

# Những đại gia tử tế

**Sự tử tế, tự thân nó, có một sức hấp dẫn rất lớn, khó cưỡng!**



*Kể chuyện về ông Mỹ thì như thần thoại, toàn những chuyện trên mây (cloud), rồi dữ liệu lớn (big data). rồi internet vạn vật (IoT), rồi ứng dụng (apps), và cái gì cũng phải smart. Ảnh: H.L*

## **Ông Việt kiều té giếng**

Vừa bước vào phòng, nhìn xuống dưới góc, thấy mấy bạn trẻ là sinh viên, TS Nguyễn Thanh Mỹ sà tới, bắt chuyện. “Này, cháu khởi nghiệp gì?” “Dạ! Cháu làm càphê sạch!”, cô bé sinh viên đáp. “Ừ! Nhưng rồi sau đó?”. Một sự im lặng bao trùm.

What’s next – Sau đó thì sao – là một câu hỏi không dễ trả lời cho những người khởi nghiệp. Nhưng với ông Nguyễn Thanh Mỹ, thì đó lại là một điều dễ hiểu và phải làm.

60 tuổi, đang yên đang lành với tập đoàn Mỹ Lan, tiền bạc rủng rỉnh, nhưng dùng một cái, ông giao hết công việc cho bà xã, ra cù lao Long Trị trên dòng sông Cổ Chiên, cùng vài chục bạn trẻ, khởi nghiệp. Quan sát của ông thật đơn giản: mình đang ngồi trên mỏ vàng thực phẩm, nhưng lại là thực phẩm bẩn. Khởi nghiệp với ông theo bốn lẽ: làm đúng những gì đang bị sai, làm tốt hơn cái đang tốt, làm cho có cái chưa có, và làm để dấu ấn lại cho đời. Câu hỏi “what’s next” cũng chính là tầng nấc cao nhất trong khởi nghiệp, điều mà một doanh nhân khoa học như ông đã chiêm nghiệm được.

Thay vì ngồi than thở, ông Mỹ bắt tay vào giải quyết, bắt cái sai trở lại quỹ đạo đúng của nó. Thực phẩm bẩn thì truy xuất nguồn gốc, phải làm cho sạch, cho an toàn. Không dùng thuốc trừ sâu thì nuôi thiên địch để diệt trừ sâu bọ. Phân bón xài hư hao nhiều quá thì bọc lại, làm cho tan chậm ra, theo đủ liều lượng. Vào siêu thị, để tránh mất hàng, mang giỏ vào bị xét giỏ thì dùng công nghệ kiểm soát. Cái chưa có ở đồng bằng sông Cửu Long là hệ thống phao báo lúc nào nước ngọt, nước mặn thì sản xuất cho được...

### **Vậy còn dấu ấn để lại cho đời?**

Ông bảo, khu công nghiệp Trà Vinh ngày đầu ông đến chưa có gì, nay đã sầm uất, thay đổi cuộc sống cả một khu vực.

Cứ mỗi lần gặp ông Việt Kiều “té giếng”, chữ ông Mỹ hay dùng trong những câu chuyện kể về mình với các bạn trẻ khởi nghiệp, là thêm một lần cảm hứng. “Té giếng”, ông bảo, cũng có nhiều cách té, và ông thì té vào cái giếng dầu, nên làm ăn được.

Cách thức tuyển mộ nhân viên của ông Mỹ cũng không giống ai. Một hôm, ông từ cù lao Long Trị đi phà về, quần đùi, áo thun, ông gặp một cô bé tai đeo headphone, đang nhịp nhàng theo điệu nhạc, dắt chiếc xe đạp. Thế là hỏi thăm, mới biết cô nàng đi thăm chị, và chưa có việc làm. Hỏi cháu có muốn làm ở Mỹ Lan không chú có người quen ở đó, cô bé lắc đầu: “Công ty đó khó lắm”. Thế là ông bèn khuyến khích “mai cháu cứ đến công ty, nộp đơn, kèm theo thư này, thế nào cũng được nhận”. Vậy là mai, chờ mãi, không thấy, sốt ruột, ông bèn xuống phòng bảo vệ. Mới hay, có một cô bé mới hớt ha hớt hải đạp xe đến, nộp đơn, rồi về ngay. Té ra, xe đạp bị hư, nên đến trễ. Thế là gọi điện, và thế là cô bé từ không biết gì trở thành một nhân viên giỏi của một tập đoàn công nghệ cao.

Kể chuyện về ông Mỹ này như một thần thoại, toàn những chuyện trên mây (cloud), rồi dữ liệu lớn (big data), rồi internet vạn vật (IoT), rồi ứng dụng (apps), và cái gì cũng phải

smartphone. Mọi vấn đề tưởng rắc rối, ông giải quyết lần lượt, bằng ứng dụng công nghệ. Biến đổi khí hậu, hạn mặn, ông bảo, vẫn có cách. Như trên sông Cỏ Chiên vào những lúc nước mặn xâm nhập khắc nghiệt nhất, thì vẫn cứ đều đặn mỗi ngày có vài giờ nước ngọt dâng lên. Nhưng vấn đề là người dân không biết giờ nào, vì có thể lúc ban trưa, xế chiều, giữa khuya hay bình minh. Thế là ông lắp đặt hệ thống phao có hệ thống cảm biến đo độ ngọt. Khi có nước ngọt, dữ liệu truyền lên đám mây, rồi được xử lý, báo về, và hệ thống có thể tự bơm nước vào đồng ruộng. Nhiều người hỏi giá cao hay không, ông bảo “nếu đất, không mua nổi thì tôi cho không, tôi tặng”...

Rất nhiều thứ, ông đang hướng dẫn các bạn trẻ từ các nhân viên đến những người khởi nghiệp, hướng đến giải quyết các vấn đề, thay vì ngồi than thở.

Kinh doanh của một người tử tế trong một môi trường khắc nghiệt, ông bảo giống như một người ở vùng nước mặn đi qua vùng nước ngọt. Nước mặn, mà mặn chát, ấy là văn hoá Tây phương nơi ông là sếp, khi thảo luận điều gì thì nhân viên có thể la, quát thẳng vào mặt sếp, rồi sau đó thì họ làm. Còn nước ngọt như ở Việt Nam, ông kể, nói gì nhân viên cũng dạ dạ, vâng vâng, nhưng chẳng ai làm. Vậy là phải thích nghi, trở thành vùng nước lợ. Nhưng ông bảo mình cương quyết không thoả hiệp với cái xấu, mà những hành động của mình là nhằm lan toả sự tử tế.

Ông Mỹ đang được ông Lê Minh Hoan, bí thư Tỉnh uỷ Đồng Tháp, chèo kéo về làm nông nghiệp cao, nông nghiệp sạch, với cánh đồng thông minh ở tỉnh này. Chẳng thế mà ông chủ tịch LBC Mekong này cũng là một thành viên của LBCD – tức là câu lạc bộ Các doanh nghiệp dẫn đầu ở Đồng Tháp.

## Những người tử tế thầm lặng

“Bao nhiêu người được gọi là đại gia, nhưng cuối cùng để cho ông già tỉnh lẻ qua mặt. Thật xấu hổ quá!”, đang ngồi, cười cười nói nói với vài đồng nghiệp, anh em và anh chàng công tử Phạm Minh Thiện từ Sa Đéc, Đồng Tháp, ông Lê Trọng Nhi chọt ghé tai nói nhỏ.

Ông già tỉnh lẻ mà ông Nhi nhắc tới chính là doanh nhân chân đất Phạm Văn Bên, người bỏ ra hơn 2 triệu USD xây ký túc xá (KTX) cho sinh viên ở miễn phí. Không chỉ được miễn phí, những sinh viên ở KTX Cỏ May còn được “bao” ăn uống, học hành. Điều đáng tiếc là ông Bên không còn nhìn thấy... Nhưng người thừa kế sự tử tế đó, Phạm Minh Thiện, đang thực hiện giấc mơ còn dang dở của ông già mình.

Sự tử tế, Phạm Minh Thiện, nói, đang trở thành một nét văn hoá của Cỏ May. KTX chỉ mất chừng 40 tỉ đồng tiền xây dựng, nhưng để chăm sóc các sinh viên ở đây, mỗi năm cần chừng 15 – 18 tỉ đồng. Nhiều chương trình xã hội khác cũng đang áp ủ thực hiện. Thiện đang chuẩn bị triển khai chương trình mỗi tuần một ngôi nhà cho chính công nhân của mình, theo đó, mỗi tuần sẽ có bầu chọn một công nhân, có ít nhất hai năm làm việc cho Cỏ May, nhận được một ngôi nhà trị giá 35 triệu đồng, giải ngân theo thực tế xây nhà. Đây sẽ là một quả bom tử tế khác sau KTX Cỏ May. Liệu rằng sẽ có một làn sóng công nhân từ các đại gia thuỷ sản khác chảy về các nhà máy của Cỏ May, hay sẽ có một làn sóng khác là các đại gia sẽ theo đó có các chương trình xây nhà cho công nhân, để giữ chân nguồn nhân lực của mình?

Cỏ May đang kinh doanh trong các ngành gạo, thủy sản, thức ăn chăn nuôi và các nông sản công nghệ cao. Con cá tra đang là một mối ưu tư của CEO Phạm Minh Thiện. Loại cá này đang chịu nhiều nỗi oan khiên và chàng CEO này đang muốn giải oan. Bằng cách nào? Đây cũng là một câu hỏi không dễ. Nhưng người Mỹ ăn khen ngon, người Âu khen ngon, giá trị dinh dưỡng cũng được công nhận và chứng thực, nhưng thị trường nội địa tại sao không?

Rất nhiều câu chuyện về sự tử tế của các ông chủ doanh nghiệp Việt Nam, âm thầm và lặng lẽ, đứng bên sự ồn ào, cống hiến. Một ông Lý Ngọc Minh trấn trở với ẩm thực Việt Nam, đang vẽ nên một hành trình bản đồ gia vị truyền thống của các vùng miền. Năm 2016, người ta ước tính, để tổ chức cuộc thi Chiếc Thìa Vàng, Minh Long I phải bỏ ra chừng 80 tỉ đồng. Một ông Lương Vạn Vinh cương quyết không bán công ty mình, dù được trả giá cao, có lúc lên tới 30 triệu USD, vì thương công nhân, không nỡ xa rời những người đã gắn bó với mình, với thương hiệu Mỹ Hảo...

**Trần Phi Tuấn**  
*Theo TGTT*