

Phát triển ngành hàng hồng quả tại xã Gia Thanh, huyện Phù Ninh, tỉnh Phú Thọ

Nguyễn Thị Thu Hương *, Đỗ Thị Bắc**

Phát triển ngành hàng cây ăn quả hàng hóa ở những vùng có lợi thế so sánh là góp phần phát triển kinh tế bền vững, có hiệu quả. Qua nghiên cứu thực trạng phát triển ngành hàng hồng quả tại xã Gia Thanh, huyện Phù Ninh, tỉnh Phú Thọ, các tác giả đề xuất thực hiện đồng bộ một số nhóm giải pháp chính như: Quy hoạch vùng sản xuất và thị trường nhằm phát triển ngành hàng, giải pháp đối với từng tác nhân ngành hàng và mở rộng thị trường cung ứng các yếu tố sản xuất cho ngành hàng hồng quả Gia Thanh.

Từ khóa: Ngành hàng, hồng quả Gia Thanh Phù Ninh Phú Thọ, tiêu thụ

1. Mở đầu

Nước ta đang hội nhập quốc tế ngày càng sâu và rộng, quan điểm trong phát triển kinh tế đã được nhìn nhận dưới góc độ toàn diện hơn. Sự phát triển các ngành hàng nông sản đảm bảo sức cạnh tranh không chỉ trong sản xuất mà cả trong phân phối, bán lẻ với chi phí giao dịch thấp, giá rẻ, khả năng cung ứng kịp thời và ổn định. Chúng ta đã có những ngành hàng nông sản có sức cạnh tranh trên thị trường trong khu vực và thế giới: Ngành hàng hồ tiêu, ngành hàng cà phê, ngành hàng thủy sản... Sự phát triển của các ngành hàng nông sản trong đó có cây ăn quả góp phần quan trọng vào công cuộc phát triển nông nghiệp nông thôn. Nông dân và các tác nhân nhỏ thông qua ngành hàng có thể tham gia tốt hơn vào thị trường để cải thiện sinh kế và vai trò trong sự phát triển của ngành hàng.

Phú Thọ có thể mạnh về phát triển cây hồng không hạt Gia Thanh, tỉnh đã thực hiện các dự án như: Quyết định số 2909/QĐ-UBND ngày 24/10/2005, Xây dựng mô hình trồng thâm canh giống hồng Gia Thanh trên đất đồi sau khai thác cây bạch đàn tại huyện Phù Ninh, tỉnh Phú Thọ và văn bản số 2913/UBND-KT5 ngày 30/8/2011 của chủ tịch UBND tỉnh Phú Thọ về việc lập dự án mở rộng diện tích trồng hồng Gia Thanh trên địa bàn huyện

Phù Ninh giai đoạn 2011 – 2015 mở rộng diện tích trồng hồng Gia Thanh.

Tuy nhiên, ngành hàng hồng quả Gia Thanh, Phù Ninh của Phú Thọ, hiện nay chủ yếu đang ở thời kỳ sản xuất và phát triển sản xuất. Hướng đi theo cách phân tích ngành hàng hồng quả Gia Thanh nhằm chủ động tích cực gắn sản xuất với tiêu thụ và có cơ sở để chủ động điều chỉnh, phân phối giá trị gia tăng giữa các tác nhân trong ngành hàng sao cho ngành hàng hoạt động bền vững và có hiệu quả nhất.

Trong ngành hàng hồng quả Gia Thanh, khi tiến hành nghiên cứu chúng ta cần quan tâm tới những nội dung: Hiện trạng chung vùng sản xuất chính, các vùng tiêu thụ và các vùng cung ứng đầu vào cho ngành hàng. Các công đoạn kỹ thuật kỹ thuật chế biến từ một nông sản cho tới tiêu dùng, có để ý tới sự đa dạng của các loại sản phẩm cuối cùng trước khi tiêu dùng. Các tác nhân tham gia ngành hàng trong thương mại hóa cũng như chế biến sản phẩm. Họ làm chức năng gì, đánh giá tầm quan trọng của các tác nhân theo khối lượng hàng hóa mà họ lưu thông trong ngành hàng.

Các kết quả chính đưa ra được bao gồm: (1) Sơ đồ hoạt động của ngành hàng với các kiểu tác nhân và mối liên hệ giữa các tác nhân; (2) Các bảng cân đối tài chính của các tác nhân (giá trị sản xuất, chi

phí trung gian, giá trị gia tăng,...); (3) Mô tả các thái độ ứng xử của các kiểu tác nhân và giải thích rõ nguyên nhân tại sao lại có những ứng xử như vậy; (4) Đi đến một phân đoạn về người tiêu dùng liên quan đến ngành hàng theo thu nhập, thói quen tiêu dùng, xu hướng thay đổi của họ; (5) Ảnh hưởng của chính sách nhà nước và của thị trường thế giới (Phạm Văn Đình, 1999).

Những kết quả phân tích sẽ được sử dụng nhằm xây dựng các giải pháp tác động, hỗ trợ, cụ thể: (1) Chiến lược của các doanh nghiệp chế biến, thương mại, các tác nhân thương mại lớn: mở rộng thị trường sản phẩm, tăng trưởng bên ngoài, dự đoán và phân tích thị trường; (2) Phát triển địa phương: quan hệ ngành hàng, lãnh thổ và chiến lược quy hoạch phát triển vùng; (3) Chính sách và ngành hàng: quản lý, đổi mới nghiên cứu, thay đổi về kỹ thuật, mục tiêu, tổ chức thị trường (Fabre, 1991).

2. Phương pháp nghiên cứu

- Số liệu thứ cấp chủ yếu được thu thập qua các đề tài, các dự án, chương trình phát triển cây hồng tại huyện Phù Ninh tỉnh Phú Thọ và các văn bản về phát triển cây hồng thuộc các khối cơ quan ban ngành trong và ngoài tỉnh.

- Số liệu sơ cấp được tác giả thu thập điều tra tại các tác nhân trong và ngoài huyện Phù Ninh tham gia vào ngành hàng hồng quả Gia Thanh trong giai đoạn 2008 – 2012. Kích cỡ mẫu điều tra phi ngẫu nhiên là 190, gồm có hộ trồng hồng, đại lý thu mua, bán buôn, bán lẻ, và người tiêu dùng, lần lượt là 70, 5, 10, 65 và 40.

- Nội dung điều tra các tác nhân gồm tác nhân sản xuất, thương mại và người tiêu dùng hồng quả Gia Thanh: Hoạt động đầu tư trồng và sản xuất, kinh

doanh hồng, năng suất và sản lượng hồng thu hoạch hàng năm (kg quả/năm), giá bán hồng, doanh thu từ hoạt động sản xuất và kinh doanh hồng Gia Thanh, các khó khăn gặp phải và nguyện vọng của các tác nhân sản xuất trong thời gian tới; tình hình hoạt động buôn bán, số lượng người cung ứng, giá bán hồng quả Gia Thanh, khó khăn và đề xuất nguyện vọng.

- Các chỉ tiêu phân tích tài chính của các tác nhân trong ngành hàng: Doanh thu (TR) được tính bằng khối lượng sản phẩm hồng quả bán được nhân với đơn giá. Chi phí trung gian (IC): Là toàn bộ chi phí vật chất thường xuyên bằng tiền mà chủ thể phải bỏ ra để thuê, mua các yếu tố đầu vào và dịch vụ như: Giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, thủy lợi, lãi suất tiền vay,... Sản phẩm của các tác nhân đứng trước thuộc chi phí trung gian của các tác nhân đứng liền kề sau nó. Các chi phí trung gian khác là những chi phí ngoài ngành. Giá trị gia tăng (VA): Được tính bằng tiền, là phần giá trị mới tạo thêm của mỗi tác nhân do hoạt động sản xuất và kinh doanh hồng mang lại; công thức tính: $VA = TR - IC$. Thu nhập hỗn hợp (MI): là thu nhập gồm công lao động và lợi nhuận của mỗi tác nhân. Công thức tính: $MI = VA - (A + T)$; trong đó: A: Giá trị khấu hao, T: Giá trị thuế (nếu có).

3. Kết quả nghiên cứu

3.1. Thực trạng diện tích, năng suất cây hồng quả Gia Thanh tại Phú Thọ

Gia Thanh là xã miền núi nằm phía Đông Bắc của huyện Phù Ninh, tỉnh Phú Thọ. Tổng diện tích tự nhiên toàn xã là 620,65 ha. Diện tích đất nông nghiệp là 460,68 ha chiếm 74,2% diện tích tự nhiên, trong đó có 110,63 ha đất cây lâu năm. Đất đai chủ yếu thuộc đất đỏ vàng, vàng nhạt phát triển trên đá

Bảng 1: Diện tích, năng suất hồng quả Gia Thanh Phù Ninh, Phú Thọ năm 2012

(Phân theo tuổi cây)

Tuổi cây	Diện tích (ha)	Diện tích cho sản phẩm (ha)	Năng suất (tạ/ha)	Sản lượng (tạ)
Tổng	81,35	29,43	140,52	4.135,56
- Từ 6 – 10 năm	36,43	5,66	73,45	415,73
- Từ 11 – 20 năm	28,22	17,52	166,5	2.917,08
- Trên 20 năm	16,70	6,25	128,44	802,75

Nguồn: Nguyễn Thị Thu Hương (2012)

Gray. Đất có tầng canh tác dày trên 70cm. Địa hình chủ yếu là đồi thấp có độ dốc 3-25⁰. Điều kiện khí hậu nhiệt đới gió mùa, là môi trường thuận lợi để cây hồng sinh trưởng, phát triển tốt, ra hoa và đậu quả ổn định. Hồng Gia Thanh tại huyện Phù Ninh là một trong sáu giống hồng được trồng tại Phú Thọ. Quả hồng không hạt Gia Thanh to, dạng quả chia thành bốn múi rất vuông vắn, không lõm sâu mà vuông thành, khi gọt không phải lẹm sâu vào phần lõm của quả như hồng Hạc Trì. Khi xanh quả có màu xanh vàng, khi chín có màu vàng sáng bóng. Rón quả có một cái gai nhỏ. Quả ròn đều, vị thơm, ngọt mát. Tuy nhiên, căn cứ vào các quyết định, chính sách ban hành cho thấy, tỉnh và địa phương rất chú trọng khai thác đầu tư giống hồng không hạt Gia Thanh, Phù Ninh qua nhiều dự án trồng và phát triển sản xuất, đến năm 2012 hiện có khoảng 81,35 ha, trong đó cho sản phẩm thu hoạch 29,43 ha (UBND huyện Phù Ninh, 2012).

Về năng suất, năm 2012 tương ứng với loại tuổi cây hồng Gia Thanh khác nhau, cho sản lượng quả khác nhau với tổng sản lượng là 4.135,56 tạ và năng suất đạt 140,52 tạ/ha. Cụ thể: cây hồng ở tuổi 6 - 10 tuổi cho sản lượng 415,73 tạ/ha, độ tuổi 11 - 20 tuổi cho năng suất cao nhất và sản lượng đạt 2.917,08 tạ/ha. Nếu mức giá bán bình quân qua điều tra là 16.500 đồng/kg thì giá trị thu được là 6.823,67 triệu đồng. Nếu tính giá trị trên 231,8 triệu đồng/ha. Đây là một mức thu nhập vượt bậc so với các cây trồng hàng năm và hoa màu khác trên diện tích đất gieo trồng. Tuy nhiên, các hộ trồng hồng Gia Thanh vẫn

canh tác theo lối sản xuất truyền thống, quy mô sản xuất còn nhỏ, hình thức trồng xen ghép vẫn còn phổ biến,... làm cho chất lượng và mẫu mã hồng Gia Thanh giảm xuống, năng suất và sản lượng không ổn định. Năng suất cây hồng với nhóm cây 6 - 10 tuổi có diện tích lớn nhất 36,43 ha, năm 2012, đạt 73,45 tạ/ha nhưng không ổn định, có hiện tượng ra quả cách năm. Hộ trồng hồng quả Gia Thanh chưa kiểm soát được số lượng, chất lượng hồng quả dẫn tới nguồn cung ứng sản phẩm ra thị trường không đảm bảo, làm giảm thu nhập của hộ và ảnh hưởng đến quá trình thương mại sản phẩm. Đối với những hộ có vườn hồng trong giai đoạn kiến thiết cơ bản, tỷ lệ sâu bệnh và rụng quả non nhiều, thiếu hiểu biết về các kỹ thuật trồng và chăm sóc... Ngoài ra, thiếu vốn đầu tư dẫn đến quá trình chăm sóc của hộ không đáp ứng được các điều kiện nêu trong qui trình hướng dẫn, thiếu nguồn nước tưới ổn định, đặc biệt vào mùa khô làm cho cây hồng chậm phát triển, còi cọc.

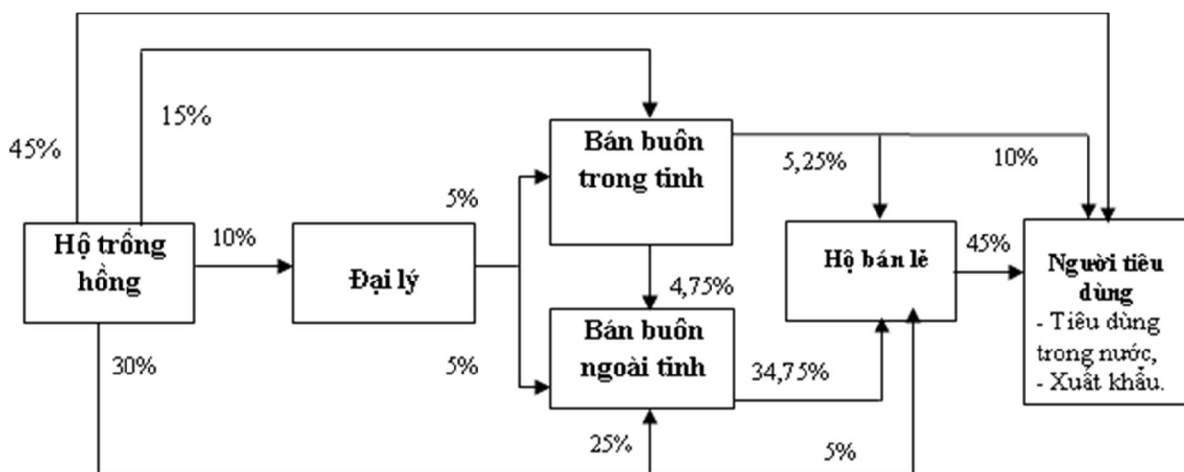
3.2. Phân tích ngành hàng hồng quả Gia Thanh

3.2.1. Sơ đồ ngành hàng

Hiện tại, chưa xuất hiện kênh hàng xuất khẩu trong ngành hàng hồng quả Gia Thanh. Ngành hàng hồng quả Gia Thanh chưa phát triển mạnh mẽ, việc phân phối giá trị gia tăng và mức độ liên kết giữa các tác nhân khá lỏng lẻo và chưa bền vững, hồng quả Gia Thanh hiện đang được tiêu thụ thông qua các kênh như hình 1.

Hồng quả Gia Thanh có tới 45% lượng quả bán trực tiếp cho người tiêu dùng mà không qua trung

Hình 1: Ngành hàng hồng quả Gia Thanh Phù Ninh, Phú Thọ



Nguồn: Nguyễn Thị Thu Hương (2012)

gian thương mại quả, 25% bán cho các bán buôn ngoài tỉnh từ khi quả còn xanh để họ về giảm rồi mới bán, 5% bán cho hộ bán lẻ, 15% lượng quả bán cho người bán buôn trong tỉnh và 10% lượng quả bán cho đại lý (hình 1).

3.2.2. Các tác nhân trong ngành hàng hồng quả Gia Thanh

Hộ trồng hồng Gia Thanh phần lớn là loại hình hộ kiêm, hộ thường lựa chọn đa dạng các hoạt động trồng. Người tham gia chăm sóc cây hồng 93,2% là nam giới nằm trong khoảng độ tuổi 40 - 45 tuổi, nhóm tuổi có điều kiện và khả năng tiếp thu các tiến bộ khoa học kỹ thuật canh tác hồng, trình độ học đa số học hết cấp 2. Hầu hết các hộ trồng theo qui mô gia đình, cây hồng chủ yếu vẫn trong giai đoạn kiến thiết cơ bản, đòi hỏi đầu tư khá thường xuyên, 3 - 5 năm mới bắt đầu cho quả. Phương pháp thu hoạch quả chủ yếu là thu hái bằng tay, sau thu hoạch và bảo quản rất đơn giản, hồng mang phơi nắng hoặc ngâm nước sạch, thời gian chỉ bảo quản được 10 - 15 ngày. Hình thức “mua bán vo” giữa hộ trồng hồng và tác nhân thương không có sự ràng buộc trách nhiệm giữa các tác nhân trong quá trình nâng cao chất lượng sản phẩm hồng quả thông qua việc cải thiện các biện pháp kỹ thuật, đánh giá và phân loại chất lượng sản phẩm. Rủi ro cho hộ trồng hồng khi không xác định được chính xác sản lượng và nắm bắt diễn biến giá cả thị trường và rủi ro cho các tác nhân khi không xác định chuẩn xác chất lượng hồng quả hoặc do đánh giá sai về sản lượng của

vườn hồng.

Tính cho 100 kg hồng Gia Thanh 11- 20 tuổi, chi phí trung gian là 105,23 nghìn đồng. Với giá bán 6,5 nghìn đồng/kg hộ sẽ có thu nhập hỗn hợp là 541,62 nghìn đồng, bao gồm cả công lao động gia đình và thuê ngoài. Như vậy, một đồng chi phí trung gian bỏ ra sẽ thu được 6,18 đồng doanh thu, 5,18 đồng giá trị gia tăng và 5,15 đồng thu nhập hỗn hợp. Tuy nhiên, thị trường các yếu tố đầu vào cho hộ sản xuất hồng Gia Thanh còn độc quyền, giá bán cao và bị ảnh hưởng nhiều bởi các yếu tố lãi suất, lạm phát cũng như biến động của thị trường thế giới. Hầu hết các hộ không kiểm soát được khối lượng chi phí trung gian theo độ tuổi của cây, chưa có hệ thống sổ sách ghi chép tình hình sản xuất kinh doanh hồng.

Đại lý thu mua sản phẩm quả từ nhà sản xuất, vào dịp tết Trung Thu, trung tuần tháng 7 và tháng 8. Đại lý mua sản phẩm về được phân loại sơ bộ rồi bán cho lái buôn và các cửa hàng bán buôn trên địa bàn tỉnh. Hình thức thu mua của họ là mua vo, sau đó về phân loại và bán cho các bán buôn trên địa bàn tỉnh và bán buôn thuyền, không bán trực tiếp đến người tiêu dùng. Những rủi ro gặp phải của đại lý trong quá trình tổ chức hoạt động chủ yếu là do đánh giá sai về phẩm cấp và chất lượng hồng quả khi mua, từ đó dẫn tới định giá không chính xác, dẫn tới thua thiệt. Thu nhập hỗn hợp trên 100 kg hồng là 272 nghìn đồng, doanh thu, giá trị gia tăng, thu nhập hỗn hợp tạo ra trên một nghìn đồng chi phí trung gian lần lượt là: 11,36; 0,36; 0,35 nghìn đồng.

Bảng 2: Kết quả và hiệu quả của các tác nhân trong ngành hàng hồng quả Gia thanh, Phú Thọ

(Tính cho 100 kg hồng quả Gia Thanh)

DVT: 1.000

Diễn giải	Hộ trồng hồng (6-10 năm)	Hộ trồng hồng (11-20 năm)	Đại lý	Bán buôn	Bán lẻ
1. Giá bán (P)	5,5	6,5	10,5	12,5	16,5
2. Doanh thu (TR)	550	650	1.050	1.250	1.650
3. Chi phí trung gian (IC)	135,93	105,23	772,5	1.103,5	1.305,5
4. Giá trị gia tăng (VA)	414,07	544,77	277,5	146,5	344,5
5. Thu nhập hỗn hợp (MI)	394,57	541,62	272	142,35	339,05
6. TR/IC (lần)	4,05	6,18	1,36	1,13	1,26
7. VA/IC (lần)	3,05	5,18	0,36	0,13	0,26
8. MI/IC (lần)	2,90	5,15	0,35	0,13	0,26

Nguồn: Nguyễn Thị Thu Hương (2012)

- *Bán buôn*: Gồm có bán buôn trong tỉnh và ngoài tỉnh, những nhà bán buôn không chỉ bán sản phẩm hồng Gia Thanh mà còn tổ chức hoạt động thu mua tại các khu vực khác, trong phạm vi bán kính dưới 100 km nằm ở khu vực: Lục Yên, Yên Bình - Yên Bái, Thanh Ba - Phú Thọ,... Do tính chất mùa vụ, hồng quả Gia Thanh chỉ được tập trung buôn bán trong khoảng thời gian rất ngắn nên dù kết quả thu được cao nhưng hiệu quả kinh tế thấp nhất dẫn đến việc người bán buôn cũng không thiết tha trong việc buôn hồng ra ngoài tỉnh. Cụ thể, thu nhập hỗn hợp, giá trị gia tăng và thu nhập hỗn hợp tính trên 100 kg hồng Gia Thanh của người bán buôn khá cao, lần lượt là: 1.130,5, 146,5 và 142,35 nghìn đồng. Nhưng một nghìn đồng chi phí trung gian bỏ ra chỉ thu được giá trị gia tăng, thu nhập hỗn hợp là 0,13 nghìn đồng.

- *Hộ bán lẻ* là người mua hồng quả của những bán buôn, hộ sản xuất, bán lại cho người tiêu dùng trong khu vực. Họ thường phân bố tại các ngã ba đường, các khu vực tập trung hoạt động thương mại (các chợ, trung tâm hội nghị,...). Theo kết quả điều tra, phần lớn hộ bán lẻ đều có cửa hàng hay kiốt bán cố định, hồng Gia Thanh chỉ là một trong những mặt hàng hoa quả được bày bán trong sạp hàng, thông thường thì cơ cấu vốn dành cho kinh doanh hồng chỉ chiếm từ 2 - 5% tổng vốn kinh doanh hàng năm của hộ. Hình thức giao dịch mua - bán sản phẩm, hộ bán lẻ mua hồng của các bán buôn ở ngã ba Phù Ninh. Qua điện thoại, người bán lẻ xác định số lượng và đặt giá để bán buôn căn cứ vào đó gửi hàng. Tiếp đó, quá trình nhận hàng gửi theo xe khách (tiền cước xe thường do bán buôn trả), giao hàng tại nhà hoặc tại cửa hàng. Không mấy hộ bán lẻ quan tâm đến việc nhận biết quả hồng (hồng tròn, ngon ngọt, thơm, màu vàng nhạt, vỏ nhẵn). Các tiêu chí khác về tuổi

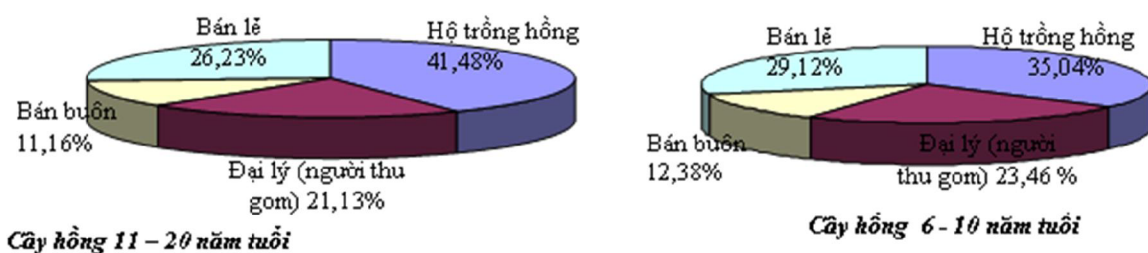
cây, trọng lượng quả, màu sắc vỏ quả ít người nhận biết được. Khách hàng của người bán lẻ là người tiêu dùng. Trong quá trình tổ chức hoạt động kinh doanh, khó khăn mà hộ bán lẻ gặp phải là do chất lượng kém, khách hàng không chấp nhận dẫn tới hồng quả không bán được, phải gửi trả lại các bán buôn cung ứng hoặc chấp nhận bán với giá thấp hơn. Chi phí trung gian gồm chi phí mua hồng, thuê cửa hàng, bao bì, túi nilon,... trong đó, chi phí mua hồng chiếm tỷ lệ bình quân 95,7%. Mức doanh thu, giá trị gia tăng và thu nhập hỗn hợp được trên 100 kg hồng khá cao, lần lượt là: 1.650, 344,5 và 339,5 nghìn đồng. Đầu tư 1 nghìn đồng giá trị trung gian thu được 0,26 nghìn đồng thu nhập hỗn hợp.

- *Người tiêu dùng*: Nhóm nghiên cứu lựa chọn điều tra nhóm người tiêu dùng thường xuyên mua hoa quả và tiến hành phỏng vấn ngay tại sạp hàng của người bán lẻ. Người dùng hồng được lựa chọn ở các khu vực: Xã Gia Thanh, chợ ngã ba Phù Ninh, ngã ba Phú Hộ, thành phố Việt Trì và thành phố Hà Nội. Những người mua hồng với mục đích chủ yếu là để biếu, không phải để tiêu dùng với lượng hồng quả mua/lần khá lớn. Nhóm người tiêu dùng này bao gồm: Cán bộ địa phương, người kinh doanh, người có thu nhập cao ở Việt Trì, Hà Nội, người có người thân ở huyện Phù Ninh. Những người mua hồng với mục đích chủ yếu là để ăn gồm: Khách đi đường và nhóm người tiêu dùng thường xuyên. Theo kết quả điều tra, trên 60% số người được hỏi trong tỉnh biết hồng Gia Thanh là đặc sản Phú Thọ. Nhưng người tiêu dùng là khách đi đường từ các tỉnh khác thì ít biết đến.

3.2.3. Cơ cấu giá trị gia tăng của các tác nhân trong ngành hàng

Việc phân đoạn tuổi cây chỉ có thể điều tra được ở các hộ sản xuất, còn lại ở các tác nhân thương mại

Hình 2: Cơ cấu giá trị gia tăng giữa các tác nhân trong kênh gián tiếp ba trung gian, ngành hàng hồng quả Gia Thanh Phù Ninh, Phú Thọ



Nguồn: Nguyễn Thị Thu Hương (2012)

khó phân biệt hồng quả thu hoạch từ các cây có tuổi khác nhau. Tuy nhiên, cây hồng ở độ tuổi 6 – 10 tuổi đã cho thu nhập, đến độ tuổi 11 - 20 năm cây cho quả có năng suất, chất lượng, hình dạng quả rất ổn định, khác với thời kỳ kiến thiết cơ bản (5 năm đầu) hộ chưa có thu nhập, nên cần thiết phải hỗ trợ cho các hộ trồng hồng trong giai đoạn kiến thiết các vườn quả, cây hồng tuổi trên 20 năm khó điều tra vì các hộ trồng xen lẫn với các cây khác trong vườn tạp.

Cây hồng Gia Thanh từ 6 - 10 năm tuổi hộ trồng hồng đóng góp giá trị gia tăng 35,04%, song giá trị gia tăng có được phụ thuộc chủ yếu vào các đại lý thu mua từ các cây lác đác cho quả trong vườn. Tuy vậy, với cây hồng Gia Thanh 11 - 20 năm tuổi đóng góp của hộ trồng hồng đạt ổn định 41,48%. Việc quản lý chất lượng sản phẩm hồng quả gặp nhiều khó khăn do diện tích hồng thu hoạch hiện nay rất manh mún, qui trình kỹ thuật chưa được chuẩn hoá,... Do đó, để cho ngành hàng phát triển bền vững, các hộ trồng hồng Gia Thanh sống gắn bó với mảnh vườn đồi quả cần phân phối công bằng và có cơ chế quản lý nhằm phân phối công giá trị gia tăng nhiều hơn cho hộ trồng hồng Gia Thanh trong thời kỳ xây dựng vườn cây ăn quả.

4. Giải pháp phát triển ngành hàng hồng quả Gia Thanh Phù Ninh, Phú Thọ

4.1. Nhóm giải pháp quy hoạch vùng sản xuất và thị trường nhằm phát triển ngành hàng hồng quả Gia Thanh

- Quy hoạch và mở rộng diện tích vườn hồng Gia Thanh theo nhu cầu thị trường thông qua việc thực hiện có hiệu quả các dự án phát triển vùng hồng Gia Thanh trọng điểm của tỉnh nhằm đảm bảo cung ứng lượng quả lớn, ổn định cho ngành hàng. Đồng thời cần xúc tiến việc lập hồ sơ đăng ký chỉ dẫn địa lý cho sản phẩm hồng Gia Thanh.

- Quy hoạch đầu tư nghiên cứu ứng dụng khoa học công nghệ, đặc biệt về giống hồng rải vụ, trái vụ, vừa kế thừa đặc tính tốt của hồng Gia Thanh đồng thời kéo thời gian cung ứng sản phẩm cho thị trường tiêu thụ và khu công nghiệp chế biến sản phẩm hồng quả Gia Thanh, tăng giá trị kinh tế trên một đồng chi phí bỏ ra.

- Thành lập hiệp hội cây ăn quả trong đó có hồng quả Gia Thanh nhằm tăng cường quản lý, liên kết bền chặt giữa các tác nhân trong ngành hàng theo

các hình thức hợp đồng.

- Hoàn thiện các quy trình quản lý chất lượng đồng bộ từ sản xuất - tiêu thụ và triển khai áp dụng rộng rãi các mô hình sản xuất tiên tiến với các tác nhân trong ngành hàng, đặc biệt theo mô hình Viet-Gap, GlobalGap,...

- Mở rộng các kênh hàng dài, đưa sản phẩm hồng Gia Thanh đến các thị trường tiềm năng ở Hà Nội, Vĩnh Phúc, Yên Bái. Xây dựng các điểm bán hàng cố định tại các thị trường trên để người tiêu dùng dễ tiếp cận. Đồng thời, tăng cường sự liên kết giữa các tác nhân bán lẻ qua việc ký kết các hợp đồng tiêu thụ hồng Gia Thanh vào các siêu thị lớn ở Hà Nội, Việt Trì, nhằm tạo lập thị trường đầu ra và mạng lưới phân phối ổn định và có uy tín.

4.2. Nhóm giải pháp đối với từng tác nhân ngành hàng hồng quả Gia Thanh

Thứ nhất, tác động với hộ trồng hồng Gia Thanh tập trung vào nhóm nam giới, trong độ tuổi 40 - 45, nhằm điều chỉnh việc trồng chăm sóc cây hồng theo quy trình đồng thời điều chỉnh phù hợp mức đầu tư giữa hai thời kỳ kiến thiết cơ bản và thời kỳ thâm canh cây hồng trồng hồng Gia Thanh. Đồng thời, cần tăng cường các hình thức khuyến nông cho hộ sản xuất học hỏi các mô hình hộ trồng hồng thành công nhằm tập huấn kỹ thuật, các kiến thức về thông tin thị trường, tạo ý thức và thói quen ghi chép hồ sơ sổ sách với từng cây hồng.

Thứ hai, với đại lý thu mua hồng quả Gia Thanh cần được kiểm soát chặt chẽ theo đúng tiêu chuẩn của các đại lý với các hợp đồng văn bản cam kết giữa nhà sản xuất và người mua.

Thứ ba, với người bán buôn cần hỗ trợ vốn và vận động các hộ kinh doanh tham gia cùng thành lập Hiệp hội sản xuất và kinh doanh hồng Gia Thanh để đảm bảo nguồn cung ứng ổn định nhằm tổ chức tốt hoạt động thương mại sản phẩm của Hiệp hội và bảo vệ quyền lợi chính đáng của nhóm hộ trong ngành hàng.

Thứ tư, các cơ quan cần cung cấp thông tin cho các hộ bán lẻ về các tiêu chí đánh giá chất lượng hồng quả Gia Thanh. Thông qua đó, người bán lẻ có vai trò hướng dẫn, phổ biến rộng rãi với người tiêu dùng trong việc lựa chọn chủng loại sản phẩm theo các nhu cầu khác nhau một cách chất lượng tương ứng giá mua sản phẩm để người tiêu dùng tin tưởng

vào việc mua được đúng hồng Gia Thanh.

4.3. Mở rộng thị trường cung ứng các yếu tố sản xuất cho ngành hàng hồng quả Gia Thanh

Để đảm bảo cung ứng sản phẩm ổn định về số lượng, chất lượng sản phẩm hồng quả cho ngành hàng thì không thể bỏ qua việc cung ứng các yếu tố đầu vào cho sản xuất. Về giống: Cần tuân thủ quy trình nhân giống bằng hom rễ từ cây đảm bảo chất lượng cây giống cung cấp trên diện rộng. Về phân bón: Cần cung cấp kịp thời cho cây trồng cân đối cả

thời kỳ kiến thiết cơ bản và thời kì kinh doanh nhằm tăng cường khả năng cho quả đều năm và hạn chế hiện tượng rụng quả non. Tuy nhiên, cần tạo ra thị trường các yếu tố đầu vào cho sản xuất cạnh tranh hoàn hảo nhằm cân bằng giá phân bón (giá phân kali, NPK) thuốc trừ sâu, giá xăng dầu tăng lên... giúp ổn định sản xuất. Bên cạnh đó, thị trường vốn, lao động nông nghiệp có tính mùa vụ cao nên cần ổn định đủ số lượng cung ứng cho các tác nhân trong ngành hàng hồng Gia Thanh. □

Tài liệu tham khảo:

Phạm Văn Đình (1999), *Phương pháp phân tích ngành hàng nông nghiệp*, NXB nông nghiệp, Hà Nội.

Fabre (1991), *Tóm tắt phương pháp luận phân tích ngành hàng sản phẩm*, Ủy ban kế hoạch nhà nước, Hà nội

Nguyễn Thị Thu Hương (2012), *Kết quả điều tra nghiên cứu về giải pháp phát triển cây bưởi Đoan Hùng, hồng Gia Thanh theo hướng sản xuất hàng hóa trên địa bàn tỉnh Phú Thọ*, Phú Thọ.

UBND huyện Phù Ninh (2012), *Báo cáo đánh giá kết quả thực hiện dự án phát triển cây hồng Gia Thanh đặc sản*.

Developing persimmon fruit in Gia thanh, Phu Ninh, Phu Tho province

Abstract:

Development of fruit in areas having comparative advantage makes contributions to sustainable economic development. This paper examines current situation of developing persimmon fruit in Gia Thanh, Phu Ninh, Phu Tho province, providing groups of solutions as: Planning production and market areas to develop the product sector, solutions to developing persimmon fruit product in Gia Thanh commune.

Thông tin tác giả:

* **Nguyễn Thị Thu Hương**, thạc sĩ, nghiên cứu sinh

- Nơi công tác: Khoa Kinh tế và QTKD, Trường Đại học Hùng Vương Phú Thọ.

- Lĩnh vực nghiên cứu chính: Kinh tế nông nghiệp, quản trị kinh doanh nông nghiệp.

- Tạp chí đã đăng tải công trình: Tạp chí Hoạt động khoa học – Bộ KH & CN.

Email: huongoanhdhhv@gmail.com

** **Đỗ Thị Bắc**, Phó giáo sư, tiến sĩ

- Nơi công tác: Khoa QTKD, Trường Đại học Kinh tế & QTKD - Đại học Thái Nguyên.

- Lĩnh vực nghiên cứu chính: Kinh tế nông nghiệp, quản trị kinh doanh, marketing.

- Tạp chí đã đăng tải công trình: Tạp chí Kinh tế và Phát triển Đại học Kinh tế Quốc dân, Tạp chí Khoa học và Công nghệ Đại học Thái Nguyên, Tạp chí Khoa học Đất...

Email: dobactn@gmail.com