với sản phẩm có vai trò quyết định tới sự phát triển của ngành hàng. Tuy nhiên do không có đủ điều kiện để tiến hành điều tra khảo sát các đối tượng tiêu dùng vải thiều khác nhau, tại các thị trường khác nhau nên trong báo cáo này chúng tôi chỉ đưa ra được một số đánh giá của người tiêu dùng trong việc ra quyết định mua sản phẩm vải thiều Lục ngạn của mình thông qua các tác nhân thu gom, buôn bán tại địa phương:

- Thị trường khẩu sang Trung Quốc yêu cầu vải loại 1 và giá thu mua luôn cao hơn so với các loại vải khác từ 500 - 1.500 đồng/kg.
- Khác với vải thiều Thanh Hà, việc tiêu thụ vải Lục ngạn vào thị trường thành phố HCM không yêu cầu chất lượng quả vải khắt khe như thị trường Trung Quốc: Vải loại 2 và thu hoạch khi mới chín được 2/3 quả để đáp ứng cho việc vận chuyển đi xa
- Thị trường gần như Hà nội, Hải phòng,.... yêu cầu quả vải chín đều cả quả để độ đường được tích lũy ở mức cao nhất.

Đặc điểm của người tiêu dùng vải thiều tại thị trường Hà Nội là đa phần họ quan tâm nhiều hơn đến giá sản phẩm mà họ mua. Những loại vải có mẫu mã giống nhau thì giá loại nào rẻ hơn được người tiêu dùng quan tâm nhiều hơn, yếu tố chất lượng không phải là yếu tố quyết định hành vi mua sản phẩm của người tiêu dùng tại Hà Nội. Điều này giải thích tại sao vải thiều Lục ngạn loại 2 và loại 3 được tiêu thụ chủ yếu tại Hà Nội.

Bảng 8: Yêu cầu chất lượng vải tại các thị trường

Chỉ tiêu	Miền Nam + Campuchia	Trung Quốc	Hà Nội và các tỉnh phía Bắc	
			Bán lẻ	Bán rong
Loại vải	Loại 2	Loại 1	Loại 2	Loại 3
Trọng lượng quả (Quả/kg)	Không quá khắt khe	To đều (40 - 45)	To đều (50 - 60)	Không khắt khe
Mẫu mã	Tươi sáng không có vết sâu bệnh	Tươi sáng không có vết sâu bệnh	Tươi sáng không có vết sâu bệnh	ít đòi hỏi khắt khe
Độ chín	Chín 2/3	Chín 2/3	Chín 100%	Chín 100%

(Nguồn: Dự án Dialogs, 2004- Viện KHKT nông nghiệp Việt Nam)

Riêng khách hàng của các siêu thị Hà Nội: Khách hàng thường xuyên mua quả tươi trong siêu thị thuộc đối tượng có thu nhập cao và khách hàng mua vải cũng thuộc đối tượng đó vì giá vải trong siêu thị luôn đắt hơn so với vải bán ngoài từ 1,5 - 2,5 lần. Kết quả điều tra người tiêu dùng của dự án Dialogs - Viện khoa học kỹ thuật nông nghiệp Việt nam năm 2004 cho thấy: Trong số 63 người mua hàng được hỏi thì bình quân lượng vải tiêu thụ là 5,4 kg/người/năm.

Bảng 9: Số lượng vải người tiêu dùng Hà Nội mua trong năm 2003

Chỉ tiêu	Kết quả
Số hộ được hỏi	63
Số khẩu trung bình/hộ	4
Khối lượng tiêu dùng vải thiếu trung bình của 1 người/năm (kg)	5,4

(Nguồn: Dự án Dialogs, 2004- Viện KHKT nông nghiệp Việt Nam)

VI.2. Đối với hộ sản xuất

VI.2.1. Đặc điểm chung

Thông qua việc phân vùng sản xuất và thương mại sản phẩm trên địa bàn huyện Lục Ngạn, chúng tôi đã tiến hành điều tra khảo sát các hộ sản xuất vải tại 3 xã đại diện cho 3 vùng này là: Xã Phi điện - Vùng 1; Xã Trù hựu - Vùng 2 và Xã Phượng sơn - Vùng 3.

Bảng 10: Lao động trong các hộ điều tra ở 3 xã

Khẩu - Lao động	Phi điện	Trù hựu	Phượng sơn
Số khẩu/hộ (người)	4,5	4,8	4,4
Số LĐ/hộ (Lao động)	2,9	3,2	3,5
Lao động NN/hộ (Lao động)	2,5	2,2	2,6

(Nguồn: Điều tra hộ nông dân, 2005)

Cây vải được trồng phổ biến trong tất cả các kiểu hộ ở Bắc giang và là cây mang lại nguồn thu nhập chính cho phần lớn các hộ nông dân ở đây. Theo thống kê của *Sổ nông nghiệp và phát triển nông thôn Bắc giang*, năm 2004 cả tỉnh có khoảng 190.000 hộ tham gia trồng vải, chiếm 60% tổng số hộ làm nông nghiệp. Đặc biệt huyện Lục ngạn gần như 100% số hộ nông nghiệp ở đây đều trồng vải (tổng số 43.000 hộ).

Bảng 11: Cơ cấu thu nhập của hộ trồng vải ở Lục ngạn

Chỉ tiêu	Cơ cấu thu nhập (%)
I. Thu nhập nông nghiệp	90,0
1. Trồng trọt	80,0
<i>Trong đó: Vải</i>	<i>70,0</i>
2. Chăn nuôi	20,0
II. Thu nhập phi nông nghiệp	10,0

(Nguồn: *Số liệu điều tra 08/2005*)

Với diện tích vải bình quân 1 ha/hộ ở Lục ngạn, trong đó 30% số hộ có diện tích vải từ 3 đến 5 ha (*Phòng kinh tế huyện Lục ngạn*) và năng suất vải bình quân 18 - 20 tấn/ha thì tổng thu bình quân từ cây vải của các hộ ở Lục ngạn mỗi năm khoảng 30 - 40 triệu đồng². Tuy nhiên thu nhập từ cây vải của các hộ cũng rất bất bành do sự biến động giá thất thường hàng năm. Theo đánh giá chung của tỉnh, năm 2004 mức thu nhập từ vải của các hộ tham gia trồng vải như sau:

Bảng 12: Mức thu nhập từ vải của các hộ ở Bắc giang

Mức thu nhập	Tỷ lệ (%)
< 5 triệu đồng/hộ	90,0
5 - 10 triệu đồng/hộ	5,0
10 - 20 triệu đồng/hộ	3,0
> 20 triệu đồng/hộ	2,0

(Nguồn: *Sổ NN và PTNT tỉnh Bắc Giang, 2004*)

Đối với các hộ nông dân ở Bắc giang nói chung và huyện Lục ngạn nói riêng thì cây vải là nguồn thu nhập chính của gia đình (70%), góp phần xoá đói giảm nghèo. Hiệu quả kinh tế mà cây vải mang lại cũng lớn hơn rất nhiều so với các cây trồng khác, đặc biệt lợi nhuận từ cây vải gấp gần 3 lần so với trồng lúa nếu tính trên cùng 1 đơn vị diện tích³.

² Theo giá vải tươi bình quân năm 2004 là 2.000 đồng/kg

³ Bộ môn HTNN-Viện KHKT NN Việt nam: Nghiên cứu thực tiễn đồn điền đổi thửa ở một số tỉnh và đề xuất chính sách khuyến khích đồn điền đổi thửa nâng cao hiệu quả sử dụng đất ở Đồng bằng sông Hồng

Bảng 13: Mức đầu tư và thu nhập/sào của cây vải ở Lục Ngạn

Chỉ tiêu	Thành tiền
Đầu tư cơ bản ban đầu/sào (1000 đồng)	3000
Tổng chi phí hàng năm/sào(1000 đồng)	180
Tổng thu/sào (1000 đồng)*	1000
Lợi nhuận/sào (1000 đồng)	820
Lợi nhuận/chi phí (lần)	4,5

(Nguồn: Số liệu điều tra 08/2005)

* Năng suất vải bình quân năm 2005 là 200 kg/sào và đơn giá 5.000 đồng/kg

VI.2.2. Đặc điểm canh tác của các hộ sản xuất

Về cơ cấu cây trồng, gần như 100% số hộ ở các xã này đều trồng vải trên đất vườn đồi xen lẫn các loại cây ăn quả khác như hồng, na, nhãn.... (diện tích lúa và các loại cây khác không đáng kể). Lao động trong nông hộ chủ yếu là tham gia sản xuất nông nghiệp mà cụ thể là trồng vải và các loại cây ăn quả khác.

Bảng 14: Diện tích đất nông nghiệp trong các hộ điều tra ở 3 xã

Đvt: Sào/hộ

Diện tích	Phì điền	Trù hụ	Phượng sơn
Diện tích đất nông nghiệp	7,8	6,5	11,5
Diện tích trồng CAQ	6,6	4,8	10,5
Diện tích trồng vải	6,0	4,5	9,8

(Nguồn: Điều tra hộ nông dân, 2005)

❖ Sự khác nhau về điều kiện canh tác và trình độ sản xuất của các hộ sản xuất:

- Sự khác nhau về kỹ thuật và điều kiện canh tác của các hộ ở 3 vùng cũng là một trong những yếu tố cơ bản dẫn đến sự khác nhau về chất lượng sản phẩm ở 3 vùng này. Phần lớn các hộ có diện tích vải lớn ở xã Phượng sơn đều cho rằng: Với diện tích vải bình quân của 1 hộ hiện nay (khoảng 10 sào/hộ) là quá lớn so với điều kiện về lao động (2 - 3 lao động) và đầu tư của hộ nên họ không có điều kiện để chăm sóc tốt hơn cho vườn vải của mình như các hộ ở vùng 1. Một điều mà các hộ này dễ dàng nhận thấy là cần phải bón phân và phun thuốc sâu, thuốc kích thích cho vườn vải của mình (bình quân mỗi gốc vải cần đầu tư khoảng 20.000 – 30.000 đồng/năm; 1 sào khoảng 15 - 17 gốc) thì với diện tích khoảng 10 sào họ không thể đầu tư được 20- 30 triệu đồng được, nhất là tâm lý sợ rủi ro của các hộ trồng vải ngày càng lớn khi mà giá vải có xu hướng biến động thất thường trong vài năm trở lại đây.

- Một khâu khác cũng rất quan trọng trong chăm sóc vải là sau khi thu hoạch xong các hộ phải tiến hành cắt tỉa cành luôn nhưng điều này cũng thật khó thực hiện được ngay với những hộ có diện tích vải lớn và lao động gia đình không nhiều, họ không muốn thuê lao động bên

ngoài để tiết kiệm chi phí mà sẽ tự làm trong một thời gian dài. Chính vì những nguyên nhân này đã dẫn sự khác nhau về năng suất và chất lượng vải giữa các hộ có diện tích khác nhau.

- Mật độ trồng vải cũng là nguyên nhân ảnh hưởng đến chất lượng quả vải. Hầu hết các hộ sản xuất ở xã Phụng Sơn thuộc vùng sản xuất 3 mà chúng tôi điều tra đều có mật độ cây trung bình khoảng 200 - 250 cây/1ha cao hơn so với mức trung bình ở vùng 1 (180 - 200 cây/1 ha), ngoài ra còn trồng xen các cây ăn quả khác như na, hồng,.....

- Về tuổi vải, nhìn chung các hộ đều trồng vải trong giai đoạn 1994-2000, và một phần rất nhỏ được trồng sau năm 2000, chỉ có dưới 5% số cây vải trên 10 tuổi. Điều này khẳng định rằng trong thời gian vừa qua các hộ chủ yếu tập trung vào trồng và chăm sóc cây con (thời kỳ kiến thiết cơ bản) và mới bước sang giai đoạn kinh doanh (sau 5 tuổi) và từ 8 tuổi trở ra cây vải cho năng suất cao và khá ổn định. Đây cũng có thể là một trong các lý do dẫn tới tình trạng khó khăn của các hộ do mức đầu tư cho sản xuất vải giai đoạn đầu lớn hơn mức thu.

- Một nguyên nhân nữa dẫn đến chất lượng vải của các hộ vùng 1 cao hơn so với các vùng khác đó là kỹ thuật phun thuốc để kéo dài thời gian thu hoạch trên cây. Có thể nói đây là 1 bí quyết riêng của các hộ thuộc khu vực này mà các hộ nơi khác không thể tìm hiểu được. Theo chúng tôi được biết, các hộ này thường sử dụng loại thuốc có nguồn gốc từ Trung quốc nhưng không có nhãn mác cụ thể⁴ với kỹ thuật pha chế và thời điểm phun rất đặc biệt có thể kéo dài thời gian cho thu hoạch từ 1 đến 1,5 tháng đồng thời giúp cho màu sắc quả vải sau thu hoạch được giữ nguyên sau 2 - 3 ngày thu hoạch (nhiều hộ khác ở vùng 2 và 3 cũng áp dụng thử nhưng không thành công do không biết cách pha thuốc và thời điểm phun thích hợp).

VI.2.3. Hình thức tiêu thụ vải tươi của các hộ sản xuất

Cách thức bán vải tươi của các hộ hiện nay chủ yếu dưới dạng tự vận chuyển đến bán cho người thu gom mà không thông qua bất kỳ một sự ràng buộc nào. Việc mua bán diễn ra sau khi có sự thoả thuận miệng giữa người mua và người bán về giá cả, chất lượng và số lượng sản phẩm đem bán. Hầu như 100% số hộ được hỏi đều áp dụng hình thức vận chuyển vải đến bán tại các điểm thu mua trong địa bàn xã. Rất ít hộ tự mang sản phẩm của mình đi bán lẻ. Hai phương tiện chủ yếu được người dân ở đây sử dụng đó là xe máy và xe đạp.

Anh Đ.V.Quỳnh ở xóm Chế xã Phụng Sơn năm nay 43 tuổi. Gia đình có 4 khẩu với 2 LĐ đều làm NN là chăm sóc khu vườn đồi 3 mẫu (hơn 1ha) gồm 300 gốc vải và gần 200 gốc hồng, na. Sau khi thu hoạch vụ vải năm 2004 được 9 tấn (26 triệu đồng) với giá bán rất thấp nên vào vụ 2005 anh đầu tư phân bón, thuốc sâu,... rất hạn chế khoảng 3 triệu đồng cho cả vườn vải (theo anh bình thường cần phải đầu tư gấp 2 -3 lần số đó). Kết quả là vụ vải năm 2005 vừa qua anh chỉ thu hoạch được 6 tấn vải (30 triệu đồng). Tất nhiên NS vải năm 2005 thấp còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố nhưng rõ ràng việc hạn chế đầu tư cũng ảnh hưởng cơ bản đến năng suất.

Anh còn cho biết thêm, mặc dù vẫn biết sau thu hoạch cần phải tỉa cành cho vườn vải ngay thì sẽ nâng cao NS và chất lượng vải vụ sau nhưng chỉ với 2 LĐ gia đình thì không thể làm ngay 1 lúc được cho 1ha vải của mình. Anh sẽ tự làm dần dần trong thời gian 1 - 2 tháng mà không muốn thuê LĐ để giảm tối đa chi phí.

⁴ Theo cán bộ kỹ thuật huyện Lục Ngạn thì đó là thuốc sâu chữa bệnh khô vằn cho lúa được pha trộn với ôxy đồng

VI.2.5. Những hạn chế trong sản xuất của các hộ

✓ Kỹ thuật trồng vải của người dân là khá cao nhưng chủ yếu là dựa vào kinh nghiệm sản xuất. Nhiều trường hợp thấy sâu bệnh nhưng không biết dùng loại thuốc nào đặc hoặc phun quá liều ảnh hưởng đến chất lượng vải. Đặc biệt vẫn chưa khống chế được trà sâu đục quả và bệnh thán thư, sương mai trên quả gây ảnh hưởng lớn đến chất lượng và mẫu mã quả vải. Bên cạnh đó do chưa có quy trình thống nhất nên việc bón phân còn thiếu cân đối, nhiều đạm nhưng thiếu kali nên độ ngọt của quả vải bị giảm và vỏ quả thường nhanh bị thâm không đáp ứng được yêu cầu của thị trường, nhất là thị trường xuất khẩu. Trình độ thâm canh sản xuất cũng có sự khác nhau giữa các hộ trong cùng 1 vùng làm giảm khả năng cạnh tranh trên thị trường.

✓ Vụ thu hoạch vải chỉ diễn ra trong vòng 1 tháng, trong thời gian đó khối lượng vải thu hoạch tập trung rất lớn. Mặt khác do đặc tính sinh lý của quả vải chỉ đảm bảo được chất lượng và mẫu mã tối đa được 3 ngày sau thu hoạch nên việc bảo quản và tiêu thụ gặp rất nhiều khó khăn trong khi kỹ thuật bảo quản vải, nhất là biện pháp kéo dài thời gian chín còn rất hạn chế (chỉ một số ít hộ ở Lục Ngạn nắm được kỹ thuật kéo dài thời gian chín trên cây từ 1 - 1,5 tháng).

✓ Thiếu vốn, thiếu lao động trong đầu tư sản xuất và chăm sóc vải, nhất là những hộ có diện tích vải lớn nên thường hạn chế trong việc bón phân và dùng thuốc bảo vệ thực vật, không đủ nhu cầu phát triển của cây và ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm.

✓ Giá vải ngày càng giảm và biến động nhiều trong ngày. Sản phẩm đem tiêu thụ thường bị những người thu gom ép cấp, ép giá.

✓ Thiếu thông tin về khoa học kỹ thuật trong sản xuất và thông tin thị trường: Thông tin về khoa học công nghệ sinh học như cách sử dụng một số loại phân bón lá, thuốc tăng khả năng đậu quả, các giống vải sớm có thể đưa vào sản xuất; Địa điểm mua và cách chăm sóc; thông tin về thị trường vải: diễn biến giá vải trong vụ thu hoạch, các kênh tiêu thụ....

VI.3. Tác nhân thu gom và buôn bán

VI.3.1. Tác nhân thu gom và buôn bán vải tươi

Tại mỗi trung tâm thương mại thường có 3 loại tác nhân là: Người thu gom tại địa phương; chủ buôn vừa thu gom vừa buôn bán tại địa phương và chủ buôn từ nơi khác đến bao gồm từ Lào Cai, từ miền Nam, từ Hà nội và các tỉnh khác,...

Bảng 15: Số lượng tác nhân tham gia ngành hàng vải tươi tại các trung tâm thương mại

Tác nhân	Xã Phi điển và xã Giáp Sơn		TT Chũ và xã Trù hựu		Phố Kim (Xã Phương sơn)	
	Số lượng (người)	K.Lượng (tấn/vụ)	Số lượng (người)	K.Lượng (tấn/vụ)	Số lượng (người)	K.Lượng (tấn/vụ)
Thu gom địa phương	20 - 25	250- 300	40- 50	300- 350	20- 30	300- 350
Chủ buôn địa phương	5 - 10	200- 250	20- 30	250- 300	5- 10	200- 300
Chủ buôn từ nơi khác	10- 15	300- 400	15- 20	300- 350	10- 20	300- 400

(Nguồn: Điều tra thực địa, 08/2005)

Khối lượng và loại vải mà các tác nhân hoạt động ở các trung tâm cũng khác nhau theo từng thời điểm. Thông thường vụ thu hoạch vải thường kéo dài trong khoảng **25 - 30 ngày từ 10/06 đến 10/07** dương lịch và đây cũng là thời điểm hoạt động buôn bán vải tươi diễn ra sôi động nhất. Vào đầu vụ, khi vải chưa chín rộ thì khối lượng thu mua của các tác nhân cũng ít và vải thường là các giống vải chín sớm trên địa bàn huyện (5% diện tích) nhưng không ngon bằng vải Lai Thanh Hà chính vụ (95% diện tích) hoặc vải từ các nơi khác ngoài huyện và ngoài tỉnh đưa về (Chí linh- Hải dương; Đông triều- Quảng ninh,...).

Bảng 16: Khối lượng vải buôn bán bình quân theo từng thời điểm của các tác nhân

Đvt: Tấn/ngày

Tác nhân	Đầu vụ (2 - 3 ngày)	Chính vụ (15 - 20 ngày)		Cuối vụ (5 - 7 ngày)
		Bình quân	Cao nhất	
Thu gom địa phương	5 - 6	9 - 10	20 - 25	6 - 7
Chủ buôn địa phương	3 - 4	9 - 10	15 - 20	2 - 3
Chủ buôn từ nơi khác	5 - 6	10 - 15	20 - 30	5 - 6

(Nguồn: Điều tra thực địa, 08/2005)

❖ *Tham gia vào kênh hàng tiêu thụ đi Trung Quốc*

- **Chủ buôn Lào cai:** Chúng tôi không có đủ điều kiện để phỏng vấn trực tiếp hoạt động của các tác nhân này vì tại thời điểm tiến hành khảo sát ở Lục ngạn là lúc vụ thu hoạch vải năm 2005 đã kết thúc (tháng 8/2005). Tuy nhiên qua tìm hiểu của chúng tôi được biết đây là những chủ buôn ở thị xã Lào cai và trong thời gian khoảng 20 ngày vụ vải 2005 có khoảng 30 chủ buôn từ Lào cai đến Lục ngạn để thu mua vải và chủ yếu tập trung ở trung tâm xã Phì điền (12 chủ buôn) để thu mua hàng loại 1 với quy mô hàng năm khoảng 800-1.000 tấn vải tươi.

+ Mỗi chủ buôn này đặt 2 - 3 điểm thu gom tại các trung tâm thương mại để thu mua hàng theo hình thức vừa thuê địa điểm thu mua hàng của các hộ thu gom vừa cùng với hộ thu gom này trực tiếp lựa chọn sản phẩm thu mua. Trong quá trình thu gom sản phẩm này có người của các thương gia Trung Quốc trực tiếp đến chọn sản phẩm với các chủ buôn và hộ thu gom.

+ Hình thức giao dịch giữa chủ buôn Lào cai với các hộ thu gom chủ yếu là qua điện thoại và bằng hình thức thoả thuận miệng. Hàng ngày họ sẽ thông báo cho người thu gom biết khối lượng sản phẩm thu mua và giá thu mua để hộ thu gom biết tổ chức thu mua. Những chủ buôn này thường ứng trước không lấy lãi cho người thu gom khoảng 20 - 30 triệu đồng mỗi lần để mua vải, mỗi lần khoảng 2 - 3 ngày tùy theo yêu cầu của người thu gom và tùy thuộc vào lượng sản phẩm thu gom ở từng thời điểm.

- **Thu gom địa phương:** Thường là những hộ ở các trung tâm thương mại nằm sát đường tỉnh lộ 31, có sân rộng để có thể làm địa điểm thu mua hàng và có mối quan hệ mua bán, quen biết với các chủ buôn Lào cai sẽ được các chủ buôn này lựa chọn làm đối tác thu gom.

+ Trong quá trình thu gom, chỉ có 1 - 2 người của Trung Quốc và của chủ buôn Lào cai tham gia chọn vải. Còn lại mỗi hộ thu gom thường phải sử dụng 2 - 3 lao động gia đình trực

tiếp tham gia. Quy mô bình quân của mỗi hộ thu gom khoảng 200 - 300 tấn vải tươi/vụ và họ được các chủ buôn Lào cai trả 250.000 cho 1 tấn vải thu gom

+ Người thu gom sau khi trao đổi thông tin với các chủ buôn về khối lượng sản phẩm và giá thu mua sẽ tiến hành thu mua của các hộ nông dân. Hình thức thu mua giữa người thu gom với hộ nông dân rất đơn giản chỉ là “thuận mua vừa bán” và thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt.

+ Hộ thu gom chịu trách nhiệm đóng xếp vải vào thùng gỗ, bốc vác và thuê ô tô vận chuyển lên cửa khẩu Lào cai. Những chi phí này hoàn toàn do chủ buôn Lào cai chịu. Mỗi chuyến ô tô vận chuyển được 11 tấn, trong đó có 9 tấn vải tươi và 2 tấn là thùng gỗ, xốp,...

+ Tỷ lệ hao hụt do dập nát trong quá trình vận chuyển khoảng 1% khối lượng sản phẩm.

Bảng 17: Các chi phí hoạt động của chủ buôn Lào cai

Chi phí	Đơn vị	Chi phí
Thuê ô tô vận chuyển lên Lào cai	1.000 đ/tấn	530
Thùng gỗ	1.000 đ/tấn	350
Lo thủ tục cho người Trung quốc trong thời gian ở Việt nam mua vải	1.000 đ/tấn	10
Trả cho người thu gom	1.000 đ/tấn	250
Chi phí do hao hụt khi vận chuyển	1.000 đ/tấn	65

(Nguồn: Số liệu điều tra, 08/2005)

❖ *Tham gia vào kênh hàng tiêu thụ đi miền Nam và Hà nội*

- **Thu gom địa phương:**

+ Đây thường là những hộ có vị trí thuận lợi trong việc thu mua vải: Sát mặt đường cái ở các trung tâm thương mại, có diện tích sân lớn (> 50m²) nên được các chủ buôn bán từ miền Nam và các tỉnh đến thuê lại địa điểm và cùng nhau thu gom vải.

+ Người thu gom chịu trách nhiệm thu gom hàng theo yêu cầu của chủ buôn, chủ buôn chỉ chịu trách nhiệm cùng với hộ thu gom kiểm tra chất lượng vải thu mua.

+ Quy mô của hộ thu gom bình quân 200 - 300 tấn vải tươi/năm

+ Hình thức giao dịch giữa hộ thu gom với chủ buôn ngoại tỉnh bằng hình thức thoả thuận miệng trực tiếp và cùng hợp tác thu gom buôn bán sản phẩm theo từng vụ vải mỗi năm.

- **Chủ buôn ngoại tỉnh:**

+ Thường là người từ các tỉnh đến địa phương để thu mua hàng, trong đó đến từ các tỉnh miền Nam chiếm tỷ lệ cao nhất (khoảng 50%). Mỗi năm khối lượng vải buôn bán của các hộ này lên đến 400 - 500 tấn vải tươi, có hộ tới hàng nghìn tấn. Tổng số vốn hoạt động hàng năm trung bình 300 - 500 triệu đồng

+ Sau khi gom vải tại Lục ngạn, các chủ buôn sẽ bảo quản trong hộp xốp có đá lạnh (nếu đi Hà nội và các tỉnh lân cận thì không có đá lạnh) và vận chuyển bằng ô tô đi các tỉnh. Các chi phí này do chủ buôn chịu, mỗi chuyến ô tô chở được khoảng 10 tấn vải tươi với chi phí vận chuyển vào miền Nam bình quân 1 triệu đồng/tấn, đi Hà nội khoảng 200 - 300.000 đồng/tấn.

+ Sản phẩm được tiêu thụ chủ yếu tại các chợ đầu mối ở miền Nam. Cách thức giao dịch giữa chủ buôn ngoại tỉnh với chủ buôn ở các chợ đầu mối bằng hình thức thoả thuận miệng qua điện thoại. Sau khi chủ thu mua ở các chợ đầu mối thông báo yêu cầu về sản lượng, chất lượng và đơn giá thì chủ buôn sẽ căn cứ vào đó để định giá thu mua tại các điểm thu gom: Họ thường tính toán sao cho sau khi đã trừ hết các chi phí thì phải lãi khoảng 150 - 200 đồng/kg

+ Hình thức thanh toán tiền thường là sau khi chủ thu mua tại các chợ đầu mối giao nhận hàng và gửi qua tài khoản ngân hàng

- **Chủ buôn địa phương**: Là người sống tại các trung tâm thương mại. Hoạt động của họ tương tự như các chủ buôn ngoại tỉnh nhưng họ kiêm luôn thu gom và buôn bán đi các tỉnh.

Bảng 18: Chi phí hoạt động chủ yếu của chủ buôn vải tươi tiêu thụ trong nước

Chi phí	Đơn vị	Chủ buôn ngoại tỉnh
Cước vận chuyển đi miền Nam	1.000 đ/tấn	1.000
Cước vận chuyển đi Hà nội	1.000 đ/tấn	300
Thùng xốp	1.000 đ/tấn	576
Đá lạnh	1.000 đ/tấn	130
Đóng hộp và bốc vác	1.000 đ/tấn	50
Thuê địa điểm và trả CF thu gom	1.000 đ/tấn	150
Chi phí do hao hụt khi vận chuyển	1.000 đ/tấn	55

(Nguồn: Số liệu điều tra, 08/2005)

VI.3.2. Hoạt động lưu thông vải sấy khô ở Lục ngạn

Theo khảo sát của chúng tôi, có 2 loại tác nhân tham gia vào thu mua và buôn bán vải tươi tại các trung tâm đó là những hộ thu gom và buôn bán người địa phương, mỗi trung tâm có khoảng 15 đến 20 người với quy mô trung bình 150 - 200 tấn/năm (năm 2004)⁵. Tác nhân thứ 2 tham gia là những người từ các tỉnh khác (Thái bình, Hưng yên, Hà nam,...) lên vừa thu gom buôn bán hoặc thu mua vải tươi rồi thuê lại lò sấy rồi buôn bán vải khô. Những hộ này xuất hiện nhiều ở trung tâm thương mại Thị trấn Chũ và phố Kim vì đây là 2 nơi tiêu thụ vải tươi kém hơn trung tâm ở xã Phì điền và Giáp sơn với khoảng 25 - 20 người mỗi năm, sản lượng vải khô của hộ cũng rất lớn khoảng 250 - 300 tấn vải khô/năm.

- Thu gom + buôn bán:

+ Tác nhân này đóng vai trò quan trọng trong hệ thống kênh hàng vải khô ở Lục ngạn. Họ hoạt động theo mùa vụ từ tháng 7 đến tháng 12 hàng năm và nhiều nhất là tháng 7, tháng 8 với quy mô bình quân 150 - 200 tấn vải khô/năm (cao điểm 10 tấn/ngày).

+ Hoạt động của họ khá đa dạng: có thể vừa thu gom vừa vận chuyển và buôn bán vải tươi sang Trung Quốc, một số hộ còn kiêm cả sấy vải khô. Họ có thể là người địa phương và cũng

⁵ Thời điểm điều tra tháng 8/2005 chưa thể tổng kết được nhưng quy mô mỗi hộ chỉ bằng 1/3 sản lượng năm 2004

có 1 số lượng lớn từ các địa phương khác (mỗi trung tâm có khoảng 20 - 30 người) như Hưng yên, Thái bình,... đến Lục ngạn thu mua vải tươi sau đó thuê lò sấy và bán sang Trung Quốc.

Bảng 19: Số lượng tác nhân tham gia ngành hàng vải khô tại các trung tâm thương mại

Tác nhân	Xã Phi điển và xã Giáp Sơn		TT Chũ và xã Trù hựu		Phố Kim (Xã Phượng sơn)	
	Số lượng (người)	K.Lượng (tấn/vụ)	Số lượng (người)	K.Lượng (tấn/vụ)	Số lượng (người)	K.Lượng (tấn/vụ)
Thu gom và buôn bán người địa phương	15- 20	100- 150	20- 30	150- 200	10- 15	150- 200
Thu gom và buôn bán từ tỉnh khác đến (Hưng yên, Hà nam, Thái bình,...)	5- 10	100- 150	15- 20	250- 300	10- 15	200- 250

(Nguồn: Số liệu điều tra, 08/2005)

+ Họ thu gom vải sấy khô của các hộ dân sau đó về phân loại và đóng hộp sau đó sẽ vận chuyển lên cửa khẩu Tân Thanh để bán cho các thương gia Trung Quốc. Mỗi xe ô tô vận chuyển được khoảng 5 tấn vải khô. Quyết định bán vải của họ chỉ được thực hiện khi thương gia Trung Quốc trả giá mà họ thấy có lãi.

+ Cách thức giao dịch của họ với thương gia Trung Quốc là thoả thuận miệng trực tiếp thông qua người môi giới trung gian ở cửa khẩu sau khi đã vận chuyển hàng lên đây. Hình thức thanh toán bằng tiền Trung Quốc nhưng thông qua người môi giới trung gian ở đây.

+ Hình thức giao dịch của người thu gom với hộ nông dân rất đơn giản: Họ trực tiếp đến các thôn, xã để hỏi mua thông qua sự giới thiệu của các trung gian tại địa phương sau đó tự thuê công nông vận chuyển về nhà để phân loại và đóng hộp giấy cát tông (18 - 20 kg vải khô/hộp).

- Trung gian địa phương:

Là những người sống tại các thôn xóm và chủ yếu là ở những xã vùng sâu vùng xa, nơi mà hộ nông dân khó bán được vải tươi nên phải tự sấy vải. Những người này nắm biết được sản lượng vải sấy khô của từng hộ nên “*chỉ trở*” cho các hộ thu gom đến mua. Việc mua hàng là sự thoả thuận giữa hộ thu gom với hộ nông dân. Trung gian địa phương chỉ có vai trò môi giới như vậy và được người thu gom trả 50.000 đ/tấn. Bình quân mỗi vụ, người thu gom có thể giới thiệu được khoảng 20 - 30 hộ địa phương bán vải khô (70 - 80 tấn vải khô).

- Trung gian ở Lạng Sơn:

Trung gian Lạng sơn có vai trò rất quan trọng trong hệ thống kênh hàng vải khô, họ là cầu nối để người thu gom gặp gỡ, thoả thuận giao dịch với các thương gia Trung Quốc. Khoản “*hoa hồng*” mà những người thu gom Việt nam phải trả cho những người trung gian này là: Cứ sau khi thu về được 1.000 Nhân dân tệ và đổi ra tiền Việt nam được 1.960.000 đồng thì người thu gom phải trả lại 50.000 - 60.000 đồng.

Bảng 20: Chi phí hoạt động chủ yếu của tác nhân thu gom vải khô

Chi phí	Đơn vị	Chi phí
Cước vận chuyển	1.000 đ/tấn	300
Hộp giấy cát tông	1.000 đ/tấn	350
Bốc vác	1.000 đ/tấn	30
Thuê LĐ phân loại vải + đóng hộp	1.000 đ/tấn	10
Băng dính, giấy bóng,...	1.000 đ/tấn	5
CF cho trung gian địa phương	1.000 đ/tấn	50
CF cho trung gian Lạng sơn	1.000 đ/tấn	600
Tổng chi phí	1.000 đ/tấn	1.345

(Nguồn: Số liệu điều tra, 08/2005)

VI.4. Người bán lẻ và các siêu thị

VI.4.1. Người bán lẻ

Do thời gian nghiên cứu có hạn, chúng tôi chỉ tiến hành khảo sát sơ bộ một số tác nhân bán lẻ và các siêu thị tham gia tiêu thụ vải tại thị trường Hà Nội. Bao gồm: các cửa hàng và các quầy bán hoa quả, người bán lẻ tại các chợ và người bán rong trên các đường phố.

Bảng 21: Tác nhân tham gia tiêu thụ vải tươi trên địa bàn thành phố Hà Nội

Đối tượng	Số lượng	Mức độ tiêu thụ (%)
1. Cửa hàng và quầy (điểm bán)	2.500	24,0
2. Người bán lẻ tại các chợ (người)	1.172	16,0
3. Người bán rong (người)	6.198	60,0

(Nguồn: Viện rau quả, 2004)

◆ **Đối với các cửa hàng và quầy hoa quả:**

- Các cửa hàng và quầy thường đến chợ bán buôn (chợ Long Biên) để mua vải. Tuy nhiên các điểm bán này ưa hình thức giao hàng trực tiếp tại cửa hàng như của Hiệp hội vải Thanh Hà hơn và mong muốn kết hợp cả giao vải không đóng gói vì cửa hàng mong muốn bán cả 2 loại cho nhiều đối tượng khách hàng.

- Lượng vải bán bình quân của một điểm bán hàng không nhiều, trung bình 10-30 kg/ngày.

- Mức chênh lệch giữa giá mua và giá bán dao động trong khoảng từ 1.000 đ/kg đến 3.000 đ/kg tùy theo các điểm bán và tùy theo khách hàng.

◆ **Đối với người bán lẻ tại các chợ:**

- Những người này thường mua vải từ chợ Long Biên về bán

- Lượng vải bán bình quân của những người bán lẻ tại các chợ khoảng 20 - 350 kg/ngày.

Người bán lẻ có vị trí cố định lãi khoảng 700.000 đồng - 2.500.000 đồng/tấn vải tươi, còn những người bán lẻ không có vị trí cố định chỉ lãi 400.000 - 1.200.000 đồng/tấn vải tươi.

◆ *Đối với người bán rong:*

- Là những người nông dân đến từ các tỉnh như Hà Tây, Hưng Yên, Hà Nam, Bắc Giang,... tham gia bán vải trên thị trường Hà Nội. Mỗi vụ vải họ thường tham gia trong khoảng thời gian 1 tháng sau đó trở về địa phương tiếp tục tham gia sản xuất nông nghiệp.

- Khối lượng hàng bán được trung bình trong 1 ngày dao động từ 50 - 100 kg và lãi mà người bán hàng rong thu được từ việc bán vải tươi khoảng 500.000 - 1.000.000 đồng/tấn.

VI.4.2. Các siêu thị tham gia tiêu thụ vải tại Hà Nội

Số lượng siêu thị tham gia kinh doanh vải tươi còn rất hạn chế, và chủ yếu tiêu thụ vải thiều Thanh hà có chất lượng cao, có mẫu mã và ghi rõ nguồn gốc như: siêu thị Intimex Bồ Hồ, Metro, Big C, Unimart và Fivimart. Các siêu thị không muốn kinh doanh vải tươi vì:

- Trên thị trường Hà Nội, người tiêu dùng dễ dàng mua được vải tươi ở khắp mọi nơi và thuận tiện, giá lại rất rẻ nên khách hàng ít đến các siêu thị để mua.

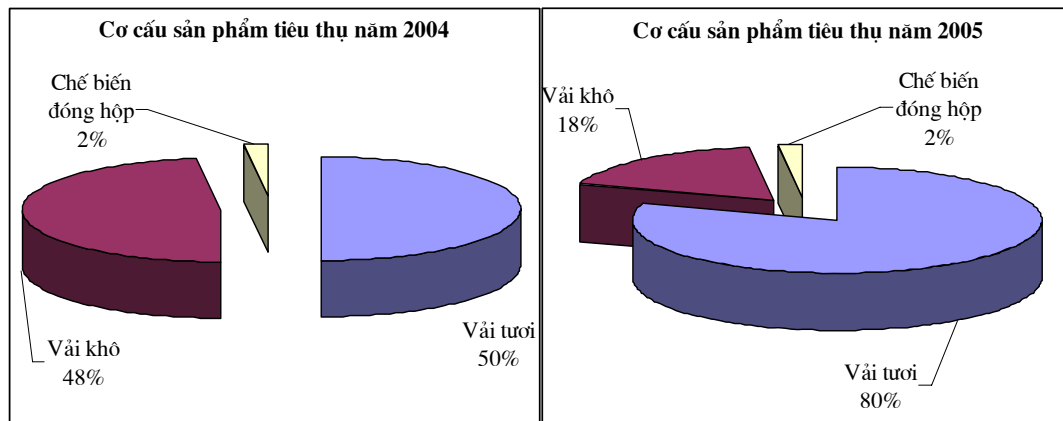
- Vải tươi rất khó bảo quản nên không để được trong điều kiện quá nóng hoặc quá lạnh và ngay cả lạnh hợp lý cũng bị chuyển màu sau 1 ngày đã đóng gói nên mức độ rủi ro rất cao.

- Đặc biệt do đây là loại quả không ăn trực tiếp mà còn phải bóc vỏ và người tiêu dùng cũng chưa thấy được mức độ nguy hại nên chưa hướng vào siêu thị mua.

VI.5. Tác nhân tham gia chế biến

VI.5.1. Hình thức sấy khô

Lượng vải được sấy khô hàng năm của các hộ phụ thuộc rất nhiều vào giá vải tươi và năng suất vải của năm đó. Điển hình là năm 2004, khi mà sản lượng vải đạt 103.000 tấn cao nhất từ trước đến nay nhưng giá vải tươi xuống quá thấp (1.500 - 2.500 đồng/kg) nên các hộ đã không bán vải tươi mà chuyển sang sấy khô và đợi đến thời điểm giá vải khô cao sẽ bán khiến cho sản lượng vải sấy khô toàn huyện năm 2004 chiếm 48% (gần 50.000 tấn). Ngược lại, năm 2004 tuy sản lượng vải thấp nhưng giá bán vải tươi tương đối cao (5.500 - 6.000 đồng/kg) nên các hộ đã có lãi và chủ yếu bán vải tươi, lượng vải khô toàn huyện chế biến năm 2005 chỉ chiếm 18% tổng sản lượng vải cả huyện (tương đương 7.200 tấn).



(Nguồn: Báo cáo tổng kết tình hình tiêu thụ vải năm 2004 của UBND huyện Lục Ngạn)

Hiện nay ở Bắc giang nói chung và Lục ngạn nói riêng có 2 phương pháp sấy vải là:

▪ **Phương pháp sấy thủ công truyền thống:** (chiếm 95%)

Huyện Lục ngạn có khoảng 3.200 sấy thủ công của các hộ nông dân nằm rải rác trên tất cả các xã trong huyện. Tuy nhiên trong số này phần lớn là các lò có công suất nhỏ khoảng 2 - 3 tấn vải tươi cho một lần sấy (10 - 15 cửa than) và đó là của các hộ ở những xã vùng sâu vùng xa của huyện, giao thông đi lại đến các trung tâm thương mại khó khăn, không thuận tiện cho việc vận chuyển vải tươi đi bán nên phải sấy khô. Những lò sấy có công suất lớn khoảng 10 - 12 tấn vải tươi cho một lần sấy (50 - 60 cửa than) thường xuất hiện nhiều ở những hộ gần các trung tâm thương mại, gần đường giao thông chính (mỗi trung tâm có khoảng 100 lò). Đây là những hộ sấy vải chuyên nghiệp, họ thường mua vải tươi để sấy hoặc cho các chủ sấy vải từ các tỉnh khác như Hà nam, Thái bình, Hưng yên,... lên thuê lại lò để sấy trong vụ thu hoạch vải: ước tính hàng năm tại mỗi trung tâm thương mại có 15 - 20 chủ sấy từ các tỉnh khác lên thuê lò sấy. Mỗi vụ vải hàng năm (trong vòng 1 tháng) các chủ lò sấy lớn này thường sấy được khoảng 6 - 8 lượt, tương đương với 60 - 80 tấn vải tươi (cho 15 - 20 tấn vải khô). Tiền thuê lò được tính theo cửa than của mỗi lò, mỗi cửa than là 200.000 đồng/vụ (một lò có 50 cửa thì người thuê phải trả cho chủ 1 vụ 10 triệu đồng) và người thuê được toàn quyền sử dụng lò trong cả vụ sấy vải.

Mỗi lượt sấy khoảng 3 ngày và được đốt bằng than, bình quân 1 kg vải khô tiêu tốn hết 2 kg than (1 tấn than giá 80.000 đồng). Với tỷ lệ sấy vải là 3,7 - 4 kg vải tươi (bình quân là 3,8 kg) cho 1 kg vải khô thì một lò sấy có công suất 10 tấn vải tươi/lượt, sau khi đã trừ các chi phí sẽ thu lãi gần 4 triệu đồng (theo giá vải năm 2005).

Bảng 22: Hiệu quả kinh tế sấy vải thủ công ở Lục ngạn

Chi phí	Khối lượng	Đơn giá	Thành tiền (1.000 đ)
I. Chi phí			40.276
Khối lượng vải tươi (tấn)	10	3.800 đ/kg	38.000
Than (tấn)	7,2	80.000 đ/tấn	576
Điện			200
Thuê lao động (công)	30	50.000 đ/công	1.500
II. Tổng thu			44.200
Khối lượng vải khô (tấn)	2,6	17.000 đ/kg*	44.200
III. Lãi			3.924

(Nguồn: Số liệu điều tra, 2005)

* Giá vải khô bán tại nhà, thời điểm 08/2005

▪ **Phương pháp sấy lò hơi cưỡng bức**

Đây là phương pháp sấy bằng cách thổi khí nóng mới xuất hiện ở huyện Lục ngạn 2 - 3 năm gần đây với tổng số 300 lò (mỗi hộ có khoảng 10 lò) nằm rải rác ở các xã miền núi của huyện (trong số này có khoảng 1/3 được tỉnh hỗ trợ nhưng không có số liệu thống kê đầy đủ).

Ưu thế của lò sấy hơi so với sấy thủ công là thời gian sấy nhanh (35 tiếng/lượt), ít tổn thất điện hơn và cần ít lao động hơn (1 hộ có 4 lò chỉ cần 2 - 3 lao động gia đình), đặc biệt tỷ lệ hao hụt vải thấp hơn, (chỉ 3,7 kg vải tươi cho 1 kg vải khô). Tuy vậy tiền đầu tư ban đầu cho mỗi lò khá cao, bình quân 3 triệu đồng/lò và kỹ thuật cũng khá phức tạp nên không phải hộ nào cũng có khả năng đầu tư và áp dụng công nghệ mới này được.

Với công suất mỗi lò sấy được 2 tấn vải tươi/lượt sẽ cho khoảng 540 kg vải khô và chỉ khoảng 300.000 đồng tiền than, điện thì rõ ràng hiệu quả kinh tế của lò sấy hơi cao hơn nhiều so với sấy thủ công: Nếu sấy thủ công, bình quân 1 tấn vải khô chỉ lãi 1,5 triệu đồng trong khi sấy hơi lãi khoảng 2,8 - 2,9 triệu đồng.

VI.5.2. Chế biến đóng hộp và chế biến rượu

Một lượng nhỏ sản phẩm được chế biến đóng hộp và chế biến rượu do các cơ sở chế biến thực hiện như công ty xuất nhập khẩu Bắc giang, HTX chế biến Kim biên ở Thị trấn Chũ. Tuy nhiên do thời vụ thu hoạch ngắn, năng lực nhà máy có hạn, thị trường tiêu thụ còn rất hạn chế nên lượng vải thiếu đóng hộp và chế biến đến nay còn rất thấp (2.500 tấn/năm).

VI.5.3. Hình thức bảo quản lạnh

Hình thức này chỉ xuất hiện ở Công ty xuất nhập khẩu Bắc giang và 1 cơ sở bảo quản lạnh tư nhân ở xã Quý Sơn (Lục ngạn). Trường hợp ở công ty xuất nhập khẩu Bắc giang chúng tôi không thể tiếp cận được vì nhiều lý do nên không biết được hình thức bảo quản cũng như phương thức giao dịch của công ty đối với loại sản phẩm này, chỉ biết năm 2005 công ty xuất sang các nước Pháp, Thụy Điển, Đài Loan, Nhật Bản⁶ là 1778,3.

Đối với hộ tư nhân ở xã Quý Sơn là ông Mạc, người từ Từ Sơn - Bắc ninh lên đây mua đất và đầu tư xây dựng cơ sở chế biến này từ 3 năm nay với tổng số vốn lên đến 1,5 tỷ đồng. Mỗi vụ vải ông Mạc thường mua khoảng 400 - 500 tấn vải tươi và nhờ phương pháp bảo quản lạnh này nên thường sau 1 tháng, khi đã vào cuối vụ vải và giá lên cao thì mới đem bán. Thị trường tiêu thụ vải này là các tỉnh miền Nam, trong thời gian vận chuyển đó vải được đóng trong hộp xốp và vận chuyển bằng xe lạnh (không bảo quản bằng đá lạnh).

VI.6. Vai trò của các tổ chức trong phát triển sản phẩm

VI.6.1. Hiệp hội sản xuất và tiêu thụ vải thiếu chất lượng cao huyện Lục ngạn

Hiệp hội vải thiếu Lục ngạn được thành lập từ tháng 10/2003 với sự giúp đỡ của Hội làm vườn Việt nam và UBND huyện Lục ngạn. Mục đích của hiệp hội là xây dựng được thương hiệu vải thiếu đặc sản Lục ngạn, tìm đầu ra ổn định cho hộ nông dân nhằm nâng cao hiệu quả cho các hộ trồng vải. Muốn vậy sản phẩm của các hộ sản xuất phải đạt chất lượng cao và đồng đều. Để tiến hành thử nghiệm, hiệp hội ban đầu được thành lập với 20 hộ sản xuất giỏi ở 7 xã xung quanh vùng vải loại 1 (Quý Sơn, Thị trấn Chũ, Thanh hải, Giáp sơn, Tân quang, Tân lập

⁶ Số liệu từ Phòng kinh tế huyện Lục ngạn (xem thêm bảng 7 - Xuất khẩu vải thông qua hợp đồng)

và Trù hựu). Đây là những hộ có diện tích vải lớn (bình quân 1 ha/hộ), có kinh nghiệm trồng vải lâu năm và sản phẩm vải luôn đạt chất lượng cao.

Nội dung hoạt động của hiệp hội này là: Tập huấn kỹ thuật, hướng dẫn các hộ sản xuất theo quy trình chung, cam kết trước thu hoạch 15 ngày không được phun nước và bất kỳ một loại thuốc nào cho vải.... Trong hiệp hội được tổ chức thành các nhóm hộ, mỗi nhóm 5 – 6 hộ để kiểm tra chéo các thực hành kỹ thuật. Lãnh đạo Hiệp hội ngoài việc tổ chức tập huấn và giám sát kỹ thuật còn tổ chức liên hệ tiêu thụ sản phẩm cho các hộ, tuy vậy không nhất thiết các hộ trong hiệp hội phải bán vải cho các đối tác mà hiệp hội liên hệ. Các hộ có quyền tự bán và chế biến nếu tiêu thụ được giá cao hơn nhưng nếu ngang giá thì ưu tiên cho các đối tác của hiệp hội đã ký hợp đồng. Năm 2004, hiệp hội đã ký kết hợp đồng với HTX xoài Hoà lộc (Miền nam) tiêu thụ được 65 tấn vải tươi; năm 2005 tiêu thụ được 23 tấn với giá 7.100 đồng/kg và gửi bán cho các chủ buôn ở Đồ Sơn, Móng cái gần 10 tấn.

- ***Một số vấn đề gặp phải hiện nay của hiệp hội:***

+ Kỹ thuật canh tác của nông hộ: Một số bệnh đối với quả (bệnh đốm quả) chưa có loại thuốc nào đặc trị nên đòi hỏi phải dự báo và hướng dẫn kịp thời. Bên cạnh đó việc các hộ đảm bảo thực hiện đúng theo quy trình thống nhất là rất khó khi mà việc giám sát chưa được triển khai mạnh mẽ, các hộ chưa thay đổi được thói quen canh tác của mình.

+ Bộ máy tổ chức lãnh đạo hiệp hội chịu ảnh hưởng nhiều bởi yếu tố chính trị, chưa thực sự là hiệp hội của những người sản xuất. Chủ tịch hiệp hội đồng thời là chủ tịch hội nông dân huyện nên còn chịu nhiều sức ép của UBND huyện và chưa thực sự chuyên tâm đến lợi ích kinh tế của hộ nông dân khi tham gia.

+ Khó khăn về thị trường: Việc tìm thị trường đầu ra ổn định vẫn là một nhiệm vụ rất khó đối với hiệp hội trong khi giá vải có xu hướng biến động thất thường, hơn nữa việc 1 nhóm chuyên tiêu thụ vải của hiệp hội gặp phải đó là nhóm này phải tự bỏ tiền cá nhân để chi trả cho các hộ khi mua sản phẩm vì thế khi hàng không đạt yêu cầu bị trả lại thì họ bị chịu thiệt

+ Vấn đề kiểm định chất lượng sản phẩm: Đây là điều băn khoăn nhất của Hiệp hội hiện nay khi mà việc thực hiện đo lường chất lượng sản phẩm chưa có biện pháp hữu hiệu. Đối với những sản phẩm xuất khẩu thì đây là điều kiện rất quan trọng và thực ra để có được chứng nhận kiểm định từ cục đo lường chất lượng sản phẩm không phải là quá khó tuy nhiên điều bất cập ở đây là việc kiểm định chỉ thực hiện sau khi thu hoạch vải nhưng phải sau 2 ngày mới có kết quả kiểm định mà với sản phẩm đặc thù thì sau 2 ngày chất lượng và mẫu mã vải tươi sẽ bị giảm rất nhiều. Vì vậy năm 2004 và 2005, hiệp hội vẫn chưa thể xuất khẩu vải được.

VI.6.2. Vai trò của các tổ chức khác ở địa phương

- *UBND huyện* là cơ quan quản lý trực tiếp thông qua Phòng Nông nghiệp và Trạm Khuyến nông giúp giải quyết một số khó khăn trong kỹ thuật sản xuất, đồng thời đề ra một số chính sách hỗ trợ thúc đẩy việc lưu thông vải thiều trong huyện.

- *Sở NN & PTNT tỉnh, phòng NN & PTNT huyện, Trung tâm khuyến nông tỉnh và trạm khuyến nông huyện* hỗ trợ và giám sát các vấn đề về kỹ thuật sản xuất.

VII. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH GIÁ VÀ PHÂN CHIA LỢI NHUẬN GIỮA CÁC TÁC NHÂN

Trong phạm vi nghiên cứu, chúng tôi chỉ có thể lựa chọn một số kênh hàng mang tính chất đại diện cho hoạt động thương mại vải ở đây để tìm hiểu và đánh giá chi tiết. Việc tính toán quá trình hình thành giá sản phẩm trong mỗi kênh hàng được thực hiện dựa trên nguyên tắc: (1) Sản phẩm được chọn mang tính chất đặc trưng cho mỗi kênh hàng. (2) Giá sản phẩm được tính là giá trung bình năm 2005. (3) Các giá trị được tính trên 1kg sản phẩm

Kênh hàng vải tươi:

- **Kênh 1 (vải tươi loại 1):** Hộ sản xuất → Thu gom lớn địa phương → Chủ buôn Lào cai → Chủ buôn Trung Quốc
- **Kênh 2 (vải tươi loại 2):** Hộ sản xuất → Thu gom địa phương → Chủ buôn miền Nam → Bán buôn miền Nam → Bán lẻ → Người tiêu dùng
- **Kênh 3 (vải tươi loại 2 + 3):** Hộ sản xuất → Chủ buôn Hà Nội → Cửa hàng hoa quả Hà Nội → Người tiêu dùng

Bảng 23: Quá trình hình thành giá vải tươi Lục ngạn đi miền Nam và Trung Quốc

(Đvt: đồng/kg)

Tác nhân	Kênh 1 (vải tươi đi Trung Quốc)				Kênh 2 (vải tươi đi miền Nam)			
	Giá mua	Chi phí	Giá bán	Lợi nhuận	Giá mua	Chi phí	Giá bán	Lợi nhuận
Hộ sản xuất			6500				5500	
Thu gom địa phương	6500	20	6750	230	5500	20	5650	130
Chủ buôn ngoài tỉnh	6750	955	9500	1795	5650	1811	7611	150
Bán buôn miền Nam					7611		7956	345
Bán lẻ miền Nam					7956		8456	500
Người tiêu dùng MN					9500			
Chủ buôn Trung quốc	9500							

(Nguồn: Số liệu điều tra, 08/2005)

Trong kênh hàng tiêu thụ đi Trung Quốc thì chủ buôn người Lào cai đóng vai trò quyết định và họ được hưởng lợi nhuận cao nhất (1.795 đồng/kg vải tươi) do thâm tóm được toàn bộ hoạt động từ khâu tổ chức thu gom tại địa phương, quá trình vận chuyển và quyết định giá bán với các thương gia Trung Quốc. Ngược lại trong kênh hàng tiêu thụ tại các tỉnh miền Nam thì chủ buôn miền Nam không được hưởng nhiều lợi nhuận như các tác nhân bán buôn và bán lẻ do giá vải thu mua tại các chợ đầu mối ở miền nam rất thấp.

Kênh hàng vải khô:

- **Kênh vải khô (loại 1 tròn to):** Người SX → Trung gian địa phương → Chủ buôn địa phương → Trung gian Lạng Sơn → Trung Quốc.

Bảng 24: Quá trình hình thành giá vải tươi Lục ngạn tiêu thụ tại Hà Nội và vải sấy khô đi Trung Quốc (Đvt: đồng/kg)

Tác nhân	Kênh 3 (vải tươi đi Hà Nội)				Kênh vải khô (đi Trung Quốc)			
	Giá mua	Chi phí	Giá bán	Lợi nhuận	Giá mua	Chi phí	Giá bán	Lợi nhuận
Hộ sản xuất			5000				17000	
Chủ buôn Hà Nội	5000	300	6000	700				
Trung gian đ/p					17000	0	17050	50
Chủ buôn đ/p					17050	1295	21500	3155
Trung gian Lạng Sơn					21500	0	21500	600
Chủ buôn Trung quốc					21500			
Cửa hàng hoa quả HN	6000	20	8000	1980				
Người tiêu dùng	8000							

(Nguồn: Số liệu điều tra, 08/2005)

Nhận xét: Qua việc phân tích quá trình hình thành giá sản phẩm chúng tôi nhận thấy:

- Các kênh hàng khác nhau sẽ tiêu thụ những sản phẩm khác nhau → giá sản phẩm trong mỗi kênh cũng khác nhau. Đối với thị trường Trung Quốc, yêu cầu loại vải có chất lượng, mẫu mã cao nhất và giá vải mà người sản xuất bán được cho các tác nhân tiêu thụ tại kênh này thường cao hơn 500 - 1000 đồng/kg.
- Đối với mỗi kênh hàng có nhiều loại tác nhân tham gia vào khâu tiêu thụ, tuy nhiên có thể nhận thấy trong kênh hàng vải tươi thì chủ buôn ngoại tỉnh như từ Lào Cai, miền nam, Hà nội,... đóng vai trò quyết định trong việc hình thành giá sản phẩm. Vì vậy cần phải có những nghiên cứu kỹ hơn về hoạt động của các tác nhân này.

VIII: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

VIII.1. Kết luận

❖ Lục ngạn là trung tâm sản xuất vải lớn nhất của tỉnh Bắc giang cũng như của cả nước với tổng diện tích gần 27.000 ha (chiếm hơn 40% tổng diện tích toàn tỉnh) và sản lượng hàng năm lên đến hàng 100.000 tấn vải tươi. Đây cũng là vùng có chất lượng vải rất ngon được người tiêu dùng rất ưa chuộng, tuy nhiên chất lượng cũng có sự khác nhau theo từng vùng do yếu tố đất đai, khí hậu và kỹ thuật canh tác ở từng vùng. Có thể chia vùng sản xuất ở Lục ngạn thành 3 vùng khác nhau dựa trên chất lượng sản phẩm và trình độ sản xuất của người dân ở mỗi vùng khác nhau.

❖ Lục ngạn cũng là trung tâm thương mại lớn nhất của tỉnh Bắc giang, hàng năm tiêu thụ trên 80% sản lượng vải của cả tỉnh và của các tỉnh khác chuyển đến. Tại đây hình thành 3 trung tâm thương mại khác nhau, mỗi trung tâm chịu trách nhiệm tiêu thụ vải ở mỗi vùng khác nhau và kênh hàng tiêu thụ theo cơ cấu thị trường khác nhau. Đối với kênh xuất khẩu sang

Trung quốc phần lớn diễn ra ở Trung tâm thương mại xã Phì điền là nơi tiêu thụ vải có chất lượng cao nhất thuộc vùng sản xuất 1 và giá vải ở đây thường cao hơn loại vải khác từ 500 đến 1.500 đồng/kg cùng thời điểm. Trung tâm thương mại tại thị trấn Chũ và phố Kim là nơi hình thành kênh tiêu thụ trong nước và chủ yếu là tại các tỉnh miền Nam, sản phẩm tiêu thụ tại kênh này thường là loại vải kém chất lượng hơn thuộc vùng sản xuất 2 và 3.

❖ Hoạt động chế biến vải chủ yếu theo hình thức sấy khô bằng phương pháp thủ công truyền thống trong các hộ nông dân với chi phí cao. Đa dạng hoá các sản phẩm chế biến còn rất hạn chế nên chưa phát huy được tối đa hiệu quả kinh tế của cây vải.

❖ Cây vải là nguồn thu nhập chính của các hộ gia đình, chiếm tới 70% cơ cấu thu nhập của hộ. Với hiệu quả kinh tế cao hơn rất nhiều so với các cây trồng khác, cây vải góp phần tích cực vào quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế và xoá đói giảm nghèo tại địa phương.

VIII.2. Kiến nghị

- ☞ Tỉnh Bắc giang nói chung và huyện Lục ngạn nói riêng cần sớm có các quy hoạch và phân vùng sản xuất để từ đó có thể tổ chức sản xuất được những sản phẩm đồng đều có chất lượng cao, là cơ sở để phát triển mạnh thương hiệu vải thiều Lục ngạn.
- ☞ Việc thành lập hiệp hội sản xuất và tiêu thụ vải thiều chất Lục ngạn lượng cao như hiện nay của huyện Lục ngạn là rất cần thiết. Tuy nhiên để tổ chức này hoạt động hiệu quả và thực sự là tổ chức đem lại lợi ích cho người sản xuất thì cần có những biện pháp sau:
 - *Về cơ cấu bộ máy tổ chức:* Đây là tổ chức của những người sản xuất vì vậy người đứng đầu hiệp hội phải là những người sản xuất giỏi, có uy tín trực tiếp tham gia. Chính quyền địa phương chỉ tham gia quản lý và hỗ trợ hoạt động cho tổ chức này.
 - *Phân vùng và chọn hộ tham gia:* Việc xây dựng thương hiệu phải dựa trên các nhóm sản xuất nằm trên các điều kiện sinh thái đặc biệt vì vậy nên chọn các hộ trong cùng 1 vùng sản xuất để tham gia (hiện nay hiệp hội có 20 hộ nhưng nằm rải rác ở 7 xã thuộc các vùng sản xuất khác nhau). Tại Lục ngạn, bước đầu có thể xây dựng trong phạm vi 4 xã của vùng sản xuất 1 là nơi có chất lượng vải ngon nhất, từ đó có thể mở rộng dần ra các xã thuộc vùng 2.
 - *Về tổ chức sản xuất:* Cần sớm xây dựng 1 quy trình sản xuất chung cho các thành viên để sản xuất ra những sản phẩm đồng đều có chất lượng cao. Đồng thời phải có biện pháp chỉ đạo và giám sát các thành viên tuân thủ quy trình đó từ khâu chăm sóc đến thu hoạch, đảm bảo nguyên tắc nâng cao chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm: Tổ chức đánh giá và quản lý chất lượng sản phẩm từ khâu sản xuất đến tiêu thụ, phân loại sản phẩm, đóng gói và nhãn mác bao bì.
 - *Về tiêu thụ sản phẩm:* Liên hệ tìm đối tác ký kết hợp đồng tiêu thụ sản phẩm, đa dạng hoá thị trường tiêu thụ, đặc biệt cần quảng cáo rộng rãi thương hiệu của sản phẩm.
- ☞ Hỗ trợ cho các hộ nông dân, đặc biệt là những hộ sản xuất nhiều vải, hộ vùng sâu vùng xa tiêu thụ vải tươi khó khăn xây dựng các lò sấy vải khô, nhất là việc áp dụng công nghệ sấy

cải tiến (sấy lò hơi, năng lượng mặt trời,...) nhằm nâng cao chất lượng vải khô, nâng cao hiệu quả chế biến và giảm bớt rủi ro do sự biến động giá vải tươi hàng năm. Cần khuyến khích và nhân rộng các mô hình như sấy vải khô bằng phương pháp lò hơi của hộ ông Quyền và ông Đáng ở xã Tân Quang là những người đi đầu trong việc áp dụng công nghệ sấy này. Hoặc HTX chế biến vải Kim Biên tại Thị trấn Chũ đa dạng hoá các sản phẩm chế biến như sấy khô, rượu, mứt,...

- ☞ Các cơ quan chuyên môn của tỉnh và huyện, các tổ chức nghiên cứu cần sớm xây dựng quy trình sản xuất thích hợp cho từng vùng và giới thiệu được các bộ giống mới thích hợp, đặc biệt là các giống vải chín sớm và chín muộn hơn vải lai Thanh hà chính vụ hiện nay nhằm rải vụ. Trợ giúp các hộ nghèo một phần kinh phí chuyển đổi các giống vải này.
- ☞ Hỗ trợ đào tạo và tổ chức các lớp tập huấn, nâng cao trình độ thâm canh sản xuất cho các hộ nông dân. Đặc biệt là các buổi thăm quan học tập kinh nghiệm từ những hộ sản xuất giỏi ở địa phương cũng như tại các vùng sản xuất nổi tiếng khác như vải Thanh hà - Hải dương. Hầu hết các hộ ở đây đều mong muốn có những lớp tập huấn giúp cho hộ am hiểu tốt hơn về kỹ thuật đốn tỉa và thời vụ chăm sóc vải, hoặc cách sử dụng một số sản phẩm mới như các loại phân bón lá nhằm giúp họ áp dụng vào sản xuất khi đó có thể tạo ra những quả vải có kích cỡ lớn hơn và màu sắc quả hấp dẫn hơn đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường. Tổ chức cho dân theo học lớp tập huấn về kỹ thuật thâm canh cây vải, trong đó có lồng ghép phổ biến thông tin khoa học kỹ thuật mới, ví dụ như việc sử dụng chế phẩm công nghệ sinh học mới. Xây dựng mô hình sản xuất vải theo phương thức canh tác hữu cơ, kỹ thuật phòng trừ sâu bệnh, kéo dài thời gian bảo quản quả trên cây,...
- ☞ Hỗ trợ tiêu thụ đầu ra cho người sản xuất, xây dựng các kênh thông tin thị trường thông qua việc tập hợp các hộ sản xuất thành các tổ chức để có thể liên hệ, mở rộng thị trường tiêu thụ. Việc xây dựng kênh thông tin thị trường cho các tác nhân là rất quan trọng, vì vậy cũng cần phải có các tổ chức của các tác nhân thương mại để trao đổi thông tin về thị trường, giá và chất lượng sản phẩm.
- ☞ Đề xuất của chúng tôi với dự án Metro và chương trình MPI - GTZ SMED về các đối tác tiềm năng thúc đẩy sự phát triển của ngành hàng:
 - *Tổ chức sản xuất:* Hiệp hội sản xuất và tiêu thụ vải thiều chất lượng cao Lục Ngạn
 - *Các hộ sản xuất:* Những hộ thuộc vùng sản xuất 1 và 2 ở Lục Ngạn là nơi có chất lượng vải ngon nhất
 - *Tác nhân chế biến:* HTX Kim Biên, Hộ chế biến lò hơi và các hộ chế biến thủ công có công suất lớn nằm ven đường Quốc lộ 31 tại các trung tâm thương mại ở Lục Ngạn. Hộ tư nhân bảo quản lạnh (ông Mạc – xã Quý Sơn).
 - *Tác nhân thương mại:* Các hộ thu gom và buôn bán địa phương. Ngoài ra còn có các chủ buôn vải ở Lào cai, ở miền Nam và các tỉnh khác thường xuyên tham gia tiêu thụ vải tại Lục Ngạn, các tác nhân Trung gian ở Lạng sơn là đầu mối quan trọng trong việc xuất khẩu vải khô sang Trung quốc.

PHỤ LỤC

Danh sách những người được phỏng vấn ở Huyện Lục Ngạn - Bắc Giang

Họ và tên	Địa chỉ	Họ và tên	Địa chỉ
Hộ chế biến		Thu gom và buôn bán vải sấy khô	
HTX Kim Biên	TT Chũ – Lục Ngạn	Anh Huân	Phố Lim – xã Giáp sơn
Trần Bá Quyền	Xóm Đoàn kết-Xã Tân quang	Phạm Bá Quyết	Khu Trần phú – TT Chũ
Ô.Đáng	Thôn Mai Tô - Xã Pì điền	Quang Mơ	Phố Kim - xã Phụng sơn
Phạm Văn Phong	Thôn Mai Tô - Xã Pì điền	Hộ sản xuất vải	
Đỗ Văn Lĩnh	Thôn Bình Nội – Xã Trù Hựu	Nguyễn Văn Ngộ	Thôn Mai Tô - xã Pì Điền
Mai Văn Ba	Khu Hồng phong – TT Chũ	Bùi Văn Trường	Thôn Chay - xã Pì Điền
Vì Văn Đức	Thôn Mai Tô - Xã Pì điền	Bùi Tiến Thuận	Thôn Chay – xã Pì Điền
Thu gom vải tươi xuất khẩu Trung Quốc		Nguyễn Khắc Nguyễn	Thôn Hải Yên – xã Trù Hựu
Phan Văn Huyền	Xã Pì điền	Nguyễn Văn Tâm	Thôn Hải Yên – xã Trù Hựu
Phạm văn Hậu	Xã Pì điền	Nguyễn Văn Hồi	Trại Cháy – xã Quý Sơn
Vì văn Hạnh	Xã Pì điền	Nguyễn Văn Soi	Đâm – xã Phụng Sơn
Phạm văn Tĩnh	Xã Pì điền	Phạm Văn Oánh	Đâm – xã Phụng Sơn
Bế văn Lanh	Xã Pì điền	Bùi Văn Hùng	Thôn Chay - xã Pì Điền
Lãnh văn Thiện	Xã Pì điền	Nguyễn Văn Ngộ	Thôn Mai Tô - xã Pì Điền
Thu gom và buôn bán vải tươi vào Miền Nam		Bùi Tiến Căn	Thôn Mai Tô - xã Pì Điền
Ông Mạc	Xã Quý Sơn – Lục Ngạn (NR: Từ Sơn – Bắc Ninh)	Hoàng Văn Chức	Thôn Mai Tô - xã Pì Điền
Bùi văn Thu	Thôn Mai tô - Pì điền	Đàm Văn Quỳnh	Xóm Chẽ - Xã Phụng Sơn
Nguyễn văn Khải	Thôn Mai tô - Pì điền	Lãnh đạo địa phương	
Vũ Sỹ Thú	Thôn Hải Yên – Trù Hựu	Ông Báo	Trưởng phòng NN huyện Lục Ngạn
Trần Văn Ba	Thôn Sậy Cầu – Trù Hựu	Ông Hoà	CT Hội ND huyện L.Ngạn
Nguyễn Anh Thắng	Phố Kim – Phụng Sơn	Ông Đông	CT xã Pì Điền
Hoàng Thị Dương	Khu Trần phú – TT Chũ	Bà Phương	PCT xã Pì Điền
Bà Dung	Khu Trần phú – TT Chũ	Ông Chức	Khuyến nông xã Pì Điền
Thu gom và buôn bán vải tươi vào Miền Trung, Hà nội và các tỉnh phía Bắc		Ông Chiến	CT xã Trù Hựu
Hoàng Viêt Hải	Phố Kim – Phụng sơn	Lý Ngọc Quyền	CT Hội ND xã Trù Hựu
Phạm văn Mến	Xã Pì điền	Ông Tâm	Trưởng thôn Hải Yên – Xã Trù Hựu
Vì văn Chiến	Xã Pì điền	Bà Hà	Khuyến nông xã Trù Hựu
Bùi thế Long	Xã Pì điền	Lỗ Văn Nhữ	CT xã Phụng Sơn
Phạm văn Thơm	Xã Pì điền	Lê Bá Kim	Khuyến nông xã Phụng Sơn
Vì văn An	Xã Pì điền		