

Đức trị ở Ba Nhất

Tác giả: [Mộc Công](#)

16/01/2014 12:02

Nguồn: www.nhipcaudautu.vn



Bà Nguyễn Thị Cúc, Chủ nhiệm Hợp tác xã Ba Nhất. Ảnh: Tuyền Phan

Kết thúc phiên phúc thẩm ngày 4.4.2013 vụ án “tham ô tài sản” tại Trung tâm Khuyến công tỉnh Sóc Trăng, Hội đồng Xét xử Tòa án Nhân dân Tối cao TP.HCM tuyên hủy án, điều tra lại. Căn cứ buộc tội bà Huỳnh Ngọc Bích, Chủ nhiệm Hợp tác xã Thủ công Mỹ nghệ Ngọc Bích và 4 cán bộ Trung tâm Khuyến công tỉnh Sóc Trăng tư túi trên 400 triệu đồng từ nguồn vốn dạy nghề cho nông dân là chưa chính xác. Người đã sát cánh cùng “nữ hoàng lục bình” miền Tây trong hành trình mòn mỏi kêu oan suốt 3 năm qua là bà Nguyễn Thị Cúc, Chủ nhiệm Hợp tác xã Mây tre lá Ba Nhất.

Mối quan hệ giữa 2 bà chủ nhiệm khởi đầu từ năm 2002, khi bà Bích tìm đến Ba Nhất học việc. Thành nghề, bà quay lại địa phương, thành lập hợp tác xã, tạo công ăn việc làm cho khoảng 8.000 lao động. Ngọc Bích cũng là một trong hàng chục đầu mối trên cả nước tham gia gia công hàng xuất khẩu cho Ba Nhất.

Tính đến cuối tháng 11.2013, doanh số xuất khẩu của Ba Nhất mới đạt khoảng gần 10 triệu USD. Dù số lượng đơn hàng cuối năm tăng mạnh nhưng cũng khó vượt qua con số 14,5 triệu USD của năm 2012. “Doanh số giảm nhưng lợi nhuận lại tăng khoảng 20% vì chúng tôi tập trung khai thác nguyên liệu đầu vào có chi phí thấp hơn”, bà Cúc cho biết. Thay vì dùng mây, tre như những năm trước, Ba Nhất tận dụng lục bình, bẹ chuối, vỏ năng tượng... “Thị trường quan tâm nhiều đến mẫu mã hơn là chất liệu. Ở nhiều nước phát triển, sản phẩm từ lục bình, bẹ chuối còn được tận dụng để tái chế thành giấy. Thành ra, sản phẩm càng thân thiện với môi trường càng được ưa chuộng”, bà chủ nhiệm tiếp lời. Cũng nhờ sự thay đổi này mà thu nhập bình quân của xã viên tăng từ 4 triệu lên 7 triệu đồng/tháng trong vòng 2 năm qua.

Tháng 11 vừa qua, bà Nguyễn Thị Cúc lọt vào danh sách 100 nữ doanh nhân toàn cầu nhận giải thưởng thường niên của Hội Doanh nhân Nữ Quốc tế Los Angeles (OWIT - LA). Dựa trên những cuộc điều tra độc lập, giải thưởng vinh danh “những nữ doanh nhân vừa đóng góp cho xã hội, vừa giúp cho nhiều nữ doanh nhân khác thành công”.

Thương nước. Thương người nghèo. Thương rác rưởi

Sau 30.4.1975, bà Cúc về nhận công tác tại Hội Phụ nữ phường 17, quận Bình Thạnh, TP.HCM. Những biến động trong buổi giao thời khiến nhiều phụ nữ không có việc làm. Thất nghiệp nghĩa là không đủ tiêu chuẩn để mua 13 kg gạo/tháng với giá 40 xu/kg theo quy định của Nhà nước. Ý tưởng gây dựng một cơ sở sản xuất nhằm giải quyết việc làm cho nhóm người này thành hình. Nhưng biết làm gì khi nhiều người trong số họ vốn chỉ quen với việc nội trợ, không có tay nghề.

Bế tắc, bà Cúc xách xe, đạp vòng vòng Sài Gòn. Ngang qua số 35 Bến Chương Dương, trụ sở Công ty Barotex có chức năng xuất khẩu hàng mây tre đan, bà bỗng nhớ đến những cánh rừng lá buông bạt ngàn ở Bình Thuận, nơi bà từng sống và hoạt động trong nhiều năm. Liệu lá buông có thể làm nguyên liệu cho hàng xuất khẩu? Kỹ thuật đan lát các sản phẩm này cũng khá đơn giản, phù hợp với nhóm người mà bà Cúc quan tâm. Bà mang niềm hy vọng vừa lóe lên tìm gặp lãnh đạo Barotex. Chẳng ngờ, giám đốc công ty lại là đồng đội cũ, sẵn sàng hỗ trợ. Barotex giao nguyên liệu cho bà Cúc gia công. Có đầu ra, bà Cúc mới xin vào học nghề. Vừa học, bà vừa vận động mọi người cùng tham gia với khoản đóng góp 10 đồng/người, thành lập Hợp tác xã Mây tre lá Ba Nhất. “Ba Nhất là 3 thương. Thương nước. Thương người nghèo. Thương rác rưởi”, bà Cúc giải thích.

Để được ngành lương thực bán gạo theo quy định, mỗi xã viên phải hoàn thành tối thiểu 40 sản phẩm/tháng. Mẫu hàng của Barotex có kích cỡ lớn khiến việc gia công tốn nhiều thời gian, xã viên thường xuyên phải tăng ca mới đạt định mức. Nhận ra kẻ hở của tư duy định mức, bà chủ nhiệm mày mò nghiên cứu thêm mẫu mới có kích cỡ nhỏ hơn rồi chuyển cho Barotex chào hàng. May mắn là thị trường chấp nhận, giúp xã viên giảm đáng kể chi phí thời gian, sản xuất vượt định mức 2,3 lần. Sự sáng tạo của bà chủ nhiệm bị ngành lương thực chụp cho cái mũ “ăn gian”. Tuy nhiên, gạo vẫn được bán đúng, bán đủ theo tiêu chuẩn quy định.

Hai lần xé rào và những người bạn lớn

Nguyên liệu cung cấp cho Ba Nhất được Barotex gom của nông dân các tỉnh theo hình thức đổi lưu (hàng đổi hàng). Nhưng gạo, bột bắp... của Công ty bị mỗi một quá nhiều nên nông dân từ chối trao đổi. Xã viên hoang mang, hợp tác xã đứng bên bờ vực tan rã.

Bà chủ nhiệm quyết định tự thu mua lá buông làm nguồn nguyên liệu. Đây là năm 1978, đúng giai đoạn đất nước thiếu lương thực trầm trọng. Nhà nước siết chặt quản lý lưu thông hàng hóa bằng việc thiết lập hệ thống trạm kiểm soát dày đặc trên mọi ngã đường. Soát xét mau hay chậm đôi khi phụ thuộc vào cảm tính của lực lượng thi hành công vụ. Với họ, lá buông là rom rác. Qua tay người, rác rom lột xác. Những phận người vịn rác rom mà sống.

Việc bà chủ nhiệm không phải là Đảng viên tiếp nhận hàng trăm xã viên, trong đó có cả thân nhân của những công chức, quân nhân từng làm việc dưới chế độ cũ, làm dấy lên không ít nghi ngại từ một số cán bộ quản lý cấp cơ sở ít nhiều có tâm lý kiêu binh. Người ta còn vin vào đơn thư tố cáo để tổ chức đại hội, đòi thay chủ nhiệm. May mắn là trong bộ máy công quyền vẫn còn một số người thấu hiểu được tấm lòng của bà chủ nhiệm, chưa kể sự ủng hộ tuyệt đối của xã viên. Chẳng ai quay lưng lại với những người đang tay cuur mang mình.

Tròn 10 năm kể từ khi phải “xé rào” tự mua nguyên liệu, Ba Nhất lần thứ hai đứng trước nguy cơ tan rã. Liên hiệp xã bị giải tán, toàn bộ vốn của Hợp tác xã bị sung công sau khi Nghị quyết 6 ban hành năm

1988. Riêng tiền mặt, Ba Nhất mất 60 triệu đồng. Rủi ro chính sách chưa qua, rủi ro thị trường ập đến. Hệ thống các nước xã hội chủ nghĩa tại Đông Âu tan vỡ. Cánh cửa thị trường xuất khẩu truyền thống khép lại. Hàng tồn kho trị giá hàng chục triệu đồng phải đốt bỏ do mối mọt. Xác định xuất khẩu là lối thoát, bà chủ nhiệm đi Liên Xô, rồi quá cảnh qua một số nước châu Âu và châu Á khảo sát thị trường.

Chuyến đi dài gần 1 tháng có sự hỗ trợ của 6 người con lai bà nhận nuôi và thân nhân một số xã viên đang định cư ở nước ngoài. “Có đi mới thấy mẫu mã của người ta đa dạng, kết hợp nhiều loại nguyên liệu để làm ra một sản phẩm. Còn sản phẩm của mình thì lá ra lá, mây ra mây”, bà Cúc nhớ lại.

Đến năm 1990, Việt Nam chưa sẵn sàng làm bạn với tất cả quốc gia trên thế giới. Chuyến “đi lại” sang một số nước tư bản khiến bà chủ nhiệm bị đề nghị khởi tố. “Tôi kiếm đâu ra cho xã viên, chứ có phải đi để về làm Việt kiều yêu nước đâu mà đòi bỏ tù”, bà Cúc cự.

Do không được phép chụp hình hàng mẫu trong thời gian khảo sát thị trường nên bà Cúc phải phác thảo lại mẫu theo trí nhớ. Nguyễn Hồng Quảng, Phó Chủ nhiệm Hợp tác xã Ba Nhất, kể: “Hai bà cháu vừa làm, vừa điều chỉnh”. Ra được mẫu, bà Cúc gõ cửa một số khách sạn, văn phòng công ty nước ngoài xin một góc nhỏ để trưng bày. Hợp đồng đầu tiên ký với thương gia Đài Loan trị giá 10.000 USD. Đối tác còn bày cách làm gian trưng bày hàng mẫu cho đẹp để dẫn khách tới, hưởng hoa hồng. Hàng chưa kịp giao thì bị cưỡng chế với lý do Ba Nhất “giao thiệp với nước ngoài”. Hợp đồng đổ bể, Ba Nhất lao đao.

Một trong những ân nhân của Ba Nhất là ông Ngô Công Đức, cùng tham gia nhóm “Ký giả ăn mày” với bà Chủ nhiệm trước năm 1975. Ông Đức bảo lãnh cho Ba Nhất khoản tín dụng 200 triệu đồng bằng cổ phần của mình ở Ngân hàng VP Bank, đủ cho Hợp tác xã cầm cự.

Sang năm 1992, bạn bè giới thiệu cho bà vợ chồng thương gia Morel từ Pháp. Mang theo một mẫu hàng làm từ vỏ bắp, họ yêu cầu Ba Nhất gia công. Sau khi tính toán, tôi đề nghị thay nguyên liệu bằng lá buông có giá thành thấp hơn, hình thức cũng đẹp hơn. Hợp đồng cung ứng dài 3 năm được ký kết, đủ cho Ba Nhất tiếp tục tồn tại. “Ngoài công việc, chúng tôi còn là bạn bè. Hằng năm, cứ vào khoảng tháng Tư, vợ Morel lại qua thăm tôi”, bà Cúc nói.

Ba Nhất thực sự đứng lên được là nhờ Yamamoto. “Sộp” hơn Morel, doanh nhân Nhật này không chỉ tạm ứng trước một phần chi phí, mà còn chủ động nâng giá mua từ 0,8 USD lên 1 USD/sản phẩm. Sự hào phóng của vị khách ngoại quốc khiến bà Cúc hoang mang. “Mãi sau này tôi mới biết lý do Yamamoto đi tìm mình. Một thân nhân của ông ấy từng chạy vào xưởng dệt của cha tôi trong giai đoạn Tây đảo chính Nhật. Cha tôi giấu được ông ấy”, bà Cúc kể.

Thông qua đối tác, sản phẩm của Ba Nhất trở lại với thị trường thế giới. Khách hàng dần tìm đến bà, trong đó có những tên tuổi lớn trong ngành bán lẻ như Target, IKEA... Được sự hỗ trợ của Thượng nghị sĩ Hillary Clinton, năm 2006, Ba Nhất mở văn phòng đại diện tại Mỹ, thị trường tiêu thụ lớn nhất.

Ốc đảo tình người

“Lên Tân Uyên, lỡ xảy ra va chạm thì anh cứ nói là người quen của Tài Đen”, Phó Chủ nhiệm Quảng nói nửa đùa nửa thật. Làm công ăn lương ở Ba Nhất từ năm 1999 nhưng biệt danh của Tổ trưởng Tổ Xử lý hàng kiêm an ninh phân xưởng Lê Tấn Tài vẫn khiến nhiều người kiêng nể. Sờ dĩ Tài phải kiêm nhiệm bởi một số xã viên từng là đàn em ngoài xã hội thỉnh thoảng lại trở chứng, ngừng việc tập thể vì... nhậu. Tài nói một tiếng là mấy “ông thần” làm rã mắp. Phần Tài chỉ ớn bà chủ nhiệm.

Bà Cúc không chủ trương áp dụng những biện pháp cứng rắn trong quản trị nhân sự, thậm chí còn phản tác dụng với những thành phần từng bị xã hội xem là bất hảo. Mưa mãi rồi cũng thấm. Bước một là năn nỉ. Không xong thì qua bước hai, yêu cầu xưng hô là “bà chủ nhiệm”, thay vì gọi “bà”.

Có một chuyện xảy ra đã lâu. Hay tin 5 xã viên trong xưởng rèn mã tấu, bà Cúc gọi cả đám lên hỏi nhưng không ai nhận. Bà Cúc nói: “Các con nhất quyết không giao thì bà cũng đành chịu thua. Nhưng từ bây giờ, có gặp nhau thì kêu bà chủ nhiệm, chứ đừng gọi là bà mà tội nghiệp”. Cả đám khóc ồ ồ, đem hung khí lên nộp. “Hỏi ra mới biết mấy đứa bị đám bạn ngoài xã hội rủ quên quay lại đường cũ, không chịu nên bị tụi nó đánh hoài”.

Với họ, sự trừng phạt từ pháp luật chưa đủ răn đe. Điều đáng sợ nhất là làm tổn thương lẫn nhau. Điều thiêng liêng nhất là bầu không khí gia đình, dẫu chẳng phải ruột rà, máu mủ, dẫu đến từ nhiều vùng miền khác nhau.

Bước qua cánh cửa hợp tác xã, quá khứ lăm lặc bị rũ bỏ. Hạnh phúc sinh sôi khi những mảnh vỡ cuộc sống tìm được phần còn lại của đời mình. Đã có những đứa trẻ được sinh ra. Các em là thế hệ thứ ba ở Ba Nhất.

Phát triển nguồn nhân lực tại chỗ là chủ trương xuyên suốt trong quá trình phát triển của Ba Nhất. Từ nhân viên khối văn phòng cho đến 3 Phó Chủ nhiệm đều có xuất phát điểm thấp. Lớp trước dìu dắt lớp sau. Áp lực mưu sinh đưa người ta tìm đến Ba Nhất nhưng chưa có trường hợp nào ra đi vì thu nhập, anh Quảng khẳng định. Hình như, mọi người ở lại Ba Nhất vì những điều lớn hơn cơm áo.