

## PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG TIÊU THỤ CÂY CẢNH CHO HỘ NÔNG DÂN XÃ HIỆP LỰC, HUYỆN NINH GIANG, TỈNH HẢI DƯƠNG

Nguyễn Thu Thủy\*, Nguyễn Hồng Hải, Nguyễn Thị Oanh  
 Trường Đại học Kinh tế & Quản trị kinh doanh – ĐH Thái Nguyên

### TÓM TẮT

Thời gian qua, cây cảnh tại xã Hiệp Lực, huyện Ninh Giang, tỉnh Hải Dương được nhiều người biết đến và mang lại thu nhập cao cho người dân trong xã. Do giá trị kinh tế cao nên cây cảnh đã chiếm một vị trí quan trọng trong ngành sản xuất nông nghiệp và phát triển kinh tế của xã. Với mục đích nâng cao giá trị, quảng bá thương hiệu cây cảnh tại địa phương, bài báo tiến hành đánh giá thực trạng tiêu thụ cây cảnh, từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm mở rộng thị trường cho sản phẩm này.

**Từ khóa:** thị trường tiêu thụ, cây cảnh, xã Hiệp Lực, huyện Ninh Giang, thương hiệu

### ĐẶT VẤN ĐỀ

Tính đến năm 2014 toàn xã Hiệp Lực, huyện Ninh Giang, tỉnh Hải Dương có khoảng 12-14 nghìn cây cảnh với giá bán trung bình từ 7-8 triệu đồng/cây. Đây là mức giá bán tương đối cao so với các khu vực trồng cây cảnh khác trong vùng do chất đất phù hợp để trồng cây cảnh, thêm vào đó người dân trong xã từ lâu đã có kinh nghiệm trong việc trồng và tạo dáng cây nên người mua rất ưa thích. Tuy nhiên việc tiêu thụ cây cảnh vẫn còn nhiều hạn chế như: hình thức bán hàng chưa đa dạng chủ yếu phụ thuộc vào người mua buôn, chưa được nhiều người tiêu dùng biết đến, sản phẩm chủ yếu được bán tại các tỉnh lân cận chưa có mặt tại nhiều địa phương của đồng bằng sông Hồng... Điều này ảnh hưởng tới thu nhập của hộ nông dân trồng cây cảnh cũng như danh tiếng của nhóm cây này. Chính vì vậy, cần một nghiên cứu toàn diện để đánh giá thực trạng tiêu thụ cây cảnh tại địa phương thời gian quan để từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao năng suất, chất lượng cây trồng, mở rộng thị trường và quảng bá thương hiệu sản phẩm.

### ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG TIÊU THỤ CÂY CẢNH CỦA XÃ HIỆP LỰC HUYỆN NINH GIANG, TỈNH HẢI DƯƠNG

**Khái quát chung về tình hình sản xuất, phát triển cây cảnh của xã Hiệp Lực giai đoạn 2012- 2014**

### Quá trình phát triển cây cảnh của xã Hiệp Lực

Cây cảnh được coi là thú chơi truyền thống của người Hiệp Lực. Hầu như các hộ nông dân ở đây đều trồng cây cảnh. Nhà trồng ít cũng phải 5- 7 cây, nhà trồng nhiều có đến hàng trăm cây, chủ yếu là loại cây sanh, đa, lộc vừng, sung, tùng... Xuất hiện vào những năm 1999- 2000 nhưng cây cảnh được nhiều người dân ưa chuộng và trồng nhiều nhất vào năm 2005. Hiện nay trên địa bàn xã có hơn 800 hộ trồng cây cảnh, đây không chỉ là thú vui thông thường mà đã trở thành một hình thức sản xuất để giúp các hộ nông dân trong xã vươn lên làm giàu.

**Bảng 1. Diện tích, số lượng cây cảnh tại xã Hiệp Lực năm 2012- 2014**

Chi tiêu	Năm		
	2012	2013	2014
Sản lượng (cây)	11.000	12.500	14.100
Giá bán trung bình (Trđ/cây)	7,75	7,9	8

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Hội sinh vật cảnh xã Hiệp Lực năm 2014)

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy số lượng cây cảnh đã tăng dần theo các năm, trung bình tăng 1.550 cây/năm. Lý do là vì, từ năm 2012 đến nay, tình hình kinh tế trong nước đã có nhiều khởi sắc nên người tiêu dùng quan tâm hơn đến các sản phẩm trang trí vừa phục vụ

\* Tel: 0986.466.246; Email: thuthuynt1211@gmail.com

sở thích của bản thân vừa được sử dụng làm quà tặng lịch sự và có ý nghĩa.

### **Thực trạng các nguồn lực sản xuất cây cảnh tại địa phương**

Nguồn nhân lực: Hiện nay trên địa bàn xã có hơn 800 hộ trồng cây cảnh với trình độ và lứa tuổi khác nhau, do đó việc trao đổi kinh nghiệm sản xuất khá thuận lợi, các nghệ nhân có thể truyền lại những kỹ thuật tía cây, uốn thế, tạo "se" cho thế hệ sau.

Cơ sở hạ tầng: Cơ sở hạ tầng được đầu tư, nâng cấp với những con đường bê tông liên xóm thôn xã. Đặc biệt công trình cầu Tranh và cầu Hiệp bắc qua sông Luộc đã được hoàn thiện, sẽ giúp việc thông thương buôn bán với các tỉnh lân cận (Hải Phòng, Thái Bình) được dễ dàng nhờ vậy thương hiệu cây cảnh sẽ ngày một nâng cao vị thế của mình.

Kỹ thuật sản xuất: Với khí hậu đặc trưng phù hợp cho sự phát triển cây cảnh, người dân trong xã có kinh nghiệm lâu năm về trồng, chăm sóc cây cảnh và được sự quan tâm giúp đỡ Hội sinh vật cảnh, UBND xã Hiệp Lực trong việc kiểm tra, hướng dẫn cũng như cử hội viên đi học kỹ thuật trồng cây cảnh nên

việc phát triển ngành nghề tại địa phương có tiềm năng lớn.

### **Kết quả và hiệu quả sản xuất cây cảnh năm 2014**

Nhóm tác giả đã tiến hành điều tra tại 3 thôn của xã, kết quả tổng hợp từ phiếu điều tra được thể hiện tại bảng 2. Ta thấy, tổng giá trị sản xuất ở thôn Chung là cao nhất 400 triệu đồng/hộ, sau là thôn Mai Xá 384 triệu đồng/hộ, thấp hơn so với thôn Chung 16 triệu đồng/hộ và thấp nhất là thôn Thọ Đa có tổng giá trị sản xuất là 360 triệu đồng/hộ, thấp hơn thôn Chung và thôn Mai Xá lần lượt là 40 triệu đồng/hộ và 24 triệu đồng/hộ. Nguyên nhân của sự chênh lệch này một phần là do số lượng cây trung bình của thôn Chung cao hơn hai thôn còn lại. Trên thực tế, nhờ việc đi đầu trong phong trào trồng và phát triển cây cảnh nên số lượng cây cảnh của thôn cũng luôn cao hơn các thôn khác.

### **Thị trường và phương thức tiêu thụ cây cảnh tại địa bàn nghiên cứu**

#### **Phương thức tiêu thụ**

Hiện nay trên địa bàn xã Hiệp Lực có 2 hình thức tiêu thụ chính như mô hình trang bên.

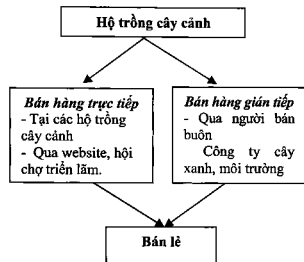
**Bảng 2. Kết quả và hiệu quả kinh tế sản xuất cây cảnh ở 3 thôn năm 2014 (Tinh bình quân cho 1 hộ)**

Chi tiêu	ĐVT	Tinh theo thôn		
		Thọ Đa	Chung	Mai Xá
<i>Năng suất</i>	<i>Cây/hộ</i>	<b>45</b>	<b>50</b>	<b>48</b>
Tổng giá trị sản xuất (GO)	Trđ	360	400	384
Chi phí trung gian (IC)	Trđ	53,244	56,350	56,640
Giá trị gia tăng (VA)	Trđ	306,756	343,65	327,36
Thu nhập hỗn hợp (MI)	Trđ	225,756	256,15	243,36
Lao động	Công	180	172	192
GO/IC	lần	6,76	7,1	6,78
MI/IC	lần	4,24	4,55	4,3
GO/1 công lao động	Trđ	2	2,325	2
VA/1 công lao động	Trđ	1,704	1,998	1,705
MI/1 công lao động	Trđ	1,254	1,489	1,267

(Nguồn: Số liệu điều tra)

### *Trực tiếp bán cây cảnh đến tay người tiêu dùng (kênh tiêu thụ trực tiếp)*

Đây là hình thức tiêu thụ chính trên địa bàn xã, người mua sẽ trực tiếp đến các hộ trồng cây cảnh, chọn những mẫu cây cảnh ưng ý và thương lượng giá với chủ hộ. Bên cạnh đó một số nhà vườn thời tiến hành trưng bày cây cảnh của mình qua hội chợ, kí gửi, website bán cây cảnh hoặc cho thuê. Tuy nhiên hình thức này chưa được sử dụng rộng rãi, trong thời gian tới Hội sinh vật cảnh của xã nên trợ giúp người dân về công nghệ, phương tiện... nhằm nâng cao hiệu quả của cách tiêu thụ này.



### *Bán cây cảnh qua khâu trung gian (kênh tiêu thụ gián tiếp)*

Trong hình thức này, cây cảnh sẽ được tiêu thụ qua các người bán buôn, các công ty thu mua cây xanh sau đó mới đến tay người tiêu dùng cuối cùng. Với hình thức này, các nhà vườn có khả năng liên hệ và bán số lượng lớn qua khâu trung gian này là rất ít do số lượng cây thu mua lớn trong khi giá trị mỗi cây cao vì vậy các lái buôn thường không mua nhiều tránh rủi ro khi không bán được hàng.

### *Thị trường tiêu thụ cây cảnh chủ yếu của các hộ nông dân tại xã Hiệp Lực thời gian qua*

- *Thị trường trong nước:* Hiện nay điều kiện đời sống của người dân ngày càng nâng cao nên khả năng làm đẹp môi trường sống của bản thân càng tăng theo. Nó tạo điều kiện thuận lợi cho các hộ nông dân trong việc mở rộng sản xuất cũng như áp dụng khoa học kỹ

thuật vào sản xuất. Hiện nay, sản phẩm cây cảnh xã Hiệp Lực có mặt trên hầu hết các huyện, thành phố của tỉnh Hải Dương, không chỉ dừng ở đó, thương lái và người yêu thích cây cảnh tại các tỉnh lân cận như: Thái Bình, Bắc Giang, Quảng Ninh... cũng về xã Hiệp Lực để mua, lựa chọn các sản phẩm yêu thích.

*Thị trường nước ngoài:* Do có kỹ thuật trồng cây lâu năm, nghề nhân lành nghề và khéo léo nên sản phẩm cây cảnh luôn mang phong cách đặc biệt, kiểu dáng đa dạng phong phú được khách hàng quốc tế tương đối ưa chuộng. Tuy nhiên, sản phẩm của địa phương chỉ được biết tới tại một số nước lân cận như: Trung Quốc, Đài Loan, Nhật Bản... Để có thể quảng bá hơn nữa thương hiệu cây cảnh của địa phương, cần có sự chung tay giúp đỡ của các cơ quan quản lý và lãnh đạo huyện, tỉnh Hải Dương.

### *Phương thức thanh toán*

Hiện nay phương thức thanh toán chủ yếu bằng tiền mặt, khách hàng tới mua cây sẽ thương lượng giá với chủ cây rồi giao tiền trực tiếp. Đây là một phương pháp truyền thống gây khó khăn trong việc thanh toán về thời gian, chi phí giao dịch... Hiện nay một số hộ nông dân đang thực hiện việc thanh toán này qua thẻ ATM, đây là hình thức thanh toán nhanh, gọn và tiện lợi phù hợp với nhiều phương thức bán hàng khác nhau.

### *Đánh giá chung về hoạt động phát triển thị trường tiêu thụ cây cảnh của hộ nông dân xã Hiệp Lực bằng mô hình SWOT*

#### *Những thế mạnh (S)*

- Chúng loại cây đa dạng, phong phú, chất lượng cây tốt, khỏe mạnh.
- Người dân trong xã có kinh nghiệm lâu năm về trồng và chăm sóc cây cảnh.
- Giá cả cạnh tranh: các hộ trồng cây cảnh trong xã phát triển theo hướng "đa giá", tạo nhiều sự lựa chọn cho khách hàng.
- Điều kiện đất đai, khí hậu phù hợp với nhóm cây trồng này.

### Điểm yếu (W)

- Qui mô trồng nhỏ lẻ, tự phát, chưa có quy hoạch và định hướng rõ ràng rất dễ dẫn đến tình trạng thừa hoặc thiếu nguồn cung khi thị trường biến động.
- Chưa có nhiều nghệ nhân có tay nghề cao trong việc "tạo thế" cho cây.
- Vốn đầu tư phát triển, mở rộng cây cảnh còn thiếu, chưa đa dạng hình thức vay vốn.

### Cơ hội (O)

- Có nhiều chính sách hỗ trợ, phát triển cây trồng cũng như sự quan tâm của Lãnh đạo UBND tỉnh, huyện, xã
- Kinh tế trong nước và thế giới có sự hồi phục tạo đà khởi sắc trong việc tiêu thụ cây cảnh.
- Nhu cầu làm đẹp môi trường sống và làm việc ngày càng tăng, giúp số lượng tiêu thụ cây cảnh ngày càng tăng.

### Thách thức (T)

- Đới thủ cạnh tranh: hiện nay trên thị trường có rất nhiều khu vực, nhà vườn trồng cây cảnh với chất lượng tốt, kiểu dáng đa dạng phong phú: nhà vườn huyện Gia Lộc, Tứ Kỳ, thành phố Hải Dương, nhà vườn tại Hải Phòng, Hưng Yên...
- Giá cả sản phẩm: giá cây rất phong phú, không có tiêu chuẩn rõ ràng nhận định giá của một loại cây, nên việc phát giá là rất khó khăn, nhiều nhà vườn nhân cơ hội đó bán phá giá, dẫn đến tình trạng tiêu thụ gặp nhiều cản trở.
- Các sản phẩm thay thế: cây cảnh là sản phẩm phục vụ thị hiếu của người tiêu dùng nên nếu không thường xuyên đổi mới sẽ nhanh chóng bị thay thế bởi những sản phẩm trang trí khác như: cây cảnh bằng nhựa, bằng lụa, tranh ảnh, bình lọ...

**Giải pháp nâng cao khả năng tiêu thụ cây cảnh trên địa bàn**

*Giải pháp về hoạt động sản xuất*

*Giải pháp về kỹ thuật, chăm bón*

### • Giải pháp chung

- Tập trung công tác chuyển giao kỹ thuật chăm sóc và phòng trừ sâu bệnh, các biện pháp áp dụng phù hợp với từng loại cây cảnh.
- Đầu tư các trang thiết bị, các loại vật tư, công cụ hiện đại, áp dụng các biện pháp kỹ thuật để sản xuất các loại cây cảnh nghệ thuật ở mức tinh xảo và có tính nghệ thuật hơn.
- Đa dạng hóa các loại sản phẩm từ sản phẩm truyền thống đến hiện đại với mức giá cả phong phú như: đào, mai, đỗ quỳên, cúc bonsai, hoa giấy, phong lan, địa lan...
- Có sự liên doanh, liên kết giữa các doanh nghiệp, chủ trang trại, nhà khoa học và nhà quản lý để cùng hỗ trợ nhau phát triển.

### • Giải pháp kỹ thuật

Tạo dáng cây là một trong những kỹ thuật cơ bản trong nghệ thuật làm cây cảnh. Dưới đây là một số kỹ thuật cơ bản trong tạo dáng cây cảnh:

- *Cách làm cho gốc cây lộ ra*: phương pháp bỏ dần các lớp đất, phương pháp đổi chậu, phương pháp bóc vỏ...
- *Tạo ra vết chai*: sau khi vô cây bị gọt, cần phết lên vết thương một lớp keo có tính diệt nấm. Kỹ thuật này chỉ nên áp dụng từ 3 đến 4 lần trong thời gian 5 năm và trên một cây chỉ nên tạo một vết chai.
- *Uốn cành*: tiến trình của việc uốn là trước hết uốn thân chính, rồi đến cành chính, sau là những cành quanh thân cây đi từ gốc lên ngọn, cành lớn trước, cành nhỏ sau. Để uốn thân cây bằng dây kẽm, cắm một đầu dây kẽm sâu trong đất. Không quấn quá chặt hay quá lỏng và đường quấn chéo phải hình thành những góc 45° với trục thẳng đứng của cây.
- *Khắc và uốn thân cây*: để tạo bề ngoài già nua cho cây non, tiến hành khắc phía trước của thân. Nếu một thân cây quá mảnh mai, không già cỗi, có thể đính một miếng gỗ già, gân gỗ vào trước thân nó, để những cành và lá non sẽ trông như mọc từ một cây già cỗi.
- *Cắt tỉa*: mục đích chính của việc cắt tỉa là tạo hình dáng cho cây cảnh theo ý muốn. Đồng thời, các biện pháp này cũng có hiệu quả làm giảm sự tăng trưởng của các phần

trên mặt đất (khí sinh), nhằm duy trì sự cân bằng với sự tăng trưởng của rễ.

#### *Giải pháp phát triển nghiên cứu, chuyển giao tiến bộ khoa học công nghệ*

- Chú trọng nghiên cứu, ứng dụng công nghệ sinh học và sinh học hiện đại vào việc chọn tạo giống cây con với trình độ tương đương các nước trong khu vực. Phát triển các quy trình mới trồng tiên tiến, bảo quản sản phẩm đạt tiêu chuẩn.

- Phát huy hệ thống khuyến nông trong việc nâng cao kiến thức, kinh nghiệm và kỹ năng thực hành cho người lao động.

- Tăng cường đào tạo, tập huấn tay nghề kết hợp ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, công nghệ mới trong sản xuất.

#### *Giải pháp phát triển nguồn nhân lực*

- Phát triển các hình thức dạy nghề kết hợp bồi dưỡng kiến thức và khả năng thực hành ngắn hạn tại địa phương; tổ chức các hội nghị khoa học và hội thảo, tọa đàm trao đổi kinh nghiệm thực tiễn về sản xuất, kinh doanh cây cảnh.

- Thường xuyên cử người của địa phương đi tham gia các triển lãm về cây cảnh ở các địa phương khác, nhằm học tập phương pháp, kinh nghiệm của họ để về truyền đạt lại cho địa phương mình từ đó có thể ứng dụng vào cây cảnh của mình hoặc rút kinh nghiệm trong quá trình sản xuất.

- Mở các lớp dạy nghề trồng cây cảnh. Nâng tỷ lệ lao động được đào tạo nghề trồng cây cảnh hiện nay khoảng 30% lên 70% vào năm 2020, và 90% vào năm 2025.

#### *Giải pháp về thị trường, xúc tiến thương mại, thương hiệu sản phẩm*

• Hoàn thiện và tăng cường công tác nghiên cứu thị trường. Nghiên cứu đánh giá thị trường tiêu thụ sản phẩm, xác định khả năng tiêu thụ và tìm kiếm các giải pháp nhằm thích ứng với nhu cầu thị trường.

• Đầu tư cho hoạt động quảng cáo và xúc tiến bán hàng, với các hoạt động cụ thể như:

- Đăng tin, bài viết giới thiệu về sản phẩm cây cảnh của địa phương trên những tạp chí chuyên ngành, báo, website dành cho những

người yêu cây. Tham gia các triển lãm cây cảnh nghệ thuật trong khu vực và toàn quốc.

- Chủ động gửi thư chào hàng đến các khách hàng đã từng mua sản phẩm của địa phương, hoặc các khách hàng có thể có nhu cầu dựa trên kết quả của nghiên cứu thị trường.

- Các hoạt động xúc tiến bán hàng như: giảm giá hàng bán theo số lượng, vận chuyển cây cảnh theo nhu cầu của khách hàng, hướng dẫn cho khách hàng các kỹ thuật cơ bản chăm sóc cây cảnh...

• Lập Website nhằm giới thiệu rộng rãi sản phẩm cây, cung cấp thông tin qua các phương tiện thông tin đại chúng, qua các tổ chức khuyến nông, các cấp chính quyền, đoàn thể.

• Cung cấp thông tin kịp thời về thị trường tiêu thụ cây cảnh cho các hộ dân để có kế hoạch sản xuất hợp lý. Phòng tránh việc sản xuất theo nhu cầu thị trường ảo, gây thiệt hại lớn cho người trồng cây.

• Phát triển dịch vụ cho thuê cây cảnh. Những năm gần đây, nhu cầu thuê cây cảnh ngày càng tăng cao, đặc biệt là các công ty, các cơ quan... vào các dịp Lễ, Tết. Đây vừa là cơ hội để giới thiệu sản phẩm, vừa đem lại thu nhập cao cho người dân ở địa phương.

• Xây dựng và đăng ký thương hiệu cây cảnh Hiệp Lực để giúp cây cảnh của địa phương được nhiều người biết đến và nâng cao giá trị.

#### *Giải pháp về tiêu thụ sản phẩm*

##### *Giải pháp tiêu thụ cây cảnh theo kênh phân phối*

• Kênh phân phối trực tiếp

- Mở các cửa hàng trưng bày sản phẩm của địa phương ở các nơi trung tâm.

- Tổ chức hội trợ, triển lãm... vừa nhằm mục đích giới thiệu và vừa bán sản phẩm.

- Đăng tin bán sản phẩm trên báo, website để người có nhu cầu mua có thể liên hệ trực tiếp với chủ vườn.

• Kênh phân phối gián tiếp

- Liên hệ với các công ty chuyên kinh doanh các sản phẩm sinh vật cảnh để tạo đầu ra ổn định cho cây.

- Tìm các nhà phân phối mới cho cây cảnh của địa phương.

- Tạo mối quan hệ chặt chẽ với các thương lái, họ vừa là người mua sản phẩm vừa là một trung gian giới thiệu sản phẩm cho cây cảnh của địa phương.

- Liên hệ với các chủ thầu xây dựng, các công ty xây dựng... họ có thể là một trung gian mua sản phẩm với số lượng lớn.

#### *Giải pháp tiêu thụ đối với từng loại cây*

• Đối với các loại cây cảnh lâu năm có giá trị cao như: sanh, si, đa, lộc vừng... chúng ta nên sử dụng một số cách thức sau: Gửi thư chào bán sản phẩm; Bán hàng thông qua các nhà phân phối cây cảnh; Tham gia các hội chợ, triển lãm cây cảnh; Dịch vụ thuê cây cảnh vào các ngày lễ tết và các dịp quan trọng.

• Đối với các loại cây nhỏ, có giá trị thấp: chủ vườn có thể bán trực tiếp tại cửa hàng hoặc chợ truyền thống; liên hệ với các đại lý, thương lái để đưa sản phẩm đến gần với khách hàng hơn, tiêu thụ dễ dàng hơn.

#### *Giải pháp về tăng cường mối liên hệ giữa các tác nhân tham gia vào chuỗi cung ứng sản phẩm cây cảnh*

##### *Giải pháp về kiện toàn và mở rộng tổ chức Hội Sinh vật cảnh các cấp*

Tiến hành kiện toàn các tổ chức hiện có, phát triển mới các Hội sinh vật cảnh ở các cấp. Khuyến khích các nghệ nhân, các hộ nông dân làm nghề trồng cây cảnh tham gia vào các Hội sinh vật cảnh ở địa phương. Hội sinh vật cảnh cần phát huy vai trò tư vấn, tham gia công tác quy hoạch, kế hoạch, chính sách, chọn lựa sản phẩm sinh vật cảnh và đề xuất các biện pháp, bước đi phù hợp với thế mạnh về lao động, tay nghề, thổ nhưỡng, thời tiết, thị trường,...

##### *Giải pháp tăng cường vốn đầu tư cho cây cảnh của xã Hiệp Lực*

Vốn là điều kiện cần thiết và quan trọng để tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh, do đó cần có sự đa dạng với các hình thức vay vốn như: vốn vay từ Ngân hàng Nông nghiệp

và Phát triển Nông thôn, vốn vay từ ngân sách và các tổ chức tín dụng, nguồn vốn tự có hoặc vốn vay ưu đãi từ Nhà nước... Để làm được điều đó cần phải có sự phối hợp nhịp nhàng của địa phương và nhân dân.

#### *Giải pháp về cơ sở hạ tầng*

• Đầu tư nâng cấp đường giao thông: Trong thời gian tới, huyện, xã cần tiếp tục hoàn thiện và nâng cấp hệ thống giao thông, sửa chữa những đoạn đường lầy lội, xuống cấp, mở rộng đối với những đoạn đường hẹp.

• Đầu tư xây dựng hệ thống cung cấp nguồn nước: Cần xây dựng hệ thống cung cấp nước tới từng hộ gia đình để đảm bảo luôn có đủ nguồn nước tưới cho cây. Đối với từng hộ dân, cần trang bị và bố trí hệ thống vòi phun, tưới nước hợp lý cho từng cây và từng giai đoạn phát triển của cây.

• Điện phục vụ sản xuất và sinh hoạt: Từ nay đến năm 2017 huyện, xã cần đầu tư thay thế đường dây cũ, xây thêm trạm điện để đảm bảo nguồn điện phục vụ nhu cầu của người dân trong sinh hoạt và phục vụ sản xuất.

• Bưu chính viễn thông, công nghệ thông tin: Cần khuyến khích các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ phát triển hạ tầng viễn thông, phủ sóng đi đúng đến 100% các xã, thôn thực hiện tốt chương trình viễn thông công ích của Chính phủ tại địa phương. Phát triển hệ thống thông tin truyền thanh, truyền hình, đáp ứng nhu cầu tìm hiểu thông tin phục vụ sản xuất và sinh hoạt của nhân dân.

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hội sinh vật cảnh xã Hiệp Lực, Báo cáo tổng kết năm 2012, 2013, 2014.
2. Kiên Chí Hưng, Tạo dáng cây cảnh (Tạo dáng Bonsai), Nxb Kim Thuần, 1994
3. Lê Quang Khang, Cây thế Việt Nam kỹ thuật và đạo chơi
4. GS.TS Trần Văn Mã, Những kiến thức cơ bản về nuôi trồng hoa và cây cảnh, Nxb Nông nghiệp, Hà Nội.
5. Nguyễn Ngọc Thạch, Sổ tay nghệ nhân cây cảnh, Nxb Từ điển bách khoa, 2013.
6. UBND xã Hiệp Lực, Báo cáo năm tổng kết năm 2012, 2013, 2014.

## SUMMARY

**DEVELOPING MARKETS OF ORNAMENTAL PLANTS FOR FARMERS IN HIEP LUC COMMUNE, NINH GIANG DISTRICT, HAI DUONG PROVINCE****Nguyen Thu Thuy<sup>\*</sup>, Nguyen Hong Hai, Nguyen Thi Oanh***College of Economics and Business Administration - TNU*

Recently, ornamental plants in Hiep Luc, Ninh Giang district, Hai Duong province is widely known and brings income to the villagers. Due to high economic value, bonsai has occupied a significant position in the sector of agricultural production and economic development of the commune. With the aim of enhancing the value, branding local plants, the paper assesses the current situation of bonsai consumption, thereby offering some solutions to expand the market for this product.

**Key words:** *markets, bonsai, Hiep Luc commune, Ninh Giang district, brand*

*Ngày nhận bài: 10/9/2015; Ngày phân biên: 17/9/2015; Ngày duyệt đăng: 31/3/2016*

**Phân biên khoa học:** *TS. Tạ Thị Thanh Huyền – Trường Đại học Kinh tế & Quản trị kinh doanh - ĐHTN*

---

<sup>\*</sup> *Tel: 0986.466.246; Email: thuthuyn1211@gmail.com*