

Cha đẻ 'thung lũng Silicon' ở Trà Vinh

Ít ai biết, ông Nguyễn Thanh Mỹ - Chủ tịch Rynan, một nhà khoa học nổi tiếng thế giới với hơn 60 bằng phát minh sáng chế vật liệu hóa học quang điện tử, người đã tạo dựng "thung lũng silicon" ở Trà Vinh, một "nông dân 4.0" lại từng bị người đời gọi tên bằng biệt danh "ông Việt kiều té giếng", bởi suy nghĩ có bị điên mới về Trà Vinh.



Doanh nhân, nhà khoa học Nguyễn Thanh Mỹ

Nhưng ông đã biến điều không thể thành có thể, với một ý chí bất khuất và tấm lòng yêu thương tràn đầy với tha nhân. Ông thực sự là người giàu theo nghĩa đẹp nhất của từ này.

Lời hứa trở về bắt đầu từ tình yêu

Mỗi lần gặp lại ông là một lần hạnh phúc, bởi ông luôn truyền cho người khác nguồn năng lượng sống mãnh liệt, tình yêu con người bao la và sự khiêm nhường, giản dị, mộc mạc. Từ cậu bé mồ côi cha phải đi kiếm sống bằng mọi nghề để kiếm tiền giúp mẹ nuôi em.

Những năm tháng lênh đênh xứ người, kiếm sống bằng nghề rửa bát, đi dạy kèm, làm đầu bếp. Trải qua bao mùa đông lạnh giá gần như không ngủ, ông quyết chí học tập và vươn lên, trở thành tiến sĩ khoa học năng lượng và vật liệu bởi một lời hứa với người yêu, và với quê hương.

Tốt nghiệp Đại học Concordia (Montreal) ngành hóa học ứng dụng, nhận bằng thạc sĩ tại Đại học Concordia và 2 năm sau trở thành tiến sĩ thuộc Trung tâm nghiên cứu khoa học năng lượng vật liệu Canada. Lọt vào đội ngũ lãnh đạo các tập đoàn danh tiếng thế giới như IBM, Kodak, Almaden Research Center... với hơn 60 bằng phát minh sáng chế vật liệu hóa học quang điện tử, trong đó xuất sắc nhất là bản in offset CTP nhiệt đã đóng góp quan trọng vào lợi nhuận của nhà sản xuất và ngành in toàn thế giới.

Tất cả nỗ lực của ông cũng chỉ để được trở về nơi chôn rau cắt rốn của mình, nơi nghèo xơ nghèo xác, để làm một cuộc đổi đời cho những người dân quê mà ông nặng lòng yêu thương.

"Giữa tháng 9/1982, anh 27 tuổi, đang làm bồi, kiêm phụ bếp ở một nhà hàng Việt Nam lớn nhất ở Canada. Lúc nào có khách mình vào bếp chuẩn bị đồ ăn, khi không có khách mình ra đằng trước phụ dọn dẹp. Lúc đó bà xã anh 18 tuổi, từ Việt Nam mới qua, cũng xin vô làm bồi ở nhà hàng.

Thông thường nhà hàng mở cửa phục vụ khách từ 5 giờ chiều tới nửa đêm, còn nhân viên nhà hàng phải vô từ 3 giờ chiều để chuẩn bị đồ ăn, bếp núc sắp xếp bàn ghế... để "chiến đấu" với Tây! Đêm nào cũng cả ngàn người khách.

Gần giáng sinh năm 1982, khi anh đang cắt thịt bò trong bếp, bà xã đứng dựa cửa bếp tình cờ hỏi "Anh Mỹ, ước mơ của anh là gì?". Không biết cô ấy có để ý gì đến anh không mà lại hỏi câu đó? Anh ngừng cắt thịt bò nói, "Ngày nào đó anh về quê, anh xây dựng hãng xưởng, giúp người trong quê trong làng có công ăn việc làm, có cuộc sống tốt hơn".

Ông đầu bếp bên cạnh nhìn anh bằng cặp mắt nghi ngờ kinh khủng lắm. Còn ông rửa chén nói, " Thôi cha ơi, đừng có "nổ" quá!".

Bà xã anh mới nói, "Anh có biết anh đang làm bồi đó hay không". "Biết chứ, nhưng em đang hỏi ước mơ của anh kia mà". Bắt đầu từ đó, tụi anh yêu nhau. Có lẽ nghe câu trả lời đó của tôi, cô ấy đã rung động". Ông Mỹ bồi hồi kể lại

18/11/2019

Tháng 7/1983, hơn nửa năm sau, anh lên nhà bà xã xin cưới. Gia đình chị Nhân, vợ anh là người Bắc, cha mẹ cô ấy không chống đối, nhưng nói anh phải trở thành kỹ sư mới cho cưới. Thế là anh bắt đầu một hành trình mới vì tình yêu.

“Tôi ghi danh vô trường học tiếng Anh. Suốt 3 năm mới qua lo làm bồi gửi tiền về nhà nuôi mẹ và em, đâu có học hành được gì. Năm 1984 tôi thi đậu đại học, học lại từ đầu, dù tôi đã tốt nghiệp đại học Bách Khoa Sài Gòn. Ngày 4/11/1984, gia đình cho chúng tôi cưới nhau.



Tình yêu ông Mỹ dành cho vợ lúc nào cũng tròn đầy. Trong ảnh là lễ kỷ niệm 32 năm ngày cưới của vợ chồng ông

Lúc ấy cả hai nghèo lắm, phải thuê một phòng ngủ nhỏ xíu giống như nhà trọ công nhân ở Việt Nam vậy đó, mọi thứ đều nhét hết vào đó, từ giường, tủ, bàn ghế, bếp núc, toa lét.

Sáng ra tôi đi học, 1 giờ trưa đi thẳng tới nhà hàng làm bồi, về tới nhà là 2 giờ sáng. Ngày nào cũng vậy đó, đến nỗi mấy đứa bạn trong trường gọi tôi là “Mỹ mắt đỏ” vì mình thiếu ngủ trầm trọng.

Ước mơ tôi lúc đó không phải là về quê xây dựng hãng xưởng gì cả, mà chỉ làm sao có đủ 8 tiếng đồng hồ để ngủ thôi. Nhưng vẫn hứa với vợ là cứ ở nhà lo bếp núc, mọi việc anh lo hết. Vừa phải tìm đủ cách kiếm tiền nuôi nhau, vừa phải lo gửi tiền về cho gia đình ở quê, vừa phải giữ lời hứa với bên vợ.

Tuần đi làm 7 ngày, nhưng tôi vẫn học rất nhanh, học xong cử nhân Hoá năm 1986, năm 1988 nhận bằng thạc sĩ về chất xúc tác dị thể, năm 1990 nhận bằng tiến sĩ về khoa học năng lượng và vật liệu, lấy ba bằng trong vòng 7 năm.

Tôi bắt đầu vào làm tại Trung tâm nghiên cứu khoa học năng lượng vật liệu và viễn thông Canada, một mô hình tự nghiên cứu. Sau 2 năm, tôi qua làm việc tại trung tâm nghiên cứu IBM ở Mỹ, và được Kodak tuyển dụng. Năm 1997, tôi nghỉ việc, về lại Trung tâm nghiên cứu khoa học năng lượng vật liệu Canada, và lập công ty khởi nghiệp ở đó”. Nhớ lại những ngày gian khó, mắt ông như mờ đi, hoe đỏ vì xúc động.

Kể về lần khởi nghiệp đầu tiên bằng công nghệ cao, ông vẫn nhớ như in từng kỷ niệm, từng ngày tháng: “Khi ấy đâu có nhiều tiền, chỉ là thấy có cơ hội. Khi ở Kodak, tôi là người phát minh ra công nghệ in offset CTP nhiệt, ứng dụng lade viết thay vì dùng phim. Thay vì phải mua bột màu hồng ngoại rất mắc tiền, mỗi ký từ 3 đến 4 chục ngàn USD, mà phải đặt hàng ở bên Đức, Nhật đến ba, bốn tháng sau mới giao hàng, những bản kẽm này mà bị lỗi là lỗ chết. Tôi thấy ra cơ hội, và nói công ty rằng tôi biết làm thế nào để tiết kiệm chi phí đó bằng một công nghệ mới.

Nhưng Kodak không cho làm, họ nói công ty không cho phép dùng hoá chất ở đây. Để dành được chừng vài chục ngàn thôi, tôi thuê một căn phòng nhỏ tại trung tâm nghiên cứu Canada, lập phòng thí nghiệm để startup ở đó. Khách hàng đầu tiên của tôi chính là công ty cũ của mình, và là khách hàng lớn nhất luôn. Sau này dù [Kodak phá sản](#), nhưng bộ phận đó vẫn hoạt động, vì là bộ phận lõi nhất của Kodak.

Ngay từ đầu tôi đã chọn hướng đi lấy công nghệ làm thế mạnh của mình. Lúc đó Kodak mới thuê mình làm cố vấn cho họ. Khi công việc phát triển, tôi mới mua đất bên ngoài, xây công ty, hiện giờ công ty đó vẫn hoạt động, hoàn toàn do nhân viên của tôi điều hành.

Sau đó tôi có 2 bản quyền phát minh mới về cao phân tử, làm thay đổi đáng kể công nghệ in offset, từ đó đến nay chỉ tính tiền cho các công ty thuê bản quyền này cũng rất nhiều, tổng cộng khoảng gần ba triệu USD”.

Năm 2003 chính là bước ngoặt lớn nhất của cuộc đời ông, bắt đầu hành trình 37 năm đi tìm hạnh phúc nơi quê nhà.

“Lúc đó công ty đã bắt đầu khá, tôi nói với bà xã, “Đã tới lúc anh về Việt Nam để thực hiện ước mơ của mình rồi em”. Lúc đó, công ty đang phát triển rất tốt, khi tôi đòi về Việt Nam, bà xã rất lo lắng. Nhưng chúng tôi yêu nhau vì ước mơ đó mà. Bà xã tôi về cùng coi trước. Năm 2005, khi HTV phỏng vấn cô ấy, cô ấy đã thổ lộ rằng: “Khi tôi còn rửa chén, anh ấy còn làm bồi, hỏi anh ước mơ là gì? Anh ấy nói một ngày nào đó được về quê cất hãng xưởng, tạo công ăn việc làm cho người dân quê hương có cuộc sống tốt hơn”. Giờ về đây, thấy không có gì hết! Biết rằng rất khó, nhưng thôi, vì ước mơ của chồng nên cũng ráng”.

Xây dựng “thung lũng silicon” văn minh, hiện đại với phương châm “Muốn nhanh thì phải từ từ”

Trở về Trà Vinh lập nhà máy, vấp phải biết bao trở ngại. Rồi khi thành công, vẫn phải đối mặt với những kiểu hành doanh nghiệp như “thiên la địa võng”, “Bên trên rải thảm, bên dưới rải đinh”...ông vẫn điềm tĩnh bước tới, tiếp tục đầu tư, sáng tạo.

Bởi hơn ai hết, ông hiểu sứ mệnh của mình là mang lại hạnh phúc cho những người trẻ quê hương ông, cho họ ngọn đuốc để tự khai sáng, bước đi bằng đôi chân của chính mình.

Nhiều khách nước ngoài đến nhà ăn tập thể, cũng là nơi tiếp khách của ông, đã không khỏi ngạc nhiên bởi toa lét sạch như khách sạn 5 sao. Một chồng khăn trắng muốt được xếp ngay ngắn như những cánh hoa, mùi thơm thoang thoảng, khu vực vệ sinh lúc nào cũng khô thoáng, sạch sẽ. Tất cả đều nhờ ý thức của từng thành viên trong ngôi nhà chung này. Các em được dạy từ cách ngồi toa lét, lau sạch bàn rửa mặt mỗi khi bước

ra. Không chỉ nơi tiếp khách, bất cứ chỗ nào trong nhà máy cũng sạch sẽ và thơm tho như thế.

Ở đây nhân viên được phục vụ miễn phí ba bữa ăn trong ngày. Mỗi bàn ăn có bốn người, nhưng các nhóm phải luân phiên ngồi ăn với nhau, để giao tiếp và hiểu nhau hơn. Sau giờ làm, các em được chơi bóng chuyền, bóng đá, đánh cầu lông. Phong trào thể dục thể thao ở Mylan rất mạnh. Các em được ăn sạch, uống sạch, sống khỏe. Đội xây dựng riêng công ty những lúc không có việc, họ đi xây nhà cho từng nhân viên.

Toàn bộ hệ thống xử lý nước thải của Mỹ Lan đều được áp dụng những phương pháp tiên tiến nhất bằng cây cỏ và đá mà ông đặt tên là "bộ máy sống", nghĩa là những loại cây có khả năng lọc các chất bẩn như cỏ năn, có nển, cây thủy trúc, sen... Chỉ riêng đội ngũ làm vườn và chăm sóc cảnh quan đã lên tới 20 người. Nước thải ra là nước có thể tái sử dụng cho sinh hoạt và tưới tắm cho cây, nuôi cá.

Vậy mà ông đã từng bị vu oan là thải nước bẩn ra ngoài khi tưới cho hàng cây vừa trồng! Từng bị hành lên hành xuống vì không chịu dùng nước công cộng của Nhà nước, họ nghi ngờ, kiểm tra đủ thứ. Cuối cùng phải chịu vì nước do nhà máy ông sản xuất ra còn sạch hơn nước công cộng. Ông nói: "Mình phải lo cho nhân viên của mình trước chứ đâu cần ai lo dùm! Nhiều người hỏi tôi cần gì ở nhà nước? Tôi nói không cần gì cả, chỉ cần để yên cho doanh nghiệp làm".

"Chọn một tỉnh cùng, tỉnh nghèo nhất, để hiểu người nông dân đang cần gì, giải quyết những bài toán của nông dân, cũng chính là giải quyết cái nghèo, cái khổ bao nhiêu năm đeo đuổi thân phận nhà nông. Theo tôi, không có việc gì khó, chỉ sợ mình không chịu làm thôi.

Khởi nghiệp phải bắt đầu từ cái tâm, thấy vấn đề xã hội, và có ý tưởng để giải quyết các vấn đề của xã hội, để làm sao cho làng xóm mình tốt hơn, đất nước mình đẹp hơn, trái đất mình xanh hơn, để tất cả muôn loài đều chung sống hòa bình với nhau. Phải bắt đầu từ cái tâm mới được, còn bắt đầu từ bao tử thì hệ lụy để lại khủng khiếp lắm, tàn phá cả môi trường, lòng người.

Đó là trách nhiệm, là lý tưởng sống của doanh nhân. Mỗi người có một chiến lược riêng, có người cho rằng phải có tiền mới trở lại làm tốt được, còn có người bắt đầu từ cái tốt ngay khi khởi nghiệp, đó là trường hợp của tôi", ông Mỹ chia sẻ.

Tập đoàn Mỹ Lan hiện đã có nhiều đối tác ở Hoa Kỳ, Canada, Singapore, Nhật Bản, với bốn công ty thành viên gồm công ty hóa chất Mỹ Lan, công ty sản xuất vật tư ngành in Mỹ Lan, công ty quang điện tử và công ty American Dye Source ở Canada với hơn 500 nhân viên ở độ tuổi dưới 27. Mỹ Lan hiện tăng trưởng ở mức ba con số, được các chuyên gia trên thế giới đánh giá cao về công nghệ và sử dụng rộng rãi.

Được ăn tối, trò chuyện cùng vợ chồng ông trong ngôi nhà mang hình vầng trăng lưỡi liềm ẩn sâu trong cỏ cây hoa lá tại cù lao Long Trị quê hương ông, nơi bạt ngàn sông nước, tiếp xúc với chị Nhàn, người vợ luôn sát cánh bên ông trong từng khó nhọc của cuộc đời, mới thấm thía sức mạnh nào đã giúp ông vượt qua mọi giông bão.

Quán xuyên, đảm đang, vị tha như một người mẹ, chị lo lắng cho nhân viên từng miếng ăn, giấc ngủ, khuyên nhủ từng người cách để làm sao giữ chồng, nuôi con. Biết bao đôi lứa đã được anh chị dựng vợ gả chồng, họ đã cùng nhau và cùng anh chị để dựng nên một ốc đảo của hạnh phúc. Nơi mà chỉ có một tình thương yêu bao la và cái tâm trong sáng mới có thể hóa giải mọi nỗi đau và gây dựng lại tương lai.



Ông Nguyễn Thanh Mỹ, Chủ tịch Ryman.

Cảm giác đầu tiên của anh khi trở về Trà Vinh thế nào?

TS. Nguyễn Thanh Mỹ: Mình sống ở Mỹ, Canada, những quốc gia văn minh hơn nhiều, cái gì cũng ngay ngắn, đầy đủ, thú vị. Về đây là một xã hội rất hỗn loạn,

ra đường thấy đụng chạm đủ thứ. Câu đầu tiên tôi học được của ông bà là “muốn nhanh thì phải từ từ”. Mình phải tập trung cao độ vào những việc mình muốn làm.

Về Trà Vinh lại là câu chuyện hoàn toàn khác, muốn xây dựng hãng xưởng, nhưng không hề có gì về hạ tầng cơ sở cả, chỉ có đồng ruộng mênh mông. Lúc ấy chưa có nghị quyết 36 của Bộ chính trị về người Việt Nam ở nước ngoài. Mua vé máy bay, ở khách sạn đều bị tính gấp đôi tiền. Do đó muốn làm được việc thì phải kiên nhẫn vô cùng

Làm thế nào để biến những điều không thể thành có thể, biến Trà Vinh thành 'thung lũng silicon', đưa hàng hoá đi khắp thế giới?

TS. Nguyễn Thanh Mỹ: Hợp tác với khoa Khoa học ứng dụng đại học Trà Vinh để đào tạo con người mình cần. Điều tôi nhìn thấy là người Việt mình rất thông minh, chỉ thiếu môi trường văn minh để sáng tạo, phát triển. Tôi chỉ xây dựng một môi trường văn minh thôi. Chì xuống đây có thể thấy rất rõ, tôi dạy cho các cháu thay đổi thói quen từ cái toa lét. Tôi thường nói với nhân viên: “Nếu chú không mang các con qua Canada được thì chú sẽ mang Canada về đây”.

Khi tuyển dụng người, tôi đánh giá rất cao những khát vọng, mong muốn được tốt hơn, giỏi hơn của người đó. Chuyên môn thì có thể dạy được, còn bản chất thì không. Chỉ cần cho họ môi trường tốt để hạt giống đó nảy nở. Đó là môi trường văn minh, hiện đại, xanh sạch và yêu thương.

Người tốt hay người xấu cũng do môi trường mà ra thôi, chứ bản chất con người đều tốt hết.

Đến lúc nào anh mới có sản phẩm đầu tiên?

TS. Nguyễn Thanh Mỹ: Điều đó thì dễ lắm, vì ở Canada đã có sẵn sản phẩm, thị trường rồi, chỉ về đây dạy các em sản xuất với quy mô lớn hơn thôi. Ngay năm đầu tiên 2006 vận hành đã có lời. Cuối 2006 làm tổng kết năm, mời cơ quan ban ngành Nhà nước tới, kế toán lên đọc kết quả kinh doanh, mọi người còn nói “ồ, tại sao ông dám công khai chuyện này?”.

Tưởng là mình được tuyên dương, không có đâu. Mấy hôm sau công an kinh tế đến bắt 5 nhân viên của mình mấy ngày liền vô phường hỏi lý do tại sao ổng làm cái gì trong đó mà có lời liền? Họ nghi ngờ mình rửa tiền, sản xuất cocain không à! Tư duy lạc hậu vậy đó.

Tôi quá bất bình, gọi điện cho chủ tịch Trà Vinh, “Anh Hai à, mấy anh kêu em về đây đầu tư mà muốn em phá sản hay sao? Em làm lời mà, lại rất minh bạch, tại sao cho người điều tra là sao?”. Anh tỏ ra rất ngạc nhiên: “Có chuyện đó không

Mỹ?”. Minh hỏi bên cảnh sát kinh tế, họ cũng nói không có đầu, chắc ai lợi dụng mặt đồ cảnh sát làm bậy!”. “Không có đầu anh, họ còn mời về phưởng mà”. Sau đó, anh chủ tịch mới tổ chức một nhóm lãnh đạo tỉnh đến thăm công ty, để biết anh đang làm gì. Họ hỏi một bao sản phẩm anh mới sản xuất ra khoảng 10 kg, cái này bao nhiêu tiền? Anh nói “Bốn chục tấn lúa, tương đương 8 ngàn USD”. Rồi tôi nói kế toán đưa hoá đơn ra cho họ xem.

“Công nghệ cao là vậy đó anh, tụi em có bản quyền công nghệ, có khách hàng, về tận quê nghèo để tạo công ăn việc làm, tạo ra sản phẩm còn đắt hơn cả vàng, vậy mà các anh còn nghi ngờ”. Lúc đó mấy anh mới hiểu tại sao mình làm ăn có lời.

Xây dựng một đội ngũ nhân viên có đạo đức dựa trên ba nền tảng: Minh bạch, sáng tạo, có trách nhiệm cộng đồng, slogan của Mylan là “Tạo dựng một thế giới xanh hơn”. Dạy các em từ cái toa lét là để dạy các em có trách nhiệm với bản thân, với cộng đồng. 10 giờ sáng tất cả nhân viên đều đứng dậy tập thể dục, đó là tính kỷ luật.

Tôi rất tò mò về nghệ thuật đào tạo từng nhân viên của anh?

TS. Nguyễn Thanh Mỹ: Cứ làm từ từ. Muốn có một công ty phát triển bền vững thì phải có những con người có đạo đức, có trách nhiệm với cộng đồng, với bản thân, mới có thể sáng tạo được. Phải đào tạo con người trước, kiên nhẫn với từng con người theo đủ cách.

Mấy em trình độ thạc sĩ, tiến sĩ, mình chỉ cần lại võ vai là họ hiểu liền, còn mấy em kỹ sư mình phải nói nhiều lần họ mới hiểu, có em thì mình la rầy. Trình độ càng thấp thì mình phải nói càng lớn họ mới hiểu. Tôi có một đội ngũ tinh tuý, chỉ cần đưa ra ý muốn của mình, ví dụ như “chú muốn bầy côn trùng”, hay “muốn màng bọc thực phẩm không hư...” là họ tự do sáng tạo, tôi sẵn sàng hỗ trợ mọi điều kiện làm việc, từ thiết bị, máy móc nghiên cứu, tài chánh...

Họ là cái đầu và cái tay của mình vậy. Bên cạnh đó là nhóm robot, như cái tay của mình, cứ nhấn nút mỗi ngày, làm theo ý tôi, vì tôi không có thời gian vô phòng thí nghiệm...

Trong cách đến với nhân viên, sự yêu thương của anh được cụ thể hoá như thế nào?

TS. Nguyễn Thanh Mỹ: Hãy nhìn cuộc đời giống như mình soi gương buổi sáng, mình cười tươi thì nó cười lại, mình khóc thì nó khóc lại, mình nhăn thì nó nhăn lại... Đối diện với nhân viên mình cũng vậy. Mình nhìn nhân viên thấy họ tươi cười hàng ngày có nghĩa là họ đủ đầy, no ấm, hạnh phúc. Chính đó mới là ước muốn của mình. Chứ nhìn nhân viên thấy họ lo sợ mình thì đó đâu phải là cuộc đời của tôi.

Do đó, mình phải thành thật với nhân viên, dám nói những gì mình không thích ở nhân viên cho họ biết, chứ đừng nói dối họ. Tôi không bao giờ chỉ phê phán, mà luôn đưa ra giải pháp để các em làm tốt hơn.

Những bước ngoặt nào quan trọng nhất để có Mylan đến tầm mức doanh thu 100 triệu USD mỗi năm thưa anh?

TS. Nguyễn Thanh Mỹ: Tôi phải là người đi đánh trận hàng ngày, cập nhật những khoa học công nghệ mới nhất vào sản xuất. May mắn bà xã tôi chính là người xây dựng văn hoá công ty, lo tìm kiếm khách hàng ở khắp nơi trên thế giới. Vợ tôi sinh ra trong gia đình Phật giáo, hiền lành, bình dị như Phật vậy đó, không biết trách giện ai bao giờ.

Cô ấy vừa là linh hồn của tôi, vừa là linh hồn của Mylan Group. Mỗi lần bà xã anh về lại gom đội ngũ nhân sự để đào tạo lại, dạy các em từ cách nấu ăn thế nào, cách trang trí phòng làm việc ra sao, cách dọn dẹp toa lét thơm và sạch như khách sạn 5 sao...

Anh Alan Phan có nói rất hay, khách hàng là cha, cổ đông là mẹ, ngân hàng là tình nhân, cơ quan ban ngành là chú bác, đối thủ cạnh tranh là láng giềng hàng xóm, còn nhân viên là đàn con mọn... chỗ nào mình cũng phải quán xuyến chu toàn, tôi thành công là nhờ có bà xã luôn đứng sau lưng, hỗ trợ rất nhiều về mọi mặt, nhất là tinh thần.

Có lúc nào tinh thần anh bị "đao" xuống thấp nhất, và chị lại là người vực anh dậy?

TS. Nguyễn Thanh Mỹ: Thường xuyên... Mỗi lần mình bực quá vì bị các cơ quan ban ngành hành, muốn bỏ về Canada, cô ấy lại nhắc, "Đó là ước mơ của anh mà. Mình đã làm được đến đây rồi, phải tiếp tục chứ, đâu có bỏ cuộc được...". Đó là lời động viên cần thiết lắm mỗi khi tôi xuống tinh thần.

Nhưng tính cách hai người hoàn toàn khác biệt, vậy có bao giờ mâu thuẫn nhau trong điều hành doanh nghiệp không thưa anh?

TS. Nguyễn Thanh Mỹ: Không hề mâu thuẫn, mà là sự bổ trợ cho nhau. Tôi là người hành động, lúc nào cũng mạnh mẽ, ào ạt, tiến về phía trước. Cô ấy lại là người bình thản, chậm rãi, kỹ càng, như thế mới kéo tôi lại phía sau chứ không thì... rất xuống vực thẳm lúc nào không hay (cười hạnh phúc).

Đối với tôi, sản phẩm nào làm ra thì người đầu tiên mình hỏi ý kiến chính là bà xã. "Em xem sản phẩm này có bán được không?". Nếu cô ấy chê là phải sửa lại liền. Góc nhìn của người đàn bà khác lắm, đàn ông thì chỉ nhắm đến 1 mục tiêu, còn phụ nữ thì đòi hỏi ra đủ thứ

Ngay cả cách kinh doanh cũng vậy. Làm ăn với người ngoài phải cực kỳ tế nhị, mỗi khi gặp đối tác mới, cô ấy thường đưa ra cho tôi hàng chục câu hỏi để mình phản biện...

May mắn một cái là bà xã không bao giờ chê cái gì mình làm. Sản phẩm chồng làm ra bao giờ cũng được vợ chờ đón, nhưng phải thêm cái này, bớt cái kia cho hoàn chỉnh hơn. Cô ấy là người đòi hỏi sự hoàn hảo.

May mắn nữa là tôi có một gia đình hạnh phúc, con cháu đều là những công dân tốt, thông minh, dễ thương. Niềm vui lớn nhất với tôi bây giờ là ước mơ đã thành hiện thực, giúp cho hơn 800 con người có công ăn việc làm, giúp cho mỗi người thực hiện được ước mơ của họ, có cuộc sống hạnh phúc... Đó là trạng thái cảm xúc không gì diễn tả được...

Khởi nghiệp ở tuổi 60 với phân bón thông minh đã ra khỏi “thung lũng chết”

Ông vẫn tràn đầy sung sức khi quyết định khởi nghiệp lần thứ ba với Rynan Agrifoods năm 60 tuổi, giúp Việt Nam phát triển [nông nghiệp thông minh](#) trong điều kiện biến đổi khí hậu, giúp tăng doanh thu cho người nông dân, đồng thời giảm tối đa lượng khí thải ra do canh tác hóa học.

Bắt đầu trong tầng hầm của ngôi nhà ông tại cù lao Long Trị, chính những chàng trai, cô gái Trà Vinh đã thực hiện những nghiên cứu đầu tiên. Hiện trung tâm nghiên cứu đã được xây cất khang trang thành một nhà máy hiện đại ngay đầu cù lao Long Trị. Ngày ngày vợ chồng ông vẫn đi đò qua sông về nhà...

Nhìn những hạt phân bón màu sắc sặc sỡ như những viên kẹo socola, ít ai biết nó được cấu tạo hết sức khác biệt, được tráng phủ polymer công nghệ cao và thân thiện với môi trường, bên trong là những khoáng chất như N, P, K, Cu, Mn, Fe, Zn, Boron... Những khoáng chất này sẽ cung cấp nguồn dinh dưỡng cho cây trồng trong toàn bộ quá trình từ khi gieo hạt đến khi thu hoạch, với một cơ chế phóng thích đặc biệt thông minh.

Ủy ban nhân dân tỉnh Đồng Tháp đã ký kết hợp tác toàn diện với Rynan Agrifoods trong ứng dụng khoa học công nghệ vào nông nghiệp, giúp nông dân tăng lợi nhuận từ đầu ra sản phẩm.

Từ một nhà khoa học, một nhà công nghiệp, anh lại quyết định rời bỏ My Lan, khởi nghiệp lần thứ ba với Rynan ở tuổi 60, trở thành “ông nông dân 4.0”, anh có

phải thay đổi mọi thói quen hàng ngày để gần gũi với nông dân, hiểu được nhu cầu của họ?

TS. Nguyễn Thanh Mỹ: Chế tạo máy bay hay chế tạo phân bón cũng giống nhau, phải biết nhu cầu thực tế mới giải quyết được. Để biết phân bón cho nông nghiệp hiện nay không hiệu quả, 60-70% thất thoát, chỉ có 30-40% vào hạt lúa, còn lại thải ra hết nguồn nước, làm ô nhiễm môi trường, gây ra khí thải nhà kính nữa.... thì mình phải là người nông dân, hiểu cái khó của họ. Mỗi héc ta ruộng vác cả trăm ký phân từ nhà ra đồng đã cực rồi, mà chỉ có 30% vào cây, còn lại hại cả môi trường và hại chính mình thì đau đớn cỡ nào?

Nếu chỉ ngồi ở Viện nghiên cứu, làm sao thấy được điều đó? Tôi nghĩ ồ sao mình không làm phân bón hiệu quả hơn, thay vì 400kg/1 hecta và phải bón 4 lần thì là 220kg/1hecta thôi, bón 1 lần thôi, và chế thêm luôn 1 chiếc xe vừa cấy, vừa vùi phân, vừa phun vi sinh trong 1 lần thôi.

Mình phải sống trong cộng đồng mới biết cộng đồng cần gì để có ý tưởng giải quyết nó.

Loại phân bón tan chậm đã có 40 năm nay rồi, nhưng giá thành quá đắt. Mình nghĩ ra cách làm sao cho giá thành hạ xuống. Tôi cùng đội ngũ của mình thiết kế ra lớp tráng bằng vật liệu nano, có thể điều khiển sự phóng thích phân bằng số lượng lớn, và chế tạo ra chiếc máy này từ con bù lon.

Chương trình kết hợp với nông dân **Đông Tháp** triển khai phân bón tan chậm kết quả rất tốt. Hiện phân bón Rynan đã có mặt ở 42 tỉnh thành rồi, với hơn 1000 cửa hàng. Startup đã bắt đầu ra khỏi "thung lũng chết" rồi.

Chúng tôi nhắm đến 3 phân khúc, lợi nhuận thấp là bán cho lúa, cho mía, cây công nghiệp. Lợi nhuận vừa là bán cho dược liệu, rau củ quả, lợi nhuận cao là bán cho cây kiểng, hoa... Bán cho lúa là vì mình yêu thương người nông dân, bán cho cây không phải là lúa là mình yêu thương cổ đông, họ phải có lời chứ. Khi nhận đầu tư 3 triệu USD của một nhà băng ở Thụy Sĩ, tôi yêu cầu 50% lợi nhuận phải cho quê hương đất nước tôi, 50% lợi nhuận cho các ông thì tôi mới làm. Những nhà đầu tư thì bao giờ cũng muốn lợi nhuận cao, nhưng nếu vậy làm sao mình có thể giúp bà con chòm xóm mình, làm sao giải quyết nạn ô nhiễm vì phân bón không hiệu quả?

Đối tượng khách hàng của tôi chính là nông dân, họ là những người cần các startup nông nghiệp thông minh giúp đỡ. Họ nghèo quá mà. Tôi nghĩ mô hình startup nông nghiệp thông minh phải thay đổi suy nghĩ của mình. Nông dân Việt Nam mình chiếm đến 70% dân số, tôi thường gọi là "loài tuyệt chủng", vì chưa thấy đất nước nào giàu có mà nông dân lại nhiều như vậy.

Canada, Mỹ nông dân chỉ chiếm 20-30%. Mình phải có những doanh nhân nông nghiệp chứ không phải nông dân làm nông nghiệp. Mô hình canh tác nông nghiệp phải thay đổi, thay vì nông dân làm nông nghiệp, phải là những công nhân làm nông nghiệp được đào tạo bài bản hơn trong môi trường máy móc và công nghệ hiện đại.

Cơ duyên nào giúp anh phát hiện ra dòng nước ngọt chảy giữa những dòng nước mặn của sông Cổ Chiên, để giải quyết nguồn nước cho cây mùa khô hạn bằng phao quan trắc thông minh nối với điện toán đám mây thưa anh?

TS. Nguyễn Thanh Mỹ: Mùa khô 2006, Đồng bằng sông Cửu Long bị xâm mặn suốt 6 tháng trời. Tôi ở cù Lao Long Trị, thấy sao vô lý quá. Mình ở giữa vùng sông nước bạt ngàn mà không có nước tưới cây! Tôi thấy chuyện này sai rồi, bèn kêu nhân viên mỗi giờ lấy nước sông lên phân tích, đo độ mặn, mới phát hiện ra dòng sông Cổ Chiên mỗi ngày có vài giờ là dòng nước ngọt chảy. Mỗi giờ phải đo cực quá, thế là mình chế ra cái phao quan trắc thông minh, cứ 15 phút báo lên điện toán đám mây 1 lần về độ mặn. Giờ thì nông dân xài rất nhiều thiết bị này rồi.

Tôi đang triển khai công nghệ quan sát sâu rầy bằng trí tuệ nhân tạo, cứ nửa tiếng chụp hình bằng điện thoại di động 1 lần, dùng trí tuệ nhân tạo phân tích ra loại sâu rầy nào, thống kê lại, cho mình biểu đồ thiên định cụ thể. Hiện chúng tôi đã có 4 trạm quan sát ở Sóc Trăng và một trạm ở vườn nhà tôi, nông dân mình có thể lên mạng tải công nghệ xuống áp dụng mà không tốn đồng nào.

Là sao anh có thể sáng tạo hàng ngày?

TS. Nguyễn Thanh Mỹ: Tôi là người nhìn thấy cái gì cũng phát hiện ra vấn đề của nó, bởi con người mình nó thế mà, luôn đòi hỏi sự hoàn hảo...

Có lẽ tôi là người hạnh phúc nhất trên trái đất này, vì luôn được làm cái mình thích, và làm tốt. Làm cái mình thích thì lúc nào cũng tràn đầy năng lượng, lúc nào cũng muốn dậy sớm để có thời gian làm chuyện của mình. Còn không thích thì nặng nề lắm.

Cái não mình khoẻ mạnh thì con người mình khoẻ mạnh lắm. Tôi hay nói với các bạn startup rằng phải có 4 thói quen tốt: Có sức khoẻ tốt, có kỷ luật tốt, cái tâm phải tốt, và có nhiều tài. Mình có nhiều tài lắm, chơi thể thao cũng giỏi, nấu bếp rất ngon, chỉ có hát dở thôi. Quan trọng nhất là tinh thần mình phải tốt, phải sạch, không thù oán ai, vì nếu thù oán thì mình là người lãnh trước tiên.

Tôi nhớ ngày xưa mới qua Canada, tháng lương đầu tiên 36 USD, mình đi mua thùng đồ gửi về quê, phải qua Hội Việt kiều gửi lên về cho mẹ chứ đâu có được gửi chính thức. Mà từ chỗ đó đi bộ xuống tàu điện ngầm vui đến nỗi cầm cái thẻ

không thể đút vào khe vì trong người vui quá đến nỗi người khác phải bỏ thẻ vào dùm cho mình.

Tôi nghĩ chẳng có việc gì khó cả, Thống nhất đất nước mà Bác Hồ còn làm được, huống gì mình. Dĩ nhiên bất cứ doanh nghiệp nào cũng có những cơn sóng gió, nhưng nếu có văn hoá tốt, đội ngũ đạo đức, trách nhiệm, sẽ vượt qua hết.

Thử thách lớn nhất với anh có lẽ là khi đối diện với căn bệnh ung thư phổi của người vợ thân yêu nhất? Anh ngộ ra điều gì từ biến cố đau thương ấy?

TS. Nguyễn Thanh Mỹ: Bà xã khoẻ lại anh mừng lắm. Chị phát hiện bị ung thư phổi ngày 2/8/2017, qua Mỹ mổ, sáu tháng sau bệnh quật lại, phải qua Singapore xạ trị, hoá trị, chích kháng thể vô không được, phải dùng thuốc nhắm trúng đích, bị ảnh hưởng phá thận, gan ghê gớm. May sao hai tháng sau kiểm tra lại thấy ung thư biến mất, chỉ số ung thư xuống thấp còn hơn người bình thường nữa.

Hơn hai năm trời chăm vợ, người vợ trẻ trung, xinh đẹp là thế, hằng ngày nhìn chị ấy ốm như bộ xương, tóc rụng hết, thiệt không có đau khổ nào bằng nhìn người yêu mình chết dần, mà vẫn phải giả bộ không đau để cô ấy không mất tinh thần.

Mặt khác, mình phải quay lại vận hành Mylan phụ vợ, vừa vận hành công ty khởi nghiệp Rynan, quá trời chuyện phải lo toan. May mắn nhân viên tận tụy, giúp mình nhiều lắm.



Các hoạt động cộng đồng luôn được ông Mỹ chú trọng trong suốt gần 4 thập kỷ trở về kinh doanh tại Việt Nam

Người đàn ông như chàng thợ săn phải đi vào rừng sâu hiểm trở để đem thịt cá về cho gia đình, đó là tổ ấm, là nơi mình được dưỡng sức, tiếp thêm sức mạnh. Nhưng mỗi lần trở về nhà, nhìn vợ héo mòn, gầy guộc nằm đó, trái tim tôi như thất lại, nghẹn đắng, bất lực.

Dù đau khổ, hụt hẫng, nhưng cũng nhờ bà xã vững niềm tin, gia đình con cái ngày nào cũng chăm sóc hỏi thăm mẹ, nên tinh thần cũng đỡ. Chứ lúc đang trị liệu suy nghĩ cũng bị quan tâm, vì phải đối diện với cái chết mà. Ba năm qua tôi lao đao vì người vợ thân yêu của mình, nhưng tai họa không làm chúng tôi nhụt chí, rồi cũng vượt được.

Hơn 3 năm qua với tôi còn có sóng gió rất nặng từ các cổ đông mua vô, họ nhìn lợi nhuận không giống như mình. Họ mua để bán lại, lấy lời liền, nhưng bán không được, vì tôi không bảo đảm, nên họ thù mình, thế là các cổ đông xoay qua cãi lộn nhau.

Lúc ấy tôi có hai lựa chọn, một là ở lại để oánh lộn, tranh dành nhau, hai là ra khỏi công ty. Tôi đã bước ra khỏi nghiệp với Ryanan, và kết quả rất tốt, từ số không bây giờ giá trị 40 triệu USD. Tôi thích khởi nghiệp hơn.

Gần 4 năm khi tôi không còn là tổng giám đốc, chủ tịch HĐQT ở Mylan nữa, giá trị tuột dốc từ 100 triệu USD xuống còn 20 triệu USD. Những người cổ đông lại mời tôi trở lại để giúp vực dậy công ty. Tôi sẵn sàng giúp thôi, hy vọng là sẽ giúp Mylan trở lại thời thịnh vượng của mình, bởi tôi có một đội ngũ tốt.

Tôi nghiệm ra đúng là hùn thì phải hợp, nếu có các cổ đông tốt hơn thì không có chuyện đó xảy ra. Đôi khi cũng bực chửi, nhưng thôi, mình mang cái bực ấy vào người làm chi, bây giờ thấy vợ khoẻ lại, mình cũng khoẻ lại vậy thôi.

Làm thế nào để hai thương hiệu Mylan và Ryanan tồn tại trăm năm, dù anh không còn nữa?

TS. Nguyễn Thanh Mỹ: Tôi coi đội ngũ kế nghiệp là hầu hết thanh niên Trà Vinh. Các con tôi đều có sự nghiệp riêng mà các cháu thích ở nước ngoài, tôi đâu có cản, chỉ hỗ trợ con thôi. Mylan bây giờ có một đội ngũ trẻ gồm bảy lãnh đạo cốt cán vận hành...

Hỏi bất cứ nhân viên nào của tôi, họ đều trả lời công ty này không phải là của chú Mỹ đâu, mà của chính mình, bởi vậy họ cảm thấy có trách nhiệm với nó. Vì mình chết đi có mang theo được đâu.

Tôi có một di chúc gửi cho các nhân viên của mình như sau: "Khi chú chết đi chỉ được để một đêm, không được mời thầy, không được mời cha, cũng không được mời quan chức. Khách đến viếng chỉ có trà nước, ngày hôm sau đem thiêu, lấy tro rải xuống sông trước cửa nhà mình. Chấm hết. Không chiếm đất ai làm mồ mả, dù mình có rất nhiều sổ đỏ! Mình tay trắng đến đây, cũng tay trắng ra đi, quan trọng là những gì mình để lại, nhẹ nhàng lắm, vì những gì mình muốn làm đã làm được rồi.

Phải chăng vì thế anh đã dành nhiều thời gian, tâm huyết cho các startup, và đảm nhận vai trò chủ tịch Hội doanh nhân nước ngoài tại Việt Nam, để gây dựng môi trường kinh doanh minh bạch, công bằng hơn?

TS. Nguyễn Thanh Mỹ: Nghị quyết 36 ra đời năm 2005, coi "người Việt Nam ở nước ngoài là một bộ phận không thể tách rời của cộng đồng dân tộc Việt Nam". Lúc ấy tôi được đề cử làm Ủy viên trung ương Mặt trận tổ quốc, đi tuyên truyền cho nghị quyết 36, kêu gọi Việt kiều về nước đầu tư. Nhưng ra ngoài làm việc, có ai đối xử với mình như thế đâu? Những tỷ phú bây giờ như Lê Viết Lam, Phạm Nhật Vượng đều về cùng với tôi thời đó.

Nhiệm kỳ đầu tổ chức ở Hà Nội có mấy ngàn kiều bào về dự, anh Phạm Nhật Vượng được bầu làm chủ tịch, tôi là Phó chủ tịch thường trực. Sau đó anh Nguyễn Cảnh Sơn lên thay anh Vượng, rồi Sơn cũng quá bận rộn, hội cũng không phát triển lắm. Hội và Bộ Ngoại giao đã mời tôi đứng ra làm chủ tịch, và hỗ trợ tinh thần rất nhiều. Làm hiệp hội mà, nhiều chuyện phải lo lắng, mọi chi phí ban đầu mình đều lo hết.

Cách chúng tôi làm là kết nối với các hiệp hội doanh nhân ở các nước, tổ chức xúc tiến thương mại giữa doanh nghiệp trong nước với các hiệp hội thành viên ở Hàn Quốc, Malaysia, và mới đây nhất là Thái Lan, để là cầu nối buôn bán làm ăn với nhau. Trong triển lãm vừa qua ở Thái, phân bón thông minh của Rynan đã có hai đối tác Thái Lan muốn hợp tác.

Khi mình khá giả rồi, phải tấn công sang thị trường thế giới chứ. Viettel, FPT đã tấn công ra nước ngoài thành công, doanh nghiệp mình phải thay đổi tư duy chứ. Tại sao không?

Thứ trưởng Bộ ngoại giao vừa rồi đã trao bằng khen cho hai vợ chồng tôi. Tôi nói với vợ mình, "Lẽ ra phải trao huân chương ..dũng cảm cho em, vì dám cho anh về Việt Nam", bởi ở đây có quá nhiều cám dỗ! Tôi có mấy người bạn Việt kiều về

đây, xây dựng hãng xưởng chưa xong mà phòng nhì, phòng ba, về lại bên kia thì vợ ly dị... Bởi vậy tôi chỉ tập trung chuyên môn cao độ, không nghĩ gì khác (cười hóm hỉnh).

Vậy theo anh, nhà giàu khác đại gia ở chỗ nào?

TS. Nguyễn Thanh Mỹ: Có lần, một nhân viên chạy vào nói với tôi "Bác Hai ơi, ngoài quán người ta hỏi con Bác Hai và ông **Trầm Bê** ai giàu hơn? Con đâu biết trả lời ra sao?". Tôi nói thì con hãy trả lời " ông Trầm Bê thì nhiều tiền hơn Bác Hai tui, còn Bác Hai tui thì giàu hơn ông". Cậu ấy hỏi ủa sao kỳ vậy?

"Ông Trầm Bê người ta gọi là đại gia, còn Bác Hai là người giàu. Người giàu đầu tiên phải biết là mình đủ, thứ hai là có tài sản, có tiền bạc, mặc dù không nhiều bằng đại gia. Thứ ba là biết chia sẻ. Đại gia thì làm gì cũng thấy thiếu, bất chấp, làm giàu bằng mọi giá. Còn người giàu thì biết tính, biết làm cái mình thích, làm cái gì tốt cho cộng đồng, thế thôi".

Kim Yến