

### **Làm nông nghiệp thời 4.0:**

*Trong vài năm gần đây, cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 bùng nổ trên thế giới và bắt đầu tác động đến các ngành sản xuất ở Việt Nam. Ngành nông nghiệp cũng không nằm ngoài xu hướng đó. Nhiều người đã chọn khởi nghiệp trong lĩnh vực nông nghiệp; họ đều có những đặc điểm chung là có sự học hành bài bản, áp dụng khoa học kỹ thuật để đi theo hướng đầu tư chuyên nghiệp, bền vững chứ không chạy theo phong trào. Nhờ đó đã giúp họ gặt hái nhiều thành công. Phóng viên báo Lao động Đồng Nai giới thiệu vài mô hình tiêu biểu trong lĩnh vực này.*

### **Bài 1: Khởi nghiệp từ khổ qua rừng**

**Thấy khổ qua rừng có nhiều tại địa phương, anh Nguyễn Văn Hiệp (38, tuổi, ấp Cẩm Tân, xã Xuân Tân, TX. Long Khánh) quyết định thành lập cơ sở sản xuất (sau này phát triển dần thành công ty) chuyên sản xuất thực phẩm chế biến từ nguyên liệu khổ qua rừng, loại thực phẩm sạch và không chất bảo quản, để lưu thông trên thị trường. Hiện công ty của anh đã có những thành công bước đầu, tuy mới đi vào hoạt động trong thời gian ngắn nhưng đã thu hút đông đảo khách hàng tìm đến đặt hàng với số lượng lớn.**

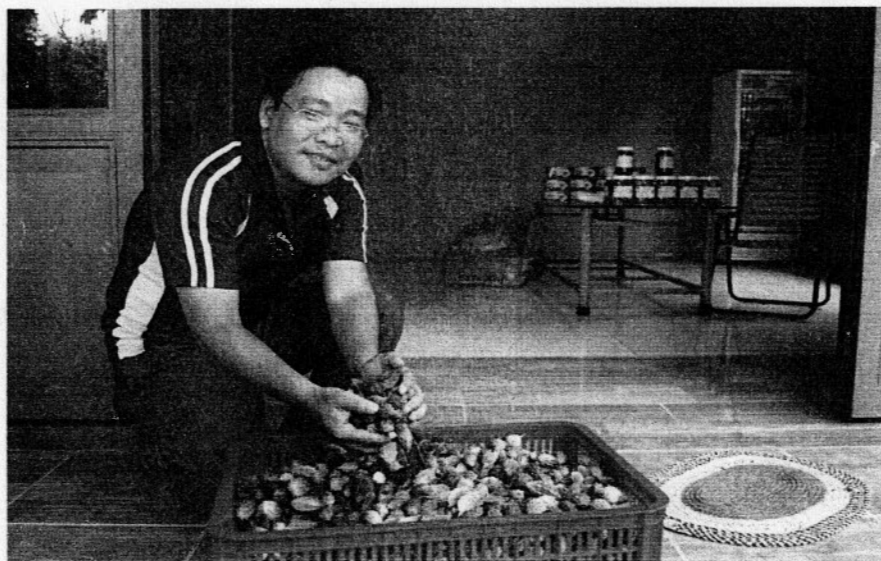
### **Quảng bá đặc sản của địa phương**



*(Ảnh: Vùng nguyên liệu khổ qua rừng của anh Hiệp)*

Anh Hiệp tiếp chúng tôi bằng nước trà khô qua rừng do anh tự chế biến. Trà có mùi hương đặc trưng của khô qua rừng, ban đầu uống vào cảm giác đắng nhẹ nhưng sau đó để lại vị ngon ngọt, thơm nhẹ rất dễ chịu. Anh Hiệp tâm sự: “Nhiều người rất thích uống trà khô qua rừng vì nó có hương vị đặc trưng. Hơn nữa, uống trà khô qua rừng rất tốt cho sức khỏe”.

Anh Hiệp cho biết, anh là cán bộ công chức nhà nước, mức lương không cao, nên anh tranh thủ làm kinh doanh ngoài giờ hành chính để phát triển kinh tế gia đình. Hằng ngày, cứ 5 giờ chiều, sau khi xong việc cơ quan, anh về nhà cùng vợ, người thân làm sản phẩm khô qua rừng cho đến tối. “Nhiều khi khách đặt hàng với số lượng lớn thì chúng tôi phải làm việc cho đến nửa đêm mới nghỉ”, anh Hiệp bộc bạch.



*Những trái khô qua rừng tươi vừa mới thu hoạch*

Câu chuyện khởi nghiệp bằng khô qua rừng của anh Hiệp cũng thật tình cờ. Bình thường, ngoài công việc ở cơ quan, thời gian rảnh rỗi anh thường phụ giúp gia đình làm rẫy. Từ đó, anh phát hiện khô qua rừng mọc nhiều trong rẫy nhà mình cũng như các vườn lân cận khác. Lúc bấy giờ, anh suy nghĩ, bấy lâu nay người dân chỉ hái đọt, trái để ăn, khách đến hỏi mua thì bán với giá rẻ mà chưa tìm cách bảo quản lâu hoặc chế biến thành các sản phẩm khác. Trong khi, khô qua rừng rất nổi tiếng ở vùng đất Long Khánh. Sau đó, anh tìm hiểu, nghiên cứu trên sách, báo, Internet về giá trị của loài cây hoang dã này.

Từ khô qua rừng mọc sẵn, hằng ngày anh Hiệp bỏ công sức chăm sóc, làm dàn cho cây phát triển. Theo anh, thổ nhưỡng nơi đây rất thuận lợi cho cây phát triển. Hơn nữa, khô qua rừng có sức vươn mạnh, chỉ cần bón ít phân và tưới nước là cây mau lớn và cho nhiều trái. Cùng với việc chăm sóc, anh đi tham quan các cơ sở chế biến thành công từ nguyên liệu khô qua rừng ở huyện Định Quán (tỉnh Đồng Nai), tỉnh Tây Ninh, Cần Thơ... để học hỏi kinh nghiệm. Sau đó, anh tự làm một vài sản phẩm và gửi biếu bạn bè, người thân dùng thử để góp ý. Cứ vừa làm vừa rút kinh nghiệm dần, cuối cùng anh đã làm ra những sản phẩm ưng ý nhất. Đến tháng 11-2016, anh mạnh dạn đầu tư thiết bị máy móc và thành lập Cơ sở sản xuất, kinh doanh Hiệp Vân chuyên sản xuất sản phẩm từ nguyên liệu khô qua rừng. “Mục đích của tôi là muốn quảng bá đặc sản khô qua rừng của vùng đất Long Khánh. Thứ hai, muốn người tiêu dùng hướng đến cách tiêu dùng có lợi cho sức khỏe, khô qua rừng là loại thực phẩm có nhiều dược tính tốt”, anh Hiệp chia sẻ.

Dù chỉ là mô hình sản xuất quy mô gia đình nhưng anh Hiệp rất quan tâm và tuân thủ các quy định nhà nước, như: đăng ký kinh doanh và được cấp giấy chứng nhận về an toàn vệ sinh thực phẩm. Vì vậy, sản phẩm anh làm ra đảm bảo sạch và không chất bảo quản. Hiện tại, anh sản xuất ra các loại sản phẩm: khô qua rừng xá xíu, khô qua rừng muối chua, khô qua rừng nhồi thịt, trà khô qua rừng (trà xắt lát, trà dây, đọt...). Mới đây, anh đã làm thành công sản phẩm trà khô qua rừng túi lọc để cung cấp ra thị trường. “Trong số các sản phẩm nêu trên, hai sản phẩm: khô qua xá xíu và khô qua rừng muối chua có hương vị rất đặc trưng của cơ sở”, anh Hiệp nói.



*(Ảnh: Trái khô qua rừng cắt thành lát nhỏ rồi đưa vào máy sấy khô, bảo quản)*



## Tiếp tục mở rộng thị trường

Ngay từ ngày đầu thành lập cơ sở, anh Hiệp đã tính đầu ra cho sản phẩm của mình. Anh gửi sản phẩm tham gia các hội chợ. Nhờ đó sản phẩm của anh được thị trường chấp nhận và ngày càng có nhiều khách hàng biết đến. “Tôi chủ yếu làm sản phẩm theo đơn đặt hàng từ các nhà phân phối, các đại lý ở TP. Biên Hòa, TP. Hồ Chí Minh. Họ đặt hàng thông qua website, Zalo, Facebook... Ngoài ra, tôi còn có đội ngũ cộng tác viên bán hàng. Nhờ có sự chuẩn bị kỹ lưỡng ngay từ đầu nên công việc kinh doanh của tôi diễn ra rất thuận lợi”, anh Hiệp chia sẻ.

Theo anh Hiệp, công đoạn chế biến khổ qua rừng hết sức kỳ công vì mỗi sản phẩm đều có những công thức riêng. Chẳng hạn, để làm ra sản phẩm khổ qua rừng xá xíu, anh dùng trái khổ qua bỏ ruột, cắt thành những lát mỏng, rồi đem phơi hoặc sấy khô và ướp hành, tỏi, sả, ớt, đậu nành, gia vị cay... đưa vào lò sấy đến mức độ vừa phải thì ngưng, chờ sản phẩm nguội thì cho vào hộp. Với sản phẩm khổ qua rừng muối chua, anh cũng dùng trái khổ qua cắt thành từng miếng rồi ướp nhiệt độ lạnh làm sao cho nguyên liệu vừa giòn, vừa giữ được vị đắng khổ qua nhưng không đắng quá. Sau đó, anh trộn chung với ớt, tỏi, giấm gia truyền... để cho ra sản phẩm đặc trưng có vị khổ qua, vừa có vị tỏi, ớt, giấm...



*(Ảnh: Anh Hiệp bên những sản phẩm do Công ty TNHH khổ qua rừng Hiệp Vân làm ra)*

Thành phần nguyên liệu, chất lượng sản phẩm là như nhau, nhưng anh Hiệp lại bán với giá “mềm” hơn so với các sản phẩm trên thị trường. Cụ thể, trà khô qua rừng khô xắt lát với giá 300.000 đồng/kg, trong khi thị trường bán từ 350.000 đồng/kg trở lên; trà khô qua túi lọc 60.000 đồng/hộp có 25 túi, trong khi thị trường bán đến 70.000 – 80.000 đồng/ hộp; trà đọt khô qua rừng 70.000/ kg, trong khi thị trường có giá từ 80.000 – 100.000 đồng/ kg... “Minh bán rẻ hơn nơi khác vì có sẵn nguyên liệu tại địa phương. Trong khi, các cơ sở khác phải đến TX. Long Khánh tìm mua khô qua rừng và mất chi phí vận chuyển nguyên liệu”, anh Hiệp giải thích.

Sản phẩm ngon, đạt chất lượng tốt, bán với giá “tận gốc” nên cơ sở anh Hiệp ngày càng nhiều khách hàng tìm đến đặt hàng. Năm 2017, anh quyết định đầu tư hàng trăm triệu đồng để nâng cấp cơ sở chế biến lên thành Công ty TNHH khô qua rừng Hiệp Vân. Ngoài diện tích khô qua rừng của gia đình tự trồng, vợ chồng anh còn đứng ra ký hợp đồng trồng và tiêu thụ khô qua rừng với các hợp tác xã và 10 hộ nông dân tại địa phương để ổn định diện tích vùng nguyên liệu hơn 20 ha. Hiện công ty của anh có hơn 10 dòng sản phẩm cả tươi và khô được làm từ khô qua, chủ lực vẫn là trà (trà dây, trà trái, trà túi lọc), khô qua muối chua và khô qua xá xiu. Mỗi sản phẩm được chế biến theo một công thức riêng. Với sản phẩm kem khô qua sắp ra mắt, anh Hiệp hợp tác với một số chuyên gia Đông y, Tây y để pha trộn các loại dược liệu thiên nhiên theo một công thức nhất định. Anh Hiệp đang rất kỳ vọng vào sản phẩm mới này.



*(Ảnh: Sản phẩm Khô qua rừng được bình chọn top 10 hàng Việt Nam ưu chuộng nhất)*

Hướng sắp tới, anh Hiệp tiếp tục nghiên cứu cho ra nhiều sản phẩm hơn để tận dụng tối đa công dụng hữu ích của khổ qua rừng. Định hướng của anh là đưa hàng vào các siêu thị lớn, những thị trường lớn như: Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Hải Phòng. “Tuần rồi tôi mới xuống làm việc với Công ty Nam Châu Sơn (TP. Biên Hòa), Giám đốc công ty hứa sẽ đưa tất cả các sản phẩm mà công ty đang có vào hệ thống cửa hàng Sạch Mart và Nam Châu Sơn. Vingroup cũng đặt vấn đề năm 2019 đưa một số sản phẩm vào hệ thống siêu thị này. Hiện một số sản phẩm của công ty đã có mặt ở Mỹ, Úc. Ngoài ra, có 3 công ty xuất nhập khẩu tại TP. Hồ Chí Minh đã tìm đến công ty đặt vấn đề hợp tác, họ đã test sản phẩm, tham quan vùng nguyên liệu, gửi hàng hóa đi nhiều nước trên thế giới và đang chờ kết quả”, anh Hiệp phấn khởi thông báo.

### **BOX: Giá trị khổ qua rừng**

Trái khổ qua rừng còn gọi là mướp đắng rừng, mọc tự nhiên ở nhiều vùng đồi núi, quả nhỏ, trái to nhất chỉ bằng ngón chân cái. Trong thành phần của khổ qua rừng ngoài chất protein, acid folic còn có nhiều hàm lượng vitamin A, C, E, canxi, magie, alkaloid, kẽm. Khổ qua rừng có nhiều công dụng: hỗ trợ điều trị tiểu đường hiệu quả, ổn định và giảm đường huyết, hỗ trợ phòng chống ung thư, giảm cân, điều trị bệnh Gout, chữa nám sạm da, mụn nhọt, nấu nước tắm cho trẻ em nhiều rôm sảy, chữa ho, chữa thấp khớp, chữa say nắng, sốt. Ngoài ra, công dụng của khổ qua rừng còn giúp nâng cao khả năng chống nhiễm khuẩn, giảm sưng viêm nhẹ và dùng phần bã đắp lên vết thương sẽ có công hiệu. Dân gian thường dùng hạt mướp đắng rừng chữa trị khi bị côn trùng cắn, dùng khoảng 10g hạt nhai, nuốt phần nước, còn bã hạt thì đắp lên vết bị cắn.

--- (Còn tiếp bài 2)---



### **Làm nông nghiệp thời 4.0:**

*Trong vài năm gần đây, cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 bùng nổ trên thế giới và bắt đầu tác động đến các ngành sản xuất ở Việt Nam. Ngành nông nghiệp cũng không nằm ngoài xu hướng đó. Nhiều người đã chọn khởi nghiệp trong lĩnh vực nông nghiệp; họ đều có những đặc điểm chung là có sự học hành bài bản, áp dụng khoa học kỹ thuật để đi theo hướng đầu tư chuyên nghiệp, bền vững chứ không chạy theo phong trào. Nhờ đó đã giúp họ gặt hái nhiều thành công. Phóng viên báo Lao động Đồng Nai giới thiệu vài mô hình tiêu biểu trong lĩnh vực này.*

### **Bài 2: Bác sĩ... sầu riêng!**

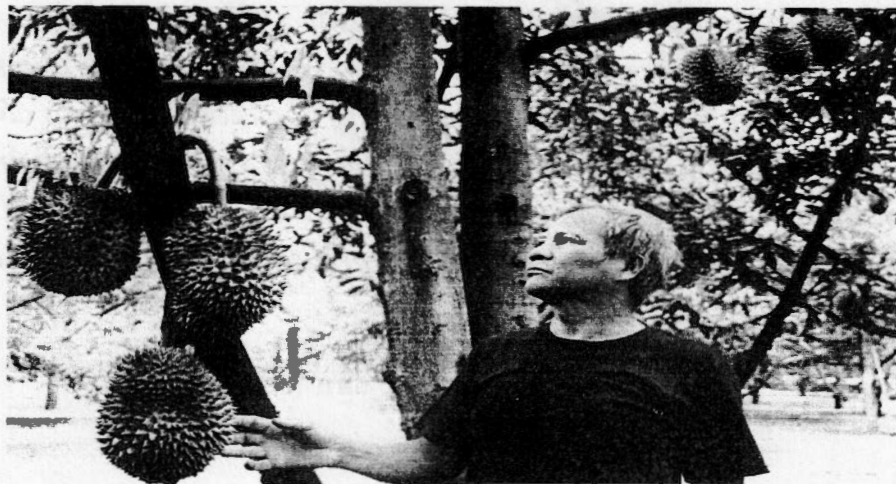
“Bác sĩ sầu riêng”, đó là cách gọi quý mến mà người dân địa phương dành cho ông Nguyễn Đức Trí (57 tuổi, khu 9, ấp Cẩm Tân, xã Xuân Tân, TX. Long Khánh). Từ thực tiễn sản xuất của gia đình, ông đã sáng kiến ra cách chăm sóc, bảo vệ vườn sầu riêng rất đặc biệt, mỗi cây trồng đều được đánh số, ghi “lý lịch khám sức khỏe” hàng ngày và có “bệnh án” riêng... Nhờ vậy, vườn sầu riêng 2 mẫu của ông luôn tươi tốt và cho năng suất cao, mỗi năm thu nhập hơn 2 tỷ đồng.

Vườn sầu riêng của ông Trí được đánh giá là mô hình kiểu mẫu của TX. Long Khánh. Năm 2016, Phó Chủ tịch nước Đặng Thị Ngọc Thịnh về dự lễ công nhận xã Xuân Tân (TX. Long Khánh) đạt chuẩn nông thôn mới nâng cao và đã ghé thăm vườn sầu riêng của gia đình ông Trí. Phó Chủ tịch nước Đặng Thị Ngọc Thịnh đánh giá rất cao mô hình này.

### **Nỗ lực vươn lên từ khó khăn**

Được sự giới thiệu của Phó chủ tịch UBND xã Xuân Tân (TX. Long Khánh) Nguyễn Văn Hiệp, chúng tôi đến thăm mô hình trồng sầu riêng của gia đình ông Trí. Từ sáng sớm, ông đã đóng cửa nhà để ra vườn làm việc. Ông Trí cho biết, mùa sầu riêng năm nay ra trái nhiều, trái lớn nhanh, trọng lượng ngày càng nặng (mỗi trái nặng từ 3 đến 7kg) khiến cho các nhánh cây không trụ nổi. Cho nên, ông đang tìm cách chống đỡ cây kịp thời, nếu không nhánh cây sẽ gãy, gây thất thoát trái.

Khi công việc tạm ổn, ông Trí mời chúng tôi uống nước trà ở ghé đá trước nhà và kể về con đường khởi nghiệp của mình.



*(Ảnh: Ông Trí bên vườn sầu riêng của gia đình)*

Ông Trí là con út trong gia đình 5 anh em. Trước đây, gia đình ông sinh sống ở TP. Hồ Chí Minh, nhưng vì cuộc sống khó khăn nên tháng 5-1975 ông theo bố mẹ và các anh chị lên vùng đất của xã Xuân Bảo (huyện Cẩm Mỹ) lập nghiệp, mưu sinh với hy vọng có một tương lai tốt đẹp hơn. Thời gian đầu, gia đình ông gặp nhiều khó khăn vì không có đất đai, nhà cửa để ở. Bố mẹ ông mượn miếng đất nhỏ của người ta rồi dựng tạm chòi để ở và hằng ngày đi làm thuê, làm mướn kiếm sống. Cũng như bao hộ khác, gia đình ông được nhà nước tạo điều kiện cho đất rừng để tự khai hoang làm ăn. Thực hiện phương án “lấy ngắn nuôi dài”, ban đầu gia đình trồng các loại cây nông nghiệp ngắn ngày như: bắp, đậu, lúa... để đáp ứng cuộc sống trước mắt. Một thời gian sau, gia đình dùng tiền dành dụm mua dần được 6 mẫu đất và chuyển qua trồng cây dài ngày như: cà phê, tiêu, mua sắm máy cày, máy xới để cày thuê, kéo cũi mướn nhằm tăng thêm thu nhập. Nhờ siêng năng làm lụng, căn cơ tích lũy tài sản nên điều kiện kinh tế gia đình ngày một khá lên.

Khi cuộc sống ổn định, vợ chồng ông Trí bắt đầu bàn đến chuyện thay đổi nơi ở để lo việc học hành cho các con được tốt hơn, vì từ xã Xuân Bảo ra đến trung tâm TX. Long Khánh đến hơn 25km, đường đi lại cách trở. Năm 1995, ông Trí có dịp đi ra xã Xuân Tân (chỗ ở hiện nay), thấy vùng đất nơi đây có địa hình bằng phẳng, tươi tốt và nằm gần quốc lộ 1A. Không đắn đo, vợ chồng ông quyết định bán nhà, rẫy ở xã Xuân Bảo và mua khu vườn rộng 2 mẫu ở xã Xuân Tân trị giá



160 cây vàng để xây nhà ở và làm ăn. “Tôi gặp may mắn là mua đất vào thời điểm còn rẻ, chỉ cần chậm một chút thì mua không nổi vì giá đất sau đó tăng liên tục. Hiện nay, mỗi mẫu đất vùng này có trị giá vài chục tỷ đồng”, ông Trí vui vẻ chia sẻ.



*(Ảnh: ông Trí có nhiều kinh nghiệm trong việc chăm sóc và trị bệnh cho cây sầu riêng)*

Tại nơi ở mới, gia đình ông Trí tiếp tục trồng cây cà phê vì thời điểm này giá cà phê ổn định ở mức cao. Đến năm 2000, ông chủ động chuyển qua trồng sầu riêng Thái Lan vì cà phê bắt đầu “rớt” giá, làm ăn không còn hiệu quả. “Trước khi chuyển đổi qua trồng sầu riêng, tôi có tìm hiểu về loài cây này trên các phương tiện truyền thông, đồng thời được đơn vị cung cấp giống tận tình hỗ trợ về kỹ thuật chăm sóc. Cho nên, khi tôi áp dụng làm thì mọi việc đều diễn ra suôn sẻ”, ông Trí cho hay.

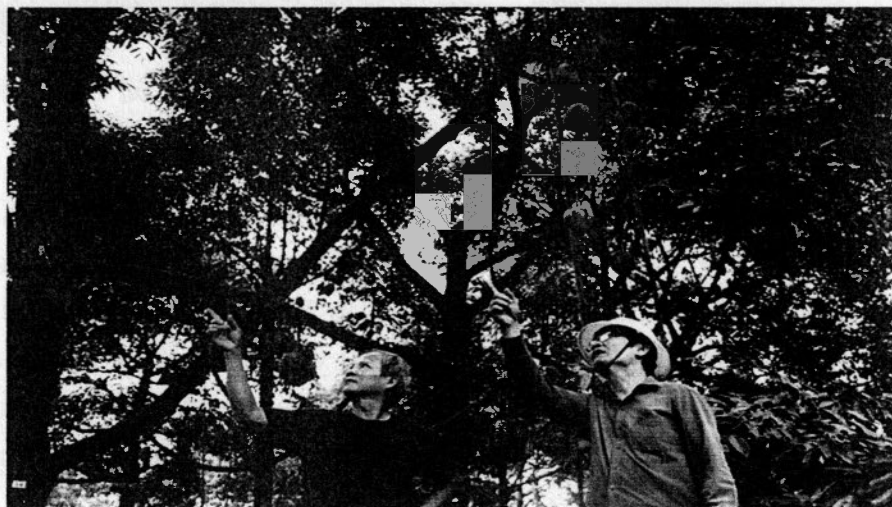
Trải qua 5 năm, vườn sầu riêng của gia đình ông Trí đã trưởng thành và bắt đầu cho thu hoạch những vụ trái đầu tiên. Nhờ áp dụng đúng kỹ thuật, những năm sau đó, vườn sầu riêng của ông tiếp tục cho năng suất cao nên thu nhập của gia đình cũng tăng lên. Theo ông Trí, chỉ riêng năm 2017, ông thu hoạch được 38 tấn sầu riêng với thu nhập khoảng 2 tỷ đồng (sầu riêng Thái Lan có giá dao động từ 55.000 - 60.000 đồng/kg). Nhờ thu nhập cao từ sầu riêng, vợ chồng ông có điều kiện lo cho 2 người con (con trai nay đã 30 tuổi, con gái 27 tuổi) ăn học đàng hoàng, sau khi ra trường ai cũng có việc làm ổn định. “Con gái tôi đã lập gia đình và hiện đang định cư, làm việc ở nước ngoài. Còn người con trai sau khi tốt nghiệp

đại học ra làm kinh doanh ở TP. Hồ Chí Minh. Niềm hạnh phúc lớn nhất của vợ chồng tôi là nhìn thấy các con đã trưởng thành...”, ông Trí bộc bạch.

### **Nông dân sản xuất giỏi**

Nhiều năm liền, ông Trí được công nhận nông dân sản xuất giỏi cấp xã, thị xã và tỉnh. Ông được mời dự các hội nghị, hội thảo, tập huấn liên quan đến cây sầu riêng. Qua đó, ông cũng học hỏi được nhiều điều hay, bổ ích để về chia sẻ với bà con cùng áp dụng hiệu quả.

Ông Trí cho biết, mô hình sầu riêng của gia đình ông đang phát triển theo hướng VietGAP. Trong quá trình chăm sóc vườn cây, ông dùng phân bón, thuốc đúng theo tiêu chuẩn để cho cây phát triển tốt, ra trái lớn, cơm ngon, đảm bảo sức khỏe cho người tiêu dùng. Nhờ vậy thương lái mua sầu riêng của ông với giá tương đối cao hơn so với các chủ vườn khác.



*(Ảnh: ông Trí (trái) sẵn sàng chia sẻ kinh nghiệm trồng sầu riêng cho bà con địa phương)*

Trong mấy mươi năm làm nông nghiệp, ông Trí đã có nhiều kinh nghiệm trong việc tìm ra những điểm mạnh, điểm yếu của cây sầu riêng. Nhờ vậy ông đã khắc phục được một số sự cố do thời tiết tác động đến vườn cây, như: bệnh nấm, sâu bọ, bung đọt khi cây đang giai đoạn ra trái... “Tùy theo từng loại bệnh mà mình sử dụng thuốc sao cho hiệu quả, vừa đảm bảo được sức khỏe cho cây”, ông Trí chia sẻ kinh nghiệm.

Khi thắc mắc về việc hơn 200 cây sầu riêng trong khu vườn rộng 2 ha đều được đánh số thứ tự, ông Trí giải thích làm như vậy để dễ quản lý và chăm sóc. Hơn nữa, nếu cây nào bị bệnh thì được ông ghi vào sổ để theo dõi và trị bệnh mà không bị lẫn lộn với cây khác. “Làm sầu riêng mà lơ là thì sẽ không tốt và không đạt hiệu quả cao. Cho nên, tôi dành nhiều thời gian thăm vườn để xem cây nào bị bệnh thì phải dùng thuốc điều trị kịp thời, không để bệnh lây lan cho nhiều cây khác...”, ông Trí tâm sự.

### **BOX: Trồng sầu riêng theo hướng VietGAP**

Phó chủ tịch UBND xã Xuân Tân (TX. Long Khánh) Nguyễn Văn Hiệp cho biết, ông Trí trồng sầu riêng gần 20 năm nay và phát triển theo hướng VietGAP rất hiệu quả. Ông là thành viên của Tổ hợp tác cây sầu riêng xã Xuân Tân và nhiều năm liền được nhận giấy khen, bằng khen cấp xã, thị xã và tỉnh về thành tích nông dân sản xuất giỏi. Gia đình gương mẫu, bản thân ông là người sống bình dị, thoải mái, hòa đồng với bà con xung quanh. Điều đáng quý, mô hình sầu riêng của ông đã tạo công ăn việc làm thường xuyên cho nhiều lao động tại địa phương.

--- (Còn tiếp bài 3)---



### **Làm nông nghiệp thời 4.0:**

*Trong vài năm gần đây, cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 bùng nổ trên thế giới và bắt đầu tác động đến các ngành sản xuất ở Việt Nam. Ngành nông nghiệp cũng không nằm ngoài xu hướng đó. Nhiều người đã chọn khởi nghiệp trong lĩnh vực nông nghiệp; họ đều có những đặc điểm chung là có sự học hành bài bản, áp dụng khoa học kỹ thuật để đi theo hướng đầu tư chuyên nghiệp, bền vững chứ không chạy theo phong trào. Nhờ đó đã giúp họ gạt hái nhiều thành công. Phóng viên báo Lao động Đồng Nai giới thiệu vài mô hình tiêu biểu trong lĩnh vực này.*

### **Bài 3: Chàng cử nhân tin học mê... gác**

Từ công việc dạy tin học, bán hàng online, anh Nguyễn Tiến Chương (34 tuổi, ngụ ấp Núi Đỏ, xã Bàu Sen, TX. Long Khánh) đã quyết định chuyển qua nghề trồng gác và thành công. Hiện anh đã thành lập Công ty TNHH gác Trọng Tín chuyên về gác sấy khô, tinh dầu và các loại mỹ phẩm làm từ gác.

Với thành công ban đầu, hiện anh Chương đang xây dựng chiến lược phát triển vùng chuyên canh nguyên liệu gác bằng cách bao tiêu thu mua sản phẩm với giá ưu đãi để khuyến khích bà con nông dân tham gia trồng loại cây này. Đến nay, vùng chuyên canh nguyên liệu gác của anh đã có trên 20 ha. “Tôi quyết định phát triển mô hình này vì không chỉ đem lại lợi nhuận cho cá nhân tôi mà còn tạo công ăn việc làm ổn định, phát triển kinh tế cho nhiều người tại địa phương”, anh Chương nói.

#### **Nghề chọn người**

Anh Chương chia sẻ, cơ duyên anh đến với nghề trồng gác dường như là câu chuyện tình cờ. Sau khi tốt nghiệp THPT, anh thi đậu vào ngành Công nghệ thông tin của một trường đại học ở TP. Hồ Chí Minh, ngành mà anh yêu thích. Năm 2007, sau khi tốt nghiệp ra trường, anh tiếp tục ở lại thành phố tìm việc làm. Đầu tiên, anh vào làm tại Công ty phát triển phần mềm Quang Trung (quận 12) nhưng chỉ được hơn 1 tháng thì nghỉ vì cảm thấy không phù hợp. Sau đó, anh vào dạy tin

học ở Trường ngoại ngữ tin học InfoWorld (quận 3). Dạy tin học ổn định trong gần 2 năm, đến năm 2009, ba anh bị bệnh nặng nên anh phải nghỉ việc về quê nhà.



*(Ảnh: anh Chương bên vườn gấc)*

Ở quê, anh Chương đầu tư mở phòng máy dạy tin học và đi dạy học tại các trung tâm tin học trên địa bàn TX. Long Khánh. Ngoài ra, anh còn nhận sửa chữa và buôn bán máy tính, làm quảng cáo trên internet, bán hàng online... Với những việc làm trên đã giúp anh có được thu nhập ổn định từ 20 – 25 triệu đồng/ tháng. Năm 2012, anh lập gia đình và vẫn tiếp tục làm những công việc trên để mưu sinh.

Năm 2015, vợ chồng anh Chương có ý định dùng số tiền dành dụm bấy lâu để mua đất bên xã Suối Cao đầu tư làm ăn. Từ đó, “duyên nợ” đã đưa anh đến với... gấc. Anh Chương kể, một lần, anh đang ngồi uống cà phê thì một người quen đến tỏ ý muốn thuê lại miếng đất anh vừa đặt cọc mua để đầu tư trồng gấc. “Khu đất mà tôi đặt cọc chuẩn bị mua nằm ở vị trí lấm dốc, khô cằn và không có điện, nước. Cho nên khi người này đặt vấn đề muốn thuê lại để trồng gấc khiến tôi tò mò về giống cây này. Tôi lên mạng tìm hiểu thì thấy trồng gấc đem lại giá trị kinh tế cao không thua kém một số cây trồng khác, nhất là khi sản phẩm xuất bán được ra thị trường nước ngoài giá trị sẽ được nâng cao gấp nhiều lần so với giá bán trong nước. Tôi bắt đầu mê gấc và quyết định không mua đất mà dùng tiền đầu tư trồng gấc”, anh Chương nhớ lại.

Thấy chàng cử nhân công nghệ thông tin bỏ công việc giảng dạy với thu nhập cao về làm nông dân trồng gấc, không ít người lắc đầu chê bai lẫn hoài nghi

cho rằng anh sẽ “chết” vì gấc như bao nông dân khác. Bỏ ngoài tai những lời bàn ra của thiên hạ, anh Chương vẫn quyết tâm làm bằng được mô hình gấc. Lúc đầu, anh cùng vài người cùng chí hướng đi tìm thuê khu đất có diện tích trên 10 ha để đầu tư làm ăn. Sau nhiều lần tìm không được nguồn đất ưng ý, anh tự thuê riêng mảnh đất khoảng 6 sào ở gần nhà để trồng gấc. “Cây gấc từ khi trồng cây con đến khoảng 3 tháng sau bắt đầu ra bông, đậu trái và tiếp tục chăm sóc khoảng 4 tháng nữa là thu hoạch. Những mùa sau đó, mình chăm sóc khoảng 4 - 5 tháng là thu hoạch. Vụ gấc thu hoạch lần đầu với sản lượng khoảng 200 - 300kg/sào, nhưng đến vụ thứ 2 trở đi sản lượng tăng lên từ 1,5 - 2 tấn/sào. Cây gấc trồng một lần nhưng có thể cho thu hoạch từ 20 - 25 năm”, anh Chương cho hay.



*(Ảnh: anh Chương giới thiệu những sản phẩm do mình làm ra từ nguyên liệu gấc)*

Vì đã tìm hiểu chuẩn bị kỹ nên anh Chương không mấy khó khăn trong việc trồng, chăm sóc gấc. Tuy nhiên, thời gian đầu anh gặp khó về đầu ra cho sản phẩm. “Người bán cây giống hứa khi thu hoạch trái chín thì đem bán cho họ. Thế nhưng, sau đó họ lại đổi ý không thu mua sản phẩm. Mình phải bỏ công sức đi khắp nơi tìm thị trường cho sản phẩm. Cũng may, tôi có người em rể quen biết với các môi khách hàng “thị trường chợ” và nhờ giới thiệu bán giúp”, anh Chương bộc bạch.

Ngoài bán trái gấc với giá dao động từ 7.000 - 15.000 đồng/kg, anh Chương còn làm một số sản phẩm như: tinh dầu, com gấc... để bán cho khách. Cụ thể, khi trái gấc chín, anh thuê người xẻ ra lấy com bên trong và sắp lên khay sấy, sau đó tách phần com ra khỏi hạt và sấy thêm lần nữa cho thật khô rồi cho vào máy ép ra



ting dầu bán với giá 2,8 triệu đồng/lít. Cơm gạo sau khi sấy xong cho vào đóng bịch bán với giá 300.000 đồng/kg. Ngoài ra, hạt gạo được anh đem phơi khô bán với giá 30.000 - 35.000 đồng/kg; vỏ gạo ủ làm phân vi sinh để bón cho cây gạo.

### **Chọn hướng đi bền vững**

Sau nhiều năm tìm hiểu, thấy việc bán gạo cho thị trường chợ không ổn định, có thời điểm giá lên cao nhưng cũng có lúc xuống rất thấp, đầu năm 2017, anh Chương bắt đầu tìm hướng đi bền vững lâu dài cho gạo. Tình cờ anh gặp lại người bạn kỹ sư chuyên hóa, là người có kinh nghiệm nhiều năm nghiên cứu về cây gạo. Qua trao đổi thấy “tâm đầu, ý hợp” nên hai người bắt tay cùng làm ra những sản phẩm từ nguyên liệu gạo, như: xà bông cục, nước rửa chén, kem dưỡng da, sữa tắm, son môi... Tháng 9-2017, anh quyết định thành lập công ty và ra mắt những sản phẩm mẫu đầu tiên.



*(Ảnh: Nữ giáo sư người Nhật phụ trách giảng dạy tại Khoa Công nghệ thực phẩm của một trường đại học ở Nhật đã qua tham quan mô hình trồng gạo của anh Chương)*

Thông qua bạn bè và một số công ty thương mại giới thiệu, khách hàng biết đến sản phẩm của anh ngày càng nhiều. Một số khách hàng ở Bỉ, Pháp... đã nhận sản phẩm mẫu của công ty anh và 2 bên đang thỏa thuận về giá bán, số lượng cung ứng. “Đến nay sản phẩm của chúng tôi đã được nhiều nơi trong và ngoài nước biết đến. Tuy nhiên, chúng tôi vẫn chưa bán phổ biến ra thị trường vì đang chờ cơ quan

chức năng cấp giấy phép công bố sản phẩm và giấy chứng nhận vệ sinh an toàn thực phẩm. Lúc đó, chúng tôi mới tung ra thị trường số lượng lớn với sản phẩm chất lượng tốt”, anh Chương nói.

Mới đây, một nữ giáo sư người Nhật (phụ trách giảng dạy tại khoa Công nghệ thực phẩm của một trường đại học ở Nhật) đã qua tham quan mô hình trồng gác của công ty anh Chương. Mục đích chuyến đi của bà là tìm hiểu về vùng nguyên liệu gác và quy trình ép dầu. Nhật rất quý gác và muốn mua dầu gác Việt Nam về để pha chế vào một số thực phẩm như: bún, miến, bánh, kẹo... “Cách đây vài ngày, tôi có nhận thông tin phản hồi của nữ giáo sư người Nhật rằng bà vừa làm xong báo cáo gửi lên cấp trên và đang chờ phê duyệt việc bàn thảo giữa hai bên về giá trị dầu gác để cùng hợp tác làm ăn. Hiện tôi đang chờ tín hiệu từ bên đó”, anh Chương tâm sự.

Hướng đi sắp tới, anh Chương đang trồng thí nghiệm cây đinh lăng (loài cây dược liệu quý) phía dưới giàn gác và nếu thành công anh sẽ triển khai trồng đại trà để tăng thêm thu nhập. Ngoài ra, anh đang làm thí nghiệm pha trộn bã com gác vào thức ăn cho gia cầm. “Sau khi ép lấy dầu, trong bã com gác vẫn còn hàm lượng dinh dưỡng chiếm khoảng 30%. Nếu trộn bã com gác với các thực phẩm khác đem cho gà, vịt ăn thì con gia cầm sẽ kháng bệnh, trứng đẻ ra có nhiều chất dinh dưỡng tốt hơn trứng bình thường. Hiện chúng tôi đang làm thí nghiệm, một công ty sẵn sàng phối hợp lấy trứng đi phân tích và nếu trứng đạt chất lượng thì họ sẽ thu mua sản phẩm”, anh Chương nói.

### **BOX: Giá trị dinh dưỡng của quả gác**

Gác được coi là thực phẩm số một về hàm lượng Beta Carotene. Beta caroten là tiền chất của vitamin A, giúp cơ thể phòng tránh được tình trạng thiếu hụt vitamin A, ngăn ngừa mù lòa, làm lành mạnh hóa hệ miễn dịch, làm mắt thêm sáng. Dầu gác được cho là có chức năng phòng chống thiếu vitamin, tăng khả năng miễn dịch, tăng sức đề kháng cơ thể, chống oxy hóa, chống lão hóa tế bào, có tác dụng dưỡng da. Sử dụng dầu gác thường xuyên, với hàm lượng cao các chất beta caroten, lycopene, tiền vitamin E và các vi chất cần thiết, sẽ là một thực đơn tốt cho người hiếm muộn...

---(Còn tiếp bài cuối)---

### **Làm nông nghiệp thời 4.0:**

*Trong vài năm gần đây, cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 bùng nổ trên thế giới và bắt đầu tác động đến các ngành sản xuất ở Việt Nam. Ngành nông nghiệp cũng không nằm ngoài xu hướng đó. Nhiều người đã chọn khởi nghiệp trong lĩnh vực nông nghiệp; họ đều có những đặc điểm chung là có sự học hành bài bản, áp dụng khoa học kỹ thuật để đi theo hướng đầu tư chuyên nghiệp, bền vững chứ không chạy theo phong trào. Nhờ đó đã giúp họ gạt hái nhiều thành công. Phóng viên báo Lao động Đồng Nai giới thiệu vài mô hình tiêu biểu trong lĩnh vực này.*

### **Bài cuối: Thành công từ trồng sung Mỹ**

Qua các chuyến đi công tác nước ngoài, anh Nguyễn Hồng Đăng Khoa (37 tuổi, xã Xuân Đường, huyện Cẩm Mỹ) đã “xách” giống sung Mỹ về nước trồng thực nghiệm trong dự án nhân rộng mô hình sản xuất rau, quả trong nhà màng theo tiêu chuẩn VietGAP. Trải qua nhiều khó khăn thử thách, cuối cùng anh đã thành công bước đầu, hiện trại sung đem lại doanh thu 80 triệu đồng mỗi tháng; mỗi năm thu gần 1 tỷ đồng.

Theo anh Khoa, Sung Mỹ có giá trị kinh tế cao, thị trường tiêu thụ rất lớn. Cho nên, trong kế hoạch 3 năm tới, Công ty TNHH Trí Nguyễn sẽ cung cấp cây giống và hỗ trợ kỹ thuật cho các doanh nghiệp, người dân trên địa bàn huyện Cẩm Mỹ cùng làm mô hình này để phát triển vùng nguyên liệu, cung cấp số lượng lớn sản phẩm ra thị trường.

### **Sung Mỹ có giá trị kinh tế cao**

Anh Khoa là Giám đốc điều hành Công ty TNHH Nông nghiệp Công nghệ cao Trí Nguyễn (xã Xuân Đường, huyện Cẩm Mỹ). Trại trại Trí Nguyễn (thuộc Công ty Nhà Nguyễn và ở trong khu vực Trung tâm Ứng dụng công nghệ sinh học Đồng Nai) có vai trò nghiên cứu và phát triển sản phẩm nông nghiệp. Hiện trại đang nghiên cứu hơn 10 loại cây trồng thuộc dự án nhân rộng mô hình sản xuất rau, quả trong nhà màng theo tiêu chuẩn VietGAP, ngoài sung Mỹ còn có các loại khác như: dưa lưới, chanh dây, dâu tằm, hoa kiểng, rau thủy canh, nho...



Khi đề cập đến sung Mỹ, anh Khoa cho biết, trước đây anh thường đi công tác ở châu Âu và thấy loại sung Mỹ có giá trị kinh tế rất cao và giàu nguồn dinh dưỡng. Qua tìm hiểu cho thấy, những nơi trồng sung Mỹ ở nước ngoài có khí hậu tương đồng với vùng đất Cẩm Mỹ. Từ đó, anh “lóc” ý tưởng đem giống sung về trồng thực nghiệm tại Khu Trung tâm Ứng dụng CNSH Đồng Nai. Nghĩ là làm, cách đây gần 3 năm, anh đã “xách tay” 100 cây giống từ nhiều nơi: Thổ Nhĩ Kỳ, Đài Loan, Thái Lan... đem về trồng. Tuy nhiên, thời gian đầu anh gặp nhiều khó khăn, thử thách vì 100 cây giống đem trồng thì chỉ còn 30 cây sống. “Minh gặp khó khăn trong thời gian đầu vì chưa có nhiều thông tin về giống cây mới này, cũng như chưa hiểu hết sinh lý của nó...”, anh Khoa nhớ lại.



*(Ảnh: anh Khoa bên trang trại sung Mỹ của mình)*

Quyết không bỏ cuộc, anh Khoa vẫn tiếp tục nghiên cứu để tìm hiểu về sinh lý của giống sung Mỹ. Đồng thời, được sự hỗ trợ tận tình của một chuyên gia người Đài Loan, cuối cùng anh cũng trồng thành công giống cây mới. Ông Trần Trường Khải (chuyên gia Đài Loan) cho hay, ông đến trang trại Trí Nguyễn làm việc được khoảng 1,5 năm. Với khí hậu của Việt Nam, đặc biệt khí hậu vùng đất Cẩm Mỹ, cộng với việc trang trại Trí Nguyễn có nhà màng nên tạo điều kiện cho cây sung Mỹ có thể phát triển tốt. Ông muốn đến đây để hỗ trợ trang trại Trí Nguyễn nghiên cứu, phát triển giống cây này ở đất nước Việt Nam. “Hiện tại, sung Mỹ có giá trị kinh tế rất cao, hơn nữa sung Mỹ ở thị trường nước ngoài rất được

người tiêu dùng ưa chuộng, vì nó có hàm lượng dinh dưỡng cao, rất tốt sức khỏe cho con người”, ông Khải nói.

Sau khi trồng thử nghiệm thành công, anh Khoa đã tự nhân giống và đem trồng thành sung thương phẩm trong khu trang trại có diện tích rộng khoảng 2 ha. Sau khoảng 6 tháng, trại sung của Công ty TNHH Trí Nguyễn đã cho thu hoạch từ đó đến nay. Theo anh Khoa, loài cây này cho quả ở nách lá, cứ mỗi nách lá cho một quả chứ không ra cả chùm như sung thông thường. Vì loại cây này ra trái quanh năm nên ngày nào cũng có trái chín để hái. Mỗi ngày trang trại anh cho thu hoạch 200kg, tính theo giá bán lẻ của các cửa hàng trái cây cao cấp là 350.000 đồng/kg thì mỗi tháng anh thu nhập 80 triệu đồng. “Hiện Công ty đang hướng đến việc bán si sung Mỹ với số lượng lớn. Chúng tôi cũng đã làm việc với một số đối tác thu mua để cung cấp trong siêu thị, nhà hàng ở Hồng Kông, Singapore và họ tỏ ra hài lòng khi đến thăm trang trại. Hiện chúng tôi đang làm một số thủ tục để xuất sản phẩm sang cho họ”, anh Khoa chia sẻ.

### **Phát triển vùng nguyên liệu**

Anh Khoa cho biết, từ khi trồng cây giống đến khi thu hoạch kéo dài khoảng hơn 6 tháng. Sung Mỹ thích hợp môi trường có độ ẩm càng thấp càng tốt. Do vậy, anh đã sử dụng hệ thống tưới nhỏ giọt trong trang trại, cần tưới nhiều nước và chia nhiều lần tưới trong 1 ngày (khoảng 6 lần/ngày). Sung Mỹ phải trồng trên đất có nhiều hàm lượng hữu cơ để trái đạt chuẩn loại 1, nên đòi hỏi phải có lượng phân rất nhiều (chủ yếu sử dụng phân chuồng bón lót) để bón cho sung.



*(Ảnh: Trại sung Trí Nguyễn đã tạo việc làm cho nhiều lao động tại địa phương)*

“Việc trồng sung trong nhà màng để cách ly côn trùng bên ngoài xâm nhập vào gây bệnh cho cây. Tuy nhiên, người trồng không được chủ quan mà phải thường xuyên kiểm tra, nếu phát hiện cây bị bệnh thì phải có biện pháp xử lý ngay”, anh Khoa chia sẻ kinh nghiệm.

Cũng theo anh Khoa, sung Mỹ có giá trị dinh dưỡng rất cao và ứng dụng nhiều trong thực phẩm chế biến. Trái sung hái từ trang trại về đóng gói vào hộp đưa vào kho lạnh để bảo quản (thời gian bảo quản khoảng 7 ngày), sản phẩm trái tươi được công ty xuất ra thị trường: TP. Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đà Nẵng, Hồng Kông, Singapore. Công ty còn chế biến các sản phẩm từ trái sung như: nước trái cây đóng chai, nước trái cây cô đặc, mút dẻo; trà búp chồi vo viên của sung giống trà ô long; chọn lá sung từ tầng thứ 5 trở xuống dùng làm trà túi lọc. Ngoài ra, gốc sung được chọn làm bonsai bán cho người tiêu dùng trưng bày vào dịp Tết rất đẹp lại vừa có trái để ăn...

Theo số liệu thống kê trong những năm gần đây, thị trường thế giới tiêu thụ tổng sản lượng sản xuất sung Mỹ hơn 1 triệu tấn/năm. Trong đó, nơi cung cấp sản lượng nhiều nhất là Thổ Nhĩ Kỳ với hơn 250.000 tấn/năm. Do vậy, trong kế hoạch phát triển 3 năm tới, trang trại Trí Nguyễn sẽ phát triển vùng nguyên liệu bằng cách nhân rộng mô hình cho các doanh nghiệp, bà con nông dân khu vực huyện Cẩm Mỹ cùng làm. Công ty của anh Khoa sẽ hướng dẫn kỹ thuật trồng trọt và thu mua sản phẩm của bà con để cung cấp ra thị trường trái sung tươi và phục vụ cho nhà máy chế biến của công ty. “Chúng tôi đang muốn phát triển nguồn nguyên liệu lên khoảng 300 ha để có sản lượng khoảng 1.000 tấn/năm nhằm phục vụ cho nhà máy chế biến và xuất sản phẩm tươi ra thị trường, anh Khoa nói”.

### **BOX: Giá trị của sung Mỹ**

Cây sung Mỹ vốn được gọi là sung đường, sung ngọt, có tên khoa học là *Ficus carica*, thuộc họ dâu tằm. Cây này được trồng nhiều ở vùng Địa Trung Hải, nhiều nhất là nước Thổ Nhĩ Kỳ, Ai Cập. Khi sung vừa chín có lớp thịt dày, ăn có vị ngọt, mềm thơm và mọng nước, trái xanh ăn giòn, ngon. Theo nghiên cứu, sung Mỹ còn là vị thuốc rất tốt cho sức khỏe, như: giúp chống thoái hóa cột sống, giảm nguy cơ bị bệnh ung thư... Tại một số nơi ở nước ngoài, sản phẩm này mặc dù bán



ở mức giá khá cao (từ khoảng 350.000 - 1.000.000 đồng/kg) nhưng vẫn luôn “cháy hàng”.

---(Hết)---