

Đồng bằng sông Cửu Long

Cần giải pháp đẩy mạnh sản xuất lúa gạo bền vững

Tại Hội thảo “Tương lai cho ngành lúa gạo Việt Nam” do Thời báo Kinh tế Việt Nam phối hợp với Hiệp hội Lương thực Việt Nam tổ chức mới đây, các nhà quản lý, nhà khoa học cho rằng ĐBSCL cần đẩy mạnh các giải pháp nâng cao hiệu quả sản xuất lúa trong vùng gắn với thị trường tiêu thụ sản phẩm cho nông dân...

Theo Cục Trồng trọt (Bộ NN&PTNT), kế hoạch sản xuất lúa của vùng ĐBSCL năm 2014 đạt hơn 4,25 triệu ha, sản lượng hơn 25,2 triệu tấn và tăng hơn 708.000 tấn so với cùng kỳ năm trước. Thời gian qua, vùng ĐBSCL đã thâm canh rất cao (3 vụ lúa/năm) và chiếm 95% xuất khẩu gạo của cả nước. Tình hình xuất khẩu gạo Việt Nam năm 2014 dự kiến đạt khoảng 6,5 triệu tấn, giảm 10% so với năm 2013, đứng sau Thái Lan và Ấn Độ...

Ông Phạm Văn Dư, Phó Cục trưởng Cục Trồng trọt, cho rằng: Năm 2014 sản lượng lúa vùng ĐBSCL tăng là nhờ áp dụng các tiến bộ kỹ thuật, nhất là “3 giảm, 3 tăng”, “1 phải, 5 giảm”... Hướng tới, ĐBSCL cần tiếp tục đẩy mạnh áp dụng tiến bộ kỹ thuật giúp tăng năng suất bền vững. Đồng thời, tập trung xây dựng mô hình cánh đồng lớn; liên kết sản xuất và hợp đồng bao tiêu sản phẩm làm ra cho người nông dân, sản xuất theo chuỗi giá trị lúa gạo... Cánh đồng lớn thực hiện theo 3 bước: xây dựng mô hình (các mối liên kết nông dân - nông dân, nông dân-doanh nghiệp, doanh nghiệp-doanh nghiệp); xây dựng vùng nguyên liệu (mỗi địa phương xây dựng vùng nguyên liệu lúa gạo phù hợp với yêu cầu thị trường); khuyến khích sản xuất theo VietGap và từng bước xây dựng thương hiệu lúa gạo cho tiêu dùng trong nước, xuất khẩu...



ĐBSCL cần hướng đến sản xuất lúa gạo mang tính bền vững, từng bước nâng cao thu nhập cho nông dân.

Đẩy mạnh ứng dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất để giảm chi phí giá thành và nâng cao năng suất lúa; có cơ chế liên kết giữa nhà nông và nhà doanh nghiệp trong chuỗi giá trị sản xuất lúa gạo; phát triển thương hiệu gạo Việt Nam... là những vấn đề đang đặt ra cho sản xuất lúa gạo vùng ĐBSCL. Phó Chủ tịch UBND TP Cần Thơ Đào Anh Dũng, nhấn mạnh: Cần Thơ có nhiều doanh nghiệp kinh doanh lúa gạo, thuận lợi cho xuất khẩu gạo và hỗ trợ tiêu thụ lúa cho nông dân. Nhưng hạn chế lớn trong hoạt động của nhiều doanh nghiệp xuất khẩu gạo tại thành phố là còn yếu về hệ thống lò sấy, kho trữ lúa, chưa chủ động điều tiết cung - cầu lúa gạo, thiếu sự liên kết. Đời sống người nông dân ở ĐBSCL chưa được cải thiện nhiều do sản xuất lúa gạo chưa mang lại giá trị cao. Để nâng cao giá trị này, cần phải tăng năng suất và chất lượng lúa gạo, giúp người nông dân sản xuất với chi phí thấp, tổ chức tốt đầu ra cho sản phẩm. Ngoài ra, hỗ trợ các doanh nghiệp ngành lúa gạo trong tình hình hội nhập và cạnh tranh sẽ diễn ra ngày càng gay gắt...

Nhiều ý kiến cho rằng, sản xuất lúa gạo vùng ĐBSCL hiệu quả mang lại chưa cao do nông dân sản xuất nhỏ lẻ, tổ chức sản xuất hạn chế; sử dụng thừa giống, phân, thuốc bảo vệ thực vật dẫn đến giá thành sản xuất cao, lợi nhuận thấp. Thực trạng chuỗi giá trị lúa gạo ĐBSCL nông dân bán lúa trực tiếp cho doanh nghiệp chiếm tỷ lệ rất thấp khoảng 7%, doanh nghiệp đa số là mua gạo chứ không mua lúa, điều này đã ảnh hưởng đến chất lượng lúa gạo xuất khẩu và tỷ lệ lợi nhuận của nông dân giảm... Phó Giáo sư-Tiến sĩ Nguyễn Văn Sán, Viện trưởng Viện Nghiên cứu phát triển ĐBSCL (Trường Đại học Cần Thơ), cho rằng: Giải pháp tăng thu nhập cho nông dân là đẩy mạnh liên kết vùng và tham gia của “4 nhà” phát triển thương hiệu

gạo ít khí thải và phát triển xanh. Ứng dụng kỹ thuật canh tác lúa giảm khí thải qua “1 phải, 6 giảm”: phải sử dụng giống xác nhận, ứng phó với biến đổi khí hậu và nhu cầu thị trường; giảm giống, phân, thuốc, nước, khí thải và chống thất thoát sau thu hoạch. Phân khúc thị trường theo 5 dòng sản phẩm theo lợi thế địa phương: đặc sản địa phương, cao sản (Jasmine, OM, ST), gạo chất lượng cao, gạo Nhật và gạo IR 50404...

Theo Tiến sĩ Lê Văn Bảnh, Viện trưởng Viện Lúa ĐBSCL, đến năm 2020, dân số Việt Nam sẽ ở mức trên 100 triệu người, sản xuất nông nghiệp sẽ ngày càng khó khăn hơn, đất sản xuất lúa sẽ giảm do quá trình công nghiệp hóa và đô thị hóa, áp lực sâu bệnh dịch hại lên mùa vụ ngày càng tăng, ảnh hưởng của biến đổi khí hậu ngày càng rõ hơn. Trên thế giới ngày nay, lúa gạo được coi là một mặt hàng chính trị hơn là mặt hàng kinh tế, tỷ trọng lúa gạo buôn bán trên thị trường rất nhỏ so với tổng sản lượng sản xuất ra hàng năm, giá cả trên thị trường quốc tế thường xuyên lệ thuộc vào chính sách an ninh lương thực của từng quốc gia, ít nơi người sản xuất lúa gạo trở nên giàu có... Do vậy, nếu đặt mục tiêu sản xuất lúa với mục tiêu an ninh lương thực quốc gia, nhà nước cần có chính sách thích hợp cho người trồng lúa, làm cho nghề trồng lúa trở nên hấp dẫn hơn. Nếu không, như hiện nay, trồng lúa thường gặp nhiều rủi ro, thu nhập người trồng lúa không đủ sống, đến một lúc nào đó có thể dẫn đến nông dân bỏ ruộng... Ngoài ra, cần có giải pháp căn cơ, đầu tư thích đáng và đồng bộ cho vùng trồng lúa.

Theo Tổng Công ty Lương thực Miền Nam, những năm gần đây xuất khẩu gạo của Việt Nam gặp nhiều khó khăn, tuy có tăng về lượng nhưng giảm dần về giá trị. Năm 2012, sản lượng gạo xuất khẩu đạt 7,72 triệu tấn (tăng 8,3% so năm 2011), trị giá FOB 3,45 tỉ USD (giảm 1,98%); năm 2013 đạt gần 6,7 triệu tấn, trị giá FOB hơn 2,89 tỉ USD. Có nhiều nguyên nhân, nhưng cơ bản là gạo Việt Nam vừa không có thương hiệu, chất lượng lại thấp (khoảng 70% lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam là gạo có phẩm cấp thấp - 25% tấm) nên khó tiếp cận vào các phân khúc thị trường cấp cao. Trong khi đó phân khúc cấp trung, cấp thấp lại có nhiều quốc gia cùng cạnh tranh, đưa đến giá bán và lợi nhuận giảm. Theo dự báo thị trường tiêu thụ gạo trong những năm tới có nhiều triển vọng, nhưng cũng gặp nhiều khó khăn do chịu áp lực cạnh tranh từ các nước xuất khẩu gạo cả về phân khúc gạo cấp cao và gạo cấp trung, cấp thấp. Do đó, vấn đề đặt ra là nâng cao chất lượng hạt gạo, với giá thành sản xuất hợp lý, phù hợp với nhu cầu tiêu thụ của thị trường. Tổng Công ty sẽ tập trung vào dòng gạo trắng thông dụng và gạo thơm theo hướng đi riêng. Dòng gạo trắng thông dụng đáp ứng nhu cầu tiêu thụ của thị trường không đòi hỏi chất lượng cao. Dòng gạo thơm có loại 2: gạo thơm chất lượng cao để cạnh tranh xâm nhập vào các thị trường khó tính và gạo thơm có chất lượng tương đối cạnh tranh xâm nhập vào các thị trường còn lại. Ngoài ra, Tổng Công ty cũng thay đổi tư duy tiếp cận thị trường,

từ phương thức mua “gạo” sang tiếp cận mua “lúa” để kiểm soát chất lượng đầu vào cho chế biến xuất khẩu; thực hiện đồng bộ 3 giải pháp: củng cố phát triển thị trường tập trung, xây dựng chiến lược phát triển thị trường thương mại, xây dựng và phát triển vùng nguyên liệu cánh đồng lớn. Phân đầu đến năm 2015 diện tích cánh đồng lớn đạt 50.000 ha, đến năm 2020 là 800.000 ha và đạt 20% tổng diện tích gieo trồng vùng ĐBSCL...

Bài, ảnh: ANH KHOA