

Liên kết ba nhà: Đòn bẩy mới cho rau quả Việt bứt tốc

07:25 21/02/2026

Trong hành trình chinh phục mục tiêu 10 tỷ USD xuất khẩu, ngành rau quả Việt Nam đang chứng kiến sự chuyển mình mạnh mẽ của mô hình doanh nghiệp – hợp tác xã – nông dân. Khi mỗi bên giữ một vai trò rõ ràng và cùng chia sẻ lợi ích, “ba cây chụm lại” không chỉ tạo sức mạnh nội lực mà còn mở ra vận hội mới trên thị trường toàn cầu.

Từ thực tiễn sản xuất và xuất khẩu những năm gần đây có thể thấy, sự gắn kết giữa doanh nghiệp (DN), hợp tác xã (HTX) và nông dân không còn là lựa chọn mà đã trở thành xu thế tất yếu. Nếu trước kia DN phải tự tìm đến từng hộ dân để ký hợp đồng vùng trồng, thì nay nông dân chủ động tham gia HTX, tổ chức sản xuất bài bản và liên kết dài hạn với DN. Chuỗi giá trị nhờ đó được định hình rõ ràng: nông dân và HTX đảm nhiệm vùng nguyên liệu, còn DN tập trung chế biến, xây dựng thương hiệu và mở rộng thị trường.



Nhờ nâng cao mã số vùng trồng thông qua mô hình cộng sinh giữa DN – nông dân – HTX đã tăng sức cạnh tranh và giá trị kinh tế cho trái sầu riêng Việt Nam trên thị trường quốc tế.

Chia sẻ về hành trình xây dựng liên kết, ông Nguyễn Đình Tùng – Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc Vina T&T Group – cho biết, để tạo dựng niềm tin với nông dân cần thời gian và sự chân thành. Những ngày đầu tiếp cận vùng trồng nhãn, ông trực tiếp gặp gỡ, trò chuyện, thậm chí mang đặc sản quê nhà để tạo sự gần gũi. Khi người nông dân tận mắt thấy trái nhãn của mình được bày bán tại siêu thị Mỹ, họ mới thực sự tin tưởng và sẵn sàng đồng hành theo các tiêu chuẩn quốc tế như GlobalGAP hay Organic.

Theo ông Tùng, yếu tố cốt lõi của mô hình cộng sinh chính là niềm tin và lợi ích hài hòa. Khi DN đồng hành sát sao từ khâu sản xuất, hỗ trợ kỹ thuật, chuyển giao công nghệ và cam kết đầu ra ổn định, nông dân sẽ yên tâm đầu tư nâng chất lượng. HTX đóng vai trò điều phối, thu gom và quản lý vùng trồng theo quy trình thống nhất, đảm bảo sản lượng và chất lượng đồng đều.

Một điểm sáng của sự hợp tác là việc nâng cao mã số vùng trồng và truy xuất nguồn gốc. Nông dân, HTX chủ động ứng dụng công nghệ số để quản lý dữ liệu sản xuất, còn DN hỗ trợ duy trì tiêu chuẩn xuất khẩu. Nhờ đó, nhiều mặt hàng rau quả được xuất khẩu chính ngạch vào các thị trường khó tính như Mỹ, EU, Australia, Nhật Bản hay Hàn Quốc, tạo dựng niềm tin với đối tác quốc tế.



Khi DN mở ra nhiều thị trường khó tính, chất lượng cao thì người nông dân và HTX càng chăm chút mảnh vườn của họ nhiều hơn, tạo ra nhiều sản phẩm trái cây đạt chất lượng loại 1.

Hiệu quả của mô hình thể hiện qua việc Vina T&T Group hiện liên kết với hơn 500 hộ nông dân và nhiều HTX trên cả nước, xây dựng những vùng nguyên liệu có tỷ lệ đạt chuẩn xuất khẩu lên tới 70-80%. Sản lượng lớn, chất lượng đồng đều giúp DN tự tin mở rộng thị trường từ Trung Quốc đến châu Âu và Bắc Mỹ.

Ở chiều ngược lại, nông dân cũng không còn ở thế bị động. Nhờ công nghệ thông tin, họ nắm bắt tốt hơn diễn biến thị trường, giá cả và yêu cầu chất lượng. Khi tham gia HTX và liên kết với DN, người trồng hiểu rằng nếu không tuân thủ quy trình sẽ khó đạt chuẩn xuất khẩu và tự đánh mất cơ hội.

Sự đồng hành của Nhà nước trong việc hỗ trợ hạ tầng, thủy lợi, kiểm soát hạn mặn và chính sách khuyến khích liên kết cũng góp phần củng cố mô hình này. DN linh hoạt trong giá thu mua, ưu tiên những vùng trồng giữ uy tín lâu dài, tạo động lực để nông dân và HTX tiếp tục gắn bó.

Trong bối cảnh năm 2026 mở ra nhiều cơ hội thị trường mới, mô hình cộng sinh DN – HTX – nông dân được xem là nền tảng để rau quả Việt chinh phục những cột mốc cao hơn. Khi mỗi bên cùng vun trồng, chia sẻ trách nhiệm và lợi ích, mục tiêu lập đỉnh mới về xuất khẩu không còn xa vời, mà trở thành kết quả tất yếu của một chuỗi giá trị bền vững và đồng lòng.

Nam Sơn (t/h)