

LIÊN KẾT XÂY DỰNG VÙNG NGUYÊN LIỆU LÚA GẠO TẠI ĐBSCL

Cần chú trọng xây dựng niềm tin giữa các bên

Thứ năm, 26/11/2015 22 giờ 08 GMT+0

Xây dựng vùng nguyên liệu lúa gạo giúp doanh nghiệp (DN) có sự ổn định về sản lượng, giá cả, chủ động thời gian giao hàng cho các đối tác... Hơn nữa, vùng nguyên liệu là nơi để nông dân và DN ký hợp đồng sản xuất, tiêu thụ chia sẻ lợi nhuận cũng như rủi ro. Thực tế, tại ĐBSCL đã có các mô hình liên kết xây dựng vùng nguyên liệu giữa DN - nông dân mang lại kết quả tích cực như mô hình "cánh đồng lớn" (CĐL). Từ đó, ngành nông nghiệp đã định hướng hình thành 5 dạng vùng nguyên liệu phù hợp với điều kiện của từng địa phương và đáp ứng đa dạng nhu cầu xuất khẩu.

Liên kết xây dựng vùng nguyên liệu

Ở ĐBSCL, phong trào CĐL được đánh giá là điểm sáng trong liên kết giữa nông dân và DN để hình thành vùng nguyên liệu lúa phục vụ xuất khẩu. Thống kê từ Cục Kinh tế Hợp tác và Phát triển nông thôn, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (NN&PTNT), tổng diện tích CĐL ở ĐBSCL năm 2015 dự kiến đạt 196.000ha. Nhờ mô hình này, DN đã có được vùng nguyên liệu với số lượng ổn định, chất lượng được đảm bảo và tiết kiệm được chi phí thu mua, vận chuyển. Mặt khác, hạt gạo làm ra đảm bảo chất lượng, phẩm cấp đồng đều để chế biến, tiêu thụ và xuất khẩu. Tình trạng thương lái đầu trộn các giống lúa để bán cho DN làm ảnh hưởng đến chất lượng gạo xuất khẩu đã giảm đi đáng kể khi DN và nông dân cùng tham gia sản xuất trong



CĐL.

Thu hoạch lúa tại vùng nguyên liệu của Công ty Cổ phần Bảo vệ thực vật An Giang ở xã Vĩnh Bình, huyện Châu Thành, tỉnh An Giang.

Theo ông Nguyễn Tiến Dũng, Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Bảo vệ thực vật An Giang (AGPPS), ngay khi bước chân vào thị trường xuất khẩu gạo, AGPPS xác định là phải tạo dựng lòng tin đối với khách hàng thông qua việc truy nguyên nguồn gốc sản phẩm. Nghĩa là cung cấp cho khách hàng biết tường tận thông tin về hạt gạo từ khâu sản xuất, thu mua, bảo quản, chế biến và xuất khẩu. Để làm được điều này, trước tiên phải hình thành vùng nguyên liệu chất lượng cao. AGPPS đã đầu tư xây dựng vùng nguyên liệu riêng và xây dựng 5 cụm thu mua chế biến làm cơ sở để nông dân liên kết lại thành CĐL. Trong đó, 5 cụm thu mua chế biến lúa gạo, mỗi cụm có công suất thiết kế 100.000-200.000 tấn/năm, công suất đạt 1.000-2.000 tấn/ngày. Ngoài ra, công ty vận động nông dân tham gia vào Tổ liên kết tại các vùng nguyên liệu. Ông Lê Minh Trọng, Phó Tổng giám đốc Tổng Công ty Lương thực miền Nam (Vinafood II), cho biết: Hướng tới mục tiêu phát triển thương hiệu Vinafood II và đi kèm với phát triển mạnh các nhãn hiệu của các đơn vị thành viên, Vinafood II đang triển khai xây dựng vùng nguyên liệu phục vụ chế biến gạo có nhãn hiệu. Phần đầu đến năm 2020, mô hình CĐL chiếm khoảng 20% tổng diện tích gieo trồng vùng ĐBSCL. Trong đó, vùng nguyên liệu trồng giống lúa thơm, lúa đặc sản, nếp khoảng trên 250.000ha.

Thực tế cho thấy, hình thành vùng nguyên liệu giúp DN có sự ổn định về sản lượng, giá cả, chủ động thời gian giao hàng, đồng thời giảm bớt tầng nấc trung gian trong thu mua, chế biến gạo... Mặt khác, nếu không có vùng nguyên liệu, DN không phát triển thương hiệu được vì sản xuất, chất lượng không ổn định. Bà Lưu Thị Lan, Phó Giám đốc Công ty Cổ phần Gentraco, cho biết: Đến năm 2015, tổng diện tích vùng nguyên liệu của công ty đã mở rộng khoảng 3.500ha tại Cần Thơ, An Giang, Hậu Giang, Sóc Trăng... với các giống lúa thơm được thị trường ưa chuộng. Ngoài ra, với nhu cầu và xu hướng sử dụng sản phẩm an toàn, Gentraco cũng phát triển và mở rộng vùng sản xuất lúa theo tiêu chuẩn GlobalGAP tại huyện Vĩnh Thạnh, TP Cần Thơ và giới thiệu ra thị trường thương hiệu gạo sạch Miss Cần Thơ. Mô hình này ngày càng được chính quyền, nông dân ủng hộ, các DN "đầu vào" cũng tích cực hưởng ứng và cùng đồng hành với công ty thông qua việc cung ứng vật tư với tiêu chí "ưu đãi về giá", "không lãi suất" và hỗ trợ kỹ thuật cho nông dân với các DN như Hóa Nông Hợp Trí, phân bón Cò Bay, phân bón Bình Điền, Bayer Việt Nam...

Xây dựng niềm tin giữa các bên

Năm 2002, Thủ tướng Chính phủ ra Quyết định số 80/2002/QĐ-TTg về chính sách khuyến khích tiêu thụ nông sản hàng hóa thông qua hợp đồng được xem là bước khởi điểm trong việc khuyến khích DN xây dựng vùng nguyên liệu riêng. Nghị định 109/2010/NĐ-CP của Chính phủ về kinh doanh xuất khẩu gạo quy định xuất khẩu lúa gạo là ngành kinh doanh có điều kiện. DN muốn xuất khẩu phải có đủ điều kiện như chủ động nguồn nguyên liệu, hệ thống sấy, kho tạm trữ... Tiếp theo đó, Bộ Công

Thương ra Quyết định 606/QĐ-BCT ban hành lộ trình xây dựng vùng nguyên liệu hoặc thực hiện liên kết sản xuất và tiêu thụ lúa, gạo của thương nhân kinh doanh, xuất khẩu gạo giai đoạn 2015-2020. Mục đích của quy định này là chia sẻ rủi ro và hài hòa lợi ích giữa thương nhân với nông dân, gắn kết lợi ích với trách nhiệm, xây dựng niềm tin giữa các bên trong quan hệ liên kết.

Chính phủ và các Bộ ngành Trung ương đã thấy rõ vai trò của vùng nguyên liệu và thể hiện quyết tâm "tạo thói quen" cho DN trong xây dựng vùng nguyên liệu trước khi tính đến chuyện xuất khẩu. Vấn đề còn lại là DN phải có những giải pháp, chiến lược phù hợp trong xây dựng vùng nguyên liệu để vừa đảm bảo lợi nhuận vừa gắn kết chặt chẽ với quyền lợi người nông dân. Theo bà Lưu Thị Lan, Phó Giám đốc Công ty Cổ phần Gentraco, tiếp tục bám sát xu hướng sử dụng nông sản sạch, thân thiện với môi trường, Gentraco liên kết với Viện Nghiên cứu phát triển ĐBSCL thực hiện Dự án "Canh tác lúa giảm phát thải khí nhà kính" với phương pháp "1 phải, 6 giảm" tại huyện Vĩnh Thạnh, TP Cần Thơ. Mục tiêu của Dự án nhằm cải thiện sinh kế cho người nông dân thông qua các kỹ thuật canh tác làm giảm giá thành sản xuất, tăng năng suất và hạn chế ảnh hưởng đến môi trường. "Những mô hình liên kết của Gentraco với nông dân tại các vùng nguyên liệu tạo được sự đồng thuận cao và có khả năng nhân rộng. Hiện, công ty đang tích cực tìm kiếm khách hàng có nhu cầu về thực phẩm an toàn và có lợi cho môi trường tại các thị trường xuất khẩu để tiếp tục có kế hoạch mở rộng vùng nguyên liệu"-bà Lưu Thị Lan, nói.

Theo Phó Giáo sư Tiến sĩ Phạm Văn Dư, Phó Cục trưởng Cục Trồng trọt, Bộ NN&PTNT, vừa qua, Cục Trồng trọt, Hiệp hội Lương thực Việt Nam phối hợp với Sở NN&PTNT các tỉnh, thành vùng ĐBSCL tổ chức chỉ định triển khai thực hiện CDL-vùng nguyên liệu sản xuất lúa hàng hóa, sản xuất gắn với tiêu thụ gồm hình thành 5 dạng hình vùng nguyên liệu. Thứ nhất, CDL canh tác giống lúa Jasmine: chuyên canh tác giống lúa Jasmine 85. Thứ 2, CDL canh tác giống lúa cho gạo trắng, hạt dài chất lượng cao: chuyên canh tác giống OM 4900, OM 5451, OM 4218... Thứ ba, CDL canh tác giống lúa đặc sản, theo chỉ dẫn địa lý của địa phương như: ST, Nàng Thơm Chợ Đào, Một Bụi Đỏ, Nàng Hoa 9... Thứ tư, CDL canh tác giống nếp và giống lúa hạt tròn. Thứ năm, CDL canh tác giống lúa chất lượng trung bình và chất lượng thấp (IR 50404, OM 576). Nhiều ý kiến cho rằng, để hình thành các dạng vùng nguyên liệu nói trên, cần nhiều giải pháp đồng bộ. Song, điểm mấu chốt là tập trung thu hút đầu tư của DN trong và ngoài nước vào việc xây dựng vùng chuyên canh; hình thành liên kết lâu dài giữa các hợp tác xã với các DN nông cốt và tạo mọi điều kiện để DN tham gia liên kết sản xuất và xuất khẩu. Mặt khác, ngành nông nghiệp các địa phương cần thay đổi nhận thức của nông dân để bà con hiểu rằng, trong mỗi liên kết để xây dựng CDL, DN và nông dân là đối tác, 2 bên có quyền lợi và trách nhiệm như nhau. Trên cơ sở đó, xây dựng niềm tin cho quan hệ hợp tác lâu

dài. Có như vậy thì sự gắn kết giữa 2 chủ thể quan trọng là DN và nông dân trong mối liên kết "4 nhà" càng thêm bền chặt và mang lại hiệu quả cao nhất.

Bài, ảnh: MỸ THANH