

Bao tiêu “từ gốc”!

Những năm gần đây, hình thức bao tiêu sản phẩm nông nghiệp ngày càng phổ biến ở nhiều địa phương trong cả nước. Ở ĐBSCL phổ biến nhất là mô hình cánh đồng mẫu lớn đã khẳng định được hiệu quả của phương thức tổ chức sản xuất nông nghiệp tiên tiến, phù hợp với định hướng tái cơ cấu nông nghiệp và xây dựng nông thôn mới. Mô hình này đang nhân rộng ra ngành thủy sản, trái cây, rau an toàn...



Chế biến cá tra xuất khẩu tại một doanh nghiệp ở Khu công nghiệp Trà Nóc.

Theo thống kê sơ bộ của Hội Nông dân Việt Nam, ở một số tỉnh ĐBSCL như: tỉnh Hậu Giang, vụ đông xuân 2017 – 2018 sẽ có khoảng 11.000 ha sản xuất theo mô hình cánh đồng lớn (CĐL), hình thành chuỗi khép kín sản xuất với 16 doanh nghiệp trong và ngoài tỉnh bao tiêu lúa đông xuân. Tỉnh Long An có khoảng 40.000/233.000 ha lúa sản xuất trong mô hình CĐL. Tỉnh An Giang có trên dưới 40.000 ha CĐL với 18 doanh nghiệp ký hợp đồng thu mua. Tại Hậu Giang, kế hoạch có khoảng 11.000/78.000 ha lúa với 16 doanh nghiệp trong và ngoài tỉnh tham gia bao tiêu. Vụ đông xuân 2017 – 2018, TP Cần Thơ sẽ triển khai mô hình cánh đồng lúa sạch trong các CĐL huyện Vĩnh Thạnh, Thới Lai, Cờ Đỏ và quận Thốt Nốt với 10.000 ha, có hơn 5.317 hộ tham gia sản xuất, 7 doanh nghiệp tham gia liên kết bao tiêu sản phẩm... Phương thức sản xuất này góp phần cơ giới hóa sản xuất, tiết kiệm chi phí, tạo vùng nguyên liệu chất lượng và đồng đều để các

doanh nghiệp hào hứng tham gia bao tiêu sản phẩm. Tuy nhiên, mô hình CDL cũng còn một số hạn chế, do địa hình, diện tích đất nhỏ lẻ; giá cả, hợp đồng bao tiêu giữa nông dân và doanh nghiệp thu mua đôi khi còn vướng mắc, nhất là khi giá lúa có biến động mạnh... Nên nhiều địa phương không thể mở rộng quy mô sản xuất CDL là một thực tế đang tồn tại.

Tuy nhiên, mới đây tôi có dịp dự lễ khánh thành Nhà máy chế biến thức ăn thủy sản Sao Mai Supper Feed công suất 360.000 tấn/năm tại Cụm công nghiệp Vàm Cống, huyện Lấp Vò, tỉnh Đồng Tháp, của Tập đoàn Sao Mai đầu tư. Xâu chuỗi những công trình, dự án Tập đoàn này đầu tư mới thấy được mối liên kết mang tính bao quát “từ gốc” giữa doanh nghiệp – nông dân vô cùng chặt chẽ. Tại buổi lễ, ông Trần Quang Tuyền, ở quận Ô Môn, TP Cần Thơ đại diện cho hơn 100 hộ nuôi cá tra gần 10 năm hợp tác với Tập đoàn Sao Mai đã được tạo điều kiện thuận lợi cho họ có thu nhập ổn định trên nguyên tắc “đôi bên cùng có lợi” và lấy “chữ tín làm đầu”. Ông Tuyền, nói: Công ty đã chia sẻ với các hộ nuôi vào những thời điểm khó khăn nhất, để chúng tôi tồn tại và phát triển đến ngày hôm nay. Việc đưa vào vận hành nhà máy Sao Mai Supper Feed chứng tỏ bước đi vững chắc và đồng hành lâu dài của Tập đoàn Sao Mai với ngành cá tra - người nuôi cá trong vùng.

Tập đoàn Sao Mai với hơn 10 năm gia nhập ngành chế biến, nuôi thủy sản mà chủ lực là cá tra đã phát triển được 2 nhà máy chế biến cá tra xuất khẩu; một nhà máy sản xuất dầu ăn từ mỡ cá tra; một trung tâm nghiên cứu giống cá tra; và vùng nuôi cá tra nguyên liệu khoảng 150ha. Ngoài ra, trong thời gian gần 10 năm, Tập đoàn Sao Mai đã chủ động thuê các nhà máy chế biến thức ăn thủy sản của tư nhân để gia công thức ăn đạt tiêu chuẩn, chất lượng phục vụ cho vùng nuôi của Tập đoàn, xem như bước “tập dượt” để cho ra đời nhà máy hôm nay. Tập đoàn Sao Mai đã đầu tư gần như “trọn gói” để phát triển bền vững, tăng giá trị gia tăng cho con cá tra. Nhưng sự ra đời của nhà máy chế biến thức ăn càng có ý nghĩa quyết định hơn. Bởi thực tế, trong chuỗi giá trị cá tra, thức ăn thủy sản chiếm từ 60- 65% giá thành sản phẩm. Do đó, nếu không “nắm” trong tay khâu đầu vào này, thì doanh nghiệp có ký hợp đồng bao tiêu cũng không thể “cứu” nông dân khi giá thức ăn thủy sản trên thị trường tăng đột biến. Khi doanh nghiệp đã chủ động sản xuất thức ăn thủy sản, không chỉ quản lý được chất lượng thức ăn đúng theo tiêu chuẩn, chất lượng, mà còn làm cho nhà nhập khẩu thủy sản an tâm hơn. Đó là chưa nói, khi doanh nghiệp đã đầu tư “trọn gói”, đi “chung xuống” với người nuôi cá, thì hoàn toàn có thể cân nhắc, chia sẻ lợi nhuận khi giá cả đầu vào của thức ăn có biến động, để người nuôi cá tra thật sự yên tâm hợp tác lâu dài với doanh nghiệp. Ông Trần Quang Tuyền đề xuất thêm: “Khi Sao Mai có nhà máy chế biến thức ăn, nếu hộ nuôi thiếu vốn mua thức ăn, doanh nghiệp có thể bán nợ thức ăn theo

giá thị trường, đến khi thu hoạch sẽ mua lại cá theo giá thị trường. Như thế đôi bên cùng có lợi, doanh nghiệp cũng không sợ nông dân “quýt” nợ, vì từ công tác kiểm tra chất lượng, bệnh dịch đến tiêu thụ đều do Sao Mai quản lý, thực hiện, chưa nói họ đã có quá trình gần 10 năm gắn bó rồi. Không có gì là quá lo ngại!”.

Tiến sĩ Võ Hùng Dũng, Giám đốc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam – chi nhánh Cần Thơ, chia sẻ tại lễ khánh thành nhà máy: Sao Mai Supper Feed với công suất 360.000 tấn/năm, đủ cung ứng 20% sản lượng thức ăn thủy sản cá tra, cá rô phi cho toàn vùng ĐBSCL. Đây là bước đi vô cùng chắc chắn và căn cơ của Sao Mai mà chưa có doanh nghiệp nào trong vùng ĐBSCL làm được. Với quy trình khép kín như thế, nhà nhập khẩu sẽ dễ dàng kiểm soát, truy xuất nguồn gốc sản phẩm. Sự phát triển của con cá tra trong tương lai ngoài những nhân tố trên, sẽ còn phụ thuộc nhiều vào việc áp dụng kỹ thuật tiên tiến trong quá trình nuôi, việc kiểm soát môi trường, chi phí, đặc biệt là sự phát triển của hệ thống các dịch vụ vận tải, logistics... Đây cũng chính là giải pháp để nâng cao chất lượng thức ăn cá tra, cá ba sa hướng đến hội nhập kinh tế và phát triển bền vững theo chủ trương của Chính phủ.

Tiến sĩ Võ Hùng Dũng cũng nhấn mạnh, tháng 8-2017, Bộ NN&PTNT đã ban hành Chương trình kiểm soát an toàn thực phẩm cá và các sản phẩm cá bộ Siluriformes (bộ cá da trơn, chủ yếu là cá tra, ba sa...) xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ. Sản phẩm cá da trơn xuất khẩu sang Hoa Kỳ sẽ được kiểm soát chặt chẽ từ công đoạn nuôi, thu hoạch, vận chuyển cá tới cơ sở chế biến, cho đến khâu chế biến, xuất khẩu. Sản phẩm phải đảm bảo yêu cầu liên quan đến 85 chỉ tiêu về thuốc thú y, 106 chỉ tiêu về thuốc bảo vệ thực vật, 4 chỉ tiêu về thuốc nhuộm, 17 chỉ tiêu về kim loại, 8 chỉ tiêu về vi sinh, hóa học... dựa theo những chỉ tiêu mà phía Hoa Kỳ đã đưa ra. Nhưng hiện tại, cá tra Việt Nam đang “hiên ngang” có mặt tại thị trường khó tính này. Cá tra Việt Nam đã vượt qua các khâu kiểm duyệt khắt khe của Mỹ, các thị trường nhập khẩu khác trên thế giới sẽ có cái nhìn tích cực hơn sản phẩm cá tra và sẽ quan tâm nhiều hơn đến mặt hàng này. Vượt qua cánh cửa hẹp này, cùng với quy trình sản xuất khép kín “từ gốc” được nhân rộng ra toàn vùng ĐBSCL với quy mô, diện tích phù hợp với định hướng của Chính phủ, chúng ta kỳ vọng sản phẩm cá tra xuất khẩu sẽ có mặt ở nhiều nước trên thế giới hơn trong tương lai.

Bài, ảnh: Thiện Khiêm