

# Rạng danh nông dân miền Tây

\* Thanh Tuyết

## Bài 3: Những kiện tướng thời nay

Gốc nông dân, ít chữ, hiếm khi được đi đó đây để mở mang kiến thức, thế nhưng bà **Trịnh Thị Nguyệt (Tur Nguyệt)** ở ấp Phú Khởi, xã Thạnh Hòa, huyện Phụng Hiệp, tỉnh Hậu Giang lại là chủ của một trang trại nuôi ba ba và cua đing lên đến hàng ngàn con... Từ một dịp tình cờ, lão nông **Trần Minh Mẫn (Út Mẫn)** ở khu vực 2, phường Ba Láng, quận Cái Răng, TP Cần Thơ đã không bỏ lỡ cơ hội trở thành vua mít không hạt ở miền Tây...

### \* Nữ kiện tướng ba ba – cua đing

Trang trại của bà Nguyệt có diện tích khoảng 4.000m<sup>2</sup> với hơn 190 hồ lớn, nhỏ xây kiên cố bằng bê tông nuôi khoảng 30.000 con ba ba và hơn 2.000 con cua đing lớn nhỏ. Với quy mô như thế, song ít ai biết rằng cơ ngơi này do một tay bà Nguyệt gầy dựng. "Suốt nhiều năm dài, thử thách với đủ nghề mưu sinh từ mua bán, cắt lúa mướn, làm rẫy, trồng vườn... Đến năm 1999, nghe thông tin ở địa phương có ba ba giống, tôi mua 100 con ba ba với giá 2 triệu đồng từ 4 triệu đồng mới thu hoạch cam sành trên miếng vườn hồi môn của ba mẹ. Lúc này ở địa phương chưa ai nuôi và cũng không ai biết nhiều về ba ba. Nhưng thấy giống này... lạ, diện tích nuôi chiếm không nhiều, thức ăn dễ tìm nên... ham" – bà kể. Do không có nhiều kiến thức và kinh nghiệm nuôi ba ba, nên 100 con giống vừa mua, bà Nguyệt thả chung hồ nuôi cá lóc của người em. Kết quả cá lóc ăn gần 70 con ba ba. Chỉ còn 30 con, bà chăm sóc khoảng một năm, bán bớt con đực còn lại 18 con (15 con cái và 3 con đực) để tăng đàn. Lúa đầu, thu được 300 trứng nhưng do không có kinh nghiệm, bà Nguyệt ấp trứng ba ba trong thau, trứng ba ba không nở... Mất gần 1 năm tìm tòi, bà mới tìm được bí quyết cho trứng ba ba nở thành công! Đến khi ba ba phát triển, đầu ra lại không có. Thế là, bà Nguyệt phải chạy đôn, chạy đáo khắp nơi tìm người thu mua mới tiêu thụ hết số ba ba.



Bà Trịnh Thị Nguyệt bên mô hình nuôi ba ba - cua đing khép kín. Ảnh: T. TRINH

Từ năm 2002, người dân trong vùng bắt đầu biết nhiều đến con ba ba. Phong trào nuôi ba ba phát triển "rộ" lên nhưng ít ai có con giống, bà Nguyệt "trúng" bán con giống giá 15.000-20.000 đồng/con. Một tháng ba ba đẻ hai lứa, mỗi lứa một con đẻ đến vài chục trứng. Mỗi lần bán một lứa ba ba, bà Nguyệt xây mới một cặp hồ, phát triển đàn ba ba... Đàn ba ba ngày càng phát triển, để bảo vệ đàn, bà vay vốn "xây nhà" kiên cố cho ba ba. Từ một hồ nuôi, bà gây dựng lên ba, bốn ròi hàng chục hồ lớn nhỏ. Hằng năm thu nhập từ ba ba bà trả nợ ngân hàng. Có năm, ba ba rớt giá, chỉ còn 3.000 đồng/con giống, nhiều cơ sở nuôi ba ba không cầm cự được, bà Nguyệt cũng nản chí định từ bỏ. Song, nhận thấy ba ba ít tốn công chăm sóc, cộng thêm nếu chịu khó vớt ốc bươu vàng không tốn nhiều chi phí nên bà Nguyệt cố gắng chăm sóc ba ba vượt qua giai đoạn khó khăn.

Năm 2004, nhận thấy cua đĩnh ở môi trường bên ngoài ngày càng cạn kiệt nhưng có giá trị kinh tế cao và khâu chăm sóc cũng không khác nhiều so với ba ba, bà Nguyệt mạnh dạn đầu tư nuôi cua đĩnh. Và bà cũng chính là người phụ nữ đầu tiên ở miền Tây mở đường phong trào nuôi động vật này. Vốn có sẵn kinh nghiệm từ nuôi ba ba, bà Nguyệt nuôi thành công 200 con cua đĩnh. Nghe tin này, nhiều nhà hàng, quán ăn tìm đến đặt hàng. Bán cua đĩnh thịt lời nhiều nhưng tìm mua con giống khá khó khăn, thế là bà Nguyệt tìm cách cho cua đĩnh sinh sản... Hiện nay, mỗi năm cơ sở của bà cung cấp cho thị trường hàng tấn ba ba thịt, vài trăm ký cua đĩnh và hàng trăm ngàn ba ba, cua đĩnh giống, lợi nhuận vài trăm triệu đồng/năm.

Gần 30 năm hành trình vượt qua nghèo khó, giờ đây bà Nguyệt đã thành công. Đến thăm trang trại của bà, ai cũng trầm trồ thán phục bởi sự cần cù, chịu khó của bà. Mỗi năm, cơ sở của bà tiếp đón nhiều đoàn đến tham quan, học tập kinh nghiệm nuôi ba ba, cua đĩnh. Không quên thời gian khó, vất vả học nghề nên giờ ai học hỏi kinh nghiệm, bà Nguyệt đều nhiệt tình chia sẻ. Không chỉ vậy, bà Nguyệt còn tham gia câu lạc bộ nuôi ba ba ở địa phương, hỗ trợ, giúp đỡ các thành viên. Đồng thời, cơ sở của bà cũng giải quyết việc làm cho 5-6 lao động với thu nhập khoảng 900.000-1.500.000 đồng/tháng/người.

#### **\* Vua mít không hạt**

Gọi ông Trần Minh Mẫn (Út Mẫn) ở khu vực 2, phường Ba Láng, quận Cái Răng, TP Cần Thơ như thế là không ngoa bởi hiện nay chỉ có vườn mít nhà ông cho ra thị trường loại mít không hạt.



Ông Trần Minh Mẫn tươi cười viên mãn bên vườn mít không hạt. Ảnh: T. TRINH

Gia đình ông là nông dân rất ri, mọi chi tiêu trong nhà đều nhờ vào mấy công vườn tạp nên cũng chẳng dư dả. Năm 1980, ông Mẫn quyết định đốn bỏ vườn tạp trồng 10 công cam mật. Thế nhưng được khoảng 3 năm, vườn cam của ông bị thất bát nặng vì bệnh, gia đình ông lại lâm cảnh khốn khó. Vốn dĩ là người năng động, ham học hỏi, ông Mẫn quay sang trồng sầu riêng và tìm cách xử lý 180 gốc sầu riêng cho ra trái nghịch mùa. Vì vậy, vườn sầu riêng nhà ông luôn mang lại hiệu quả kinh tế cao. Đến năm 2007, sầu riêng xuống cấp, đất vườn mất chất dinh dưỡng, sầu riêng không còn đạt năng suất cao. Thời gian này, ông Mẫn loay hoay tìm giống cây mới để trồng. Giữa năm 2007, ngay dịp tham gia hội thảo ở Viện Cây ăn quả Miền Nam tổ chức tại tỉnh Tiền Giang, cũng là lúc bạn ông từ nước ngoài về chơi. Ghé thăm bạn, ông được giới thiệu trong vườn có 1 cây mít lấy giống từ nước ngoài và ông được tặng một trái. Ông Mẫn chia sẻ: "Nghĩ ra, tôi cũng có "duyên" với giống mít không hạt này. Được bạn tặng trái mít, bận việc nên tôi để quên dưới bếp. Cũng may được vợ phát hiện, tôi mới có thể thử được loại trái ngon này! Mít không có hạt, vị ngọt thanh, mùi thơm nhẹ, ăn được cả xơ...". Thấy vậy, ông tức tốc đón xe lên Tiền Giang xin chiết nhánh mang về trồng xen trong vườn sầu riêng. Hơn 2 năm chăm sóc, mít không hạt trồng xen vườn sầu riêng của ông cho ra trái. Ông nhớ lại: "Khi hái trái mít đầu tiên ăn thử, tôi vô cùng hồi hộp. Nhưng kết quả, mít trồng hương vị không khác gì so với mít của người bạn mà tôi đã thử trước đây...".

Cuối tháng 5-2010, ông Mẫn đem mít không hạt vườn nhà lên TP Hồ Chí Minh tham dự hội thi "Trái ngon – An toàn Nam Bộ lần II – 2010" và đạt liền 3 giải mít không hạt, lạ, hiếm... Sau hội thi, mít không hạt của ông vang danh cả nước, nhiều công ty đến tận nhà ông bao tiêu sản phẩm với giá 25.000 đồng/kg. Một số nông dân ở miền Trung đến tận vườn mua trái và hỏi mua cây giống với giá đề xuất 50.000 đồng/cây và thanh toán tiền trước. Mít không hạt vừa cho vụ trái đầu tiên, ông chưa nghĩ đến chuyện làm cây giống. Vì vậy, khi được đặt vấn đề, ông khá ngỡ ngàng và lúng túng. Bởi theo ông khâu làm giống rất quan trọng, quyết định sự thành công của nhà vườn nên không thể làm tùy tiện. Nhưng với tinh thần cầu tiến, một lần nữa, ông thử sức ở lĩnh vực mới: Bán cây giống. Để đảm bảo cây giống chất lượng, ông đi "tầm sư học đạo" kỹ thuật ghép mắt. Từ những lợi nhuận cây mít không hạt mang lại, ông Mẫn quyết định đốn bỏ vườn sầu riêng, tập trung trồng mít không hạt. Gần 7 năm "bén duyên" với nghề trồng mít không hạt, hiện

vườn nhà ông có khoảng 70 gốc mít. Hiện nay, mỗi năm, ông Mẫn cung cấp ra thị trường hàng ngàn cây giống, con số này tăng lên theo từng năm. Tiếng lành đồn xa, sản phẩm của ông không chỉ chinh phục thị trường ở TP Cần Thơ mà mở rộng sang các tỉnh, thành trên toàn quốc. Mỗi năm lợi nhuận thu được từ bán cây giống và thu hoạch mít của ông lên đến hàng trăm triệu đồng. Nhiều năm trong nghề, ông Mẫn cho biết: Mít là loại cây dễ trồng nhất trong các cây ăn trái. Không tốn nhiều thời gian chăm sóc, ít sử dụng phân thuốc, giảm chi phí cho người trồng mà mang lại hiệu quả kinh tế. Để đạt chất lượng và hiệu quả cao, theo kinh nghiệm của ông mỗi cây nên để ít trái và có thời gian cho cây "nghỉ ngơi" hợp lý.

Qua hơn nửa cuộc đời gắn liền với mảnh vườn, ông Mẫn đúc kết kinh nghiệm, làm vườn muốn thành công phải chuẩn bị đề bao chủ động nước khi lũ về. Bên cạnh đó, phải học hỏi kỹ thuật và nghiên cứu thu hoạch trái vụ. Như vậy, trái cây mới được giá! Là nông dân chính gốc, có tâm với nghề, nhiều người đến hỏi mua cây giống, ông Mẫn không bán liền mà cho họ dùng thử sản phẩm. Nếu họ vừa ý, thấy ngon ông mới bán cây giống về trồng. Bởi theo ông, nhiều người thường chạy theo phong trào, nghe gì được giá là trồng rầm rộ, không quan tâm đến chất lượng thế nào. Vì vậy mới có tình trạng trồng rồi chặt, chặt lại trồng dẫn đến thiệt hại kinh tế. Trước tình hình giống cây phức tạp, để đảm bảo cho người trồng, ông Mẫn cẩn thận bấm nhãn hiệu đăng ký mít không hạt lên từng cây giống để khách hàng không nhầm lẫn cây giả mạo, ảnh hưởng chất lượng. Ngoài ra, ông còn mở đại lý giống tại Hà Nội để phân phối cây giống.

Vườn mít không hạt của ông Mẫn vẫn đều đặn cho trái hằng năm và vang danh khắp cả nước. Song đến nay ông vẫn tiếp tục nghiên cứu để hoàn thiện. Ông Mẫn cho biết: Năm nay, chu kỳ ra hoa cho trái của cây mít có chút thay đổi. Thông thường, sau một đợt cho trái, cây nghỉ ngơi từ 2-3 tháng cung cấp dinh dưỡng mới cho ra hoa đợt tiếp theo. Nhưng cây mít đang đợt cho trái lại ra hoa. Vì vậy, ông đang nghiên cứu để xử lý ra hoa, cho trái cây mít theo chu trình nhằm đảm bảo chất lượng trái và "sức khỏe" của cây. Hiện ông Mẫn cùng hợp tác xã địa phương theo dõi 5 mô hình trồng xen kẽ mít không hạt - dứa. Khi mô hình thành công sẽ góp phần nâng cao hơn nữa thu nhập của bà con nông dân. Không dừng lại ở đó, nắm bắt xu hướng thị trường châu Âu thích sử dụng các loại trái cây không hạt, ông Mẫn dự đoán cây mít không hạt về sau sẽ càng có giá trị kinh tế.

*(Còn tiếp)*

#### **Bài 4: Cùng nhau làm giàu**