

Trong khi người dân nước mình loay hoay chưa biết trồng cây gì, nuôi con gì thì ngay tại cao nguyên Đà Lạt, các doanh nghiệp Nhật Bản đã bỏ vốn đầu tư thành công với các mô hình rau sạch công nghệ cao đạt tiêu chuẩn xuất khẩu thế giới

Người Nhật không chỉ đem máy móc, ốc vít sang đầu tư, hiện nay họ còn đem giống, phân bón, công nghệ và tiêu chuẩn trồng rau sạch, an toàn sang Việt Nam để xuất khẩu. Chỉ trong thời gian ngắn, những thành công lớn của họ đã mở ra nhiều cơ hội và nhiều những dự định táo bạo biến Việt Nam trở thành 1 “vựa rau an toàn Châu Á”.

Từ “Làng Thần Kỳ” thứ hai

Mặc dù theo thống kê, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào nông nghiệp Việt Nam trong 8 tháng đầu năm 2014 có giảm tuy nhiên, điểm tích cực là nông nghiệp đang là sự lựa chọn của nhiều nhà đầu tư (NĐT) đến từ Nhật. Người Nhật không đổ quá nhiều vốn đầu tư vào nông nghiệp Việt Nam mà họ từng bước thử nghiệm ở các dự án trồng rau sạch và chỉ trong thời gian ngắn đã thành công.



Rau sạch "Làng Thần Kỳ" có thể ăn ngay tại ruộng

Tại Lạc Dương (Lâm Đồng) chỉ sau 8 tháng thử nghiệm từ tháng 2/2014, “Làng Thần Kỳ” rau xà lách Mỹ sản xuất theo công nghệ Nhật Bản đã xuất hiện. Người có công biến mảnh đất cần ấy thành vựa rau sạch nổi tiếng Lâm Đồng là 1 người Nhật Bản, ông Hironosi Tsuchiya - Giám đốc đại diện Quỹ Đầu tư HT Capital tại Việt Nam, kiêm Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH An Phú Lacue.

Hiện, lượng rau mà Công ty này hiện đang trồng, chăm sóc và thu hoạch đã được bán tại nhiều cửa hàng, siêu thị và quán ăn Nhật tại Việt Nam và cả xuất khẩu trở lại Nhật nữa. Chính nhờ tuân thủ quy trình kỹ thuật, an toàn vệ sinh thực phẩm và giống đã giúp ranh xanh công nghệ trồng Nhật Bản sản xuất tại Việt Nam đáp ứng đầy đủ các yêu cầu của phía Nhật Bản đưa ra.

Nhắc đến câu chuyện ông Hironosi Tsuchiya đưa rau xà lách vào trồng tại Lạc Dương lại là chuyện thật kỳ công. Cách đây chưa lâu, khu vườn xà lách này của Cty chỉ là một vùng đất bạc màu với lờm chờm sỏi đá, cỏ bụi rậm rạp. Sau khi thuê được đất của bà con nông dân, ông Hironosi Tsuchiya đã quyết tâm biến vùng đất khó này thành “Làng Thần Kỳ” Nhật Bản tại Việt Nam.

Sở dĩ Hironosi Tsuchiya tin tưởng vào quyết tâm của mình bởi ở quê ông, làng Kawakami (quận Minamisaku, tỉnh Nagano) nơi được mệnh danh là “Làng Thần Kỳ” Nhật Bản- vốn là vùng đất cần cỗi, nghèo khó và lạc hậu. Sau 20 năm áp dụng công nghệ cao vào sản xuất nông nghiệp đã

trở nên giàu có bậc nhất Nhật Bản thu nhập bình quân trên 300.000 USD/hộ/năm (6,3 tỷ đồng/năm) trong khi mỗi năm người dân chỉ làm việc 4 tháng (các tháng còn lại do tuyết phủ nên không thể canh tác được). So sánh điều kiện sản xuất nông nghiệp ở Lạc Dương, rõ ràng nơi đây có những ưu thế vượt trội: sản xuất nông nghiệp được quanh năm, khí hậu ôn hòa và nhiệt độ lý tưởng.

Hiện nay, sau thời gian áp dụng mô hình, sản xuất và phân phối thành công, mô hình rau xà lách của An Phú Lạcue đã được nhân rộng ra nhiều hộ nông dân của địa phương. Các sản phẩm của làng hiện đang được cung cấp chủ yếu cho các cửa hàng bán đồ Nhật, phục vụ người Nhật.

Vừa qua, các sản phẩm này cũng được xuất khẩu ngược về Nhật Bản và được đánh giá chất lượng và an toàn đáp ứng tiêu chuẩn Nhật Bản. Cuối năm nay, Công ty An Phú Lạcue sẽ xuất rau sang Nhật Bản với sản lượng khoảng 5 tấn/tuần. Ngoài ra, rau của công ty này cũng được xuất sang Malaysia, Singapore và mở rộng sang các thị trường khác.

Theo các đánh giá, sau 8 tháng tiến hành dự án ở một vùng đất mới hoàn toàn so với điều kiện nông nghiệp tại Nhật Bản mà đã có rau đạt chuẩn về chất lượng để xuất sang các nước, trong đó có Nhật, là một thành công lớn. Từ việc áp dụng tiêu chuẩn từ giống, kỹ thuật chăm bón không thuốc trừ sâu đến quy trình thu hái và bảo quản đáp ứng đủ tiêu chuẩn đã giúp mô hình “Làng Thần Kỳ” thứ hai của Nhật Bản tại Việt Nam ngày càng hứa hẹn thành công.

Bên cạnh “Làng Thần Kỳ” ở Đà Lạt, một kỹ sư trẻ của Nhật Bản cũng trồng rau sạch thành công tại Buôn Mê Thuột. Năm 2011 mô hình trang trại 1000 m² của anh chàng kỹ sư người Nhật bản Shiokawa trồng rau sạch, các sản phẩm rau củ quả... theo tiêu chuẩn Nhật Bản đã cung cấp số lượng lớn cho các nhà hàng, các siêu thị bán đồ Nhật. Với kỹ thuật trồng rau nghiêm ngặt của Nhật Bản áp dụng cho các cánh đồng vùng cao nguyên đã thành công, hiện mỗi ngày ông chủ trang trại rau sạch gần 5.000 m² này đã cung cấp hơn 100kg rau sạch các loại cho các nhà hàng và siêu thị tại TP HCM.

Đến khát vọng là “vựa rau Châu Á”

Trong chuyến công tác sang Việt Nam vừa qua, ông Tadahiko Fujiwara, thị trưởng thị trấn nông nghiệp Kawakami (huyện Minamisaku, tỉnh Nagano, Nhật Bản) - nơi được mệnh danh “Làng thần kỳ” Nhật Bản, nhận định Đà Lạt có cơ hội rất lớn trở thành “vựa rau an toàn của châu Á” mà không quốc gia nào trong khu vực có thể so sánh.



Thăm quan khu ươm giống của trang trại rau "Làng Thần kỳ"

Ông Tadahiko Fujiwara khẳng định, tất cả các điều kiện khí hậu và thổ nhưỡng của Đà Lạt đều ủng hộ cho kế hoạch xây dựng một “Làng Thần Kỳ” thứ hai của Nhật tại Việt Nam và nơi đây hoàn toàn đủ điều kiện cả về tự nhiên, xã hội để trở thành “vựa rau an toàn Châu Á” trong tương lai gần. Ông này cho biết, người dân làng Kawakami không tự hào vì thu nhập cao mà tự hào vì kiếm được nhiều tiền trên mảnh đất cằn cỗi bậc nhất. Về điểm này, người nông dân hai nước đều có chung đặc điểm khá giống nhau.

Mô hình liên kết của Cty An Phú Lacue với người nông dân hiện đã được triển khai nhưng nếu đạt đến thành tích lớn và có kế hoạch thì cần có sự hợp tác sâu rộng giữa chuyên gia kỹ thuật, đào tạo người lao động. Trong năm nay và đầu năm tới, những hợp tác về đào tạo lao động sẽ khởi động, cạnh đó là những nông cụ công nghệ cao sẽ được chuyển sang “Làng thần kỳ” Đà Lạt.

Việc các nhà đầu tư Nhật Bản đang làm giàu trên chính những thế mạnh của người Việt Nam sẵn có đưa đến cho chúng ta cơ hội tham gia vào chuỗi sản phẩm và liên kết xuất khẩu. Ngoài Đà Lạt, Buôn Mê Thuột, tháng 5 vừa qua, hai công ty Always và Veggy của Nhật Bản cũng đã đến Vĩnh Phúc để tìm hiểu cơ hội đầu tư vào các dự án nông nghiệp sạch, công nghệ cao

Hai nhà đầu tư này không ngần ngại chia sẻ, họ muốn phát triển một dự án chuyên cung cấp rau sạch cho hệ thống nhà hàng Nhật Bản tại Việt Nam và xuất khẩu sang thị trường Nhật Bản, với doanh thu xuất khẩu năm đầu tiên khoảng 1 triệu USD. Giai đoạn II, nhà đầu tư sẽ mở rộng quy mô từ 5-10 ha của giai đoạn I lên 50 ha, để đáp ứng nhu cầu của thị trường.

Theo kế hoạch, Always và Veggy sẽ liên doanh với doanh nghiệp Việt Nam để triển khai dự án, vừa tận dụng máy móc, công nghệ hiện đại và kinh nghiệm của chuyên gia Nhật Bản, vừa vẫn có thể tận dụng tối đa nguồn nhân lực hiện có tại địa phương.

Không chỉ đến Vĩnh Phúc, một số nhà đầu tư Nhật Bản cũng đã tìm đến Bình Định để tìm kiếm cơ hội để phát triển lĩnh vực đánh bắt, chế biến cá ngừ. Và mới đây, một đoàn doanh nghiệp Nhật Bản cũng đã tới các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long - vựa lúa của Việt Nam, nơi có nhiều tiềm năng trong phát triển các mặt hàng nông, thủy sản, như trái cây, tôm cá... để tìm kiếm cơ hội đầu tư.

“Các công ty Nhật đang thận trọng tiếp cận để tiến tới hợp tác toàn diện với các doanh nghiệp địa phương ở Việt Nam và tôi hy vọng rằng, họ sẽ xây dựng và phát triển được những mối quan hệ kinh doanh tốt với các đối tác Việt Nam trong thời gian tới”, ông Yasuzumi Hirotaka, Tổ chức Xúc tiến Thương mại Nhật Bản (JETRO) cho biết.

Nguyễn Tuyên
Nguồn dantri.com.vn