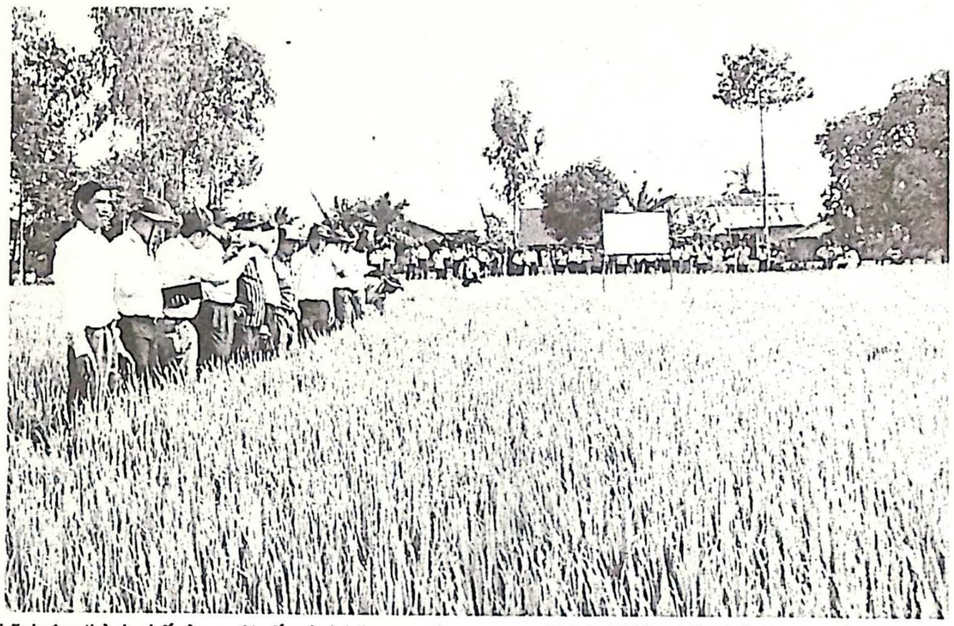
Để Cánh đồng mẫu lớn thông "đầu vào", thoáng "đầu ra"

Thời gian qua, mô hình Cánh đồng mẫu lớn (CĐML) tại TP Cần Thơ với sự liên kết từ "4 nhà" bước đầu đã gặt hái một số thành quả nhất định và được xem là giải pháp tối ưu trong sản xuất, tiêu thụ lúa gạo. Tuy nhiên, qua 3 vụ triển khai thực hiện, mô hình này gặp không ít khó khăn, cản ngại... Vấn đề làm sao để CĐML thực sự giải quyết rốt ráo "đầu vào" lẫn "đầu ra" được ngành chức năng, doanh nghiệp (DN) và nông dân trăn trở...



Lãnh đạo thành phố cùng một số ngành hữu quan tham quan mô hình CĐML tại ấp Thầy Ký, thị trấn Thạnh An, huyện Vĩnh Thạnh.

DN là "nhạc trưởng"

Sau thành công của mô hình CĐML 400ha thực hiện thí điểm tại ấp Thầy Ký, thị trấn Thạnh An, huyện Vĩnh Thạnh trong vụ hè thu 2011, phong trào nhân rộng mô hình CĐML được các quận, huyện trồng lúa trên địa bàn TP Cần Thơ nhiệt tình hưởng ứng. Vụ đông xuân 2011-2012, ngành nông nghiệp nhân rộng được 9 mô hình, quy mô trên 1.800ha và tiếp tục phát triển thêm 15 mô hình, diện tích trên 4.600ha (vượt 3.000ha so *với kế hoạch)* vào vụ hè thu 2012. Bà Nguyễn Thị Kiều, Phó Giám đốc Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (NN&PTNT) TP Cần Thơ, cho biết: "Chỉ tính riêng vụ đông xuân 2011-2012, mô hình CĐML tại huyện Vĩnh Thạnh lợi nhuận bình quân tăng 4,8 triệu đồng/ha, Cờ Đỏ 5,3 triệu đồng/ha, Thới Lai 5,13 triệu đồng/ha và quận Thốt Nốt 3,88 triệu đồng/ha. Có được kết quả này, bên cạnh sự đồng thuận từ phía nông dân, còn có sự tham gia đắc lực của các DN trong việc cung ứng vật tư đầu vào và hỗ trợ đầu ra cho nông dân. DN giữ vai trò định hướng và tổ chức cho nông dân sản xuất theo nhu cầu thị trường".

Từ khi CĐML được phát động và nhân rộng, TP Cần Thơ đã thực hiện thành công một số hình thức liên kết giữa DN và nông dân. Theo đó, các DN cung ứng vật tư đầu vào (lúa giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật...) gồm: Công ty Cổ phần Phân bón Bình Điền, Công ty Hóa nông Hợp Trí, Công ty Cổ phần Phân bón và Hóa chất Dầu khí Tây Nam Bộ-Đạm Phú Mỹ, Công ty Điền Vạn Lợi, Xí nghiệp Chế biến gạo Thới Thạnh, Công ty Chế biến Nông sản Xuất khẩu Thạnh Thắng... Vụ hè thu 2012, 11/15 mô hình CĐML của TP Cần Thơ đã ký kết hợp đồng tiêu thụ với diện tích 3.477/ 4.600ha. Tại huyện Vĩnh Thạnh, Công ty Cổ phần Gentraco thu mua lúa ở CĐML ấp D2, xã Thạnh Lợi, với hình thức tùy theo chất lượng hạt lúa cộng thưởng từ 50-150 đồng/kg; CĐML ở ấp C2, xã Thạnh Thắng, DN đăng ký bao tiêu 50% diện tích. Ngoài ra, Công ty TNHH Trung An thu mua lúa tươi cho nông dân tham gia CĐML tại xã Thới Xuân, Thạnh Phú và Trung An (huyện Cờ Đỏ) theo giá thỏa thuận, hỗ trợ phương tiện thu gom lúa và cho nông dân gửi lúa tại kho không tính phí để chờ giá bán. Các CĐML tại huyện Thới Lai, Công ty Cổ phần Gentraco, Xí nghiệp Chế biến gạo Xuất khẩu Thới Thạnh, Công ty Chế biến Nông sản Xuất khẩu Thạnh Thắng ký kết hợp đồng bao tiêu được hơn 1.536ha (chiếm 65% tổng diện tích)...

Bộc lộ những khó khăn

Thực tế cho thấy, DN có vị trí quan trọng trong chuỗi giá trị lúa gạo từ khâu sản xuất, bảo quản, chế biến đến xuất khẩu. Đặc biệt, sản xuất lúa trong mô hình CĐML thì càng không thể vắng bóng vai trò của DN. Tuy nhiên, qua 3 vụ triển khai thực hiện, liên kết sản xuất theo mô hình CĐML đã bắt đầu phát sinh những khó khăn. Ở TP Cần Thơ, huyện Thới Lai là một trong những địa phương phát triển mô hình CĐML nhanh nhất. Mô hình CĐML bước đầu giải quyết được vướng mắc trong sản xuất lúa vừa đem lại lợi nhuận khá cao nên được người dân đồng tình ủng hộ. Tuy nhiên, theo ông Lê Minh Sơn, Phó Chủ tịch UBND huyện Thới Lai, cái khó nhất trong việc phát triển mô hình là DN chưa mạnh dạn hợp tác với nông dân. Đến nay, địa phương chỉ mới căn bản giải quyết được "đầu ra" cho hạt lúa, còn "đầu vào" vẫn đang bỏ ngỏ. Mô hình CĐML tại phường Thạnh Hòa và Trung Kiên của quận Thốt Nốt cũng trong tình trạng "tắc" đầu vào...

Bà Lưu Thị Lan, Phó Giám đốc Công ty Cổ phần Gentraco, cho biết: "Đội ghe của công ty khoảng 30 chiếc (trọng tải từ 15-30 tấn), thế nhưng với hình thức gieo sạ đồng loạt tập trung; diện tích nhỏ lẻ, manh mún và kênh rạch chằng chịt như hiện nay, Gentraco không thể nào thu mua lúa kịp thời cho nông dân. Đây là nguyên nhân chính khiến công ty không thể mở rộng diện tích bao tiêu". Ông Nguyễn Thành Danh, Trưởng vùng miền Tây, Công ty Cổ phần Phân bón Bình Điền, chia sẻ: Tham gia cung ứng phân trong CĐML, công ty không đặt nặng vấn đề về lợi nhuận mà chủ yếu làm công tác khuyến nông. Vừa qua, công ty đầu tư trên 40 tỉ đồng cung ứng phân cho 8.000ha lúa ở các tỉnh phía Nam. Với mức lãi suất cho vay 18-20%/năm, mỗi tháng công ty phải trả tiền lãi khoảng 1 tỉ đồng. Bên cạnh đó, khi làm thủ tục vay vốn, công ty gặp không ít cản ngại, bởi các ngân hàng cho rằng, hỗ trợ nông dân sản xuất, kinh doanh đã có Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn!

Trước những khó khăn vừa nêu, bà Lưu Thị Lan, Phó Giám đốc Công ty Cổ phần Gentraco, kiến nghị: TP Cần Thơ cần có chính sách hỗ trợ DN xây dựng vùng nguyên liệu gắn kết công nghiệp chế biến, bảo quản và tiêu thụ; đồng thời hỗ trợ DN đầu tư hệ thống lò sấy, kho và nhà máy chế biến tại vùng nguyên liệu nhằm giải quyết tốt việc thu mua lúa tươi cho nông dân. Ngành nông nghiệp TP Cần Thơ xác định tiếp tục duy trì và nhân rộng mô hình CĐML trong vụ thu đông 2012 và những vụ tiếp theo.

Bà Nguyễn Thị Kiều, Phó Giám đốc Sở NN&PTNT TP Cần Thơ, khẳng định: "Ngành nông nghiệp thành phố tiếp tục làm đầu mối *gắn kết giữa DN-nông dân,* tiếp tục vận động, mời gọi DN tham gia cung ứng vật tư đầu vào và tiêu thụ sản phẩm đầu ra. Thành phố sẽ ưu tiên trợ giá lúa giống tại các CĐML, giúp nông dân yên tâm sản xuất. Song song đó, ngành nông nghiệp sẽ xúc tiến thành lập Ban Quản lý mô hình CĐML, hình thành tổ dịch vụ kỹ thuật phục vụ các nông hộ tham gia mô hình. Các địa phương cần tăng cường giám sát việc thực hiện hợp đồng tiêu thụ lúa giữa DN và nông dân, kịp thời phát hiện và giải quyết dứt điểm những vấn đề tồn tại, vướng mắc từ 2 phía, tránh tình trạng không thống nhất về giá bán dẫn đến việc phá vỡ hợp đồng...".

Bài, ảnh: **MỸ THANH**

GIÁ VÀNG VÀ NGOẠI TỆ NGÀY 16-7-2012

Vàng Đồng/chỉ	SJC Cần Thơ		Thị trường tự do	
	Mua	Bán	Mua	Bán
VÀNG MIẾNG (SJC)	4.178.000	4.182.000	4.175.000	4.188.000
Nữ trang	3.990.000	4.140.000	3.965.000	4.025.000

Giá vàng giao ngay tại thị trường châu Á: 1.586,4 USD/ounce (-3 USD/ounce)
(Giá vàng cập nhật lúc 14 giờ 30 phút)

Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng giữa đồng Việt Nam với USD ngày 16-7 ở mức: 1 USD = 20.828 VND. Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Cần Thơ công bố tỷ giá giao dịch của một số ngoại tệ như sau:

Ngoại tệ	TỶ GIÁ MUA		Tỷ giá bán Đơn vị tính (đồng)
	Tiền mặt (Cash)	Chuyển khoản (Transfers)	
EUR	25.085	25.161	25.714
GBP	31.869	32.095	32.676
HKD	2.597	2.616	2.723
USD (50,100)	20.815	20.840	20.875
JPY	247,04	249,66	270,20
AUD	20.865	20.992	21.489
CAD	20.044	20.228	20.714
SGD	16.138	16.252	16.650

PNJ
NIỀM TIN & PHONG CÁCH
CÔNG TY CP VÀNG BẠC ĐÁ QUÝ PHÚ NHUẬN
CHI NHÁNH PNJ CẦN THƠ
Số 46, Ngô Quyền, P. Tân An, Q. Ninh Kiều, TP Cần Thơ
ĐT: (0710) 816377 Fax: (0710) 811989
VÀNG MIẾNG PHƯỢNG HOÀNG
PNJ - DONGA BANK
Mua: 4.178.000 đồng/chỉ
Bán: 4.180.000 đồng/chỉ
Vàng 24K
Mua: 4.100.000 đồng/chỉ
Bán: 4.130.000 đồng/chỉ

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Cần Thơ, Công ty Cổ phần vàng bạc đá quý SJC Cần Thơ.

Kh.N

GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN

CHỨNG KHOÁN NGÀY 16-7-2012

	VN-Index	HNX-Index
Điểm	413,98:-3,00 (-0,72%)	69,78:-0,79 (-1,12%)
Khối lượng giao dịch (triệu đơn vị)	41,737 (-25,128%)	34,496 (-39,530%)
Giá trị giao dịch (tỉ đồng)	560,615 (-26,593%)	304,597 (-38,229%)
Số mã CK tăng giá	80	72
Số mã CK giảm giá	162	154
Mã CK có khối lượng giao dịch nhiều	MBB,PXL,ITA, OGC,ASM	VND,SCR,PVX, APS,HBB

Ghi chú: dấu (+) là tăng, (-) là giảm so với phiên giao dịch cuối tuần trước.
(Nguồn: Công ty chứng khoán VNdirect, Công ty cổ phần chứng khoán Sao Việt, Tinnhanhchungkhoan.vn)

V.C