

Lâm Đồng: Giữ vững thương hiệu hoa Đà Lạt trước áp lực hoa nhập khẩu

07:59 25/02/2026

Những năm gần đây, thị trường hoa tươi Việt Nam chứng kiến làn sóng hoa ngoại nhập tăng mạnh cả về số lượng lẫn chủng loại. Từ Trung Quốc, Ecuador đến Hà Lan, nhiều dòng hoa mới liên tục xuất hiện, phủ kín từ các đô thị lớn như Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh cho đến ngay tại Đà Lạt – vùng đất vốn được mệnh danh là thủ phủ hoa của cả nước.



Một trang trại lan hồ điệp tại Đà Lạt

Hoa ngoại gia tăng hiện diện tại Đà Lạt

Tại các chợ đầu mối, cửa hàng bán sỉ, bán lẻ hay trên các sàn thương mại điện tử, người tiêu dùng dễ dàng bắt gặp các loại đỗ quyên, địa lan, hồ điệp, hoa hồng... có nguồn gốc nước ngoài, chủ yếu từ Trung Quốc. Các sản phẩm này được bày bán xen lẫn với hoa trồng tại địa phương, tạo nên thị trường phong phú nhưng cũng đặt người sản xuất trong nước trước áp lực cạnh tranh ngày

càng lớn.



Hoa Đà Lạt đang gặp sự cạnh tranh từ hoa ngoại nhập

Hoa nhập khẩu thường có lợi thế về giá thành, mẫu mã đa dạng hoặc hình thức bắt mắt. Ở phân khúc bán lẻ nội địa – nơi yếu tố giá cả tác động mạnh đến quyết định mua hàng, sự cạnh tranh này càng trở nên khốc liệt. Không chỉ cạnh tranh về giá, thị trường còn xuất hiện tình trạng thiếu minh bạch về nguồn gốc, thậm chí có trường hợp lợi dụng uy tín của thương hiệu “Hoa Đà Lạt” để tiêu thụ sản phẩm nhập khẩu.

Bảo vệ thương hiệu: Không để “vàng thau lẫn lộn”

Theo ông Phan Thanh Sang – Chủ tịch Hiệp hội Hoa Đà Lạt, sự xuất hiện của hoa nhập khẩu là xu hướng tất yếu trong bối cảnh hội nhập. Tuy nhiên, điều đáng lo ngại nhất không phải là cạnh tranh công bằng mà là tình trạng mập mờ xuất xứ. Một số loại hoa nhập khẩu chất lượng thấp khi đưa ra thị trường không được công bố rõ nguồn gốc, khiến người tiêu dùng nhầm tưởng là hoa Đà Lạt. Khi sản phẩm nhanh tàn, thiếu hương sắc, uy tín chung của thương hiệu địa phương bị ảnh hưởng nghiêm trọng.

Để bảo vệ thương hiệu, Hiệp hội Hoa Đà Lạt phối hợp với cơ quan chức năng tăng cường kiểm soát nguồn gốc hàng hóa, đồng thời khuyến cáo hội viên và doanh nghiệp chủ động nâng cao chất lượng sản phẩm, đa dạng hóa chủng loại, nghiêm túc đăng ký và sử dụng nhãn hiệu chứng nhận.



Rất nhiều loại hoa cảnh ngoại nhập bán tại Đà Lạt dịp Tết vừa qua

Về dài hạn, ngành hoa Đà Lạt xác định không thể “đóng cửa” trước hoa ngoại, mà phải nâng tầm sản phẩm nội địa. Việc chuyển đổi sang các giống hoa có bản quyền, ứng dụng công nghệ cao, cải thiện độ bền, màu sắc và hương thơm được xem là hướng đi cốt lõi để tạo lợi thế cạnh tranh bền vững.

Đẩy mạnh nhãn hiệu chứng nhận “Hoa Đà Lạt”

Hiện nay, tỉnh Lâm Đồng đang tái khởi động việc cấp quyền sử dụng nhãn hiệu chứng nhận “Hoa Đà Lạt” cho các tổ chức, cá nhân đáp ứng đủ điều kiện. Khi sản phẩm được dán tem truy xuất nguồn gốc, logo và thông tin cơ sở sản xuất rõ ràng, đó không chỉ là minh chứng về chất lượng mà còn là “giấy thông hành” để tham gia vào các hệ thống phân phối hiện đại và thị trường xuất khẩu.

Song song với việc xây dựng thương hiệu, quy trình sản xuất cũng được chuẩn hóa theo hướng công nghệ cao, áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế. Từ khâu canh tác đến thu hoạch, đóng gói, bảo quản lạnh đều được nâng cấp nhằm giữ hoa tươi lâu, màu sắc bền đẹp khi đến tay người tiêu dùng.

Các hoạt động xúc tiến thương mại như Festival Hoa Đà Lạt tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong việc quảng bá hình ảnh, cập nhật xu hướng và mở rộng thị trường cho doanh nghiệp địa phương.

Cần sự vào cuộc đồng bộ

Cuộc cạnh tranh trên thị trường hoa không chỉ là câu chuyện của người trồng hoa. Để thương hiệu Hoa Đà Lạt phát triển bền vững, cần sự phối hợp chặt chẽ giữa doanh nghiệp, hiệp hội và cơ quan quản lý. Việc kiểm tra, giám sát hàng nhập khẩu, yêu cầu đầy đủ hóa đơn, chứng từ, kiểm dịch và chứng nhận xuất xứ khi thông quan là yếu tố then chốt nhằm bảo đảm môi trường cạnh tranh minh bạch, công bằng.

Giữ vững thương hiệu Hoa Đà Lạt không đơn thuần là bảo vệ một sản phẩm nông nghiệp, mà còn là bảo vệ uy tín, sinh kế của hàng nghìn hộ nông dân và giá trị của một ngành kinh tế đặc thù của Lâm Đồng trong tiến trình hội nhập.

Hoàng Phương (t/h)