

## CHƯƠNG II: CHUỖI GIÁ TRỊ NHO NINH THUẬN.

### I GIỚI THIỆU

#### 1. Giới thiệu chung

Ninh Thuận là một tỉnh ở cực Nam Trung Bộ, có điều kiện đất đai và khí hậu với đặc trưng khô và nóng, ẩm, thích hợp cho cây nho sinh trưởng, phát triển và cho năng suất cao. Cây nho được du nhập vào Ninh Thuận từ những năm 1960 và được sản xuất thành hàng hóa vào những năm 1980. Nơi đây đã hình thành một vùng nho điển hình và tập trung lớn nhất cả nước.

Tuy nhiên, việc sản xuất nho hiện nay tại Ninh Thuận đang gặp nhiều khó khăn như kĩ thuật canh tác chưa hợp lí, bón phân hóa học không cân đối, thu hoạch không đúng thời gian nên chất lượng nho ngày càng giảm. Ngoài ra, chi phí đầu tư cao, dịch bệnh phát triển, năng suất bấp bênh, thị trường tiêu thụ không ổn định, chuỗi hệ thống sản xuất và phân phối còn nhiều khó khăn và phức tạp ... Chính vì vậy đời sống người dân Ninh Thuận nói chung, và người nông dân trồng nho tại đây nói riêng, vẫn còn rất khó khăn.

Một yếu tố khá quan trọng đó là yếu tố con người luôn là một vấn đề khó khăn nhất trong việc thực hiện các chương trình khuyến nông có quy mô lớn do tỷ lệ người dân ít học, tỷ lệ người dân tộc tại Ninh Thuận khá cao \*. Chính vì vậy việc tìm ra phương hướng phát triển cho loại sản phẩm tiềm năng này từ khâu sản xuất đến khâu tiêu thụ, đặc biệt từ khâu cắt trái, bao bì, bảo quản, chuyên chở và thị trường là không hề đơn giản và hết sức cần thiết.

Do yêu cầu của dự án nhằm xây dựng một chuỗi hệ thống giá trị từ người nông dân cho đến thương lái, nhà bán sỉ/lẻ, siêu thị, nhà chế biến, xuất khẩu v.v nên với cây nho Ninh Thuận, báo cáo này vẫn được chú trọng tập trung vào việc phân tích chuỗi giá trị này. Tuy nhiên, do chất lượng của sản phẩm nho bị ảnh hưởng rất nhiều bởi các khâu chọn giống và trồng trọt, nên chúng tôi dành một phần đầu giới thiệu chi tiết hơn quá trình này trước khi bước vào phân tích chuỗi giá trị như báo cáo khác.

---

\* Trên địa bàn Ninh Thuận có 28 dân tộc, nhưng đông nhất là người Kinh, người Chăm và người Gia Rai. Theo tài liệu điều tra dân số 1/4/1999, Ninh Thuận có 57,1 nghìn người Chăm, chiếm trên 11,3% dân số toàn tỉnh và chiếm 43,0% tổng số người Chăm của cả nước ; 47,6 nghìn người Gia Rai, chiếm 9,4% và 49,1% tương ứng.

## II. THÔNG TIN CHUNG

### 1. Tỉnh Ninh Thuận

Ninh Thuận là tỉnh duyên hải Đông Nam Bộ Việt Nam được bao bọc 3 mặt là núi. Địa hình có 3 dạng: miền núi, đồng bằng, vùng ven biển. Bắc giáp Khánh Hòa, Tây giáp Lâm Đồng, Nam giáp Bình Thuận và Đông giáp biển Đông (Nguồn 11, phụ lục 6)

Theo Niên Giám Thống Kê 2004 của tỉnh Ninh Thuận, diện tích đất tự nhiên của tỉnh là 3,360.06 km<sup>2</sup>. Trong đó, diện tích đất nông nghiệp là 58,213.6 ha.

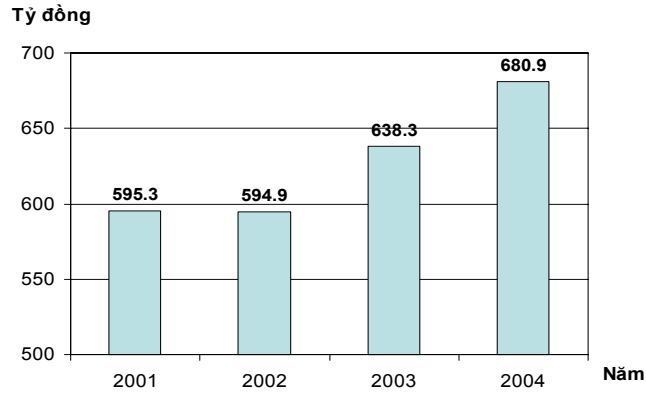


Ninh Thuận có hai mùa rõ rệt: mùa khô và mùa mưa. Mùa khô từ tháng 11- 4, có độ ẩm cao (đây là mùa thích hợp trồng nho vụ chính) và mùa mưa từ tháng 5 - 10. Ninh Thuận nằm trong khu vực có vùng khô hạn nhất nước, khí hậu nhiệt đới gió mùa với các đặc trưng là khô nóng, gió nhiều, bốc hơi mạnh và không có mùa đông. Nhiệt độ trung bình năm 27 °C, lượng mưa trung bình 705 mm (28 in) và tăng dần theo độ cao lên đến 1,100 mm (43 in) ở vùng miền núi. Có thể nói khí hậu và thổ nhưỡng ở đây rất thích hợp cho cây nho sinh trưởng, phát triển và cho năng suất cao.

Theo Tổng Cục Thống Kê, dân số Ninh Thuận năm 2004 là 554.7 nghìn người, thành thị chiếm 32,3 %, nông thôn 67,7% với mật độ dân số là 165 người/ km<sup>2</sup>. Số người lao động (nông, lâm nghiệp) là 153,625 người, trong đó có khoảng 15.000 người trồng nho chiếm khoảng 10% dân số lao động nông lâm nghiệp (Nguồn 7, phụ lục 6). Trình độ dân trí thấp, tỉ lệ người dân tộc khá cao, số hộ nghèo nhiều nên việc thực hiện các chương trình phát triển cây nho với qui mô lớn rất khó thực hiện (Nguồn: sở NN&PTNT).

Với những điều kiện tự nhiên khắc nghiệt, nhất là yếu tố con người nên nhìn chung Ninh Thuận vẫn là một tỉnh nghèo và khó khăn, với mức bình quân thu nhập đầu người thấp: chỉ đạt 4,186.000 đồng/2004 (Nguồn: Niên giám thống kê 2004). Năm 2004, GDP của tỉnh tăng 9.5%, là năm có tốc độ tăng trưởng cao nhất trong những năm gần đây (nguồn 12, phụ lục 6)

Đồ thị 6: Giá trị sản xuất nông nghiệp 2001-2004 của Ninh Thuận theo giá so sánh 1994:



(Nguồn: Niên Giám thống kê tỉnh Ninh Thuận, 2004)

Theo đồ thị trên, trị sản xuất nông nghiệp của Ninh Thuận vẫn có sự tăng trưởng đều đặn, đặc biệt từ 2002 trở lại (trung bình tăng 6.98 %).

## 2. Thông tin về cây nho Ninh Thuận

### 2.1 Giống & đặc điểm nho Ninh Thuận

Khác với các loại trái cây khác của Việt Nam, nho là loại cây trái được du nhập từ các nước trên thế giới vào Việt Nam từ những năm 1960. Giống nho đầu tiên được trồng là giống nho đỏ ăn tươi Red Cardinal. Cho tới bây giờ, đây vẫn là giống nho chủ lực do sản lượng tương đối cao (20 tấn/ha), kinh nghiệm của nông dân trong trồng trọt và kháng bệnh cũng như thói quen tiêu thụ trong người dân Việt Nam khá lâu đời (nguồn phỏng vấn chuyên sâu sở Khoa Học Công Nghệ)

Đến năm 2000, Ninh Thuận mở rộng thêm một số giống Nho mới như: Nho Xanh ăn tươi NH01-48, Nho Đen Black Queen, Red Star, Palchong seedless, Muscat Alexandria. Trong đó giống nho xanh NH01-48 là giống nho đang được trồng với diện tích lớn do cho sản lượng cao hơn giống Red Cardinal (khoảng 30 tấn/ha). Ngoài ra, các giống nho làm gốc ghép như Couderc 1613, Ramsey cũng đang được thử nghiệm trồng tại trung tâm giống cây trồng Nha Hồ, Ninh Thuận (Nguồn: sở NN & PTNT Ninh Thuận)

Cho đến nay, tại Ninh Thuận, 100% các hộ nông dân vẫn chỉ trồng các giống nho ăn tươi. Trung tâm giống cây trồng có khoảng 162 giống nho, trong đó chỉ có 40 giống nho rượu. Theo Ts. Nông, phó giám đốc trung tâm cây giống Ninh Thuận, sắp tới trung tâm sẽ tiến hành quảng bá một số loại giống nho rượu như NH02-04, NH02-10 (Chambourcin), NH 02-09 (Rubi Red), Chardonay, Syrah..để người dân thử trồng, đáp ứng yêu cầu về giống nho rượu đạt chất lượng tốt cho nhu cầu làm rượu vang trong tương lai (nguồn phỏng vấn sâu sở Khoa Học Công Nghệ)

Sau đây là hai giống nho ăn tươi chính tại Ninh Thuận.

+**Giống nho đỏ (red cardinal)** (hình 3, phụ lục 7) : cây có sức sống trung bình tới cao. Chùm quả trung bình, hình nón cụt hoặc nón dài, quả đóng chặt vừa phải. Quả có màu đỏ sẫm, hình cầu hoặc elip. Kích thước quả nhỏ tới trung bình với 14-15<sup>0</sup> brix\*. Đây là giống nho chín sớm, thời gian từ cắt cành tới chín 87-95 ngày. Giống nho này chủ yếu trồng với mục đích ăn tươi và mẫn cảm với nhiều loại nấm bệnh.

Giống tồn tại trên 30 năm, từ khoảng trước năm 2000 giống chiếm 100% diện tích, nhưng hiện nay còn lại khoảng 80% , diện tích còn lại 20 % là các giống mới nhập.

Giống nho này cho đến nay vẫn được trồng nhiều nhất còn một phần do thói quen tiêu thụ của người dân về loại nho này(màu đỏ) thích hợp cúng bái, thờ cúng trong những ngày rằm, lễ. (Nguồn in-depth interview nông dân)

+**Giống nho NH 01 – 48 (white Malaga)** (hình 1, phụ lục 7) giống này được nhập từ Thái Lan từ 1997. Cây có sức sống trung bình. Thời gian từ cắt cành tới chín từ 115-125 ngày. Lá có màu xanh nhạt, nhẵn, ít lông. Chùm hoa dài, ít phân nhánh. Chùm quả trung bình tới lớn, có hình nón dài, phần trên lớn hơn phần dưới không nhiều, đóng quả rất chặt. Khối lượng chùm quả trung bình 300-350 g. Quả hình ô van, số hạt/ quả ít, chỉ có 1-2 hạt, trung bình 1,6 hạt, khi chín quả có màu xanh vàng, khối lượng quả 4,8-5,2 g. Vỏ quả dày, dễ tách ra khỏi thịt quả. Thịt quả chắc. Cuống quả gắn với tâm phiá khá chặt. Chất lượng quả tốt với 17-18<sup>0</sup> brix. Năng suất cao 12-15 tấn/ ha /vụ.

Hiện nay giống này chiếm khoảng gần 20% diện tích và được xem là giống ăn tươi có chất lượng cao tại Ninh Thuận.

Tuy nhiên theo kết quả nghiên cứu của chúng tôi cho thấy hiện nay giống nho xanh này mắc phải một số các bệnh như bệnh Thán thư, phấn trắng (xem hình 4,5,6, phụ lục 7). Khả năng mất trắng vụ, nguy cơ rui ro cao hơn giống đỏ Red Cardinal. Trung tâm giống đang tìm các phương pháp kháng bệnh cho cây. Trong thời gian này, một số người dân hoang mang nên thu bớt diện tích để trồng lại giống đỏ Cardinal (Nguồn thảo luận nhóm nông dân)

## 2.2 Chất lượng nho Ninh Thuận

Có một thực tế rằng ở VN việc phân định nho an toàn và nho không an toàn là một vấn đề đang được bắt đầu quan tâm gần đây, mặc dù từ năm 2001, TT đã phối hợp với Sở KHCN Ninh Thuận thực hiện dự án sản xuất nho an toàn theo hướng sử dụng các loài phân bón hữu cơ sinh học, qua đó đưa vào một số loài nho mới để đa dạng hoá chủng loại.

Giống nho sạch đang được trồng tại Ninh Thuận là giống nho NH01 – 48 và được coi là nho an toàn. Qua 4 năm triển khai, diện tích nho an toàn của nông dân đã tăng lên 40 ha (chiếm khoảng 2.5% tổng diện tích).\_(Nguồn 10, phụ lục 6)

Cụ thể về các tiêu chí nho an toàn/không an toàn như sau:

- Dư lượng thuốc trừ sâu bệnh
- Dư lượng kim loại nặng
- Số lượng một số vi sinh vật dưới ngưỡng cho phép của FAO và WHO đưa ra \*\* và,
- Độ ngọt, độ lớn, màu sắc trái đặc trưng của giống \*\*\*

---

\*Brix là độ ngọt, được dùng để đánh giá trái cây

\*Tiêu chuẩn FAO/WHO Codex Alimentarius, 1993 và quyết định số 667- 1998/QĐ- BYT (VN)

\*\* Tiêu chuẩn công nhận kỹ thuật giống Bộ NNPTNT, 2002.

Sau đây là kết quả phân tích của Phân viện Cơ Điện Nông Nghiệp và Công Nghệ Sau Thu Hoạch về hai giống nho tại Việt nam, so sánh với nho nhập khẩu:

Bảng 4: Phân Tích Chất lượng Nho VN và Nhập Khẩu

Loại nho	L (cs. Màu sắc)	TSS %, độ brix	Độ chua (%)	Độ cứng (kg)	Tỷ số TSS/TA	Chỉ số cảm quan
Nho đỏ Việt Nam	35,60	13	0,25	1,45	52	3
NH01-48	41,10	16,5	0,186	1,53	88,7	4
Nho xanh Úc	46,93	22,0	0,195	2,63	112	5,6
Nho đỏ Úc	34,77	15,0	0,196	4,33	76,5	4,6
Nho xanh TQ	-	17,0	0,25	4,70	68	5,4

(Nguồn 3, phụ lục 6)

Theo kết quả trên đây, nếu sản phẩm đạt đúng quy trình trồng trọt và thu hoạch, chất lượng nho xanh NH-01-48 khá cao (cao hơn hẳn nho đỏ Cardinal) và không kém nho đỏ của Úc.

Tuy nhiên cả hai giống nho trong nước có độ Brix và độ cứng thấp hơn giống nho nhập khẩu, tỷ số sản lượng của nho xanh VN vẫn kém xa nho Úc xanh. Ngoài ra, cả hai giống nho trong nước cũng thua về chỉ số cảm quan và một số chỉ số khác.

**Trong khi đó trên thực tế, chất lượng nho của người nông dân còn kém xa so với chất lượng nho thử nghiệm trong bảng nêu trên do thu hoạch không đúng độ thời gian nên nho chua (độ brix và TSS/TA, độ cứng thấp), chưa nói đến cảm quan hay các chỉ số so sánh khác. Đặc biệt việc dư lượng thuốc trừ sâu vượt quá liều lượng cho phép (>1 ppm) của cây nho Ninh Thuận đủ cho thấy chất lượng thực tế của nho Ninh Thuận còn thua rất xa nho nhập khẩu. Đó chính là lý do tại sao nho Việt Nam vẫn còn chưa có thể xuất khẩu sang các thị trường thế giới (ngoại trừ một phần rất nhỏ sang Campuchia và Trung Quốc theo con đường tiểu ngạch)**

Gần đây viện khoa Học Nông nghiệp miền Nam tiến hành thực nghiệm sử dụng chế phẩm phân hữu cơ sinh học Agrostim trên nho đỏ cho chất lượng tốt hơn : màu đẹp hơn, độ ngọt cao hơn và vỏ dày hơn. Tuy nhiên, chỉ có một số ít nông dân trồng theo đúng yêu cầu (nho an toàn), nên vấn đề chất lượng của nho Ninh Thuận vẫn còn là một bài toán nan giải cần toàn thể các ban ngành của Tỉnh và Bộ quan tâm giải quyết. (Nguồn 9, phụ lục 6)

### 2.3 Thời vụ

Tuổi thọ bình quân của cây nho từ 5-7 năm. Một năm có 2 vụ rõ rệt: vụ khô ẩm độ không khí thấp cây nho sinh trưởng tốt và cho năng suất cao, ngược lại vụ mưa ẩm độ cao làm cây nho phát triển kém, sâu bệnh nhiều, hiệu quả sản xuất thấp (còn khoảng 20-30%). Tùy theo loại giống, trung bình 1 vụ trồng từ 3-4 tháng thu hoạch (lâu hơn đối với giống xanh). Mùa thuận: từ tháng 11 đến cuối tháng 4 dương lịch (nguồn thảo luận nhóm nông dân)

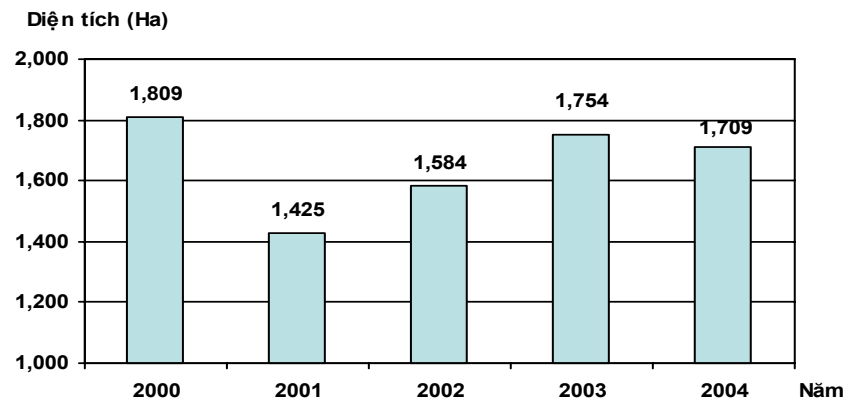
## 2.4 Diện tích, năng suất, sản lượng

### 2.4.1 Diện tích

Theo Sở Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Ninh Thuận, nho được trồng tại 29/59 xã, thuộc các huyện, thị như: thị xã Phan Rang – Tháp Chàm, huyện Bác Ái, huyện Ninh Sơn, huyện Ninh Hải, huyện Ninh Phước. Trong đó huyện Ninh Phước là huyện trồng nho nhiều nhất với diện tích gần 1,113 ha trong năm 2004 (nguồn 1, phụ lục 6).

Hiện nay, trên địa bàn tỉnh diện tích nho đỗ khoảng 1,500 ha, trong đó 1,200 ha giai đoạn kinh doanh (cho trái). Diện tích nho xanh: 380 ha, trong đó có 150 ha giai đoạn kinh doanh. Đồ thị sau đây sẽ cho thấy diện tích cây nho Ninh Thuận từ 2000 – 2004:

Đồ thị 7: Diện tích nho Ninh Thuận từ 2000 – 2004



(Nguồn 1, phụ lục 6 )

Như vậy, nhìn vào đồ thị trên ta thấy diện tích nho Ninh Thuận không tiến triển ổn định, cụ thể là việc giảm diện tích đến 50% từ 2000 đến 2001, và khoảng 3% trong giai đoạn từ 2003-2004.

Theo báo cáo của sở Nông nghiệp và Phát Triển Nông thôn tại hội thảo sản xuất và tiêu thụ Nho lần 1 do Phân viện cơ điện nông nghiệp và công nghệ sau thu hoạch tổ chức (nguồn 3, phụ lục 6) cho biết: diện tích nho có chiều hướng suy giảm: nếu năm 1997 toàn tỉnh có diện tích trên 2,200 ha thì đến năm 2000 diện tích chỉ còn 1,809 ha và vào thời điểm đo đạc cuối cùng 8/2004 chỉ còn 1,576 ha Riêng diện tích nho xanh từ 2003-2004 đã giảm đi đáng kể, từ 20% xuống còn 5%\*

Theo phân tích của chúng tôi, có một số nguyên nhân quan trọng tạo ra những khó khăn, trở ngại của việc mở rộng diện tích nho nói chung tại Ninh Thuận như sau:

- ❖ Do việc đô thị hóa nhanh chóng và thiếu chính sách bảo hộ ruộng vườn cho nông dân trong tỉnh
- ❖ Điều kiện thời tiết trong những năm gần đây có sự thay đổi thất thường, làm một số vườn nho ở chân ruộng thấp bị ngập úng trong những năm lũ lớn, một số vườn nho không còn nước tưới trong những năm hạn hán kéo dài buộc phải chặt phá chuyển sang trồng các loại cây khác

- ❖ Do sâu bệnh phá hại nên năng suất nho không ổn định, chất lượng nho ngày càng giảm

*\*Một trong những lí do quan trọng là do nho xanh gây nên một số bệnh chưa có thuốc chữa có thể gây mất mùa trắng\*, nho xanh lại có thời gian từ cắt cành cho đến thu hoạch lâu hơn nho đỏ nên cần bón phân cho nho xanh nhiều hơn (chi phí cao hơn). Ngoài ra, còn do cảm nhận và thói quen lâu nay của người dân khi nho đỏ được thích dùng cứng bái, thấp nhang hơn (màu đỏ), lại để làm rượu, mật hơn nho xanh, trong khi giá của 2 loại này chênh lệch cũng không lớn. (Nguồn: thảo luận nhóm nông dân Ninh Thuận do Axis thực hiện).*

- ❖ Nông dân gặp nhiều khó khăn trong kĩ thuật canh tác và trồng trọt nho, mà quan trọng nhất là do nhận thức của người dân chưa cao, không theo đúng những yêu cầu kĩ thuật trồng trọt, vẫn còn chạy theo lợi nhuận

- ❖ Do khó bảo quản, điều kiện sơ chế thô sơ, hao hụt trong các khâu sau thu hoạch lớn lại không có tổ chức tiêu thụ, nên giá cả không ổn định, bấp bênh

Trong các nguyên nhân trên, nguyên nhân quan trọng nhất chính là sâu bệnh. Chính vì vậy, một số nông dân trồng nho chuyển sang trồng các loại cây khác hoặc chăn nuôi gia súc.

Sau đây là bảng so sánh giữa diện tích nho thực tế so với kế hoạch phát triển diện tích nho Ninh Thuận đến 2010:

Bảng 5: So sánh giữa diện tích nho thực tế so với kế hoạch phát triển diện tích nho Ninh Thuận đến 2010:

	2002	2003	2004	2005	2010
Thực tế (ha)	1,584	1754	1709	Chưa có	Chưa có
Kế hoạch	1.576	1.945	<b>2.250</b>	<b>2.580</b>	<b>3.200</b>

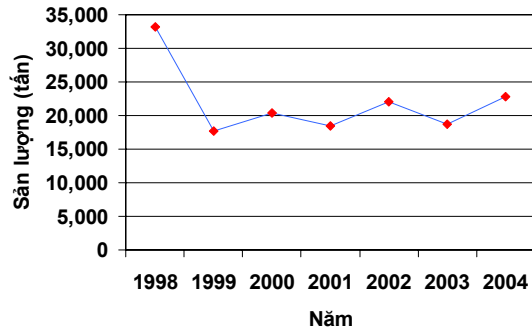
(Nguồn 3, phụ lục 6)

**Như vậy, với thực trạng cây nho cùng các nguyên nhân như trên, theo chúng tôi, chương trình Quy hoạch đất canh tác nho và Kế hoạch phát triển Nho qua các năm của Bộ nông Nghiệp và phát Triển Nông Thôn như bảng trên sẽ khó có thể đạt được nếu không có một sự cải cách thật sự hiệu quả.**

*\*Tháng 2/2005 ở Ninh Thuận xuất hiện nhiều sương muối đã ảnh hưởng rất lớn đến các vườn nho đang vào thời kỳ thu hoạch: làm quả nho bị nứt vỡ dẫn đến thối và rụng, chùm nho bị biến dạng, chất lượng giảm. Ngoài ra, sản lượng nho thực tế đã bị giảm đi tới 1/3, thậm chí 2/3, gây thiệt hại khá lớn. Đến tháng 10 – 2005 tình hình còn tồi tệ hơn: Hầu hết các vườn nho cho trái trong thời điểm này đều bị bệnh thán thư nên không thể thu hoạch được. Suốt tháng trời rông rã với bao nhiêu công sức, phân bón người nông dân bị mất trắng nên họ không có vốn để tái đầu tư. Nhà vườn nào may mắn lắm cũng bị mất tới 70 – 80 % (Nguồn 12, phụ lục 6)*

### 2.4.2 Sản lượng

Đồ thị 8: Sản lượng nho Ninh Thuận 1998-2004 (Nguồn 3, phụ lục 6)

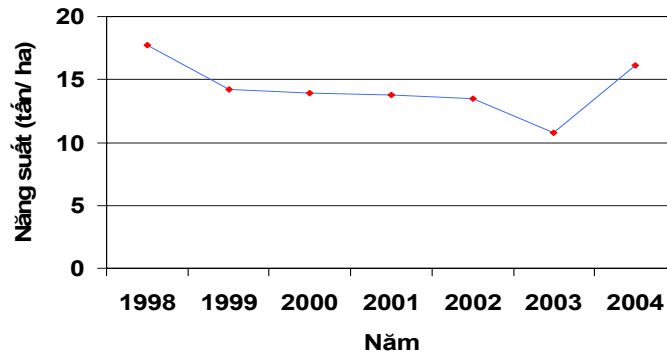


Theo kết quả trên đồ thị cho thấy sản lượng nho Ninh Thuận đạt trung bình khoảng 20,000 tấn/năm từ năm 2000 đến nay. Trong khi đó nhu cầu thị trường về nho ngày càng tăng khiến cho việc nhập khẩu nho vào VN từ 2002 đến nay trung bình khoảng 3,500 -4000 tấn/năm.

### 2.4.3 Năng suất

Năng suất nho Ninh Thuận cũng có chiều hướng giảm từ 1997-2003: nếu năm 1997 năng suất đạt bình quân 26,6 tấn/ha, đến năm 2000 chỉ đạt 13,9 tấn/ha, và cuối 2003 chỉ còn 10,8 tấn/ha. (Nguồn 3, phụ lục 6)

Đồ thị 9: Năng suất nho Ninh Thuận từ 1998 đến 2004 (tấn / ha): (Nguồn 3, phụ lục 6)



Như vậy, đi đôi với việc giảm diện tích, cộng thêm nhiều nguyên nhân như phân tích trên đây, cộng thêm đất ngày càng khô cằn, thiếu một sự chăm sóc thích hợp, người nông dân sản xuất phần lớn dựa trên kinh nghiệm, chưa chủ động tìm tòi, học hỏi thêm về kĩ thuật canh tác tiến bộ nên cả năng suất và sản lượng nho tại tỉnh chưa cao và thiếu tính ổn định.



## 2.5 Chứng thực và thương hiệu

Hiện nay, cây nho Ninh Thuận vẫn chưa có một tên tuổi, thương hiệu nào đáng kể trên thương trường. Ở Ninh Thuận nho xanh hiện nay chỉ xây dựng được một vài thương hiệu, như Ba Mọi, Ninh Phú. Các sản phẩm của nho Ba Mọi có khoảng 60 – 70 % vào siêu thị và được dán nhãn, số còn lại không có nhãn hiệu, được bán cho thương lái khác trong vùng (nguồn phỏng vấn sâu ông Ba Mọi)

Theo Sở Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Ninh Thuận sản lượng nho được chứng thực tiêu chuẩn chất lượng rất thấp, đạt khoảng < 1%.

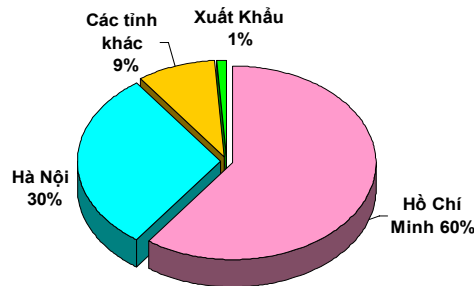
Việc chứng nhận tiêu chuẩn chất lượng có thể thông qua các cơ quan sau: Trung tâm chuyển giao tiến bộ kĩ thuật, Viện Công Nghệ Sau Thu Hoạch và sở Khoa Học Công Nghệ, Chi cục bảo vệ thực vật.

Cũng theo sở Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Ninh Thuận, cả tỉnh chỉ có < 5 % sản lượng nho được dán nhãn (chủ yếu khi bán cho các siêu thị).

## 2.6 Tình hình tiêu thụ nội địa

Tỉ lệ % tiêu thụ nội địa hiện tại khoảng 99% (nguồn phỏng vấn sâu thương lái), chủ yếu là thành phố Hồ Chí Minh, Hà Nội, Nam Định, Đà Nẵng, Nha Trang, và các tỉnh miền Tây. Thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội là 2 nơi tiêu thụ lớn nhất nước.

Đồ thị 10: Thị phần tiêu thụ nho Ninh Thuận năm 2004.



(Nguồn: phỏng vấn sâu thương lái Ninh Thuận)

## 2.7 Tình hình xuất khẩu

Lượng nho xuất khẩu không đáng kể, chỉ chiếm khoảng 1%, chủ yếu theo tiểu ngạch sang Campuchia, Trung Quốc (Nguồn 5, phụ lục 6). Nói chung qui mô xuất khẩu nho Ninh Thuận còn rất nhỏ bé, và khó khăn. Ngay cả nho an toàn Ba Mọi cũng chưa tìm được đường xuất khẩu.

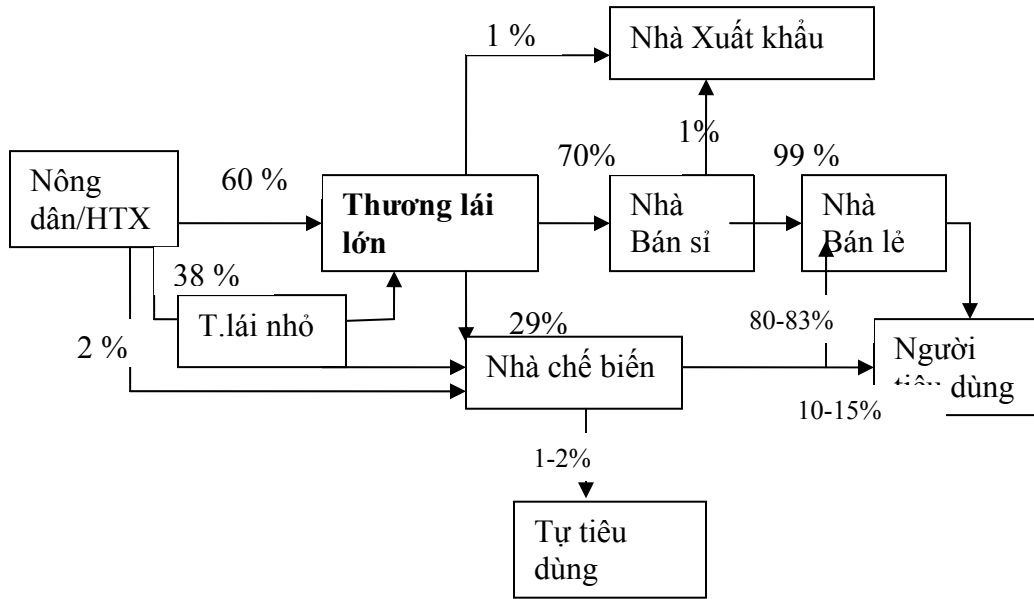
## 2.8 Tình hình nhập khẩu

Hiện tại do lượng Nho trong nước cung cấp thấp hơn so với nhu cầu nên việc nhập khẩu nho ngoại ngày càng tăng. Nước xuất khẩu nho nhiều nhất qua Việt Nam là Úc (chiếm khoảng 60% sản lượng nho nhập khẩu vào nước ta), Mỹ (khoảng 10%), tiếp đó là các nước như Chi Lê, Hong Kong, Trung Quốc, Iran, Malaysia, Nhật, Thổ Nhĩ Kỳ, Peru, Singapore, tiếp đó là các quốc gia Bảng sau đây cho biết chi tiết khối lượng nho nhập khẩu từ các quốc gia trong 06 tháng đầu năm 2002 (nguồn số liệu: Tổng cục Hải Quan)

Các loại Nho nhập khẩu ngoài việc có xuất xứ rõ ràng và đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn chất lượng, nhìn chung đều có kích cỡ đồng đều, bao bì đẹp, đóng gói bằng thùng carton, có lót các lớp chịu va đập, rất thuận tiện cho việc vận chuyển đường dài, bảo quản tốt bằng hệ thống lạnh của nhà nhập khẩu và nhà bán sỉ (bình quân thời gian bảo quản từ 2 – 2,5 tháng) (Nguồn 3, phụ lục 6).

### III. PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ NHO NINH THUẬN

Sơ đồ 9: Chuỗi giá trị nho Ninh Thuận



#### Đặc điểm chung

Nho Ninh Thuận chủ yếu được cung ứng theo con đường truyền thống: Nông dân → Thương lái → Người bán sỉ → Người bán lẻ → Người tiêu dùng.

Trong chuỗi giá trị này, người nông dân tại Ninh Thuận khá thụ động trong khâu thu hoạch và tiêu thụ. Gần như 99% được nông dân bán thẳng cho thương lái (bán mả). Còn rất ít hộ (như ông Ba Mọi, Ninh Phú) họ tự thu hoạch và có đầu mối tiêu thụ là các siêu thị tại tp HCM\*.

Người nông dân cũng không chủ động bán lẻ vì không có thị trường tiêu thụ ngay tại tỉnh.

Tại Ninh Thuận, mô hình HTX cũng hoạt động hết sức yếu ớt. Cũng mới chỉ có 1,2 HTX. Việc vận động vào HTX cũng hết sức khó khăn. Hầu hết, do tâm lí của người dân trồng nho tại đây đã trải qua một thời gian chăm sóc cây hết sức vất vả, cây nho lại ‘đồng đành’ luôn đe dọa mất mùa, nên họ rất lo đầu tiêu thụ nhanh nhất để thu tiền ngay lập tức (qua thương lái). Trong khi các hợp tác xã chưa chứng minh được lợi ích thực sự của họ cho bà con nông dân.

\*Tiêu biểu cho mẫu hình khép kín tự sản xuất, tự tìm đường tiêu thụ nho là ông Ba Mọi. Nho Ba Mọi thành công trong việc canh tác nho an toàn và xây dựng thương hiệu riêng. Khách hàng của ông chủ yếu là các siêu thị như Metro, Cora, Coopmart (chiếm khoảng 60 – 70 % sản lượng nho). Tại Sài Gòn ông cũng thành lập một bộ phận kinh doanh riêng phụ trách các công việc sơ chế, đóng gói, bao bì, dán nhãn (100% khi bán cho siêu thị), và giao dịch trực tiếp với khách hàng.

Trong cả tỉnh chỉ có một vài thương lái lớn năng động tự tìm đường xuất khẩu qua Campuchia, Trung Quốc hoặc bán cho các siêu thị lớn ở HCM, còn lại đa số là các thương lái nhỏ, thu mua bán lại cho thương lái lớn hoặc bán cho người bán sỉ tại các thành phố khác theo quen biết, hợp đồng miệng.

Từ nông dân và thương lái, khoảng 1/3 sản lượng nho hàng năm, là nho ‘dạt’ (nho kém chất lượng) được bán lại cho các cơ sở chế biến Rượu, Mật, Mứt với giá rất rẻ (nguồn phỏng vấn ông Phạm Châu Hoàn, sở Khoa Học Công Nghệ Ninh Thuận).

Sau đây chúng ta sẽ đi vào phân tích chi tiết chuỗi giá trị này để có cái nhìn sâu sắc hơn về từng khâu chính trong chuỗi, từ đó có biện pháp kịp thời và hiệu quả hơn cho nho Ninh Thuận.

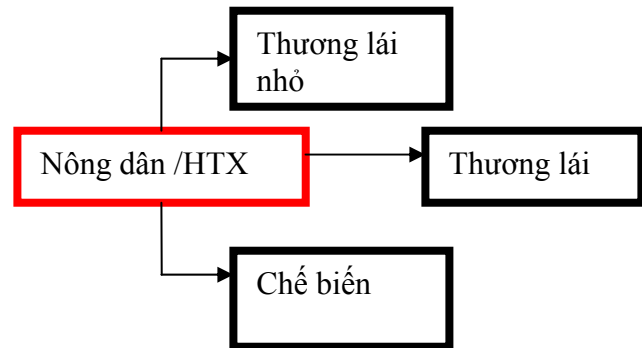
## 1. NÔNG DÂN (Hình 7, 8, phụ lục 7)

Như trên đã phân tích, người nông dân gặp rất nhiều khó khăn trong quá trình trồng trọt. Tuy nhiên cho đến thời điểm thu hoạch sản phẩm của họ cũng chịu nhiều thiệt thòi về giá cả hoặc bị ép thu hoạch sớm. Đổi ngược lại, họ luôn nhận được tiền mặt, và khi hút hàng, họ có quyền bán cho thương lái nào trả cao hơn. (nguồn thảo luận nhóm nông dân do Axis thực hiện).

Sơ đồ 10: Nông dân và các quan hệ trực tiếp

Theo Trung Tâm Khuyến Nông Ninh Thuận hiện nay có khoảng 15, 000 hộ tham gia trồng nho, đa số trồng với qui mô nhỏ, trung bình mỗi hộ trồng từ 2 đến 4 sào. Một số ít sở hữu từ 1 ha đến 3 ha.

Chủ hộ trồng nho thường là nam giới (90%). Việc sử dụng lao động chủ yếu vẫn là lao động trong hộ gia đình (vợ chồng và con cái).



### 1.1 Quy trình trồng nho:

Nho là loại cây đòi hỏi nhiều công chăm sóc, thời gian chăm sóc cũng khá dài và phức tạp. Sau khi chọn giống nho, người dân trồng nho thường chọn đúng thời điểm vào các tháng 11, 12 và tháng 1, tốt nhất là sau khi mùa mưa kết thúc.

Quy trình trồng nho bao gồm rất nhiều công đoạn, như sau:

- Chuẩn bị đất, mật độ thích hợp, làm cỏ, xới xáo, tưới và tiêu nước
- Cắm choái làm giàn
- Bón phân cho thời kì cây con
- tạo cành cấp 1,2
- Tạo kiểu hàm nho
- Làm cò, xới hàm, phá hàm
- Cắt cành (vụ đông xuân: cắt tháng 11, 12; vụ Hè thu: cắt tháng 3,4)

- Phun thuốc rửa cành
- Cột cành, tỉa chồi nách
- Tỉa trái
- Bón phân cho thời kì kinh doanh
- Bao trái (hình 8, phụ lục 7)
- Thu hoạch (hình 9, phụ lục 7)

## 1.2 Thu hoạch

Khi thu hoạch một số hộ có diện tích lớn sử dụng thêm lao động tự do trong mùa thu hoạch với mức lương khoảng 500-600,000/tháng/người/vụ.

Qui trình sau thu hoạch từ người nông dân rất đơn giản: nếu bán mảo, họ không làm gì cả. Còn khi bán theo phân loại (một số rất ít như Ba Mọi, Cường v.v), thông thường theo con đường sau:

Cắt → Tỉa, phân loại → Đóng gói → Vận chuyển

Từ người nông dân, sản phẩm được thu mua chủ yếu bởi thương lái lớn, nhỏ. Một phần rất ít họ giữ lại để chế biến rượu, chủ yếu cho nhu cầu cá nhân (nguồn thảo luận nhóm nông dân)

## 1.3 Phương thức giao dịch

Hiện nay, người nông dân bán nho theo hai phương thức, như sau:

❖ Bán "mảo", nghĩa là bán cho thương lái toàn bộ sản phẩm trong vườn tính trên từng vườn với một giá ấn định. Kiểu này chiếm đa số (khoảng 90 – 95 %). Sau khi tự ước tính sản lượng, chất lượng, phần lớn thương lái bao luôn cả giàn nho. Có những quan hệ tốt, thương lái đưa trước 1 ít tiền cọc, khi thu hoạch thì trả hết.

❖ Cách thứ hai là bán theo 'phân loại' tức là nông dân phân loại nho trước rồi bán theo kg cho thương lái để đưa về các chợ đầu mối. Kiểu này chiếm số ít (Khoảng 5 - 10 %). Người ta gọi hình thức này là 'mua theo Kg'. Giá mua tùy vào chất lượng được phân loại. (Nguồn phỏng vấn sâu nông dân và thương lái, do Axis thực hiện)

Theo cuộc thảo luận nhóm nông dân do Axis thực hiện tháng 7 – 2005 nho được phân thành 3 loại như sau:

Bảng 6:

Các loại nho	Giá bán trung bình tại vườn*	% trên tổng lượng
Loại 1 (chùm to trên 300g, chặt, đẹp)	7,000 VND	Khoảng 30 – 40 %
Loại 2 (thưa trái, chùm dưới 300g)	4,000 VND	Khoảng 40 – 50 %
Loại 3 (xấu, vụn, dập, hư..)	< 3,500 VND	Khoảng 20 %

Trong hai phương thức này 'bán Mảo' được dùng nhiều hơn do người nông dân không phải lo lắng đến công thu hoạch, hoặc hao hụt\*\*. Ngoài ra, người nông dân được nhận tiền ngay, được bao thầu, được đặt trước tiền, dễ dàng trong thanh toán.

Tuy nhiên với cách thu mua này người nông dân thường bị thương lái ép giá, nên thường hay dẫn đến việc cắt nho sớm trước thời gian chín, khiến chất lượng nho không đảm bảo\*\*\*

Đặc biệt đối với người dân trồng nho an toàn cũng chịu không ít thiệt thòi do chất lượng loại nho an toàn cao hơn, sản xuất vất vả hơn, chi tốn nhiều hơn nho thường, vậy mà họ vẫn đôi khi phải bán mả với giá như nho thường \*\*\*\*

Hiện nay tại Ninh Thuận cũng có một hợp tác xã thu mua nho. Tuy nhiên, Hợp tác xã thường đòi hỏi nho phải được để lâu hơn để đạt đủ độ Brix vì vậy người nông dân thường sợ hao hụt, sợ mất giá, nên họ vẫn giữ hai quan hệ, nếu bán cho thương lái giá cao hơn thì họ vẫn bỏ HTX => **Điều này chứng tỏ người nông dân chưa có ý thức cao, chưa có cái nhìn dài hạn về kinh doanh thông qua HTX. Ngoài ra, phía HTX cũng chưa có một sự hợp tác chặt chẽ, và ổn định giá cũng như đầu ra cho sản phẩm.**

**1.4 Thanh toán:** Thông thường khi bán nông dân được trả tiền ngay. Như trên đã đề cập, đôi khi thương lái đặt trước tiền cho nông dân để được nông dân mua cả giàn khi vào mùa thu hoạch.

**1.5 Hợp đồng:** cho đến hiện nay giao dịch giữa người nông dân và thương lái thường bằng miệng chứ chưa có một hình thức hợp đồng chính thức nào

#### **1.6 Hao hụt:**

Đối với nông dân nho là sản phẩm hao hụt khá lớn. Nếu gặp mưa, hạn, bệnh lượng hao hụt thường rất cao, có khi mất trắng.

Trong quá trình thu hoạch, và nhất là vận chuyển cũng xảy ra hao hụt khá nhiều, đó là lí do người dân thích bán mả vì khi đó họ không chịu bất kì hao hụt nào do không tham gi thu hoạch. Khi bán theo kg, hao hụt được tính bằng số lượng thêm khi cân (như khi cân cho thương lái một tạ thì tính đôi ra 1 tạ một, trong khi tiền vẫn tính cho một tạ)

Theo nông dân nếu không có yếu tố thời tiết, sâu bệnh đặc biệt, hao hụt trong một mùa khi bán khoảng từ 1 – 10 % là bình thường.

---

*\*Riêng với nho xanh, giá có thể cao hơn khoảng 20-30%*

*\*\* Vì họ thường bán mả khi nho được khoảng 3 tháng 10 ngày (gần ngày thu hoạch), nên 20 ngày còn lại nho có bị hư hao thì người mua phải chịu.*

*\*\*\*Nho là loại trái cây sau khi cắt không tiếp tục chín. Do vậy, cắt sớm nho sẽ chua, không đạt độ ngọt (brix) cho phép*

*\*\*\*\*Do không có đầu bao tiêu nho an toàn ổn định*

## 2.7 Chi phí và Lợi nhuận:

Qua kết quả khảo sát của phân viện cơ điện Nông nghiệp và Công nghệ sau thu hoạch Hồ Chí Minh (tháng 8/2004) (xem nguồn 3, phụ lục 6), nếu tính chi phí đầu tư với đơn giá ngày công lao động của các trang trại là như nhau, đồng thời tính đủ công chăm sóc, thu hoạch, thì chi phí đầu tư cho một ha nho xanh là 48 triệu đồng/ha, nho đỏ 36 triệu đồng/ha.

Nếu tính giá thu mua của nho là 7,000/kg (nho đỏ cardinal) thì mỗi hecta nho trồng vào mùa có thể cho giá trị 180- 200,000 triệu. (nguồn 3, phụ lục 6)

Tuy vậy, vì giá cả bán ra không ổn định nên rất khó tính lợi nhuận chung của nông dân nên ở đây chúng tôi chỉ nêu ra lợi nhuận bình quân.

- ❖ Nông dân trồng nho Ninh Thuận cho biết với loại nho đỏ thường cho lãi từ 60 – 100 triệu/ 1 ha/1 vụ)
- ❖ Giống nho xanh NH01 – 48 cho lãi từ 100 – 150 triệu/ 1 ha/ vụ

**Tóm lại, nguồn lãi suất từ nho cho người nông dân Ninh Thuận thực sự không nhỏ, nếu biết đảm bảo kỹ thuật trồng trọt, chăm sóc và cắt đúng thời gian thu hoạch trái. Tuy nhiên vì nho là cây khó trồng, rất dễ mất mùa, phụ thuộc khá nhiều vào thời tiết, đặc biệt nho xanh rất dễ bị bệnh khó chữa, thời gian trồng lại kéo dài nên trồng nho vẫn gặp nhiều rủi ro. Ngoài ra, người nông dân trồng nho Ninh Thuận cũng còn thiếu thốn nhiều thứ nhất là thông tin và thiếu sự nhạy bén và ý thức tập thể.**

Bảng tóm tắt sau đây sẽ cho biết chi tiết hơn những khó khăn và phần hướng khắc phục cho người nông dân trồng nho tại Ninh Thuận.

## 2.8 Khó khăn và Hướng khắc phục

Khó khăn chung	Hướng khắc phục
<p><u>Thời tiết</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mùa hè có khi 80-90% hoa nở không được, trái bị hư, rụng, bị sập bông nhất là khi nhiệt độ &gt; 36<sup>o</sup>.</li> <li>- Mùa mưa ngập úng, dễ bệnh cây, gây tổn thất lớn</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Các nhà Khoa học, sở, bộ Nông Nghiệp, khí tượng v.v. cần giúp đỡ hỗ trợ thông tin kịp thời, giúp đỡ hệ thống mái che giữ nhiệt độ ổn định, giảm thiểu ảnh hưởng của thời tiết</li> </ul>
<p><u>Giống</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Giống cũ đang bị thoái hóa, năng suất không cao (red cardinal).</li> <li>- Giống mới NH1-048 dễ bị sâu bệnh vẫn chưa có thuốc chữa</li> <li>- Thiếu các giống thật sự phù hợp với thổ nhưỡng và khí hậu của Ninh Thuận, ít bệnh &amp; dễ chăm sóc</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thông qua sự phối hợp hoạt động của các trung tâm nghiên cứu, trung tâm nghiên cứu cây trồng (Nha Hố), cần có thêm các giống nho mới, thực sự hiệu quả, đảm bảo chất lượng với giá hợp lí đến tay người trồng nho.</li> <li>- Nghiên cứu gấp các biện pháp chống các bệnh sập bông, thán thư phấn trắng cho cây nho xanh</li> </ul>

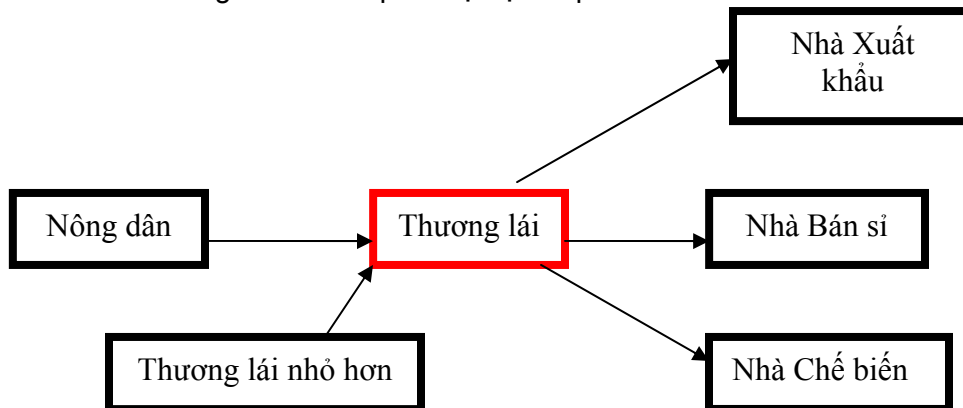
<p><u>Đất</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thối hóa nhiều, thiếu chất, thiếu chăm bón thường xuyên</li> <li>- Giá thành để phân tích đất khá cao: 1 triệu đồng/ 1 mẫu.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hỗ trợ kinh phí, kĩ thuật phân loại đất cho nông dân, cũng như bón phân làm giàu đất hợp lí trước vụ trồng</li> </ul>
<p><u>Diện tích gieo trồng</u> của từng hộ_còn nhỏ, manh mún, chất lượng không đồng đều</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mở rộng, qui hoạch vùng sản xuất tập trung, qui mô lớn theo mô hình các hợp tác xã tiên tiến để dễ dàng theo dõi và chăm sóc, cũng như tiêu thụ</li> </ul>
<p><u>Kỹ thuật trồng trot (kiến thức)</u></p> <p>Chưa theo một qui trình chuyên nghiệp, đúng và nghiêm khắc.</p> <p>(Trồng, chăm sóc chủ yếu dựa vào kinh nghiệm, chưa nắm vững sự phát triển cũng như biện pháp chống lại nấm bệnh, côn trùng...)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Người dân chưa được tham khảo kinh nghiệm một mô hình thực tế thành đạt ở nước ngoài.</li> <li>- Mô hình của ông Ba Mọi khá tốt tuy nhiên ít người quan tâm</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cần có sự hợp tác giữa Nông dân/HTX với các Trung tâm khuyến nông, Trung tâm chuyển giao tiến bộ kĩ thuật nông nghiệp, và các ban ngành liên quan trong việc khuyến khích và giúp đỡ nông dân trồng nho theo hướng hữu cơ sinh học vừa cải tạo đất đai tốt hơn, vừa giúp cây nho phát triển tốt hơn, giảm được nấm và sâu bệnh có hại.</li> <li>- Bên cạnh đó việc bao trái cũng cần thiết phát huy, giúp nâng cao năng suất và phẩm chất nho, ngăn chặn côn trùng xâm nhập gây hư hại trái</li> </ul>
<p><u>Ý thức người nông dân</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Đây là vấn đề khó khăn nhất do người nông dân không ý thức được vấn đề trồng nho an toàn, vẫn tiếp tục sử dụng nhiều loại thuốc hóa học, bơm xịt không có liều lượng, ảnh hưởng đến chất lượng quả nho, tăng nguy cơ gây hại môi trường và sức khỏe</li> <li>- Ý thức tập thể còn yếu (vào HTX, chia sẻ kinh nghiệm trồng trot, thu hoạch v.v.)</li> <li>-Đại đa số vẫn còn lười học hỏi, thiếu sự tìm tòi cho việc nâng cao chất lượng, thêm sản phẩm chế biến, đầu mối tiêu thụ</li> <li>- Ý thức tuân thủ luật pháp cũng còn yếu (đáo hạn vay ngân hàng, tự í phá hợp đồng với đối tác.v.v)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cần có biện pháp mạnh mẽ hơn trong việc tăng mô hình HTX, canh tác theo hướng an toàn để làm thay đổi tập quán của người trồng.</li> <li>- Nên có tổ chức uy tín giúp xây dựng và phát triển hệ thống đảm bảo chất lượng nho một cách nghiêm ngặt, có sự ưu đãi rõ ràng đối với HTX</li> <li>- Hỗ trợ, kiểm tra và quản lí chặt chẽ chất lượng từ khâu trồng trot, đặc biệt kiểm tra dư lượng thuốc trừ sâu cũng như các chất có hại đến sức khỏe người tiêu dùng một cách nghiêm khắc, có thưởng phạt rõ ràng.</li> <li>- Hỗ trợ máy rửa anotype giảm bớt dư lượng hóa chất cho nho cho HTX</li> <li>- Cần có các khóa dạy về luật pháp và các quyết định rõ ràng về pháp luật trong việc kí kết và thực thi hợp đồng hai chiều, bao gồm cả người nông dân bị ràng buộc vật chất khi phá hợp đồng</li> </ul>



<p><u>Công nghệ bảo quản, chế biến</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nông dân chưa có điều kiện để ứng dụng các công nghệ sau thu hoạch như sơ chế, bảo quản, nhất là các sản phẩm chế biến (rượu, mật, mứt, nho khô...)</li> <li>- Việc bảo quản nho trên giàn, chín nhanh hoặc chín chậm là vấn đề quan tâm nhất của người nông dân</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Các tổ chức trong và ngoài nước nên hỗ trợ đào tạo phổ biến các kỹ thuật chế biến nho cơ bản, và giúp thông tin về các sản phẩm chế biến nho phù hợp với cách thức thủ công của người Việt nam</li> <li>- Tìm hiểu thêm kỹ thuật tạo hàm làm rượu, lên men rượu cho nho đạt tiêu chuẩn xuất khẩu (thay vì đầu tư cho kho lạnh để bảo quản)</li> <li>- Có thể giúp đầu tư cho 1 vài HTX xe lạnh để có thể cung cấp nho tươi thẳng cho các siêu thị trong nước</li> </ul>
<p><u>Vốn</u></p> <p>Nông dân gặp khó khăn trong tiếp cận vốn vay, vì thủ tục phức tạp</p>	<p>Đề nghị ngân hàng Nông Nghiệp, có chính sách và <u>cơ chế thuận lợi</u> hơn tạo điều kiện cho nông dân tiếp cận nguồn vốn vay dễ dàng hơn</p>
<p><u>Tiêu thụ</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nông dân phụ thuộc nhiều vào thương lái trong việc tiêu thụ và giá cả do không có thị trường tiêu thụ, thiếu thông tin thị trường</li> <li>- Thiếu 1 tổ chức, hiệp hội giúp cho việc ổn định giá và đầu ra ổn định</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nên nhân rộng mô hình sản xuất, tiêu thụ nho qua các HTX, hiệp hội... để tạo điều kiện trong việc áp dụng đồng bộ các kỹ thuật canh tác, phòng trừ sâu bệnh, phân phối, tiêu thụ nho</li> <li>- Nên có chợ sỉ nho, và 1 cơ quan ở giữa xúc tiến việc mua bán giữa người dân, thương lái, doanh nghiệp. Cơ quan này chịu trách nhiệm hình thành một hệ thống tiêu thụ, thống nhất giữ giá, ổn định, trao đổi thông tin thị trường với các tác nhân</li> </ul>

## 2.THƯƠNG LÁI (Hình 11, 12, phụ lục 7)

Sơ đồ 11: Thương lái và các quan hệ trực tiếp



## 2.1 Đặc điểm chung

Như trên đã đề cập, do hình thức thu mua từ nông dân theo đơn vị vườn là chính nên thương lái là người đảm trách hết các khâu sau thu hoạch.

Thông thường, thương lái thu mua nho từ người nông dân, hoặc các thương lái nhỏ. Hiện tại Ninh Thuận có khoảng 60 – 70 thương lái thu gom nho quanh năm, trong đó có khoảng 6 thương lái lớn chuyên bán cho các nhà bán sỉ lớn tại các tỉnh xa trong cả nước và xuất khẩu (xem sơ đồ 9). Cá biệt có một số ít các thương lái tự thu mua và vận chuyển hàng hóa đến thẳng các chợ đầu mối tại các tỉnh, thành phố khác không thông qua việc gửi hàng qua xe tải\*.

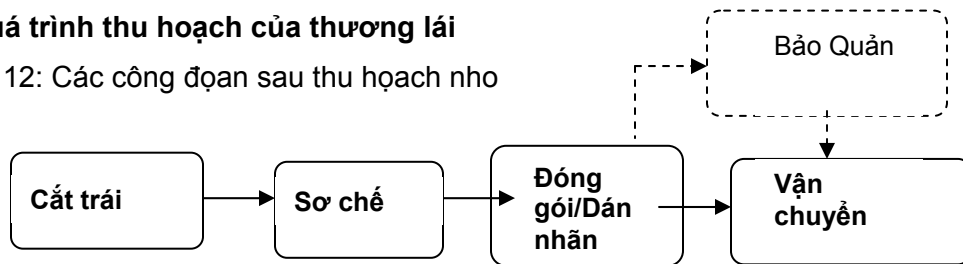
Thương lái cũng bán một phần nhỏ sản lượng (nho loại 2) cho người bán lẻ tại địa phương. Lượng nho kém chất lượng (nho dẹt, tĩa bỏ loại 3) được thương lái bán lại cho các cơ sở chế biến để làm rượu, mật v.v

Một thương lái trung bình, năng suất tiêu thụ vào mùa thuận có thể khoảng 1 tấn/ 1 ngày.

Nhìn chung thương lái tại Ninh Thuận có qui mô nhỏ, đa số họ đều sử dụng sức lao động trong gia đình. Cơ sở vật chất kém, không bảo đảm vệ sinh. Rất ít thương lái có đủ điều kiện và thực hiện đầy đủ qui trình sau thu hoạch một cách bài bản, đảm bảo chất lượng an toàn cho nho.

## 2.2 Quá trình thu hoạch của thương lái

Sơ đồ 12: Các công đoạn sau thu hoạch nho



### 2.2.1 Cắt trái (hình 9, phụ lục 7)

Thông thường thương lái đảm trách việc thu hoạch (cắt nho). Họ thường thuê nhân công làm theo vụ, ngày. Thời gian nho được cắt thường vào lúc sáng sớm từ 6 – 10 giờ sáng\* \*

Do trái nho không có quá trình chín tiếp sau khi cắt, nên nếu cắt sớm nho tuy cứng trái, nhưng không đủ độ ngọt. Ngược lại, khi nho đủ chín, thì sau khi hái trong vận chuyển dễ bị nhũn, dẹt, hao hụt cao hơn, bảo quản khó hơn.

Hiện nay việc cắt nho vẫn sử dụng phương pháp thủ công (dùng kéo cắt cuống, chùm). Kỹ thuật cắt nho cũng ảnh hưởng đến chất lượng chùm quả.\*\*\*

\*Gửi hàng theo xe, tàu rất được phổ biến tại Ninh Thuận, tuy nhiên tỷ lệ hao hụt theo cách này cũng cao hơn, chi phí vận chuyển cũng mắc hơn

\*\*Vi thời điểm cắt đó phù hợp với sinh lí cây nho (trái cứng, lượng nước được đảm bảo, tươi).

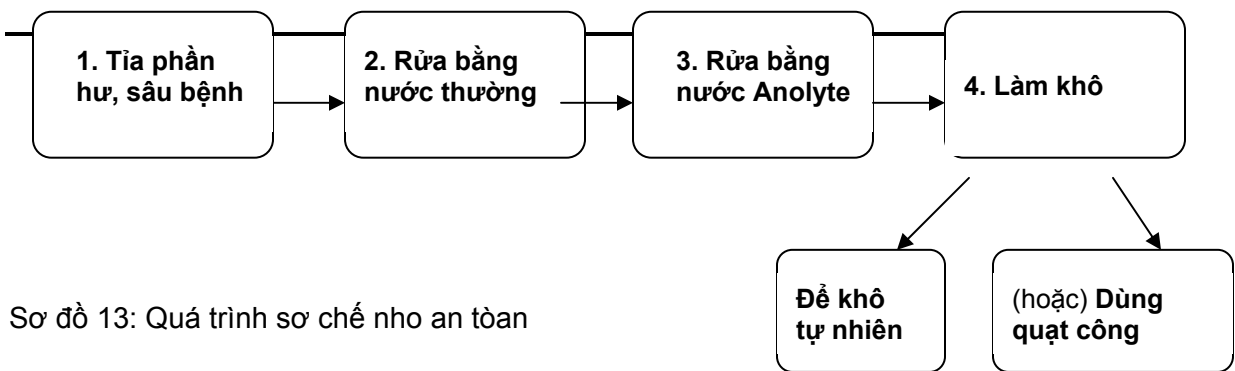
\*\* Nếu đúng kỹ thuật nho được cắt và đặt nhẹ nhàng vào giỏ nhựa khoảng 5 kg có lót giấy mềm, tránh va đập. Nhưng nho tại Ninh Thuận hiện được cắt và đặt khá tùy tiện (thường vào một cần xé khoảng 1 tạ) (hình, phụ lục) nên chất lượng nho cũng bị ảnh hưởng theo. (nguồn thảo luận nhóm nông dân, do Axis thực hiện)

### 2.2.2 Sơ chế (hình 10, 11, 12, phụ lục 7)

Công việc này có thể được làm tại vườn 1 lần. Sau đó, khi nho được vận chuyển đến điểm sơ chế chính thức, nho sẽ được sơ chế lại một lần nữa.

Do nho phải được vận chuyển để bán ngay trong ngày nên công việc sơ chế diễn ra nhanh chóng, đại khái. Hầu như các điểm sơ chế nho Ninh Thuận đều hết sức thô sơ, nghèo nàn và tùy tiện nên không đảm bảo vệ sinh (hình 11, 12, phụ lục 7).

Thông thường thương lái chỉ tỉa bỏ bớt phần trái hư, sâu bệnh. Chỉ khi trồng nho an toàn thì việc sơ chế sau thu hoạch được làm kĩ lưỡng hơn, như sau:



Sơ đồ 13: Quá trình sơ chế nho an toàn

Hện nay, quy trình sơ chế trên đây đang được áp dụng tại một vài điểm ở Ninh Thuận với máy rửa cơ học do Viện nghiên cứu trái cây miền nam (Sofri) và Phân viện cơ điện nông nghiệp và công nghệ sau thu hoạch cung cấp. (nguồn phỏng vấn sâu nông dân Ba Mọi)

### 2.2.3 Đóng gói, dán nhãn

#### Đóng gói (hình 14, 15, phụ lục 7)

Sau khi khô ráo, nho được đóng gói ngay. Trước đây dụng cụ dùng để đóng gói rất đơn giản, đó là những giỏ cần xé lớn 1 tạ (hình, phụ lục). Tuy nhiên hiện nay các bao bì dùng đóng gói khá đa dạng, tùy theo yêu cầu của các khách hàng khác nhau mà mẫu mã bao bì cũng khác nhau, như sau:

Bảng 7: Các loại bao bì sử dụng cho nho Ninh Thuận (nguồn thảo luận nhóm nông dân, Axis thực hiện)

Loại bao bì	Trọng lượng	Chất liệu	Mức độ sử dụng	Giá (VND)/đvị	Hình ảnh
Giỏ nhỏ	10 kg	Tre, nứa	Sử dụng 1 lần	2,000 – 3,000	Số 14, phụ lục 7
Thùng	10, 15 kg	Giấy	Sử dụng 1 lần	12,000	Số 13, phụ lục 7

Cần xé	20 kg, 50 kg, 100 kg	Nan tre	Sử dụng nhiều lần	50,000 (loại 50 kg), 95,000 (loại 100 kg)	Số 14, phụ lục 7
Hộp xốp		Xốp	Sử dụng nhiều lần	10,000	Số 19, phụ lục 7

Thông thường chỉ có các thị trường tiêu dùng chất lượng cao như Hà Nội, Hồ Chí Minh hoặc xuất khẩu mới được thương lái đóng gói cẩn thận (bằng thùng giấy, đậy kín, đục lỗ v.v). Còn lại nhỏ được đóng vào các cần xé to hoặc các giỏ cây dùng để vận chuyển đi các thành phố khác phía Nam hoặc miền Trung (Nha Trang, Đà Nẵng)

Dán nhãn: (hình 13, phụ lục 7) như đã trình bày ở trên nhỏ Ninh Thuận hầu như chưa được quan tâm về nhãn mác, trừ nhỏ Ba Mọi đã có dán nhãn khi vào siêu thị (60-70% tổng sản lượng nhỏ của ông). Tuy nhiên nếu tính trên tổng sản lượng nhỏ của Ninh Thuận thì con số này quá nhỏ bé : < 5% (Nguồn: sở NN & PTNT)

### 3.2.4 Vận chuyển

Khi vận chuyển từ vườn đến vựa nông dân và thương lái thường sử dụng các phương tiện như xe máy, xe ba gác (hình 16,17, phụ lục 7)

Nhỏ sau khi sơ chế, đóng gói được thương lái sử dụng xe máy chở đến điểm tập kết bằng xe tải (hình 18, phụ lục 7) hoặc, tàu lửa để đi các nơi.

Việc hao hụt trong khâu vận chuyển trong quá trình vận chuyển là không tránh khỏi. Tuy nhiên, tài xế thường phải chịu trách nhiệm về sự dập nát hoặc những hư hỏng xảy ra do vận chuyển trên đường, còn thương lái chịu ‘mất mát’ bằng kg khi cân mỗi đơn vị đôi ra khi chất hàng lên xe (khoảng 5%) => đây chính là hao hụt mà thương lái phải chịu.

Một số các thương lái tự vận chuyển hàng đến điểm bán sỉ tỉnh khác do tự vận chuyển nên để giảm thiểu hao hụt, họ thường đóng gói cẩn thận hơn (hộp xốp) để giảm thiểu hao hụt trong vận chuyển (hình 19, phụ lục 7). Theo họ mức hao hụt khoảng < 5% (tùy theo khoảng cách vận chuyển)

Ngoài ra, thương lái cũng là người phải chịu phí vận chuyển đến điểm sỉ, lại không có sự ràng buộc nào về pháp lí với đầu sỉ nên thương lái chịu rất nhiều rủi ro về việc thanh toán sau khi hàng đi\*.

Khi vận chuyển đến các thị trường xa như Hà Nội, Hải Phòng, Nam Định thương lái phải chịu mức phí vận chuyển cao hơn nên giá thành sản phẩm cũng được tính cao hơn khi đi các nơi khác.

### 3.2.5 Bảo quản (hình 19, phụ lục 7)

Do đặc trưng của nhỏ mau hư, khó bảo quản nên hầu hết các thương lái không tồn trữ nhỏ qua ngày. Nếu còn dư thì hoặc họ bán lại cho các nhà chế biến làm rượu, mật, hoặc họ tự nấu rượu để dùng dần.

---

\*Xem thêm phần thanh toán

Trong trường hợp ‘phải’ để nho qua ngày, thương lái thường sử dụng lưu huỳnh\*. Một số thương lái ứng dụng phương pháp hiện đại: ngâm nho vào dung dịch anolyte nhưng chưa thực sự đại trà do giá còn cao (nguồn phỏng vấn sâu nông dân Ba Mọi)

Toàn tỉnh hiện chỉ có một hệ thống trữ lạnh được đặt tại sở khoa học công nghệ Ninh Thuận, tuy nhiên vẫn chưa đi vào hoạt động. Ngay cả vận chuyển cũng chỉ trong điều kiện bình thường. (Nguồn: phỏng vấn sâu nông dân Ba Mọi)

### 3.2.6 Hao hụt:

Việc hao hụt của thương lái được tóm tắt như sau:

- Mua mảo: tổng hao hụt khi sơ chế tại vườn và tại vựa khoảng 5 – 15 %
- Mua theo Kg: nông dân đã sơ chế và phân loại tại vườn cho thương lái nên thương lái chịu hao hụt ít, khoảng <1 %
- Hao hụt trong vận chuyển (do cân trừ hao) khoảng 5 %.

Vậy tổng hao hụt của thương lái khoảng 5 – 20 %

### 3.3 Khách Hàng

Sau khi nho được sơ chế xong, thương lái có thể bán lại cho rất nhiều đối tượng, chủ yếu là cho thương lái lớn, người bán sỉ tại các địa phương khác hoặc cơ sở chế biến rượu (nho dạt). Đối với thương lái lớn, vốn lớn, họ còn xuất khẩu thẳng qua biên giới (xem sơ đồ 9)

Thông thường nho tốt được bán cho các thị trường ‘khó tính’ như tp Hồ Chí Minh, Hà Nội. Nho loại trung bình có thể bán cho Nha Trang, hoặc các tỉnh khác. Còn nho xấu được tiêu thụ tại các điểm lẻ, hoặc các cơ sở chế biến.

Khi bán cho khách hàng xa thông thường giá cả do bên khách hàng quyết định, nên thương lái thường gặp nhiều rủi ro, bị ép giá. Mức giá bán lại không ổn định, phụ thuộc nhiều vào thị trường và vào mùa trái cây khác\*\* Thường mức giá bán từ thương lái linh động khoảng từ 7,000 đồng- 15, 000 VND / 1 kg nho loại 1. (Nguồn phỏng vấn chuyên sâu thương lái Ninh Thuận)

Vào các ngày lễ Tết người Miền (tháng 4), các thương lái lớn cần thu mua nhiều để xuất khẩu thẳng qua Campuchia nên thường thu mua lại hàng từ các thương lái nhỏ.

### 3.4 Hợp đồng

Trong quan hệ với nông dân không có hợp đồng giấy, chỉ có hợp đồng miệng (tham khảo thêm phần thanh long, trang 14)

Trong quan hệ giữa *thương lái lớn – thương lái nhỏ*, hợp đồng cũng bằng miệng, giá được thương lượng trực tiếp, nhanh chóng.

---

\*Cho đến nay phương pháp này được dùng thường xuyên cho trái cây, nhưng khá độc hại (nguồn)

\*\*Ví dụ vào mùa vải ở phía Bắc (tháng 6), nho bán ra thị trường phía Bắc cũng rẻ hơn. Tương tự như mùa chôm chôm, nhãn ở phía Nam.

Thời gian đầu tiên khi chưa quen biết, người bán sỉ gửi tiền ứng trước 5-10 triệu. Khi quan hệ kinh doanh vài lần, họ không gửi tiền ứng trước. Giá cũng được thỏa thuận qua điện thoại. Do vậy, thương lái nhỏ Ninh Thuận thường gặp rủi ro cao khi phải chuyển hàng trước. \*

### **.5 Phương thức thanh toán**

Phương thức thanh toán cho nông dân đã được trình bày ở trên là trả tiền mặt ngay, hoặc trả trước 1 ít (bao tiêu), sau khi đó trả hết (khi thu hoạch).

Đối với thương lái nhỏ, thương lái lớn có thể thanh toán chịu, sau vài ngày mới đưa, tùy vào quan hệ và từng trường hợp.

Đối với người bán sỉ tỉnh khác, sau khi hàng được chuyển tới, người bán sỉ thường thanh toán 1/3 số tiền cho thương lái địa phương, số còn lại để giữ chân, sau 7-10 ngày tiền mới được thanh toán hết. Tiền thanh toán thường được chuyển qua bưu điện.

Đối với xuất khẩu tiểu ngạch, việc hợp đồng cũng đơn giản như với người bán sỉ tỉnh khác, hoặc trả tiền mặt ngay tại cửa khẩu biên giới khi giao hàng.

### **3.6 Lợi nhuận**

Theo lời các thương lái, thu nhập của họ khá 'bấp bênh'. Các thương lái cỡ trung tại địa phương có mức thu nhập bình quân thu khoảng 1,000,000 VND – 1,500,000 VND/ 1 tháng, nếu không khéo, hoặc bị gạt có thể lỗ vốn. (nguồn phỏng vấn chuyên sâu thương lái Ninh Thuận)

Một số nguyên nhân chính cho việc thu nhập bấp bênh là:

1. Giá cả thu mua nhỏ bấp bênh, phụ thuộc vào đầu mua sỉ
2. Hao hụt thất thường khi mua mao
3. Hao hụt do phân loại khi sơ chế
4. Hao hụt lớn do thời tiết khi thu hoạch (mưa, bão)

**Tóm lại, so với thương lái thanh long Bình Thuận, thương lái nhỏ Ninh Thuận gặp nhiều rủi ro hơn do bản thân sản phẩm nhỏ 'kén' thời gian thu hoạch, phụ thuộc nhiều vào thời tiết, không chín tiếp sau khi cắt, lại khó bảo quản, dễ dập nát khi vận chuyển. Ngoài ra, hao hụt thương lái phải chịu cũng khá lớn (từ 5-20%), có khi lên tới 40-50% nếu cắt vào lúc mưa. Thương lái địa phương còn phải đưa hàng trước, nhận tiền sau, không có cơ sở bảo đảm tính an toàn trong kinh doanh, khiến cho thương lái gặp nhiều khó khăn.**

---

*\*Rất nhiều trường hợp xảy ra với các điểm bán sỉ tại HN. Thường họ nhận hàng mới tính tiền. Nhiều khi tính thấp hơn thỏa thuận trước đó (qua điện thoại), có nhiều trường hợp không trả khiến thương lái đứng, vừa mất hàng, mất tiền ra HN tìm đối tác đòi nợ (nguồn phỏng vấn chuyên sâu, phụ lục)*

Bảng tổng kết sau đây sẽ cho biết chi tiết hơn về các khó khăn này, và các hướng khắc phục cần thiết.

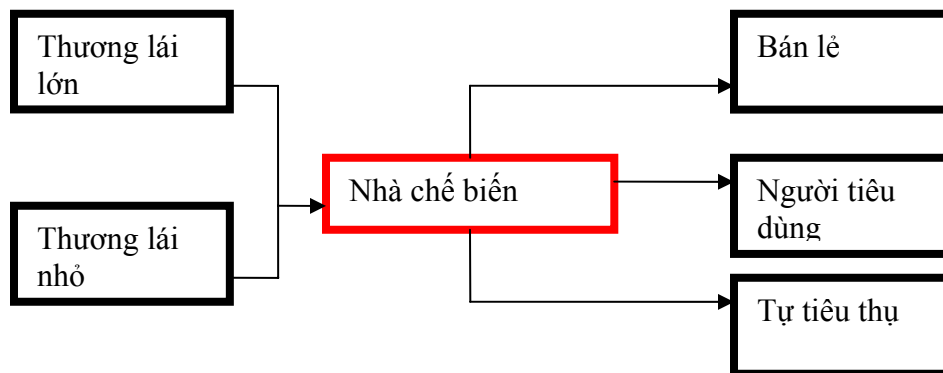
### 3.7 Khó khăn và hướng khắc phục

Khó khăn	Hướng khắc phục
<p><u>Lượng nho cung cấp</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lượng nho cung cấp không ổn định: Mua mảo cho năng suất khá bấp bênh. Nhiều lúc thiếu hàng, thương lái phải thu mua loại kém chất lượng hơn nên giá vì thế bị ép thấp hơn hoặc phải hồi lại tiền, ảnh hưởng uy tín</li> <li>- Nông dân không đảm bảo hợp đồng ngay cả khi đã nhận bao tiêu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Xem thêm phần nông dân về việc nên tổ chức một đơn vị ở giữa giúp đảm bảo tính ổn định trong kinh doanh, giá cả thị trường và quan hệ với nông dân và các khách hàng</li> <li>- Việc lập một website Nho Ninh Thuận và một trung tâm bán sỉ để tăng cường các hoạt động giao dịch thật sự rất cần thiết.</li> </ul>
<p><u>Chất lượng:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vì mua mảo nên chất lượng là 'may rủi'.</li> <li>- Nho thường không đảm bảo chất lượng do 'bị' phải cắt sớm hơn thời hạn vì giá thị trường và thời gian giao hàng</li> <li>- Nho đủ chất lượng thường không đủ số lượng (Nho an toàn không đủ số lượng thực tế)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Xem thêm phần ý thức người nông dân phía trên.</li> <li>- Ngoài ra, nên có tập huấn cho thương lái về việc cắt nho đúng thời hạn, ích lợi lâu dài của chất lượng tốt và giá thành cao (lợi nhuận trực tiếp của họ) cũng như mang lại lợi ích cho người tiêu dùng cuối cùng</li> </ul>
<p><u>Hợp đồng &amp; thanh toán</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mọi quan hệ buôn bán giữa thương lái và nông dân, cũng như nhà bán sỉ tỉnh xa không bền vững, dễ dàng bị họ phá hợp đồng do giá cạnh tranh (nông dân) hoặc ép giá (bán sỉ)</li> <li>- Phương thức buôn bán không qua hợp đồng chính thức nên độ rủi ro cao, dễ bị 'lừa' hoặc không thanh toán đúng thời gian qui định.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Xem thêm phần nông dân về tập huấn kí kết theo hợp đồng, trang 16</li> </ul>
<p><u>Công nghệ sơ chế &amp; bảo quản</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cơ sở vật chất nghèo nàn, trình độ công nghệ sau thu hoạch thấp kém, nhất là công nghệ bảo quản một cách bài bản</li> <li>- Thiếu thông tin và công nghệ chế biến nho nên sản phẩm chế biến không đa dạng và thiếu vệ sinh an toàn</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đối với thương lái Ninh Thuận, nên giúp xây dựng điểm sơ chế mô hình mới.</li> <li>- Ngoài ra việc hỗ trợ máy rửa anotyle và kho lạnh để bảo quản nho tốt hơn cũng nên được xem xét (do nho không để được lâu như thanh long)</li> <li>- GTZ có thể cùng trung tâm Nha Hồ, Phân viện sau thu hoạch giúp thương lái và nhà chế biến các cách chế biến rượu nho hiệu quả. Ngoài ra, nên giúp thêm thông tin về làm nước nho (juice), nho khô, mứt nho, và các sản phẩm về nho khác</li> </ul>

<p><u>Vốn</u></p> <p>Thương lái cũng cần vốn để trang bị cơ sở vật chất, trang thiết bị hiện đại, đặc biệt xây dựng <u>hầm rượu</u> (vừa làm rượu vừa làm kho chứa với nhiệt độ thấp hơn bên ngoài)</p>	<p>- Giống như đã đề nghị trong phần Nông Dân, trang 16.</p>
<p><u>Tiêu thu</u></p> <p>- <u>Giá cả</u> không ổn định, thường bị người bán sỉ tại các địa phương khác ép giá.</p> <p>- Không nắm vững <u>thông tin thị trường</u>, thiếu hẳn việc trao đổi thông tin thị trường đối với khách hàng</p> <p>- <u>Cơ quan chủ quản</u> giúp xúc tiến thương mại (trong và ngoài nước) như sở Thương Mại và du lịch Ninh Thuận hoạt động yếu ớt đối với nho Ninh Thuận</p>	<p>- Giống như đã đề nghị trong phần Thương lái thanh long, trang 23, 24.</p>

### 3. NHÀ CHẾ BIẾN

Sơ đồ 14: Nhà chế biến và các quan hệ liên quan



Sản phẩm chế biến chiếm gần 1/3 sản lượng nho của tỉnh, chủ yếu từ loại nho chất lượng thấp (Nguồn phỏng vấn chuyên sâu sở Khoa học Công Nghệ Ninh Thuận)

Phần lớn sản phẩm chế biến được mua lại từ thương lái lớn (khoảng 60%) và các thương lái nhỏ địa phương (khoảng 40%), chủ yếu để nấu rượu nho (khoảng 80%) và làm mứt nho (khoảng 20%).

#### 3.1 Chế biến rượu

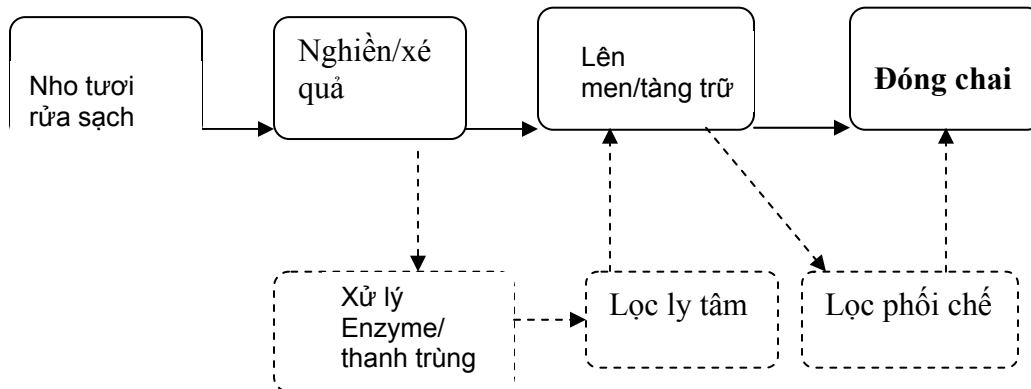
Tổng số cơ sở chế biến rượu vang nho trên toàn tỉnh (qui mô hộ gia đình) là 30 cơ sở, chủ yếu là chế biến thủ công: nguyên liệu nho thứ cấp (nho dat, hồng, chùm nhỏ, trái thưa...). Trong số này có 3 cơ sở đăng kí nhãn hiệu hàng hóa cho rượu vang nho là cơ sở Viết Nghi, Cường, và Ba Mọi, và trung tâm thông tin ứng dụng tiến bộ khoa học kĩ thuật. (Nguồn phỏng vấn chuyên sâu sở Khoa học Công Nghệ Ninh Thuận)



Ngoài ra, trên địa bàn tỉnh còn có 2 cơ sở sản xuất vang theo dạng công nghiệp là tập đoàn Allied Domeq (vốn đầu tư nước ngoài), công suất 10 triệu lít/ năm. Tuy nhiên do rất nhiều nguyên nhân nên công ty này đang ngưng sản xuất khoảng 2 năm nay. Và công ty cổ phần vang Thăng Long (Hà Nội) chi nhánh tại Ninh Thuận với công suất 3 triệu lít/ năm. Hiện công ty này mới kí với Ninh Thuận hợp đồng cung cấp nguyên liệu làm rượu vang nho mang nhãn hiệu Thăng Long trên đất Ninh Thuận.

Để phát triển sản phẩm nho rượu Ủy ban Nhân dân tỉnh Ninh Thuận vừa thông qua mục tiêu đến năm 2010, phát triển sản xuất với qui mô 100ha nho rượu, cung cấp hàng năm từ 2.500 tấn đến 3.000 tấn nho nguyên liệu phục vụ chế biến khoảng 1,8 triệu lít rượu vang chất lượng cao. Mục tiêu cơ bản của dự án sản xuất thử các giống nho rượu gắn với chế biến rượu vang chất lượng cao của tỉnh là đưa giá trị sản xuất từ 100 triệu đồng/ha/năm lên 150 triệu đồng/ha/năm. (Nguồn 11, phụ lục 6)

Quy trình làm rượu hiện nay của các cơ sở trong tỉnh hoàn toàn thủ công trong qui mô nhỏ: mỗi hộ chứa khoảng 20 chum (bằng đất sét nung) (hình 20, phụ lục 7), mỗi chum chứa 200 lít rượu. Như vậy một hộ (như Viết Nghi) mỗi lần làm khoảng 4,000-5,000 lít bán ra thị trường, còn như cơ sở Cường thì nhiều hơn (gấp đôi) (xem thêm phụ lục 9)



Sơ đồ 15: Quá trình làm rượu nho

(Mũi tên liền = cách thủ công, Mũi tên đứt quãng = cách của viện nghiên cứu, nhà máy chế biến rượu)

Như vậy trên thực tế, rượu nho tại Ninh Thuận hiện được làm thủ công, hết sức đơn giản (đường mũi tên liền). Những khâu quan trọng như chọn loại nho để làm rượu, xử lí thanh trùng, lọc ly tâm, lọc phối chế...v.v, ngay cả đóng chai cũng không được quan tâm và đúng quy trình an toàn vệ sinh, nên chất lượng rượu nho Ninh thuận thấp, chỉ có thể tiêu thụ nội địa với số lượng nhỏ.

Hiện nay, rượu nho có nhãn (loại chai thủy tinh) (hình 29, phụ lục 7) được tiêu thụ chủ yếu ngay tại tỉnh, đặt tại các khách sạn, bán cho du lịch, hoặc các nhà bán lẻ, chợ tại một số tỉnh khác. Đó là các cơ sở Viết Nghi, Cường với giá bán lẻ 23-25,000/chai 500ml. Đây cũng là hai cơ sở nhanh nhậy trong việc dán nhãn mác và tự tìm thị trường, đầu ra cho sản phẩm này.

Ngoài loại chai thủy tinh (sử dụng lại), rượu nho Ninh Thuận còn được bán với bao bì chai nhựa 1 lít hoặc can nhựa 2,5,10 lít

### 3.2 Chế biến mật

Ngoài rượu vang, nho thứ phẩm còn được dùng để chế biến mật. Tổng số có khoảng 20 hộ làm mật nho trên toàn tỉnh (nguồn phỏng vấn chuyên sâu sở khoa học công nghệ Ninh Thuận), chủ yếu vẫn với quy mô nhỏ, gia đình. Việc chế biến mật còn đơn giản hơn làm rượu (chỉ bao gồm 3 bước đầu tiên). Giá bán 1 lít mật nho khoảng 20,000 đồng/chai nhựa (hình 30, phụ lục 7)

### 3.3 Sản phẩm chế biến khác

Hiện nay hầu như không có cơ sở chế biến nho khô vì giá thành cao, người dân không nắm bắt được kĩ thuật làm nho khô. Riêng kĩ thuật ép nước quả cũng chỉ đang là kết quả nghiên cứu khoa học, chưa được ứng dụng vào sản xuất đại trà.

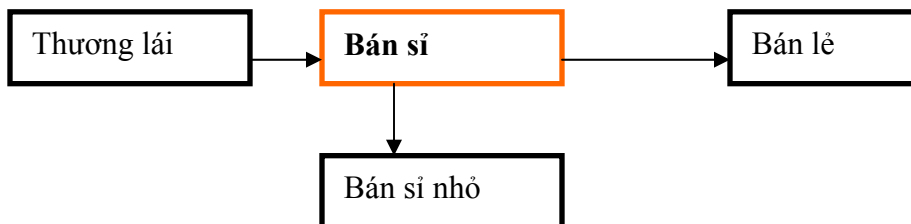
Tóm lại, hiện nay các cơ sở chế biến nho còn ít, quy mô nhỏ trong hộ gia đình, chủ yếu là nấu rượu. Quy trình chế biến đơn giản, chỉ có một số ít chất lượng được chi cục tiêu chuẩn đo lường chất lượng Ninh Thuận kiểm nghiệm (xem phụ lục 8) . Hầu hết mang tính tự phát (tự làm, tự đóng gói, tự tiêu thụ).

Tất cả các cơ sở chế biến thường kinh doanh theo nhiều hình thức như bán theo quốc lộ 1 A, mở đại lí tại các tỉnh hoặc đưa vào các chợ ở các thành phố lớn như Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đà Nẵng, Cần Thơ... Có cơ sở tự đưa sản phẩm của mình đi giới thiệu tại các hội chợ thương mại (trong khi các cấp chính quyền địa phương không biết, như trường hợp của Việt Nghi).

Những khó khăn của người chế biến đã được trình bày chung trong phần thương lái phía trên về quy trình chế biến rượu chất lượng cao, kỹ thuật, quản lí chất lượng từ khâu nguyên liệu – đóng chai, thiếu thông tin các sản phẩm chế biến khác từ nho, và thị trường tiêu thụ.

## 4. NGƯỜI BÁN SỈ: (hình 24, phụ lục 7)

Sơ đồ 16: Người bán sỉ và các quan hệ trực tiếp



## 4.1 Đặc điểm chung

Trong sơ đồ 16 người bán sỉ lấy hàng từ các thương lái của tỉnh Ninh Thuận, rồi bán lại cho những người bán sỉ nhỏ hơn, hoặc bán cho các điểm bán lẻ, số lượng hàng bán trực tiếp cho người tiêu dùng rất ít (< 1%), nên hầu như không thể hiện trên chuỗi giá trị.

Tại các tỉnh thành phố như HCM, cơ sở của người bán sỉ lớn được đặt tại các chợ đầu mối (như Tam Bình, Tân Xuân), còn cơ sở của người bán sỉ nhỏ hơn lại được đặt tại các chợ khác như Chợ Bà Chiểu, chợ Phạm Văn Hai...

Những người bán sỉ nhỏ lấy hàng từ chợ đầu mối và phân phối hàng cho người bán lẻ. Khác với người bán sỉ tại chợ đầu mối, một số người bán sỉ nhỏ có địa điểm sơ chế, có kho lạnh bảo quản (nếu người bán lẻ bán không hết trong ngày có thể đem hàng đến kho lạnh của điểm bán sỉ để gửi hàng).

Bên cạnh đó người bán sỉ nhỏ tại các chợ có thời gian buôn bán lâu hơn người bán sỉ tại chợ đầu mối nên họ dành nhiều thời gian hơn cho việc sơ chế lại sản phẩm. Họ thường buôn bán không chỉ nhỏ mà còn nhiều loại trái cây khác (hình 24, phụ lục 7).

Như đã trình bày ở trên, khi mua hàng từ thương lái người bán sỉ thường chỉ định mức giá cho thương lái chứ không có sự thương lượng chính thức. Thương lái và người bán sỉ thường trao đổi thông tin về giá cả qua điện thoại. Sau khi người bán sỉ nhận được hàng và tham khảo giá cả thị trường họ mới tiến hành định giá và thanh toán cho các thương lái. Giá phần lớn bằng hoặc thấp hơn giá thương lượng.

Do tính chủ động về cả vốn và giá nên, người bán sỉ tại các thành phố và tỉnh khác thường ít bị rủi ro như thương lái (Nguồn phỏng vấn chuyên sâu thương lái Ninh Thuận).

**4.2. Các khâu sau nhận hàng người bán sỉ tại các chợ đầu mối như sơ chế, đóng gói, dán nhãn và vận chuyển** giống các khâu của người bán sỉ thanh long Bình Thuận. (tham khảo trang 25, báo cáo thanh long). So với thanh long họ phải chịu một lượng hao hụt lớn hơn.

## 4.3. Hao hụt

Hao hụt chủ yếu trong sơ chế và phân loại lại chất lượng: hao hụt này phụ thuộc nhiều vào cách đóng gói của thương lái khi vận chuyển đến. Nếu đóng gói tốt, hao hụt có thể khoảng 2 – 5 %. Do giá mua do họ quyết định sau khi nhìn thấy chất lượng sản phẩm, đồng thời các sản phẩm kém chất lượng hơn cũng được họ bán ra với giá thấp hơn một chút nên nhìn chung người bán sỉ tại chợ đầu mối rất ít khi bị thua lỗ. Tuy nhiên người bán sỉ nhỏ hơn lại phải chịu mức hao hụt nhiều hơn do phải phân loại và sơ chế lại kỹ lưỡng sau khi mua từ chợ đầu mối, hao hụt có thể từ 2 – 10 % (Nguồn phỏng vấn chuyên sâu người bán sỉ chợ Bà Chiểu)

Hao hụt trong vận chuyển: Hao hụt cao hơn do vận chuyển như dập nát, hư thối, trái rụng khỏi chùm... thì sẽ do người vận chuyển hoặc thương lái chịu. Tuy nhiên theo họ nếu nhỏ được thương lái địa phương trực tiếp vận chuyển sẽ ít hao hụt hơn so với việc gửi theo xe tải xé khác\*. Nếu người bán sỉ phải vận chuyển đến bán lẻ, họ phải chịu hao hụt về trọng lượng trong vận chuyển (thường là rất thấp, do người bán lẻ ở không xa trong thành phố).

---

\*Vi như đã nói ở trên cách đóng gói cho vận chuyển kỹ lưỡng hơn (hộp xốp 10 kg), hao hụt < 2% (Nguồn phỏng vấn chuyên sâu người bán sỉ)

Người bán sỉ ít phải chịu hao hụt cho quá trình tồn trữ vì thời gian buôn bán ngắn.

#### **4.4 Hợp đồng và thanh toán (xem phần thương lái)**

Người bán sỉ tại các chợ đầu mối không sử dụng hợp đồng giấy, mọi giao dịch đều thông qua thỏa thuận miệng.

Riêng hệ thống bán sỉ Metro có sử dụng hợp đồng giấy khi mua hàng, trong đó quy định những nội dung chính như số lượng, chất lượng, sự thay đổi về giá cả, thời hạn thanh toán, phương thức thanh toán v.v. Thông thường phương thức thanh toán thông qua chuyển khoản (nguồn phỏng vấn sâu ông Ba Mọi)

Khi bán cho người bán sỉ nhỏ hơn hay người bán lẻ, hình thức thanh toán chủ yếu bằng tiền mặt.

#### **4.5 Lợi nhuận**

Theo nguồn phỏng vấn chuyên sâu người bán sỉ trung bình lời từ 500 VND-1,000/kg. Trên thực tế mức lời này cao hơn nhiều, tùy vào loại nho và chất lượng. Còn người bán sỉ nhỏ có mức lợi nhuận khoảng 10 % (nguồn phỏng vấn chuyên sâu người bán sỉ tại chợ Bà Chiểu)

#### **4.6 Khó khăn và hướng khắc phục**

Ngoài những khó khăn giống như người bán sỉ thanh long Bình Thuận (tham khảo trang..) người bán sỉ nho Ninh Thuận còn gặp một số các khó khăn khác như sau:

Chất lượng, sản lượng nho Ninh Thuận không ổn định nên họ chỉ buôn bán với số lượng ít.\* Ngoài ra họ phải nhập nho ngoại và các trái cây khác.

2. Không có hệ thống bảo quản cho nho Ninh Thuận nên người bán sỉ phải bán hết hàng ngay trong buổi chợ (không tồn trữ lại)=> vì vậy đôi khi họ phải bán hàng với giá rẻ hơn nên ảnh hưởng lên lợi nhuận

→ Xem thêm phần khắc phục chất lượng và sản lượng nho Ninh Thuận (Người nông dân, thương lái trang 15, 22)

## **5. NGƯỜI BÁN LẺ**

### **5.1 Đặc điểm chung**

Số lượng người bán lẻ tại Ninh Thuận không nhiều, chủ yếu tập trung trên hai bên đường quốc lộ, hoặc trong chợ chính, (hình 22, phụ lục 7)

Thường họ có qui mô buôn bán nhỏ. Vốn kinh doanh nho tươi trung bình một hộ từ 2 – 4 triệu VND/ 1 năm (nguồn phỏng vấn sâu người bán lẻ Ninh Thuận). Cũng vì buôn bán nhỏ nên trong mỗi lần họ mua khối lượng sản phẩm không nhiều: từ 10 đến 40 kg nho tươi hoặc/và 20-50 chai rượu. Mật nho thì ít hơn, khoảng 10-20 chai/lần. Rượu và mật nho mà họ đang kinh doanh một phần do họ tự chế biến bằng phương pháp thủ công, một phần lớn lấy hàng từ các cơ sở chế biến tư nhân trong tỉnh (Nguồn: phỏng vấn chuyên sâu người bán lẻ)

---

*\*Người bán sỉ nhỏ một lần mua khoảng 50 – 100 Kg (Nguồn phỏng vấn chuyên sâu người bán sỉ nhỏ hơn tại chợ Bà Chiểu)*

Khách hàng của những người bán lẻ tại tỉnh phần lớn là các du khách (không phải cư dân tại địa phương).

Tại các địa phương khác: Một số người bán lẻ như các siêu thị thường hợp đồng và mua trực tiếp từ những nhà thương lái, hoặc cơ sở nhỏ có tiếng tại Ninh Thuận như nhỏ Ba Mọi. Cơ sở này tự chuyên chở nhỏ lên thành phố, sau đó sơ chế lại, bao bì theo yêu cầu của siêu thị (kg, bịch shop, hoặc bịch biển) và dán nhãn mác của mình.

Những người bán lẻ khác tại chợ, các cửa hàng thường lấy hàng từ chợ đầu mối hoặc người bán sỉ nhỏ hơn. Sản lượng trung bình một lần mua khoảng: 20 – 30 kg.

### **5.2 Sơ chế:**

Thông thường người bán lẻ làm các công việc tĩa bỏ những phần hư, cột lại những trái rụng vào chùm, gắn lá tươi vào chùm để chùm nhỏ trông đẹp hơn. Đồng thời với quá trình sơ chế là quá trình phân loại lại nhỏ.

### **5.3 Đóng gói, dán nhãn:**

Chỉ có một số ít nhỏ ở siêu thị được dán nhãn (chủ yếu nhỏ Ba Mọi (hình 15, phụ lục 7) còn lại ở các chợ lẻ và các cửa hàng khác nhỏ không được dán nhãn. Khi bán cho người tiêu dùng việc bao bì cũng rất đơn giản, thông thường họ chỉ sử dụng bao nylon để đựng nhỏ, hoặc lót thêm giấy bên trong. Chỉ khi vận chuyển thì người bán lẻ sử dụng lại các vật liệu đóng gói mà người bán sỉ đã sử dụng trong quá trình vận chuyển đến điểm bán lẻ của mình hoặc tùy theo bao bì có sẵn

### **5.4 Vận chuyển:**

Phương tiện sử dụng trong vận chuyển thường là xe gắn máy với khoảng cách ngắn trong địa bán tỉnh nên hao hụt trong vận chuyển rất ít < 1% hoặc không đáng kể. Hiện nay, một số người bán lẻ được người bán sỉ nhỏ phân phối tận nơi nên họ không phải mất công vận chuyển hay lựa chọn hàng từ chợ đầu mối.

**5.5 Bảo quản:** hầu hết những người bán lẻ không có bất cứ một phương tiện hay phương pháp bảo quản nhỏ nào hiệu quả, đặc biệt với nhỏ Ninh Thuận được đánh giá là khó bảo quản nhất.

Tuy nhiên, một số người bán sỉ nhỏ có kho lạnh và cho người bán lẻ gửi lại hàng nếu họ bán không hết trong ngày. Hao hụt trong bảo quản cũng khá lớn, khoảng 5 % (do nhỏ bị rụng, thối đầu khi bảo quản lạnh hoặc bị nhũn nếu sau khi lấy ra khỏi kho lạnh nhỏ bị gió lồng vào). Theo người bán lẻ, tối đa khoảng 3 ngày là chất lượng nhỏ đã giảm (nguồn)

**5.6 Hao hụt.** Tổng hao hụt của người bán lẻ qua các khâu như sau:

- Hao hụt khi phân loại, sơ chế lại: 5 - 10 %

-Hao hụt trong tồn trữ (điều kiện thường): < 10 %, (bảo quản lạnh): 2-5 %

Các siêu thị phải chịu hao hụt ít vì người bán (thương lái, sỉ) thường đã đảm trách khâu sơ chế lại sau vận chuyển. Thông thường họ chịu hao hụt trong quá trình bảo quản, tồn trữ (trong vòng 3 ngày đầu khoảng 2%. Sau đó mức hao hụt đa dạng, có thể lên tới 10% đối với Metro) (nguồn phỏng vấn chuyên sâu từ Metro)

---

\* Tùy theo chất lượng nhỏ của từng đợt

## 5.7 Hợp đồng & thanh toán

Giữa người bán lẻ và người bán sỉ/thương lái thường là thỏa thuận miệng. Riêng đối với một vài siêu thị như Cora, Coopmart, Metro sử dụng hợp đồng giấy khi mua bán nho, đặc biệt đối với nho Ba Mọi. (xem thêm phần người bán sỉ, trang 27)

Việc thanh toán thường gửi đầu (trong 1 tháng) hoặc trực tiếp bằng tiền mặt ngay sau khi nhận hàng. Một số siêu thị thường dùng phương pháp chuyển khoản, và thanh toán trong vòng 15 ngày từ khi nhận hàng (nguồn: hợp đồng thanh toán của siêu thị Cora với trang trại nho Ba Mọi)

Đối với người mua hàng là khách hàng như nhà hàng, khách sạn, thường có hợp đồng (không chỉ dành riêng cho việc buôn bán nho mà cho cả rau, quả nói chung) Thỏa thuận chính trong hợp đồng là tiêu chuẩn chùm trái, kích cỡ quả, độ tươi, độ ngọt, màu sắc trái và giá cả (nguồn phỏng vấn chuyên sâu người bán lẻ)

Đối với người tiêu dùng, không có hợp đồng, trả tiền mặt trực tiếp khi mua hàng.

## 5.8 Lợi nhuận

Do nho Ninh Thuận khác với các loại trái cây khác vì chất lượng và sản lượng không ổn định nên người bán lẻ không buôn bán nho quanh năm. Vì vậy lợi nhuận từ nho cũng thất thường (nguồn phỏng vấn chuyên sâu người bán lẻ)

Nếu bán cho người tiêu dùng, lợi nhuận mà người bán lẻ đạt được (trừ các hao hụt) đạt từ 10 – 12 %. Nếu cung cấp sản phẩm cho nhà hàng, khách sạn thì lợi nhuận có thể cao hơn, khoảng 15%. (Nguồn phỏng vấn chuyên sâu người bán lẻ tại chợ Bà Chiểu).

## 5.9 Khó khăn và Hướng khắc phục

Ngoài những điểm khá giống như yêu cầu người bán lẻ thanh long, khi bán nho Ninh Thuận, họ gặp thêm một số khó khăn như sau:

Khó khăn	Hướng khắc phục
<p><u>Chất lượng sản phẩm không cao</u>: nho Ninh Thuận có hình thức không đẹp, trái nhỏ, chua, chát, nhiều hạt. Khách hàng chưa ưa chuộng nho Việt Nam, vì cho rằng chất lượng còn kém và dư lượng thuốc trừ sâu nhiều.</p> <p><u>Nhãn hiệu &amp; xuất xứ</u>: Nho hiện đưa vào chợ sỉ có nguồn gốc (tỉnh) nhưng không có nhãn hiệu rõ ràng</p> <p><u>Bảo quản</u>: hầu hết những người bán lẻ (chợ) cho rằng họ không có bất cứ một phương tiện hay phương pháp bảo quản nào hiệu quả cho nho Ninh Thuận dưới điều kiện thường. Gửi bảo quản lạnh cũng dễ hỏng khi gặp gió</p>	<p>→ Điều này chỉ có thể khắc phục được phụ thuộc vào người nông dân và giống nho trồng (xem thêm phần nông dân, trang)</p> <p>→ Khuyến khích nông dân trồng nho an toàn, có dán nhãn mác, xuất xứ rõ ràng. Đưa ra những quy định bắt buộc trong việc ghi số mã lên sản phẩm để tiện truy nguồn gốc.</p> <p>→ Phân viện sau thu hoạch nên giúp nghiên cứu, hỗ trợ kiến thức cần thiết và tuyên truyền cho việc bảo quản phù hợp với nho Ninh Thuận.</p>

## 6. NGƯỜI TIÊU DÙNG

Cuộc thảo luận nhóm người tiêu dùng do Axis thực hiện có các kết quả đáng quan tâm sau:

### 6.1 Quan niệm về nho an toàn

Đa số người tiêu dùng cho rằng nho an toàn là nho có các đặc điểm sau:

Bảng 8: Cảm nhận về nho an toàn (nguồn FGDs)

Phần sản phẩm	Đặc điểm	Cảm nhận
Cuống	Tươi (ngay gần cuống không bị nứt)	Được xử lý và bảo quản tốt
Trái	Cứng, bóng	Nho tươi, đạt chất lượng cao
Chùm	Bự, chắc	Giống tốt, chất lượng
Màu sắc	Đẹp, chín đều	Khiến bắt mắt, ưa thích
Vị	Ngọt (hoặc hơi chua)	Nho ngon, chất lượng
Vệ sinh	Được bao trái cẩn thận	Sạch, không có sâu bệnh

### 6.2 Thói quen mua và tiêu thụ nho

#### Nơi mua

Người tiêu dùng cho biết họ thường xuyên mua nho (nội) ở chợ và siêu thị (nho ngoại). Tuy nhiên mua ở chợ vẫn nhiều hơn do thói quen đi chợ thường xuyên, gần nhà.. Tuy nhiên họ đều đồng ý là “*Nho ở siêu thị chất lượng cao, an toàn hơn tuy mắc/đắt hơn*” (nguồn thảo luận nhóm người tiêu dùng, Axis thực hiện) .

#### Mua và dùng

So với các loại trái cây khác người tiêu dùng cho biết trung bình họ tiêu thụ nho tươi thực sự khoảng 5 kg/ người/ năm. Còn lại, chủ yếu dùng nho để làm quà biếu ngày lễ, Tết, đi chùa, thăm người ốm v.v do nho được coi là hàng xa xỉ.

Theo họ người lớn ít ăn nho hơn trẻ em vì nho mắc tiền (nho ngoại).

Ngoài việc ăn tươi họ còn sử dụng các sản phẩm nho nội rẻ tiền để chế biến nấu si-rô hoặc ngâm đường làm rượu, mật nho v.v. tuy nhiên số lượng không nhiều.

#### Giá

Hiện giá nho nội loại nhỏ, rẻ nhất khoảng 5-8,000 đồng/kg. Khi hiếm có thể lên 12,000 đồng/kg (nho đỏ). Riêng nho xanh (hầu như họ không phân biệt được nho nội ngoại) có giá linh động từ 25-45,000/kg. Nho Mỹ, Úc đỏ có giá từ 50-70,000/kg.

Người tiêu dùng cho biết họ sẵn sàng trả giá cao hơn 2,000 – 3,000 VND/kg\* cho nho an toàn Việt Nam nếu có thể tin tưởng vào nho nội địa (nguồn thảo luận nhóm người tiêu dùng, Axis thực hiện)

*\*Tuy nhiên những người tiêu dùng bình dân cho biết nếu nho nội bán mắc hơn 5,000 VN/kg) thì họ “mua nho ngoại hơn”.*

### Đánh giá chất lượng nho Việt Nam (so với nho ngoại)

Theo người tiêu dùng tp HCM nho Việt Nam thua xa nho ngoại về chất lượng do vị thường bị chua (chát), trái nhỏ, không đẹp, kích cỡ không đồng đều, hay bị sâu, hoặc trắng quả, vỏ mỏng dễ dập, nhiều hạt, không để được lâu. (nguồn thảo luận nhóm người tiêu dùng, Axis thực hiện) Ngoài ra, chủng loại nho Việt Nam không đa dạng, lại rất ít được dán nhãn, đóng gói cẩn thận hoặc nếu có thì mẫu mã, bao bì kém, nên giá thường thấp hơn rất nhiều so với nho ngoại.

Người tiêu dùng trong cuộc thảo luận nhóm còn cho biết hiện nay, mặt hàng trái cây nhập khẩu không còn xa lạ đối với họ. Trên thị trường có nhiều loại nho nhập với mẫu mã đẹp, chất lượng tốt, có dán nhãn mác, xuất xứ hàng hoàng nên thường họ vẫn chuộng mua nho ngoại, mặc dù giá cao hơn rất nhiều

Riêng đối với nho Việt Nam chất lượng cao, người tiêu dùng muốn mua nho Việt được dán nhãn hiệu để có thể tin tưởng vào sản phẩm cũng như có thể dễ dàng khiếu nại nếu có sự cố xảy ra. (nguồn thảo luận nhóm người tiêu dùng, Axis thực hiện)

### **6.3 Những vấn đề của người tiêu dùng**

<b>Những vấn đề chính</b>	<b>Hướng khắc phục</b>
1. Chưa phân biệt được nho nội chất lượng cao (hầu hết thông qua giá bán cao, thấp) 2. Nhận thức về nho an toàn vẫn chưa cao (chủ yếu thông qua cảm nhận về hình thức bên ngoài) 3. Thói quen mua nho không nguồn gốc tại chợ vẫn là chủ yếu 2. Thiếu thông tin và nguồn tin cậy về nho nội chất lượng tốt (có nhãn hiệu, và nguồn gốc rõ ràng) 3. Giá nho còn đắt, không ổn định. (Người bình dân và người nông thôn tiêu thụ chưa nhiều)	→ Nên quảng bá cho nho nội, hàng Việt Nam chất lượng cao, lợi ích cho sức khỏe và cách thức phân biệt → Kết hợp với tổ chức người tiêu dùng, giúp khuyến khích thông tin phản hồi từ người tiêu dùng, vừa khích lệ người trồng nho an toàn tự tin khi đăng kí chất lượng sản phẩm và nhãn mác → Việc nâng cao chất lượng nho chỉ được giải quyết khi có sự phối hợp đồng bộ cả người tham gia sản xuất cũng như phân phối sản phẩm như đã phân tích phía trên

### **7. Vai trò của các tổ chức trong việc phát triển nho Ninh Thuận**

Nhìn chung vai trò của các cơ quan chủ quản tại Ninh Thuận không khác so với Bình Thuận, chủ yếu khác về hiệu quả quản lí và chất lượng công việc. Có thể nói đối với cây nho, các cơ quan này cũng đã có quan tâm nhưng chưa triệt để vì còn nhiều hạn chế, đặc biệt là vấn đề kỹ thuật, nhân sự giỏi và kinh phí quản lí.

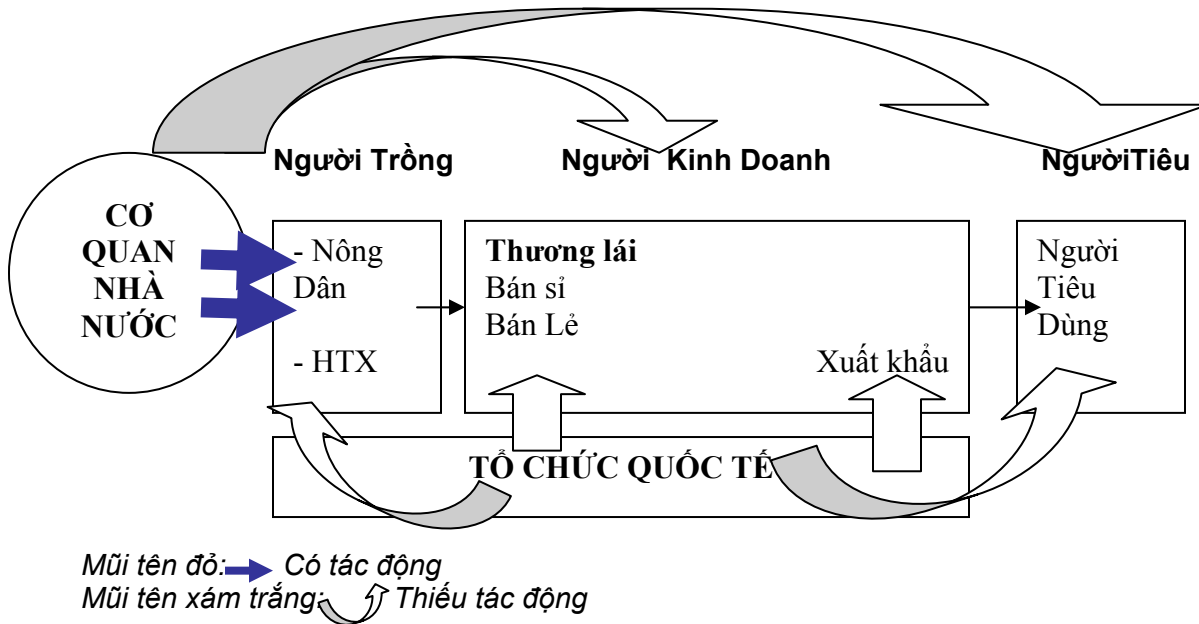


Sở Khoa học Công nghệ, trung tâm giống cây Nha Hồ đã và đang có nhiều nỗ lực giúp đỡ cây nho Ninh Thuận, giúp xây dựng mô hình chuyển giao tiến bộ kĩ thuật phát triển cây nho để có hiệu quả kinh tế, giúp nông dân trồng nho an toàn kiểm tra và chứng nhận các qui trình, kĩ thuật nho an toàn, nghiên cứu các chế phẩm từ quả nho... Tuy nhiên họ cũng gặp không ít khó khăn trong việc thực thi dự án đến cùng.\*

Sở thương mại - Du Lịch tỉnh Ninh Thuận vẫn còn yếu trong khâu xúc tiến thương mại cho cây nho Ninh Thuận. Các hoạt động quảng bá sản phẩm, tạo dựng hình ảnh cho cây nho Ninh Thuận chưa có (hoặc còn rất hạn chế) chưa được xây dựng thành chiến lược lớn, bài bản. Ngoài một số nguyên nhân chung như đã trình bày, có một thực tế là do nho Ninh Thuận chưa phải là loại quả đạt chất lượng cao, mang tính xuất khẩu tiềm năng cho tỉnh.

So với thanh long Bình Thuận, các tác nhân của chuỗi giá trị nho Ninh Thuận có sự tham gia ít hơn của các tổ chức lại có hiệu suất, hiệu quả tác động chưa cao bằng cụ thể là vai trò của các tổ chức nước ngoài cũng chưa quan tâm nhiều đến việc phát triển cây nho (so với các trái cây có nguồn gốc Việt Nam, hoặc đặc sản nhiệt đới) cả quá trình trước và sau thu hoạch, về vấn đề xuất khẩu cũng như truyền bá thông tin cho người tiêu dùng nên cũng là những hạn chế lớn cho việc phát triển nho tại Ninh Thuận cho đến nay (xem sơ đồ 17)

Sơ đồ 17: Tác nhân của chuỗi giá trị Nho Ninh Thuận



#### IV. PHÂN TÍCH ĐIỂM MẠNH, ĐIỂM YẾU, CƠ HỘI, THÁCH THỨC

##### 1. Điểm mạnh, điểm yếu

	Điểm mạnh	Điểm yếu
<b>Giống</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chưa thấy rõ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- So với các loại cây khác, nho là loại cây khó trồng và chăm sóc nhất</li> <li>- Chưa có giống thật sự phù hợp với Ninh Thuận, nhất là đảm bảo tính dẻo dai, chống bệnh, cho năng suất cao.</li> <li>- Red Cardinal tuy đã rất quen thuộc, nhưng giống cũng bị thoái hóa nhiều</li> <li>- Giống mới trong trung tâm Nha Hồ rất nhiều, nhưng cho năng suất cao mới có NH01-48, nhưng lại dễ bị mất mùa hơn cả loại đỏ (sáp bông v.v.)</li> <li>- Cho đến nay nho Ninh Thuận vẫn là giống ăn tươi, có hạt. Chưa đa dạng thêm các loại giống mới</li> </ul>
<b>Đất đai</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Điều kiện thổ nhưỡng, khí hậu tỉnh Ninh Thuận thích hợp nhất trong cả nước cho việc trồng nho</li> <li>- Đã có quy hoạch đất đai và chương trình phát triển cây nho tới 2010</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Từ lâu do cây trồng manh mún, mỗi hộ có diện tích nhỏ, nên nho trồng không đồng bộ, việc xây dựng cơ sở hạ tầng cho diện tích rộng gặp nhiều khó khăn</li> <li>- Đất trồng lâu năm bị thoái hóa nhiều, ảnh hưởng chất lượng</li> <li>- Việc quy hoạch chưa rõ ràng, khiến người nông dân hoang mang về đất trồng, không dám đầu tư diện rộng</li> </ul>
<b>Chất lượng sản phẩm</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chưa thấy rõ ràng, trừ một vài cơ sở (như Ba Mọi) đã có sản phẩm tương đối tốt, đạt tiêu chuẩn an toàn</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhìn chung chất lượng nho Ninh Thuận có xu hướng đi xuống do các yếu tố về thời tiết, đất, giống thoái hóa, việc cắt nho sớm v.v.</li> <li>- Ý thức người dân trồng không cao, thiếu tuân thủ quy định trồng trọt chặt chẽ, đặc biệt việc phun thuốc trừ sâu quá mức cho phép, không kiểm soát, khiến nho Ninh Thuận hiện gặp vấn đề lớn về vệ sinh và an toàn cho sản phẩm nho</li> <li>- Chất lượng sản phẩm, nhìn chung chưa đạt được những tiêu chuẩn bình thường về an toàn thực phẩm của Việt Nam, chưa nói đến chất lượng xuất khẩu</li> </ul>
<b>Giá cả</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Giá nho nội địa rất rẻ so với nho ngoại nhập</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giá nho nội địa chênh rất nhiều so với nho ngoại cũng chính là điểm yếu khiến ảnh hưởng lên lợi nhuận của người nông dân</li> </ul>

<b>Nhu cầu &amp; Sản lượng</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhu cầu tiêu thụ nho trong nước ngày một tăng cụ thể lượng nhập khẩu nho tăng cao trong 5 năm gần đây (xem phần nhập khẩu)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sản lượng nho của Ninh Thuận còn thấp, chưa đủ cung cấp cho thị trường nội địa, khiến một lượng lớn phải nhập khẩu vào Việt Nam</li> <li>- Hoạt động xuất khẩu gần như chưa triển khai</li> </ul>
<b>Công nghệ sau thu hoạch</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đã tự chế biến máy móc phục vụ việc rửa và làm khô sản phẩm (sơ chế)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giá máy còn cao, khiến người dân chưa mua được đại trà</li> <li>- Kỹ thuật đóng gói còn thô sơ, tăng hao tổn trong sơ chế và vận chuyển trong thương lái</li> <li>- Thiếu kỹ nghệ giữ trái tươi lâu ở nhiệt độ thường</li> <li>- Thiếu kỹ nghệ dán nhãn mác, thiếu phương tiện và hỗ trợ làm ảnh hưởng lên hình ảnh chung của nhãn hiệu nho nội.</li> <li>- Thiếu kỹ nghệ, công nghệ chế biến sản phẩm theo quy trình nước ngoài để có khả năng xuất khẩu</li> <li>- Thiếu một giải pháp đồng bộ cho cả chuỗi giá trị về 1 công nghệ khép kín phù hợp, đặc biệt nguồn nhân lực quản lí kinh nghiệm</li> </ul>
<b>Quan hệ trong chuỗi giá trị</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chưa thấy rõ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thiếu tính tập thể, thiếu mô hình HTX, khiến cho mô hình của Ba Mọi chưa được nhân rộng</li> <li>- Quan hệ 2 chiều của các khâu trong chuỗi giá trị, đặc biệt giữa thương lái và nông dân chưa đảm bảo nguồn cung ứng và chất lượng như mong đợi; quan hệ giữa thương lái và bán sỉ tỉnh khác chưa được xây dựng trên nền tảng pháp lí nên ảnh hưởng lớn đến rủi ro kinh doanh</li> <li>- Thiếu sự phản hồi từ người tiêu dùng đến các khâu khác trong chuỗi giá trị, thiếu các luồng thông tin hai chiều, và thông tin tới các nhà chức trách</li> </ul>

<p><b>Sự quan tâm các tổ chức</b></p>	<p>- Tỉnh đã có quan tâm như có các chương trình quy hoạch mở rộng diện tích trồng nho, khuyến khích trồng trọt và ưu tiên đầu tư cây nho thành trái cây hàng đầu của tỉnh trong tương lai</p> <p>- Hiệp hội trái cây cùng các viện cũng có chương trình giúp cây nho liên kết 4 nhà..v.v</p>	<p>- Việc quan tâm còn chưa thành hệ thống và chưa có hiệu quả cao, đặc biệt khâu tiêu thụ sản phẩm</p> <p>- Thiếu sự quan tâm đúng mức và sự quản lí thương lái, bán sỉ, lẻ và nhất là thiếu công tác nghiên cứu thị trường, xúc tiến thương mại cho trái nho Ninh Thuận cũng như các sản phẩm chế biến từ nho</p> <p>- Thiếu hỗ trợ vốn cho các dự án phát triển nho Ninh Thuận đặc biệt từ phía các tổ chức quốc tế</p>
---------------------------------------	---	--

### Cơ hội và thách thức

	Cơ Hội	Thách Thức
<p><b>Nhu cầu thị trường</b></p>	<p>- <u>Nhu cầu</u> tiêu thụ nho trong nước ngày càng cao =&gt; có thể tăng sản lượng lớn</p> <p>- Nhu cầu về sản phẩm chất lượng cao đi đôi với giá chấp nhận cao trong người tiêu dùng =&gt; <u>cơ hội tăng lợi nhuận</u> nho Ninh Thuận nếu đảm bảo chất lượng sản phẩm</p> <p>- Nhu cầu về <u>nguồn nguyên liệu</u> làm rượu vang nho tăng (Nhà máy rượu Thăng long, Đà Lạt v.v.)</p>	<p>Việc <u>nhập nho ngoại ồ ạt</u> khó kiểm soát, dễ dàng ảnh hưởng đến thị trường nho nội địa nói chung và nho Ninh Thuận nói riêng</p>
<p><b>Sản phẩm</b></p>	<p>- Nhờ có sự nghiên cứu của các viện cây ăn quả, có sự hỗ trợ của các tổ chức quốc tế, có nhiều cơ hội cho Ninh Thuận <u>mở rộng giống cây trồng và sản phẩm</u> trong đó có nho rượu, nho không hạt để ăn tươi và làm nho khô v.v.</p>	<p>- <u>Hình ảnh sản phẩm</u> nho Ninh Thuận nói riêng và nho nội nói chung trong mắt người tiêu dùng chưa cao =&gt; ảnh hưởng lớn đến giá bán =&gt; lợi nhuận thấp</p>
<p><b>Xuất khẩu</b></p>	<p><u>Nhu cầu xuất khẩu</u> sang Campuchia, Trung Quốc và các thị trường xung quanh khá cao, sản lượng và chất lượng hiện nay còn chưa đáp ứng</p>	<p>- <u>Giá nhập khẩu</u> của nho Việt Nam theo con đường chính thống vào một số nước trong khu vực (sau AFTA và WTO) sẽ khiến nho VN bị cạnh tranh cao tại thị trường các nước khu vực, và ngay trên sân nhà</p>
<p><b>Thương hiệu</b></p>	<p>Nho Ninh Thuận đã có tiếng trong nước, đã có thương hiệu nho Ba Mọi từ Ninh Thuận. Một số cơ sở đang tiếp tục đăng kí thương hiệu cho nho tươi và các sản phẩm chế biến =&gt; cơ hội để tìm thị trường tiêu thụ trong và ngoài nước</p>	

## V. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ ĐẠT HƯỚNG GIẢI QUYẾT

Sau khi nghiên cứu chi tiết chuỗi giá trị cây nho Ninh Thuận, chúng tôi nhận thấy rằng chuỗi giá trị của cây nho Ninh Thuận gặp rất nhiều khó khăn từ khách quan như tình hình địa lý, khí hậu đến giống nho, yêu cầu về kỹ thuật canh tác, thu hoạch, các khó khăn chủ quan như ý thức người dân, của từng khâu trong chuỗi giá trị, tinh thần xây dựng tập thể, tính sáng tạo v.v. lại thêm khâu quản lý còn lỏng lẻo, thiếu sự đồng bộ chặt chẽ, nên việc giúp đỡ xây dựng chuỗi giá trị cho nho Ninh Thuận sẽ không hề đơn giản, thậm chí gặp nhiều khó khăn hơn so với các sản phẩm trái cây của các tỉnh khác.

Mặc dù vậy, trong khả năng cho phép của dự án, dựa trên các phân tích phía trên, chúng tôi cũng cố gắng đưa ra một số các hướng mà GTZ, MoT và Metro có thể giúp tác động lên một số khâu trong chuỗi giá trị, như sau:

### 1. Tổ chức

- GTZ nên kết hợp với UBND tỉnh Ninh Thuận chỉ đạo sở NN & PTNT cũng như có sự tham gia của các HTX điển hình (ông Ba Mọi, ông Phúc) gây dựng mô hình làm ăn HTX, nhân rộng các mô hình trồng trọt nho an toàn, kết hợp khâu tiêu thụ sản phẩm đến tận các siêu thị, doanh nghiệp xuất khẩu hoặc chủ động xuất khẩu
- Tăng cường tổ chức các hoạt động chia sẻ kinh nghiệm giữa các HTX, các xã, huyện, vận động các hộ cá thể vào HTX
- Tăng cường nêu gương các điển hình tiên tiến, khen thưởng khuyến khích và động viên bằng giải thưởng có giá trị
- Tổ chức tham quan các mô hình trồng trọt tại các địa phương khác (kể cả ngoài nước) để tích lũy kinh nghiệm cho nho Ninh Thuận

### 2. Đào Tạo

⇒ Giống kiến nghị về các khóa đào tạo cho các đối tượng trong chuỗi giá trị thanh long Bình Thuận (trang...)

### 3. Hỗ Trợ

- Ngoài những yêu cầu hỗ trợ chung giống như thanh long Bình Thuận, đặc biệt về vấn đề xây dựng một trung tâm kinh doanh nho tập trung tại tỉnh (xem thêm mô hình thanh long Bình Thuận, trang..) GTZ nên có chương trình giúp đỡ trung tâm Nha Hồ nghiên cứu thêm các giống cây trồng mới phù hợp với thổ nhưỡng và khí hậu của tỉnh Ninh Thuận. Hiện trung tâm này rất mong có được sự hỗ trợ thông tin về các giống nho của Cộng Hòa Liên bang Đức (bao gồm cả ăn tươi và chế biến rượu vang)

- Ngoài ra, nếu có được các kỹ thuật viên, kỹ sư nước ngoài (Đức) giúp đỡ tim hiểu các loại sâu bệnh và cách phòng chống, đặc biệt là bệnh sập bông cho giống nho xanh NH01-48 sẽ là sự hỗ trợ rất cấp bách.

- GTZ giúp thêm nhiều hơn nữa các thông tin về các sản phẩm chế biến từ nho nói chung và kỹ thuật chế biến trong mô hình nhỏ và bảo quản ở nhiệt độ thường.
- Việc hỗ trợ chỉ đạo người dân cách đào hầm làm nơi ủ rượu vừa là nơi chứa sản phẩm ở nhiệt độ mát hơn sẽ giúp ít kinh phí hơn cho việc làm kho lạnh (tốn điện và nhiều kinh phí hơn).
- Tuy nhiên, GTZ và Metro có thể cân nhắc hỗ trợ kinh phí mua thêm máy rửa Anolyte cho các xã, HTX, một hệ thống bảo quản hoặc/và vận chuyển lạnh cho tỉnh.
- Ngoài việc đào tạo về việc xây dựng thương hiệu (như trong phần đào tạo đề cập), GTZ giúp tỉnh Ninh Thuận có 1 website để quảng bá Nho Ninh Thuận, tìm cơ hội xuất khẩu sản phẩm (tươi và chế biến).
- Ngoài ra GTZ có thể giúp giới thiệu các đối tác kinh doanh, các tổ chức muốn đầu tư vào Ninh Thuận như các nhà máy chế biến rượu vang, sản xuất mật nho, nước giải khát v.v. để nâng cao cuộc sống cho người dân trong tỉnh.

**Phụ lục 5: Danh sách phỏng vấn chuyên sâu nho Ninh Thuận**

STT	Họ và tên	Chức vụ	Địa chỉ/ nơi công tác	Điện thoại
1	Phan Quang Thụ	Trưởng Phòng Nông Nghiệp	Sở Nông Nghiệp và PTNT	0918560349
2	Nguyễn Văn Thiện	Phó Giám Đốc	Trung Tâm Khuyến Nông	0903983215
3	Trương Văn Xa	TP Kỹ Thuật Thông Tin	Trung Tâm Khuyến Nông	0908138034
4	Nguyễn Sửa	Tp Hành Chính Tổng Hợp	Trung Tâm Khuyến Nông	0919062706
5	Phạm Châu Hoàn	Tp quản lí công nghệ	Sở Khoa Học & Công Nghệ	0913641324
6	Lê Công Nông	Phó Viện Trưởng	Viện Nghiên Cứu và Phát Triển Giống Nha Hố	0913709940
7	Phan văn Luông	Phó Phòng Xúc Tiến Đầu Tư	Sở Thương Mại Du Lịch	
8	Ông Minh	Thương lái		068 888050
9	Trần Thị Hoa	Thương lái	Khu phố 9, Phước Dân, Bình Quý	068868149
10	Đồng Thị Tuyết Mai		Tỉnh lộ 703 khu 1, Phổ An	068889453
11	Nguyễn Thị Thu Thủy	Bán sỉ	Khu tái định cư Cầu Nóng	068889590
12	Phạm Thị Thoa	Bán lẻ	Long Bình, An Phước, An Hải	
13	Huỳnh Bích Huyền	Bán lẻ	Long Bình, An Phước, An Hải	068868108













14	Viết Nghi	Cơ sở chế biến rượu, mật	88 Hải Thượng Lãng Ông	0918298708
15	Nguyễn Thành Trường	Nông dân	20/16/41 Thống Nhất	0913785537
16	Phạm Văn Khá	Nông dân	402/3 Đường 21/8	831085
17	Trần Hoàng Ngọc	Nông dân	Xã Thành Hải	837503
18	Lê Phúc	Nông dân	21/9 Thống Nhất Phan Rang	837536
19	Phạm Văn Lợi	Nông dân	Vĩnh Hải	870002
20	Bá Trung Trình	Nông dân	Xã Phước Nam	068 864368
21	Diệp Hin		TT Phước Dân	068 864205
22	Lê Văn Thân	Nông dân	Long Bình, An Hải	068 868042
23	Nguyễn Văn Mọi	Nông dân	Thuận Hòa, Ninh Phước	068 968048
24	Nguyễn Đắc Thành	Thương lái	Khu phố 9, Phước Dân, Bình Quý	068868149
25	Nguyễn Thị Mai	Bán lẻ	Sạp 796 chợ Bà Chiểu	
26	Cao Thị Thanh Lan	Bán sỉ	6/ 1 <sup>E</sup> Diên Hồng, Bình Thạnh, HCM	



**Phụ lục 6: Tài liệu tham khảo**

<b>Stt</b>	<b>Tên bài viết</b>	<b>Báo cáo/Tạp chí/Trang web</b>	<b>Ngày</b>
1	<i>Diện tích và sản lượng nho phân theo huyện.</i>	<i>Cục thống kê</i>	
2	<i>Thông tin về cây nho tỉnh Ninh Thuận 2004</i>	<i>Sở Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn tỉnh Ninh Thuận</i>	
3	<i>Báo cáo tổng kết dự án : “xây dựng mô hình chuyển giao thiết bị kỹ thuật phát triển cây nho để có hiệu quả kinh tế tại Ninh Thuận” (phần khảo sát thị trường)</i>	<i>Bộ Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn- Viện Cơ Điện Nông Nghiệp VÀ Công Nghệ Sau Thu Hoạch</i>	8/2004
4	<i>Kỹ thuật trồng Nho NH01-48 an toàn theo hướng hữu cơ sinh học</i>	<i>Sở Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Ninh Thuận – Trung Tâm Khuyến Nông</i>	12/2003
5	<i>Thông tin về cây Nho</i>	<i>Trung tâm Khuyến Nông Ninh Thuận</i>	2005
6	<i>Hợp Đồng Hợp Tác Xã Thương Mại</i>	<i>Trung Tâm Khuyến Nông</i>	2003
7	<i>Một số thông tin bổ sung về cây nho Ninh Thuận</i>	<i>Trung tâm Khuyến Nông Ninh Thuận</i>	5/8/2005
8	<i>Kỹ thuật trồng nho</i>	<i>Nhà Xuất Bản Nông Nghiệp</i>	2000
9	<i>Ninh Thuận tăng cường sản xuất nho sạch, nho an toàn</i>	<a href="http://www.ticay.com.vn/index.cfm?view=new&amp;d=956">http://www.ticay.com.vn/index.cfm?view=new&amp;d=956</a>	20/05/2005
10	<i>Hội nhập WTO: tìm chỗ đứng cho cây nho Ninh Thuận</i>	<a href="http://www.agroviat.gov.vn/loa_dasp/tn/tn-spec-nodate-detail.asp?tn=tn&amp;id=1305367">http://www.agroviat.gov.vn/loa_dasp/tn/tn-spec-nodate-detail.asp?tn=tn&amp;id=1305367</a>	30/ 09/ 2005
11	<i>Ninh Thuận đưa diện tích trồng nho rượu lên 100 ha vào 2010</i>	<a href="http://www.agroviat.gov.vn/loa_dasp/tn/tn-spec-nodate-detail.asp?tn=tn&amp;id=1306406">http://www.agroviat.gov.vn/loa_dasp/tn/tn-spec-nodate-detail.asp?tn=tn&amp;id=1306406</a>	2005

**Phụ lục 7: Hình ảnh nho**

<p>Loại nho</p>	 <p>1. Nho xanh an toàn NH01-48</p>	 <p>2. Nho Lai màu</p>	 <p>3. Nho Đỏ red- Cardinal</p>
<p>Các bệnh của nho</p>	 <p>4. Bệnh thán thư</p>	 <p>5. Bệnh mốc sương</p>	 <p>6. Bệnh phấn trắng</p>
<p>Trồng và thu hoạch nho</p>	 <p>7. Vườn nho đỏ</p>	 <p>8. Vườn nho xanh bao trái</p>	 <p>9. Thu hoạch nho</p>
<p>Sơ chế, phân loại</p>	 <p>10. Sơ chế tại vườn</p>	 <p>11. Sơ chế tại vựa 1</p>	 <p>12. Sơ chế tại vựa 2</p>



Đóng gói, dán nhãn



13. Đóng gói bằng thùng giấy & dán nhãn (nhô Ba Mọi)



14. Đóng gói bằng cần xé & rổ nhựa



15. Bao bì, dán nhãn sản phẩm nho tươi (tại siêu thị)



Vận chuyển



16. Vận chuyển bằng xe máy đến điểm sơ chế thương lái



17. Vận chuyển bằng xe ba gác



18. Vận chuyển từ vựa đến điểm bán sỉ bằng xe tải nhẹ

Tồn trữ



19. Tồn trữ nho tươi trong phòng lạnh



20. Tồn trữ rượu trước khi vô chai



21. Tồn trữ rượu & mật nho (sau khi vô chai)

Các  
điểm  
buôn  
bán  
nho



22. Điểm bán lẻ (tại Ninh Thuận)



23. Điểm bán lẻ- siêu thị (tại tp HCMC)



24. Điểm bán sỉ

Chế  
biến



25. Rửa sạch



26. Nấu rượu & mật



27. Đậy trong chum kín cho lên men

Chế  
biến



28. Máy rót rượu vô chai (Việt Nghi)



29. Rượu (thành phẩm)



30. Mật nho (thành phẩm)

**Phụ lục 8: Các đơn vị chế biến tại Ninh thuận có công bố tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm. (Chi cục Tiêu Chuẩn Đo Lường Chất Lượng Ninh Thuận)**

tt	Tên Doanh nghiệp	Đại diện	Địa chỉ	Tên hàng hóa	Tiêu chuẩn công bố
01	Cơ sở sản xuất Rượu - Mật nho <b>Mỹ Hồng</b>	Trần Thị Đường	Long Bình An Hải Ninh Phước	Rượu nho	TC 01:2004/RN-MH
02	Cơ sở sản xuất Rượu - Mật nho <b>Mỹ Hồng</b>	Trần Thị Đường	Long Bình An Hải Ninh Phước	Mật nho	TC 02:2004/MN-MH
03	Cơ sở sản xuất Rượu - Mật nho <b>Đức</b>	Nguyễn Văn Đức	Long Bình An Hải Ninh Phước	Rượu vang nho	TC 01:2004/RVN-Đ
04	Cơ sở sản xuất Rượu - Mật nho <b>Đức</b>	Nguyễn Văn Đức	Long Bình An Hải Ninh Phước	Mật nho	TC 02:2004/MN-Đ
05	Cơ sở sản xuất Rượu - Mật nho <b>Thành Hường</b>	Hoàng Quang Thành	Long Bình An Hải Ninh Phước	Rượu vang nho	TC 01:2004/RVN-TH
06	Cơ sở sản xuất Rượu - Mật nho <b>Thành Hường</b>	Hoàng Quang Thành	Long Bình An Hải Ninh Phước	Mật nho	TC 02:2004/MN-TH
07	Cơ sở sản xuất men rượu <b>Viết Nghi</b>	Nguyễn Viết Ngọc	Số 88 đường Hải Thượng Lãn Ông Phan Rang	Men Rượu Rượu vang nho, mật	TC 01/2004/MR

\* Riêng cơ sở Rượu, Mật nho Cường hiện được cục Sở hữu cấp giấy chứng nhận : Rượu và mật nho đạt tiêu chuẩn 'Hàng Việt Nam chất lượng cao'