**Tham luận: “*Giải pháp kết nối tiêu thụ cho mặt hàng chanh dây và sầu riêng”***

***Công ty TNHH Thương mại xuất nhập khẩu Nghiệp Xuân***

**Kính thưa các vị đại biểu, các vị khách quý!**

Được về dự Hội nghị hôm nay thật là một niềm vui, một nguồn động viên lớn với bản thân tôi. Cho phép tôi được gửi tới các vị đại biểu, các đồng chí lời chúc sức khoẻ, hạnh phúc. Chúc Hội nghị thành công tốt đẹp.

**Kính thưa Hội nghị!**

**Công ty TNHH Thương mại xuất nhập khẩu Nghiệp Xuân có đ**ịa chỉ: tại **Thôn Phú Xuân, xã Đắk Nia, thành phố Gia Nghĩa; thành lập năm 2016.**

Hiện tại công ty đang thu mua chanh dây, sầu riêng để gia công, sơ chế xuất khẩu (thông qua công ty trung gian để xuất khẩu). Công ty có 2 kho cấp đông công suất 5 tấn/ngày và 01 kho trữ công suất 40 tấn. Tạo việc làm cho khoảng 80 người/ngày, thời vụ cao điểm có khoảng 150 người/ngày.

Từ đầu năm đến nay công ty thu mua khoảng 50 tấn sầu riêng với giá 25.000-35.000 đồng (sầu riêng thái đầu vụ 45.000 đồng); xuất bán 12 container dịch chanh dây (27 tấn/container). Giá thu mua chanh dây tươi khoảng 9.000-9.500 đồng.

Kết nối cung cầu là một mắc xích không thể thiếu trong việc tìm kiếm thị trường đầu ra cho các mặt hàng nông sản nói chung, mặt hàng nông sản của Đăk Nông nói riêng. Doanh nghiệp Nghiệp Xuân có kinh nghiệm trong sản xuất và xuất khẩu Sầu Riêng và dịch Chanh dây cấp đông trên địa bàn tỉnh Đăk Nông nên hôm nay tôi xin được chia sẻ với mọi người về tìm kiếm đầu ra cho hai mặt hàng nông sản này.

**Kính thưa Hội nghị!**

Trong bối cảnh dịch bệnh Covid-19 diễn biến phức tạp trên toàn thế giới, sự mất cân bằng trong cán cân cung cầu ngày càng lớn ảnh hưởng trực tiếp đến việc sản xuất và tiêu thụ nông sản. Chắc hẳn không ai xa lạ với câu khẩu hiệu “*giải cứu nông sản*”. Tại sao tôi lại nhắc tới vấn đề này. Vì rõ ràng doanh nghiệp đang rất thiếu nguồn cung nguyên liệu, trong khi đó người dân thì lại không có chỗ bán. Nghịch lý này xuất phát điểm là do 3 điểm tắc nghẽn cần được tháo dỡ: “Manh mún, nhỏ lẻ, tự phát” (Đất đai manh mún, Quy mô nhỏ lẻ, Canh tác tự phát). Làm cho chuỗi liên kết bị rời rạc, con đường đưa nông sản đến thị trường khó khăn, dễ bị đứt gãy khi có biến cố xảy ra.

Cũng từ ba đặc điểm đó, dữ liệu về nguồn cung không dễ được tích hợp một cách đầy đủ, chính xác, kịp thời trong cùng một thời điểm, một mùa vụ ở mọi cấp độ: địa phương, tiểu vùng, vùng, quốc gia. Thiếu dữ liệu nguồn cung về sản lượng, chủng loại dẫn đến khó khăn trong truy xuất nguồn gốc, khiến thông tin đầu vào cho thị trường thường mơ hồ, chỉ mang tính ước đoán. Từ đó, dẫn đến tình trạng “*sản xuất mù*”, “*bán mù*”, “*mua mù*”. Nông dân cứ sản xuất rồi trông chờ thương lái đến thu mua. Đến lượt thương lái cũng tìm cách đưa nông sản đến doanh nghiệp, hệ thống phân phối. Một chuỗi liên kết có tính rời rạc mỗi mùa vụ dễ bị đứt gãy khi bị “*ùn đầu ra*” dẫn đến “*ứ đầu vào*”. Hiện nay, các doanh nghiệp đang thiếu nguồn thông tin về nông nghiệp, hầu hết là tự tìm hiểu trên nguyên tắc truyền thống, kinh nghiệm tích luỹ qua nhiều năm là đến từng hộ dân xem xét khi nào trồng, giống gì, và khi nào thu hoạch... Không có một cơ sở chung để tất cả doanh nghiệp có thể khai thác một cách tốt nhất, hướng đến đồng bộ sản xuất theo từng nông sản, mùa vụ thu hoạch cụ thể, hợp đồng đơn hàng đến các nhà mua hàng trên toàn cầu.

Mà muốn có được hệ thống kinh doanh tốt nhất thì cần nền tảng sản xuất vững mạnh. Vì vậy, *kiến nghị đầu tiên* của tôi là mong các cấp lãnh đạo có thể xây dựng được một ngân hàng dữ liệu thông qua hệ thống quản lý nông nghiệp, nông dân trên nền tảng quản trị số (*số hoá tất cả các thông số liên quan đến nông nghiệp: nông dân, thửa đất, giống cây trồng, mùa vụ, chăm sóc, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, chi tiết đến từng thời điểm cụ thể, …* ) hướng đến xây dựng vùng nguyên liệu ngay trên nền tảng số. Ngân hàng dữ liệu như là tiền đề cho các quyết định quản lý nông nghiệp. Tất cả các số liệu được hiện ra chỉ bằng một cái click chuột máy tính hoặc là ngay trên thiết bị cầm tay của từng nhà quản lý.

*Mong muốn thứ hai là*, xây dựng Cổng thông tin cho ngành nông nghiệp trên nền tảng dữ liệu lớn đã được xây dựng quản trị số dành cho người dân, người quản lý, quy hoạch nông nghiệp nắm bắt thông tin. Người mua hàng trên toàn thế giới truy cập tìm kiếm thông tin nhanh nhất và chính xác nhất. Tiến tới là các hoạt động giao thương ngay trên cổng thông tin này. Cổng thông tin này luôn mang lại giá trị rất lớn về thương hiệu, và đặc biệt là uy tín nông sản của tỉnh Đắk Nông.

**Kính thưa Hội nghị!**

Bàn về các kênh tiêu thụ sản phẩm hiện nay. Tôi có một số chia sẻ như sau:

Đối với nông sản Việt Nam nói chung, Sầu riêng và Chanh Dây nói riêng, thị trường Trung Quốc chiếm hơn 80% thị trường tiêu thụ của chúng ta. Chúng ta cần nhận định thị trường này là một thị trường lớn và tiềm năng cho nông sản Việt. Nhưng chúng ta, cũng cần coi lại thực tế là yêu cầu về sản lượng, cũng như chất lượng của họ ngày càng tăng. Vì vậy, bên cạnh việc tìm kiếm đối tác của thị trường Trung Quốc, chúng ta cần tìm kiếm khách hàng của các thị trường khác như Trung Đông, Châu Âu, Châu Mỹ bằng cách:

*Thứ nhất,* tận dụng sự thay đổi nhanh chóng của làn sóng cách mạng công nghiệp 4.0, tham gia vào hệ sinh thái tiêu thụ nông sản không biên giới như là một yêu cầu cần thiết nhất hiện nay. Giúp cho nông sản Việt đi đến toàn thế giới một cách nhanh nhất, khẳng định uy tín thương hiệu thông qua sự kiểm duyệt, đánh giá của chính các sàn thương mại điện tử, người mua hàng của các công ty đối tác. Các sàn thương mại có thể kể đến: amazon.com, alibaba.com, eb21.com, go4world.com… tương ứng với mỗi sàn có những mục tiêu về thị trường, sản phẩm, người tiêu dùng khác nhau

*Thứ hai,* tiêu thụ trong nước cũng thông qua các trang thương mại điện tử trong nước, có trang Web chính thống cho doanh nghiệp mình. Như trang web của Nghiệp Xuân là: <https://nghiepxuan.com/>. Đây là kênh tiêu thụ nông sản cho nông dân ngay chính trên sân nhà. Là bộ mặt điện tử của doanh nghiệp khi khách hàng tìm kiếm online.

*Thứ ba,* tích cực tham gia vào các hội chợ triễn lãm, giới thiệu sản phẩm trực tiếp đến người mua hàng trên toàn thế giới. Trong nước cũng xây dựng các hội chợ mang tầm quốc gia, khu vực, quốc tế giới thiệu thế mạnh nông sản của Đắk Nông đến các nhà mua hàng, người tiêu dùng toàn cầu. Hội chợ như là một điểm đến thường niên trên hệ thống hội chợ toàn cầu.

Hiện nay chúng tôi là những doanh nghiệp trẻ, những doanh nghiệp đi đầu trong đầu ra nông sản của Đăk Nông, nhưng chúng tôi cũng còn non trẻ, để có thể bơi ra và vẫy vùng trong biển lớn Năm Châu, chúng tôi hết sức cần những chính sách hỗ trợ của nhà nước, của các cơ quan ban ngành để có thể đưa nông nghiệp đi xa hơn, ổn định và phát triển hơn. Cụ thể có thể kể đến như:

- Chính sách về vốn vay: Có thêm nhiều gói vay, hổ trợ lãi suất dành cho mở rộng sản xuất, hỗ trợ về trang thiết bị máy móc bảo quản sau thu hoạch, chế biến sâu nông sản.

- Hệ thống cơ sở hạ tầng: đẩy mạnh các công trình kết nối giao thông đến các sân bay, bến cảng, các đường giao thông giữa các khu sản xuất về doanh nghiệp.

- Khuyến khích chuỗi cung ứng phụ trợ tại tỉnh (Thùng giấy, bao bì, cân, công cụ, dụng cụ.v.v…) để tránh tình trạng đứt nguồn cung trong bối cảnh dịch bệnh như hiện nay.

- Kêu gọi các nhà đầu tư có tâm và tầm về nông nghiệp đến với tỉnh, xây dựng thương hiệu nông sản quy mô lớn mạnh về số lượng và chất lượng.

- Cắt giảm chi phí về dòng tiền như: giảm giá điện sản xuất, miễn, giảm, giãn các khoản thuế phải nộp, phí phải đóng.

Trên đây là một số ý kiến của cá nhân xin được trình bày, báo cáo với các cấp lãnh đạo và chia sẻ với các đồng chí, đồng nghiệp.

**Xin được cảm ơn và kính chúc các vị đại biểu mạnh khoẻ, hạnh phúc, chúc Hội nghị thành công.**