

CƠ HỘI THỊ TRƯỜNG CHO SẢN PHẨM MẬN MỘC CHÂU, TỈNH SƠN LA

Lê Như Thịnh¹, Nguyễn Thị Tân Lộc¹, Nguyễn Quốc Hùng¹,
Nguyễn Thị Dương Nga², Trần Thế Cường² và Trần Văn Long².

1 Viện Nghiên cứu Rau quả (FAVRI); 2 Học Viện Nông nghiệp Việt Nam (VNUA)

TÓM TẮT

Nghiên cứu đã tiến hành phỏng vấn 42 người thu gom sản phẩm mận chín, 22 người thu gom sản phẩm mận xanh tại Mộc Châu; Thu thập giá mận hàng ngày của 6 người bán buôn tại chợ Long Biên, Hà Nội và tổ chức 01 hội thảo tác nhân tại huyện Mộc Châu. Kết quả nghiên cứu trong năm 2015 chỉ ra rằng: Giá bán buôn mận bình quân của Mộc Châu, Sơn La thường cao hơn so với mận từ Trung Quốc tại thị trường Hà Nội; Có tới 71,8% ý kiến của người thu gom mận chín, 55% ý kiến của người thu gom mận xanh cho rằng sản phẩm mận chưa đáp ứng được nhu cầu thị trường; Thời vụ cung cấp mận của Mộc Châu, Sơn La thường từ tháng 5 đến tháng 6, trong khi mận từ Trung Quốc kéo dài từ tháng 6 đến đầu tháng 10; Giống mận của huyện Mộc Châu, tỉnh Sơn La chủ yếu là giống là mận Tam Hoa và mận cơm, trong khi đó Trung Quốc có tới 9 giống mận khác nhau. Trên cơ sở đánh giá thực trạng thị trường, nghiên cứu đã đề xuất các can thiệp nhằm phát triển thị trường cho sản phẩm mận Mộc Châu: (i) Xây dựng kênh hàng mận chín chất lượng cao; (ii) Tăng sản lượng mận xanh; (iii) Đa dạng giống mận, kéo dài thời vụ và (iv) Xây dựng quy trình canh tác mận phù hợp cho từng thị trường.

Từ khoá: Mận Mộc Châu, cơ hội, thị trường, nhu cầu, chuỗi giá trị mận

I. ĐẶT VẤN ĐỀ

Theo báo cáo của Sở Nông nghiệp và PTNT tỉnh Sơn La, đến năm 2015, diện tích mận của toàn tỉnh là 2.965 ha, sản lượng đạt 19.288 tấn [Sở Nông nghiệp và PTNT tỉnh Sơn La, 2016]. Trong đó, huyện Mộc Châu chiếm khoảng 48,53% về diện tích và 54,66% về sản lượng. Trong những năm qua, nhu cầu thị trường đối với sản phẩm mận đang có xu hướng tăng. Chẳng hạn nhu cầu mận xanh cho sơ chế, chế biến tại thị trường Trung Quốc ước khoảng 60.000 tấn/năm. Tuy nhiên, cung ứng sản phẩm mận xanh từ Mộc Châu, Sơn La mới chỉ đáp ứng được dưới 10% công suất chế biến (Nicetic, O., 2015). Sản phẩm mận chín không chỉ cung cấp cho thị trường trong nước mà còn xuất khẩu sang thị trường Campuchia và Trung Quốc. Như vậy, cơ hội thị trường cho các sản phẩm mận rất lớn. Tuy nhiên, khi xem xét phát triển sản xuất và tiêu thụ mận của huyện Mộc Châu còn có những trở ngại nhất định như: (i) Liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm mận còn hạn chế, người sản xuất chưa nắm bắt được chính xác tín hiệu và cơ hội của thị trường và (ii) Chưa có nghiên cứu nào cung cấp những thông tin này nhằm giúp chính quyền, các tác nhân tham gia chuỗi giá trị mận Mộc Châu có định hướng tốt

hơn cho sản xuất mận. Nghiên cứu này được thực hiện với mục tiêu: (i) Phân tích hoạt động của người thu gom trong chuỗi giá trị mận Mộc Châu; (ii) Xác định cơ hội thị trường và các thách thức đối với sản phẩm mận của huyện Mộc Châu và (iii) Đề xuất một số giải pháp chủ yếu can thiệp nhằm cải thiện tình hình sản xuất, thị trường sản phẩm mận của huyện Mộc Châu, tỉnh Sơn La trong thời gian tới.

II. VẬT LIỆU VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Vật liệu nghiên cứu

Thông tin về giá mua mận hàng ngày của người thu gom tại huyện Mộc Châu; Giá bán buôn mận hàng ngày tại chợ Long Biên, Hà Nội; Hoạt động của tác nhân thu gom mận tại huyện Mộc Châu; Phổ biến kết quả nghiên cứu đến các nhà quản lý, sản xuất, kinh doanh và sơ chế, chế biến sản phẩm mận của huyện Mộc Châu.

2.2. Phương pháp thu thập số liệu

- Số liệu thứ cấp: Thu thập từ các tài liệu đã công bố liên quan đến thị trường sản phẩm mận Mộc Châu.

- Số liệu sơ cấp: Sử dụng phương pháp chọn mẫu Snowball (quả bóng tuyết): Là phương pháp chọn một nhóm người trả lời thứ nhất được chọn theo phương pháp chọn ngẫu nhiên, nhưng những nhóm trả lời sau là do nhóm thứ nhất giới thiệu.

Nghiên cứu đã tiến hành phỏng vấn 42 người thu gom mận chín, 22 người thu gom mận xanh tại huyện Mộc Châu; Thu thập giá mận từ 6 người bán buôn tại chợ Long Biên, Hà Nội. Bên cạnh đó, phương pháp PRA (*Participatory Rural Appraisal*) được sử dụng để tham vấn về các giải pháp can thiệp tại hội thảo tác nhân ngành hàng mận tại huyện Mộc Châu.

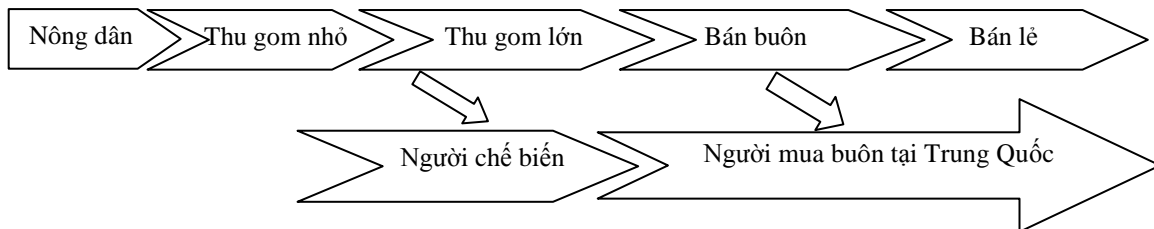
2.3. Phương pháp phân tích

Sử dụng phương pháp thống kê kinh tế để làm rõ các đặc trưng cơ bản về mặt lượng của hiện tượng nghiên cứu. Phương pháp tiếp cận chuỗi giá trị được sử dụng để tìm hiểu các mối quan hệ kinh doanh, cơ chế nâng cao hiệu quả cũng như cách thức giúp các tác nhân trong chuỗi gia tăng thêm giá trị.

III. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

3.1. Khái quát các chuỗi giá trị sản phẩm mận tại huyện Mộc Châu, Sơn La

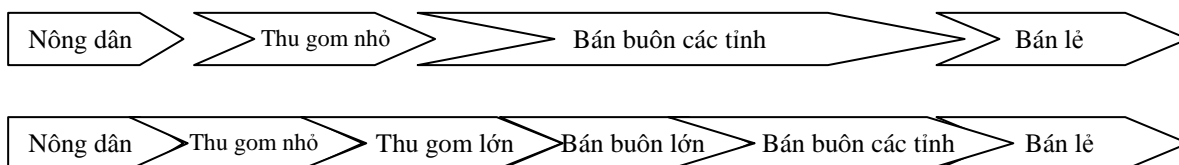
Sản phẩm mận xanh được thu mua, vận chuyển và xuất khẩu 100% sang thị trường Trung Quốc thông qua tác nhân thu gom nhỏ, thu gom lớn và bán buôn từ phía Việt Nam. Lượng mận xanh giao dịch thông qua chuỗi này chiếm khoảng 90% lượng mận xanh được sản xuất tại huyện Mộc Châu, với số lượng mận khoảng 200 – 300 tấn.



(Nguồn: Kết quả nghiên cứu của VNUA, FAVRI và CASRAD, 2015)

Hình 1. Sơ đồ chuỗi giá trị sản phẩm mận xanh của huyện Mộc Châu năm 2015

Sản phẩm mận chín được thu mua bởi người thu gom nhỏ, thu gom lớn ở Mộc Châu. Sau đó được cung cấp cho người bán buôn lớn ở các tỉnh khác. Kết quả khảo sát 2015 thu được: lượng mận từ Mộc Châu được đưa đến thị trường các tỉnh khu vực Đồng bằng sông Hồng chiếm khoảng 52%, các tỉnh miền Trung và miền Nam chiếm 43%, phần còn lại xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc, chiếm 4%, còn tiêu thụ tại thị trường Sơn La, chỉ chiếm 1%.



(Nguồn: Kết quả nghiên cứu của VNUA, FAVRI và CASRAD, 2015)

Hình 2. Sơ đồ chuỗi giá trị sản phẩm mận chín của huyện Mộc Châu năm 2015

3.2. Hoạt động của tác nhân thu gom trong chuỗi giá trị sản phẩm mận Mộc Châu

Đối với sản phẩm mận xanh, mỗi người thu gom nhỏ thu mua trung bình khoảng 136 tấn/vụ, trong khi thu gom lớn đạt khoảng 706 tấn/vụ. Đối với sản phẩm mận chín, bình quân một thu gom nhỏ giao dịch 203 tấn/vụ trong khi đó bình quân một thu gom lớn chỉ thu mua được 350 tấn/vụ.

Do sản lượng mận Mộc Châu trong những năm gần đây suy giảm khiến cho cạnh tranh giữa những người thu gom trở nên căng thẳng hơn. Để đảm bảo lượng mận cung cấp cho các khách hàng, thu gom lớn không những mua từ người thu gom nhỏ mà còn mua trực tiếp từ người nông dân.

Bảng 1. Ý kiến đánh giá của người thu gom về khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường về số lượng mận năm 2015

DVT: %

Diễn giải	Thu gom mận xanh (n = 22)	Thu gom mận chín (n = 42)
Đáp ứng được nhu cầu	36,0	28,2
Chưa đáp ứng được nhu cầu	55,0	71,8
Không rõ	9,0	0
Tổng cộng	100	100

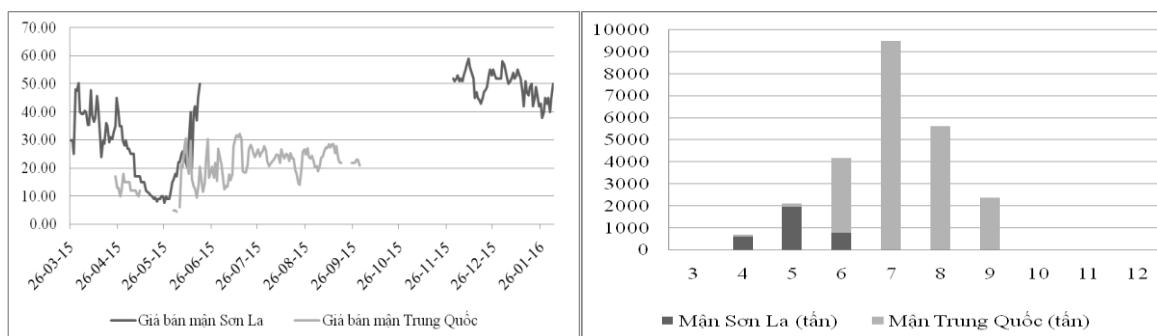
(Nguồn: Kết quả nghiên cứu của VNUA, FAVRI và CASRAD, 2015)

Khi được hỏi về khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường về sản phẩm mận chín, thì có tới 71,8% ý kiến của người thu gom mận chín cho rằng việc sản xuất mận chưa đáp ứng được nhu cầu thị trường về số lượng mận, con số này là 55,0% đối với sản phẩm mận xanh (Bảng 1). Như vậy, có thể thấy rằng, thị trường về sản phẩm mận còn nhiều tiềm năng và đây là một trong những điều kiện thuận lợi để người nông dân Mộc Châu yên tâm đầu tư thâm canh cho sản xuất mận. Tuy nhiên, khó khăn lớn với người kinh doanh mận xanh vẫn là từ các nguyên nhân liên quan tới sự biến động trên thị trường. Họ thiếu thông tin để có thể dự báo được lượng cầu hay cung cần thiết trên thị trường theo từng giai đoạn.

3.2. Cơ hội và thách thức đối với sản phẩm mận của huyện Mộc Châu

3.2.1. Cơ hội đối với sản phẩm mận của huyện Mộc Châu

Hình 3 chỉ ra rằng, giá bán buôn mận của Sơn La biến động mạnh, nhất là vào giai đoạn từ cuối tháng 4 đến cuối tháng 6. Trong khi giá bán buôn mận Trung Quốc ít biến động hơn từ giữa tháng 6 đến cuối tháng 9. Cũng từ hình 3 cho thấy, giá bán buôn mận bình quân của Sơn La thường cao hơn so với giá bán buôn mận của Trung Quốc. Tuy nhiên, giá bán buôn mận có nguồn gốc từ Trung Quốc ổn định hơn và thời gian cung cấp sản phẩm về chợ Long Biên đều đặn trong thời gian dài hơn so với mận từ Sơn La.



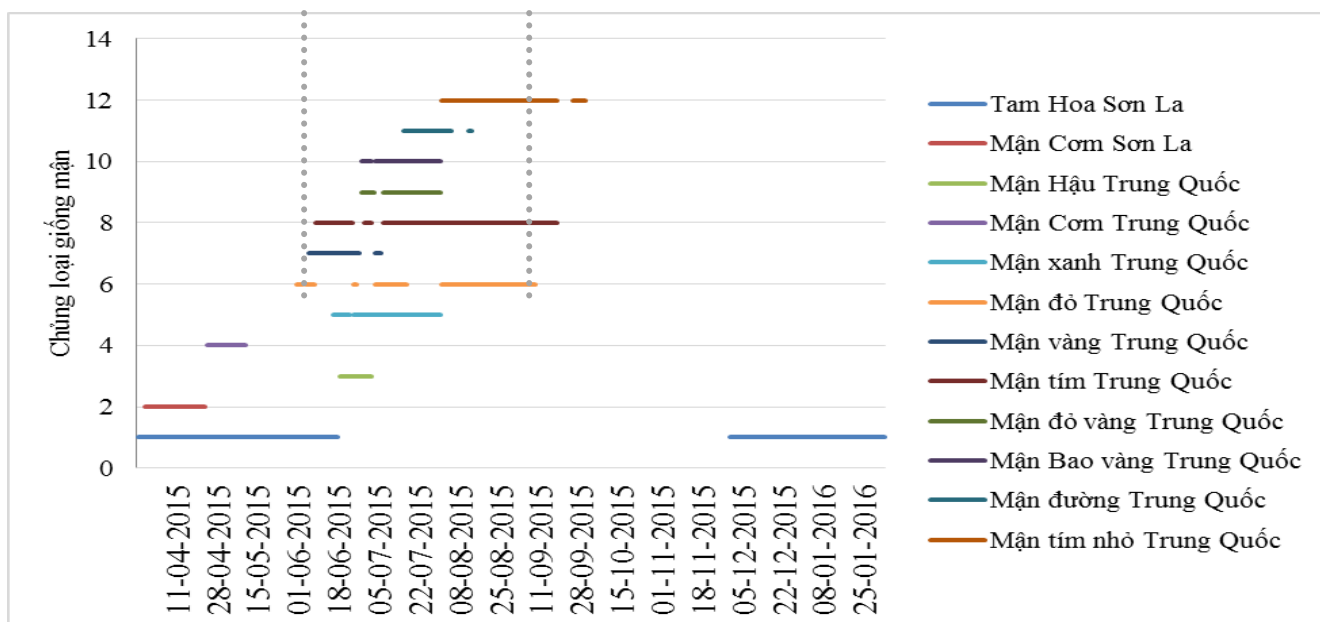
Hình 3. Đồ thị giá bán buôn mận theo các tháng tại chợ Long Biên

Hình 4. Đồ thị số lượng mận mua bán tại chợ Long Biên theo các tháng

(Nguồn: Kết quả nghiên cứu VNUA, 2015; VNUA và FAVRI, 2016)

Kết quả nghiên cứu trong năm 2015 và 2016 cũng cho thấy, lượng cung cấp mận của Sơn La cho thị trường Hà Nội đạt cao nhất vào tháng 5, với gần 2.000 tấn (hình 4). Đây cũng là tháng thu mận chính vụ của vùng sản xuất Mộc Châu. Điều đáng quan tâm ở đây là, trong thời gian từ tháng 6 đến tháng 9, số lượng mận nhập khẩu từ Trung Quốc vào thị trường Hà Nội khá cao, cao hơn cả mức tháng 5 mà mận Mộc Châu đang ở giai đoạn chính vụ. Lượng nhập khẩu mận cao nhất vào tháng 7, đạt trên 9.000 tấn. Như vậy,

có thể thấy rằng tiềm năng thị trường cho sản phẩm mận trong nước là rất lớn, đặc biệt từ tháng 6 đến tháng 9 hàng năm. Qua phân tích tình hình giá, số lượng mận mua – bán của người bán buôn tại chợ Long Biên giúp chúng ta có cách nhìn khái quát về lợi thế và tiềm năng thị trường mận Việt Nam nói chung và huyện Mộc Châu, Sơn La nói riêng. Nghiên cứu đã chỉ ra rằng, vào thời gian từ tháng 4 đến cuối tháng 6, tại chợ Long Biên chỉ có 2 giống mận là mận Tam Hoa và mận com có nguồn gốc từ Mộc Châu, Sơn La. Trong khi đó thời gian này có tới 6 giống mận từ Trung Quốc, đó là giống mận com, mận hậu, mận xanh, mận đỏ, mận vàng và mận tím. Thời gian từ tháng đầu tháng 7 đến đầu tháng 10, khi ở Việt Nam không có sản phẩm mận để bán thì Trung Quốc có tới 9 giống mận nhằm đáp ứng nhu cầu cho thị trường Hà Nội (Hình 5).



(Nguồn: Kết quả nghiên cứu VNUA và FAVRI, 2015 và 2016).

Hình 5. Đồ thị chủng loại giống mận xuất hiện tại chợ Long Biên, Hà Nội

Như vậy, việc đa dạng giống mận trồng của Trung Quốc không những giúp họ xuất khẩu với số lượng lớn, giá cả ổn định mà còn kéo dài thời gian cung cấp cho thị trường Hà Nội. Đây cũng chính là cơ hội cho sản phẩm mận của Việt Nam trong việc đa dạng giống mận trồng nhằm kéo dài thời vụ cung cấp sản phẩm mận cho thị trường.

3.2.2. Những điểm yếu và thách thức đối với sản phẩm mận của huyện Mộc Châu

Điểm yếu: *Thứ nhất*, sự liên kết giữa nông dân và người thu gom còn chưa chặt chẽ. Giữa người nông dân và người thu gom hầu hết chưa có hợp đồng trong quá trình mua bán sản phẩm. *Thứ hai*, mận chủ yếu bán sản phẩm tươi, hiện nay chỉ có HTX 19/5 là đơn vị sơ chế, chế biến mận thành các sản phẩm như mận sấy khô, rượu mận. Tuy nhiên, sản lượng mận chế biến chiếm tỷ lệ không đáng kể so với sản lượng mận sản xuất ra của huyện. *Thứ ba*, giống mận trồng tại huyện Mộc Châu chưa đa dạng, thời

gian thu hoạch ngắn và *cuối cùng*, việc xây dựng thương hiệu mận chưa được đầu tư nhiều và thường xuyên.

Thách thức: Cạnh tranh từ các sản phẩm mận của Trung Quốc và có sự cạnh tranh trong sử dụng đất đai dùng cho các cây trồng khác tại huyện Mộc Châu.

3.3. Đề xuất các giải pháp chủ yếu thúc đẩy phát triển thị trường mận Mộc Châu

3.3.1. Xây dựng kênh hàng mận chín chất lượng cao

Thứ nhất, hỗ trợ thành lập tổ hợp tác/HTX phát triển sản xuất và tiêu thụ mận an toàn. Các hộ tham gia trong đơn vị phải có vườn mận được chăm sóc đúng theo các quy trình đã được hướng dẫn, sản phẩm mận không những đảm bảo điều kiện vệ sinh an toàn thực phẩm mà còn phải đảm bảo chất lượng đặc trưng của sản phẩm mận Tam Hoa Mộc Châu; *Thứ hai*, hỗ trợ kết nối giữa người sản xuất mận với các cửa hàng, siêu thị tại thị trường Hà Nội hình thành kênh sản phẩm mận chín chất lượng cao; *Thứ ba*, hỗ trợ tổ hợp tác/HTX vận hành để đáp ứng nhu cầu của các nhà phân phối về cả số lượng và chất lượng.

3.3.2. Tăng sản lượng sản phẩm mận xanh

Qua nghiên cứu cho thấy, nhu cầu sản phẩm mận xanh của Trung Quốc là rất lớn. Tuy nhiên, có tới 55.0% ý kiến của người thu gom cho rằng sản phẩm mận xanh Mộc Châu chưa đáp ứng được nhu cầu thị trường về mặt số lượng. Đây chính là cơ hội để người dân đầu tư nhằm tăng sản lượng mận xanh. Các biện pháp cụ thể như: *Thứ nhất*, sử dụng diện tích đất chất lượng kém, đất đồi núi cho trồng mận xanh; *Thứ hai*, tăng mật độ cây mận trên đơn vị diện tích đất trồng; *Thứ ba*, đối với những cây mận có chất lượng sản phẩm mận chín không ngon chuyển sang mục đích thu hoạch sản phẩm mận xanh.

3.3.3. Đa dạng giống mận, kéo dài thời vụ thu hoạch cho sản phẩm mận chín

Việc đa dạng giống giúp kéo dài thời gian cung cấp sản phẩm mận chín cho thị trường, ổn định giá bán. Hiện nay, giống mận trồng chủ yếu tại huyện Mộc Châu là giống mận Tam Hoa, thời gian thu hoạch tập trung khoảng từ tháng 5 đến tháng 6 hàng năm. Vì vậy, để kéo dài thời gian thu hoạch mận đáp ứng yêu cầu thị trường thì cần thiết phải đa dạng giống mận trồng tại khu vực này. Trong thời gian tới cần phải có những đơn vị cung cấp giống mận vừa đảm bảo chất lượng, vừa đa dạng về chủng loại giống cho người sản xuất. Khi triển khai, không nên thực hiện trồng đại trà các loại giống mận mới mà trồng thí điểm một số loại giống tại nhiều khu vực khác nhau để tìm ra giống nào thích hợp với khu vực nào đó. Về lâu dài, cần thiết phải thay thế dần các vườn mận đã già cỗi, năng suất thấp. Để thực hiện được hoạt động này, cần có sự tham gia của các doanh nghiệp tư nhân trong việc phát triển giống, tìm giống mới, thay thế

các cây già cỗi bằng cây mới.

3.3.4. Xây dựng quy trình canh tác mật phù hợp cho từng thị trường

Về quy trình sản xuất cho mật chín chất lượng cao: Kế thừa cách làm của Trạm Khuyến nông Mộc Châu với dự án ASODIA (tài trợ bởi Cộng hòa Pháp) để tài liệu hóa phương pháp thực hiện và từ đó nhân rộng ra cho các nhóm về kỹ thuật đốn tỉa cây già, trẻ hoá vườn mật.

Về quy trình sản xuất mật xanh: Hiện nay các nhà mua buôn của Trung Quốc chưa có yêu cầu cụ thể về chất lượng đối với sản phẩm mật xanh của Mộc Châu, vì thế sản xuất mật xanh sẽ không phải đầu tư vào kỹ thuật nhiều như mật chín mà chỉ áp dụng một số thay đổi để làm tăng sản lượng như tăng mật độ trồng, thay thế giống mật trồng.

IV. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ NGHỊ

4.1. Kết luận

1. Giá bán buôn trung bình sản phẩm mật của Sơn La, Việt Nam thường cao hơn so với giá bán buôn mật từ Trung Quốc do có chất lượng ngon, tươi hơn. Các giống mật của Mộc Châu nói riêng, Sơn La nói chung còn đơn điệu, trong khi đó giống mật của Trung Quốc có tới 10 loại. Mùa vụ cung cấp mật của Trung Quốc kéo dài từ tháng 6 đến đầu tháng 10, đây là giai đoạn không có hoặc có ít sản phẩm mật của Sơn La, Việt Nam;

2. Đánh giá của những người thu gom mật tại Mộc Châu: Có tới 71,8% ý kiến của người thu gom sản phẩm mật chín, 55% ý kiến của người thu gom sản phẩm mật xanh cho rằng sản phẩm mật chưa đáp ứng cho thị trường về số lượng mật;

3. Bên cạnh những cơ hội, phát triển thị trường mật của huyện Mộc Châu cũng có những điểm yếu và thách thức như sự liên kết giữa nông dân và người thu gom là khá yếu, họ cũng là tác nhân dễ bị tổn thương khi thị trường có biến động mạnh; Xây dựng thương hiệu mật chưa được đầu tư thường xuyên và sơ chế, chế biến mật ở Mộc Châu còn ở quy mô nhỏ;

4. Trên cơ sở phân tích giá cả, tác nhân thu gom cũng như tham vấn nhu cầu của các tác nhân tham gia chuỗi giá trị mật Mộc Châu, nghiên cứu đã đề xuất các can thiệp cụ thể: (i) Xây dựng kênh hàng mật chất lượng cao cho sản phẩm mật chín; (ii) Tăng sản lượng sản phẩm mật xanh; (iii) Đa dạng giống mật, kéo dài thời vụ và (iv) Xây dựng quy trình canh tác mật phù hợp cho từng thị trường.

4.2. Đề xuất

Đối với người sản xuất: Cải thiện chất lượng mật dựa trên sự áp dụng quy trình sản xuất mật an toàn, cải tiến cách thức thu hái cũng như thay thế cây mật già cỗi;

Đối với người thu gom: Tăng cường liên kết, thường xuyên chia sẻ thông tin với người sản xuất về nhu cầu thị trường sản phẩm mật;

Đối với chính quyền cấp huyện: Hỗ trợ tổ chức nông dân thành các nhóm ở thích; Xây dựng hệ thống thông tin thị trường hiệu quả;

Đối với chính quyền cấp tỉnh: Quy hoạch chiến lược phát triển cho vùng sản xuất mận phục vụ thị trường nội địa và thị trường nước ngoài; Xây dựng hệ thống chỉ dẫn địa lý đối với mận Mộc Châu và khuyến khích xây dựng các cơ sở sơ chế, chế biến mận, đa dạng hoá các sản phẩm từ mận.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Học viện Nông nghiệp Việt Nam, Viện Nghiên cứu Rau quả và Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển Hệ thống nông nghiệp (CASRAD), 2015. Báo cáo người thu gom mận tại Mộc Châu, Sơn La. *Diễn đàn phát triển cây ăn quả ôn đới tại tỉnh Sơn La.* Mộc Châu, ngày 29/9/2015.

Học viện Nông nghiệp Việt Nam, 2015, Báo cáo thông tin giá bán buôn mận tại Chợ Long Biên, Hà Nội. *Diễn đàn phát triển cây ăn quả ôn đới tại tỉnh Sơn La.* Mộc Châu, ngày 29/9/2015.

Học viện Nông nghiệp Việt Nam và Viện Nghiên cứu Rau quả, 2016, Báo cáo nghiên cứu thị trường mận và hồng: Một số kết quả và thảo luận. *Hội thảo đánh giá giữa kỳ dự án AGB/2012/60.* Hà Nội ngày 3/10/2016.

Nicetic, O., 2013. Cải thiện kết nối thị trường đối với hệ thống sản xuất bền vững vùng cao Tây Bắc của Việt Nam. *Diễn đàn phát triển cây ăn quả ôn đới tại tỉnh Sơn La.* Mộc Châu, ngày 29/9/2015.

Sở Nông nghiệp và PTNT tỉnh Sơn La, Báo cáo tại Diễn đàn tổ chức sản xuất giống cây ăn quả tỉnh Sơn La tổ chức tại huyện Mộc Châu ngày 28/6/2016.

Market opportunities for plums of Moc Chau district, Son La province

Le Nhu Thinh, Nguyen Thi Tan Loc, Nguyễn Quốc Hùng,
Nguyen Thi Duong Nga, Tran The Cuong and Tran Van Long

1

Abstract

This study surveyed 42 ripe plum collectors and 22 unripe plum collectors in Moc Chau district; The plum price was daily collected from 6 wholesalers in Long Bien market, Ha Noi and one stakeholder workshop was organized in Moc Chau district. Results of the study in 2015 pointed out that average wholesale price of plums derived from Moc Chau district was usually higher than that of plums imported from China in Hanoi market. 71.8% of ripe plum collectors and 55.0% of unripe plum collectors in Moc Chau thought that plums had not been able to meet the market demand. Plum season is

from May to June in Moc Chau district, Son La while it lasts from June to the beginning of October in China. Plum varieties in Moc Chau district, Son La are mainly Tam Hoa plums and Com plums while there are 9 different types in China. Based on the market situation analysis, the study has proposed some specific interventions to promote market development for plums derived from Moc Chau district, Son La, which are (i) Developing a channel for high-quality ripe plums; (ii) Increasing unripe plum production; (iii) Diversifying plum varieties and extending plum seasonality; and (iv) Developing plum production protocols that are suitable for each market.

Ngày nhận bài: 2/10/2016

Người phản biện: TS. Nguyễn Viết Đăng

Ngày phản biện: 8/10/2016

Ngày duyệt đăng: 25/10/2016

Key words: Moc Chau plums, opportunities, market, demand, value chain of plums.

Địa chỉ: Lê Như Thịnh
Bộ môn Kinh tế Thị trường, Viện Nghiên cứu Rau Quả.
Trâu Quỳ, Gia Lâm, Hà Nội.
ĐT: (84) 438 767 997; Email: le_nhu_thinh@yahoo.com