

"Hiện thân của tình hữu nghị Việt Nam - Ca-na-đa"

Tham dự chương trình Kỷ niệm 40 năm ngày thiết lập quan hệ ngoại giao Việt Nam - Ca-na-đa và được nghe những lời phát biểu chân thành của Tiến sĩ Nguyễn Thanh Mỹ, đại diện những doanh nhân Việt kiều Ca-na-đa đang kinh doanh thành công tại Việt Nam, tôi mới biết, không phải ngẫu nhiên mà ông được ngài Toàn quyền Ca-na-đa Đa-vít Giôn-xtơn (David Johnston) gọi là "hiện thân của tình hữu nghị Việt Nam và Ca-na-đa".



Tiến sĩ Nguyễn Thanh Mỹ phát biểu tại buổi gặp gỡ Kỷ niệm 40 năm ngày thiết lập quan hệ ngoại giao Việt Nam - Ca-na-đa ngày 21-8 vừa qua. Ảnh: ANH VIỆT

Tiến sĩ Nguyễn Thanh Mỹ luôn cho mình là một người may mắn khi được sinh ra và lớn lên tại Việt Nam rồi trưởng thành và thành công tại Ca-na-đa. Mấy ai biết rằng, ông từng có quãng tuổi thơ vô cùng cơ cực và thiếu thốn tình thương của người cha. Ông sinh ra trong gia đình có 5 anh em, tại một xã nghèo của tỉnh Trà Vinh. Năm ông 9 tuổi, cũng là năm cha ông bỏ vợ và bầy con thơ, lấy vợ mới rồi đi biệt xứ.

Dù phải vất vả mưu sinh bằng việc bán bánh mì, kem nhưng ngay từ nhỏ, cậu học trò nghèo Nguyễn Thanh Mỹ vẫn học giỏi có tiếng tại Trà Vinh và thi đỗ Trường Đại học Phú Thọ (nay là Trường Đại học Bách Khoa TP Hồ Chí Minh).

Cuộc đời đưa đẩy, ông sang Ca-na-đa định cư. Ở Ca-na-đa, đầu tiên ông làm nghề rửa bát ở nhà hàng, rồi được "lên chức" làm bếp, phụ bồi, rồi bồi... Cũng phải đến 12 năm có lẽ. Ông tâm sự rằng, nếu không gặp người vợ hiện này là cô Bùi Thị Nhân, thì có lẽ đến giờ ông vẫn... làm nhà hàng! "Gia đình bà xã tôi nền nếp lắm, đương nhiên không chấp nhận một chàng rể bồi bàn. May có bà ngoại Nhân thương tôi. Tôi hứa: "Nếu được cưới Nhân thì nhất quyết con không để vợ phải chịu khổ. Gia đình muốn con đi làm kỹ sư thì con sẽ đi học để làm kỹ sư".

Và quả thật ông đã thực hiện lời hứa của mình. Năm 1983, ông đi học trở lại. Lịch trình của ông là học từ 8 giờ sáng tới 1 giờ chiều, còn đi làm từ 2 giờ chiều tới 2 giờ sáng tất cả các ngày trong tuần. Từ dự bị đại học, ông học lên đại học, rồi thạc sĩ, tiến sĩ. “Thời đó, ở Ca-na-đa tôi học Trường Concordia (Montreal, Ca-na-đa). Tôi được bạn bè đặt cái tên là “Mỹ đỏ”, tại vì người Mỹ mắt xanh mà tôi thì mắt đỏ vì thiếu ngủ”, ông hóm hỉnh kể lại.

Bảy năm vất vả học hành, cuối cùng ông tốt nghiệp với bằng tiến sĩ của Trung tâm Nghiên cứu khoa học Năng lượng và Vật liệu INRS-Energie et Matériaux, Varennes, Quebec. Với tấm bằng này, ông lần lượt được các tập đoàn danh tiếng trong ngành điện toán, quang điện tử như IBM, Kodak, Xerox, Sun Chemical... săn đón. Làm việc tại các tập đoàn công nghệ hàng đầu, Tiến sĩ Nguyễn Thanh Mỹ và hai nhà khoa học khác đã đồng phát minh ra công nghệ in CTP sử dụng tia laser. Đây là công nghệ ứng dụng rộng rãi trong in offset hiện nay. Tại IBM, với môi trường làm việc thuận lợi, thu nhập tương xứng, nhưng Nguyễn Thanh Mỹ luôn bị thôi thúc bởi mục tiêu cao hơn: Mở công ty riêng để thỏa mãn ước mơ làm khoa học và đưa công trình nghiên cứu vào cuộc sống thông qua con đường kinh doanh.

Năm 1997, khi đang làm cho Tập đoàn Kodak với mức lương thuộc hàng tốp lúc bấy giờ là 50.000USD/tháng, nhưng Nguyễn Thanh Mỹ quyết định nghỉ việc để thành lập Công ty American Dye Source, Inc (ADS), chuyên nghiên cứu hóa chất, vật liệu ngành in và kỹ thuật quang điện tử. Với uy tín sẵn có khi còn làm việc tại các tập đoàn lớn, Nguyễn Thanh Mỹ nhanh chóng tìm được đối tác. Thương vụ đầu tiên là việc ông chế tạo thành công một loại bột huỳnh quang dùng trong công nghệ cao và bán được cho đối tác thu về 25.000USD. Tuy bắt đầu bận rộn công việc kinh doanh, nhưng Tiến sĩ Nguyễn Thanh Mỹ vẫn dành thời gian cho nghiên cứu khoa học và có hàng chục công trình được cấp bằng sáng chế.

Hai mươi lăm năm tại Ca-na-đa, từ không có người thân ông đã có được một gia đình hạnh phúc. Từ không có nghề nghiệp ông trở thành Tiến sĩ ngành năng lượng và vật tư. Từ không biết ngoại ngữ, giờ ông đã nói được tiếng Anh, tiếng Pháp. Từ bàn tay trắng ông đã trở thành chủ doanh nghiệp. Dù thành công như vậy nhưng ông chưa bao giờ quên nguồn cội của mình. Ông ví von bản thân như loài cá hồi, đi đâu thì đi cuối cùng cũng trở về quê hương xứ sở. Năm 2004, ông trở về Việt Nam và thành lập Tập đoàn Mỹ Lan tại Trà Vinh-nơi ông sinh ra. “Ban đầu, nhiều người lấy làm lạ là tại sao tôi lại đầu tư doanh nghiệp công nghệ cao tại một trong những tỉnh nghèo nhất nước, đối mặt với nhiều khó khăn từ cơ sở hạ tầng yếu kém đến nguồn nhân lực thiếu chuyên môn, ít năng động. Tôi đã trả lời rằng khi làm kinh doanh thì nơi đâu cũng đều có cơ hội. Ở nước ngoài khó khăn như vậy mà vẫn làm được, thì tại sao về quê hương lại không thể”, ông Mỹ cho biết.



Nhà ăn tại tập đoàn Mỹ Lan

Sau 9 năm không ngừng phát triển, thương hiệu “Mylan Group” đã tạo được uy tín trên thị trường ngành in và đóng gói bao bì cả trong và ngoài nước. Theo ông Mỹ, Tập đoàn Mỹ Lan được xây dựng trên 3 nền tảng. Nền tảng thứ nhất là sáng tạo. Nền tảng thứ hai là trong suốt và minh bạch. Nền tảng thứ ba là có trách nhiệm với cộng đồng. Vì vậy, hằng năm Tập đoàn Mỹ Lan tài trợ xây dựng rất nhiều nhà tình nghĩa, xây dựng cầu để xóa cầu khỉ, tài trợ học bổng, hỗ trợ chương trình Co-op, rồi xây dựng nhà cho công nhân viên của tập đoàn. Ngoài ra, Tiến sĩ Nguyễn Thanh Mỹ còn là một trong 4 người thành lập ra Khoa Hóa học ứng dụng của Trường Đại học Trà Vinh-tiền thân là Trường Cao đẳng cộng đồng do Cơ quan Phát triển quốc tế Ca-na-đa (CIDA) tài trợ. “Tôi học được ở người Ca-na-đa đức tính biết chia sẻ. Nay trở về Việt Nam, tôi muốn đem những điều tốt đẹp về giúp đỡ quê hương Trà Vinh, giúp đỡ bà con nơi đây và nhất là nhân viên của Mỹ Lan có thể sống tốt hơn”.



24/08/2013 07:31



Co-op là chương trình hỗ trợ sinh viên vừa học vừa làm, được Tiến sĩ Nguyễn Thanh Mỹ sáng lập. Chương trình này tạo điều kiện cho sinh viên mỗi năm làm việc tại Tập đoàn Mỹ Lan từ 3-4 tháng với mức lương khoảng 2 triệu đồng/tháng. Ngoài ra, học sinh, sinh viên còn được tài trợ quần áo, đồng phục cùng nhu yếu phẩm cần thiết để bảo đảm việc học hành.

PV. NGỌC THƯ