

## Trang trại trị giá bạc tỉ

Trong lúc không ít thanh niên nông thôn ra thành phố tìm kiếm việc làm từ các khu công nghiệp, thì một bộ phận khác lại bám trụ lại nông thôn, làm giàu bằng cách tiếp cận và tận dụng các chương trình hỗ trợ phía doanh nghiệp. Theo lời giới thiệu của đội ngũ khuyến nông công ty FrieslandCampina chúng tôi không khỏi ngạc nhiên với trường hợp anh Nguyễn Trung Quốc, chưa ngoài 30 nhưng đã là chủ của trại bò trị giá bạc tỷ.

### Mạnh dạn tăng đàn

Anh kể lúc đầu khởi nghiệp tài sản chỉ có 3 con bò và 3 ha đất ruộng. Lúc đó, Cù Chi đang nở rộ phong trào nuôi bò nên vài ba con cũng đủ nuôi sống gia đình. Nhưng sau vài lần giao sữa cho công ty FrieslandCampina VN, được các kỹ thuật viên khuyến nông công ty tư vấn muốn làm giàu với nghề bò sữa phải nuôi quy mô chứ không thể nhỏ lẻ vài con, suy nghĩ tăng đàn cứ theo anh mãi. Anh chia sẻ: “tăng đàn thì tui ham lắm nhưng kỹ thuật mình còn hạn chế, vốn liếng thì cũng không bằng ai nên tui cứ nán nã không dám mở rộng quy mô đàn”. Nhưng khi tham gia các lớp tập huấn khuyến khích tăng đàn của công ty nói trên, anh được chỉ ra cách tăng đàn hiệu quả, cùng với sự hỗ trợ vay vốn của công ty anh mạnh dạn mua thêm 7 con bò để nâng tổng số bò trong đàn lên 10 con.



Anh kể, từ khi tăng đàn, mọi thời gian anh đều dành để tìm hiểu kỹ thuật chăm sóc bò sữa. Mọi việc trở lên đơn giản hơn khi anh được các kỹ thuật viên hỗ trợ giảng giải và hướng dẫn áp dụng thực tế. Từ việc xây dựng chuồng trại sao cho tiết kiệm chi phí và vẫn thoáng mát cho bò thoải mái đến việc trồng cỏ, vắt sữa, chăm sóc bò sao cho khỏe mạnh, có được nhiều sữa nhất. Những cái nào chưa rõ Quốc còn xin tài liệu chăn nuôi của công ty về mày mò, nghiên cứu. Nhờ vậy, khó khăn ban đầu được giảm bớt, mọi việc suôn sẻ hơn. Sáu năm sau đó, từ 10 con bò sữa ban đầu, Quốc đã trở thành ông chủ của trại bò gần 60 con. Có thời điểm, tới hơn 30 con trong đàn cho sữa, “nhờ vậy mà mình có của ăn của để...”. Anh Quốc hồ hởi.

### Nhận hỗ trợ 1, làm ra 10

Giờ đây, kiến thức về chăn nuôi bò của anh Quốc đã phát triển vượt bậc. Từ cách chọn giống bò bằng mắt, biết con nào nên giữ lại để tăng đàn hay bán đi, đến những kỹ thuật nhận biết chất lượng sữa vắt ra có đảm bảo hay không... đều được anh nắm rõ như lòng bàn tay.

Khi được hỏi sao kinh nghiệm nuôi bò dồi dào đến vậy, anh chỉ tươi cười, “thú thực mình có được hoàn toàn nhờ vào mấy anh kỹ thuật viên...”. Thắc mắc vì sao những hộ nuôi khác cũng được công ty hỗ trợ mà vẫn than là không hiệu quả, anh Quốc phân trần “cái gì cũng do mình mà ra, công ty hỗ trợ 1, mình phải biết cách phát triển lên 9 lên 10. Kỹ thuật công ty hỗ trợ, quan trọng là mình làm theo bài bản là được. Như lúc đầu khi công ty áp dụng trả tiền theo chất lượng, ai cũng than khó. Nhưng nếu chịu khó một chút, thao tác đúng kỹ thuật công ty hướng dẫn, vắt bằng máy chứ không bằng tay, vệ sinh chuồng trại tốt... thì chất lượng sữa sẽ được đảm bảo. Như vậy giá bán được cao tiền. Có như vậy thì mới có lời mới sống được với nghề bò sữa”.

Từ năm 1996, FrieslandCampina VN (với các nhãn hiệu nổi tiếng như Cô Gái Hà Lan, YoMost, Friso, Fristi...) đã thực hiện việc ký hợp đồng thu mua sữa bò tươi trực tiếp với các hộ nông dân và tiến hành chương trình Phát triển ngành sữa nhằm giúp nông dân chăn nuôi bò sữa phát triển bền vững. Trong gần 15 năm qua, công ty đã đầu tư hơn 10 triệu đôla cho các hoạt động: xây dựng 4 trung tâm làm lạnh, 41 điểm thu mua, thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn, xây dựng đội ngũ khuyến nông với hơn 70 người để hỗ trợ kỹ thuật cho người nuôi bò. Ngoài ra, chương trình luôn khuyến khích người nông dân sản xuất sữa chất lượng tốt thông qua chính sách trả tiền theo chất lượng sữa.