

Nguyễn Thanh Mỹ - Làm giàu không chỉ cho mình



Ở công ty ấy, công nhân quen với hình ảnh ông giám đốc tóc bạc trắng nhưng thân hình rắn rỏi trong trang phục xuềnh xoàng. Ông hay xuất hiện bất chợt để dặn dò, chỉ dẫn đủ thứ và thỉnh thoảng lại cười toét với mấy chị ở nhà bếp, vỗ vai hỏi thăm một anh công nhân...

Là tiến sĩ ngành hóa vật liệu ở Canada và có trên 50 phát minh được thế giới công nhận, ông Nguyễn Thanh Mỹ, Giám đốc Công ty Hóa chất Mỹ Lan (khu công nghiệp Long Đức - Trà Vinh) đồng thời là Ủy viên Mặt trận Tổ quốc Việt Nam, Phó chủ tịch Hội Doanh nhân người Việt tại Canada.



TS Nguyễn Thanh Mỹ (trái) nhận giấy chứng nhận đầu tư tại lễ khởi công xây dựng Cty Sản xuất Vật tư ngành in Mỹ Lan đầu năm 2007 Ảnh: Tấn Đạt

1. “- Chúng tôi đang định gọi nhà thầu đó đến thi công tiếp mấy đoạn đường hạ tầng còn lại của khu công nghiệp...”

- Cái gì? Tay thầu đó làm ăn ẩu tả lắm! Đợt thi công lần trước, ổng cho lúi xe vô công ty của Mỹ, đổ đất đầy trước hàng rào. Mỹ nói thì ổng trả lời vài bữa cho dọn liền, rồi cuộc đi mất luôn. Sao kêu ổng nữa vậy? Trà Vinh không có nhà thầu nào làm ăn đàng hoàng hơn sao?”.

Đó là đoạn trao đổi vào một buổi sáng đầu tuần giữa ông Mỹ và ông Dương Văn Kén, Trưởng ban Quản lý các khu công nghiệp Trà Vinh - nơi ông Mỹ đang thuê 12 héc ta đất mở công ty. Ông Mỹ là vậy! Trông bề ngoài hiền lành, nhưng hể bức điều gì là ông cứ nói như móc hết ruột gan mình ra.

Và ông có lý do để đòi hỏi người khác tôn trọng chữ tín trong kinh doanh. Chẳng hạn như chuyện thuế. Từ lúc công ty hoạt động vào năm 2006 đến nay, kế toán được ông chỉ đạo phải kê khai thật chính xác, nộp thuế không thiếu một đồng. “Cái gì không biết, cứ sang bên thuế mà hỏi”, ông dặn. Ở Canada ông phải nộp thuế thu nhập đến 50%, nay về đây tính ra rẻ hơn tới mấy lần, vậy là tốt rồi, gian dối làm chi? Chuyện thực hiện nghĩa vụ thuế của Mỹ Lan đã được tình biểu dương trước nhiều doanh nghiệp.

Ông Mỹ ghét nhất chuyện gian dối, móc ngoặc! Ở Trà Vinh, chẳng ai dám đến yêu cầu ông “xì” tiền để tạo... thuận lợi hoạt động, hay “bày” cách để xin hưởng ưu đãi của Nhà nước. Dù rằng, tính cách “thẳng ruột” ấy cũng làm phiền ông không ít. Như mấy lần nhập linh kiện, thiết bị, hóa chất... về cứ bị hải quan làm khó, vò vỉnh, buộc ông phải lên tận nơi để tranh luận. Rốt cuộc, hàng bị giữ lại kiểm tra riết, giấy tờ bị bắt lỗi từ dấu chấm phẩy...

Mà ông “gay gắt” với ông Kền về tay nhà thầu nợ cũng phải. Bởi ông không thích sự cẩu thả, bê bối. Nhân viên của ông biết rõ điều đó. Ở văn phòng công ty, rồi xuống xưởng, lúc nào cũng thấy nhóm nhân viên tạp vụ tỉ mỉ lau chùi bàn ghế, dọn dẹp góc phòng. Nhìn khắp công ty là biết, gọn gàng, sạch sẽ, chẳng bày linh tinh mấy thứ trang trí nội thất cầu kỳ. Phòng làm việc của ông chỉ đơn giản cái bàn làm việc, tủ hồ sơ và vài bức tranh, ảnh.

Vậy mà hồi đầu về đây, ông Mỹ cũng từng bị người dân địa phương “đặt vấn đề” về đạo đức kinh doanh. “Sản xuất ba cái thứ hóa chất ấy, khác chi chất độc da cam hồi chiến tranh! Ông Việt kiều này sản xuất bê bối, cẩu thả thì thành ổ ô nhiễm. Chắc phải dọn nhà đi nơi khác”, nhiều người chắc lưỡi than thảm. Một vài quan chức ở tỉnh cũng sợ, nhờ Đại sứ quán Canada cung cấp thông tin về ông Mỹ và công ty bên đó. Ông Mỹ nghe chuyện, chỉ nói gọn: “Tui và công nhân làm việc, ăn ở tại đây, hít thở mỗi ngày, chẳng lẽ tự hại mình?”.

Kỹ sư Trần Thế Tường, trợ lý giám đốc, cho biết công ty thực hiện rất nghiêm ngặt các biện pháp bảo vệ môi trường. Nước thải, chất thải cứ đóng thùng, sau đó một đơn vị chuyên về môi trường ở TPHCM sẽ xuống gom hết. “Mình không phải trả tiền, bởi đơn vị đó tạo thu nhập bằng việc xử lý và thu hồi những chất còn sử dụng được từ chất thải”, anh Tường nói. Còn Công ty Vật liệu ngành in Mỹ Lan sắp hoạt động vào cuối năm nay, khoảng 70% nước thải sẽ được tái sử dụng, phần còn lại trước khi thải ra môi trường sẽ được xử lý triệt để. Chỉ một đoạn nối của đường ống xử lý, ông Mỹ đặt mua hơn 2 triệu đồng trong khi hệ thống ống dẫn này dài hơn 1 ki lô mét. Rồi còn các thiết bị xử lý liên quan khác nữa...

2. “Mà hóa chất thiệt! Nhưng toàn những thứ cần xài trong đời sống hàng ngày. Tờ báo in nè, ti vi xem mỗi bữa nữa! Không có mấy hóa chất này làm sao tạo màu cho mấy thứ đó”, ông Mỹ ví von. Hợp chất cao phân tử và phức kim loại phát sáng, chất cảm quang, bột màu hấp thụ hồng ngoại và nhiều loại hóa chất dùng trong ngành in kỹ thuật số... chính là những thứ mà Công ty Mỹ Lan sản xuất... Hơn 90% sản phẩm của Mỹ Lan được xuất khẩu, bán cho các hãng nổi tiếng như Epson, Toshiba, Samsung... “Tại Việt Nam, hiện các sản phẩm bản kẽm CTP như Orchild... sử dụng công nghệ của Mỹ Lan chiếm hơn 50% thị phần”, ông Mỹ cho biết.

Công ty Mỹ Lan tuổi đời còn “non nớt”, năm 2007 doanh thu chỉ 23,9 tỉ đồng, nhưng tỷ lệ lãi thì khá cao - lợi nhuận trước thuế đạt 9,7 tỉ đồng. Năm 2008, ông Mỹ ước tính con số lãi ít nhất là 13 tỉ đồng. “Lãi bao nhiêu tui công bố hết. Nhờ vậy, chắc phần nào cũng làm thay đổi suy nghĩ của lãnh đạo địa phương về thu hút đầu tư trong lĩnh vực công nghiệp. Đừng quá chăm bám vào doanh thu, số lượng công nhân mà phải tìm những ngành tạo ra sản phẩm giá trị cao, lợi nhuận lớn. Như ở Mỹ Lan, một bịch hóa chất 5 ki lô gam đã có giá bằng 10 tấn lúa, một cái nồi phản ứng giá trị tương đương với 40 chiếc máy cày!”, ông Mỹ nói.

Lãi thu bao nhiêu, ông Mỹ tính toán đầu tư lại hết cho công ty và công nhân. Cảnh quan trong khuôn viên của Mỹ Lan như một khu du lịch với những thảm cây xanh, những giò lan tím rũ... Rồi còn sân bóng đá, sân tennis, nhà ăn sức chứa khoảng 400 người và cả dự án 40 căn biệt thự làm chỗ ở cho nhân viên... Ở khu nhà ăn mới, ông Mỹ còn cho xây quán cà phê sân thượng, phòng xông hơi, cắt tóc... “Miễn phí hết, ai cũng vô được. Trong công ty này, thứ gì tui được hưởng thì công nhân cũng vậy”, ông cười hiền. Anh Tường nói rằng, chính vì lẽ đó mà nhân viên xem Mỹ Lan như nhà mình, dốc hết tâm lực để làm việc.

3. Tuổi trẻ của ông Mỹ là những ngày gian khổ, tần tảo. Ông sinh năm 1956. Cha bỏ nhà đi, một mình mẹ ông phải xoay xở kiếm cơm cho năm đứa con nheo nhóc. Đã vậy, không lâu sau thì mẹ phải trốn vì bị phát giác giúp đỡ cách mạng. Vậy là một mình ông nuôi mấy đứa em. Ông rảo khắp hang cùng ngõ hẻm vùng quê nghèo Thanh Mỹ (huyện Châu Thành, Trà Vinh), lúc thì lê cần xé bánh mì, khi thì quảy thùng cà rem, tìm từng đồng lời về ăn học, nuôi em...

Vậy mà năm 1978, ông vẫn tốt nghiệp Đại học Bách khoa TP HCM. Nhưng ra trường, đi làm chẳng bao lâu thì ông quyết định... vượt biên. Thời bao cấp thiếu hụt đủ thứ, nên cứ thấy những tấm hình mấy đứa bạn vừa đi vượt biên mấy tháng gửi về, nào là xe hơi, nhà lầu sang trọng... là ông phát thèm!

Sang Canada, tấm bằng mang theo chỉ giúp ông xin theo học... dự bị đại học. Suốt 12 năm trời, buổi sáng đi học, còn từ 2 giờ chiều đến 2 giờ sáng hôm sau, ông làm phục vụ, rửa chén ở các nhà hàng. "Làm một giờ được hơn 3 đô la Canada. Tăn tiện, rồi có học bổng nên cũng sống được", ông kể.

Năm 1990, Mỹ "mắt đỏ" - biệt danh bạn bè đặt cho ông vì thường xuyên đi làm thêm, thiếu ngủ, trở thành ông tiến sĩ! Ông đầu quân cho IBM, rồi một chi nhánh của hãng Kodak. Phát minh vật liệu bản kẽm CTP - công nghệ mới trong ngành in kỹ thuật số mà cả thế giới hiện đang sử dụng, vào năm 1994 là thành công lớn nhất trong số hơn 50 phát minh của ông. Trước lúc xin nghỉ để mở công ty riêng vào năm 1997, mức lương mà Kodak trả cho ông là 100.000 đô la Mỹ/năm. Chỉ sau một năm mượn tạm văn phòng tại Trung tâm Nghiên cứu khoa học năng lượng và vật liệu Canada, Công ty American Dye Source, Inc. (ADS) của ông Mỹ đã có cơ ngơi riêng.



Công ty hóa chất Mỹ Lan

4. Khi ADS đều đặn sinh lãi, hưởng tiền bản quyền phát minh từ các công ty lớn hàng chục triệu đô la Mỹ/năm, ông đột ngột về Việt Nam mở công ty. Ý tưởng ấy đã nhen nhóm khi ông thành đạt và nhận ra rằng mình đã trải qua hơn hai phần ba đời người, nhưng gần nửa thời gian ấy là ở nơi đất khách. Hai đứa con trai và một con gái đã trưởng thành, nên ông chuyển giao ADS dần cho con và "chiêu dụ" vợ về Việt Nam. Khoảng 11 triệu đô la Mỹ cho hai công ty hóa chất và vật liệu ngành in, với ông chỉ là bước khởi đầu.

Sản phẩm xuất khẩu nên chẳng cần quảng bá trong nước, nhưng hề nghe Trà Vinh muốn trưng bày các sản phẩm chủ lực địa phương ở hội chợ nào, ông Mỹ đều tham gia cho “nở mày, nở mặt” quê mình. Những căn nhà tình nghĩa, rồi học bổng, hỗ trợ đào tạo và thực tập cho giáo viên, sinh viên Trà Vinh... ông không hề tiếc tiền. Nghe mấy nhà in ở ĐBSCL phải mua nước rửa bản kẽm, nước máng nhập khẩu với giá quá cao, ông nhận sản xuất giúp luôn, không tính lãi.

Công việc như thế nhưng ông vẫn “dám” nhận thêm chức Trưởng khoa Hóa học ứng dụng của Đại học Trà Vinh. “Mình phải nhào luôn vô để góp phần đào tạo nguồn nhân lực cho tỉnh”, ông nói.

- * **Người đăng:** Hoàng
- * **Công ty:** Công Ty Cổ Phần Chứng Khoán Sài Gòn
- * **Địa chỉ:** 72Nguyễn Huệ, Q1, TPHCM
- * **Số điện thoại:** (08) 38242897
- * **Fax:** (08) 38242997
- * **Email:** decovn@yahoo.com
- * **Website:** .com.vn

