

ĐẢNG VIÊN 8X NGƯỜI GIÁY làm giàu nhờ cây dược liệu

NGÔ KHIÊM

Với mong muốn giữ lại cây thuốc cổ truyền của người dân tộc, đảng viên Vàng Văn Sương (sinh năm 1985, người dân tộc Giáy ở thôn Cửa Cài, xã Mường Vi, huyện Bát Xát, tỉnh Lào Cai) đã thành lập Hợp tác xã (HTX) Mường Kim để sản xuất tinh dầu làm dược liệu. Với doanh thu năm 2021 đạt 2,3 tỷ đồng, gấp ba doanh thu năm 2020, Mường Kim đang trở thành điểm sáng trong phát triển kinh tế dựa trên tiềm năng của địa phương. Mới đây, anh Sương đã được Trung ương Hội Nông dân Việt Nam tôn vinh là một trong 100 gương mặt “Nông dân Việt Nam xuất sắc năm 2022”.

Không nhớ nổi có bao nhiêu mẻ tinh dầu thất bại

Sinh ra và lớn lên trên mảnh đất Tây Bắc núi non trùng điệp, anh Vàng Văn Sương hiểu và nắm rõ thế mạnh về cây dược liệu của quê hương mình. Bởi vậy, anh luôn có một khát khao cháy bỏng là được làm giàu bằng chính sản phẩm của quê hương. Hành trình làm giàu của anh Sương bắt đầu từ năm 2010 khi dự án “Nâng cao năng lực tự chủ về sức khỏe cho đồng bào dân tộc thiểu số” của một tổ chức phi Chính phủ được triển khai tại hai xã Mường Vi và Rềng Thàn với nội dung “Bảo tồn và phát triển cây thuốc cổ truyền”. Khi đó gia đình anh được chọn làm thí điểm và nhận được sự giúp đỡ của cán bộ dự án giúp triển khai vườn thuốc Nam, chọn cây gừng tía để thử nghiệm chiết xuất tinh dầu. Nhận thấy đây là thời cơ để làm giàu, anh đã tới từng nhà vận động bà con trong xã thành lập Công ty Cổ phần Dược liệu. Nhưng do những người sáng lập công ty toàn là người bản địa không có kiến thức, kinh nghiệm trong sản xuất tinh dầu, hơn nữa đầu ra lại không ổn định nên

Công ty đã thua lỗ nặng, dẫn đến phải giải thể vào năm 2014.

Vấp ngã ngay lần đầu khởi nghiệp nhưng “ngọn lửa” mong muốn phát triển cây dược liệu mang giá trị kinh tế cho quê hương trong anh Sương chưa bao giờ tắt. Dựa vào sự hỗ trợ của thầy Trần Văn Ôn, anh quyết tâm làm lại từ đầu bằng việc nghiên cứu và tìm hiểu kỹ thị trường, phát triển thêm mô hình sản xuất, mở rộng thị trường chứ không sản xuất riêng sản phẩm tinh dầu gừng gió như trước đó. Cuối năm 2016, anh Sương thành lập HTX Mường Kim. Ban đầu, anh chiết xuất tinh dầu ở quy mô hộ gia đình với nồi đun bằng củi có công suất 50kg/lần. Nhưng rồi, thất bại cứ nối tiếp thất bại. Bản thân anh cũng không còn nhớ được đã thất bại bao nhiêu mẻ tinh dầu. Song càng thất bại, quyết tâm của anh lại càng cao. Anh đã đầu tư xây dựng một giàn nấu cao và nồi chưng cất tinh dầu đốt bằng điện 3 pha, công suất 3 tạ/mẻ. Các quy trình sản xuất đều khép kín, kiểm soát chặt chẽ, bảo đảm vệ sinh, an toàn thực phẩm. Để chủ động hơn trong việc thu mua nguyên liệu, anh đã tận dụng

những khu đất trống, đòi thợ để trồng thử nghiệm và từng bước nghiên cứu, nhân rộng các loại cây dược liệu như chùa dù, màng tang, ngừng lá, gừng tía...

Việc tìm cách chiết xuất được nhiều nhất lượng tinh dầu đòi hỏi sự tỉ mỉ và tính kiên trì, còn việc tìm đầu ra cho sản phẩm lại cần sự nhanh nhạy với thị trường và một quyết tâm cao. Anh Sường còn nhớ như in tình cảnh điêu đứng khi anh không liên lạc được với khách hàng bên Thái Lan, hậu quả là 500 lít tinh dầu, ước trị giá 700 triệu đồng nằm tồn kho. Nhớ về kỷ niệm buồn đó, anh ngâm ngùi: “Đó là một số tiền lớn. Tôi loay hoay và gần như bế tắc. Nhưng rồi “hữu xạ tự nhiên hương”, nhiều khách hàng đã tự tìm đến, dùng thử và giới thiệu cho bạn bè, người thân. Khó khăn dần được tháo gỡ. Tôi dần vững tin trên con đường đã chọn”.

Tinh dầu gừng gió là một trong hàng chục loại tinh dầu đang được sản xuất tại HTX Mường Kim. Một lọ 50 ml được HTX bán lẻ với giá 50 nghìn đồng, nếu nhập số lượng lớn sẽ được chiết khấu theo tỷ lệ phần trăm. Cách làm này của HTX Mường Kim nhằm hướng đến mục tiêu người sử dụng luôn mua được sản phẩm với giá ổn định ở mọi thời điểm và có thể dễ dàng đưa sản phẩm đến tay người tiêu dùng ở các địa phương trên cả nước. Cùng với sản phẩm tinh dầu gừng gió, hiện HTX Mường Kim đang chung cất nhiều sản phẩm tinh dầu khác, như tinh dầu màng tang, chùa dù, sả zava, bưởi, ngừng lá... Để nâng cao hiệu quả chung cất tinh dầu, HTX đã đầu tư xây dựng nhà xưởng, thiết bị như nồi đun bằng điện, các loại máy băm, thái nhỏ, lò



Anh Vàng Văn Sường trên cánh đồng dược liệu của mình.

Ảnh: TL

sấy nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, gia tăng khả năng cạnh tranh trên cơ sở phát huy lợi thế của địa phương. Dược liệu sau khi thu hoạch được chế biến hoàn chỉnh thành sản phẩm ngay tại xưởng.

Kết nối sản xuất và kinh doanh

Với tâm niệm làm giàu ngay trên quê hương cũng là giúp đỡ bản làng mình phát triển, anh Sường đã mạnh dạn bỏ vốn ra để mua giống, hỗ trợ kỹ thuật, phân bón và bao tiêu sản phẩm, góp phần tạo thu nhập ổn định cho bà con. HTX Mường Kim giao hạt giống cho bà con và quy hoạch trồng tại 3 xã Pa Cheo, Rừng Thán, Y Tý với tổng diện tích 30 héc-ta và cam kết tiêu thụ sản phẩm với giá từ 2.000 đến 5.000 đồng/kg nguyên liệu tươi. Nhờ sự chủ động từ nguyên liệu đầu vào, quy trình sản xuất khép kín, bảo đảm an toàn vệ sinh thực phẩm, môi trường nên những sản phẩm của HTX Mường Kim luôn đạt chất lượng cao. Hiện nay, HTX Mường Kim duy trì từ 6 đến 10 lao động thường xuyên làm các phần sơ chế như rửa, gọt, chế biến và chiết xuất tinh dầu tại xưởng. Vào thời gian cao điểm, HTX còn thuê từ 20 đến 30 lao động phục vụ trồng trọt

và thu hoạch. Mỗi lao động thường xuyên, anh Sưởng trả 4,5 triệu đồng/tháng.

Với hơn 10 tấn/tháng sản phẩm khô và 200 lít/tháng sản phẩm tinh dầu, HTX Mường Kim hiện là nhà phân phối thường xuyên cho các công ty dược của Trường Đại học Dược Hà Nội, Công ty Các sản phẩm bản địa Sa Pa, HTX Nậm Đăm, Công ty Indochina Trần Anh... Mường Kim cung cấp ra thị trường các loại tinh dầu và các sản phẩm, như: Đương quy, giao cổ lam, giây giấm, huyết đằng, địa giảo..., được nấu cao hoặc phơi khô. HTX Mường Kim cũng là một trong những đơn vị tiêu biểu được lựa chọn tham gia Dự án “Thúc đẩy doanh nghiệp nữ Lào Cai mở rộng kinh doanh” do Hội Liên hiệp Phụ nữ tỉnh Lào Cai và Công ty TNHH Hỗ trợ Phát triển Xanh thực hiện, nằm trong khuôn khổ Dự án GREAT, do Chính phủ Ô-xtrây-li-a tài trợ. Anh Sưởng tham gia dự án với mong muốn xây dựng thương hiệu bản địa, tìm kiếm thị trường mới và được hỗ trợ kỹ thuật để phát triển các sản phẩm mới.

Cùng sự đồng hành đầy tâm huyết của đồng chí Trương Mạnh Hùng, Chủ tịch Liên minh HTX tỉnh Lào Cai và cố vấn cấp Trung ương Nguyễn Thị Thanh Vân, HTX Mường Kim đã có nhiều biến chuyển rõ rệt. Anh Sưởng đã nhận thức được tầm quan trọng của việc xây dựng các mối quan hệ kết nối trong quá trình sản xuất và kinh doanh. Thông qua các phiên kết nối thị trường, anh đã biết cách chủ động tìm kiếm khách hàng, đối tác trong việc cung cấp nguyên liệu đầu vào tại vùng, đồng thời anh đã biết huy động thành viên trong HTX tham gia các sự kiện của Dự án. Cũng nhờ kiến thức truyền tải của chuyên gia tư vấn Nguyễn Thành Việt qua chuỗi tập huấn online về kinh doanh, anh Sưởng đã lĩnh hội được kiến thức và kỹ năng marketing giới thiệu sản phẩm. Nếu như trước đây anh chỉ sử dụng những video đơn giản quay cảnh mọi người

đang sản xuất và đăng bài bán hàng trên mạng xã hội Facebook, Zalo, thì giờ đây nhờ được tập huấn, anh đã cải thiện kỹ năng viết bài, kể được các câu chuyện về sản phẩm mang tính khác biệt đăng trên các sàn thương mại điện tử để tăng thêm lượng khách lẻ tương tác mua sản phẩm.

Đi xa hơn vì mục tiêu cải thiện sinh kế cho bà con

Dù đã thu được kết quả bước đầu khả quan nhưng anh Sưởng mong muốn sẽ cùng HTX tiếp tục phát triển các sản phẩm tinh dầu, thuốc tắm..., đồng thời đưa HTX đi xa hơn trên hành trình phát triển du lịch cộng đồng (hang động Mường Vi). Với tinh thần chủ động trong công việc, dám đầu tư và tiên phong trong hoạt động tập thể, anh Sưởng đã và đang dẫn dắt các thành viên HTX Mường Kim đi xa hơn nữa trong mục tiêu cải thiện sinh kế cho bà con tại xã. “Mục tiêu hướng tới của Mường Kim là mở rộng quy mô HTX, tăng số lượng thành viên, phát triển vùng nguyên liệu an toàn để đáp ứng cho nguyên liệu đầu vào. HTX sẽ tiếp tục đầu tư khoa học - công nghệ, thiết bị hiện đại để đưa ra những sản phẩm sạch, nguyên chất, đem lại lợi ích tốt nhất cho sức khỏe người tiêu dùng, đẩy lùi các sản phẩm kém chất lượng. Bên cạnh đó, HTX cũng khai thác triệt để hoạt động du lịch địa phương, du lịch cộng đồng nhằm quảng bá sản phẩm tới khách hàng trong và ngoài nước, tích cực tìm đối tác uy tín hướng tới mục tiêu xuất khẩu sản phẩm ra thị trường nước ngoài. Để làm được điều đó, rất cần sự hỗ trợ của các cơ quan, đơn vị truyền thông trong xây dựng chiến lược truyền thông, quảng bá các sản phẩm tinh dầu và đem sản phẩm tinh dầu dược liệu tới tay người tiêu dùng. Bởi chúng tôi nhận ra những hạn chế của mình là người dân tộc thiểu số, ít có điều kiện tiếp xúc với công nghệ, truyền thông”, anh Vàng Văn Sưởng nhấn mạnh.

(Xem tiếp trang 68)