

Những cơ hội và thách thức trong liên kết giữa người dân trồng dược liệu và doanh nghiệp

Nâng cao năng lực quản trị trong chuỗi giá trị thuốc nam đang trở nên cấp bách khi Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) được thành lập vào tháng 12 năm 2015, thúc ép việc hài hoà các tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm; và chứng nhận nguồn gốc giữa những sản phẩm khác nhau. Hiệp định Hợp tác và Hợp tác Việt Nam - EU (PCA) được ký kết vào tháng 6 năm 2012, cũng đã thiết lập một nền tảng vững chắc để tăng cường mối quan hệ giữa hai bên. Trong mối liên hệ này, văn bản của Hiệp định Thương mại Tự do EU-Việt Nam đã được ban hành vào tháng 2 năm 2016, giải quyết việc loại bỏ 99% thuế quan và thúc đẩy cải thiện mua sắm công, cạnh tranh, quyền sở hữu trí tuệ, và Phát triển bền vững. Những yêu cầu này rất phù hợp để giải quyết môi trường kinh doanh và quản trị chuỗi giá trị dược liệu của Việt Nam. Đây là cơ hội để thúc đẩy phát triển sản xuất và kinh doanh các sản phẩm từ cây thuốc nam không những ở trong nước mà còn xuất khẩu ra các nước trên thế giới.

Yên Bái vốn được đánh giá là nơi có nguồn cây thuốc tự nhiên phong phú và đa dạng về chủng loại; đất đai và khí hậu phù hợp với nhiều loài cây trồng, trong đó có nhiều loài cây thuốc quý xuất xứ từ các nguồn khác nhau. Tại địa phương còn có những nguồn dược liệu quý như Giảo cổ lam, hồng rừng, Sa nhân, Đẳng sâm, Hà thủ ô đỏ, Thất diệp nhất chi hoa, Lan kim tuyến, Thảo quả, Bình vôi, Ngũ gia bì, Chè dây, Diệp hạ châu, Hoàng đằng, Khôi nhung, cây Lá gan... Từ lâu người dân đã biết sử dụng thảo dược trong phòng và điều trị bệnh.

Bên cạnh những tiềm năng nêu trên thì việc liên kết giữa người dân trồng dược liệu và doanh nghiệp vẫn còn gặp một số trở ngại thách thức như: Việc phát triển dược liệu có phần duy ý chí, chủ yếu quan tâm đến kỹ thuật, công nghệ, chưa quan tâm đến thị trường cũng như sự tham gia của các doanh nghiệp. Nhìn nhận chưa đầy đủ về nông dân, nông dân được nhìn nhận như đối tượng cung cấp dược liệu với giá rẻ mạt, tách rời khỏi chuỗi giá trị, tách rời với phát triển các doanh nghiệp. Hiểu biết chưa đầy đủ về trồng trọt cây thuốc, dù chúng ta đã ban hành hướng dẫn về GACP, nó chưa thể thành hiện thực nếu không có nghiên cứu về từng cây theo tiêu chí khuyến cáo.



Ông Phạm Văn Chiến phát biểu tại Hội thảo trong khuôn khổ

Dự án “ Nâng cao năng lực quản trị chuỗi giá trị cây thuốc nam” do EU tài trợ (Ảnh TL)

Mối quan hệ giữa nhà nông và nhà doanh nghiệp cũng không mấy mặn mà do nhà nông sẵn sàng phá hợp đồng để bán cho thương nhân khi được trả giá cao hơn, dù chỉ chút ít, nhưng lại ép doanh nghiệp phải mua khi hết giá. Ngược lại, nhà doanh nghiệp cũng sẵn sàng “ bỏ của chạy lấy người” khi giá dược liệu giảm.

Mặc dù người dân có khả năng trồng trọt nhiều loại dược liệu nhưng do giá dược liệu thị trường thấp (chủ yếu là dược liệu chất lượng kém) tổ chức sản xuất manh mún tự phát thiếu liên kết giữa nông dân với doanh nghiệp, với nhà khoa học và thị trường dược liệu không ổn định nên việc trồng dược liệu gặp nhiều khó khăn.

Giải pháp phát triển dược liệu.

Để đảm bảo dược liệu dùng tốt, tinh khiết và có nguồn gốc xuất xứ cần thực hành sản xuất nông nghiệp tốt (GAP) trong quá trình sản xuất dược liệu. như vậy nhà nông cần tiếp cận chuyển giao tiến bộ kỹ thuật chặt chẽ từ các nhà khoa học. Để sản xuất dược liệu và thuóc từ dược liệu bền vững nhà doanh nghiệp phải liên kết chặt chẽ với nhà nông thông qua hợp đồng kinh tế để có nguyên liệu chất lượng cao đủ khả năng cạnh tranh với các sản phẩm tương tự trên thị trường. Doanh nghiệp phải là nhân tố cơ bản đề xuất và giải quyết các ý tưởng kinh doanh.

Xây dựng chuỗi giá trị: Xây dựng nền sản xuất hàng hóa dược liệu và chuỗi giá trị hàng hóa dược liệu, trong đó có sự gắn kết và chia sẻ lợi ích hài hòa giữa các thành viên trong chuỗi mà không phải “cửa đứt đục suốt” như cách làm truyền thống. Cần điều hành tốt hệ thống Nghiên cứu - Phát triển - Sản xuất - Thị trường có sự phối hợp trong đó: Nhà nước có vai trò tạo “Sân chơi” lành mạnh và công bằng, ví dụ xử lý dược liệu rác, xúc tiến thương mại; thành lập cơ quan chuyên trách về dược liệu; triển khai thực hiện các hướng dẫn thực hành tốt đối với dược liệu như: GAP, GPP, GMP. Sửa luật ưu đãi khuyến khích đầu tư các nhà máy sản xuất thuốc từ dược liệu.

Nhà doanh nghiệp: Doanh nghiệp là thành phần phải đối mặt với những vấn đề thực tiễn để tồn tại và phát triển. Chính Doanh nghiệp sẽ là người đề ra những bài toán về nghiên cứu khoa học, qui hoạch, đầu tư.... liên kết với nhau theo chuỗi giá trị, kể cả nông dân do nông dân cũng là các chủ thể kinh tế.

Nhà khoa học: thay đổi tư duy truyền thống gắn kết với các doanh nghiệp. Tham gia vào thị trường khoa học - công nghệ một cách đầy đủ.

Nhà nông: bản chất của dược liệu là không thể dùng lẫn cho các mục đích khác như các nông sản thông thường, do đó việc trồng dược liệu phải có “Phương án kinh doanh” mỗi hộ gia đình là một doanh nghiệp đúng nghĩa, cần hoạt động như một doanh nghiệp, nghĩa là cần có đủ các yếu tố của một doanh nghiệp, từ tổ chức đến các kỹ năng, vốn, tài sản, phương án kinh doanh, hợp đồng kinh tế,...

Để khắc phục tình trạng sản xuất dược liệu kém chất lượng manh mún không thành sản phẩm hàng hóa và thiếu tính cạnh tranh trên thị trường việc “bắt tay” doanh nghiệp với nông dân là giải pháp phát triển phù hợp với đặc thù và xu hướng phát triển cây dược liệu hiện nay. Tuy nhiên, để sự hợp tác này có hiệu quả và bền vững, cả doanh nghiệp và người nông dân cần phải có sự thông cảm với nhau, cùng nêu cao trách nhiệm trên tinh thần tương hỗ. Bên cạnh đó, về lâu dài chính quyền địa phương cần phải có sự tác động, can thiệp nhất định để người nông dân nâng cao tính chuyên nghiệp, tác phong công nghiệp, tạo nên nền tảng cơ bản, bền vững trong mối quan hệ với doanh nghiệp nói riêng và mục tiêu mang lại lợi nhuận trong phát triển sản xuất nông nghiệp nói chung.

Phạm Văn Chiến

Giám đốc HTX dược liệu Yên Bái Thanh Sơn

Ảnh gốc : 0781 đính kèm: