



Cash & Carry Vietnam Ltd.



MINISTRY OF TRADE  
OF S.R. VIETNAM

# **PHÂN TÍCH NGÀNH HÀNG VẢI THIỀU THANH HÀ TẠI HUYỆN THANH HÀ- TỈNH HẢI DƯƠNG**

**KS. Nguyễn Tiến Định**

**KS. Trương Thị Minh**

**TS. Đào Thế Anh**

**Viện khoa học kỹ thuật Nông nghiệp  
Việt Nam**

**Bộ môn Hệ thống Nông nghiệp**

Tháng 9, 2005

# MỤC LỤC

<b>Mục Lục</b> .....	<b>2</b>
<b>I. Tóm tắt khái quát</b> .....	<b>3</b>
<b>II. Tình hình chung</b> .....	<b>4</b>
II.1. Giới thiệu khái quát tỉnh Hải dương .....	4
II.1.1. Vị trí địa lý.....	4
II.1.2. Điều kiện tự nhiên.....	4
II.1.3. Điều kiện kinh tế xã hội .....	5
II.2. Tình hình sản xuất vải thiều tỉnh Hải dương .....	5
II.2.1. Huyện Thanh hà - Trung tâm sản xuất vải của tỉnh Hải dương.....	5
II.2.2. Phân vùng sản xuất vải thiều huyện Thanh Hà .....	7
<b>III. Đặc điểm thị trường và tính cạnh tranh của sản phẩm</b> .....	<b>10</b>
III.1. Đặc điểm các trung tâm thương mại tập trung vải.....	10
III.2. Tính cạnh tranh của sản phẩm.....	10
III.2.1. Diện tích và sản lượng vải tăng nhưng giá ngày càng giảm.....	10
III.2.2. Đặc tính của sản phẩm và các biện pháp khắc phục.....	12
III.2.3. Đặc trưng nổi trội của vải thiều Thanh Hà.....	12
III.2.4. Các biện pháp hỗ trợ phát triển của địa phương .....	13
<b>IV. Mô tả các kênh hàng vải Thanh hà</b> .....	<b>13</b>
IV.1. Kênh hàng vải tươi .....	13
IV.2. Kênh hàng vải khô .....	16
<b>V. Đặc điểm và các mối quan hệ giữa các tác nhân tham gia</b> .....	<b>17</b>
V.1. Người tiêu dùng.....	17
V.2. Đối với hộ sản xuất.....	18
V.2.1. Đặc điểm chung .....	18
V.2.2. Quy mô sản xuất và hiệu quả kinh tế.....	19
V.2.3. Những hạn chế trong quá trình canh tác và thu hoạch sản phẩm.....	20
V.2.4. Hình thức bảo quản, chế biến và tiêu thụ sản phẩm.....	21
V.2.5. Một số khó khăn thường gặp của các hộ sản xuất .....	22
V.3. Tác nhân thu gom và buôn bán .....	23
V.3.1. Tác nhân thu gom và buôn bán vải tươi.....	23
V.3.2. Đối với kênh hàng thương mại vải sấy khô .....	25
V.4. Người bán lẻ và các siêu thị .....	26
V.4.1. Người bán lẻ.....	26
V.4.2. Các siêu thị tham gia tiêu thụ vải tại Hà Nội.....	27
V.5. Tình hình chế biến.....	28
V.5.1. Hình thức sấy khô.....	28
V.5.2. Các hình thức chế biến khác.....	29
V.6. Vai trò của các tổ chức trong phát triển sản phẩm .....	29
V.6.1. Hiệp hội sản xuất và tiêu thụ vải thiều chất lượng cao huyện Thanh Hà.....	29
V.6.2. Vai trò của các tổ chức ở địa phương.....	30
<b>VI. Quá trình hình thành giá và phân chia lợi nhuận giữa các tác nhân</b> .....	<b>31</b>
<b>VII. Thảo luận</b> .....	<b>33</b>
VII.1. Vấn đề về kỹ thuật và phát triển sản phẩm.....	33
VII.2. Tiếp cận thị trường .....	33
VII.3. Các vấn đề về chính sách và tổ chức, quản lý sản phẩm.....	33
VII.4. Dịch vụ cung ứng đầu vào.....	34
VII.5. Vấn đề về tài chính và xây dựng hạ tầng cơ sở .....	34
<b>VIII. Kết luận và Kiến nghị</b> .....	<b>35</b>

## I. TÓM TẮT KHÁI QUÁT

Hiện nay cây vải được trồng phổ biến ở tất cả các huyện của tỉnh Hải dương với tổng diện tích 14.250 ha nhưng tập trung nhiều nhất vẫn là 2 huyện Thanh hà (47%) và Chí linh (43%). Đối với Thanh Hà, cây vải là cây trồng chủ lực, chiếm 2/3 diện tích canh tác, là nguồn thu nhập chính của các hộ nông dân. Toàn bộ diện tích vườn tạp ở đây đã được cải tạo để trồng vải, diện tích cây vải ở Thanh hà phát triển rất nhanh trong khoảng 10 năm trở lại đây và diện tích hiện nay là 6.745 ha, sản lượng 25.000 tấn.

Những năm gần đây, vải thiều được trồng ở nhiều vùng có điều kiện sinh thái khác nhau trên Miền Bắc và cho chất lượng rất khác nhau. Mặc dù vải thiều Thanh hà là một đặc sản đã được nhiều người biết đến và người tiêu dùng sẵn sàng mua sản phẩm này với giá cao hơn các loại vải từ các vùng khác. Tuy nhiên trên thị trường người tiêu dùng khó có thể tìm thấy vải thiều Thanh Hà đích thực do không có căn cứ để phân biệt, do vậy lòng tin vào chất lượng và sự nổi tiếng của vải thiều Thanh hà ngày càng bị suy giảm.

Trong khâu lưu thông, vải thiều qua quá nhiều khâu trung gian, do vậy không có khả năng quản lý chất lượng đến tận người tiêu dùng. Chính vì vậy, vải thiều Thanh Hà chịu sự cạnh tranh về giá với vải thiều các vùng khác như Bắc Giang, Chí Linh,... Mấy năm gần đây giá vải giảm xuống rất nhanh: Giá vải năm 1995 tại Thanh Hà là 15.000 đồng/kg, đến năm 2003 chỉ còn 3.500 đồng/kg, năm 2004 xuống càng thấp hơn, 2.500 đồng/kg. Năm 2005 giá vải đã tăng lên 5.500 đồng/kg nhưng sản lượng vải Thanh Hà lại giảm chỉ bằng 40% sản lượng năm 2004. Người sản xuất gặp nhiều rủi ro.

Một khó khăn khác trong lưu thông là vụ thu hoạch vải tập trung trong thời gian ngắn (trong vòng 1 tháng) với khối lượng lớn, trong khi đó quả vải tươi lại khó bảo quản nên việc tiêu thụ gặp rất nhiều khó khăn, dẫn đến rủi ro cho người buôn vải. Để giảm bớt rủi ro trong quá trình buôn bán, yêu cầu của khách hàng đối với chất lượng quả vải ngày càng khắt khe. Quả vải tươi mẫu mã phải đẹp, độ đồng đều cao, không có sâu bệnh (đặc biệt là sâu đầu quả). Tuy nhiên trong sản xuất của người dân hiện nay còn nhiều bất cập, kỹ thuật canh tác còn nhiều hạn chế dẫn đến chất lượng sản phẩm chưa đồng đều, tỷ lệ vải đủ tiêu chuẩn bán vải tươi còn thấp nên chưa đáp ứng được yêu cầu khách hàng, nhất là những khách hàng khó tính. Bên cạnh đó việc tiêu thụ sản phẩm cũng gặp rất nhiều khó khăn do sự biến động của thị trường, tình trạng ép cấp ép giá và bị cạnh tranh với vải từ các vùng khác, thị trường xuất khẩu còn hạn chế,...

Sự ra đời của hiệp hội sản xuất và tiêu thụ vải thiều Thanh hà là một hướng đi mới và là yếu tố tiên quyết để đảm bảo tính cạnh tranh của sản phẩm trong kinh tế thị trường. Mặc dù vậy, hoạt động của hiệp hội vẫn gặp nhiều khó khăn, nhất là việc theo dõi giám sát quá trình sản xuất, tìm thị trường tiêu thụ, bảo quản và chế biến sản phẩm,.... Để mô hình này hoạt động có hiệu quả hơn nữa và được triển khai rộng khắp nhằm tăng cường năng lực sản xuất, tiêu thụ sản phẩm cho các tác nhân tham gia thì cần có sự quan tâm, hỗ trợ của chính quyền địa phương, các nhà khoa học và các dự án hỗ trợ,...

## II. TÌNH HÌNH CHUNG

### II.1. Giới thiệu khái quát tỉnh Hải Dương

#### II.1.1. Vị trí địa lý

Hải Dương nằm ở trung tâm Đồng bằng Bắc bộ, có vị trí thuận lợi cho việc phát triển kinh tế và cũng là vùng kinh tế trọng điểm của cả nước trong tam giác kinh tế Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh. Cụ thể: Phía Đông giáp tỉnh Quảng Ninh và Hải phòng; phía Tây giáp tỉnh Bắc Ninh và Hưng yên; phía Bắc giáp tỉnh Bắc giang và phía nam giáp tỉnh Thái Bình.

Hải Dương có mạng lưới giao thông đường bộ, đường sắt, đường sông rất thuận lợi. Hầu hết các con đường huyết mạch chính nối với Hải Phòng, Quảng Ninh đều chạy qua lãnh thổ Hải Dương, như quốc lộ 5A, 18, 186, 188, 183, 39B. Hai tuyến đường sắt Hà Nội - Hải Phòng và Hà Nội - cảng Cái lân cũng đều chạy qua địa bàn tỉnh.

#### II.1.2. Điều kiện tự nhiên

- ✓ Đặc điểm đất đai và hiện trạng sử dụng đất: Hải Dương có 2 nhóm đất chính:
  - Nhóm đất đồng bằng: chủ yếu là phù sa sông Thái bình có xen kẽ phần nhỏ của sông Hồng với diện tích khoảng 147.900 ha chiếm 88,97% tổng diện tích đất tự nhiên của tỉnh.
  - Nhóm đất đồi núi: với diện tích 18.320 ha chiếm 11,03% tổng diện tích. Đất đồi núi được hình thành trong quá trình phong hoá đá mẹ, đất dốc tụ hoặc xen kẽ giữa phù sa với quá trình dốc tụ ở phía Đông bắc của tỉnh thuộc 2 huyện Chí linh và Kinh môn.
- ✓ Địa hình của Hải Dương khá bằng phẳng, nghiêng và thấp dần từ Tây bắc xuống Đông nam, có 90% diện tích lãnh thổ là đồng bằng do sự bồi đắp phù sa của hệ thống sông Hồng và sông Thái Bình, còn lại 10% diện tích khu Đông Bắc là đồi núi (*huyện Chí linh*).

**Bảng 1: Tình hình sử dụng đất của tỉnh Hải Dương qua các năm**

*Đvt: ha*

Loại đất	1999	2000	2001	2002	2003
<b>Tổng diện tích đất tự nhiên</b>	<b>164.837</b>	<b>164.837</b>	<b>164.837</b>	<b>164.837</b>	<b>164.837</b>
<b>1. Đất nông nghiệp</b>	<b>105.669</b>	<b>105.669</b>	<b>105.534</b>	<b>105.046</b>	<b>104.091</b>
- Đất trồng cây hàng năm	83.125	83.125	80.918	79.950	78.190
- Đất vườn tạp	4.619	4.619	4.632	4.619	4.650
- Đất trồng cây lâu năm	10.635	10.635	12.663	13.067	13.547
- Đất cỏ dùng vào chăn nuôi	14	14	14	14	10
- Đất mặt nước NTTS	7.276	7.276	7.307	7.396	7.693
<b>2. Đất lâm nghiệp</b>	<b>9.147</b>	<b>9.147</b>	<b>9.140</b>	<b>9.047</b>	<b>9.049</b>
<b>3. Đất chuyên dùng</b>	<b>26.539</b>	<b>26.539</b>	<b>26.736</b>	<b>27.198</b>	<b>28.049</b>
<b>4. Đất ở</b>	<b>11.089</b>	<b>11.089</b>	<b>11.078</b>	<b>11.194</b>	<b>11.332</b>
<b>5. Đất chưa sử dụng</b>	<b>12.393</b>	<b>12.393</b>	<b>12.349</b>	<b>12.351</b>	<b>12.316</b>

(Nguồn: NGTK tỉnh Hải Dương, 2004)

✓ Khí hậu của tỉnh Hải Dương mang đầy đủ tính chất của khí hậu nhiệt đới gió mùa. Nhiệt độ trung bình năm vào khoảng 23,3°C, cao nhất từ 37<sup>o</sup> - 38<sup>o</sup>C, và thấp nhất từ 5 - 6<sup>o</sup>C (tháng 1, 2). Lượng mưa trung bình năm từ 1600 - 1700 mm thường tập trung vào các tháng 6,7,8.

✓ Hải dương có mạng lưới sông ngòi dày đặc bao gồm hệ thống sông Thái bình, và các nhánh sông khác như: sông Kẻ sặt, sông Cửu an, sông Luộc, sông Kinh thầy, hệ thống các sông Bắc Hưng Hải,... Tổng số là 14 con sông có chiều dài 500 km và trên 2000 km sông ngòi nhỏ.

### II.1.3. Điều kiện kinh tế xã hội

Là tỉnh thuộc vùng đồng bằng sông Hồng với tổng diện tích đất tự nhiên 164.837ha, dân số 1,69 triệu người, là tỉnh có mật độ dân số khá cao so với các tỉnh trong khu vực và cả nước (1.030 người/km<sup>2</sup>). Tỉnh có 12 huyện thị với 262 xã, phường và thị trấn.

Trong 10 năm trở lại đây, cùng với sự tăng trưởng cao của các ngành đã kéo theo cơ cấu kinh tế cũng có sự chuyển dịch và biến đổi đáng kể. Đặc biệt trong giai đoạn 1998 – 2004, tỷ trọng GDP ngành nông nghiệp giảm nhanh chóng (-3,73%) từ 35,8% năm 1998 xuống còn 28,5% năm 2004; ngành công nghiệp tăng lên từ 35,7% lên 42,3% năm 2004; ngành dịch vụ là ngành có sự chuyển dịch chậm nhất từ 28,5% năm 1998 lên 29,2% năm 2004.

**Bảng 2: Một số chỉ tiêu phát triển KT-XH tỉnh Hải dương**

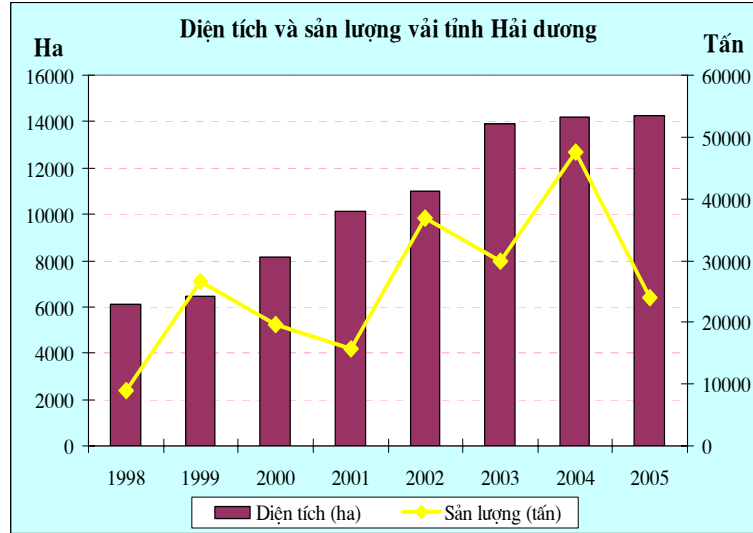
Chỉ tiêu	ĐVT	1998	2004	Tốc độ tăng (%)
- Dân số	Người	1.639.351	1.698.262	0,59
- Mật độ dân số	Người/km <sup>2</sup>	987	1.030	0,71
- Lao động	Người	843.772	1.019.846	3,21
- Cơ cấu GDP	%	100,00	100,00	
+ N-L-TS	%	35,8	28,5	-3,73
+ CN & XD	%	35,7	42,3	2,87
+ TM & DV	%	28,5	29,2	0,41
- Thu nhập BQ/người/tháng	1.000 đồng	273,95	456,24	8,87

(Nguồn: NGTK tỉnh Hải dương, 2004)

## **II.2. Tình hình sản xuất vải thiều tỉnh Hải Dương**

### II.2.1. Huyện Thanh hà - Trung tâm sản xuất vải của tỉnh Hải dương

Từ năm 1993, thực hiện nghị quyết Trung ương 5 về việc chuyển đổi cơ cấu và đa dạng hoá kinh tế nông nghiệp. Huyện Thanh hà đã xây dựng dự án chuyển đổi 1500 ha đất lúa sang trồng vải. Năm 1994, sau khi nhận thấy cần thiết phải chuyển đổi những vùng ruộng cấy quá úng, trũng, hiệu quả kinh tế thấp sang trồng vải thiều. Đặc biệt từ năm 2000, huyện lập dự án chuyển đổi 3.471 ha đất bãi của 24 xã sang trồng vải nên diện tích vải tăng lên nhanh chóng.



**Bảng 3: Diện tích cho sản phẩm và sản lượng vải tỉnh Hải dương phân theo huyện**

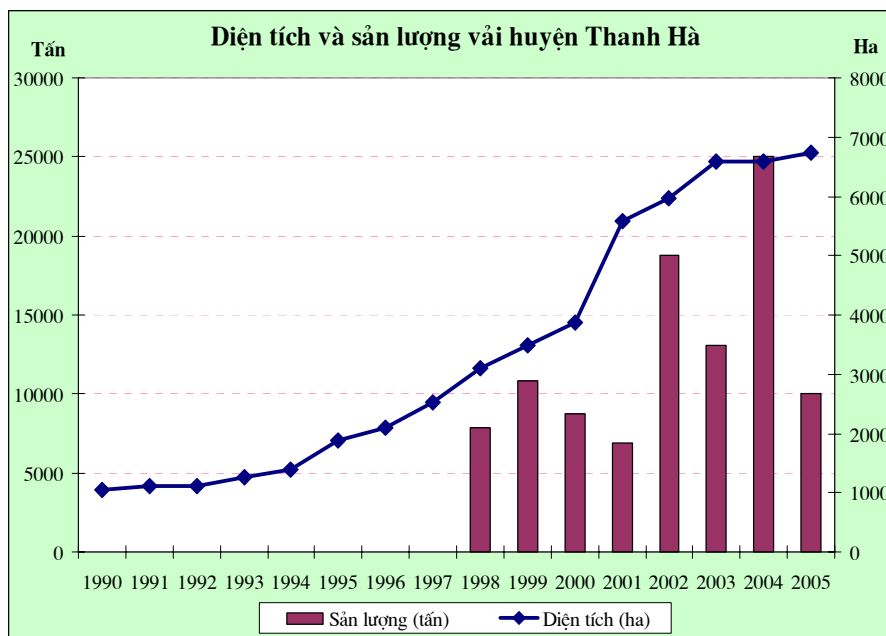
Huyện	Năm 2002		Năm 2003	
	DT (ha)	SL(tấn)	DT (ha)	SL(tấn)
<b>Toàn tỉnh</b>	<b>10969</b>	<b>36974</b>	<b>13915</b>	<b>29942</b>
<b>Huyện Thanh hà</b>	<b>5395</b>	<b>18793</b>	<b>5473</b>	<b>13104</b>
<b>Huyện Chí linh</b>	<b>3280</b>	<b>12017</b>	<b>6009</b>	<b>11785</b>
Huyện Nam sách	189	481	190	366
Huyện Kinh môn	310	596	310	521
Huyện Kim thành	393	912	427	830
Huyện Gia lộc	350	700	430	625
Huyện Tứ kỳ	460	1804	466	1372
Huyện Cẩm giàng	196	465	196	416
Huyện Bình giang	162	357	167	295
Huyện Thanh miện	135	417	148	321
Huyện Ninh giang	76	322	76	235
TP. Hải dương	23	110	23	72

(Nguồn: Niên giám thống kê tỉnh Hải dương, 2004)

Hiện nay cây vải được trồng phổ biến ở tất cả các huyện của tỉnh Hải dương với tổng diện tích 14.250 ha nhưng tập trung nhiều nhất vẫn là 2 huyện Thanh hà (47%) và Chí linh (43%). Riêng đối với Thanh hà, đây được coi là cái nôi của cây vải thiều. Cây vải tổ có nguồn gốc từ Trung quốc du nhập vào Thanh hà cách đây khoảng 200 năm, hiện vẫn còn tồn tại và cho quả. Từ cây vải tổ, hiện nay vải thiều đã phát triển trên nhiều vùng khác nhau ở miền Bắc. Tuy nhiên vải thiều Thanh hà vẫn được người tiêu dùng công nhận là ngon nhất trong các giống vải ở Việt nam, bởi chất lượng đặc biệt của nó. Vải thiều Thanh hà có độ ngọt đậm (19 – 22 độ Brix), độ giòn cùi và hương thơm nổi trội.

## II.2.2. Phân vùng sản xuất vải thiều huyện Thanh Hà

Hiện nay, cây vải ở Thanh Hà là cây trồng chủ lực, chiếm 2/3 diện tích canh tác. Toàn bộ diện tích vườn tạp đã được cải tạo để trồng vải. Diện tích vải ở Thanh Hà phát triển rất nhanh trong khoảng 10 năm trở lại đây và diện tích hiện nay là 6.745 ha, sản lượng 25.000 tấn.



Tuy vậy, trên địa bàn huyện Thanh Hà có nhiều vùng sản xuất vải khác nhau theo chất lượng sản phẩm ở mỗi vùng, điều kiện canh tác và tập quán sản xuất, lịch sử trồng vải,.... Có thể phân vùng sản xuất vải ở Thanh Hà theo các hình thức sau:

### **1. Phân vùng sản xuất theo chất lượng sản phẩm**

Theo đánh giá của lãnh đạo địa phương và của các hộ trồng vải, hiện nay ở Thanh Hà có thể phân ra thành 3 vùng sản xuất có chất lượng vải khác nhau:

- **Vùng vải loại 1:** Gồm các xã có điều kiện sinh thái đặc biệt, mang lại chất lượng vải thiều ngon nhất: Thanh Sơn, Thanh Thủy, Thanh Xá, Thanh Khê và Thanh Xuân với tổng diện tích trồng vải hơn 16.000 ha (chiếm gần 25% tổng diện tích toàn huyện), sản lượng vải tươi hàng năm đạt khoảng 25.000 tấn

- **Vùng vải loại 2:** Bao gồm 6 xã thuộc khu Hà Đông là Hợp Đức, Trường Thành, Thanh Bính, Thanh Hồng, Thanh Cường, Vĩnh Lập với tổng diện tích 1.381 ha (chiếm 21%) và 10 xã xung quanh phía tây Bắc của vùng 1 là: Phượng Hoàng, An Lương, Thanh Hải, Tiên Tiến, TT.Thanh Hà, Cẩm Chế, Liên Mạc, Thanh An, Thanh Lang với tổng diện tích 2.790 ha (chiếm 42%). Chất lượng vải ở vùng này được đánh giá là thấp hơn so với vùng vải loại 1: Độ ngọt ít hơn, hình thức và mẫu mã bên ngoài kém hơn.

- **Vùng vải loại 3:** Bao gồm 4 xã: Quyết Thắng, Hồng Lạc, Tân Yên, Việt Hồng có tổng diện tích 794 ha (chiếm 12%) . Đây là vùng có chất lượng vải kém nhất của huyện Thanh Hà: Quả nhỏ, gai nhọn, ít ngọt và hơi có vị chua, chất như vải vùng Chí Linh và các huyện khác

**Bảng 4: Các chỉ tiêu phân loại vải thiều Thanh hà theo chất lượng**

Các chỉ tiêu	Vải loại 1	Vải loại 2	Vải loại 3
Trọng lượng quả	40 – 42 quả/kg	40 – 45 quả/kg	50 – 60 quả/kg
Hình dạng quả	Quả tròn	Quả tròn	Quả tròn
Màu vỏ quả	Đỏ tươi	Đỏ tươi	Đỏ sẫm
Gai vỏ quả	Gai nhọn cứng	Gai nhọn cứng	Gai nhọn
Độ dày vỏ	Mỏng	Mỏng	Mỏng
Mùi vị	Ngọt đậm và thơm mát	ít ngọt	ít ngọt và hơi chua, chát
Độ giòn cùi	Giòn và ráo cùi	Giòn và ráo cùi	Không ráo cùi

(Nguồn: Số liệu điều tra 09/2005)

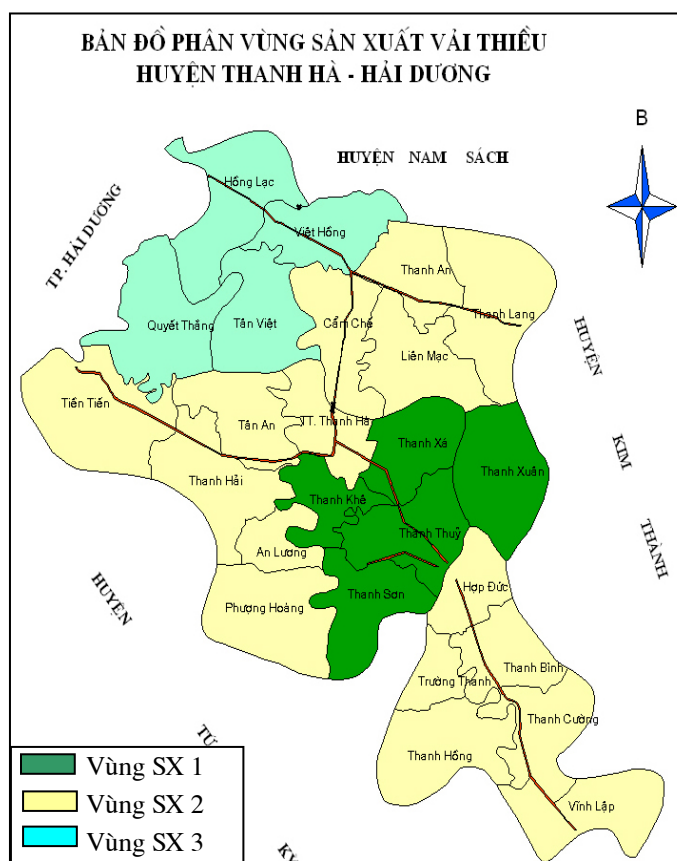
## 2. Phân vùng sản xuất theo cơ cấu giống

- **Giống vải chín sớm:** Bao gồm các giống U thâm, U hồng cho thu hoạch từ đầu tháng 5 trong khoảng 15 – 20 ngày. Vùng trồng tập trung nhóm giống chín sớm là khu 6 xã khu Hà Đông thuộc vùng sản xuất 2 ở trên, trong đó tập trung nhiều nhất là ở Thanh Cường và Thanh Bình. Phần lớn cây vải trong vườn thổ cư của các xã này đều thuộc nhóm giống chín sớm (chiếm tới 49% diện tích).

- **Giống vải chín muộn:** Đây chính là giống vải thiều chính vụ cho thu hoạch từ cuối tháng 5 đến cuối tháng 6 hàng năm. Vùng trồng nhiều giống vải thiều chính vụ này nhất là 5 xã vùng sản xuất 1. Giống vải thiều ở vùng này chiếm tới 90% diện tích và giống vải chín sớm chỉ chiếm khoảng 10% diện tích.

Ngoài ra, 5 xã khu Hà Bắc là Thanh An, Cẩm Chế, Liên Mạc, Thanh Lang và TT.Thanh Hà thuộc và 4 xã khu Hà Tây thuộc vùng sản xuất 3 (Hồng Lạc, Quyết Thắng, Tân Việt, Việt Hồng) là những xã có tỷ lệ vải thiều chính vụ lớn từ 80 - 95% diện tích vườn.

- **Các giống chín trung bình:** Bao gồm các giống Tàu lai hoa trắng, Tàu lai hoa đen, Tàu lai Phú hộ, Mã quan Tài cho thu hoạch trong khoảng thời gian từ giữa tháng 5 đến cuối tháng 5. Các giống này được trồng rải rác ở khắp các xã trong huyện với diện tích không đáng kể.



### 3. Phân vùng sản xuất theo tuổi vải

Hiện nay ở Thanh Hà có 3 loại vườn vải và chất lượng vải của mỗi loại vườn rất khác nhau:

- Vườn thổ cư: Phần lớn là những cây vải lâu năm, có nhiều cây đã được trồng trên 100 năm hiện vẫn đang cho thu quả hàng năm. Trên loại vườn này, quả vải có chất lượng rất ngon nhưng quả bé nên không được người tiêu dùng ưa chuộng, nhất là thị trường Miền nam và Trung quốc.

- Vườn chuyển đổi đất trong đồng: Cây chủ yếu trong độ tuổi 10 –15 tuổi, đang ở độ phát triển tốt. Đất trong đồng là đất phù sa cũ nên kém màu mỡ hơn đất ngoài bãi nên quả vải bé, hạt to và rất dễ nhiễm bệnh, nhất là bệnh mốc sương và bệnh thán thư trên quả.

- Vườn chuyển đổi đất ngoài bãi: Là đất phù sa mới được bồi nên màu mỡ, cây vải ở đây còn trẻ sức phát triển khoẻ. Quả vải trên vườn này to, ít bị bệnh trên quả, mẫu mã quả đẹp và được người tiêu dùng rất ưa thích mặc dù chất lượng không ngon bằng vải trên vườn thổ cư.

**Bảng 5 : Tỷ lệ các loại vườn vải ở Thanh Hà**

Loại vườn	Tỷ lệ diện tích (%)	Tuổi cây
Vườn thổ cư	5	> 20 tuổi
Vườn chuyển đổi đất trong đồng	55	< 20 tuổi
Vườn chuyển đổi đất ngoài bãi	40	< 20 tuổi

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

Có thể phân vùng theo độ tuổi của cây vải ở Thanh Hà như sau:

- **Vùng vải lâu năm:** Đó cũng chính là vùng sản xuất 1 đã phân loại ở trên. Cây vải trồng trong vườn thổ cư của các hộ ở đây có tuổi thọ trung bình cao nhất từ 50 năm trở lên và rất nhiều cây có tuổi thọ trên 100 năm. Ngoài ra, đây cũng là vùng tiến hành chuyển đổi từ ruộng lúa sang trồng vải sớm nhất nên tuổi vải trung bình trong các vườn ở đây là khoảng 10 tuổi.

- **Vùng có tuổi vải trung bình:** Đây chính là các xã thuộc vùng sản xuất 2, nơi có giống vải chín sớm được trồng phổ biến nhưng chất lượng vải không cao như vùng 1. Cây vải trong các vườn thổ cư có tuổi thấp hơn, khoảng 30 - 40 năm và đây cũng là vùng tiến hành chuyển đổi muộn hơn, chuyển đổi mạnh trong giai đoạn 1996 - 2000.

- **Vùng vải mới phát triển:** Là những xã ở khu vực Hà Tây thuộc vùng sản xuất 3. Cây vải ở đây có tuổi trung bình thấp nhất do mới được phát triển trong vài năm trở lại đây. Chất lượng vải ở vùng này cũng kém nhất so với các vùng khác trong huyện.

**Bảng 6: Phân vùng sản xuất theo tuổi vải**

Vùng sản xuất	Vườn thổ cư	Vườn chuyển đổi
Vùng sản xuất 1	> 50 năm	Giai đoạn 1995 - 1996
Vùng sản xuất 2	30 - 40 năm	Giai đoạn 1996 - 2000
Vùng sản xuất 3	10 - 20 năm	Giai đoạn 2000 - 2001

(Nguồn: Số liệu điều tra 09/2005)

### **III. ĐẶC ĐIỂM THỊ TRƯỜNG VÀ TÍNH CẠNH TRANH CỦA SẢN PHẨM**

#### **III.1. Đặc điểm các trung tâm thương mại tập trung vải**

Sản phẩm vải của Hải dương được tiêu thụ chủ yếu tại 2 huyện Thanh hà và Chí Linh nhưng do không có đủ điều kiện để khảo sát tất cả nên trong báo cáo này chúng tôi chỉ tập trung mô tả các hoạt động thương mại tại huyện Thanh hà. Đặc điểm các trung tâm thương mại vải ở Thanh hà là:

❖ *Xã Thanh Bình - Trung tâm thu gom và tiêu thụ vải thiều chín sớm*

Đây là trung tâm thu gom, buôn bán vải xuất hiện sớm nhất vào vụ thu hoạch vải ở Thanh hà do Thanh Bình là trung tâm của vùng 2 (vùng có vải chín sớm chiếm 49% diện tích). Giống vải chín sớm ở đây thường cho thu hoạch từ đầu tháng 5 đến khoảng cuối tháng 5 hàng năm với chất lượng rất ngon. Vào thời điểm này các chủ buôn từ Miền nam và các tỉnh đều tập trung về đây (khu vực chợ Hệt) để thu mua vải từ các hộ thu gom. Ước tính có khoảng 20% tổng sản lượng vải của huyện Thanh hà được tiêu thụ tại trung tâm này.

❖ *Xã Thanh Xá và Thanh Thủy - Trung tâm thu gom vải thiều chính vụ đi miền Nam*

Đây là trung tâm thu mua vải lớn nhất của huyện Thanh hà với khoảng 50% tổng sản lượng vải tươi được tiêu thụ tại đây. Hoạt động của trung tâm này thường diễn ra trong khoảng 1 tháng từ đầu tháng 6 đến đầu tháng 7 hàng năm, cũng là thời điểm vải thiều chính vụ ở đây chín rộ. Tại đây có 2 điểm thu mua tập trung nhất là chợ đầu mối vải thiều Thanh hà được xây dựng trên địa phận xã Thanh xá (mới đưa vào sử dụng năm 2005) và chợ Lại Xá thuộc xã Thanh Thủy.

Vải thiều ở đây được các chủ thu gom đến thu mua và vận chuyển đến các tỉnh miền Nam hoặc một số ít được các chủ buôn ở Lào cai đến thu mua để bán sang Trung quốc.

❖ *Xã Cẩm Chế - Trung tâm thu gom đi Hải Phòng*

Hoạt động thu gom vải diễn ra tại khu vực chợ Cháy- xã Cẩm chế do các hộ buôn bán tại đây thu mua vải từ các hộ nông dân sau đó vận chuyển đi tiêu thụ tại chợ Ga ở Hải phòng.

❖ *Xã Tân An - Trung tâm thu gom tiêu thụ trong tỉnh*

Do gần với thành phố Hải dương nên các hộ buôn bán ở đây thường thu mua vải tươi thường tổ chức thu mua xung quanh khu vực chợ Lúa và đem cho các quầy hoa quả hoặc bán lẻ trực tiếp tại thành phố Hải dương.

#### **III.2. Tính cạnh tranh của sản phẩm**

##### *III.2.1. Diện tích và sản lượng vải tăng nhưng giá ngày càng giảm*

Đi đôi với tăng diện tích là tăng sản lượng vải đã làm cho giá vải ngày càng giảm. Trong những năm qua, giá vải biến đổi phức tạp: Giai đoạn 1990 - 1997 giá vải khá cao và thường ổn định ở mức 11.000 - 13.000 đ/kg, vải thiều Thanh hà là 14000 - 15000 đ/kg nhưng từ năm 1998 đến nay giá vải liên tục giảm mạnh. Đặc biệt năm 2004, giá vải xuống thấp chưa từng

thấy: giá vải thường chỉ còn 1.900 đ/kg, giá vải Thanh hà tuy đã tăng lên nhưng vẫn ở mức thấp, 2.500 đ/kg. Chính sự giảm giá này đã gây cho người sản xuất gặp rất nhiều khó khăn trong việc ra quyết định đầu tư, chăm sóc cho cây vải như: tỉa cành sau thu hoạch, bón phân, sử dụng thuốc bảo vệ thực vật,... làm giảm chất lượng của sản phẩm.

**Bảng 7: Biến động giá vải thiều qua các năm**

Năm	Giá vải khác (đ/kg)	Giá vải Thanh hà (đ/kg)
1990 - 1997	11.000 - 13.000	14.000 - 15.000
1998	8.000 - 10.000	10.000 - 12.000
1999	8.000	10.000
2000	5.500	7.000
2001	4.500	5.500
2002	3.000	3.700
2003	2.700	3.500
2004	1.900	2.500
2005	4.000 - 5.000	5.000 - 6.000

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

Vụ thu hoạch vải thiều Thanh hà thường diễn ra từ đầu tháng 5 đến giữa tháng 6 hàng năm. Trong thời gian này, giá vải biến động rất lớn: Trong khoảng 5 - 7 ngày đầu vụ và 7 - 10 ngày cuối vụ giá thường rất cao nhưng vào thời điểm giữa vụ, là thời điểm vải chín rộ nhất và sản lượng vải thu hoạch lớn thì giá vải chỉ bằng 1/2 so với đầu vụ và cuối vụ. Lý do, vì thời vụ thu hoạch vải quá ngắn chỉ trong vòng 3 - 4 tuần trong khi vấn đề bảo quản, chế biến chưa đáp ứng nên tư thương thường gây sức ép về giá đối với người sản xuất.

Chúng tôi tiến hành theo dõi giá vải Thiều tại Thanh hà ở những thời điểm khác nhau trong vụ thu hoạch năm 2003, kết quả như sau:

**Bảng 8: Biến động giá vải thiều tại Thanh hà năm 2003**

Ngày/tháng	20/5	23/5	30/5	3/6	10/6	16/6	20/6	27/6
Giá vải (đ/kg)	6.000	4.500	3.700	3.200	3.400	4.500	5.400	6.000

(Nguồn: Dự án Dialogs, 2003 - Viện KHKT nông nghiệp Việt Nam)

Tình hình tiêu thụ vải vụ 2004 cũng không mấy sáng sủa và diễn biến phức tạp: Đầu vụ giá vải dao động 6.000 - 8.000 đ/kg và kéo dài được 5 - 8 ngày sau đó giảm dần, đến giữa vụ giảm xuống còn 1.500 đ/kg và bắt đầu tăng dần ở cuối vụ lên 3.000 đ/kg. Vụ vải năm 2005

vừa qua, do mất mùa nên giá vải có cao hơn so với năm 2004 nhưng vẫn còn thấp: Giữa vụ cũng chỉ đạt 4.500 - 5.000 đ/kg; đầu vụ và cuối vụ bình quân đạt 7.000 - 8.000 đ/kg.

### III.2.2. Đặc tính của sản phẩm và các biện pháp khắc phục

Do đặc tính của sản phẩm là vải chín tập trung trong thời gian ngắn với khối lượng rất lớn trong khi quả vải tươi rất khó bảo quản nên việc tiêu thụ gặp rất nhiều khó khăn dẫn đến nhiều rủi ro cho người buôn vải. Để giảm bớt rủi ro cho quá trình buôn bán, yêu cầu của khách hàng đối với chất lượng quả vải ngày càng khắt khe. Quả vải tươi mẫu mã phải đẹp, độ đồng đều cao, không có sâu bệnh. Tuy nhiên trong khâu sản xuất của người dân còn nhiều bất cập dẫn đến chất lượng sản phẩm chưa đồng đều, tỷ lệ vải đủ tiêu chuẩn bán vải tươi còn thấp: Bón phân thiếu cân đối, thiếu kali, lượng phân bón chưa đáp ứng được nhu cầu của cây, số lần thúc quả ít nên quả bé, gai xù xì không đáp ứng được yêu cầu khách hàng nhất là những khách hàng khó tính như ở Miền Nam và Hà Nội. Bên cạnh đó người dân vẫn chưa không chế được trà sâu đục quả trà cuối vụ và bệnh thán thư, sương mai trên quả. Ngoài ra do thói quen thu hoạch vải quá muộn để chờ tăng giá làm cho mẫu mã vải không đạt tiêu chuẩn, vỏ quả đã chuyển sang màu đỏ tối làm giảm sức hấp dẫn của khách hàng, khó bảo quản để vận chuyển đi xa.

Để khắc phục những hạn chế đó, nhằm đáp ứng nhu cầu của thị trường, “Hiệp hội sản xuất và tiêu thụ vải thiều chất lượng cao huyện Thanh Hà” đã được thành lập và được UBND huyện Thanh Hà ra quyết định ngày 10/07/2003 với sự tư vấn của Bộ môn hệ thống nông nghiệp, Viện khoa học kỹ thuật nông nghiệp Việt nam và dự án DIALOGS do Cộng đồng Châu Âu tài trợ. Sự ra đời của Hiệp hội giúp cho các thành viên sản xuất và chăm sóc vải theo 1 quy trình kỹ thuật chung, hiện đại từ khâu chăm sóc đến khâu thu hoạch đảm bảo nguyên tắc nâng cao chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm của vải thiều.

### III.2.3. Đặc trưng nổi trội của vải thiều Thanh Hà

Vải thiều Thanh Hà được người tiêu dùng công nhận là ngon nhất trong các giống vải ở Việt nam. Tuy nhiên trong những năm vừa qua, cùng với sự phát triển mạnh về diện tích vải ở các vùng lân cận như Lục ngạn, Chí Linh, Đông Triều, ... dẫn đến người tiêu dùng khó có thể phân biệt được đâu là vải thiều Thanh Hà đích thực dẫn đến vải thiều Thanh Hà bị đánh đồng về chất lượng với các vải khác và không thể cạnh tranh được về giá so với các sản phẩm này (thường thấp hơn vải thiều Thanh Hà 1.000 – 1.500 đồng/kg). Một số đặc trưng của vải thiều Thanh Hà:

- Cây vải dưới 30 quả có dạng tròn còn trên 30 tuổi quả hơi dài. Quả nhỏ hơn vải thiều Lục ngạn: 40 - 50 quả/kg đối với cây dưới 30 tuổi và 50 - 60 quả/kg ở những cây trên 30 tuổi. Vải thiều Lục ngạn có trọng lượng quả khoảng 40 - 45 quả/kg.

- Màu sắc vỏ quả khi chín có màu đỏ hồng sáng, trong quá trình bảo quản giữ được màu đỏ hồng lâu hơn so với các loại vải khác từ 1 - 2 ngày.

- Vỏ quả mỏng, gai lì, quả vải thuộc cây trên 30 tuổi có gai nhọn hơn quả thuộc cây dưới 30 tuổi. Đối với vải thiều Lục ngạn gai cũng lì nhưng vỏ quả dày hơn còn vải thiều Chí linh gai xù hơn và vỏ dày hơn.

- Cứng quả của vải thiều Thanh hà nhỏ mềm gai, còn vải thiều Lục ngạn và Vải thiều Chí Linh cứng quả to và giòn hơn.

- Tỷ lệ thịt quả: Vải thiều Thanh hà có hạt nhỏ nên tỷ lệ phần thịt quả cao. Nhóm cây cao tuổi có hạt rất nhỏ và tỷ lệ phần thịt quả cao hơn, chiếm 78 - 83 % trọng lượng quả. Tỷ lệ thịt quả của vải Lục ngạn và các vùng khác thấp hơn 74%.

- Vải thiều Thanh hà có vị ngọt đậm và không còn vị chát như các loại vải vùng khác.

- Độ giòn cùi: Vải thiều Thanh hà ráo cùi, khi bóc không bị chảy nước ra tay, độ giòn cùi cao. Đây là những đặc điểm cơ bản nhất mà vải thiều ở các vùng khác không có được.

#### III.2.4. Các biện pháp hỗ trợ phát triển của địa phương

- UBND huyện Thanh Hà thường xuyên có các chính sách đầu tư cơ sở hạ tầng để phục vụ cho việc sản xuất và tiêu thụ vải trên địa bàn huyện như: Xây dựng và cải tạo các tuyến đường, đầu tư xây dựng chợ đầu mối,... đặc biệt là chợ đầu mối ở Thanh xá đã được đưa vào sử dụng từ vụ vải năm 2005

- Đất trồng vải cũng được miễn 100% thuế nông nghiệp, đồng thời UBND tỉnh Hải dương còn ra quyết định giảm thuế lợi phí cho những vườn chuyển đổi: Hiện nay chỉ còn 10 kg thóc/sào/năm so với trước kia là 20 kg thóc/sào/năm

- Phòng nông nghiệp huyện, trạm khuyến nông thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn về chăm sóc và phòng trừ sâu bệnh cho vải tới tất cả các xã trong huyện (2 đợt/năm).

- Tạo mọi điều kiện cho các hộ kinh doanh thu mua chế biến, vận chuyển vải thuận tiện, dễ dàng trên địa bàn quản lý: Bố trí các điểm gửi xe, không thu phí xe ô tô tham gia thu mua vải, giải quyết mọi giấy tờ cho các đối tác thu mua, tiêu thụ vải.

## **IV. MÔ TẢ CÁC KÊNH HÀNG VẢI THANH HÀ**

### **IV.1. Kênh hàng vải tươi**

Vụ vải năm 2005 vừa qua, sản lượng vải toàn huyện Thanh hà đạt khoảng 10.000 tấn vải tươi trong đó khối lượng vải bán tươi chỉ khoảng 40% (4.000 tấn), còn lại được đem sấy khô. Ngoài khối lượng vải tươi này được tiêu thụ tại các trung tâm thương mại ở Thanh hà thì còn có khoảng 500 tấn vải tươi (chiếm 10%) từ các vùng khác như Chí Linh, Lục ngạn, Đông triều và các huyện khác trong tỉnh Hải dương cũng được các hộ thu gom đến mua sau đó vận chuyển về Thanh Hà để tiêu thụ. Tại Thanh hà, vải thiều được phân phối theo 3 kênh hàng chính:

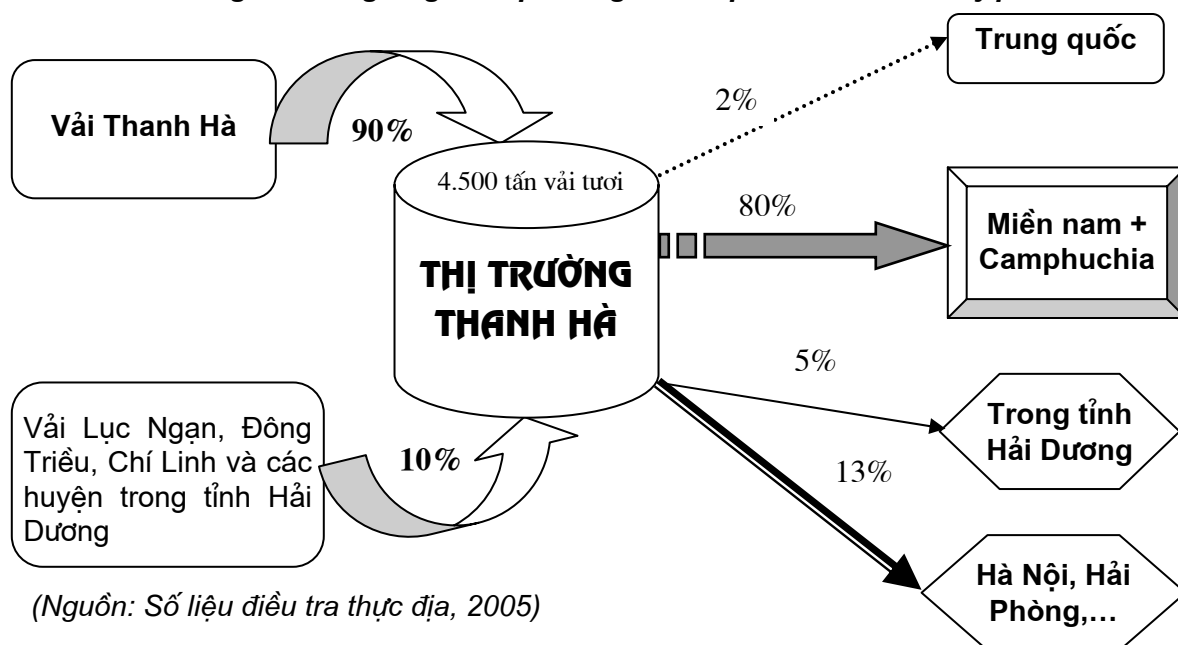
✓ *Kênh đi miền Nam và Campuchia:* Đây là kênh tiêu thụ chủ yếu vải thiều tươi của Thanh hà, chiếm tới 80% sản lượng toàn huyện. Kênh này được thực hiện chủ yếu bởi các chủ thu mua vải từ các tỉnh Miền nam đến Thanh Hà trực tiếp thu mua vải sau đó vận chuyển vào các chợ đầu mối ở các tỉnh phía Nam để tiêu thụ. Thậm chí các chủ này còn vận chuyển lên cửa khẩu Tây Ninh để bán cho các chủ buôn sang Campuchia, tuy nhiên hoạt động

này không diễn ra thường xuyên cũng như không có chủ buôn nào chuyên hoạt động như vậy nên chúng tôi không thể ước lượng được tỷ lệ vải Thanh Hà xuất khẩu sang Campuchia theo hình thức này. Theo một số hộ thu gom tại địa phương chuyên gom hàng cho các chủ buôn người miền Nam cho biết có khoảng 10% sản lượng thu mua của các chủ buôn miền Nam được bán sang Campuchia.

Ngoài ra còn có các chủ buôn người địa phương trực tiếp thu mua vải của các hộ nông dân và trực tiếp vận chuyển vào các tỉnh miền Nam để bán tuy nhiên số lượng không nhiều. Hiện nay những người này tập trung tại khu vực xã Tiên Tiến với khoảng 10 nhóm, mỗi nhóm do 2 – 3 hộ cùng góp vốn và buôn bán chung với nhau.

- ✓ *Kênh xuất khẩu sang Trung quốc:* Kênh này tiêu thụ khoảng 2 – 3% sản lượng vải thiều Thanh Hà do các chủ buôn ở Lào Cai đến thu mua và bán lại cho các chủ buôn Trung quốc qua cửa khẩu Lào cai. Kênh này tiêu thụ không nhiều do giá thu mua thấp hơn so với thị trường miền Nam.
- ✓ *Kênh tiêu thụ tại TP.Hải dương, Hải phòng, Hà nội và các tỉnh phía Bắc:* Chiếm 18 - 20% sản lượng. Các kênh này được hoạt động chủ yếu do các hộ buôn bán nhỏ tại địa phương (3 – 5 tạ/ngày) hoặc các chủ thu gom từ các tỉnh đến thu mua vải tươi sau đó bán buôn lại cho các cửa hàng, đại lý hoa quả ở các tỉnh Hà Nội, Hải Phòng và ngay tại thành phố Hải dương. Đối với 2 kênh đi Hải Phòng và thành phố Hải Dương thì các các hộ buôn bán nhỏ địa phương thường trực tiếp bán lẻ đến tận người tiêu dùng.

**Sơ đồ 1: Các nguồn cung ứng và thị trường tiêu thụ vải thiều tươi huyện Thanh Hà**



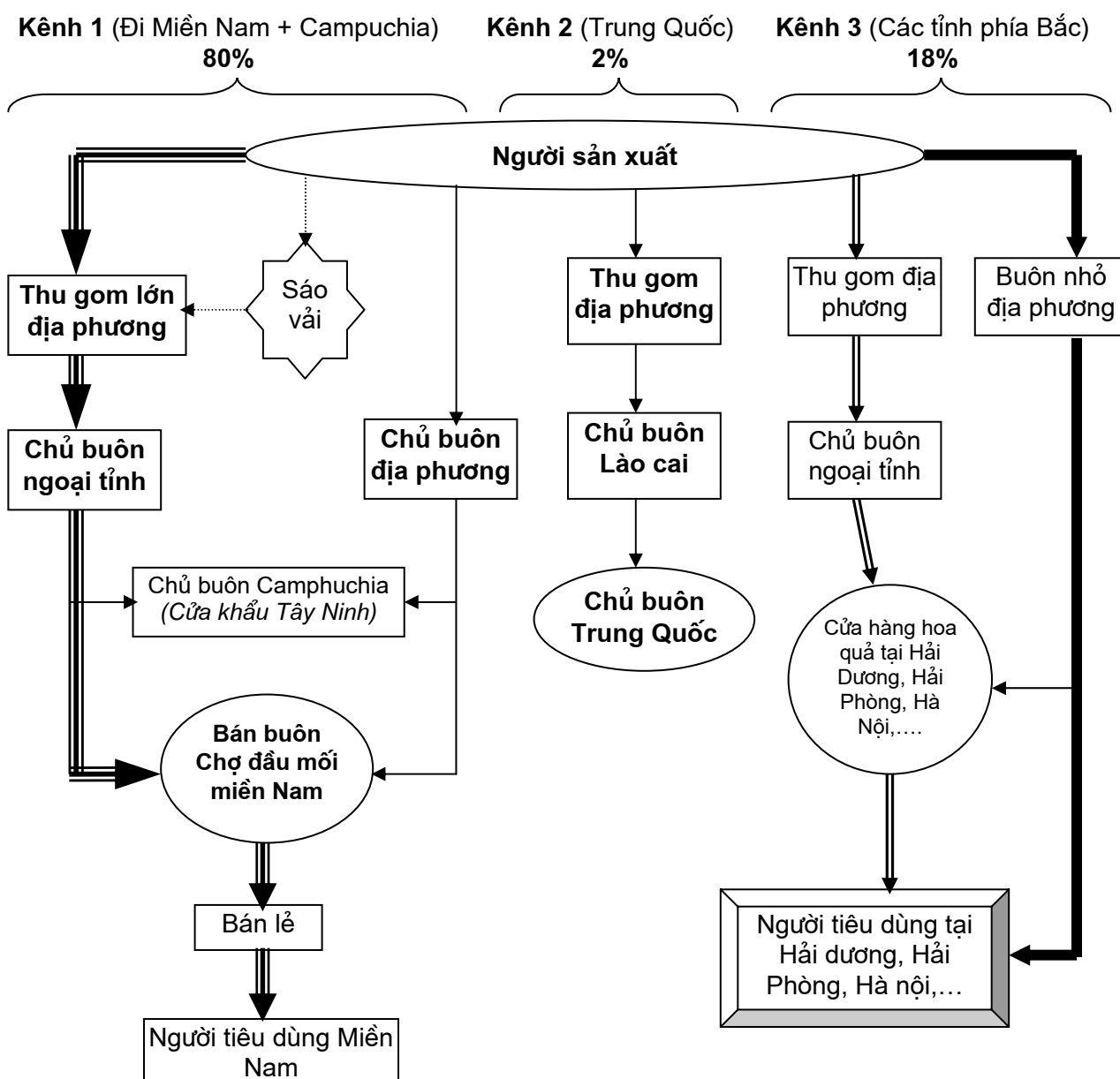
Số lượng các tác nhân tham gia tiêu thụ vải thiều tươi tại các trung tâm thương mại cũng rất đa dạng và có sự khác nhau giữa các trung tâm trong đó tập trung nhiều nhất là ở các xã Thanh xá và Thanh Thủy:

**Bảng 9: Số lượng các tác nhân chính tham gia ngành hàng vải tươi tại các trung tâm**

Tác nhân	Thanh Xá và Thanh Thủy		Thanh Bình		Tân An và Cẩm Chế	
	Số lượng (người)	K.Lượng (tấn/vụ)	Số lượng (người)	K.Lượng (tấn/vụ)	Số lượng (người)	K.Lượng (tấn/vụ)
Thu gom + buôn bán nhỏ địa phương	80- 100	10- 15	20- 30	5- 10	40- 50	9- 10
Thu gom lớn địa phương	20- 25	500- 600	10- 15	400- 500	8- 10	100- 200
Chủ buôn từ nơi khác đến	25- 30	400- 500	15- 20	400- 500	5- 10	100- 200

(Nguồn: Điều tra thực địa, 09/2005)

**Sơ đồ 2: Các kênh hàng tiêu thụ vải thiếu tươi huyện Thanh Hà**



## IV.2. Kênh hàng vải khô

Hoạt động sấy vải diễn ra ở hầu hết các hộ trong huyện Thanh Hà sau đó được các chủ buôn vải khô ở Thanh Hà thu mua (100% người địa phương). Những nơi tập chung chủ buôn vải khô nhất là 3 xã ở vùng sản xuất 1: Thanh Sơn, Thanh xá, Thanh thuỷ và xã Thanh Bính ở vùng sản xuất 2. Ước tính tại mỗi trung tâm này có khoảng 10 – 15 hộ chuyên thu mua và buôn bán vải khô sang Trung quốc như vậy với quy mô trung bình 100 – 200 tấn vải khô/năm.

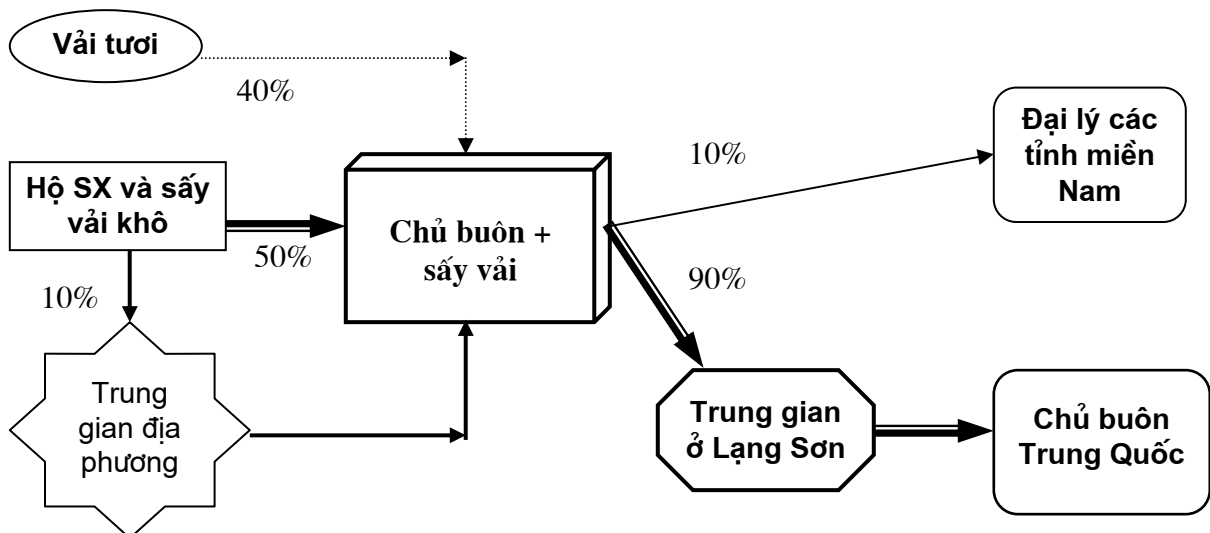
Có 2 nguồn cung ứng vải khô cho thị trường Thanh Hà là: Vải khô sản xuất tại địa phương (60%, tương đương 1.500 tấn) và vải khô có nguồn gốc từ Lục ngạn, Chí linh và các huyện khác trong tỉnh Hải dương chiếm 40% (tương đương 1.000 tấn) được các hộ buôn bán vải khô ở Thanh Hà thu mua dưới dạng tươi sau đó tự sấy.

Từ Thanh Hà, vải khô được tiêu thụ chủ yếu sang Trung quốc (90%) qua cửa khẩu Tân Thanh – Lạng Sơn, còn lại được tiêu thụ chủ yếu ở các tỉnh miền Nam, Hà nội,... Kênh hàng này thường bắt đầu từ tháng 7, 8 hàng năm và kéo dài đến cuối năm. Đặc điểm hoạt động của kênh hàng này là:

- Các chủ buôn vải khô địa phương mua vải khô trực tiếp của các hộ nông dân sau đó đóng gói và đem tiêu thụ. Đây là hình thức tiêu thụ vải khô chủ yếu ở Thanh Hà hiện nay (70%). Trường hợp các chủ buôn phải đi mua vải tươi ở những vùng xa thì thường phải thông qua trung gian tại địa phương đó giới thiệu, tuy vậy hình thức này xuất hiện không nhiều. Còn lại 30% sản lượng tiêu thụ được các chủ buôn vải khô địa phương thường thu mua vải tươi của các hộ trong và ngoài địa phương (Chí Linh, Lục Ngạn, Đông Triều,...) sau đó tự sấy và tiêu thụ.

- Chủ buôn vải khô địa phương đóng vai trò rất quan trọng trong hệ thống kênh tiêu thụ sản phẩm này. 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.

Sơ đồ 3: Kênh tiêu thụ vải khô ở Thanh Hà



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

### V.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 Thanh hà 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 - 1.000 đồng/kg.
- Thị trường gần như Hà nội, Hải phòng, Hải dương yêu cầu quả vải chín đều cả quả để độ đường được tích lũy ở mức cao nhất.
- Các thị trường xa, để đáp ứng cho việc vận chuyển đi xa, yêu cầu thu hoạch quả vải khi mới chín được 2/3 quả.
- Thị trường thành phố HCM là thị trường chính của vải thiều Thanh Hà, yêu cầu chất lượng quả vải khắt khe nhất. Thị trường này yêu cầu quả vải to, trọng lượng quả 40- 45 quả/kg, mã quả tươi sáng không có vết sâu bệnh và thu hoạch khi mới chín được 2/3 quả.

**Bảng 10: Yêu cầu chất lượng vải của các thị trường**

Chỉ tiêu	Miền Nam	Campuchia	Trung Quốc	Hà Nội, Hải Phòng		Hải Dương
				Bán lẻ	Bán rong	
Loại vải	Loại 1	Loại 1	Loại 2, 3	Loại 1	Loại 2, 3	Loại 2
Trọng lượng quả (Quả/kg)	To đều (40 - 45)	To đều (40 - 45)	Không khắt khe	To đều (40 - 45)	Không khắt khe	Đều quả (45 - 50)
Mẫu mã	Tươi sáng không có vết sâu bệnh	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	Tươi sáng không có vết sâu bệnh
Độ chín	Chín 2/3	Chín 2/3	Chín 2/3	Chín 100%	Chín 100%	Chín 100%

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

Những người tiêu dùng vải thiều Thanh hà ở Hà Nội thường là những hộ có thu nhập cao. Và đặc điểm của người tiêu dùng vải thiều Thanh hà tại thị trường này 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 Thanh Hà ít được tiêu thụ tại thị trường Hà Nội hơn so với vải có nguồn gốc từ Lục Ngạn, Chí Linh, và các vùng khác....

Riêng chủng loại 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

**Bảng 11: 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 thiều trung bình của 1 người/năm (kg)	5,4

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

Kết quả điều tra người tiêu dùng của dự án Dialogs năm 2004 về các chỉ tiêu phân biệt vải thiều Thanh Hà cho thấy người tiêu dùng còn bị hạn chế trong việc xác định chính xác nguồn gốc vải mình mua, đặc biệt trong việc phân biệt vải Thanh Hà với vải từ các vùng khác. Chính vì vậy mà vải Thanh Hà có chất lượng hơn bị thua thiệt vì người tiêu dùng muốn mua vải thiều Thanh Hà nhưng không mua được chính xác theo như mong muốn.

Giá mà người tiêu dùng có thể trả để mua vải Thanh Hà tại thị trường Hà Nội thường cao hơn vải nơi khác khoảng 500 - 1.000 đồng/kg vải tươi. Điều này cho thấy vải Thanh Hà có khả năng cạnh tranh về chất lượng so với vải từ các vùng khác. Do vậy để đảm bảo được chất lượng đến tận tay người tiêu dùng là rất khó khăn và cần phải có sự hỗ trợ về tổ chức ngành hàng cũng như hiệu quả hoạt động của các kênh phân phối.

## V.2. Đối với hộ sản xuất

### V.2.1. Đặc điểm chung

Là một huyện sản xuất nông nghiệp, hầu hết lao động trong các hộ ở Thanh Hà đều tham gia sản xuất nông nghiệp và chủ yếu là trồng vải. Đặc biệt ở những xã đã chuyển đổi mạnh từ trồng lúa sang trồng vải như ở Thanh Sơn, Thanh xá, Thanh thủy,... thì lao động nông nghiệp trong các hộ hoàn toàn chỉ tham gia vào việc trồng và chăm sóc vườn vải.

**Bảng 12: Lao động trong các hộ ở các xã điều tra**

Chỉ tiêu	Vùng 1			Vùng 2	Vùng 3
	Thanh Thủy	Thanh Sơn	Thanh xá	Thanh Bính	Cẩm Chế
Tuổi chủ hộ BQ	47	43	48	50	47
Số khẩu/hộ	4,7	3,9	4,5	3,8	4,5
Số LĐ/hộ	2,5	2,3	3,0	2,0	2,8
Lao động NN/hộ	2	1,8	2,2	2,0	2,3

(Nguồn: Điều tra hộ nông dân, 09/2005)

Đối với người dân Thanh Hà, cây vải có vai trò quan trọng đối với thu nhập của họ (chiếm trên 60% thu nhập). Hiện nay rất nhiều xã của huyện Thanh Hà đã chuyển đổi 100% diện tích lúa sang trồng vải như Thanh Sơn, Thanh Thủy, Thanh xá,... thì nguồn thu nhập của hộ nông dân ở đây đều từ vườn vải của mình.

**Bảng 13: Cơ cấu thu nhập của hộ trồng vải ở Thanh Hà**

Chỉ tiêu	Cơ cấu thu nhập (%)
<b>I. Thu nhập nông nghiệp</b>	<b>80,0</b>
1. Trồng trọt	70,0
<i>Trong đó: Vải</i>	60,0
2. Chăn nuôi	10,0
<b>II. Thu nhập phi nông nghiệp</b>	<b>20,0</b>

(Nguồn: Số liệu điều tra 09/2005)

#### V.2.2. Quy mô sản xuất và hiệu quả kinh tế

Các vùng khác nhau có mức độ trồng vải tập trung khác nhau. *Vùng sản xuất 1* có mức độ trồng tập trung vải lớn nhất. Diện tích trồng vải ở đây chiếm 89% diện tích đất nông nghiệp. Sau đó là *vùng sản xuất 2* (các xã thuộc khu Hà Đông) tỷ lệ đất trồng vải chiếm 67% diện tích đất nông nghiệp. Các xã *vùng sản xuất 3* có diện tích trồng vải phân tán hơn hai vùng nói trên, diện tích trồng vải ở vùng này chiếm 54% diện tích đất nông nghiệp. Còn lại chủ yếu là diện tích lúa và các loại cây ăn quả khác.

**Bảng 14: Diện tích trồng vải bình quân trong các hộ điều tra ở Thanh Hà**

Chỉ tiêu	Vùng 1			Vùng 2	Vùng 3
	<i>Thanh Thủy</i>	<i>Thanh Sơn</i>	<i>Thanh xá</i>	<i>Thanh Bính</i>	<i>Cẩm Chế</i>
Diện tích trồng vải bình quân/hộ (sào)	12,7	13,2	12,4	10,6	10,2
Tỷ lệ DT vải/Tổng DT canh tác của hộ (%)	100,0	100,0	100,0	85,0	80,0

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

Hiệu quả kinh tế của cây vải cao gấp 3 lần so với trồng lúa nếu tính trên cùng một đơn vị diện tích (*Bộ môn HTNN - Viện KHKT nông nghiệp Việt Nam, 2004*) nên cây vải ở Thanh Hà nói riêng và Hải Dương nói chung ngày càng phát triển, góp phần vào quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp, nông thôn. Hiện nay một số hộ trồng vải ở Thanh Hà nhờ áp dụng đúng quy trình của hiệp hội nên năng suất vải thường cao hơn so với các hộ khác, mẫu mã vải cũng được cải thiện đáng kể, độ đồng đều của quả vải cao nên luôn bán được giá cao hơn.

**Bảng 15: Hiệu quả kinh tế của các hộ sản xuất áp dụng quy trình mới**

Các chỉ tiêu	Vụ vải năm 2004		Vụ vải 2005	
	Hộ trong hiệp hội	Hộ ngoài hiệp hội	Hộ trong hiệp hội	Hộ ngoài hiệp hội
CF phân bón (1000đ/sào)	208,4	130,8	200	108,8
CF phòng trừ sâu bệnh (1000đ/sào)	82,0	46,0	82,0	46,0
<b>Tổng chi (1000đ/sào)</b>	<b>290,4</b>	<b>176,8</b>	<b>282</b>	<b>154,8</b>
Năng suất (kg/sào)	700	550	500	200
Giá bán (1000đ/kg)	2,5	2,2	5,5	4,5
Thành tiền (1000đ/sào)	1750	1210	2750	900
<b>Lãi (1000đ/sào)</b>	<b>1459,6</b>	<b>1033,2</b>	<b>2468</b>	<b>745,2</b>

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

\* Ghi chú: Trường hợp theo dõi đánh giá cây vải 10 tuổi

### V.2.3. Những hạn chế trong quá trình canh tác và thu hoạch sản phẩm

- **Kỹ thuật tỉa cành:** Phần lớn các hộ đều chưa nắm bắt được kỹ thuật và kinh nghiệm chăm sóc vải nên thường tiến hành tỉa cành muộn, tức là sau khi thu hoạch 1 - 2 tháng. Hình thức này là không hợp lý bởi tỉa cành muộn cây phải mất nhiều dinh dưỡng để nuôi cành vô hiệu, cành mang nguồn sâu bệnh tồn tại trên cây quá dài tạo ra nguồn sâu bệnh ảnh hưởng đến vụ sau.

Hầu hết các hộ chỉ tỉa cành 1 lần sau thu hoạch, không tiến hành ở các thời điểm khác, không loại bỏ được những cành mọc bất hợp lý về sau, không tạo ra độ thông thoáng nên tạo môi trường thuận lợi cho sâu bệnh phát triển.

#### - **Kỹ thuật bón phân cho vải:**

+ Nhìn chung các hộ có thói quen bón sau thu hoạch (thúc lộc thu) muộn 2-3 tháng nên lộc thu phát triển kém và dễ ra lộc đông ảnh hưởng đến khả năng ra hoa vụ sau.

+ Sử dụng phân bón chưa hợp lý với từng giai đoạn sinh trưởng phát triển của cây: Chẳng hạn trong giai đoạn bón thúc quả, các hộ thường bón phân N:P205:K20 theo tỷ lệ 1: 2: 0,25. Tỷ lệ này rất mất cân đối, nhiều đạm và lân, rất ít kali làm cho quả vải dễ nứt khi thu hoạch, dễ bị nhiễm bệnh tạo ra các vết xám trên vỏ quả làm mẫu mã kém, khả năng tích lũy đường kém.

+ Số lần bón thúc quả quá ít, chỉ 1 lần khi mới hình thành quả dẫn đến cây không đủ dinh dưỡng để tích lũy về quả làm cho quả không phát triển đạt kích thước quả tối đa và ảnh hưởng đến chất lượng quả vải và sự phát triển lộc thu vụ sau.

- **Kỹ thuật phòng trừ sâu bệnh:** Người dân vẫn chưa khống chế được trà sâu đục quả cuối vụ và bệnh thán thư, sương mai trên quả. Các đối tượng sâu bệnh hại này làm ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng và mẫu mã quả vải. Theo kết quả điều tra của viện Bảo vệ thực vật năm 2001 tại Thanh hà cho thấy vào thời điểm thu hoạch rộ, tỷ lệ hại do trà sâu đục quả chiếm 15 - 25% và thời điểm thu hoạch muộn có tỷ lệ hại rất cao 85 - 87%.

- **Thời điểm thu hoạch chưa hợp lý:** Đầu vụ sớm quá, giữa vụ và cuối vụ để chín quá làm giảm hàm lượng đường tích lũy và mẫu mã quả vải. Trong thực tế, ở giai đoạn đầu vụ do giá vải đắt nên người dân thường cho thu hoạch quá sớm. Giai đoạn giữa vụ và cuối vụ, vì để trông chờ giá vải lên nên người dân thường thu hoạch muộn, mã quả chuyển sang màu đỏ tối, tỷ lệ rụng rất cao, có khi rụng đến 50% và rất khó khăn cho bảo quản để vận chuyển đi xa, nhất là thị trường Miền nam và Trung quốc.

#### V.2.4. Hình thức bảo quản, chế biến và tiêu thụ sản phẩm

##### **❖ Về hình thức bảo quản và chế biến vải của hộ sản xuất:**

Vụ thu hoạch vải thiều Thanh hà thường diễn ra từ đầu tháng 5 đến giữa tháng 6 hàng năm trong đó thu hoạch rộ nhất trong khoảng 20 ngày từ giữa tháng năm đến cuối tháng 5. Biện pháp thu hoạch của hộ thường thực hiện chủ yếu bằng cách hái quả có để cả cuống với khối lượng bình quân 2 – 3 tạ vải tươi/ngày sau đó xếp vào sọt và vận chuyển bằng xe đạp, xe máy đi bán cho các hộ thu gom tại các trung tâm thương mại. Cũng có 1 số ít các hộ do khối lượng vải nhiều, không có đủ lao động thì thường thuê các hộ thu gom và buôn bán nhỏ địa phương đến tự thu hoạch và mua tại vườn. Ngoài biện pháp bán luôn sau khi thu hoạch thì các hộ cũng sử dụng một số phương pháp bảo quản cho vải như:

##### **- Phương pháp BQ kín truyền thống**

Đây là phương pháp bảo quản quả vải tươi ở điều kiện thường, thời gian bảo quản chỉ được 4 - 5 ngày, hao hụt sau bảo quản khoảng 8 - 10% do quá trình bốc hơi nước tự nhiên và do thối hỏng. Quả vải bị nâu hoá chiếm khoảng 10%.

##### **- Bảo quản vải trên cây**

Một số hộ trồng vải dùng thuốc kích phát tố Thiên Nông để giữ quả trên cây. Chế phẩm được phun 6 lần cho quả vải trên cây từ lúc hoa cái bắt đầu nở đến trước khi thu hoạch vải từ 10 đến 15 ngày. Phương pháp này có thể kéo dài thời gian thu hoạch được 20 - 25 ngày (thuốc Thiên Nông pha với nồng độ 0,5%, phun ướt vào chùm hoa hoặc quả), trọng lượng quả lớn hơn (25 - 30 quả/kg), sản lượng tăng 20 - 30%.

##### **- Bảo quản ở nhiệt độ thấp**

Quy trình công nghệ bảo quản vải tươi trong kho lạnh 5°C được Hoàng Kim Phượng, Viện công nghệ sau thu hoạch tiến hành từ năm 2003 tại xã Thanh Xá với công suất bảo quản khoảng 10 -15 tấn. Thời gian bảo quản có thể kéo dài tới 40 ngày, tổng số hao hụt không quá 10% so với thời điểm bắt đầu đưa vào bảo quản.

Ngoài ra công ty chế biến nông lâm sản xuất khẩu (xã Cẩm chế huyện Thanh hà) cũng xây dựng kho bảo quản lạnh 150triệu đồng và đưa vào sử dụng từ năm 2004 với công suất 154 khối.

##### **- Bảo quản bằng nước ozon**

Phương pháp này được TS.Nguyễn Văn Khải (Trung tâm KH và CN quốc gia) giúp đỡ đã tiến hành trong năm 2002 nhưng kết quả còn hạn chế và không thấy triển khai tiếp.

***Đối với hoạt động chế biến (sấy) vải:*** Hiện nay người dân ở Thanh Hà nói riêng và Hải Dương thường sử dụng phương pháp sấy vải thủ công truyền thống. Đây là phương pháp sấy phổ biến của các hộ trồng vải ở Thanh Hà và hầu hết ở các hộ trồng vải đều có lò sấy kiểu này. Theo ước tính ở Thanh Hà hiện nay có khoảng 10.000 lò sấy như vậy trong các hộ với sản lượng vải sấy khô hàng năm đạt khoảng 2.500 tấn. Công suất lò sấy của các hộ cũng khá đa dạng nhưng thường dao động khoảng 500 kg đến 3.500 kg. Thời gian sấy mỗi mẻ thường từ 7 đến 10 ngày.

**❖ *Hình thức tiêu thụ vải của 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 thỏa 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.

Phương tiện vận chuyển: Hai phương tiện chủ yếu được người dân ở đây sử dụng đó là xe máy và xe đạp. Theo khảo sát sơ bộ thì 30% số hộ sử dụng xe máy và 70% số hộ sử dụng xe đạp để vận chuyển vải đi bán.

**V.2.5. Một số khó khăn thường gặp của các hộ sản xuất**

+ Thiếu vốn trong đầu tư sản xuất 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.

+ Am hiểu về kỹ thuật chăm sóc và thâm canh cây vải còn hạn chế: Còn hiện tượng để tự nhiên, không tỉa cành sau khi thu hoạch hoặc tỉa cành muộn; cây chết không rõ nguyên nhân và chưa biết cách xử lý dẫn đến quả vải còn nhỏ, mã xấu.

+ 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....

*Rõ ràng sự ra đời của Hiệp hội sản xuất và tiêu thụ vải thiếu Thanh Hà đã phần nào giải quyết được những tồn tại trong sản xuất và tiêu thụ vải thiếu của người dân theo yêu cầu của thị trường. Vấn đề cần đặt ra là mở rộng việc áp dụng quy trình này đến toàn thể người dân Thanh Hà nói riêng và Hải Dương nói chung như thế nào để nâng cao hiệu quả sản xuất và hiệu quả đích thực của việc áp dụng tiến bộ này có đảm bảo nâng cao được giá trị sản phẩm của nông hộ khi mà bản thân một số hộ trong Hiệp hội đã áp dụng quy trình này nhưng lại gặp khó khăn trong việc tiêu thụ sản phẩm do không tìm được thị trường: Giá thành sản xuất cao hơn trong khi giá bán sản phẩm vẫn không cao hơn những hộ không áp dụng quy trình (năm 2005 chỉ có hơn 10 tấn được Hiệp hội tiêu thụ có giá cao hơn khoảng 500 - 1.000 đồng/kg, còn*

lại toàn bộ những hộ trong hiệp hội đều tự tiêu thụ như những hộ ngoài hiệp hội mà không có sự chênh lệch về giá). Nhìn chung các hộ sản xuất có một số mong muốn chủ yếu sau:

- Tìm được thị trường tiêu thụ ổn định, lâu dài. Việc xác định được thị trường tiêu thụ là cơ sở giúp cho người sản xuất có biện pháp nhằm đáp ứng được những yêu cầu của thị trường đó.

- Thực tế các hộ rất muốn tham gia Hiệp hội để sản phẩm của mình có được thương hiệu nhưng thương hiệu đó phải thực sự được bảo đảm và có hiệu quả rõ rệt hơn: Giá bán cao hơn, thị trường ổn định hơn,....

- Phổ biến rộng rãi việc áp dụng quy trình sản xuất tiên tiến thông qua các lớp tập huấn, thực hành kỹ thuật, thăm quan mô hình, phổ biến trên các phương tiện thông tin đại chúng, nhất là việc phòng và trừ sâu bệnh

- Được tiếp cận và hỗ trợ các dịch vụ, tiến bộ khoa học kỹ thuật hiện đại: Giống mới, biện pháp kéo dài thời gian chín trên cây, các biện pháp bảo quản,....

### **V.3. Tác nhân thu gom và buôn bán**

#### V.3.1. Tác nhân thu gom và buôn bán vải tươi

- ❖ Tác nhân tham gia kênh tiêu thụ đi miền Nam và Campuchia

- **Thu gom lớn địa phương:** Tại mỗi trung tâm thương mại có khoảng 10 người thu gom cho các chủ buôn từ các tỉnh miền Nam đến mua với quy mô bình quân 400 – 500 tấn/năm

- + Những người này thường thu mua tại nhà do các hộ nông dân trực tiếp mang đến bán hoặc do các thu gom nhỏ địa phương mang đến. Chủ thu gom lớn này kiểm tra chất lượng sản phẩm theo yêu cầu của chủ buôn ngoại tỉnh và đưa ra giá thu mua. Nếu người thu gom nhỏ đồng ý bán thì sẽ được thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt mà không có điều kiện gì ràng buộc.

- + Thông thường mỗi thu gom lớn địa phương gom vải thiều cho 1 – 2 chủ buôn người miền Nam. Quan hệ giao dịch giữa họ chủ yếu bằng điện thoại để thoả thuận miệng với nhau: Khối lượng thu mua từng ngày, loại sản phẩm, chất lượng sản phẩm, giá sản phẩm (bình quân giá mua năm 2005 từ 4.500 – 5.500 đồng/kg) đều do chủ buôn ngoại tỉnh quyết định.

- + Chủ thu gom được chủ buôn miền Nam ứng trước khoảng 50 triệu đồng để gom hàng và cứ 2 - 3 ngày lại thanh toán và cho vay tiếp mà không lấy lãi. Chủ thu gom phải chịu trách nhiệm thu mua vải theo yêu cầu về chất lượng và số lượng yêu cầu, đóng thùng xếp, bốc vác lên xe. Tất cả những công việc này họ phải thuê 3 – 4 lao động địa phương thực hiện với chi phí 70.000 đồng/tấn. Ngược lại họ được chủ buôn miền Nam trả 150.000 – 200.000 đồng/tấn.

- **Chủ buôn ngoại tỉnh (chủ yếu miền Nam):** Đây là những chủ buôn tại các chợ đầu mối ở các tỉnh miền Nam. Sau khi thoả thuận với chủ thu gom địa phương qua điện thoại thì thuê ô tô để vận chuyển, mỗi chuyến xe khoảng 15 tấn vải tươi. Các chi phí thùng xếp, đá lạnh, túi nilông để bảo quản vải và công đóng gói do thu gom địa phương thực hiện nhưng chủ buôn ngoại tỉnh phải thanh toán lại tất cả các khoản chi phí này.

- **Chủ buôn địa phương:** Đây chủ yếu là những người ở xã Tiên Tiến – huyện Thanh Hà, tại đây có khoảng 10 – 12 nhóm, mỗi nhóm 2 – 3 hộ chung vốn để thu mua vải và tiêu thụ sản phẩm. Hoạt động của họ tương tự như các chủ buôn miền Nam nhưng có một số điểm khác là:

+ Thu mua sản phẩm: Họ hoạt động rất đa dạng, vừa thu mua lại của các hộ thu gom như chủ buôn miền Nam (40%) vừa trực tiếp tạo điểm cân để thu mua của dân như những hộ thu gom (60%). Mỗi năm 1 nhóm thu mua bình quân 600 – 700 tấn vải tươi.

+ Tiêu thụ sản phẩm: Sau khi vận chuyển đến chợ đầu mối ở các tỉnh miền Nam, các chủ buôn này thường thuê địa điểm và thuê 1 người tại đó để giao hàng (bán buôn) cho các chủ buôn, đại lý hoa quả với giá 300.000 đồng/tấn. Giá bán do chủ buôn địa phương này tham khảo thị trường trong đó và quyết định giá bán.

**Bảng 16: Chi phí hoạt động chủ yếu của chủ buôn vải tươi đi miền Nam**

Chi phí	Đơn vị	Chủ buôn đi miền Nam
Cước vận chuyển đi miền Nam	1.000 đ/tấn	1.000
Thùng xốp	1.000 đ/tấn	570
Đá lạnh	1.000 đ/tấn	120
Đóng hộp và bốc vác	1.000 đ/tấn	70
Thuê địa điểm và trả cho thu gom đ/p	1.000 đ/tấn	150
Thuê địa điểm và người bán tại các chợ đầu mối ở các tỉnh miền Nam	1.000 đ/tấn	300
Chi phí hao hụt trong khi vận chuyển	1.000 đ/tấn	55
<b>Tổng chi phí</b>	<b>1.000 đ/tấn</b>	<b>2.265</b>

(Nguồn: Số liệu điều tra, 09/2005)

\* Hao hụt do dập nát trong quá trình vận chuyển sản phẩm là 1% khối lượng sản phẩm

❖ *Tác nhân tham gia kênh hàng ngắn tiêu thụ trong nước* (Hải Phòng, Hà Nội, Hải Dương)

- **Buôn nhỏ địa phương:** Đây là tác nhân quan trọng nhất trong kênh hàng này, ước tính 70% sản phẩm tiêu thụ tại các tỉnh như Hải phòng, Hà nội, Hải dương,... do các hộ buôn bán nhỏ này thực hiện. Tại mỗi xã như Cẩm Chế, Tân An,... có khoảng 20 - 30 hộ buôn bán nhỏ là người địa phương tham gia với quy mô bình quân 2 – 2,5 tạ vải/ngày.

Họ tổ chức thành từng nhóm 2 – 3 người hoạt động cùng nhau (2 người thu mua, 1 người bán tại các tỉnh). Hàng ngày những người này thường sử dụng xe đạp đến trực tiếp các hộ dân để thu vải sau đó đựng trong các sọt (không bảo quản gì) và sáng sớm hôm sau vận chuyển theo xe khách đến chợ hoa quả ở các tỉnh. Tại đây họ thường bán lẻ trực tiếp trong ngày tới người tiêu dùng, một số khác thì bán buôn lại cho các đại lý hoa quả nhưng không nhiều.

Do “*mua tận gốc, bán tận ngọn*” nên lãi của những người này khá cao. Năm 2005, họ mua của người sản xuất với giá bình quân 4.500 – 5.000 đồng/kg và bán trực tiếp cho người tiêu dùng với giá bình quân 7.000 – 8.000 đồng/kg. Sau khi đã trừ các chi phí như: tiền vận chuyển 30.000 đồng/tạ; tiền thuê địa điểm bán hàng 10.000 đồng/ngày.

➔ Nếu mỗi ngày bán 2 tạ vải thì bình quân lãi 300.000 - 400.000 đồng (cho 3 - 4 người)

- **Thu gom địa phương:** Khác với “Sáo vải” và thu gom lớn địa phương như trong kênh hàng dài tiêu thụ ở miền Nam, những người thu gom này là những người địa phương rải rác ở

các xã không nằm trong trung tâm tiêu thụ vải đi miền Nam mà chủ yếu tiêu thụ đi Hà nội, Hải phòng, Hải dương,....(xã Cẩm Chế, xã Tân An). Tại mỗi xã chỉ có khoảng 3 – 4 người như vậy với quy mô bình quân 100 - 200 tấn vải tươi/năm. Những hộ thu gom này cũng mua vải của các hộ nông dân sau đó bán lại cho các chủ buôn và nhận hoa hồng như những hộ thu gom ở trên (150.000 đồng/tấn).

- **Chủ buôn ngoại tỉnh:** Cũng có một số ít chủ buôn từ các tỉnh khác đến thu mua vải tươi từ các hộ thu gom sau đó vận chuyển đến bán cho các đại lý hoa quả ở các tỉnh như Hà nội, hải phòng,... nhưng số lượng không nhiều và trong thời gian điều tra thực địa chúng tôi cũng chưa tiếp xúc, tìm hiểu được hoạt động của của những chủ buôn này.

\* Hao hụt sản phẩm do dập nát trong quá trình vận chuyển trong kênh hàng ngắn này cũng được tính bằng 1% khối lượng sản phẩm vì tuy quãng đường ngắn, thời gian vận chuyển nhanh hơn so với thị trường miền Nam nhưng loại vải tiêu thụ trong những kênh hàng ngắn thường là vải có chất lượng kém hơn.

### V.3.2. Đối với kênh hàng thương mại vải sấy khô

#### **- Chủ buôn + sấy vải:**

+ Tác nhân này đóng vai trò quan trọng trong hệ thống kênh hàng vải khô ở Thanh hà. 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 100 - 120 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 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 2 - 3 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 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 thuê công nông vận chuyển về nhà để phân loại và đóng hộp giấy cát tông (16 - 18 kg vải khô/hộp).

#### **- Trung gian ở Lạng Sơn:**

+ Họ là những người ở cửa khẩu Tân thanh - Lạng Sơn và có mối quan hệ buôn bán giữa chủ buôn Việt nam với các thương gia Trung quốc. Những người này có vai trò rất quan trọng trọng để người thu gom gặp gỡ, thoả thuận với các thương gia Trung Quốc.

+ Khoản “*hoa hồng*” mà những người trung gian này được hưởng cho tất cả các dịch vụ trên 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 17: Chi phí hoạt động chủ yếu của tác nhân thu gom vải thô**

Chi phí	Đơn vị	Chi phí
Cước vận chuyển lên cửa khẩu Tân Thanh	1.000 đ/tấn	300
Cước vận chuyển từ hộ nông dân về nhà	1.000 đ/tấn	80
Hộp giấy cát tông + Băng dính, nilông,...	1.000 đ/tấn	355
Bốc vác	1.000 đ/tấn	30
Thuê LĐ phân loại vải + đóng hộp	1.000 đ/tấn	10
Chi phí cho trung gian địa phương	1.000 đ/tấn	70
Chi phí cho trung gian Lạng sơn	1.000 đ/tấn	720
<b>Tổng chi phí</b>	<b>1.000 đ/tấn</b>	<b>1.565</b>

(Nguồn: Số liệu điều tra, 09/2005)

Có thể thấy người thu gom và buôn bán tham gia vào các kênh tiêu thụ vải thiếu Thanh Hà ở Hải dương rất nhiều và đa dạng về hình thức. Hoạt động của họ chỉ mang tính độc lập mà chưa được tổ chức hay liên kết thành một mạng lưới thống nhất nên thường gặp nhiều khó khăn trong quá trình kinh doanh của mình. Có nên chăng với mỗi thị trường cần tập hợp những người thu gom, buôn bán vải thiếu nhằm nâng cao năng lực và hạn chế những rủi ro trong quá trình kinh doanh. Qua quá trình khảo sát của chúng tôi, các hộ thu gom buôn bán cho biết việc tiêu thụ vải của Hiệp hội có nhiều hạn chế vì năng lực và kinh nghiệm của tổ chức kinh doanh mặc dù có nhiều lợi thế hơn đối với khách hàng như thương hiệu sản phẩm, tư cách pháp nhân,... Thực tế những người này rất sẵn sàng tham gia vào hoạt động tiêu thụ vải thiếu trong hiệp hội và chia sẻ rủi ro với những người sản xuất. Nhìn chung mong muốn của họ là:

- Thương hiệu sản phẩm cần sớm được áp dụng rộng rãi để giới thiệu và quảng cáo sản phẩm, nhất là thị trường nước ngoài. Một chủ buôn cho biết năm 2005 vừa qua đã liên hệ với chủ buôn Trung Quốc nhưng sản phẩm không có thương hiệu nên không ký được hợp đồng.
- Sản phẩm đầu vào được đảm bảo tuyệt đối về sự đồng đều chất lượng, mẫu mã
- Được hỗ trợ các thông tin về thị trường, sự biến động về giá cả: Một số hộ mua tại Thanh Hà với giá 6.000 đồng/kg nhưng 2 - 3 ngày sau vận chuyển vào Miền nam thì giá lại giảm và chỉ bán được 7.000 - 8.000 đồng/kg dẫn đến thua lỗ

#### **V.4. Người bán lẻ và các siêu thị**

##### V.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.

◆ *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 vải thiếu Thanh Hà 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.

**Bảng 18: 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 quây (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 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.
- Đối với 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.

V.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, năm 2004 chỉ có siêu thị Intimex Bờ Hồ và Metro (năm 2005 còn có thêm 3 siêu thị Big C, Unimart và Fivimart tiêu thụ vải tươi của Hiệp hội được 1.500 kg). Lý do mà các siêu thị cho biết tại sao họ không muốn kinh doanh vải tươi là:

- 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.

◆ *Hình thức mua và bán:*

- Các siêu thị đều nhận hàng từ hiệp Hội sản xuất và tiêu thụ vải thiều Thanh Hà. Địa điểm giao hàng tại siêu thị và phương tiện vận chuyển: (1) từ vùng sản xuất tới Hà Nội bằng xe ô tô

và (2) từ gian hàng lưu trữ hàng của Hiệp hội tại Hà Nội đến siêu thị bằng xe máy. Việc giao hàng do người của Hiệp hội thực hiện.

- Đối với vải thường: Các siêu thị đều nhận vải từ người bán buôn vải từ Thanh Hà - Hải Dương. Vải được giao tại siêu thị và vận chuyển hàng đến siêu thị bằng xe máy.

- Quan hệ giữa Hiệp hội và siêu thị thông qua hợp đồng bằng văn bản có cam kết về chất lượng sản phẩm; giá sản phẩm tùy thuộc theo giá thị trường do giá vải luôn biến động và lượng hàng do hai bên thoả thuận. Ngoài ra giữa họ còn đưa ra hình thức chia sẻ rủi ro nếu như siêu thị bán không hết hàng thì nhà cung cấp nhận lại số hàng đó để đưa về sấy. Cả 2 siêu thị đều áp dụng hình thức thanh toán trả chậm bằng tiền mặt sau 15 ngày kể từ khi giao hàng.

- Khó khăn gặp phải trong quá trình kinh doanh là quá trình bảo quản gặp nhiều khó nhất vì vải bày bán từ sáng đến chiều đã chuyển từ màu sáng tươi sang nâu xám, và như vậy nếu cuối ngày mà chưa bán hết thì ngày hôm sau phải giảm giá rất nhiều. Để khắc phục, các siêu thị yêu cầu người bán đóng gói vải bằng túi PE có đục lỗ tốt hơn so với dùng túi lưới. Tuy nhiên giá thành 1 túi cao, lên tới 862 đồng (đựng 2 kg vải).

- Số lần giao vải: Siêu thị Metro nhận hàng 1 lần/ngày và lượng hàng bán được dao động từ 30 - 50 kg/ngày. Siêu thị Intimex do nhận hàng của 2 người cung cấp khác nhau nên bình thường mỗi người giao 1 lần/ngày. Tổng lượng vải bán được trung bình 50 - 70 kg/ngày.

## **V.5. Tình hình chế biến**

### **V.5.1. Hình thức sấy khô**

Hiện nay người dân ở Thanh Hà nói riêng và Hải Dương nói chung có 2 hình thức sấy vải:

◆ **Phương pháp sấy thủ công truyền thống:** Đây là phương pháp sấy phổ biến của các hộ trồng vải ở Thanh Hà và hầu hết ở các hộ trồng vải đều có lò sấy kiểu này. Theo ước tính ở Thanh Hà hiện nay có khoảng 10.000 lò sấy như vậy trong các hộ với sản lượng vải sấy khô hàng năm đạt khoảng 2.500 tấn. Công suất lò sấy của các hộ khoảng 500 kg đến 3.500 kg. Thời gian sấy mỗi mẻ thường từ 7 đến 10 ngày.

◆ **Phương pháp sấy lò hơi cải tiến:** Phương pháp sấy vải thủ công có tỷ lệ quả bị bóp méo và cháy cao (30%), quả vải sau khi sấy thường bị nhiễm mùi than và có bụi khói, hàm lượng đường trong thịt quả thấp và sản phẩm sấy không đồng đều do nhiệt độ quá cao. Để khắc phục những nhược điểm này, Hiệp hội đã xây dựng lò sấy kiểu mới bằng cách ứng dụng công nghệ sấy gián tiếp bằng quạt đẩy hơi nóng. Ưu điểm của hình thức sấy kiểu mới này là: rút ngắn thời gian sấy 64 giờ/ mẻ, giảm chi phí nhiên liệu, giảm tỷ lệ bóp méo, giảm giá thành vải sấy 1.468 đ/kg vải khô, tăng chất lượng và mẫu mã quả vải.

Sau khi sấy vải, các hộ thường không tiến hành phân loại mà đóng vào các bao tải khoảng 50 - 70 kg/bao sau đó bán lại cho các hộ thu gom. Các hộ thu gom thường đến tận nhà hộ nông dân để thu mua và vận chuyển và thời gian mua bán này thường diễn ra rải rác từ tháng 7 đến tháng 12 hàng năm, tập trung nhất là tháng 7 và tháng 8.

**Bảng 19: Hiệu quả kinh tế của lò sấy vải cải tiến**

Loại chi phí	Lò sấy thủ công		Lò sấy cải tiến	
	Khối lượng	Thành tiền (đồng)	Khối lượng	Thành tiền (đồng)
Khối lượng vải tươi kg/mẻ/lò	2.000 kg	5.000.000	2.000 kg	5.000.000
Chi phí than	450 kg	450.000	240kg	240.000
Chi phí điện	0 KW	0	60 KW	48.000
Thời gian sấy	144 giờ		80 giờ	
Chi phí thuê công lao động	10 công	200.000	5 công	100.000
<b>Tổng chi phí</b>		<b>5.650.000</b>		<b>5.388.000</b>
Thành phẩm kg vải khô/mẻ/lò	500 kg		548 kg	
<b>Giá thành sấy vải khô (đ/kg)</b>	<b>11.300</b>		<b>9.832</b>	

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

#### V.5.2. Các hình thức chế biến khác

Một số doanh nghiệp và tư nhân ở Thanh Hà đã tiến hành chế biến vải đóng hộp xuất khẩu nhưng chưa có kết quả khả quan như: Công ty TNHH Mỹ Thái (Huyện Thanh Hà) năm 2005 làm thử 10 hộp và công ty Nam Tiến (huyện Nam Sách).

Ngoài ra còn 1 hộ đã tiến hành chế biến rượu từ vải nhưng kết quả không nhiều (ông Mão, xã Hồng Lạc - huyện Thanh Hà).

### **V.6. Vai trò của các tổ chức trong phát triển sản phẩm**

#### V.6.1. Hiệp hội sản xuất và tiêu thụ vải thiều chất lượng cao huyện Thanh Hà

Hiệp hội sản xuất và tiêu thụ vải thiều chất lượng cao huyện Thanh Hà được UBND huyện Thanh Hà ra quyết định thành lập ngày 10/07/2003 với sự tư vấn của Bộ môn hệ thống nông nghiệp, Viện khoa học kỹ thuật nông nghiệp Việt nam và dự án DIALOGS do Cộng đồng châu Âu tài trợ. Hiệp hội bao gồm các nhóm sản xuất nằm trên các xã có điều kiện sinh thái đặc biệt, mang lại chất lượng vải thiều ngon nhất: Thanh Sơn, Thanh Thủy, Thanh Xá, Thanh Khê, Thanh Xuân với tổng diện tích trồng vải là 2.500 ha; sản lượng vải tươi hàng năm khoảng 25.000 tấn. Năm 2005, hiệp hội có 148 thành viên và sản xuất trên diện tích 49ha với sản lượng khoảng 200 tấn vải thiều loại 1 với quy trình sạch.

#### ▪ **Các hoạt động chính của hiệp hội :**

- *Hoạt động sản xuất:* Chỉ đạo các hội viên thực hiện sản xuất theo quy trình kỹ thuật chung để sản phẩm vải thiều của hiệp hội có chất lượng cao và đồng đều, đảm bảo năng suất ổn định qua các vụ, giảm rủi ro trong sản xuất.
- *Dịch vụ phòng trừ sâu bệnh hại vải:* Hiệp hội làm chung công tác dự thính dự báo, xác định thời điểm phun thuốc hợp lý nâng cao hiệu quả của việc dùng thuốc, giảm tỷ lệ nhiễm sâu bệnh, nâng cao chất lượng.
- *Quản lý chất lượng:* Hiệp hội tổ chức đánh giá chất lượng, quản lý các sản phẩm có chất lượng cao gắn nhãn mác để giới thiệu sản phẩm.

- *Chế biến*: Tổ chức ứng dụng công nghệ sấy vải cải tiến.
- *Xây dựng thương hiệu*: Làm thủ tục đăng ký nhãn hiệu hàng hoá để được nhà nước bảo hộ.
- *Tiếp cận thị trường*: Liên kết với các tác nhân có nhu cầu chất lượng cao, nhất là hệ thống siêu thị để tiêu thụ các sản phẩm vải tươi và vải khô.
- *Dịch vụ đào tạo*: Tổ chức các chương trình đào tạo, tập huấn nâng cao kỹ thuật chăm sóc và phòng trừ sâu bệnh cho cây vải.
  - **Những khó khăn trong hoạt động của hiệp hội**
  - Về phía người nông dân:
    - + Quy mô sản xuất nông hộ nhỏ lẻ, điều kiện kinh tế khác nhau và trình độ nhận thức khác nhau nên việc tiếp thu để ứng dụng một quy trình chung giữa các hộ chưa được đồng nhất.
    - + Khả năng và trình độ tổ chức các hoạt động dịch vụ tập thể của người dân còn yếu.
    - + Kiến thức về thị trường còn nhiều hạn chế và thiếu nhạy bén. Người nông dân chỉ quen làm công việc của người thu gom đơn thuần.
  - Phía các cơ quan chính quyền địa phương và các phòng ban chuyên môn: Hạn chế về nguồn lực và kiến thức chuyên môn trong hoạt tổ chức hiệp hội kiểu mới cho nên họ gặp nhiều lúng túng trong tư vấn kỹ thuật, xây dựng tổ chức và quản lý hoạt động của hiệp hội.
  - Phía đối tác kinh doanh: Chưa tìm được các đối tác kinh doanh lớn thực sự trung thành với vải thiều Thanh Hà. Phần lớn các đối tác kinh doanh trong một vụ họ có thể buôn vải thiều của nhiều vùng khác nhau, tùy theo cơ chế giá cả của từng vùng. Việc liên kết với các đối tác kinh doanh để xây dựng một ngành hàng vải thiều Thanh Hà riêng biệt còn nhiều hạn chế. Mặt khác hiệp hội mới thành lập, cơ sở vật chất còn nghèo nàn, quy mô chưa đủ lớn để tạo được niềm tin đối với các đối tác.
  - Yếu tố thị trường:
    - + Các tác nhân trong thị trường hoạt động không có tổ chức chặt chẽ, chưa có thể chế rõ ràng từ đó tạo ra sự thiếu ổn định trong thị trường.
    - + Thị trường thiếu ổn định, giá cả biến động hàng ngày. Vải thiều Thanh Hà bị cạnh tranh về giá với vải thiều các vùng khác có chất lượng kém hơn.
    - + Vải thiều chín quá tập trung, thời vụ quá ngắn việc tổ chức quảng bá sản phẩm gặp nhiều khó khăn. Khi việc quảng bá sản phẩm phát huy hiệu lực thì mùa vụ cũng đã kết thúc.
    - + Do chín quá tập trung tạo ra hiện tượng mất cân đối giữa cung và cầu tại thời điểm thu hoạch rộ, cho nên vải thiều xuống giá rất nhanh tại thời điểm giữa vụ.

#### V.6.2. Vai trò của các tổ chức ở địa phương

##### ✓ **Cấp trung ương:**

- *Viện nghiên cứu và trường đại học* là nơi cung cấp các dịch vụ về các tiến bộ kỹ thuật mới: kỹ thuật chăm sóc, phòng trừ sâu bệnh và công nghệ sau thu hoạch. Tuy nhiên những cơ quan này chỉ nghiên cứu từng trường hợp, ví dụ: nghiên cứu làm chậm chín quả vải, lò sấy vải cải tiến hay một số đối tượng sâu bệnh hại chính,.... Một số vấn đề sản xuất yêu cầu nhưng

kết quả nghiên cứu của Viện, trường chưa đáp ứng được: điều kiện chi phối sự ra hoa đực hay hoa cái, công nghệ bảo quản vải tươi, sự biến đổi màu của vải sấy trong quá trình bảo quản,...

- *Cục sở hữu trí tuệ - Bộ Khoa học Công nghệ & Môi trường*: Là cơ quan duy nhất ở Việt Nam cấp bằng chứng nhận nhãn hiệu hàng hoá. Nhãn hiệu vải thiều Thanh Hà của hiệp hội đã được cục sở hữu trí tuệ cấp bằng chứng nhận và lô gô được bảo hộ.

✓ **Cấp tỉnh**

- *Sở Nội vụ*: Giúp Hiệp hội hoàn thiện các thủ tục thành lập Hiệp hội và tư vấn cho UBND tỉnh trong việc ra quyết định công nhận ra đời của Hiệp hội.

- *Sở NN & PTNT và TT Khuyến nông* hỗ trợ và giám sát các vấn đề về kỹ thuật sản xuất

- *Sở Khoa học Công nghệ & Môi trường* hỗ trợ tài chính tiến hành nghiên cứu một số vấn đề cho Hiệp hội: thủ tục đăng ký nhãn hiệu hàng hoá, phân tích chất lượng vải, mẫu đất,...

✓ **Cấp huyện**

- *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: Ngăn cấm không cho xe chở vải thiều vùng khác chở vào Thanh Hà, miễn thu thuế giao thông đối với các phương tiện vận chuyển vải Thanh Hà trong vụ thu hoạch, hỗ trợ kinh phí trong hoạt động xúc tiến thương mại.

✓ **Cấp xã**: UBND xã đã hỗ trợ Hiệp hội mặt bằng để xây dựng trụ sở

## **VI. 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 mạng 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 1** (*vải loại 1 đi miền Nam*): Hộ sản xuất → “Sáo vải” → thu gom lớn địa phương → Chủ buôn miền Nam → Bán buôn miền Nam → Bán lẻ → Người tiêu dùng

- **Kênh 2** (*vải tươi loại 2 đi Trung Quốc*): Hộ sản xuất → “Sáo vải” → thu gom lớn địa phương → Chủ buôn Lào Cai → Chủ buôn Trung Quốc.

So sánh 2 kênh hàng này cho thấy: Sản phẩm vải thiều tươi tiêu thụ ở các tỉnh miền Nam luôn yêu cầu chất lượng cao hơn và được thu mua với giá cao hơn so với sản phẩm đi Trung quốc. Mặt khác do chủ buôn Trung quốc mua với giá rất thấp<sup>1</sup> nên các chủ buôn địa phương và chủ buôn Lào cai không có lãi nhiều so với chủ buôn miền Nam. Đó cũng là nguyên nhân chính giải thích tại sao vải thiều Thanh Hà không tiêu thụ sang Trung quốc được.

---

<sup>1</sup> Khác với chủ buôn Trung quốc thu mua vải ở Lục ngạn, vải Thanh Hà tiêu thụ sang Trung quốc qua cửa khẩu Lào cai không yêu cầu cao về chất lượng, quá trình vận chuyển không được bảo quản bằng bất cứ hình thức nào nên chất lượng vải kém và chủ buôn Trung quốc thường mua với giá rất thấp.

**Bảng 20: Quá trình hình thành giá vải tươi đi miền Nam và Trung Quốc (Đvt: đồng/kg)**

Tác nhân	Kênh 1 (vải tươi)				Kênh 2 (vải tươi)			
	Giá mua	Chi phí	Giá bán	Lợi nhuận	Giá mua	Chi phí	Giá bán	Lợi nhuận
Hộ sản xuất			5500				5000	
Sáo vải (thu gom nhỏ)	5500	0	6000	500	5000	0	5500	500
Thu gom lớn đ/p	6000	70	6150	80	5500	70	5650	80
Chủ buôn ngoại tỉnh	6150	2265	9000	585	5650	1550	7500	300
Bán buôn miền Nam	9000		9500	500				
Bán lẻ miền Nam	9500		10000	500				
Người tiêu dùng MN	10000							
Chủ buôn Trung quốc					7500			

(Nguồn: Số liệu điều tra, 09/2005)

Lợi nhuận của các tác nhân tham gia kênh hàng cũng rất khác nhau, những người thu gom có lãi/kg sản phẩm thấp hơn so với các hộ buôn bán lẻ. Tuy vậy nếu tính lợi nhuận của mỗi tác nhân trong cả vụ vải thì rõ ràng hộ thu gom vẫn là người có lợi nhất vì khối lượng sản phẩm thu gom lớn trong khi họ không phải mất khoản chi phí nào.

- **Kênh 3 (vải loại 1 đi Hải Phòng, Hà nội, Hải dương):** Hộ sản xuất → Buôn bán nhỏ địa phương → Người tiêu dùng.

Đây là kênh hàng tiêu thụ chủ yếu sản phẩm vải tươi đi các tỉnh Hải phòng, Hà nội, Hải dương (70%) và có rất ít tác nhân tham gia. Người buôn bán nhỏ giữ vai trò quan trọng và là cầu nối trực tiếp giữa người sản xuất đến tận người tiêu dùng.

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

**Bảng 21: Quá trình hình thành giá sản phẩm vải tươi trong kênh hàng ngắn đi Hải Phòng và sản phẩm vải sấy khô đi Trung Quốc (Đvt: đồng/kg)**

Tác nhân	Kênh 3 (vải tươi)				Kênh hàng vải khô			
	Giá mua	Chi phí	Giá bán	Lợi nhuận	Giá mua	Chi phí	Giá bán	Lợi nhuận
Hộ sản xuất			5500				19000	
Buôn bán nhỏ đ/p	5500	405	8500	2095				
Trung gian đ/p					19000	0	19070	70
Chủ buôn đ/p					19070	1495	23000	2435
Trung gian Lạng Sơn					23000	0	2300	720
Chủ buôn Trung quốc					23000			
Người tiêu dùng	8000							

(Nguồn: Số liệu điều tra, 09/2005)

## **VII. THẢO LUẬN**

### **VII.1. Vấn đề về kỹ thuật và phát triển sản phẩm**

Vải thiều Thanh Hà mặc dù được người tiêu dùng khắp nơi biết đến bởi chất lượng đặc biệt của nó. Tuy nhiên trong quá trình thương mại hoá sản phẩm hiện nay, để đáp ứng yêu cầu của khách hàng, nhất là những khách hàng khó tính như ở Miền Nam, Hà Nội, đặc biệt là thị trường xuất khẩu thì người nông dân gặp rất nhiều khó khăn về kỹ thuật để có thể đạt được như yêu cầu của thị trường: việc bón phân thiếu cân đối, thiếu kali ảnh hưởng đến độ ngọt và mầu mã quả vải; chưa khống chế được một số đối tượng sâu bệnh gây hại; thói quen thu hoạch muộn làm giảm mầu mã, không hấp dẫn khách hàng,....

Sự ra đời của Hiệp hội sản xuất và tiêu thụ vải thiều Thanh Hà đã liên kết những người nông dân sản xuất và chăm sóc vải theo quy trình kỹ thuật chung nhằm khắc phục những hạn chế trên. Kết quả là: Giảm tỷ lệ nhiễm sâu đục quả và các bệnh thán thư, sương mai trên quả; đồng thời việc áp dụng chế phẩm KIVIVA đã làm giảm khả năng rụng quả 5,5%; trọng lượng quả tăng 6,7%; giảm tỷ lệ nám vỏ 3,8%; kéo dài thời gian chín 5 - 7 ngày; năng suất vải tăng 11%.

Vì vậy việc phổ biến rộng rãi quy trình kỹ thuật là điều rất cần thiết đồng thời phải chỉ đạo và giám sát các hộ trong việc tuân thủ quy trình từ khâu sản xuất đến khâu thu hoạch, đảm bảo nguyên tắc nâng cao chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm của vải thiều. Quy trình chăm sóc vải thiều Thanh Hà được xây dựng chung dựa trên cơ sở điều kiện tự nhiên, điều kiện kinh tế nông hộ ở từng vùng cho phù hợp và những yêu cầu chất lượng vải thiều của thị trường. Phương pháp xây dựng quy trình cần được áp dụng một cách tổng hợp với sự tham gia của người dân, các chuyên gia kết hợp với các thành tựu nghiên cứu trong và ngoài nước.

### **VII.2. Tiếp cận thị trường**

Nhìn chung việc tiếp cận thị trường của người sản xuất còn nhiều hạn chế và thiếu nhạy bén, chỉ quen làm công việc của người thu gom đơn thuần. Việc tiêu thụ sản phẩm của người sản xuất hoàn toàn phụ thuộc vào các chủ buôn nên nhiều khi bị ép giá. Đặc biệt việc nắm bắt thông tin thị trường còn rất hạn chế, nhất là sự biến động thất thường của giá cả.

Sự ra đời của Hiệp hội vải thiều Thanh Hà là một hướng đi mới trong việc tiếp cận thị trường và quảng bá sản phẩm. Mặc dù chưa đạt được những kết quả rõ rệt những đây thực sự là cơ hội đảm bảo tính cạnh tranh của sản phẩm trong kinh tế thị trường. Trong thời gian tới, ngoài việc mở rộng áp dụng quy trình kỹ thuật, hiệp hội cần mở rộng hơn nữa sự tham gia của những người thu gom, buôn bán trong và ngoài địa phương. Đây chính là những nhân tố quan trọng trong việc phát triển thương hiệu và tiêu thụ sản phẩm.

### **VII.3. Các vấn đề về chính sách và tổ chức, quản lý sản phẩm**

Sự phát triển mạnh mẽ của cây vải ở Hải dương trong thời gian qua và đặc biệt là ở Thanh Hà luôn được sự quan tâm và tạo điều kiện thuận lợi để phát triển sản xuất, tiêu thụ sản phẩm

của chính quyền địa phương: Thực hiện quy hoạch chuyển đổi đất nông nghiệp, đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, hỗ trợ sản xuất và tiêu thụ sản phẩm,... Một số chính sách quan trọng liên quan đến sự phát triển ngành hàng vải thiều Thanh Hà như:

- Nghị định 88 của Chính phủ đã tạo một hành lang thông thoáng cho quá trình thành lập Hiệp hội sản xuất và tiêu thụ vải thiều Thanh Hà.
- Hiệp hội sản xuất và tiêu thụ vải thiều chất Thanh Hà được UBND huyện Thanh Hà ra quyết định thành lập ngày 10/07/2003 và Quyết định 2496/2004/QĐ-UB của UBND tỉnh Hải Dương ngày 25/06/2004 về việc thành lập Hiệp hội vải thiều Thanh Hà. Đến ngày 07/03/2005, Cục sở hữu trí tuệ Việt nam đã cấp giấy chứng nhận bảo hộ độc quyền cho nhãn hiệu “Vải thiều Thanh Hà” và đã được lưu hành trên thị trường.

Để hiệp hội sản xuất và tiêu thụ vải thiều Thanh Hà thực sự là mô hình tổ chức sản xuất và tự cung cấp dịch vụ tập thể của người dân, có khả năng quản lý được chất lượng sản phẩm thì cần tách bạch giữa vai trò quản lý nhà nước của chính quyền địa phương với tổ chức của chính những người nông dân thực hiện. Nghĩa là vai trò của chính quyền địa phương chỉ tham gia quản lý giám sát và hỗ trợ giúp đỡ thực hiện.

Bên cạnh đó, vấn đề quy hoạch vườn vải, khoanh vùng những vườn vải chất lượng nhất cần được thực hiện sớm. Đây là yếu tố quan trọng trong việc đảm bảo chất lượng sản phẩm, là điều kiện quan trọng để đảm bảo tính cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường.

#### **VII.4. Dịch vụ cung ứng đầu vào**

Dịch vụ cung ứng đầu vào mà các hộ sản xuất cũng như người thu gom buôn bán ở đây quan tâm nhất việc tiếp cận thông tin về thị trường và những tiến bộ khoa học kỹ thuật mới: 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....

Ngoài việc giúp các tác nhân tiếp cận được các thông tin kịp thời như tập huấn, phổ biến trên các phương tiện thông tin đại chúng,... thì hình thức tổ chức các loại dịch vụ đầu vào như của Hiệp hội cũng là điều cần được nhân rộng: Các hộ trong hiệp hội tự tổ chức thực hiện chung dịch vụ đầu vào như mua chung phân bón, thuốc trừ sâu,... làm giảm chi phí.

#### **VII.5. Vấn đề về tài chính và xây dựng hạ tầng cơ sở**

Vấn đề tài chính và xây dựng cơ sở hạ tầng đã được chính quyền các cấp từ Tỉnh đến xã quan tâm, tạo điều kiện phát triển như: xây dựng đường xá, xây dựng các chợ đầu mối, quy hoạch và hỗ trợ vườn chuyển đổi. Mặc dù vậy vẫn cần có sự quan tâm và đầu tư hơn nữa từ các cấp chính quyền, các tổ chức kinh tế xã hội trong việc phát triển sản xuất và tiêu thụ sản phẩm: Hỗ trợ giống mới, khoa học kỹ thuật, đặc biệt là các thiết bị bảo quản vải tươi, sơ chế và đa dạng hoá các sản phẩm chế biến: sấy khô, chế biến rượu, cùi vải đóng hộp,....

## VIII. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Hiện nay cây vải được trồng phổ biến ở tất cả các huyện của tỉnh Hải dương với tổng diện tích 14.250 ha nhưng tập trung nhiều nhất vẫn là 2 huyện Thanh hà (47%) và Chí linh (43%). Đối với Thanh Hà, cây vải là cây trồng chủ lực, chiếm 2/3 diện tích canh tác. Toàn bộ diện tích vườn tạp ở đây đã được cải tạo để trồng vải. Diện tích cây vải ở Thanh hà phát triển rất nhanh trong khoảng 10 năm trở lại đây và diện tích hiện nay là 6.745 ha, sản lượng 25.000 tấn.

Đi đôi với tăng diện tích là tăng sản lượng vải làm cho giá vải ngày càng giảm. Giá vải năm 1995 tại Thanh Hà là 15.000 đồng/kg, đến năm 2003 chỉ còn 3.500 đồng/kg, năm 2004 xuống càng thấp hơn, 2.500 đồng/kg. Năm 2005 giá vải đã tăng lên 5.500 đồng/kg nhưng sản lượng vải Thanh Hà lại giảm chỉ bằng 40% sản lượng năm 2004. Người sản xuất gặp nhiều rủi ro.

Do vụ thu hoạch vải tập trung trong thời gian ngắn (trong vòng 1 tháng) với khối lượng lớn, quả vải tươi lại khó bảo quản nên việc tiêu thụ gặp rất nhiều khó khăn, dẫn đến rủi ro cho người buôn vải. Để giảm bớt rủi ro trong quá trình buôn bán, yêu cầu của khách hàng đối với chất lượng quả vải ngày càng khắt khe. Quả vải tươi mẫu mã phải đẹp, độ đồng đều cao, không có sâu bệnh (đặc biệt là sâu đầu quả).

Tuy nhiên, trong sản xuất còn nhiều bất cập, kỹ thuật canh tác còn nhiều hạn chế dẫn đến chất lượng sản phẩm chưa đồng đều, tỷ lệ vải đủ tiêu chuẩn bán vải tươi còn thấp nên chưa đáp ứng được yêu cầu khách hàng, nhất là những khách hàng khó tính. Bên cạnh đó việc tiêu thụ sản phẩm cũng gặp rất nhiều khó khăn do sự biến động của thị trường, tình trạng ép cấp ép giá và bị cạnh tranh bởi những sản phẩm từ các vùng khác, thị trường xuất khẩu còn hạn chế,...

Để thúc đẩy sự phát triển của ngành hàng vải thiều Thanh hà, nâng cao năng lực và hiệu quả hoạt động cho các tác nhân tham gia, chúng tôi có một số đề nghị sau:

- ☞ Chính quyền địa phương, UBND các cấp cần thực hiện sớm các quy hoạch và phân vùng vườn vải, phân cấp và lựa chọn khoanh vùng các vườn vải có chất lượng cao làm cơ sở cho việc xây dựng “*Tên gọi xuất xứ*” .
- ☞ Tăng cường công tác quảng cáo tiếp thị (trang Web), xây dựng thương hiệu sản phẩm cho cả vải tươi và vải khô. Mở rộng thị trường tiêu thụ cả trong và ngoài nước
- ☞ Hỗ trợ các hộ nông dân và các doanh nghiệp trong quá trình mua sắm thiết bị bảo quản vải tươi (kho bảo quản lạnh), chế biến vải ở dạng sấy công nghệ lò cải tiến....
- ☞ Sở nông nghiệp và Trung tâm khuyến nông tỉnh phối hợp với các nhà khoa học ở các trường và các Viện nghiên cứu để xây dựng quy trình sản xuất chuẩn và được Bộ nông nghiệp chứng nhận.
- ☞ Các cơ quan chuyên môn của địa phương như Sở nông nghiệp, Phòng nông nghiệp, Trung tâm khuyến nông,.... cần phối hợp chặt chẽ với các nhà khoa học để tổ chức nghiên cứu, tuyển chọn giống cây tốt, đặc biệt là giống vải chín sớm, chín muộn để rải vụ. Đặc biệt là việc ứng dụng và hỗ trợ chuyển giao các tiến bộ khoa học kỹ thuật như kỹ thuật chăm sóc theo quy trình hiện đại, dùng hoạt chất Kiviva làm chậm chín quả vải trên cây,...

☛ **Về phía dự án Metro và chương trình MPI - GTZ SMED cần tập trung tác động vào:**

- Lựa chọn vùng can thiệp: Đó là huyện Thanh Hà, trong đó vùng sản xuất 1 bao gồm 5 xã có điều kiện sinh thái đặc biệt: Thanh Sơn, Thanh Thủy, Thanh Xá, Thanh Khê và Thanh Xuân với tổng diện tích trồng vải hơn 16.000 ha (chiếm gần 25% tổng diện tích toàn huyện), sản lượng vải tươi hàng năm đạt khoảng 25.000 tấn. Đây là vùng trồng vải có lịch sử sớm nhất, chất lượng vải thiều ngon nhất, giống vải thiều chính vụ chiếm tỷ lệ cao nhất,... và người sản xuất có kỹ thuật canh tác tốt nhất.

Ngoài ra còn gồm 6 xã khu Hà Đông thuộc vùng sản xuất 2 là Hợp Đức, Trường Thành, Thanh Bình, Thanh Hồng, Thanh Cường, Vĩnh Lập với tổng diện tích 1.381 ha (chiếm 21% toàn huyện). Vải ở đây cũng có chất lượng cao và chủ yếu là các giống chín sớm.

- Đề xuất các tác nhân và tăng cường năng lực hoạt động:

+ Hiệp hội sản xuất và tiêu thụ vải thiều Thanh Hà: Do mới được thành lập từ năm 2004 nên hiệp hội cần được hỗ trợ về vốn và trang thiết bị để hoạt động: phương tiện bảo quản vải tươi, kho chứa vật tư, trang thiết bị hoạt động,... đặc biệt là việc xây dựng “tên gọi xuất xứ” cho sản phẩm vải thiều Thanh Hà. Hiệp hội cũng cần được đào tạo tăng cường năng lực về quản lý và năng lực tiếp cận thị trường để có thể mở rộng quy mô hoạt động trong vùng.

+ Đối với các hộ sản xuất: Được tiếp cận các kỹ thuật canh tác và bảo quản, chế biến mới thông qua các lớp tập huấn kỹ thuật, hỗ trợ một phần kinh phí trong việc tiếp cận các dịch vụ mới này: hỗ trợ kinh phí mua hoạt chất Kiviva, phương tiện bảo quản, đóng gói,...

+ Tác nhân thu gom và buôn bán: Đây là những người rất nhạy bén với thị trường nhờ kinh nghiệm hoạt động lâu năm. Từ trước đến nay, mục đích cuối cùng trong hoạt động của họ là lợi nhuận mà không quan tâm đến việc chia sẻ rủi ro với các tác nhân khác, nhất là các hộ sản xuất. Vì vậy cần tổ chức thống nhất được các tác nhân theo từng kênh hàng thành một tổ chức hoạt động kinh doanh dịch vụ, chẳng hạn kênh đi miền Nam bao gồm: thu gom địa phương, chủ buôn miền Nam,... từ đó nâng cao năng lực cho họ trong việc tiêu thụ và quản lý chất lượng vải thiều Thanh Hà chất lượng cao đến người tiêu dùng: Kỹ thuật bảo quản, phân loại và đóng gói, vận chuyển, quảng cáo và tiếp thị, ký hợp đồng với các đối tác.

+ Tác nhân chế biến: Được hỗ trợ kinh phí xây dựng trang thiết bị máy móc và nắm bắt được các kỹ thuật bảo quản, được tiếp cận và hỗ trợ công nghệ chế biến hiện đại. Bên cạnh đó cần xây dựng hệ thống giám sát về chất lượng vệ sinh và an toàn thực phẩm. Khuyến khích, hỗ trợ đa dạng hoá các sản phẩm chế biến vì hiện nay ngoài sấy vải thì các hoạt động khác còn rất hạn chế. Một số tác nhân chế biến cần đề xuất là:

- Hộ sấy vải theo phương pháp cải tiến như ông Hợi, ông Tám xã Thanh xá
- Công ty chế biến và xuất khẩu hoa quả Hải dương
- Xí nghiệp chế biến Thanh Hà (xã Cẩm Chế): Có kho bảo quản lạnh và chế biến vải khô đóng hộp
- Công ty Nam Tiến (huyện Nam Sách): Chế biến đóng hộp