

Hải Hà

May và rủi



Ông Thuận ôm bộ đồ xám bằng vải thô dày đi theo sau anh cán bộ quản giáo. Đến phòng số 5 dãy nhà A, anh cán bộ quản giáo mở khóa, bảo ông:

- Vào đi.

Ông Thuận bước vào nhìn quanh phòng giam. Mấy phạm nhân đang lố nhố một góc. Tất cả đều xà lỏn, mình trần. Một người mồ hôi nhễ nhại đang quạt lấy quạt để cho một gã nằm xoay lưng lại. Một tiếng thì thầm mà nghe rất vang trong căn phòng:

- Đại ca, có lính mới:

Tay "đại ca" quay mặt lại. Hấn chột kêu lên:

- TMa, chào ông trung tá, ông cũng phải vào đây à.

Ông Thuận lặng lẽ gật đầu, tay "đại ca" lên giọng nói với đàn em:

- Chúng mày biết không đây là ông Thuận, trung tá quân đội đã nghỉ hưu. Ông ấy là ân nhân của tao. Hai năm trước đây, một lần tao đang "thối" con DREAM ở trước bách hóa thị xã thì bị chộp quả tang. Dân chúng xô vào đánh đòn hội đồng. May mà ông ấy có mặt cản mọi người ra và nói: Chuyện gì thì đã có luật pháp, bà con đưa anh

ta lên đồn công an giải quyết. Bữa đó ông ấy mặc quân phục đeo huy chương đầy ngực nên ai cũng nghe. Nhờ thế tao mới thoát đồn "hội chợ".

Hắn quay sang quát tên đàn em:

- Mày quạt cho ông ấy, ông trung tá được miễn mọi quy định dành cho lính mới. Hơn thế đây là ân nhân của tao, chúng mày phải phục vụ như một sĩ quan trong phòng.

Lũ đàn em "vâng, dạ" xuýt xoa. Tên "đại ca" lại quay sang ông Thuận:

- Mà sao ông phải vào đây, ông là trung tá quân đội, huân huy chương đầy mình mà phải vào giam. Cuộc đời lạ thật. Ha. ha. ha...

Tiếng cười của hắn khô khốc vang lên trong căn phòng giam.

Đúng là cuộc đời lạ thật. Ông Thuận lặng lẽ ngồi xuống góc nhà, trầm ngâm suy nghĩ. Ông vẫn không thể nào quen được việc, một người từng là sĩ quan quân đội như ông giờ đây trong bộ quần áo phạm nhân ở cùng phòng với những tên trộm cắp.

Cái lần ông gặp và cứu tên Sính "đại ca" là cái lần ông được phưởng mời sinh hoạt chi hội cựu chiến binh. Mít tinh xong, ông về qua bách hóa thị xã, thấy một đám đông vây tròn dẫm dẫm một người. Tiếng la hét "đánh bỏ mẹ nó đi quân trộm cắp" huyên náo cả dãy phố. Người nằm dưới đất đã bê bết máu. Ông vội gạt mọi người ra, yêu cầu đưa tên trộm xe lên đồn công an giải quyết. Đúng là nếu ông không ngăn lại, án mạng xảy ra chứ chả chơi. Ai ngờ giờ đây ông lại vào trại ở cùng phòng với Sính.

Chợt giọng Sính kéo ông về thực tại

- Chắc ông còn mệt, lúc nào rảnh ông kể cho tui tôi nghe vì sao ông lại vào trại giam này. Được chứ?

- Có gì đâu, bây giờ chưa tới giờ điểm danh, nếu anh muốn nghe, tôi sẽ kể. Tất cả chỉ tại cái công ty chết tiệt ấy...

Và rồi ông Thuận kể lại chuyện rủi ro của mình.

Trung tá Thuận nghỉ hưu sau hơn 30 năm phục vụ trong quân đội.

Vốn ưa hoạt động, về địa phương ông lại tham gia Đảng ủy phường, rồi chi hội cựu chiến binh cơ sở. Nhưng tất cả những công việc ấy đều do lòng nhiệt tình mà không có đồng thù lao nào nên đôi khi vợ ông cũng than trách ông là "ăn cơm nhà vác tù và hàng tổng". Khi bức lên ông quát lại thế là thành to tiếng. Nhiều lúc ông cũng muốn kiếm một việc gì đó có thu nhập để đỡ đần cho vợ.

Một bữa nhà ông có khách. Chẳng phải ai xa lạ cả đó là ông Thành béo chủ cơ sở đồ gỗ trong thị xã. Ông ta muốn lập một công ty trách nhiệm hữu hạn. Để được lập công ty, phải có 7 người. Trong gia tộc nhà Thành đã có 6. Thiếu một chỗ, Thành nhắm ông Thuận. Lý do thật đơn giản: "Bác rất có uy tín với địa phương, bác đứng ra lập công ty là rất dễ dàng. Lính của bác anh là ủy viên TMy ban, anh là giám đốc ngân hàng thị xã nên công ty sẽ rất được ủng hộ. Bác cứ đứng ra cho chúng em nương nhờ cái uy tín của bác. Mọi việc làm ăn chúng em sẽ lo. Lương lãnh đạo của bác mỗi tháng công ty trả một triệu đồng, bác đi công tác đâu là có xe đưa đón. Thế nhé..."

Chỉ có đứng tên, chả phải bỏ đồng vốn nào, chả phải lo lắng gì mỗi tháng cứ tự nhiên rút túi một triệu đồng, hơn hẳn cái lương hưu của ông. Ngon quá. Thế là ông nhận lời.

Mà đúng là có ông mọi việc trơn tru thật. Chỉ nửa tháng sau, Công ty trách nhiệm hữu hạn Sơn Hà ra đời. Ngày khai trương, chủ tịch, phó chủ tịch TMy ban nhân dân thị xã, đại diện các ban ngành địa phương đến đủ cả. Ông Chủ tịch chúc mừng:

- Anh Thuận cố gắng thúc đẩy sản xuất địa phương lên nhá. Có anh là chúng tôi yên tâm lắm.

Có ông Thuận đứng tên, Công ty Sơn Hà làm ăn thuận lợi hơn thật. Ông Chủ tịch TMy ban nhân dân thị xã dành cho ông cái hợp đồng cung cấp bàn ghế hội trường ủy ban thị. Trường phổ thông cơ sở cần sắm bàn ghế cho trường, lớp cũng đến ông... Việc nhiều lên, xưởng mộc mở rộng ra, tiền thu về như nước. Ông Thuận luôn được mời ra những lúc cần, luôn được ký tá vào công văn giấy tờ xin nơi này gỗ, xin phòng thuế giảm thuế... Mấy ông bạn cũ ở Bộ tư lệnh quân khu đôi khi ghé qua bảo ông cần gì cứ đến họ. Mỗi lúc như thế Thành béo mừng ra mặt. Hăn lo khoản đãi tiệc tùng và luôn miệng đề nghị "các anh giúp đỡ công ty của anh Thuận em"...

Đương nhiên đồng đội với nhau mấy chục năm vào sinh ra tử các anh ở quân khu giúp thật. Gỗ do các đơn vị quân khu khai thác khi mở đường, lập trại được bán cho Công ty Sơn Hà giá rẻ. Ông Thuận lại được ngân hàng phát triển kinh tế thị xã cho vay ưu đãi lãi suất thấp. Lợi đơn lợi kép cho công ty. Có lần ông còn vô tình cung cấp cho Thành béo một thông tin đem lại cho hăn tiền tỉ. Sốt là một buổi Thành béo xách mấy chai rượu tây đến nhà ông nhờ biếu mấy anh bên quân khu, ông Thuận vui miệng nhắc:

- Này, có lẽ công ty mình phải có kế hoạch chuyển hướng làm ăn đi.

Tôi nghe một ông bạn chiến đấu cũ bên quân khu nói sắp tới Chính phủ sẽ cấm xuất khẩu gỗ để bảo vệ môi trường đấy.

Mắt Thành béo lóe sáng nhưng hăn lại tỏ ra không quan tâm:

- Thế hả bác, chẳng lo đâu bởi mình làm ăn nội địa là chính mà.

Ngay hôm sau, Thành béo đã có mặt tại Hà Nội. Hăn có rất nhiều bạn hàng ở đây. Thông tin về việc Chính phủ sẽ cấm xuất gỗ thúc hăn phải xuống gấp vừa để nắm thêm tình hình, vừa để chào bán gấp số gỗ mới mua được. Hóa ra không phải anh nhà buôn nào cũng vớ được thông tin như hăn. Một "chiến buôn" trong làng xuất khẩu gỗ là giám đốc Công ty Trường Sơn tròn xoe mắt khi nghe hăn thông tin. Với một bề dày kinh nghiệm, ông Trường Sơn bàn với hăn:

- Vấn đề bây giờ không phải là nhồi hết số gỗ ông có trong kho cho các công ty xuất gỗ. Cái quan trọng là phải mua lại khách hàng ngoại của họ.

- Tại sao phải "mua lại" khách hàng ngoại của các công ty kia.

Ông Trường Sơn hạ giọng đủ để Thành béo nghe được:

- Thông thường trong hợp đồng mua gỗ, các công ty ngoại quốc ứng trước 50% trị giá để ta có vốn tổ chức khai thác gỗ rừng bán cho họ.

Mặt khác, trong giao thương quốc tế, nếu có trường hợp bất khả kháng như thiên tai, chiến tranh hay thay đổi chính sách thì khoản tiền ứng trước ấy coi như "tiêu" luôn. Ông hiểu chưa?...

Nghe tới đây thì Thành béo gật gật tỏ ra hiểu. Hai bên thì thăm hồi lâu rồi chia tay hẹn hôm sau bước vào "chiến dịch". Hôm sau, cả hai lên ô tô tới gần khắp các công ty xuất khẩu gỗ xưa nay vốn là khách hàng của Thành béo. Sau khi hứa Trường Sơn sẽ chi 20% trị giá lô

hàng xuất khẩu nếu các công ty chịu nhường hợp đồng ngoại cho Trường Sơn, thì các công ty đã sẵn sàng "bán" khách của họ. Chuyện thật đơn giản, chẳng phải bỏ vốn liếng công sức mà được hưởng khoản 20% trị giá thì ai chẳng ham.

Sau khi có hợp đồng ngoại, phía nước ngoài khẩn trương ứng tiền vào tài khoản của Trường Sơn. Một tháng sau đó Chính phủ ban hành lệnh cấm xuất khẩu gỗ. Đã không được xuất thì khoản 20% trị giá xuất cũng không có. Thế là Thành béo và Trường Sơn ung dung hưởng số tiền thu được từ sự cố bất khả kháng kia.

Chuyện "làm ăn" trên ông Thuận chỉ biết được qua miệng con trai của Thành béo trong một cuộc nhậu "tới bến" giữa hai người. Ông lặng người đi vì cảm giác bị chiếm hữu lợi dụng vì chính ông là người "cấp thông tin" mà Thành béo đã quên ông, thậm chí không bàn với ông "một tiếng" dù ông phải ký tá khá nhiều hợp đồng quan trọng. Thành béo là người khá nhạy cảm. Hẳn nhận ra ngay thái độ của ông cho dù ông không hề mở miệng phản nản, chê trách điều gì. Vì vậy sau đó ông được thưởng một chuyến đi du lịch Thái Lan trong 2 tuần, cộng thêm 1.000 USD tiền tiêu vặt vì "có nhiều công lao đóng góp" cho sự lớn mạnh của Công ty Sơn Hà. Cách xử sự trên làm cho ông Thuận ngày càng gần bó hơn với Thành béo.

Riêng với Thành béo, càng làm ăn, càng thu lợi nhuận nhiều. Song lợi nhuận bao nhiêu cũng không làm dịu cơn thèm khát làm giàu của hắn...

Lệnh cấm xuất khẩu gỗ khiến cho hoạt động kinh doanh của Công ty Sơn Hà chững lại thật. Xưa nay Thành béo lo bán gỗ là chính, sản

xuất đồ gỗ gọi là thôi. Nay cánh xuất khẩu gỗ bị ngưng lại, lấy đâu chỗ để tiêu thụ gỗ cho Sơn Hà. Thành béo như kiến bò trong chảo. Tình thế này cho phép hăn ép giá gỗ với bọn lâm tặc. Hăn biết nếu tìm cách đưa gỗ lọt qua cửa khẩu là ăn đủ. Viễn cảnh về món lợi nhuận siêu ngạch càng thôi thúc hăn sục sạo tìm cách móc nối thiết lập đường dây buôn gỗ xuất khẩu trái phép. Thành béo về Hà Nội bàn với tay Giám đốc Trường Sơn tìm cách xuất lậu gỗ. Hăn nhiều lần theo xe hàng của Công ty Trường Sơn xuống cảng tìm hiểu kỹ lưỡng quy trình kiểm hóa xuất khẩu hàng, quy trình làm việc của hải quan cửa khẩu. Rồi một ngày hăn thăm reo "ơ rê ka! (tìm ra rồi). Đầu trên này hăn yên tâm bởi với uy tín của ông Thuận, Công ty Sơn Hà dễ dàng vay được vốn ngân hàng, thuê xe quân khu, thậm chí gửi gỗ vào các sân bãi của bộ đội. Còn đầu xuất cái quan trọng là qua mặt được hải quan cửa khẩu thì hăn đã có cách. Thế là từ đó, Thành tổ chức mua gỗ của đám lâm tặc, thuê xe quân khu chở về Hà Nội. Hàng đêm các xe gỗ lim, táu, nghiêng gụ, pơmu mang biển quân sự cứ chạy về xuôi.

Khi ông Thuận biết được kiểu làm ăn gian trá của Thành thì đã muộn.

Chuyện ấy bắt đầu từ một ngày Thành béo thuê xe đưa ông Thuận về Hà Nội nói là để gặp một giám đốc công ty xuất nhập khẩu nhà nước bàn chuyện liên doanh. Cuộc gặp diễn ra ở nhà hàng Queen. Ông Thuận hơi ngỡ ngàng trước không khí sang trọng của nhà hàng; Những bàn ăn trải khăn trắng muốt, những tiếp viên nam mặc áo Gile đỏ, sơ mi trắng, quần âu đen, thắt nơ, những tiếp viên nữ mặc

đồ sườn xám đỏ xẻ bên hông rất bạo. Và tại đây ông đã ký cái hợp đồng mà Công ty Sơn Hà sẽ bán gỗ các loại cho công ty xuất nhập khẩu kia để họ sản xuất đồ thủ công mỹ nghệ từ gỗ. Để thực hiện hợp đồng, khi về đến công ty, Thành béo còn đưa ông ký một chứng thư vay ngân hàng thị xã 7 tỉ đồng. Thành giải thích vay để mua gỗ cho gia công hàng. Toàn bộ số tiền vay và vốn liếng của công ty Thành béo tung ra mua gỗ Pơmu - mặt hàng đang rất được giá ở nước ngoài trong lúc Nhà nước cấm khai thác, xuất khẩu. Tuy nhiên, do có móc nối với bọn lâm tặc, dựa vào cái tên ông Thuận nên Thành béo vẫn mua được trên 450 m³ gỗ pơmu đưa về Hà Nội. Tại đây gỗ được đóng vào trong các container thuê của một công ty. Đồng bọn của Thành béo đã móc nối ký bán cho một thương gia Đài Loan. Bọn chúng làm hai hợp đồng một hợp đồng bán gỗ sẽ thanh toán bằng "tiền tươi" theo bill tàu, một hợp đồng giả bán gạch 6 lỗ. Thành và đồng bọn chuẩn bị sẵn 5 container gạch 6 lỗ và mời cán bộ kiểm hóa của Hải quan đến kiểm ra. 5 "công" này được đóng số giả của gỗ. Sau khi hải quan kiểm tra, kẹp chì niêm phong, ký xác nhận, bọn chúng tháo chì, kẹp vào 5 "công" gỗ Pơmu, đàng hoàng mang theo giấy tờ có xác nhận đưa xuống tàu. Đưa trót lọt số hàng gỗ Pơmu đầu tiên đi. Thành béo thu lời cả vài chục ngàn đôla. Chúng đang chuẩn bị lô tiếp sau. Ai ngờ công an kinh tế phát hiện. Thành béo bỏ của chạy lấy người, lặn mất tăm. Chỉ khổ cho ông Thuận, người ký vào các hợp đồng, ký giấy vay tiền lãnh đủ. Ông bị đưa ra tòa và bị án 3 năm tù giam. ...y là ông còn được chiếu cố về những năm tháng cống hiến trong quân ngũ. Ông đã kêu oan khắp nơi

nhưng mọi bằng chứng đều chống lại ông. Giấy trắng mực đen, chữ ông ký vay tiền, chữ ông ký trong hợp đồng, chữ ông viết thư thuê xe quân đội...

Người ta bảo trong cái rủi có cái may. Điều này cũng có vẻ đúng với ông, Thuận. Bởi vì chính trong 3 năm thi hành án ông đã có chút vốn liếng, kiến thức mà sau này ông sống được nhờ đó.

Sở là ở trại ông được giao cho phụ trách một tổ chăn nuôi lo việc cung cấp thịt lợn cho vài trăm phạm nhân và mấy chục cán bộ quản giáo. Việc chăn nuôi cũng như làm ở các tổ ngành nghề khác trong trại đều có định mức lao động hẳn hoi. Mấy tháng đầu, bộ phận chăn nuôi không mấy khi hoàn thành định mức. Mỗi khi sinh hoạt kiểm điểm công việc, ông lại thấy mình như mắc lỗi, như có tội với mọi người. Mà thật, lao động không thiếu, chuối trong vườn, sắn trên đồi vô thiên lủng, nước gạo trong trại dư sức để nuôi đàn lợn... Ông Thuận ức lắm, xưa nay có bao giờ ông chịu bó tay trước nhiệm vụ nào được giao đâu. Ông quyết tâm làm việc này cho tốt, ông nhắn bà vợ trong một lần bà lên thăm nuôi ông: "Gửi cho tôi mấy cuốn sách kỹ thuật chăn nuôi lợn". Bà tròn xoe mắt ngạc nhiên nhưng cũng thực hiện mong muốn của ông. Đọc hết hai quyển sách dạy chăn nuôi ông mới vỡ lẽ hóa ra chăn nuôi lợn là một công việc đòi hỏi kỹ thuật ra trò. Ông liền gặp cán bộ phụ trách đề xuất việc chăn nuôi. Trại xưa nay vẫn theo nếp cũ, theo kiểu tận dụng thức ăn thừa, nước gạo và lao động nhàn rỗi như với chăn nuôi gia đình, lấy công làm lãi. Để có thực phẩm cho mấy trăm con người, hơn thế để có sản phẩm hàng hóa phải làm sao đưa chăn nuôi kiểu gia đình

thành chăn nuôi kiểu công nghiệp, trang trại. Ông vạch ra phương án mở rộng chuồng trại, bố trí lại cơ cấu đàn lợn và tổ chức lại lao động. Thế là những tháng sau đó ông được phép đi những nơi cần thiết để lo thức ăn gia súc, lo chế biến các phụ phẩm cho chăn nuôi. Ông hướng dẫn các phạm nhân trong tổ cách cho ăn, cách chăm sóc đàn lợn. Đàn lợn lớn nhanh trông thấy. Ngay sau tháng chăn nuôi theo khoa học, định mức của trại đã được vượt rất xa. Ngoài việc phục vụ nhu cầu thực phẩm của trại, ông Thuận còn ra quân khu liên hệ cung ứng cho quân đội. Những người đồng đội cũ hiểu ông không có tội trong vụ án năm trước đã tận tình giúp ông. Cho nên công việc của ông rất thuận lợi. Uy tín của ông với cán bộ quản giáo và phạm nhân trong trại được nâng lên.

Ba năm trôi vèo như bóng câu qua cửa sổ. Ông Thuận hết hạn tù, ông trở về với căn nhà cũ. Mấy đứa con đã lớn nhưng việc làm vẫn chưa đâu vào đâu. Nhà mấy ngày, ông đem phương án làm ăn đã ngẫm nghĩ trong thời kỳ ở trại ra bàn với vợ. Rồi hôm sau gom góp mọi vốn liếng chuẩn bị cho sự ra đời một xưởng thức ăn gia súc mang tên Thuận Hưng.

Ngay lập tức xưởng của ông Thuận được sự ủng hộ của địa phương vì phù hợp với phương hướng phát triển kinh tế của tỉnh. Hơn nữa, đáp ứng ngay nhu cầu của thị trường. Sản phẩm làm ra bao nhiêu hết bấy nhiêu. Ông ngược xuôi lo việc tổ chức nguyên liệu. Ngô sắn thì ở huyện bạn, bột cá, bột cua xuống các tỉnh ven biển, các chất làm bột tăng trọng ở tỉnh bên Xưởng của ông phải mở rộng sản xuất và tổ chức thêm các đại lý bán hàng ở các huyện. Các bao thức ăn

gia súc của ông đều có bản hướng dẫn sử dụng, cách cho ăn mà ông đã in sẵn vào bao bì rất thuận tiện cho người mua. Ông còn tổ chức một trang trại chăn nuôi ven thị xã, thu nạp thêm hàng chục lao động địa phương. Ông trở thành tấm gương điển hình về làm kinh tế của tỉnh.

Bây giờ có ai về thị xã cũng thấy một ngôi nhà bốn tầng kiến trúc hiện đại giữa thị xã. Đó là nhà ông Thuận, giám đốc Công ty trách nhiệm hữu hạn Thuận Hưng. Và nếu có dịp tiếp xúc, giám đốc Thuận bao giờ cũng kể lại câu chuyện của mình bằng câu mở đầu: Trong cái rủi có cái may ông ạ...

Nguồn: Hùng

Được bạn: Thành Viên VNthuquan đưa lên
vào ngày: 27 tháng 12 năm 2003