

Tóm tắt kết quả nghiên cứu

Ảnh hưởng của chuỗi tiêu thụ sản phẩm hoa hồng đến phát triển kinh tế ở miền Bắc Việt Nam

Siebe van Wijk, Amanda Allbritton, Đặng Việt Quang

Lời nói đầu

Trong vòng hai thập kỷ gần đây, khu vực nông nghiệp Việt Nam xuất hiện hai xu hướng phát triển. Đó là xu hướng đa dạng hoá được hình thành do sự phát triển của các ngành và xu hướng phát triển của các loại hình chuỗi tiêu thụ sản phẩm. Đây là kết quả của việc chính phủ Việt Nam hợp tác với các nhà tài trợ song phương và đa phương sử dụng rất nhiều biện pháp để kích thích sự phát triển của các ngành và các chuỗi tiêu thụ sản phẩm. Do vậy, để có thể phân bổ nguồn lực một cách có hiệu quả thì việc lựa chọn các ngành và các chuỗi tiêu thụ sản phẩm phải được thực hiện sao cho tác động của nó tới sự phát triển kinh tế nói chung và tới công cuộc xoá đói, giảm nghèo nói riêng thu được kết quả lớn nhất. Một vài câu hỏi ví dụ như: Chính phủ Việt Nam nên tập trung các chính sách vào phát triển ngành chăn nuôi bò sữa hay sản xuất hoa thương mại, nên chú trọng vào việc tạo môi trường thuận lợi cho các hộ nông dân hay các trang trại có quy mô lớn hơn để họ sản xuất nông nghiệp theo hướng hàng hoá được tốt hơn.

Các thông tin cần thiết để trả lời những câu hỏi nêu trên thường không đầy đủ. Nhiều khi, những phân tích đưa ra mới chỉ dừng lại ở mức nông hộ chứ chưa bao quát được đầy đủ tất cả các tác nhân trong chuỗi tiêu thụ sản phẩm. Các tác nhân đó bao gồm nông dân (người sản xuất), người thu mua, người bán buôn và người bán lẻ. Trong phần khuyến nghị về chính sách dưới đây, chúng tôi trình bày vắn tắt những kết quả chính của một nghiên cứu đã được thực hiện với mục đích cung cấp câu trả lời cho những câu hỏi nêu trên.

Rau, hoa, quả xoá đói giảm nghèo

Nghiên cứu được thực hiện trong khuôn khổ dự án ngành hàng rau, hoa, quả xoá đói giảm nghèo (www.growoutofpoverty.nl) với mục đích lượng hoá mức độ xoá đói giảm nghèo do tác động của ngành rau, hoa, quả tại Uganda và Việt Nam. Các tiêu chí để chọn một ngành hàng phục vụ cho nghiên cứu chuỗi tiêu thụ sản phẩm bao gồm:

- Các loại chuỗi tiêu thụ khác nhau cùng tồn tại trong ngành hàng lựa chọn.
- Vùng sản xuất phải nằm cả ngoại ô và vùng sâu vùng xa.
- Có người nghèo tham gia trong ngành hàng.
- Ngành hàng ít được các nghiên cứu quan tâm và thực hiện.

Dựa trên các tiêu chí này, nghiên cứu đã tập trung vào ngành hàng hoa thương mại đặc biệt là cây hoa hồng với các lý do sau:

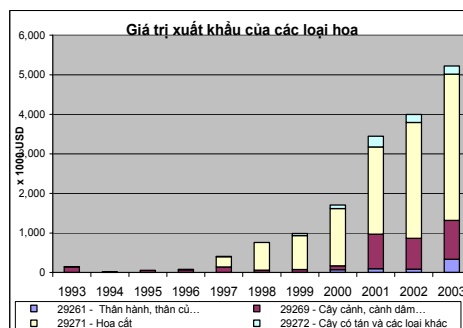
- Trong ngành hàng này có cả các công ty lớn và các nông hộ quy mô nhỏ tham gia.

- Ngành hàng này được sản xuất tại cả ngoại ô và vùng nông thôn miền núi.
- Cho đến nay có rất ít các nghiên cứu tập trung vào ngành hàng hoa thương mại.

Ngành hàng hoa tại Việt Nam

Nhu cầu tiêu dùng hoa cắt trên thế giới ở cuối thập kỷ 90 ước tính khoảng 35 tỷ USD. Theo số liệu của ITC/WTO, năm 2003 giá trị xuất khẩu của các loại hoa trên thế giới là 11,3 tỷ USD, trong đó Việt Nam xuất khẩu 5,2 triệu USD. Với giá trị xuất khẩu khiêm tốn năm 2003, ngành xuất khẩu hoa Việt Nam đang có tốc độ tăng trưởng rất nhanh, 38% một năm tính từ năm 1993.

Hình 1 Giá trị xuất khẩu của các loại hoa



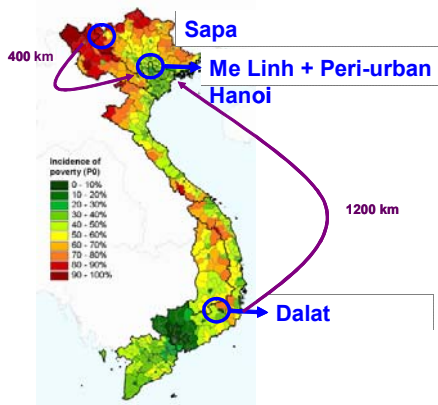
So với thị trường xuất khẩu, thị trường nội địa quan trọng hơn và cũng tăng trưởng một cách đáng kể, diện tích trồng hoa và cây cảnh tăng từ 3.500 ha năm 1999 đến 12.100 ha năm 2003. Mặc dù số liệu về nhu cầu tiêu dùng hoa không có, nhưng diện tích trồng hoa tăng đáng kể được coi là tín hiệu của sức tăng trưởng về nhu cầu tiêu dùng hoa.

Trong ngành hàng hoa cắt, hoa hồng, hoa cúc, hoa lay-ơn, cẩm chướng và hoa ly là những loại hoa quan trọng nhất. Mặc dù không có số liệu thống kê đối với từng loại hoa, nhưng theo những người có kinh nghiệm thì hoa hồng chiếm 35% diện tích trồng hoa trong cả nước. Vùng sản xuất quan trọng nhất là Đồng Bằng Sông Hồng (thuộc Miền Bắc Việt Nam), đặc biệt là tỉnh Vĩnh Phúc, huyện Từ Liêm (Hà Nội) và Đà Lạt (Tây Nguyên). Sự gia tăng diện tích trồng hoa ở những vùng đất cao (1.600m) ở huyện Sapa (tỉnh Lào Cai) đang diễn ra với tốc độ nhanh chóng. Hiện nay, Sapa là địa điểm cung cấp hoa hồng chất lượng cao trong suốt mùa hè từ tháng 3 đến tháng 10 cho thị trường Hà Nội và các tỉnh miền Bắc Việt Nam.

Phương pháp nghiên cứu

Do tầm quan trọng của ngành hàng hoa hồng trong cả hai thị trường nội địa và xuất khẩu nên nghiên cứu của chúng tôi tập trung vào chuỗi tiêu thụ sản phẩm hoa hồng. Nghiên cứu giới hạn trong phạm vi phân tích những chuỗi tiêu thụ sản phẩm quan trọng nhất hiện đang cung cấp hoa cho thị trường Hà nội.

Nghiên cứu sử dụng cả hai phương pháp định tính và định lượng. Phương pháp định tính bao gồm phỏng vấn những cán bộ chủ chốt có nhiều kinh nghiệm, thảo luận nhóm với cán bộ địa phương và tất cả các tác nhân trong chuỗi tiêu thụ. Đối với phương pháp định lượng, chúng tôi tiến hành điều tra 65 hộ sản xuất hoa, 66 người bán lẻ, 15 người bán buôn, 1 công ty, 6 công nhân của công ty hoa và 15 người làm thuê cho các cửa hàng bán lẻ.



Hình 2 Những vùng sản xuất hoa hồng

Các vùng sản xuất được lựa chọn làm địa điểm nghiên cứu là huyện Mê Linh, tỉnh Vĩnh Phúc và huyện Sapa, tỉnh Lào Cai. Do ngân sách hạn hẹp, chúng tôi đã không thể tiến hành nghiên cứu tại Đà Lạt.

Lịch sử phát triển ngành hàng hoa hồng tại Mê Linh.

Tính đến đầu những năm 1990, chưa có một vùng chuyên canh hoa hồng nào ở miền Bắc Việt Nam. Tuy nhiên, tại huyện Mê Linh diện tích hoa hồng đã tăng từ 18 ha (năm 1994) lên 371 ha (năm 2004). Năm 2004, xã Mê Linh có khoảng 2.100 hộ trồng hồng, trong đó 1% số hộ trồng hồng trên quy mô lớn với diện tích từ 5.100 m² đến 18.000 m², 81% số hộ có diện tích 1.800m² hoa hồng, 18% số hộ có từ 1 đến 2 sào hoa hồng. Theo cán bộ xã Mê Linh, tỷ lệ hộ đói nghèo giảm từ 12% năm 1990 xuống còn 1% năm 2003 là do xã đã chuyển đổi cơ cấu cây trồng từ rau sang hoa hồng. Kết quả của việc gia tăng “tiềm lực cây hoa hồng” là tỷ lệ sinh giảm và trình độ văn hoá của người dân được nâng cao.

Ở Mê Linh, người nông dân không chỉ sáng tạo trong sản xuất mà còn sáng tạo trong tiêu thụ sản

phẩm. Người nông dân đã tự tìm tòi thử nghiệm để tìm ra giống hồng phù hợp với đồng đất của họ. Trên thực tế một số người trồng hồng ở Mê Linh đã vào Đà Lạt để tìm hiểu các giống hoa hồng vì thể phần lớn các giống hoa hồng được trồng tại Mê Linh có nguồn gốc từ Đà Lạt. Có thể nói việc ghép hoa hồng Pháp, Hà Lan, Ý trên giống hồng đại (cây tầm xuân được thu lượm trên rừng) là một phát kiến quan trọng của người dân vì cây hoa hồng ghép sẽ có sức chống chịu tốt hơn.

Những chuyển biến về thị trường tiêu thụ sản phẩm cũng diễn ra trong một giai đoạn tương đối ngắn. Nếu như năm 1992 hoa hồng Mê Linh chỉ được bán tại chợ địa phương thì đến năm 2004 một thị trường hoa rất lớn đã được phát triển với 230 người thu mua/bán buôn, 70 người buôn hoa hồng quy mô lớn và 43 nhà lạnh để bảo quản hoa. 50% hoa hồng Mê Linh hiện nay được bán trên thị trường Hà nội, 20% được bán ở các tỉnh phía Bắc, 20% được bán ở các tỉnh miền Trung, còn lại 10% được bán ở những thị trường khác như thành phố Hồ Chí Minh và Trung Quốc.

Trong thời kỳ đầu phát triển ngành hàng hoa hồng ở Mê Linh, các khoản vốn vay đóng một vai trò rất quan trọng trong việc chuyển đổi cơ cấu cây trồng từ lúa-rau sang cây hoa hồng. Đến giai đoạn 1996-1997, ước tính khoảng 60% các hộ gia đình vay từ 500 ngàn đến 50 triệu đồng từ ngân hàng Nông Nghiệp PTNT, hội Nông Dân, hội Phụ Nữ và các quỹ tín dụng khác.

Công tác khuyến nông phục vụ sản xuất hoa hồng bắt đầu được thực hiện từ năm 2000, một số khóa tập huấn về IPM đã bắt đầu được các cơ quan chức năng của tỉnh và huyện tổ chức. Sau đó, UBND tỉnh và UBND huyện mời các nhà nghiên cứu từ Viện Di Truyền về giúp nông dân xây dựng các quy trình kỹ thuật trồng hoa sạch. Nhưng phần lớn các kỹ thuật trồng hồng vẫn được nông dân học hỏi từ ti vi, sách, báo và từ những người nông dân khác.

Khó khăn lớn nhất của người dân Mê Linh là thiếu những giống hoa phù hợp với điều kiện đất đai và khí hậu địa phương, ví dụ: thiếu các giống hoa có thể trồng được trong mùa hè. Hiện tại một số người dân đang có kế hoạch trồng thí điểm các giống hồng Ấn Độ. Không chỉ bị hạn chế do thiếu các giống hồng phù hợp và việc lạm dụng quá mức thuốc trừ sâu, người trồng hồng ở Mê Linh còn phải đối mặt với những khó khăn trong quản lý sâu bệnh và dịch hại. Theo ước tính của người dân, sâu bệnh và dịch hại đã làm giảm 30% sản lượng hoa hồng trong năm 2003.

Lịch sử phát triển ngành hàng hoa Hồng ở Sapa.

Năm 1991-1992, các nhà nghiên cứu người Pháp đã trồng thí điểm hoa hồng trên diện tích 200m² trước cửa nhà khách của UBND huyện Sapa. Lúc đó, họ đã biết được thời tiết tại Sapa từ tháng 3 đến tháng 11 rất thuận lợi cho cây hoa hồng sinh trưởng và phát triển. Tuy nhiên, những thử nghiệm này đã không thành công. Mãi đến năm 1997, một người nông dân có đầu óc sáng tạo ở Mê Linh đã

thuê 1 ha đất để trồng hoa hồng có áp dụng biện pháp ghép giống hồng ngoại trên cây hồng dại. Theo người dân, việc ghép hồng như thế này rất dễ thành công bởi vì hệ rễ của cây hồng dại phát triển tốt hơn. Sau đó, rất nhiều người dân ở Mê Linh đã học tập và làm theo, họ trồng hoa hồng ở Sapa vào mùa hè và trồng hoa hồng ở Mê Linh vào mùa Đông.

Năm 2001, Công ty ATI (do một Việt Kiều tại Mỹ đầu tư vốn) đã quyết định đầu tư trồng hoa hồng trên diện rộng, hiện tại ATI đã trồng được 14 ha hoa hồng. Từ năm 2002, người dân Sapa cũng đã thấy rõ được lợi nhuận từ việc trồng hoa hồng. Vì thế, họ đã thuê người trồng hồng từ Mê Linh lên làm việc với mức lương tương đối cao (1,5 triệu đồng/tháng), qua đó họ có thể học hỏi các kỹ thuật cũng như kinh nghiệm trồng hoa hồng từ những người dân Mê Linh. Năm 2003, có 2 công ty Việt Nam và 4 hợp tác xã trồng hoa hồng đã được thành lập tại Sapa. Diện tích trồng hoa hồng đã lên tới 55 ha tính đến năm 2003 và sẽ tăng lên 110 ha vào năm 2010.

Hoa hồng được vận chuyển đến Hà nội bằng xe tải, 2 ngày một lần các chuyến xe tải rời Sapa từ 6 giờ chiều và đến chợ đầu mối Quảng Bá khoảng một hai giờ sáng. Một số hộ gia đình đã mua xe tải chuyên chở hoa hồng cho các hộ nông dân khác với giá 100 đồng/bông.

Tất cả nông dân trồng hồng trên Sapa là người Kinh, người H'mông chỉ là những công nhân làm thuê trong các trang trại trồng hồng, tuy nhiên điều này có thể thay đổi trong tương lai không xa. Một số hợp tác xã được phỏng vấn đang có kế hoạch mở rộng diện tích hoa hồng thông qua sự phối hợp trồng hoa hồng với người H'mông. UBND tỉnh Lào Cai cũng có kế hoạch đầu tư vốn cho công ty ATI để thực hiện kế hoạch trồng hồng trên diện tích 200 ha. ATI sẽ đào tạo người H'mông biết cách trồng hoa hồng và tiêu thụ sản phẩm cho họ.

Vướng mắc chính của người trồng hoa hồng là khó khăn trong việc thuê mướn đất để mở rộng diện tích trồng hoa hồng. Bởi vì, những mảnh đất phù hợp với cây hoa hồng hiện đang thuộc quyền sở hữu của người H'mông, nhưng họ không muốn cho thuê đất và vẫn đang lưỡng lự xem có nên chuyển đổi sang trồng hoa hồng hay không. Tuy nhiên một số người H'mông làm thuê trên các trang trại hoa hồng đang bắt đầu có kế hoạch trồng hồng trên đất của họ. Do vậy, chúng tôi hy vọng trong tương lai không xa, sự hợp tác trồng hồng với những người H'mông sẽ được tiến hành. Một khó khăn nữa cản trở người trồng hoa là hiện tượng mưa rào và sương mù có ảnh hưởng xấu đến chất lượng của hoa hồng. Hiện tại, hoa hồng ở Sapa chưa được trồng trong nhà lưới, tuy nhiên công ty ATI đang thí điểm trồng hoa trong nhà lưới và có kế hoạch phát triển hệ thống nhà lưới trên diện rộng trong thời gian tới.

Chuỗi tiêu thụ sản phẩm

Với điểm cuối cùng trong chuỗi tiêu thụ hoa hồng là người tiêu dùng hoa ở Hà Nội, chúng tôi đã xác định được các loại chuỗi tiêu thụ sau:

- Nông dân → Người bán buôn → Người bán rong → Người tiêu dùng
- Nông dân → Người bán buôn → quầy hoa → Người tiêu dùng
- Nông dân → Người bán buôn → cửa hàng hoa → Người tiêu dùng
- Nông dân → cửa hàng hoa → Người tiêu dùng
- Nông dân → quầy hàng hoa → Người tiêu dùng
- Nông dân → Người tiêu dùng
- Công ty → Người bán buôn → cửa hàng hoa → Người tiêu dùng
- Công ty → cửa hàng hoa → Người tiêu dùng

Chuỗi tiêu thụ có các công ty tham gia chỉ được hình thành ở Sapa và Đà Lạt, trong khi các chuỗi tiêu thụ a, b và c có thể bắt đầu từ tất cả các vùng sản xuất hoa hồng. Chuỗi d, e và f hầu hết bắt đầu từ huyện Từ Liêm và Mê Linh.

Lượng tiêu dùng và thị phần hoa hồng

Theo kết quả nghiên cứu, số lượng hoa hồng được tiêu thụ trên thị trường Hà Nội ước tính khoảng 261 triệu bông/năm. Với dân số 3 triệu người, trung bình mỗi người dân Hà Nội sử dụng 87 bông hồng một năm. Hoa hồng của Từ Liêm chiếm thị phần lớn nhất trên thị trường Hà Nội (khoảng 50%), tiếp theo là hoa hồng Mê Linh (30%) và thấp nhất là hoa hồng Sapa (6%).

Lợi nhuận từ hoa hồng

Hoa hồng Mê Linh ngắn và nhỏ hơn so với hoa hồng Sapa, vì thế giá hoa hồng Mê Linh thường thấp hơn. Khi thời tiết nóng ẩm, cây hoa hồng phát triển mạnh nên năng suất cao, do vậy giá hoa sẽ giảm. Một lý do khác khiến cho giá hoa hồng Sapa cao hơn hoa hồng Mê Linh là nông dân ở Sapa không trồng được hoa hồng trong khoảng thời gian từ tháng 11 tới tháng 3 hàng năm do thời tiết mùa giá rét, trong khi đó hoa hồng Mê Linh được trồng quanh năm ngay cả khi nhiệt độ lên cao làm chất lượng hoa hồng giảm.

Bảng 1 Tình hình sản xuất hoa hồng

Chỉ tiêu	Mê Linh	Sapa	
	Nông dân (n=45)	Nông dân (n=6)	Công ty ^a (n=1)
Năng suất (1000 bông/ha)	900 (bông nhỏ)	230 (bông to)	170 (bông to)
Doanh thu (USD/ha)	16,077	17,982	10,038 - 16,477
Chi phí cố định (USD/ha)	1,095	1,511	397
Chi phí biến đổi (USD/ha)	6,190	10,142	5,626
Lãi ròng (USD/ha)	9,888	7,839	4,412 - 10,851
Giá thành/1 bônghồng	0.01	0.05	0.03

^a Vì những lý do an toàn trong kinh doanh nên số liệu về doanh thu và lãi của công ty không được nêu cụ thể, số liệu đưa ra trên bảng chỉ là ước tính

Chi phí biến đổi trong sản xuất hoa hồng ở Sapa cao hơn nhiều ở Mê Linh vì tất cả lao động đều phải đi thuê. Ở Mê Linh, các hộ trồng hồng chỉ sử dụng lao động gia đình là chính, lao động này không nằm trong chi phí biến đổi nên không tính vào lãi ròng. Doanh thu và lợi nhuận của công ty dao động trong một khoảng vì chúng tôi không có được thông tin chính xác về giá, tuy nhiên chúng tôi đã dựa trên giá bán hoa của đa số người trồng hồng tại Sapa để ước tính. Đối với người sản xuất ở Sapa cũng như Mê Linh thì thuốc trừ sâu là một khoản chi phí khá tốn kém, nó chiếm từ 25% đến 42% trong tổng chi phí (bao gồm cả chi phí cố định). Do hầu hết nông dân đều sử dụng các loại thuốc sâu giá rẻ, nên một lượng lớn thuốc trừ sâu đã được nông dân sử dụng trên các cánh đồng hoa hồng.

Tạo công ăn việc làm

Để có thể so sánh được khả năng tạo công ăn việc làm giữa các chuỗi tiêu thụ khác nhau, chúng tôi đã tiến hành tính toán theo chỉ số FTE, ước tính lượng FTE cần sử dụng để sản xuất và tiêu thụ 10.000 bông hồng. Một FTE được tính bằng 240 ngày công lao động trong một năm. Tính toán được thực hiện trên 14 chuỗi tiêu thụ sản phẩm khác nhau, trong mỗi chuỗi chúng tôi đều xác định số lượng ngày công lao động mà mỗi tác nhân tham gia phải đầu tư để sản xuất và tiêu thụ được 10.000 bông hồng. Sự khác nhau giữa chuỗi 4 và chuỗi 5 ở Sapa là chuỗi 4 có quy mô trồng hoa hồng lớn hơn (>2 ha), và chuỗi 5 có quy mô nhỏ hơn (<1 ha). Trên thực tế các hoạt động tiêu thụ sản phẩm của họ không khác nhau nhiều, trên thực tế chúng tôi có thể ghép hợp 2 chuỗi trên vào một, nhưng vì có sự khác nhau về mức độ sản xuất nên chúng tôi phải tách chúng ra làm 2 chuỗi.

Bảng 2 Lao động được tạo ra trong mỗi chuỗi tiêu thụ, tính trên 10.000 bông hồng

Chuỗi	Mê Linh (FTE/10.000 bông)							Sapa (FTE/10.000 bông)						
	1A	1B	1C	2A	2B	2C	3	4A	4B	4C	5A	5B	5C	
Công nhân														
Người sản xuất	0.32	0.32	0.32	0.43	0.43	0.43	0.51	0.32	0.32	0.32	0.88	0.88	0.88	
Người bán buôn	0.01	0.01	0.01					0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	
Cửa hàng hoa	0.880			0.23				0.88			0.88			
Quầy hoa		0.24			0.14				0.24			0.24		
Người bán rong			0.14			0.14				0.14			0.14	
Tổng	1.21	0.57	0.47	0.65	0.57	0.56	0.51	1.22	0.58	0.48	1.78	1.14	1.04	

Tất cả người sản xuất trong kênh 5a và cửa hàng hoa (trong các kênh 1a, 2a, 4a, 5a, 6) là những tác nhân cần nhiều lao động nhất để sản xuất và bán 10.000 bông hồng. Nhìn chung, chuỗi 5a cần nhiều công lao động nhất 1,78 FTE/10.000 bông, tiếp đến là chuỗi 6, sau đó đến chuỗi 4a và 1a.

Dựa trên tổng lượng tiêu dùng hoa hồng của Hà Nội và thị phần của mỗi chuỗi tiêu thụ hoa hồng chúng tôi tính được tổng số lao động do các chuỗi tiêu thụ hoa hồng tạo ra trên thị trường Hà Nội vào khoảng 17.000 FTE.

Giá trị thuần

Giá trị thuần được tính cho tất cả các tác nhân tham gia trong từng chuỗi sản xuất và tiêu thụ hoa hồng (tính trên 10.000 bông hồng). Tính toán cho thấy giá trị gia tăng của các cửa hàng hoa là cao nhất, và giá trị do công nhân trồng hoa trong công ty tạo ra cao hơn người sản xuất. Nhìn chung, các tính toán cũng chỉ ra rằng giá trị gia tăng được tạo ra từ các tác nhân trong chuỗi 6 là cao nhất.

Bảng 3 Giá trị thuần gia tăng trên 10.000 bông hồng trong mỗi chuỗi tiêu thụ

Chain	Mê Linh (net value in USD/10,000 roses)							Sapa (net value in USD/10,000 roses)						
	1A	1B	1C	2A	2B	2C	3	4A	4B	4C	5A	5B	5C	6
Worker														252
Producer	97	97	97	150	150	150	62	158	158	158	337	337	337	236
Wholesaler	41	41	41					57	57	57	57	57	57	57
Flower shop	406			185				406			406			406
Flower stall		96			199				96				96	
Hawker			133				106			133			133	
Total	544	234	271	334	349	256	62	622	312	348	801	490	527	951

Nếu người trồng hoa ở Mê Linh bán hoa hồng trực tiếp cho các cửa hàng hoa thì họ có thể thu được cao hơn 53USD/10.000 bông hồng so với việc họ bán hoa cho những người mua buôn. Tuy nhiên, như chúng ta thấy trên bảng 4, việc bán hoa trực tiếp khiến họ mất nhiều thời gian hơn so với bán cho người mua buôn, vì thế giá trị thuần tính trên một FTE của họ thấp hơn. Nếu người sản xuất bán hoa trực tiếp cho người tiêu dùng thì giá hoa tính trên 10,000 bông sẽ thấp hơn, do vậy họ không thích bán theo hình thức này trừ trường hợp hoa kém chất lượng, không đáp ứng được yêu cầu của người mua buôn.

Bảng 4 Giá trị thuần gia tăng trên một FTE trong mỗi chuỗi tiêu thụ

Chain	Mê Linh							Sapa						
	1A	1B	1C	2A	2B	2C	3	4A	4B	4C	5A	5B	5C	6
Worker	437	437	437	358	358	358	192	647	647	647	548	548	548	516
Producer	3.832	3.832	3.832					4.176	4.176	4.176	4.176	4.176	4.176	4.176
Wholesaler	977			815				977			977			977
Flower shop		827			1.856				827			827		
Flower stall			1.244				941			1.244			1.244	
Hawker														
Total	5.246	5.096	5.513	1.173	2.214	1.299	192	5.799	5.650	6.067	5.701	5.551	5.968	6.151

Giá trị thuần gia tăng trên một chỉ số FTE của người bán buôn là cao nhất (tính cho 10,000 bông). Nhận định này khá hợp lý vì người bán buôn thường mua với số lượng lớn hoa hồng trên một ngày công FTE, khối lượng này sẽ bù lại phần giá trị thuần gia tăng trên 10.000 bông. Tương tự, người bán rong cũng có giá trị thuần khá cao trên một FTE, cao hơn so với các cửa hàng hoa bởi vì các cửa hàng hoa cần nhiều lao động và tốn rất nhiều công trước khi hoa hồng được đem ra bán. Giá trị thuần của một công nhân tính trên một FTE cũng giống như của người sản xuất.

Dựa trên tổng lượng tiêu dùng hoa của Hà Nội và thị phần của mỗi chuỗi tiêu thụ, chúng tôi ước tính giá trị của tất cả các chuỗi cung cấp hoa hồng cho Hà Nội vào khoảng 7,5 triệu USD/năm. Con số này cao hơn nhiều so với tổng giá trị hoa xuất khẩu của Việt Nam hiện nay.

Sự phụ thuộc vào hoa hồng

Thu nhập của các hộ gia đình từ hoa hồng dao động trong khoảng 540 USD (đối với gia đình công nhân) đến 8.201 USD (đối với các hộ sản xuất).

Số liệu điều tra cũng cho thấy thu nhập của công nhân thấp hơn thu nhập của người sản xuất. Điều này có vẻ mâu thuẫn với những kết quả về giá trị gia tăng trên một đơn vị FTE. Sở dĩ giá trị gia tăng của người sản xuất cao hơn giá trị gia tăng của công nhân trồng hồng là vì giá trị gia tăng của người sản xuất còn bao gồm cả công lao động của các thành viên trong gia đình. Trong khi thu nhập của công nhân chỉ tính cho công lao động của họ, còn các lao động khác trong gia đình vẫn có thu nhập riêng từ các hoạt động khác.

Bảng 5 Sự phụ thuộc vào hoa hồng của từng tác nhân

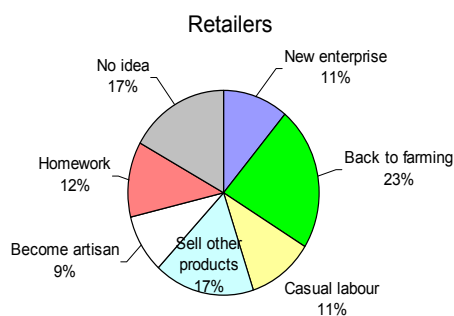
Nhân tố	Phần trăm thu nhập hộ gia đình từ hoa hồng (%)	Thu nhập trung bình từ hoa hồng
Người sản xuất trong kênh 1,2,3	79	1,611
Người sản xuất trong kênh 4	75	8,201
Người sản xuất trong kênh 5	61	4,947
Công nhân	-	580
Bán buôn	42	5,111
Cửa hàng hoa	23	2,020
Người làm thuê trong cửa hàng hoa	-	843
Quầy hoa	29	1,385
Người bán rong	33	1,003

Ngoài ra nguồn thu từ hoa hồng của công nhân chỉ tính trong 9 tháng, 3 tháng còn lại trong năm họ có thể làm việc khác để tăng thêm thu nhập. Trong khi đó thu nhập của người sản xuất phụ thuộc hoàn toàn vào hoa hồng. Thu từ hoa hồng của cửa hàng hoa chỉ chiếm 23% tổng thu nhập vì họ thường kinh doanh nhiều loại hoa khác nhau. Tỷ lệ phần trăm thu nhập từ kinh doanh hoa của các cửa hàng hoa là 67%, các quầy hoa là 43% và của người bán rong là 50% so với tổng thu nhập trong năm của toàn bộ gia đình họ.

Ảnh hưởng đến xoá đói giảm nghèo

Để đánh giá tác động của các chuỗi tiêu thụ sản phẩm hoa hồng tới công tác xoá đói giảm nghèo, chúng tôi đã tiến hành phỏng vấn các tác nhân tham gia chuỗi tiêu thụ với cùng một câu hỏi: nếu không thể tham gia vào chuỗi tiêu thụ sản phẩm hoa hồng thì công việc nào sẽ là sự lựa chọn tốt nhất đối với anh/chị?. Câu trả lời được dùng để tìm ra các giải pháp cho việc sử dụng nguồn lực đất đai và lao động từ trồng hồng, từ đó tìm ra giải pháp tốt nhất. Còn lại, tất cả các nguồn lực khác và thu nhập của hộ gia đình được coi như không đổi. Những câu trả lời thu được là: hầu hết nông dân sẽ chuyển sang các cây trồng khác, nhiều nhất là trồng rau, thậm chí có hộ quay lại cấy lúa, có hộ chuyển sang chăn nuôi, hoặc phát triển ngành nghề phi nông nghiệp (15%), một số hộ sẽ bán đất (2%) và có những hộ không thể nghĩ ra bất kỳ giải pháp nào mang tính khả thi (24%).

Sơ đồ 3. Sự lựa chọn tốt nhất của người bán lẻ



Hầu hết người bán lẻ (đặc biệt là những người bán rong) sẽ quay trở lại làm nông nghiệp, một số người chuyển sang bán những sản phẩm khác hoặc bắt đầu một nghề mới, 17% số người bán lẻ chưa nghĩ ra xem họ sẽ làm gì.

Đối với nông dân trực tiếp sản xuất, chúng tôi đã xây dựng các phương án khác nhau. Những hộ chuyển sang trồng rau thì có thể canh tác theo kiểu hệ thống trang trại với 3 vụ rau và 1 vụ lúa trong 1 năm. Những hộ muốn quay lại cấy lúa có thể trồng 2 vụ lúa và 1 vụ rau trong 1 năm. Đối với những hộ muốn tìm kiếm những ngành nghề sản xuất phi nông nghiệp, chúng tôi đã sử dụng số liệu của Chi Cục Thống Kê về mức thu nhập của các loại hình lao động phi nông nghiệp để tính toán.

Bảng 6 Tỷ lệ số hộ điều tra theo các chuẩn nghèo khác nhau

Các lựa chọn	Tiêu chuẩn nghèo đói	Mê Linh 1, 2, 3 n=47	Sapa 4 n=3	Sapa 5 n=3
Tình trạng hiện tại	1 PPP\$/ngày	11	0	0
	Giới hạn tiêu dùng	15	0	0
	2 PPP\$/ngày	15	0	0
Trồng rau	1 PPP\$/ngày	15	0	0
	Giới hạn tiêu dùng	45	0	0
	2 PPP\$/ngày	62	0	0
Phi nông nghiệp	1 PPP\$/ngày	2	0	0
	Giới hạn tiêu dùng	13	33	67
	2 PPP\$/ngày	19	33	67

Dựa trên số liệu về thu nhập trong 1 năm, 15% số hộ điều tra ở Mê Linh hiện tại được coi như sống dưới mức nghèo đói. Nếu người nông dân không tham gia vào chuỗi tiêu thụ hoa hồng và không chuyển sang trồng rau thì 45% trong số họ sẽ có thu nhập dưới ngưỡng nghèo. Hoặc, nếu người nông dân ở Vĩnh Phúc chuyển sang các ngành nghề phi nông nghiệp, thu nhập của họ sẽ cao hơn, khi đó sẽ có ít người sống dưới mức nghèo hơn. Tuy nhiên, để tìm được một ngành nghề phi nông nghiệp phù hợp với người nông dân Mê Linh không phải là chuyện dễ dàng. Đặc biệt việc làm

cho lao động nữ và lao động trung niên. Chỉ 15% trong số họ có cơ hội việc làm tốt.

Đối với nông dân tại Sapa, không có hộ nào trong số hộ được điều tra sống trong tình trạng đói nghèo. Vì thế, xu hướng chuyển sang trồng rau sẽ không thay đổi nhiều. Nhưng sự chuyển dịch sang lĩnh vực phi nông nghiệp mang tính thủ công, đơn giản ở huyện Sa Pa sẽ giúp cho 3 trong 6 hộ dân thoát khỏi cảnh nghèo đói.

Giải pháp cho lao động làm thuê trong chuỗi tiêu thụ hoa hồng và cho người bán lẻ vẫn chưa được tính đến. Do lao động làm thuê dễ biến động nên chúng tôi đã tính toán số lượng công lao động làm thuê cần thiết để tạo ra 10.000 bông hoa hồng trong mỗi chuỗi tiêu thụ.

Với mỗi vạn bông hồng trong chuỗi 6 (những công ty lớn ở Sa Pa) cần nhiều công lao động nhất. Khoảng 0.73 lao động làm thuê cho một vạn bông hồng, chiếm gần 52% tổng số FTE tạo ra. Trong số lao động làm thuê có 90% là nữ và 20% là người dân tộc thiểu số. Tuy nhiên, qua phỏng vấn những công nhân người H'Mông thì thấy họ không phải là những người nghèo nhất. Trên thực tế, công ty sản xuất hoa hồng còn thu hút được cả những nông dân có tư tưởng đổi mới, họ đến làm thuê cho công ty với mục đích học hỏi để trồng hoa hồng. Một vài người trong số họ là những nông dân khá giỏi, nhưng họ vẫn muốn học hỏi kinh nghiệm để có thể tự trồng hồng trong tương lai.

Bảng 7 Công lao động làm thuê tính theo chỉ số FTE cho mỗi chuỗi tiêu thụ 10.000 bông hồng

Chain	Me Linh (Hired labour in FTE/10,000)						Sapa (Hired labour in FTE/10,000)							
	1A	1B	1C	2A	2B	2C	3	4A	4B	4C	5A	5B	5C	6
Worker														0.49
Producer	0.01	0.01	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.23	0.23	0.23	0.17	0.17	0.17	0.02
Wholesaler	0.00	0.00	0.00					0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flower shop	0.22			0.11				0.22			0.22			0.22
Flower stall	0.00			0.00										0.00
Hawker			0.00			0.00				0.00				0.00
Total hired FTE	0.24	0.01	0.01	0.12	0.00	0.00	0.00	0.46	0.24	0.24	0.40	0.18	0.18	0.73
Total FTE	1.21	0.57	0.47	0.65	0.57	0.56	0.51	1.22	0.58	0.48	1.78	1.14	1.04	1.41
% Hired FTE of FTE	19%	2%	2%	18%	1%	1%	0%	38%	41%	49%	22%	15%	17%	52%

Công lao động quan trọng nữa được sử dụng là lao động trong các cửa hàng hoa. Với mỗi vạn bông hồng họ tạo ra được 0.22 FTE.

Rào cản trong việc tham gia vào chuỗi tiêu thụ hoa hồng

So với các cây trồng khác như rau thì trồng hồng cần khá nhiều vốn. Đặc biệt, chi phí cho năm đầu tiên rất tốn kém vì người sản xuất phải đầu tư giống hoa và khoan giếng nếu hệ thống tưới tiêu không đáp ứng được yêu cầu. Chi phí đầu tư năm đầu cho một sào hồng ở Mê Linh vào khoảng 4 triệu đồng (khoảng 262 USD). Những người nông dân nghèo hơn chỉ có thể đầu tư nếu họ được vay vốn. Ở Mê Linh, quá trình này diễn ra từ 10 năm trước. Và rất có thể nó sẽ khác với những người dân trồng hồng tại Sa Pa.

Ở Sa Pa, một rào cản khác xuất hiện trong việc gia nhập chuỗi tiêu thụ của người trồng hồng là mối quan hệ làm ăn với những người bán buôn dưới Hà Nội. Hiện nay, rất nhiều người trồng hồng

ở Sa Pa là những người đã từng trồng hồng ở Mê Linh, vì thế họ có mối liên hệ thường xuyên với những người bán buôn. Còn đối với người H'Mong thì đây quả là một cản trở không nhỏ vì họ không hề có một mối quan hệ nào với những người mua hoa hồng. Nhưng chúng tôi hi vọng rằng, trong tương lai không xa những người trồng hồng hiện tại và các công ty sản xuất hoa hồng tại Sa Pa sẽ phát triển kế hoạch tiêu thụ hoa hồng. Họ sẽ cung cấp kiến thức trồng hồng cũng như mua hoa hồng từ những người nông dân không có mối liên hệ trực tiếp với người mua buôn ở Hà Nội.

Kết luận

Có thể nói nghề trồng hoa hồng đã phát triển rất nhanh ở 1 số tỉnh Miền Bắc Việt Nam. Theo nhu cầu của thị trường, người nông dân đáp ứng như những doanh nghiệp thực thụ, tự họ đã tìm cách đổi mới và phát triển nghề trồng hoa hồng. Đồng thời, người thu mua hoa cũng góp phần không nhỏ vào sự phát triển nhanh chóng của ngành hàng này bằng việc đầu tư xây dựng các nhà lạnh để bảo quản hoa hồng.

Những tính toán chỉ ra rằng tiêu dùng hoa hồng ở thị trường Hà Nội tạo ra một lượng lớn lao động khoảng 17.000 FTE với giá trị 7.5 triệu UDS. Đối với nông dân ở Mê Linh, chúng tôi ước tính sự tham gia của họ vào chuỗi tiêu thụ hoa hồng đã giúp 30% số hộ thoát khỏi cảnh nghèo đói, cao hơn hẳn sự tham gia vào các lĩnh vực sản xuất nông nghiệp khác.

Để xác định chuỗi tiêu thụ nào có ảnh hưởng lớn đến xóa đói giảm nghèo, thì điều quan trọng cần phải biết là người buôn hoa sẽ làm gì với lợi nhuận của họ (đây là ảnh hưởng theo cấp số nhân). Nếu người sản xuất hoa không thể tiến hành bán hoa cho những người bán lẻ theo các cách khác như hiện nay, thì người sản xuất sẽ có thu nhập thuần trên một đơn vị FTE lớn hơn khi họ bán trực tiếp cho người bán lẻ. Hiện tại, chuỗi tiêu thụ sản phẩm số 1 dường như có tác dụng xóa đói giảm nghèo tốt nhất, bởi vì hiện nay những lao động làm thuê tham gia vào chuỗi tiêu thụ 6 không phải là những người nghèo nhất. Thực tế cho thấy những người công nhân sản xuất hoa ở các công ty là những người đổi mới, họ làm để học hỏi kinh nghiệm. Tuy nhiên, khi diện tích trồng hoa được mở rộng và cần có nhiều người làm thuê hơn nữa thì những người nghèo sẽ có nhiều cơ hội hơn để tham gia vào sản xuất hoa hồng.

Do đó, phát triển chuỗi tiêu thụ hoa hồng ở những vùng núi có nhiệt độ thấp, đặc biệt tập trung vào thời điểm mùa hè sẽ tạo khả năng rất lớn trong việc xóa đói giảm nghèo, bởi vì nó góp phần tạo thêm công ăn việc làm cho những vùng nông thôn miền núi. Để phương án này khả thi hơn nữa, các thí nghiệm cần được tiến hành để nghiên cứu trồng hoa hồng trong nhà lưới làm bằng vật liệu nilông rẻ tiền, tránh thời kỳ giá lạnh của mùa Đông tại Sapa. Một phương án mở rộng sản xuất hồng nữa là: khuyến khích sự hợp tác sản xuất giữa các công ty với người nông dân. Bên cạnh đó, thu hút

đầu tư trực tiếp của nước ngoài có thể góp phần đẩy nhanh tốc độ phát triển sản xuất và tạo cơ hội xuất khẩu hoa hồng.

của Chính Phủ, phương pháp này cần được phổ biến rộng rãi cho các cộng đồng khác.

Việc sử dụng quá nhiều và đặc biệt là lạm dụng thuốc bảo vệ thực vật trong sản xuất hoa hồng là một trong những bất lợi lớn nhất. Điều này sẽ đặc biệt nghiêm trọng nếu nó diễn ra trên diện rộng ở những vùng núi tương đối khó thoát nước, bởi vì con người cũng sống bằng nguồn nước đó. Vì thế, sẽ rất quan trọng nếu những nghiên cứu này được áp dụng để giúp người nông dân có thể vừa phát triển sản xuất, vừa duy trì được một nền nông nghiệp bền vững.

Thị trường bảo hoa

Thật đáng tiếc, chúng tôi không có số liệu về lượng tiêu dùng hoa hồng nội địa, do vậy không thể ước lượng được sự tăng trưởng của thị trường này. Nhưng, khi một chính sách cho ngành trồng hoa ra đời đòi hỏi sự bảo hoa của thị trường cần phải được giữ ở mức có thể kiểm soát được. Theo kết quả thảo luận nhóm với nông dân tại Mê Linh, lợi nhuận thu được trên 1 sào hoa hồng đã giảm từ 8 triệu đồng (năm 1993) xuống còn 5 triệu đồng (năm 2004). Nông dân dự đoán rằng lợi nhuận có thể giảm hơn nữa, có thể chỉ còn 3.5 triệu vào năm 2010. Nguyên nhân chính của sự giảm sút này là do sự gia tăng sâu bệnh và dịch hại (làm cho năng suất hoa thấp và phải dùng nhiều thuốc bảo vệ thực vật hơn), đồng thời là sự gia tăng của các chi phí đầu vào cũng như sự giảm giá sản phẩm hoa hồng. Sự sụt giảm này nói lên: tăng trưởng trong cung phải theo kịp với sự tăng lên của nhu cầu tiêu dùng trên thị trường.

Theo tính toán của những người cung cấp thông tin, giá hoa hồng ở Sa Pa sẽ giảm khi diện tích sản xuất đạt 70 ha. Nhu cầu hoa trên toàn Miền Bắc sẽ được thoả mãn khi diện tích hoa hồng ở Sa Pa đạt 250 ha. Sự bảo hoa của thị trường hoa hồng có thể được phòng ngừa bằng cách đa dạng hoá chủng loại và màu sắc hoa, cũng như phối hợp trồng các loại hoa khác nhau. Thêm vào đó, cần phải tìm cơ hội xuất khẩu cho hoa hồng. Công ty DALAT HASFARM đã minh chứng rằng xuất khẩu hoa là hoàn toàn có thể làm được ở Việt Nam. Cho tới bây giờ hoa hồng ở Miền Bắc Việt Nam vẫn hầu như chưa được xuất khẩu, ngoại trừ một số ít được xuất khẩu sang Trung Quốc. Nếu có cơ hội xuất khẩu, giá thành hoa hồng sẽ mang tính cạnh tranh hơn nhưng bù lại chất lượng hoa được cải thiện rất nhiều. Tùy thuộc vào thị trường xuất khẩu mà người trồng hoa cần cải thiện thời gian sử dụng của hoa thương phẩm. Có rất nhiều kỹ thuật giúp cải thiện chất lượng hoa hồng, nhưng đến nay người nông dân mới chỉ được hỗ trợ những kiến thức rất hạn chế từ phía các cơ quan nghiên cứu và khuyến nông. Thông qua nhiều thử nghiệm, quản lý dịch hại tổng hợp và phát triển hệ thống nhà lưới bằng vật liệu ni-lông có thể được áp dụng để cải thiện chất lượng hoa hồng.

Những phương pháp trên chỉ mới được áp dụng trong cộng đồng trồng hoa hồng. Để nâng cao hiệu quả phân bổ nguồn ngân sách nghiên cứu

Thông tin chi tiết

Có thể tìm hiểu thêm các thông tin chi tiết trong các báo cáo trên trang web:

www.growoutofpoverty.nl

Nghiên cứu được thực hiện bởi:



- Viện nghiên cứu kinh tế nông nghiệp (LEI) thuộc Đại học Wageningen, Hà Lan.
- Trung tâm Sinh thái Nông nghiệp (CARES), Đại học Nông nghiệp Hà Nội
www.cares.org.vn

Mọi thông tin chi tiết xin liên hệ với:

Siebe van Wijk

Văn phòng dự án Wageningen UR,

Đại học Nông nghiệp Hà Nội

Trâu Quỳ, Gia Lâm, Hà Nội

Điện thoại: +84 (0)9-12346134

Fax: +84 (0)4 8766642

E-mail: siebe.vanwijk@wur.nl

Internet: www.lei.nl/vietnam

Lời cảm ơn

Nghiên cứu này được thực hiện trong khuôn khổ dự án “Ngành hàng rau hoa quả xóa đói giảm nghèo”. Dự án được chương trình EC-PREP của Văn phòng phát triển quốc tế (Vương Quốc Anh) và Chương trình hợp tác quốc tế của Bộ Nông nghiệp, quản lý tài nguyên và chất lượng lương thực (Vương Quốc Hà Lan) tài trợ. Sự hỗ trợ này là vô cùng quý giá.

Thông tin cụ thể về những chương trình này có trên trang web:

- www.ec-prep.org
- www.north-south.nl



Hoa hồng trên vùng núi của Sapa



Sản xuất hoa hồng tại Sapa



Vận chuyển hoa hồng từ Mê Linh về Hà Nội



Cửa hàng hoa



Người bán rong