

Sử ký FPT

1988 - 1998

Công ty FPT

Sử ký FPT

1988 - 1998

Hà Nội 9-1998

Mục lục

Lời nói đầu

Phần 1: **Biểu FPT**

FPT ra đời

Con đê của xu hướng đổi mới.....

Sự thai nghén từ một ý tưởng khoa học

Đặt tên khai sinh

FPT trưởng thành và phát triển

FPT trưởng thành và phát triển

Thời kỳ 1988-1990.....

Thời kỳ 1990-1998.....

FPT những con đường chiến lược.....

Lớn và nhỏ.....

Hướng công nghệ thực phẩm

Con đường tin học.....

Về hướng phát triển phần mềm

FPT Hồ Chí Minh

Văn hoá

Phần 2: **Truyện FPT**

Cuộc sống đòi hỏi phát triển KHCN

(Lê Khả Phiêu)

Tuổi trẻ và những ước mơ

(Nguyễn Văn Đạo)

Doanh nghiệp, Gen và môi trường văn hoá VN

(Trương Gia Bình)

Tôi và chúng ta

(Bùi Trí Hùng)

Sự tiến hóa của tổ chức và con người

(Nguyễn Thành Nam.)

Phiếm luận về nỗi buồn

(Đỗ Cao Bảo)

Vai trò Sờ-ti-cô trong lòng người FPT

(Thái thanh Sơn)

Con đường nào dẫn tới thành công

(Hoàng Minh Châu)

Văn hoá và phong cách

(Nguyễn Thành Nam)

Trung tâm đào tạo FPT

(Bùi Việt Hà)

<i>Trung tâm bảo hành trưởng thành và phát triển.</i>	
(Lê Mạnh Thắng)	
<i>Trung tâm bảo hành con số và sự kiện.</i>	
(Nguyễn Thanh Bình)	
<i>FOX một năm nhìn lại.</i>	
(Nguyễn Thu Huệ)	
<i>Trương Gia Bình.</i>	
(Lê Quang Tiến)	
<i>Đỗ Cao Bảo.</i>	
(Khúc Trung Kiên)	
<i>Lê Quang Tiến.</i>	
(Khúc Trung Kiên)	
<i>Bùi Quang Ngọc.</i>	
(Khúc Trung Kiên)	
<i>Truyện anh Châu to.</i>	
(Trần Nam Dũng)	
<i>Anh Phạm Hùng.</i>	
(Lê Thế Hùng)	
<i>Hùng Râu.</i>	
(Nguyễn Khắc Thành)	
<i>SonTT liệt truyện</i>	
(Phan Văn Hưng)	
<i>Trần Thu Hà.</i>	
(Nguyễn Mạnh Hùng)	
<i>Buổi phôi thai.....</i>	
(Trương Gia Bình)	
<i>FPT đã làm thay đổi cuộc đời bạn chưa</i>	
(Ngô Vi Đồng)	
<i>Lần đầu tập buôn bán chính quy</i>	
(Nguyễn Minh Sơn)	
<i>Sản phẩm ăn được đầu tiên của FPT</i>	
(Lê Thế Hùng)	
<i>Hợp đồng thứ hai</i>	
(Đỗ Cao Bảo)	
<i>Những kỷ niệm quê</i>	
(Phạm Anh Đức)	
<i>Cái thừa ban đầu lưu luyến ấy</i>	
(Quỳnh Vân)	
<i>Chuyến tàu FPT.....</i>	
(Lê Hồng Sơn)	

<i>Kỷ niệm một chiều thứ bảy</i>	
(Nguyễn Thị Thu Hương)	
<i>Mười năm trước đây</i>	
(Lê Đình Lộc)	
<i>Những bài học đầu tiên</i>	
(Lê Tiến Hải)	
<i>Kỷ niệm triển khai hợp đồng</i>	
(Phạm Thế Hùng)	
<i>Những ngày đầu thực tập ở FPT</i>	
(Lê Hùng Sơn)	
<i>Luôn hết mình vì công việc</i>	
(Phạm đức hải)	
<i>Cuộc sống ISC</i>	
(Nguyễn Xuân Hải)	
<i>Hoàng đế FPT</i>	
(Trần Văn Trần)	
<i>Chiều thứ bảy</i>	
(Nguyễn Minh)	
<i>Chuyện tình thời Thổ Nhĩ Kỳ</i>	
(Nguyễn Minh)	
<i>Sapa</i>	
(Trần Văn Trần)	
<i>Cô đơn</i>	
(Nguyễn Đức Quỳnh)	
<i>Chuyện xưa nhắc lại</i>	
(Nguyễn Quang Minh)	
<i>Xin việc</i>	
(Hồ Trí Luân)	
<i>Ai về Cửu Long Giang</i>	
(Nguyễn Thành Nam)	
<i>Nó</i>	
(Phạm Minh Hải)	
<i>Mặc Minijup, ngồi xổm trên dư luận mà sống</i>	
(Nguyễn Thanh Bình)	
<i>Tại Sao</i>	
(Phạm Tùng Dương)	
<i>Trở về</i>	
(Trần Quốc Thịnh)	
<i>Oanh vàng</i>	

(Nguyễn Bá Ngọc)

Liên ca múa nhạc kịch.....

Tư vấn tình yêu.....

Những ngày ở Thái Lan.....

(Nguyễn Duy Hưng)

Nhật ký xuyên đại dương

(Hoàng Nam Tiến)

Một lần ở TEXAS.....

(Lã Hồng Nguyên)

Đi sứ sang Lào

(Bùi Trí Hùng)

Nghề nghiệp chúng mình

(Khúc Trung Kiên)

Tặng người đãi cát tìm vàng

(Khúc Trung Kiên)

Vô đề.....

(Phạm Minh Hải)

Hồ thu

(Phạm Minh Hải)

Một téo đời.....

(Phạm Minh Hải)

Số phận

(Nguyễn Khắc Thành)

Tài khoản Tình yêu.....

(Tô Minh Tiến)

Giá mà chỉ có mình em.....

Hạnh phúc.....

Anh yêu em cho đến bao giờ.....

Chỉ vì tiền thưởng.....

(Lê Tô Long)

Nhà thơ FSM.....

(Võ Thanh Phúc)

Trường ca Tô Tuấn.....

(Nguyễn Minh)

Lời nói đầu

Trong suốt 10 năm mồ hôi nước mắt, lao động sáng tạo bi hùng, có biết bao nhiêu giai thoại về FPT, về công việc chúng ta làm, về những con người và những khát vọng. Mười năm FPT là thời gian ngắn ngủi, nhưng các sự kiện, câu chuyện trên đã vượt quá sự hiểu biết của bất cứ ai trong FPT. Nước có nguồn, cây có cội. Chúng ta cần biết cội nguồn và truyền thống của mình để học hỏi kinh nghiệm trong quá khứ, để có thể tự hào về thời gian mà chúng ta đã làm việc, đã sống, đã yêu. 10 năm thành lập là dịp chúng ta làm việc đó. Mỗi người chúng ta ai cũng rất bận rộn với công việc của mình, với công việc kinh doanh không dễ gì tách ra được. Thời gian vô cùng hạn chế, khối lượng công việc lại lớn, cách làm âu cũng mới lạ, cho nên thiếu sót, sai lầm là điều chắc chắn. Đây cũng là nỗ lực đầu tiên của chúng ta trong việc xây dựng sử ký cho FPT. Nếu nó phản ánh phần nào tinh thần FPT cũng đã là một điều may mắn. Tiếp theo sau cuốn Sử ký 1988-1998 lần này, chúng ta sẽ có thời gian bổ sung, hoàn chỉnh trong các lần xuất bản sau. Cùng với đĩa CD FPT-10 năm, phim tài liệu “Sử ký FPT”, cuốn “Sử ký” này dù sao cũng sẽ cung cấp cho các bạn những thông tin chân thật từ những tấm lòng FPT.

Trước hết tôi xin lỗi các bạn về chuyện “Sử ký hay là thương”. Tôi xin chân thành cảm ơn tất cả các bạn đã viết bài. Chính tình cảm nồng cháy của các bạn đối với FPT là nguồn sức mạnh và nguồn cảm hứng để có một FPT ngày nay và đó cũng chính là nguồn sinh lực để FPT trường tồn, làm nên chiến thắng xứng đáng với một dân tộc anh hùng và thông minh.

Chúng tôi cũng rất vui mừng nhận được bài của FPT Small. Tình cảm các cháu là biểu tượng có ý nghĩa cho sự phát triển bền vững của FPT chúng ta.

Tôi xin chân thành cảm ơn các anh, chị Đỗ Cao Bảo, Vũ Thanh Hải, Nguyễn Thành Nam, Lê Thế Hùng, Phạm Minh Hải, Hoàng Minh Châu, Trương Thanh Thanh, Trần Nam Dũng, Nguyễn Khắc Thành, Nguyễn Quang Anh, Phan Văn Hưng, Đỗ Văn Khôi, Lê Mai Anh. Tôi cũng xin chân thành cảm ơn anh Nguyễn Thanh Tâm và nhóm cộng sự của anh đã hết lòng giúp đỡ Công ty. Vì thiếu sự nỗ lực của các anh các chị không thể xuất bản cuốn sử ký này kịp dịp Lễ hội 10 năm FPT.

Chúng tôi cũng chân thành cảm ơn anh Nguyễn Văn Đạo, chị Nguyễn Kim Chi, anh Đào Chí Sảo đã giành tình cảm yêu mến chúng tôi trong suốt những năm vừa qua, thể hiện tình cảm đậm đà trong tác phẩm gửi cho sử ký FPT.

Cuối cùng, tôi xin chúc tất cả chúng ta cùng nhau viết những trang sử ký đẹp hơn và vẻ vang hơn, huy hoàng hơn cho tương lai.

Tổng giám đốc

Trương Gia Bình

Phần thứ nhất

Biểu FPT

fpt ra đời

Đã mười năm rồi, nay đã đến lúc mọi người nhìn lại và đều muốn biết công ty FPT này ra đời như thế nào? Trong một hoàn cảnh lịch sử nào? FPT phát triển ra làm sao? Người FPT họ là ai? Và muốn hiểu nguyên do của những điều đó.

Cũng đã có nhiều người biết và đã cố gắng kể lại. Các thủ lĩnh và những sáng lập viên của Công ty, dưới từng góc độ riêng của tình cảm, tâm hồn sâu lắng, của trách nhiệm và lý trí đã hé mở dần từng phần, từng bộ phận quá khứ của thực thể ấy. Từ đây đã giúp cho mọi người biết được những điều họ rất muốn biết, cảm nhận được những ấn tượng mạnh mẽ để nâng cao niềm tin, và lòng tự hào của họ về những gì tốt đẹp mà FPT đã thực hiện.

Có thể có nhiều lý do, có nhiều yếu tố tạo nên sự ra đời của thực thể công ty công nghệ đó. Nhưng có một điều gần như được khẳng định: FPT ra đời như là một tất yếu của sự kết hợp giữa yêu cầu, đòi hỏi của đất nước và khát vọng vươn lên của trí thức trẻ Việt Nam.

Con đẻ của xu hướng đổi mới

Công ty ra đời gắn với tình hình xã hội nước ta trong những năm 80 của thế kỷ này.

Sau chiến thắng vĩ đại mùa Xuân 1975, một triển vọng sáng sủa tốt đẹp mở ra cho đất nước ta. Miền Nam hoàn toàn giải phóng, đất nước hoà bình thống nhất. Nhân dân cả nước vui mừng, tin tưởng phấn khởi cùng đi lên xây dựng chủ nghĩa xã hội. Đảng ta do Chủ tịch Hồ Chí Minh sáng lập, rèn luyện đã lãnh đạo sự nghiệp ấy với quyết tâm cao. Bề bạn quốc tế ủng hộ. Đó là một thời cơ thuận lợi cho nước Việt Nam phát triển giàu mạnh.

Nhưng rồi dần dần vào cuối những năm 70 và suốt cả thập kỷ 80, những yếu tố gây khó khăn cho nước ta dồn dập ập tới. Đất nước vừa ra khỏi cuộc kháng chiến trường kỳ 30 năm, trên mình còn đầy thương tích và hậu quả đau thương, tiếp bước ngay vào công cuộc xây dựng lớn với bao nhiêu ngổn ngang của mọi sự thiếu thốn. Đất nước có tiềm năng lớn nhưng chưa được khai phá. Nguyên vật liệu cạn kiệt dần. Sự giúp đỡ vô tư, toàn diện của các nước XHCN về của cải vật chất không còn được dồi dào như trước, không chỉ giảm dần mà lại đòi hỏi có điều kiện. Việc xây dựng đất nước ta “đàng hoàng hơn, to đẹp hơn” đòi hỏi nhân dân ta phải tự lực cánh sinh, Công cuộc xây dựng được tiến hành trong điều kiện đất nước độc lập, hoà bình, nhưng bóng đen của chiến tranh xâm lược đang rình rập ở hai đầu biên giới đất nước. Cơ chế bao cấp trì trệ đang đè nặng lên kinh tế Việt Nam.

Do chiến tranh tàn phá khốc liệt, sản xuất lưu thông chưa phát triển, nền kinh tế và cơ sở vật chất của nước ta bị kiệt quệ. Thiên tai bão lụt thường xuyên, mùa màng liên tục thất bát, lương thực, lúa gạo thiếu đói. Nhà máy công xưởng thiếu nguyên liệu. Một bộ phận công nhân, viên chức và đội ngũ trí thức thiếu việc làm, đời sống cực kỳ khó khăn. Lương công chức trong tháng chỉ đủ duy trì cuộc sống tằn tiện của gia đình vèn vèn có 7 ngày, những ngày còn lại mọi người phải làm thêm đủ loại nghề để sống. Nhà nước phải chi một khoản kinh phí lớn trợ cấp thêm cho cán bộ, công nhân viên chức nghỉ việc trước thời hạn. Kinh nghiệm lãnh đạo tổ chức quản lý kinh tế vĩ mô của ta còn thiếu, chậm khắc phục được tình trạng sản xuất đình đốn, lưu thông rối ren, lạm phát đến mức phi mã. Ai cũng còn nhớ năm 1986, lạm phát đạt đến 774,7%. Đất nước rơi vào khủng hoảng kinh tế- xã hội. Trừ một số tầng lớp sống nhờ bao cấp, dựa vào bao cấp và lợi dụng bao cấp có đời sống khá hơn một chút, còn nhìn chung những ai đã kinh qua những tháng năm đó, bây giờ nghĩ lại mới thấy sợ hãi. Người ta không thể hình dung nổi một đội ngũ cán bộ trí thức, trong thời kỳ đất nước có chiến tranh thì được đưa ra nước ngoài đào tạo để thành những kỹ sư, phó tiến sĩ, tiến sĩ, đón trước cơ hội khi đất nước hoà bình về xây dựng Tổ quốc. Khi đất nước hoà bình, họ trở về quê hương xứ sở lại không có “đất dụng võ”, không có việc để thi thố. Ngay tại những cơ quan khoa học lớn như Viện Khoa học Việt Nam (KHAVN), nhiều người cũng phải tự đi kiếm việc làm, hiện tượng lãng phí chất xám, chảy máu chất xám đã diễn ra trong thời kỳ đó.

Tình hình đất nước ấy buộc tất cả mọi người phải suy nghĩ. Những người không có điều kiện và ở dưới đáy thấp của xã hội thì tự an ủi mình trong một hoàn cảnh chung. Những người suy nghĩ nông cạn thì vội

vàng rời bỏ quê hương ra nước ngoài tìm lấy những thiên đường ẩn náu. Còn đa số nhân dân, và toàn thể dân tộc thì suy nghĩ, trăn trở và đặt ra câu hỏi phải làm gì đây để tự cứu nước, cứu mình. Xưa kia, dưới thời đế quốc, phong kiến, nước mất, dân nô lệ, các thể hệ tiền bối không chịu bó tay, với bầu nhiệt huyết yêu nước, ra đi tìm đường cứu nước, cứu nhà. Đảng cộng sản Việt Nam đã lãnh đạo nhân dân theo tư tưởng Hồ Chí Minh làm tròn sự nghiệp ấy. Nay nước đã độc lập, dân đã tự do, lẽ nào chịu cảnh đất nước nghèo hèn, lạc hậu. Không thể được! Phải làm gì đó để hưng thịnh nước nhà. Trách nhiệm trước hết là thuộc về Đảng vì Đảng cầm quyền. Trách nhiệm đồng thời là của nhân dân, trong đó vai trò của đội ngũ trí thức XHCN là rất quan trọng.

Năm 1986, Đại hội VI của Đảng đã họp đề ra đường lối đổi mới toàn diện mở ra bước ngoặt trong sự nghiệp xây dựng CNXH ở nước ta. ý nghĩa lịch sử to lớn của Đại hội này là đã phân tích đúng đắn nguyên nhân của tình hình khủng hoảng kinh tế-xã hội, đề ra các định hướng lớn để từng bước thoát ra khỏi tình trạng đó. Nhiệm vụ trước mắt là phải nhanh chóng xoá bỏ quan liêu, bao cấp, phải tìm cách tháo gỡ khó khăn, ổn định đời sống nhân dân, từng bước phát triển kinh tế văn hoá xã hội, thúc đẩy hoạt động nghiên cứu khoa học, công nghệ. Theo tinh thần đó, Đảng và Nhà nước đã có những chủ trương, chính sách, mà một trong những chủ trương chính sách tích cực lúc đó là cho phép các cấp, các ngành, đoàn thể xã hội, các cơ quan nghiên cứu khoa học... được tự lo đời sống cán bộ, và nguồn kinh phí để trước tự nuôi sống mình sau là để có vốn hoạt động.

Nghị định 268 của Chính phủ lúc đó đã cụ thể hoá chủ trương của Đảng, Nhà nước, có tác dụng mở đường cho các cơ quan Nhà nước, kể cả các cơ quan khoa học thực hiện ký kết các hợp đồng kinh tế. Điều đó đã tạo ra khả năng cho việc thực hiện kết hợp nghiên cứu khoa học, nhất là khoa học ứng dụng với hoạt động sản xuất kinh doanh, nhằm giải quyết việc làm, tạo vốn giải quyết đời sống khó khăn và đưa cán bộ khoa học vào cuộc sống thực tế để tìm đề tài và hướng nghiên cứu mới. Đường lối, chủ trương đó quả là một cơ hội rất tốt để cho các cơ quan khoa học, đặc biệt là Viện KHVN - Trung tâm khoa học tự nhiên lớn nhất nước ta, với một hệ thống các viện nghiên cứu mạnh, kịp thời nắm bắt. Trong Viện KHVN, có thể nói Viện Cơ học, do GS.TS Nguyễn Văn Đạo lúc đó là Phó viện trưởng Viện KHVN, kiêm Viện trưởng, là một trong những đơn vị đầu tiên, nắm bắt đúng tư tưởng, nhanh chóng triển khai thực hiện ký kết các hợp đồng trong nước và nước ngoài, phục vụ nghiên cứu và sản xuất. Trong Viện Cơ học có nhiều phòng nghiên cứu và đã lập nhiều tổ, nhiều nhóm chuyên môn đi tìm kiếm các hợp đồng. Một trong các tổ chuyên môn đó là Nhóm Trao đổi Nhiệt và Chất (TĐNC), không lâu sau đó trở thành tiền thân của công ty FPT.

Sự thai nghén từ một ý tưởng khoa học

Trên đời này đã có nhiều ý tưởng. Mọi ý tưởng mà hợp trào lưu, xu hướng thì đều trở thành tốt đẹp. Cũng có nhiều ý tưởng viển vông, cũng có nhiều ý tưởng khoa học. ý tưởng về CNXH của ba nhà XHCN vĩ đại hồi đầu thế kỷ XIX là C.H Xanh xi môn, S.Phurie, R.ôoen đã trở thành không tưởng, vì không thực tế. ý tưởng của C.Mác- Ph.Ăng ghen về CNXH được nêu ra vào những năm 1840 - 1948 là khoa học và đã trở thành hiện thực cuộc sống. Như vậy, ý tưởng mà hợp xu hướng là ý tưởng khoa học.

Trở lại với FPT, công ty này được sinh ra không chỉ là kết quả xu hướng đổi mới như trên đã nói, mà chủ yếu, trực tiếp từ những đầu óc năng động, biết tìm tòi đổi mới của những nhà khoa học lãnh đạo Viện khoa học Việt Nam, và của những cán bộ trong Nhóm TĐNC.

Nhóm TĐNC thuộc Viện Cơ học được thành lập tháng 6-1986, do yêu cầu ký kết các hợp đồng kinh tế. Tên của Nhóm thể hiện một cách chung nhất, tính chất, nhiệm vụ và các hoạt động của nó. Bởi vì theo quan niệm của những người trong Nhóm, thì đó vừa là tên chuyên môn khoa học mà họ được đào tạo vừa phản ánh quy luật trao đổi nhiệt chất trong đời sống. Tất cả các hiện tượng quan trọng nhất trong đời sống xảy ra cùng với quá trình trao đổi nhiệt và chất. Chẳng hạn như ăn hay uống, sấy hay điều hoà, chế biến hay bảo quản... tất cả đơn giản đều là trao đổi nhiệt và chất. Vì vậy, tên nhóm ấy thật ấn tượng, phù hợp cho mọi người, mọi lĩnh vực và không giới hạn ý tưởng của mọi người trong Nhóm làm một cái điều gì đó có ích lợi cho đất nước, gia đình và bản thân họ.

Những người tham gia đầu tiên trong nhóm chỉ có: Trương Gia Bình, Phạm Hùng, Nguyễn Hồng Phan và Lê Thế Hùng, đều tốt nghiệp khoa Toán cơ ở các trường Đại học tổng hợp ở Liên Xô. Sau đó trong

khoảng thời gian 1986-1988, tham gia nhóm còn có Nguyễn Trung Hà, Nguyễn Văn Thắng, Trần Đức Nhuận, Nguyễn Minh Sơn, Nguyễn Văn Cư và Nguyễn Văn Ninh. Nhóm được thành lập từ sáng kiến của Trương Gia Bình và do anh lãnh đạo. Anh tốt nghiệp đại học vào bảo vệ luận án PTS Toán lý tại trường tổng hợp mang tên Lô-môn-ô-xốp(MGU), gia nhập viện cơ học năm 1982 và sau hai năm làm cộng tác viên tại Viện toán Skelov Viện hàn lâm khoa học Liên Xô, năm 1985 anh về nước. Lúc đó, những người ở Viện Cơ học và trong nhóm anh Bình thường trầm trồ với những câu hỏi đại loại như vì sao đất nước mình nghèo đói? Tại sao những trí thức trẻ được đào tạo cơ bản tại các trường đại học nổi tiếng của Liên Xô, Hung ga ri... về nước lại không thể nuôi được chính bản thân mình? Trong khi đó họ tràn trề nhiệt huyết với hy vọng trở thành một “tiêu” trường phái Sedop ở Việt Nam về cơ học và các môi trường liên tục. Họ trầm trồ suy tư, nhưng cho đến trước khi lập Nhóm TĐNC chưa thể lý giải được một cách rõ ràng. Mục đích lập Nhóm ban đầu chủ yếu là để thực hiện các hợp đồng với mong muốn là kiếm được tiền nuôi nhau để tiếp tục làm khoa học. Tại một quán nước gần khu nhà 208D Đội Cấn, trụ sở cũ của Viện Cơ học, nhóm của họ đã đưa ra mục tiêu đó.

Trên thực tế, Nhóm TĐNC cũng đã làm được một số việc và cũng đã có những thành công nhất định cả về nghiên cứu khoa học và ứng dụng khoa học vào thực tiễn. Dưới sự chỉ đạo của GS. TS Nguyễn Văn Đạo, GS.TS Nguyễn Văn Điệp và sự lãnh đạo của PTS Trương Gia Bình, Nhóm TĐNC đã có những hợp đồng với lò phản ứng hạt nhân Đà Lạt về tải nhiệt, lắp đặt hệ thống sấy lạnh Nhà máy thuốc lá Đồng Nai, điều hoà ở nhà máy thuốc lá Thanh Hoá, lắp đặt máy kem Bim Sơn. Nhóm đã tích lũy được một số kinh nghiệm trong việc vừa triển khai thực hiện các hợp đồng theo các đề tài nghiên cứu chuyên môn, vừa kiếm được số tiền không nhỏ so với đồng lương cán bộ thời bao cấp. Đóng góp quan trọng nhất của Nhóm TĐNC có lẽ là ở chỗ đã tạo được một dấu ấn ban đầu về khả năng hoạt động thực tiễn của các cán bộ nghiên cứu khoa học cơ bản, những người mà trong thời kỳ đó dưới con mắt của xã hội là không biết làm gì ngoài việc đọc sách và tranh luận những điều xa vời ở tận đầu tận đuôi. Cùng với nhóm nghiên cứu khác của nước ta tham gia các hoạt động thực tiễn, Nhóm TĐNC đã góp phần tạo ra phong trào cán bộ nghiên cứu khoa học cơ bản ở các viện, trường đại học chuyển từ việc nghiên cứu trong bốn bức tường kín mít mang nặng tính chất kinh viện để đến với thực tiễn cuộc sống năng động đang đòi hỏi nhiều tài năng, nhiệt huyết.

Đối với những người lãnh đạo, thành công nữa của Nhóm TĐNC là đã giúp cho họ suy ngẫm và có căn cứ để tổ chức hoạt động nghiên cứu khoa học có hiệu quả trong điều kiện giao thời đất nước từ thời kỳ bao cấp chuyển sang mở cửa. Trong điều kiện mà điều gì cũng mới mẻ, nhìn đâu cũng thấy cơ hội mới, thì đòi hỏi phải có những hình thức tổ chức thích hợp bao gồm những nhà khoa học tâm huyết, có trình độ chuyên môn cao, đa năng và rất năng động. Bởi vì, tâm huyết và năng động để thường xuyên tìm kiếm, phát hiện không sờn lòng nản chí những phát minh, sáng kiến. Am hiểu sâu sắc và bao quát chuyên môn để nhanh chóng chuyển hướng phát triển.

Những kết luận ấy đã được dùng làm cơ sở để chọn lựa, tập hợp đội ngũ để hình thành cơ cấu tổ chức mới. Tổ chức ấy phải được tạo dựng theo mô hình vừa nghiên cứu khoa học vừa sản xuất kinh doanh đáp ứng yêu cầu thực hiện các hợp đồng đang phát triển theo quy mô lớn và chuẩn bị cho các hợp đồng khác lớn hơn đang mở ra cả ở trong nước và ngoài nước.

Do tính hợp lý và phù hợp xu thế trong các hoạt động của mình mà Nhóm TĐNC nhanh chóng thu hút thêm nhiều người tài giỏi. Thành phần gia nhập Nhóm đã được mở rộng ra ngoài Viện Cơ học và Viện KHVN. Các anh Lê Vũ Kỳ, Lê Quang Tiến, sau nhiều năm giảng dạy tại khoa Vật lý Học viện kỹ thuật quân sự (lúc đó ở Vĩnh Yên) đã làm thủ tục chuyển công tác về các cơ quan ở Hà Nội, tìm đến gia nhập nhóm của anh Bình. Anh Nguyễn Thành Nam sau 8 năm đèn sách tại trường MGU với bằng Phó tiến sĩ Toán cơ, cũng vừa về nước, đang trong quá trình tìm kiếm môi trường làm việc đầu tiên và cũng đến với nhóm anh Bình. Rồi anh Nguyễn Chí Công đang là cán bộ chủ chốt của Viện Tính toán và Điều khiển (nay là Viện Công nghệ thông tin); anh Bùi Quang Ngọc, đang là Phó trưởng Khoa Tin học, Đại học Bách khoa Hà Nội; anh Võ Mai đang là cán bộ chủ chốt về tin học tại Viện Kỹ thuật vũ khí, Bộ Quốc phòng; anh Đỗ Cao Bảo là cán bộ phần mềm chủ chốt tại Cục tác chiến tại Bộ quốc phòng và cũng là cộng tác viên của Phòng Trí tuệ nhân tạo, Viện Tính toán và Điều khiển. Tất cả họ tìm đến liên kết với nhau trong nhóm của anh Trương Gia Bình bằng những con đường: bạn bè thân thiết, bạn học, bạn đồng niên; bằng sự giới thiệu của những người làm cầu nối; bằng sự nổi tiếng về sự năng động của nhóm và

bằng sự nổi tiếng của từng cá nhân một khi đã “lọt mắt xanh” của anh Bình. Họ thường tìm đến với nhau trao đổi, đàm đạo ở trụ sở Viện Cơ học, phòng đánh bóng bàn 30 Hoàng Diệu, hoặc nhà riêng của từng người để thực hiện công việc cho những hợp đồng khoa học, kinh tế. Sự tâm đầu ý hợp, tinh thần lao động nghiên cứu khoa học say mê, sự cảm thông của những người “cùng hội, cùng thuyền” đã dần dần giúp cho các thành viên trong Nhóm TĐNC nảy sinh những ý tưởng vươn cao bay xa vượt ra ngoài phạm vi khuôn khổ chật hẹp của Nhóm TĐNC.

Cùng với nảy sinh những ý tưởng muốn làm cái gì đó to lớn có ý nghĩa trong khoa học, việc Nhóm TĐNC thực hiện các hợp đồng, nhất là hợp đồng lớn mang tầm quốc tế có ý nghĩa sâu xa trong việc tự nó phá bỏ mình để đi tới lập một tổ chức cao hơn. Hợp đồng trao đổi thiết bị giữa Viện KHVN và Viện Hàn lâm khoa học Liên Xô (KHLX) như là một yếu tố xúc tác, một động lực thúc đẩy nhanh quá trình ấy.

Lúc đó Viện KHVN, cơ quan chủ quản của Viện Cơ học đang được Viện Hàn lâm KHLX đỡ đầu. Trước kia Viện Hàn lâm KHLX giúp Viện KHVN đào tạo cán bộ, kinh phí đi lại và máy móc thiết bị nghiên cứu khoa học. Vào đầu những năm 80, Liên Xô gặp khó khăn về kinh tế, lại bị các nước phương Tây bao vây nhiều mặt trong đó có mảng khoa học công nghệ. Quan hệ một chiều “bao cấp” giữa bạn và ta rất mặn mà trước đây thì đến nay không thể thực hiện được nữa. Bằng sự cảm thông và với tấm lòng ân nghĩa biết ơn, Viện KHVN vừa tự mình khắc phục khó khăn, nhưng cũng hết sức cố gắng làm một việc gì đó để giúp bạn. Khoảng đầu năm 1988, Viện sĩ Nguyễn Văn Đạo đã ký kết với Viện Hàn lâm KHLX một hợp đồng trao đổi thiết bị. Theo thỏa thuận hai bên, ta cung cấp máy tính hiện đại của phương Tây và các nước Đông Nam á cho Viện Hàn lâm KHLX, để đổi lấy vật tư sắt thép thiết bị và phương tiện vận tải của Liên Xô. Hợp đồng này Viện KHVN giao cho Viện Cơ học trực tiếp thực hiện. Đền lượt mình, Viện Cơ học nhắm vào thực lực khả năng và giao việc thực hiện hợp đồng cho Nhóm TĐNC. Nhóm này nếu giữ nguyên hình thức tổ chức và phương thức hoạt động như cũ thì sẽ không thể nào đáp ứng được yêu cầu. Và lại Trương Gia Bình, người rất quyết tâm để thực hiện bằng được hợp đồng này, lại cho rằng, việc đứng tên Viện Cơ học để tiếp tục ký kết và thực hiện các hợp đồng làm ăn trong giai đoạn tiếp theo là hoàn toàn không thuận tiện cho Nhóm TĐNC. Cần phải có một tổ chức riêng, tên riêng tương xứng, phù hợp và có tư cách pháp nhân. Tất cả những yếu tố trên tổng hợp lại vào chính thời điểm giữa năm 1988 tạo ra cơ hội để một công ty khoa học ra đời dựa trên cơ sở tổ chức của Nhóm TĐNC.

Đặt tên khai sinh

Mùa Hè năm 1988, nhất là sau Đại hội Tin học Việt Nam lần thứ nhất, công việc xúc tiến để thành lập công ty của nhóm Trương Gia Bình đặt ra khẩn trương. Có hai vấn đề lớn trước mắt phải giải quyết: Thứ nhất là phải thu hút thêm lực lượng tin học vào công ty, thứ hai là giải quyết công việc của nhóm tin học trong công ty sẽ như thế nào trong giai đoạn đầu.

Về lực lượng, đến mùa Thu 1988, ngoài Nhóm TĐNC của Viện Cơ học, đã có 6 người tin học đầu tiên xin gia nhập FPT trong những hoàn cảnh khác nhau, Võ Mai là bạn của Võ Hồng Nam (em chị Võ Hạnh Phúc), Nguyễn Trung Hà đệ tử của anh Bình ở Viện Cơ học, Thành Nam là bạn Trung Hà và cùng học ở MGU với anh Bình, anh Bùi Quang Ngọc là bạn học của anh Bình, còn anh Nguyễn Chí Công thì là người nổi tiếng và có uy tín trong giới tin học Việt Nam bấy giờ và anh Ngọc là người giới thiệu anh Công theo yêu cầu của anh Bình, Đỗ Cao Bảo là người đã lọt mắt xanh của anh Bình trong Đại hội Tin học Việt Nam lần thứ nhất.

Tới thời điểm đó, bộ khung của FPT đã được hình thành theo ba nhóm: nhóm Viện Cơ học, nhóm Cơ Điện Lạnh và nhóm Tin học đang trong giai đoạn hình thành với số lượng trên chục người.

Về nhiệm vụ của nhóm Tin học, vì nó đang trong buổi hình thành, cho nên phải thảo luận rất nhiều trong các cuộc họp. Các cuộc họp diễn ra liên miên trong những buổi tối hoặc ngày chủ nhật, lúc thì ở 30 Hoàng Diệu, khi thì ở nhà anh Công (làng Kim Liên) khi ở nhà anh Trung Hà (phố Hàng Bông) và thường có sự tham dự của anh Trương Gia Bình và anh Lê Vũ Kỳ. Chủ đề các buổi học vẫn xoay quanh vấn đề là nhóm Tin học sẽ làm gì trong FPT và sẽ làm gì trong việc thực hiện hợp đồng với Viện Hàn lâm KHLX. Nhiều ý kiến đặt câu hỏi: Nhóm anh Trần Đức Nhuận thì đã có hướng làm các hệ thống điều hoà trung tâm; Nhóm TĐNC thì đã có hướng công nghệ thực phẩm. Vậy nếu thành lập Công ty, thì 6 người trong Nhóm Tin học sẽ làm gì?

Sau nhiều cuộc họp và thường kết thúc vào 2 giờ sáng, anh Bình đã đưa ra ý kiến và mọi người đi đến kết luận là Nhóm Tin học sẽ làm nhiệm vụ “Test” (kiểm tra) máy tính trước khi xuất sang Liên Xô, còn tất cả công việc khác sẽ tính sau.

Vào cuối mùa Thu 1988, những yếu tố “thiên thời, địa lợi, nhân hoà” cho thành lập công ty đã chín muồi, nhưng còn một trở ngại cuối cùng phải vượt qua là những thủ tục cần thiết. Số là khi đó, theo quy định của Chính phủ, chỉ có cơ quan Nhà nước cấp bộ và ngang bộ mới được quyền thành lập công ty cấp 1, và bất cứ công ty nào cũng phải có cơ quan chủ quản. Theo quy định ấy thì chỉ riêng Viện Cơ học không đủ pháp nhân cơ quan chủ quản thành lập công ty. Thủ tục thành lập công ty trực thuộc Viện KHVN cũng rất khó khăn vì tính chất của công ty với nhiệm vụ của Viện đó. Vậy thì phải tìm cho sự ra đời của công ty một cơ quan chủ quản hợp hiến hợp pháp. Được sự đỡ đầu của GS Viện sĩ Nguyễn Văn Đạo - một yếu nhân của nền khoa học Việt Nam, anh Bình đã quyết định lựa chọn đứng dưới trướng của Viện Nghiên cứu Công nghệ quốc gia (NCCNQG) do GS.TS Vũ Đình Cự làm Viện trưởng. Viện này là cơ quan ngang bộ và có nhiệm vụ chuyển giao công nghệ hiện đại, cũng như sáng tạo các công nghệ mới, công nghệ cao cho Việt Nam.

Thời điểm này Việt Nam đang bị cấm vận, nhất là cấm vận về công nghệ, nên Viện NCCNQG được hưởng quy chế đặc biệt về bảo mật và an ninh quốc gia như Bộ Nội vụ và Bộ Quốc phòng. Anh Vũ Đình Cự là người có công lớn trong việc sáng chế ra công cụ rà phá bom mìn từ trường của Mỹ phong toả cảng Hải Phòng và bờ biển miền Bắc ngay trước khi có Hiệp định Pari năm 1973 về lập lại hoà bình ở Việt Nam. Cho đến năm 1988, anh Cự vẫn sống một mình tại phòng xếp đầu cầu thang lên tầng 3 một toà nhà của Đại học Bách khoa Hà Nội dùng làm phòng thí nghiệm. Phòng độ 14m², kê một bàn làm việc, hai cái ghế ngồi, một tủ sách, còn chỗ ngủ là mặt sàn nhà. Anh Cự tự nấu lấy ăn, chủ yếu là mì ăn liền cho đơn giản. Cuộc sống riêng của một nhà khoa học và đã từng là anh hùng mà như thế đó. Có như thế bấy giờ anh mới trở thành Phó chủ tịch Quốc hội phụ trách về công tác khoa học. Sở dĩ phải nói hơi kỹ về anh Cự, vì anh là người cầm bút ký quyết định thành lập công ty. Đã đến mức ấy rồi, nhưng chỉ riêng Viện NCCNQG cũng chưa thể hoàn toàn bảo đảm. Cần phải thực hiện một sự liên kết cho phù hợp với thực tế. Bởi vì, tuy xin đứng dưới cờ của cơ quan anh Cự, nhưng nhóm của anh Bình lại thuộc biên chế chính thức của Viện Cơ học thuộc Viện KHVN. Trong nhóm của anh Bình lại có người thuộc Liên hiệp các xí nghiệp lắp máy thuộc Bộ Xây dựng. Do vậy công ty ra đời phải mang danh là sản phẩm của sự liên kết giữa ba đơn vị ấy.

Với một quyết tâm cao, cuối cùng cái gì đến ắt phải đến. Ngày 13-9-1988, Viện trưởng Viện NCCNQG đã ký Quyết định số 80-88 QĐ/VCN thành lập công ty lấy tên là Công ty Công nghệ chế biến Thực phẩm gọi tắt là Công ty Công nghệ Thực phẩm và giao cho anh Trương Gia Bình làm Giám đốc. Vì sao Công ty lại có tên khai sinh như vậy?

Thật ra cái tên này do anh Vũ Đình Cự gợi ý. Tên khai sinh có chữ công nghệ? Điều đó dễ hiểu, vì danh nghĩa nó thuộc Viện NCCNQG. Tất cả các Viện, đơn vị nằm trong Viện NCCNQG theo quy định bắt buộc đều phải có chữ “công nghệ”. Chẳng hạn như Viện công nghệ vi điện tử, Viện công nghệ Laser, Công ty xuất nhập khẩu công nghệ... Còn vì sao lại có chữ “thực phẩm”? Hồi đó ở Việt Nam chỉ chấp nhận tên công ty phải rõ ràng chức năng, nhiệm vụ của mình, tên công ty phải trùng với hoạt động chính của nó, mà không được đặt tên chung chung. Khi được anh Vũ Đình Cự hỏi hướng Công ty hoạt động trong lĩnh vực nào, thì anh Trương Gia Bình trả lời là muốn làm trong lĩnh vực công nghệ mới như công nghệ sấy, công nghệ tin học, tự động hoá... Anh Cự liền gợi ý thế thì chỉ có ngành chế biến thực phẩm là có đủ loại công nghệ nói trên và đề nghị đặt tên khai sinh cho Công ty như đã nêu trên. Thấy nó phù hợp với hướng Công ty hoạt động ban đầu và đặc biệt phù hợp với quan điểm, mục tiêu do Đại hội VI của Đảng nêu ra, nên anh Bình đã đồng ý chấp thuận. Thời kỳ ấy, Đảng ta xác định rằng, nông nghiệp là mặt trận hàng đầu, toàn xã hội phải tập trung mọi nỗ lực để bảo đảm đủ lương thực nuôi sống xã hội. Chấp nhận cái tên ấy chắc chắn sẽ gặp nhiều thuận lợi trong thương trường, cũng như trong cuộc sống của thời mới mở cửa.

Cuối cùng trong tên khai sinh của Công ty vì sao lại có chữ FPT? Khi đó ở nước ta có tâm lý chuộng đặt tên nước ngoài cho các công ty. Bất cứ công ty nào cũng phải đặt tên tiếng anh để giao dịch quốc tế một phần, nhưng cái chính là để cho mới lạ, cho oai và để bề quảng cáo. Theo trào lưu ấy, Công ty Công

nghệ chế biến Thực phẩm liền được dịch sang tiếng anh là The Food Processing Technology Company. Nếu như vậy, theo thông lệ tên tắt tiếng anh của công ty phải là FOODPROTECHCO hoặc FOPROTECH hay là FPTC. Một cuộc trưng cầu ý kiến dân chủ đặt ra cho việc đặt tên này. Có ý kiến của thành viên cho rằng, để dễ nhớ, dễ gọi thì tên công ty bằng tiếng anh chỉ nên giữ 3 âm tiết như một số công ty trên thế giới thường gọi: ADIDAS, IBM, MERCEDES... Và lại chữ cái “C” (company) là danh từ chung, không nên đưa thêm âm tiết đó vào tên Công ty. Do đó tên Công ty chỉ nên gọi là FPT. Thấy hợp lý, đề nghị trên được mọi người chấp nhận. Từ đó tên Việt, tên tiếng Anh của Công ty đã được đưa vào quyết định.

Giải thích vì sao chọn FPT, sau này GS.TS Nguyễn Văn Đạo, Giám đốc Đại học quốc gia Hà Nội có nói: “Mục tiêu lâu dài của FPT là hoạt động trong lĩnh vực tin học ứng dụng. Song, bước đầu nên chọn công ty sao cho dễ được chấp nhận của xã hội khi đó và thu hút sự chú ý của nước ngoài với mục tiêu nhân đạo. Cuối cùng mọi người đã chọn tên “Công ty Công nghệ Thực phẩm FPT”.

Khi tên đã được đặt, hướng hoạt động đã xác định, các nhà lãnh đạo công ty bắt tay vào viết cương lĩnh, điều lệ. Anh Trương Gia Bình là người nêu ý tưởng và cùng với anh Phạm Hùng soạn thảo cương lĩnh, điều lệ Công ty. Những văn bản này được soạn tại bàn trà đặt cạnh bàn bóng bàn nhà 30 Hoàng Diệu. Lúc đầu thì gọi là quy chế nội bộ, về sau thì được gọi như là điều lệ của FPT. Nội dung của cương lĩnh, điều lệ có một nguyên tắc đáng chú ý: “FPT mong muốn trở thành một tổ chức kiểu mới, hùng mạnh bằng nỗ lực lao động sáng tạo trong khoa học kỹ thuật và công nghệ, góp phần hưng thịnh quốc gia, đem lại cho mỗi thành viên của mình điều kiện phát triển đầy đủ nhất về tài năng, một cuộc sống đầy đủ về vật chất, phong phú về tinh thần”. Tuy chỉ trong phạm vi một công ty bé nhỏ lúc đầu, nhưng nguyên tắc ấy đã phản ánh bản chất, mục tiêu phấn đấu chung của CNXH. Thực tiễn hoạt động của công ty FPT đã làm đúng theo nguyên tắc đó. Cho đến nay 10 năm đã qua, phương châm đó vẫn còn giá trị và đang được tiếp tục phát huy. Gần đây do tình cờ mà các nhà lãnh đạo công ty đã phát hiện ra bản thảo đầu tiên của cương lĩnh, điều lệ. Nguyên văn của phương châm trên đã được khắc thành những dòng chữ vàng trên bức tường đá đặt trước Trụ sở công ty FPT, 37 Láng Hạ.

Song song với việc soạn thảo điều lệ là việc tổ chức sáng tác Logo cho Công ty. Bản Logo đầu tiên được chọn là do ý tưởng của anh Bình, anh Lê Vũ Kỳ và anh Phạm Hùng đề xuất. Đó là bản Logo ấn tượng mang tính riêng biệt và đậm nét á Đông và bao hàm các chữ cái đầu của tên những người sáng lập. Logo này đẹp, ấn tượng nhưng bi lụy. Nó như là biểu tượng của 4 giọt lệ rời nhau được ghép lại như một kiểu chữ Hán rườm rà, đa nghĩa. Vì vậy về sau không dùng Logo này nữa. Thay vào đó là Logo mới mà ngày nay Công ty đang dùng như mọi người đã biết.

Sau nhiều ngày chờ đợi cuối cùng ngày ra mắt chính thức của Công ty cũng đã đến. Khi có Quyết định thành lập, FPT vẫn chưa có trụ sở chính thức. Giám đốc Trương Gia Bình quyết định lấy một trong 2 phòng của gia đình ở 30 Hoàng Diệu làm trụ sở tạm thời. ở phòng đó đã diễn ra nhiều sự kiện quan trọng: là nơi tụ họp của Nhóm nhiệt và chất; nơi mở lớp tin học đầu tiên và văn phòng tạm thời đầu tiên của công ty FPT. Nhà chật, người mỗi ngày thêm đông, nhưng không khó khăn nào ngăn cản được tinh thần làm việc của họ. Một công ty thành lập không vốn liếng, không tài sản cố định, không có trụ sở văn phòng thật là “vạn sự khởi đầu nan”.

Đề ra mắt Công ty, trưa ngày 15-9-1988, anh Bình và chị Hạnh Phúc tổ chức một bữa tiệc tại phòng chơi bóng bàn trong sân vườn khu nhà ở và làm việc của Đại tướng Võ Nguyên Giáp. Đại tướng là ba đẻ chị Phúc và là bố vợ anh Bình. Gọi là tiệc nhưng chỉ có bún chả, không có bia, rượu. Các thành viên đến dự đông đủ: Ngoài vợ chồng anh Bình, dự tiệc còn có:

- Lê Vũ Kỳ, cán bộ biệt phái của Viện Năng lượng nguyên tử QG;
- Nguyễn Trung Hà, cán bộ Viện Cơ học, Viện KHAVN;
- Đào Vinh, cán bộ Viện Cơ học, Viện KHAVN;
- Bùi Quang Ngọc, giáo viên Đại học Bách Khoa;
- Nguyễn Thành Nam, cán bộ Viện Cơ học Việt Nam;
- Đỗ Cao Bảo, đại uý Bộ Quốc phòng;

- Võ Mai, đại úy Bộ Quốc phòng;
- Phạm Hùng, cán bộ Viện Cơ học, Viện KHAVN;
- Lê Thế Hùng, cán bộ Viện Cơ học, Viện KHAVN;
- Nguyễn Chí Công, cán bộ Viện Tính toán và Điều khiển, Viện KHAVN;
- Nguyễn Hồng Phan, cán bộ Viện Cơ học Việt Nam;
- Nguyễn Văn Thắng, cán bộ Viện Cơ học Viện KHAVN;
- Lê Quang Tiến, đại úy, giáo viên Học viện Kỹ thuật quân sự, Bộ Quốc phòng;
- Trần Đức Nhuận, cán bộ Liên hiệp các xí nghiệp lắp máy.

Theo đó thì số thành viên của FPT lúc đầu thành lập là 14 người. Sau đó anh Phan và anh Thắng nhanh chóng tách ra khỏi hoạt động FPT, nên có thể coi số thành viên chính thức đầu tiên của FPT chỉ có 12 người.

Chị Phúc tuy không là thành viên của FPT nhưng đã giúp chồng làm việc của Văn phòng Công ty trong những ngày đầu. Vì vậy bữa tiệc này do chị tổ chức và đạo diễn. Với một nhóm nhỏ ngồi dưới tán cây rộng trong khu vườn nhà Đại tướng Võ Nguyên Giáp, họ vui vẻ và liên tưởng đến vai trò của FPT. Họ tự ví Công ty của họ như một đội du kích nhỏ trong khu rừng chiến khu cách mạng đang bàn bạc kế hoạch chuẩn bị cho những trận tập kích lớn trong lĩnh vực khoa học công nghệ.

Để sớm đi vào hoạt động, Công ty phải có con dấu. Con dấu sẽ khẳng định và làm tăng giá trị tên tuổi và pháp lý của Công ty. Giám đốc Trương Gia Bình đã giao cho anh Đào Vinh, Trưởng phòng tổng hợp, và anh Lê Quang Tiến đi làm con dấu. Anh Vinh vốn là Chánh văn phòng của Viện Cơ học, thạo các thủ tục hành chính nên chịu trách nhiệm lo giấy tờ. Lê Quang Tiến quen biết nhiều bên ngành Nội vụ nên đi làm mẫu khắc con dấu.

Con dấu Công ty được sử dụng trong việc gửi ba công văn đầu tiên về xin cán bộ. Một trong số đó là công văn gửi Bộ Quốc phòng để xin đại úy Lê Quang Tiến về công tác tại công ty FPT, do chị Võ Hạnh Phúc soạn thảo. Căn cứ vào công văn này, Bộ Quốc phòng đã có quyết định cho Lê Quang Tiến chuyển ngành từ Học viện Kỹ thuật quân sự về thẳng công ty FPT. Sau đó anh Cự đã khiển trách anh Bình về việc ký gửi công văn và xin cán bộ về Công ty không đúng quy định Nhà nước. Sau đó con dấu đã được quản lý chặt chẽ, thường xuyên để trong tủ ở căn phòng nhà anh Bình.

Việc thành lập Công ty FPT là một bước tiến mới của ý tưởng táo bạo. Tuy số thành viên còn ít (12 người), các bộ phận chính chưa nhiều (4 bộ phận), nhưng bộ khung của FPT về tổ chức và con người đã vững chãi. Đây là một sự nỗ lực lớn lao của các nhà khoa học trẻ trong nhóm anh Bình để biến ý tưởng thành hiện thực.

Tất cả những ai đã từng sống và làm việc ở Công ty FPT, trước đây cũng như hiện nay, đã ra đi hay còn ở lại, đều không thể quên những gương mặt của những người tham gia sáng lập FPT. Đó là anh Trương Gia Bình - thủ lĩnh, là giám đốc, nhân vật số 1, giỏi trong chuyên môn và có tài trong tổ chức và lãnh đạo Công ty. Đó là Lê Vũ Kỳ, nhân vật số 2 của Công ty trong buổi đầu mới thành lập và đã có công lao lớn đối với FPT. Đó là Lê Quang Tiến, người có tài kinh doanh, giữ nhiều chức vụ của FPT từ trước đến nay, người mà mỗi bước trưởng thành của cá nhân đều gắn với sự trưởng thành của tập thể và của Công ty. Đó là Nguyễn Trung Hà, cố vấn của giám đốc, người có nhiều đóng góp trong việc hoạch định phương hướng của công ty. Đó là Nguyễn Chí Công, một thủ lĩnh tin học đầu tiên của FPT, là người có tầm nhìn chiến lược và có kiến thức uyên thâm về hầu hết các lĩnh vực của Tin học, có nhiều đóng góp cho Công ty về phát triển hướng tin học. Đó là anh Trần Đức Nhuận, một kỹ sư lắp máy nổi bật bởi tính thực tiễn rất cao, có công lao trong việc thực hiện thành công các hợp đồng. Đó là Lê Thế Hùng, người kiên trì và có nhiều đóng góp cho hướng công nghệ thực phẩm. Đó là Phạm Hùng, người luôn luôn có ý tưởng tốt đẹp và đầu óc sáng tạo trong việc thảo ra điều lệ và logo của Công ty. Đó là Bùi Quang Ngọc, người có cá tính mạnh mẽ, là linh hồn và thủ lĩnh của FPT về tin học. Đó là Nguyễn Thành Nam, người đã có công lao đóng góp xây dựng tinh thần Công ty và phát triển Phần mềm FPT. Đó là Võ Mai, người có công xây dựng nên bộ phận kỹ thuật phần cứng của FPT, người đã giới thiệu, bảo lãnh cho một số

người vào làm việc ở FPT. Đó là anh Đào Vinh, người quản trị giỏi của FPT, người làm Trưởng phòng tổng hợp Công ty một thời gian dài. Đó là TS Ngô Huy Cận, người đã đảm đương phụ trách bộ phận Trao đổi nhiệt và chất của FPT. Đó là Nguyễn Hồng Phan, và Nguyễn Văn Thắng - những thành viên mà tên tuổi không thể thiếu trong Nhóm TDNC. Đó là Đỗ Cao Bảo là người có triển vọng trong Bộ Quốc phòng, đã dám hy sinh quyền lợi riêng vì tin học và lập trình của Công ty v.v...

Tất cả họ đều rất xứng đáng được ghi tên tuổi, sự nghiệp trong sử vàng của công ty FPT.

Tuy nhiên, công lao chính trước tiên là thuộc về những nhà lãnh đạo hai cơ quan khoa học lớn lúc đó: Viện KHAVN và Viện NCCNQG. Đó là GS.TS Nguyễn Văn Đạo; GS.TS Vũ Đình Cự; GS.TS Nguyễn Văn Điệp... Riêng GS.TS Vũ Đình Cự, đã ký quyết định thành lập một công ty mà không có một thành viên nào của FPT nằm trong biên chế cơ quan Viện NCCNQG do anh quản lý. Điều đó chứng tỏ rằng, ngay từ sớm, GS Vũ Đình Cự rất tin tưởng đội ngũ cán bộ trẻ của FPT, mà có lẽ trước hết đặt niềm tin vững chắc vào quyết tâm, ý chí cũng như trí tuệ của các anh Trương Gia Bình, Lê Vũ Kỳ...

Ngược lại, đối với những người trực tiếp lãnh đạo và tham gia sáng lập FPT, thì vai trò to lớn của các vị GS,TS nói trên luôn luôn được khẳng định. Trong tâm trí và tình cảm của họ, các anh Vũ Đình Cự và Nguyễn Văn Đạo luôn luôn được kính trọng và đề cao. Chính Giám đốc Trương Gia Bình, bây giờ là Tổng giám đốc Công ty, mỗi khi nói tới các Viện sĩ đó, như nói tới những người anh cả, người cha đỡ đầu, cha nuôi của Công ty phát triển đầu tư công nghệ FPT với tình cảm đầy kính trọng, tự hào.

fpt - trưởng thành và phát triển

Sau khi ra đời, sự trưởng thành và lớn mạnh của FPT được thể hiện trên ba mặt chính. Thứ nhất là những nhiệm vụ, kế hoạch nghiên cứu khoa học và thực hiện các hợp đồng kinh tế. Thứ hai là sự phát triển về trình độ quản lý Công ty. Thứ ba là xây dựng, phát triển đội ngũ cán bộ, con người - một yếu tố quyết định sự lớn mạnh của FPT. Cả ba mặt này được kết hợp chặt chẽ với nhau và thực hiện đồng thời dưới sự lãnh đạo của Ban Tổng giám đốc.

Có thể hình dung quá trình trưởng thành và phát triển của Công ty qua 2 thời kỳ: Thời kỳ Công ty lấy tên Công nghệ chế biến Thực phẩm FPT (1988-1990) và thời kỳ Công ty phát triển Đầu tư công nghệ FPT (1990-1998).

Thời kỳ vượt qua thử thách những năm 1988-1990

Cũng cần phải nói tới một vài bộ phận có trước khi thành lập Công ty. Bởi vì một số bộ phận đó có liên quan đến việc mở rộng và phát triển tổ chức của FPT.

Một đơn vị được thành lập gần như đồng thời với FPT, có mối liên hệ “máu thịt” với FPT đó là Phòng Thí nghiệm Hỗn hợp Việt Xô. Nó là kết quả phối hợp của các nỗ lực trước đó của Nhóm TĐNC của Viện Cơ học Việt Nam với Viện Trao đổi Nhiệt và Chất Minxcơ (Liên Xô). Các cán bộ của phòng phần lớn là thành viên của Nhóm TĐNC. Ngoài ra một số cán bộ của Viện Cơ học cũng được bổ sung vào Phòng này như Ngô Huy Cẩn, Nguyễn Văn Xuân, Trần Thị Thu Hà.

Trên cơ sở đó, ngày 01-11-1988, công ty FPT được tiếp nhận phòng chuyên môn này và thành lập Phòng nghiên cứu TĐNC. Cán bộ của Phòng gồm có Ngô Huy Cẩn, Phạm Hùng, Lê Thế Hùng, Nguyễn Hồng Phan, Nguyễn Văn Thắng, Nguyễn Văn Xuân, Trần Thu Hà... và do anh Ngô Huy Cẩn phụ trách, làm Trưởng phòng. Anh Cẩn là Tiến sĩ Cơ học, trung tá quân đội, là một nhà khoa học chân chính, tham gia đào tạo nhiều phó tiến sĩ cho đất nước.

Phòng được giao nhiệm vụ triển khai các hoạt động công nghệ thực phẩm của công ty FPT, nghiên cứu, thiết kế các dây chuyền công nghệ sấy nông sản phẩm, phối hợp với xí nghiệp cơ điện lạnh để lắp đặt các dây chuyền trong thực hiện các hợp đồng công nghệ chế biến thực phẩm. Kết quả của nó là đã chuẩn bị đủ những điều kiện cho việc ký kết hợp đồng chuyển giao công nghệ và lắp dây chuyền chế biến dưa bột với Tổng Công ty rau quả Việt Nam (VEGETEXCO) và với Viện TĐNC Minxcơ (Liên Xô). Sau một thời gian phục vụ cho FPT, toàn bộ Phòng này được đưa trở lại Viện Cơ học vào đầu năm 1990. Ngay từ đó, đã bộc lộ dấu hiệu về tính không phù hợp của xu hướng công nghệ thực phẩm với mục tiêu Tin học của FPT. Tuy nhiên lãnh đạo Công ty vẫn tiếp tục duy trì hoạt động hướng này. Vì vậy, một bộ phận FPT được tách ra hình thành Phòng Thí nghiệm nghiên cứu Thực phẩm.

Có lẽ đây là đơn vị ngoại lệ, bất đắc dĩ nên không có quyết định thành lập, không có người phụ trách chính thức. Người ta chỉ biết nó tồn tại trong FPT qua đăng ký với Viện NCCNQG 2 đề tài: Nghiên cứu công nghệ chế biến bèo hoa dâu và công nghệ chế biến bột HV. Mặc dù đã có nhiều cố gắng để tạo ra một vài sản phẩm, trong đó đáng kể nhất là bột dinh dưỡng RIDIELAC HV, nhưng các kết quả đó không đủ đặt nền móng cho một hướng kinh doanh chủ đạo lâu dài.

Bộ phận Cơ Điện Lạnh được hình thành từ trước như anh Trần Đức Nhuận, anh Ninh, anh Cừ được điều từ Liên hiệp các xí nghiệp lắp máy (thuộc Bộ Xây dựng) về công ty FPT. Hai tháng sau, ngày 12-10-1988, bộ phận cơ điện lạnh có quyết định thành lập Xí nghiệp Cơ Điện Lạnh trực thuộc công ty FPT. Xí nghiệp này là đơn vị liên doanh giữa Viện Cơ học, Viện NCCNQG và Liên hiệp Xí nghiệp lắp máy thuộc Bộ Xây dựng. Xí nghiệp có nhiệm vụ triển khai hướng công nghệ lạnh và điều hoà không khí.

Trong ngày 01-11-1988 từ bộ phận Tin học, Công ty đã quyết định lập Trung tâm Dịch vụ Tin học (ISC). Công tác ở Trung tâm này gồm các anh: Nguyễn Chí Công, Bùi Quang Ngọc, Võ Mai, Nguyễn Thành Nam, Nguyễn Trung Hà và Đỗ Cao Bảo, do anh Nguyễn Chí Công phụ trách. Anh Nguyễn Chí Công là một chuyên gia đầu ngành lúc đó về phần cứng ở Hà Nội, trước đó công tác tại Viện Tính toán Điều khiển thuộc Viện KHVN. Trung tâm Dịch vụ tin học có nhiệm vụ đảm đương một mảng công nghệ

hiện đại tiên tiến, đồng thời chịu trách nhiệm thực hiện hợp đồng trao đổi thiết bị với Viện Hàn lâm KHLX. Lúc thành lập văn phòng Trung tâm vẫn ở 30 Hoàng Diệu. ở đó đã tiến hành một khoá học về phần cứng trên máy PC do anh Nguyễn Chí Công trực tiếp đào tạo. Cũng ở đó với chiếc máy tính XT đầu tiên của FPT, Trung tâm đã in những dòng đầu tiên cho Công ty trên phần mềm tiếng Việt.

Để giúp cho Ban giám đốc, ngày 01-11-1988 Công ty chính thức thành lập Phòng Tổng hợp. Anh Đào Vinh, trước đó là Chánh văn phòng Viện Cơ học được điều sang Công ty phụ trách văn phòng FPT. Tham gia công tác văn phòng có Lê Quang Tiến, Nguyễn Trung Hà (Trợ lý giám đốc), Trần Thu Hà (thư ký) và sau đó bổ sung thêm Nguyễn Chính Nghĩa.

Phòng tổng hợp có nhiệm vụ chuẩn bị các cơ sở hậu cần cho hoạt động của Công ty, tổng hợp tình hình và giúp cho Ban giám đốc đề ra phương hướng hoạt động của Công ty. Phòng đã có nhiều đóng góp quan trọng cho FPT ngay từ đầu và bảo đảm cho Công ty phát triển liên tục.

Như vậy, đến cuối năm 1988, Công ty đã kiện toàn một bước tổ chức bảo đảm cho việc thực hiện nhiệm vụ theo hai định hướng: Công nghệ chế biến Thực phẩm và Tin học. Số cán bộ đã đông, công ty đã có 4 đơn vị, ngày 20-11-1988, Công ty quyết định chuyển đại bản doanh từ 30 Hoàng Diệu về Trụ sở Viện Cơ học tại 224 Đội Cấn. Trước khi chuyển đến địa điểm khác, Công ty đã tổ chức thi tuyển thư ký. Việc tuyển thư ký được Phòng Tổng hợp chuẩn bị, và lãnh đạo Công ty tiến hành lựa chọn cẩn thận. Điều kiện đưa ra khá cao: Thông thạo tiếng Anh, giỏi nghiệp vụ thư ký và phải được thử thách một thời gian. Chị Thu Hà là người duy nhất trong số 7 người dự thi đã trúng tuyển.

Giữa năm 1989, FPT kết nạp thêm bộ phận Điện tử công suất “PROFEL” do anh Phạm Gia Dũng phụ trách. Bộ phận này chỉ hoạt động trong Công ty hơn một năm, sau đó tách ra và trở lại Viện NCCNQG như cũ.

Công ty đã tương đối “đủ lông đủ cánh” và “an cư” một bước sau khi chuyển ra 224 Đội Cấn. Nhưng vốn liếng để “lập nghiệp” thì đang còn tay trắng. Vốn liếng duy nhất khi thành lập Công ty là những gì đã tích lũy được sau vài năm làm hợp đồng của Nhóm TĐNC. Số vốn đó cũng chẳng đáng bao nhiêu. Không những thế Giám đốc Bình và Trợ lý Trung Hà phải bán mỗi tháng một chỉ vàng lấy trong số vốn để phát lương cho anh em mới chuyển vào. Vốn liếng dần dần cạn kiệt, hợp đồng ngày một khó kiếm. Có những tháng anh Lê Quang Tiến phải về quê Vĩnh Phú nhờ vợ vay tiền để phát lương cho Công ty. Thời kỳ đó bộ phận kinh doanh của FPT phải làm đủ các việc khác nhau để có thể duy trì hoạt động của Công ty. Công ty có thực hiện hợp đồng bán máy tính cho Học viện Quốc phòng và Cục Bản đồ, hợp đồng bán ô tô cho Công ty Thương nghiệp Vĩnh Phú, giải quyết được một bước khó khăn, nhưng không căn bản.

Vấn đề đặt ra lúc đó là FPT phải có tiền. Nhưng lấy tiền ở đâu? đi vay? vay ai? ai có thể tin tưởng dám cho mấy anh khoa học trẻ tuổi tay trắng mà chỉ toàn mơ tưởng đầu đầu vay tiền. Rốt cuộc là từng con người và cả tập thể trong Công ty phải tự lo lấy. Vì vậy mục tiêu hoạt động lúc này của FPT là phải kiếm tiền. Công việc phát triển tổ chức tạm dừng lại một bước. Và lại trong thời gian năm 1989, Giám đốc Trương Gia Bình - người quyết định về tổ chức, đi học tập, nghiên cứu ở Đức 1 năm.

Hoạt động kinh doanh kiếm tiền lúc này vẫn phải dựa vào các hợp đồng. Một số hợp đồng đã triển khai trước kia, nay tiếp tục duy trì như sấy thuốc lá ở Nhà máy Thuốc lá Đồng Nai, Thanh Hoá; lắp đặt thiết bị lạnh cho Đài truyền hình Trung ương, Nhà Rùa Hồ Tây... đáng kể là FPT đã ký với một nhà máy ở Kiếp (Liên Xô) hợp đồng thiết kế, chế tạo dây chuyền chế biến bột chuối, đưa để chuyển giao công nghệ cho Tổng công ty rau quả Việt Nam. Công ty có lập bộ phận Điện tử công suất làm được một số tủ điều khiển cung cấp cho các trạm bơm ở Hải Hưng, nhưng thu nhập không đáng bao nhiêu. Trong Công ty có một nhóm dự định lắp đặt thiết bị cửa và mài đá nhưng cũng bị tan rã trong trứng nước vì chưa có được công nghệ và thiết bị cần thiết. Có lẽ do tình hình đó mà một số đã chuyển qua buôn bán, thương mại trong nước. Các anh Lê Vũ Kỳ, Lê Quang Tiến, Nguyễn Trung Hà phải tổ chức buôn bán lòng vòng đủ thứ để lấy tiền nuôi FPT.

Bất cứ cái gì có lãi là buôn. Từ ống đồng, sắt thép xây dựng, mô tơ điện cho đến ga cho máy lạnh, lưỡi cưa kim cương, ống cống... khi biết buôn bán lung tung anh Vũ Đình Cự đã khiển trách và yêu cầu FPT chỉ được làm khoa học, công nghệ thôi. Lúc đó anh Đào Vinh đã phải giải trình bằng một ví von rất chân thực: “FPT như người con được bố mẹ cho ra ở riêng, nhưng đến cả cái rế, cái xoong, cái nồi, cái bát, cái

đũa cũng không có? Vậy thì việc làm đầu tiên của người con phải là sắm cho được cái bát, cái đũa, cái xoong cái nồi... rồi mới nghĩ đến chuyện học hành và làm công nghệ”.

Tình hình khó khăn ấy chỉ được khắc phục vượt qua khi vay được vốn để thực hiện hợp đồng với Viện Hàn lâm KHLX.

Việc thực hiện hợp đồng cung cấp máy tính cho Liên Xô có lẽ là hợp đồng quan trọng bậc nhất của FPT trong những năm 1988-1990. Tính chất quan trọng của nó là cả về chính trị, kinh tế, không chỉ cho công ty mà còn cho cả nước. Chính vì vậy mà FPT được sự ủng hộ, giúp đỡ của các đồng chí lãnh đạo cấp cao của Nhà nước. Đồng chí Đỗ Mười lúc đó đã có lời phê vào một bản đề nghị các ông Thống đốc Ngân hàng (Cao Sĩ Kiêm), Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư (Đỗ Quốc Sam), Bộ trưởng Bộ Tài chính (Hoàng Quy), Bộ trưởng Bộ Thương mại (Hoàng Minh Thắng) hết sức giúp đỡ ông Vũ Đình Cự trong việc thực hiện hợp đồng này, điều đó có nghĩa là giúp đỡ FPT. Căn cứ vào tính chất trao đổi thiết bị khoa học và công nghệ giữa Viện khoa học Việt Nam và Viện Hàn lâm khoa học Liên Xô, Đại tướng Võ Nguyên Giáp, Phó Thủ tướng chính phủ đã quyết định miễn thuế nhập khẩu và xuất khẩu cho hợp đồng này.

Phía Viện Hàn lâm KHLX cũng đánh giá cao việc hợp đồng này vì đã góp phần phá vỡ thế cấm vận về công nghệ tin học của Mỹ đối với Liên Xô. Cũng chính nhờ hợp đồng này mà Viện sĩ Marchuk đã tái đắc cử chức Chủ tịch Viện Hàn lâm KHLX sau khi hứa trang bị cho mỗi Viện sĩ một máy vi tính Olivetti.

Về phía công ty FPT, nhờ hợp đồng này đã không chỉ tạo ra sự đột biến lớn về tiềm lực vốn kinh tế lúc đó, mà còn tạo ra những tiền đề rất quan trọng cho sự phát triển của FPT về sau. Bởi vì không có nó thì sẽ không thể phát triển được bộ phận tin học như ngày nay.

Thực hiện hợp đồng với Viện Hàn lâm KHLX, còn giúp cho FPT quan hệ bạn hàng với các nước TBCN về mặt tin học. Trong năm 1989 FPT đã đặt quan hệ với hãng Olivetti, một hãng sản xuất máy tính hàng đầu của Châu Âu để nhập máy của họ, xuất cho Liên Xô. Vào đầu thời kỳ đất nước mới mở cửa, công việc này là rất mới mẻ và đầy rẫy những khó khăn. Những cán bộ FPT vừa học, vừa làm, bèn gan vượt mọi khó khăn.

Thắng lợi đó là của chung Công ty, nhưng có công lao lớn của những người tham gia chính là các anh Trương Gia Bình, Lê Vũ Kỳ, Lê Quang Tiến, Nguyễn Trung Hà...

Trong thời gian này còn có một hợp đồng trong nước tương đối lớn là hợp đồng thiết kế và lắp đặt hệ thống điều hoà không khí cho Trường quay Đài truyền hình Việt Nam với số tiền khoảng 500.000 USD. Thắng lợi hợp đồng này có ý nghĩa ở chỗ là trong 14 nhà thầu chỉ có FPT được chấp nhận. Mặt khác đó là thắng lợi của ưu thế giải pháp kỹ thuật - giải pháp điều hoà không khí, đã được dự tính và chuẩn bị kỹ lưỡng và có giá trị thực tiễn. Thắng lợi của hợp đồng này là do sự đóng góp của các anh Trần Đức Nhuận, Nguyễn Thành Nam, Lê Thế Hùng và Đỗ Cao Bảo.

Đầu năm 1990 xuất hiện cơ hội mới liên quan đến xuất khẩu vi tính thu đồng rúp chuyển nhượng(RCN), rất rẻ ở Liên Xô. RCN là đồng tiền quy ước được sử dụng trong thương mại giữa các nước XHCN và có giá trị rất cao (1 RCN = 0,65 USD). Nhưng do Liên Xô xuất siêu cho các nước XHCN nên RCN ở đây dư thừa và không biết dùng làm gì. Thông qua xuất khẩu vi tính, Công ty đã thu được nguồn lợi rất quan trọng trong thời kỳ đầu này trên cơ sở chênh lệch giá trị của RCN ở Liên Xô và Việt Nam. Điều đó không chỉ lợi cho FPT mà còn rất lợi cho nhà nước.

Tiến thêm một bước nữa, ngày 08/10/1990 FPT ký hợp đồng dùng RCN thu được nhập 300 ô tô tải IFA từ Đông Đức. Đây là thời kỳ bức tường Berlin sụp đổ. Đông Đức và Tây Đức sát nhập. Cơ hội ngàn năm có một này cho phép FPT, thông qua rúp chuyển đổi, đổi một máy tính lấy gần hai chiếc xe ô tô tải IFA. Thành phố Đà Nẵng thời gian đó đã náo loạn với đoàn xe IFA do FPT nhập về.

Do việc trao đổi kinh doanh thương mại, ký hợp đồng trong nước và ngoài nước nên những năm 1989-1990, vốn của FPT đã khá lên. Ban giám đốc Công ty đã quyết định mua sắm trang thiết bị máy móc như xe máy, ô tô, để đi lại làm việc. Rất không may là họ đã mua phải những thứ quá cũ không dùng được. Trong khi đó từ Giám đốc đến nhân viên Công ty vẫn phải thực hiện chế độ lao động “ngày thứ bảy cộng sản” và “thắt lưng buộc bụng” trong chi tiêu ăn uống. Họ khuôn vác hàng từ các công tơ nơ như “cửu

vạn”, nhưng bữa ăn trưa cũng chỉ toàn mỳ tôm, nhưng mọi người vẫn vui vẻ, không một ai kêu ca. Cả Công ty như một tổ ấm gia đình. Mùa hè 1989, mọi người cùng kéo nhau ra bãi biển Đồ Sơn. Tết năm đó, Công ty tụ tập đón nguyên Ủy viên Bộ Chính Trị, Phó Thủ tướng Đồng Sĩ Nguyên đến chúc Tết. Công ty đã nghĩ đến việc xin đất xây nhà cho cán bộ nhân viên và xây cất trụ sở. Khu nhà ở tập thể của công ty ở phường Cống Vị với diện tích 3.150m², Trụ sở Công ty đồ sộ hiện nay trên lô đất 2.700m² ở Láng Hạ chính là kết quả của việc xin cấp đất trong thời kỳ đó.

Cuối năm 1989 đầu năm 1990, yêu cầu phát triển tổ chức, lập chi nhánh ở phía Nam đã được đặt ra. Được đồng chí Đồng Sĩ Nguyên nhiệt tình giúp đỡ tạo điều kiện, Ban giám đốc thu xếp cử người vào thành phố Hồ Chí Minh chuẩn bị lập chi nhánh FPT.

Ngày 13-3-1990, chi nhánh FPT thành phố Hồ Chí Minh chính thức ra đời đánh dấu một bước phát triển về chất và lượng của FPT. Thực ra ngày tháng thành lập chi nhánh công ty là lấy ngày khắc con dấu, còn chính thức hoạt động thì phải đến tháng 10 -1990, khi có đủ nhân sự.

Người có vai trò đầu tiên ở chi nhánh là chị Trương Thanh Thanh. Chị được Giám đốc Trương Gia Bình giao nhiệm vụ giữ con dấu và tìm người, tuyển cán bộ. Sau đó lần lượt có Nguyễn Minh Sơn, giáo viên dạy ở trường Đại học Tổng hợp thành phố Hồ Chí Minh; anh Hoàng Minh Châu học ở Nga về; anh Ngô Vi Đồng, chuyên gia vi tính, và Vương Mạnh Sơn, giảng viên Đại học Tổng hợp vừa ở Nga về. Cả 5 người tạo thành một ê kíp đầu tiên của FPT-TP Hồ Chí Minh (FPT - HCM) đặt Trụ sở 84 Trần Quốc Thảo. Sau đó một thời gian trụ sở chi nhánh FPT - HCM chuyển đến 72 Nguyễn Văn Trỗi, Q3. Giám đốc chi nhánh là anh Hoàng Minh Châu.

Chi nhánh có 3 bộ phận chính là đội bảo vệ do anh Công Dân phụ trách, bộ phận phần mềm do anh Nguyễn Quốc Hùng đảm nhận và trung tâm giảng dạy vi tính do Vương Mạnh Sơn phụ trách. Hoạt động lúc đầu của chi nhánh chủ yếu là bảo vệ 1000 máy đánh chữ Olivetti, tiếp thị chào hàng bán máy đánh chữ, dạy vi tính và triển khai các hợp đồng.

Về đội ngũ con người đến năm 1993, chi nhánh FPT - HCM tổng cộng chưa đến 30 người. Sau 5 vị “khai quốc công thần”, lớp thứ hai đến chi nhánh công ty có thêm Quốc Hùng, chị Hiếu, anh Văn, chị Lan, anh Thắng, anh Tuấn Hùng, anh Ngọc Châu, anh Hùng Anh, anh Ân, anh Thế Anh, chị Mai, chị Toan... Thế hệ nhân viên trẻ thứ ba đến chi nhánh FPT là những năm 1994 -1995. Họ hầu hết là sinh viên các trường đại học. Trong số đó có thể kể đến lớp nhân viên phần mềm. Đến lúc này FPT - HCM đã có khoảng 50 người.

Giai đoạn tăng trưởng nhanh nhất của chi nhánh là những năm 1996-1997. Thời gian này Công ty khuyến khích hoạt động kinh doanh và hàng loạt cơ sở mới được mở: Cơ sở 120 Ký Con (13-10-1995), cửa hàng Mobile phone 606 Trần Hưng Đạo (13-4-1996), cơ sở 90 Nguyễn Thị Minh Khai (3-1997) và cơ sở 75 Lê Thị Hồng Gấm (4-1997). Tính đến cuối năm 1997, FPT - HCM đã có tới 140 nhân viên chính thức và cộng tác viên dài hạn.

Về kinh doanh, doanh số của chi nhánh tăng không ngừng: 13 tỷ đồng 1993, 28 tỷ năm 1994, 48 tỷ năm 1995, 90 tỷ năm 1996 và 110 tỷ năm 1997. Có thể thấy đó là sự tăng trưởng với tốc độ chóng mặt.

FPT thành phố Hồ Chí Minh cũng quan tâm và coi trọng phong cách văn hoá STCo trên các mặt văn nghệ, thể thao qua các hội diễn, lễ hội và tổ chức câu lạc bộ bóng đá, các giải bóng đá, các trận giao hữu bóng đá...

Như vậy, sự ra đời và không ngừng phát triển của FPT - HCM đã góp phần tăng thêm sự lớn mạnh của Công ty. Có được kết quả này, cán bộ công ty và cán bộ công nhân viên chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh biết ơn đồng chí Đồng Sĩ Nguyên - người đã giúp công ty mở mặt trận phía Nam thành công. Mở ra chi nhánh FPT - HCM là mở ra cả mặt trận to lớn đầy triển vọng, song cũng đầy khó khăn về vốn cán bộ làm thị trường. Đến năm 1990, Công ty đã đứng trên 2 chân của mình chiếm lĩnh thị trường Nam, Bắc để vươn mạnh tầm tay ra thị trường quốc tế.

Thời kỳ tiếp tục đổi mới để phát triển 1990-1998

Từ giữa năm 1990, Công ty chuyển trụ sở cơ quan về một toà nhà của Trường PTTH Giảng Võ vừa mới thuê được. Toà nhà đẹp nằm bên bờ hồ lộng gió. Tại đây, sự bề thế của toà nhà mang dáng dấp kiến trúc hiện đại làm cho bộ mặt của công ty FPT đang được khẳng định. Một phòng lớn thiết kế hiện đại để nghiên cứu, triển khai các hoạt động hợp đồng và sửa chữa các thiết bị tin học. Một phòng lớn để làm nơi làm việc cho các bộ phận nghiệp vụ văn phòng, tài vụ, xuất nhập khẩu, phòng Giám đốc và kho hàng. Còn Xí nghiệp Cơ Điện Lạnh vẫn ở lại Đội Cấn để gần Xưởng cơ khí của Viện cơ học và chuẩn bị tách khỏi công ty FPT để thành lập đơn vị độc lập trực thuộc Viện NCCNQ. Phòng TĐNC, do tiềm lực cán bộ và khả năng tài chính cũng như hướng phát triển của Viện Cơ học nên đã được đưa trở lại Viện Cơ học.

Đến thời kỳ này định hình phương hướng SXKD của Công ty đã rõ hơn. Công ty không hoạt động hướng công nghệ thực phẩm nữa mà hướng chủ đạo là tin học.

Ngày 27-10-1990, Công ty đã đổi tên thành Công ty Phát triển Đầu tư Công nghệ FPT. Tên giao dịch quốc tế: The Corporation for Financing and Promoting Technology. Nhìn vào tên tiếng Việt và tiếng Anh cũng thấy có vấn đề là đặt tên như thế nào để chúng ta vẫn giữ được logo FPT nhưng không lấy tên là công nghệ Thực phẩm mà là phát triển đầu tư. Khi bàn bạc với anh Vũ Đình Cự, Viện trưởng lúc bấy giờ không muốn dùng cụm từ “Đầu tư” như Financing đứng đầu cho nên đã đảo lại là cụm từ “Phát triển” đứng đầu.

Cùng với việc đổi tên thì năm sau, năm 1991, Công ty đã đổi logo FPT như ngày nay. Việc đổi logo cũng là một cuộc trưng cầu dân ý. Một đồng chí được giao nhiệm vụ sáng tác một số mẫu rồi dán lên bảng và mọi người phải ký vào mẫu nào mà mình thích nhất. Mẫu đang dùng hiện nay là mẫu được nhiều người thích nhất, có 13 chữ ký.

Quá trình hoạt động tự nó khẳng định hướng công nghệ điều hoà không khí do anh Nhuận chỉ huy đã có quan điểm khác là không muốn thương mại mà muốn đi vào sản xuất. Còn hướng Công nghệ thông tin cho rằng phải nhanh chóng tạo dựng cơ sở vật chất ban đầu để lấy đà trong tương lai, nhanh chóng vươn lên chiếm lĩnh thị trường. Từ đây Công ty FPT đã tách ra làm hai mảng Tin học và Cơ Điện Lạnh. Lúc đầu Phòng điện tử công suất đi với Xí nghiệp Cơ Điện Lạnh sau đó đã tách ra và sát nhập với Viện Công nghệ Vi điện tử thuộc Viện NCCNQ.

Thời gian đóng tại Trường Giảng Võ, Công ty cũng đã đông vui. Buổi trưa Công ty tổ chức nấu cơm cho mọi người cùng ăn. Ăn trưa cũng là một buổi sinh hoạt sống động, sau khi ăn là các anh tụ tập và cãi nhau về mỗi chủ đề, nhưng chẳng ai thắng, chẳng ai thua. Hồi đó những người được mệnh danh là cãi “hung” nhất có anh Hùng Râu, anh Nam, anh Mai và Nguyệt Minh con gái anh Ngọc. Hồi đó sếp Ngọc được “thủ trưởng” là vợ anh bắt hàng ngày đưa đón con gái đi học, đồng thời là để “buộc” chân sếp, cho nên buổi trưa cháu thường ăn cơm với CBCNV. Thấy thế anh em hay trêu bố con cháu, Bố không cãi nổi, nhưng cháu thì chấp cả Công ty, chẳng ai trêu chọc thế nào để nó phải chịu.

Tình hình sản xuất kinh doanh ngày càng phát triển, việc xuất khẩu máy tính sang Liên Xô đòi hỏi Công ty thành lập tổ kiểm tra chất lượng hàng hoá trước khi xuất và trước khi chuyển cho khách hàng trong nước, lúc đó cũng là thời điểm anh Đức, anh Hùng về công tác tại Công ty và được Ban giám đốc giao cho anh Mai phụ trách mảng này.

Ngày 28-1-1992 Trạm Dịch vụ bảo hành trực thuộc Trung tâm Dịch vụ tin học ISC được thành lập, đến 28-5-1993 thành lập Trung tâm Bảo hành và tách khỏi ISC. Đã đến lúc chúng ta bán ra nước ngoài và trong nước đã nhiều máy tính. Việc sửa chữa đã thôi thúc Công ty chúng ta lập ra một tổ rồi đổi thành trung tâm. Có lúc cán bộ Công ty phải kéo nhau sang Liên Xô để bảo hành máy.

Do nhu cầu đào tạo tin học trong các trường PTTH và đại học, trước đó ngày 16-8-1990 Trung tâm Đào tạo được thành lập do anh Nguyễn Hoài Phương phụ trách. Công việc đào tạo và phổ cập tin học cũng bắt đầu được đề cập đến, sau này phát triển mạnh mẽ và có uy tín trên thị trường Hà Nội, anh Bùi Việt Hà tiếp tục công việc này. Vào những năm 90 của thế kỷ này đã bắt đầu có những nhu cầu về đưa công nghệ thông tin vào các hoạt động quản lý và SXKD... Nhu cầu xã hội đủ lớn cho nên Công ty đã cho

ra đời đơn vị đào tạo tin học. Song nhu cầu xã hội ngày càng khẳng định sự cần thiết cho nên Trung tâm Đào tạo mới lớn mạnh như ngày nay.

Từ khi thành lập đến năm 1991, Công ty cũng chẳng được sự chỉ đạo cụ thể nào về hoạt động SXKD của cơ quan chủ quản, chẳng ai nhắc nhở việc đóng thuế má gì cả. Sau khi tìm hiểu, Ban giám đốc mới biết là hoạt động SXKD phải đóng thuế nhưng cũng không biết là phải đóng những thuế gì. Công ty cử người đến Phòng thuế Công nghiệp Cục thuế Hà Nội để tìm hiểu, sau đó làm các thủ tục đóng thuế. Các đơn vị SXKD khác của Viện cũng mời cơ quan thuế đến làm việc.

Ra đời Nghị định 268 cũng là lúc ra đời ồ ạt các kiểu hoạt động kinh tế làm đúng cũng có làm sai cũng có. Các cơ quan chức năng đã phải tiến hành kiểm tra các hoạt động tài chính và SXKD hàng loạt các đơn vị. Đây cũng là lúc cán bộ, nhân viên Công ty không khỏi lo lắng, vì có quá nhiều đoàn kiểm tra. Cơ chế thì chưa rõ ràng, chế độ tài chính, thuế đối với các doanh nghiệp. Quốc doanh khác với doanh nghiệp thành lập theo Nghị định 268. Vì vậy mà có tháng 4-5 đoàn đến kiểm tra, có lần cùng lúc 4-5 tổ chức cùng tiến hành kiểm tra. Bản thân họ cũng tranh luận lia lịa về những luật lệ kinh doanh mâu thuẫn với nhau, không ai chịu ai. Bên Quản lý thị trường TW thì khẳng định FPT là mô hình công ty 268. Còn Thanh tra Tổng cục thuế, Cảnh sát kinh tế và cán bộ Viện NCCNQG lại khẳng định là doanh nghiệp Nhà nước.

Đâu chỉ có vậy, có lần đoàn Quản lý thị trường TW đến kiểm tra công ty chúng ta đã có biên bản kết luận là mọi hoạt động tốt. Song khi báo cáo lên Thủ tướng Chính phủ lại khác đi. FPT bị Thủ tướng nhắc nhở, Viện trưởng lại khiển trách. Sau khi chúng ta trình biên bản làm việc có nội dung tốt đẹp, Viện trưởng đã giải trình sự việc trên lên Thủ tướng thì chính Quản lý thị trường TW lại bị khiển trách. Còn nhiều sự kiện thật rắc rối vì những cái ấu trĩ, nhưng Công ty chúng ta cũng giải toả được và đã tạo ra uy tín về khả năng điều hành SXKD và thực hiện luật lệ về SXKD của công ty với các cơ quan quản lý Nhà nước. Có lần công ty nhập về 70 dàn máy tính máy in rồi xuất đi Liên Xô. Công việc nhận hàng ở cảng Hải Phòng và xuất đi ở sân bay Nội Bài được suôn sẻ, ít ngày sau FPT nhận được cái “trát” của Tổng cục Hải quan thông qua Viện NCCNQG rằng tại sao cũng 70 dàn máy tính khi nhận thì vận đơn nhập ghi là 2,8 tấn còn khi xuất đi vận đơn xuất lại ghi là 3,5 tấn. Thật là tình ngay lý gian, giải toả việc này FPT đã phải lôi catalog của bên bán ra và tính cho họ xem, đồng thời viết giải trình là khi làm thủ tục gửi hàng đã được kiểm hoá cẩn thận, kho hàng đã cân lên và tính cước. Còn đầu vào bên bán đã làm thủ tục như thế nào, Công ty không chịu trách nhiệm về những gì mà giữa bên bán và vận tải thông đồng với nhau để giảm cước. Công ty không thể biết được. Và lại khi nhập hay xuất máy tính chỉ quan tâm đến số lượng dàn chứ không quan tâm đến trọng lượng. Họ không có dẫn chứng thuyết phục, cho nên 2 bên đã thống nhất đến trụ sở công ty ở Giảng Võ cân thử một dàn máy tính, thậm chí họ không tin còn vác cái cân bàn của họ từ Gia Lâm sang để cân thử và số liệu của FPT là thuyết phục.

Cũng trong thời gian này việc xuất khẩu sang thị trường Liên Xô không chỉ dừng ở việc trao đổi hàng hoá mà cả việc mua, bán. Sau khi hợp đồng được ký kết và nhất là sau khi chuyển tiền thanh toán mua hàng và vận tải thì cả Ban Giám đốc Công ty như nằm trên đồng lửa, lo lắng vì chưa bao giờ đánh một trận tổng lực như vậy. Tất cả vốn liếng đưa vào đây. Mặt khác, tháng 8-1991, Nhà nước Liên Xô bắt đầu tan rã, đến 11-1991 chỉ còn lại nước Nga. Những vấn đề Rúp chuyển nhượng đang trong giai đoạn cuối đề rồi sau này không bao giờ còn nghe thấy khái niệm này nữa.

Mới nghe thấy Công ty nhập lô hàng 300 xe ô tô IFA, mà không biết bao nhiêu đoàn đến FPT để kiểm tra. Ngoài ra còn bao nhiêu điều cay đắng khác mà không tiện nói ra.

Triển khai nhận lô xe tại cảng Đà Nẵng, Ban Giám đốc giao cho anh Hải, anh Nghĩa... điều hành, các anh đã để lại những giờ phút lịch sử này như một lần bước vào một trận đánh mà chiến thắng oanh liệt còn vang mãi. Nhiều anh mới tập lái xe mà cũng xông xuống tàu để lái xe lên bờ, mong làm sao tập kết xe nhanh vào kho bảo quản. Việc bán xe đã tạo cho Công ty một sức mạnh mới về khả năng và vốn liếng.

Theo đà phát triển, công ty ngày càng có nhu cầu trụ sở khang trang, có vị trí thuận tiện cho việc giao dịch. Ngày 15-1-1992, trụ sở Công ty lại chuyển ra 25 Lý Thường Kiệt.

Bộ phận dự án và kinh doanh thuộc Trung tâm Tin học chuyển về 146 Nguyễn Thái Học ngày 15-9-1993, còn phần mềm chuyển về Ngọc Khánh, Trung tâm Đào tạo và Phòng vé thuộc Tổ Dịch vụ vận

chuyên (thành lập 20-7-1992) đóng tại 33 Nhà Chung, bộ phận vận tải chuyên về Phan Chu Trinh, Trung tâm bảo hành chuyên về phố Hàng Bò.

Việc thành lập Tổ Dịch vụ vận chuyển dựa trên cơ sở của sự ra đời của Hãng Hàng không Pacific Airline cho phép FPT làm đại lý trong khi Việt Nam Airline chưa mở các đại lý như ngày nay. Khi Việt Nam Airline cho phép, FPT đã làm đại lý Vietnam Airline. Từ đó Tổ dịch vụ vận chuyển đã phát triển thành Trung tâm Dịch vụ vận chuyển trên cơ sở của Phòng vé và bộ phận Dịch vụ vận tải hàng hoá.

Ngày 3-9-1992 thành lập Phòng Kinh doanh do anh Võ Mai phụ trách. Nó là tiền thân của phòng KHKD hiện nay. Lúc này Ban Tổng giám đốc không thể đảm nhận việc này được nữa. Nhu cầu HTQT tăng lên, nhiều hãng đến quan hệ với FPT, nhiều đơn vị có nhu cầu nhập hàng hoá và nhiều công ty trong nước có nhu cầu uỷ thác nhập khẩu. Thực tế đòi hỏi cần có một phòng để giải quyết mọi quan hệ việc mua và nhập hàng của các hãng nước ngoài cũng như việc ký kết các hợp đồng đại lý. Cũng trong thời kỳ này đã phối hợp thành lập bộ phận thiết bị điện tạm thời nằm trong phòng Tổng hợp, do anh Thanh phụ trách, sau này thành lập Trung tâm Thiết bị điện, rồi năm 1996 lại nhập với bộ phận dự án để thành lập Trung tâm Dự án.

Ngày 29-3-1993 thành lập Trung tâm Chế bản điện tử, nhằm thu hút các hoạt động tin học về Công ty. Thời gian sau nó không phát huy được vai trò của mình cho nên cũng tự giải tán. Thực tình Công ty cũng muốn chiếm lĩnh tất cả lĩnh vực tin học, cho nên thấy có đơn vị bạn sẵn có tổ chức này là chúng ta tiếp quản. Song họ muốn dựa vào FPT để làm ăn chứ chưa có ý đồ phát triển trong tương lai.

Do sự phát triển các hoạt động SXKD, Nhà nước đã công bố luật công ty trong đó đã đưa ra khái niệm doanh nghiệp tư nhân và doanh nghiệp Nhà nước. Nghị định 388 về lập lại doanh nghiệp Nhà nước được ban hành. Nội dung cơ bản của Nghị định này là các Bộ, các ngành chọn các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, có phương hướng phát triển, có nhu cầu cho việc phục vụ các mục đích chính trị của các ngành. Vì vậy Công ty lại một lần nữa cân nhắc việc có thành lập lại doanh nghiệp Nhà nước.

Ngày 25-6-1993 Công ty mới có quyết định thành lập lại doanh nghiệp Nhà nước theo nghị định 388/CP. Việc chậm muộn ấy cũng thiệt cho Công ty vì một số doanh nghiệp trong Viện đã đăng ký lại trước FPT. Bao nhiêu chức năng hay ho nhất, tên tuổi đẹp nhất họ nhận hết cả rồi. Theo quy định trong một Bộ hay ngành không nên thành lập 2 doanh nghiệp có cùng chức năng. Công ty FPT lập lại doanh nghiệp Nhà nước giống như là truyện “Qua và Công đi ăn cỗ”.

Cân nhắc giữa việc thành lập công ty cổ phần, TNCN hay quốc doanh là cả một vấn đề được cân đi nhắc lại. Việc quyết định thành lập công ty quốc doanh là vì quan niệm xã hội chưa tin vào các tổ chức tư nhân, không có chỗ để bầu vút khi thực hiện các hoạt động hợp đồng có giá trị lớn, không được kinh doanh XNK trực tiếp, không được tham gia các dự án lớn tầm cỡ quốc gia...

Việc quyết định đăng ký lại doanh nghiệp Nhà nước của công ty FPT đồng nghĩa với việc kết thúc liên kết giữa Viện NCCNQG và Viện Cơ học, vì doanh nghiệp Nhà nước cho phép Viện NCCNQG thành lập, quản lý... chứ không thể là cơ quan liên doanh được. Vì cũng chẳng bên nào cấp vốn. Theo đó CBCNV thuộc Viện Cơ học phải chuyển biên chế về Viện NCCNQG.

Ngày 29-9-1993 Chính phủ ra Nghị định 65/CP sát nhập Viện NCCNQG và Viện Năng lượng nguyên tử quốc gia về Bộ KH-CN & MT. Có mấy năm thôi mà nào di chuyển mấy địa điểm, nào đổi tên, nào lập đi, lập lại doanh nghiệp Nhà nước, rồi làm các báo cáo để Bộ tiếp nhận và làm các thủ tục cần thiết để sát nhập về Bộ KH-CN & MT... Lãnh đạo Công ty làm việc ở các đơn vị chức năng làm lại các thủ tục từ hoạt động của Công ty, chuẩn bị quyết định, khắc lại dấu, đăng ký lại kinh doanh, làm lại giấy phép xuất nhập khẩu...

Việc sát nhập FPT về Bộ KH-CN & MT là dựa trên cơ sở của việc thu hẹp các cơ sở nghiên cứu cấp quốc gia. Có lẽ vì nhiều năm qua các hoạt động này không mang lại hiệu quả. Việc sát nhập về Bộ, công ty FPT cũng có những thuận lợi nhất định. Bộ là đơn vị lớn có uy tín trong và ngoài nước, cho nên làm chỗ dựa vững chắc cho các doanh nghiệp, có kinh nghiệm quản lý và thoả đáng, có điều kiện cấp vốn. Song cũng có khó khăn, vì Bộ là đơn vị quan tâm đến quản lý ngành và là đơn vị hành chính sự nghiệp cho nên ít quan tâm đến các doanh nghiệp.

Thật là oái oăm, cùng với việc lập lại doanh nghiệp Nhà nước là đăng ký lại kinh doanh xuất nhập khẩu. Vốn đăng ký tại thời điểm ấy của FPT chỉ có gần 600 triệu. Các đơn vị muốn đăng ký xuất nhập khẩu trực tiếp theo quy định của Bộ Thương mại phải có số vốn đến 200.000USD để đảm bảo. Nguy cơ XNK trực tiếp có thể bị tuột khỏi tay, vậy làm thế nào đây? Chẳng lẽ ta lại chịu! từ xưa đến nay FPT đã chịu cái gì bao giờ đâu? đã có lúc Ban giám đốc tính toán việc chấp nhận một dự án nhận vốn vay viện trợ của Ấn Độ của một đơn vị trong Viện để có số vốn đáp ứng tiêu chuẩn cho việc xét chấp nhận Công ty được phép XNK trực tiếp. Nhưng đi đôi với việc nhận dự án này là chấp nhận một khoản lỗ của đơn vị kia để lại khoảng 1 tỷ đồng và số hàng ế ẩm khó bán. Cân nhắc đi lại về khả năng của dự án là phải mất bao nhiêu thời gian để hoàn vốn. Trong lúc đang phân vân thì Công ty đã tìm đến những cơ quan chức năng có thiện cảm với chúng ta và trình bày khó khăn và nhu cầu của mình cũng như những lợi hại của việc XNK trực tiếp này. Thật là trời phù hộ, họ đã giúp Công ty giải pháp. Đó là phải nhập hết quỹ phúc lợi, quỹ khen thưởng và tạm thời tính toán và chấp nhận một kết quả SXKD trong lúc chưa quyết toán năm để có được số vốn là 200.000 USD. Muốn làm việc đó cơ quan quản lý đòi hỏi Công ty phải có công văn chấp nhận nhập các quỹ từ những năm trước để lại để tạo ra nguồn vốn. Ngày 8-9-1993, FPT được chấp nhận có chức năng xuất nhập khẩu trực tiếp. Nó đã giúp cho FPT chủ động trong khâu xuất, nhập, chủ động về giá cả và không mất phí uỷ thác trị giá 1% giá CIF.

Chức năng XNK trực tiếp tạo thuận lợi cho FPT nhập hàng máy tính. Song việc xuất khẩu và nhận uỷ thác xuất khẩu lại gặp khó khăn. Thị trường Nga gần như bị ứ đọng hàng may mặc, nhiều người xuất hàng bằng container bị ứ tắc, có nhiều người còn bị lỗ. Các anh Hải, Khánh, Tuấn đã phải trở hết tài năng để giải toả các lô hàng của công ty và của bạn hàng đã uỷ thác cho FPT xuất. chưa bao giờ hoạt động XNK của FPT lại vất vả như những ngày đó. Hỗ trợ cho việc XNK còn cả một bộ phận nằm vùng tại Nga để tiếp quản hàng, đồng thời đơn độc hàng gửi về nước. Các anh Kỳ, Tiến, Nghĩa và anh Phan Thanh Hà (Viện KHVN) quen người quen việc Bộ Thương mại đã đề nghị cho phép anh Nghĩa được biệt phái để làm Phó Đại diện tại cảng Vladivostok thuộc Viễn Đông nước Nga.

Anh Nghĩa gọi là “Nghĩa đen” vì da dẻ anh cũng gần giống người Tây Nguyên, dáng mạo như “Trương Phi” nhưng tính tình ngay thẳng, rộng rãi, cởi mở, hát rất hay các bài của STCoo.

Năm 1994 một loạt đơn vị nòng cốt thời bấy giờ ra đời. Mở đầu là Phòng Tài vụ thành lập ngày 18.8.1994 do anh Nguyễn Diệp Tùng phụ trách, được tách ra từ Phòng Tổng hợp. Trung tâm Hệ thống thông tin do anh Đỗ Cao Bảo phụ trách. Xí nghiệp Giải pháp phần mềm do anh Nguyễn Thành Nam phụ trách, Trung tâm Máy tính và thiết bị văn phòng do anh Tô Minh Tuấn phụ trách và Trung tâm Phân phối máy tính và thiết bị văn phòng do anh Lê Quang Tiến, Phó tổng giám đốc, phụ trách. Bốn đơn vị trên tách ra từ Trung tâm Dịch vụ Tin học và được thành lập cùng ngày 31-12-1994. Đó là các binh đoàn chủ lực của công nghệ ứng dụng FPT. Việc chuẩn bị ra đời các đơn vị này đã được bàn bạc từ lâu, song vấn đề nhân sự, vấn đề chức năng nhiệm vụ bàn đi, bàn lại mãi, sát ngày cuối năm phải ký gấp trước khi bước sang năm mới. Hình như đó là truyền thống “nước đến chân mới nhảy” của FPT.

Sự ra đời một loạt đơn vị mới, chứng tỏ nhu cầu phát triển của Công ty, nhu cầu của công tác quản lý và khả năng chỉ đạo SXKD của lãnh đạo các đơn vị tương xứng với vai trò của nó.

Ngày 15-11-1994 Bộ KHCN&MT đã giao cho FPT là đơn vị thiết lập dự án Khu công nghệ cao, một nhiệm vụ quá sức không những chỉ về mặt tổ chức mà cả về chức năng và tài chính. Việc này không ít người phân vân: Lấy đâu ra người thực thi? Lấy đâu ra tài chính để làm dự án ? chỉ sợ sau khi đã bày xong “cổ bàn” người khác lại “chéch” mất thì đúng là công cốc. Lo thì lo vậy, nhưng người đời có câu “gái có công thì chồng không phụ”. Quả đúng như vậy. Người kiên trì thực hiện chủ trương này là Tổng giám đốc, sau nữa người tiếp thu và trực tiếp thực thi là anh Hùng Râu.

Trước FPT đã có không ít các khu công nghiệp, các khu công nghệ cấp thành phố. Những khu công nghệ này ra đời cũng chỉ đủ để phục vụ cho nhu cầu địa phương, chưa làm được chức năng quốc gia, không thể làm thay đổi được bộ mặt công nghệ của cả nước cũng như chỗ dựa để phát triển công nghệ phục vụ cho nền công nghiệp hoá và hiện đại hoá đất nước.

Một thử thách mới tiếp theo sau khi công ty có được chức năng XNK trực tiếp là việc quyết định nhập lô sắt 10.000 tấn. Đang công tác tại thành phố Hồ Chí Minh anh Bình fax ra Hà Nội và chỉ đạo việc nhập

lô hàng này. Đây là lô hàng lớn và rất gấp gáp. Thông tin về lô hàng chưa có. Tìm hiểu thông tin về nó, thì biết lô hàng này rất phức tạp, phải hoàn tất hồ sơ kịp thời gian và hợp pháp. Không ngờ lô hàng này lại là do lỡ hợp đồng với doanh nghiệp khác của Việt Nam cho nên họ mới bán cho FPT. Trong khi làm thủ tục nhập thì đối tác được bên bán chào và ký hợp đồng mua bán trước đó đến FPT kiện cáo. Thật may là bill hàng đã gửi cho FPT, giấy phép nhận hàng được Bộ Thương mại cấp cho FPT trước. Đầu đã xong, khi công ty nhận hàng thì khách bán hàng nước ngoài đã vi phạm luật bị Hải quan Hải Phòng phạt 200.000USD. FPT bị vạ lây, cùng với bên bán thực thi bán một phần lô hàng để nộp tiền phạt. Việc bán lô hàng trên kéo dài cho đến vài năm sau mới kết thúc. Người chịu “quả tạ chiếu” này anh Hưng Đình. Nhưng mỗi lần gặp khó khăn là mỗi lần trưởng thành thêm về nghiệp vụ và pháp luật trong kinh doanh.

Ngày 20-3-1995, Công ty chuyển trụ sở sang Yết Kiêu, một phần của toà nhà sau Cung Văn hoá hữu nghị Việt Xô.

Ngày 26-6-1995 thành lập Trung tâm Môi trường do anh Trương Xuân Tùng phụ trách. Mỗi lần di chuyển địa điểm là một lần Công ty có những chuyển biến mới. Vừa mới làm xong thủ tục chuyển về Bộ KHCN&MT, anh Bình đã nắm bắt ngay việc FPT cần có đơn vị làm về môi trường. Nó không chỉ có ý nghĩa chính trị mà bản thân nó có thị trường, xã hội có nhu cầu. Đất nước mở cửa, nhiều dự án lớn đã xuất hiện, đi đôi với việc thiết lập các dự án là việc đánh giá ảnh hưởng tác động môi trường khi dự án đi vào sản xuất.

Ngày 21-10-1995, Công ty FPT đã cùng Sở Giáo dục Đào tạo Hà Nội ký biên bản thoả thuận về việc phổ cập tin học trong các trường phổ thông. Một mảng tin học cho nhà trường đã được sự quan tâm không phải chỉ của công ty mà cả Bộ Giáo dục và Đào tạo, của các bậc phụ huynh học sinh. Trung tâm Đào tạo, do anh Bùi Việt Hà phụ trách, được Tổng Giám đốc giao trách nhiệm thực thi dự án này. Một việc làm đầy chông gai, vì không chỉ là giảng dạy mà là cả cuộc vận động tuyên truyền đem ánh sáng công nghệ truyền bá cho các thế hệ trẻ tương lai của Tổ quốc. Thuận lợi thì ít mà khó khăn thì nhiều. Trong quá trình giảng dạy đã soạn được 40 giáo trình để dạy cho 22.409 học viên và dạy cho 17 trường trung và tiểu học với 27.840 học sinh học tin học. Mang máy đi trang bị cho các trường, Trung tâm đào tạo của FPT đã mở ra một trang sử công nghệ cho thế hệ trẻ Thủ đô, gây uy tín lớn.

Đã đến lúc Công ty cân nhắc việc đi thuê nhà. Tiền 3 năm thuê nhà là đủ xây dựng trụ sở. Hơn nữa đất Láng Hạ đã xin xong lâu rồi, không thể để lâu được nữa, nếu không xây nhà khu đất có thể bị thu hồi. Vì vậy công ty quyết tâm xây dựng trụ sở mới. Công việc tiến hành và hoàn tất trong 1 năm.

Tháng 3-1996 Công ty đã chuyển đại bộ phận về Láng Hạ. Vui mừng trước cơ ngơi mới và thắng lợi của việc SXKH năm trước, lãnh đạo công ty đã ký quyết định khen thưởng và chia phúc lợi lớn, tạo niềm phấn khởi cho mọi người khi dọn đến nhà mới.

Phát huy khí thế của thắng lợi trong SXKD, ngày 16-2-1996 Ban giám đốc đã ký quyết định thành lập một số đơn vị mới nhằm hoàn thiện bộ máy. Đó là Tổ trợ lý do chị Trần Thu Hà phụ trách, Tổ thư ký do chị Trịnh Thu Hồng phụ trách, Phòng Xuất Nhập khẩu do chị Lê Kim Oanh phụ trách, Tổ Xây dựng do anh Nguyễn Trung Anh phụ trách, Phòng HCQT do chị Lại Hương Huyền phụ trách, Trung tâm Tích hợp hệ thống do anh Lê Quốc Hữu phụ trách, Trung tâm Điện thoại di động do anh Trần Quốc Hoài phụ trách, Trung tâm Đề án và chuyển giao Công nghệ do anh Phạm Minh Hải phụ trách, Trung tâm Thiết bị Điện do anh Phạm Ngọc Thanh phụ trách và Trung tâm Dịch vụ vận tải do anh Nguyễn Duy Hưng phụ trách, Phòng Kế hoạch kinh doanh do anh Hoàng Nam Tiên phụ trách và chuyển anh Phạm Hồng Hải từ FIS về làm Giám đốc Trung tâm phân phối máy tính và thiết bị văn phòng.

Sự tăng trưởng nhanh về mọi mặt nếu chủ quan thì sẽ đồng thời với vấp vấp mạnh. Một khi bộ máy được phát triển nhanh, việc đào tạo bồi dưỡng và củng cố cần được quan tâm thích đáng. Có như vậy lực lượng mới thực sự lớn mạnh và vững vàng.

Trong bộ khung lãnh đạo của Công ty chưa một ai được đào tạo chính thức ở bất kỳ một trường quản lý kinh tế nào cho nên bờ ngỡ, sai sót là tất nhiên và đã để lại những bài học quý giá. Lãnh đạo Công ty có ngay những phản ứng kịp thời bằng các biện pháp kiểm tra, bằng việc tăng cường tổ chức học tập và ban bố các biện pháp công nghệ tiên tiến để kiểm soát.

Sang năm 1997 Công ty đã có những kinh nghiệm trong công tác quản lý, có được đội ngũ cán bộ công nghệ hùng hậu và đầy tài năng. Lãnh đạo Công ty đã chủ trương quyết tâm đi sâu vào công nghệ tin học, đưa tiến bộ công nghệ mạng vào việc lập mạng máy tính diện rộng và lấy tên là mạng Trí tuệ Việt Nam được Tổng cục Bưu điện cho phép (ngày 12-9-1996) Do nhu cầu quản lý, ngày 31-3-1997, lãnh đạo Công ty quyết định thành lập Trung tâm Dịch vụ Trực tuyến. Một năm sau ngày được phép thiết lập mạng máy tính, ngày 13-9-1997, Tổng cục Bưu điện cho phép FPT là Nhà cung cấp thông tin (ICP) rồi Nhà cung cấp dịch vụ Internet (ngày 14-11-1997). Để phù hợp giữa chức năng và nhiệm vụ, ngày 26-11-1997 Trung tâm đã được đổi tên thành Trung tâm Internet FPT.

Ra đời một công nghệ tiên tiến, lập ra một đơn vị thích hợp để thực hiện nó ai nấy đều vui mừng và tham gia mạng TTVN rất nhộn nhịp. Nhưng cũng vì quá say sưa với nó mà quên đi các hoạt động phụ trợ, cho nên đã làm Công ty liêu xiêu. Báo chí, cơ quan chức năng luôn “gặp gỡ”, cơ quan chủ quản “gõ” xuống, cũng vì vậy mạng TTVN. Trước hoàn cảnh đó Tổng Giám đốc cũng không còn đủ bình tĩnh được nữa.

Cho ra đời Trung tâm Dịch vụ Internet, FPT đã có quá trình giải quyết khâu công nghệ mạng TTVN trước đó và cũng là lúc Nhà nước cho phép lập mạng Internet trong cả nước, lúc Công ty chiến lĩnh được nó. Cần nhắc việc làm đại lý Internet được toàn bộ Ban lãnh đạo Công ty quan tâm.

Công ty phát triển mạnh, uy tín ngày một nâng cao đã làm cho bạn bè cảm phục, các đồng chí lãnh đạo Đảng và Nhà nước quan tâm. Ngày 27-2-1997 đồng chí Lê Khả Phiêu, Ủy viên Thường vụ Bộ Chính trị, nay là Tổng bí thư đến thăm và động viên. Bộ trưởng Phạm Gia Khiêm đến thăm và làm việc với Đảng ủy các Doanh nghiệp Nhà nước. Từ ngày gia nhập về Bộ KHCN&MT đây là lần đầu tiên lãnh đạo Bộ đến thăm và cũng mở đầu cho các hoạt động Bộ xâm nhập vào doanh nghiệp và doanh nghiệp được Bộ và Nhà nước quan tâm.

Ngày 8-11-1997, Bộ trưởng Thái Phụng Nê đến dự Đại hội thành lập Chi hội Điện lực FPT. Đây là thời cơ để cho phép FPT chiếm lĩnh thị trường thiết bị điện của Tổng Công ty Điện lực Việt Nam ngay trong lúc có nhiều đối tác trong và ngoài nước có tiềm lực về tài chính và công nghệ thiết bị điện đang sẵn sàng vào cuộc với các dự án thiết bị điện.

Năm 1997 là năm Công ty ổn định tổ chức, có nhiều hoạt động thăm viếng và kỷ niệm các ngày lễ lớn rất sinh động như kỷ niệm 50 năm ngày Thương binh liệt sỹ (1947-1997), ngày thành lập Quân đội nhân dân (22-12-1997). Những hoạt động đó có mục đích rõ ràng là để nhắc nhở các thế hệ trẻ của công ty luôn nhớ công lao của bao anh hùng, liệt sỹ đã hy sinh vì nền độc lập của Tổ quốc. STCoo đã mời các chiến sỹ lão thành đến Công ty kể lại quá khứ hào hùng mà các bác đã đi qua. Cán bộ nhân viên Công ty đã quyên góp mua quà tặng các chú thương binh và gia đình liệt sỹ, những người đã vì nền độc lập dân tộc đã để lại một phần thân thể của mình tại chiến trường, những gia đình có những người con đã hy sinh cho Tổ quốc.

Các hoạt động quốc tế của FPT cũng phát triển mạnh từ năm 1996. Hầu hết các hãng sản xuất máy tính cũng như các hãng làm phần mềm lớn trên thế giới như Microsoft, Novell, Lotus, ORACLE, 3Com, các hãng sản xuất thiết bị tiên tiến nhiều nước như Tektronix, Wykeham Farrance..., Công ty FPT đều có quan hệ đại lý. Quan hệ này có tác dụng mạnh mẽ trong việc kinh doanh và tạo uy tín lớn với các cơ quan trong và ngoài nước, đồng thời cũng làm chỗ dựa cho các bạn hàng của FPT.

Năm 1998 là năm có ý nghĩa đặc biệt đối với Công ty - kỷ niệm 10 năm thành lập FPT. Tất cả mọi hoạt động của Công ty từ đầu năm đến nay đều hướng tới ngày lễ hội đó.

Bước vào năm thứ 10, hoạt động của Công ty trong bối cảnh đổ vỡ của “huyền thoại Châu á”. Khủng hoảng tiền tệ bắt đầu từ Thái Lan đã nhanh chóng lan tràn trong khu vực và đang ảnh hưởng xấu đến nước ta. Cơ hội vàng son có khả năng trôi qua khi nguồn vốn đầu tư từ nước ngoài vào nước ta đã chững lại. Một lần nữa, công cuộc đổi mới xây dựng đưa đất nước đi lên CNXH, nhân dân ta phải tự lực làm lấy. Trong tình hình ấy, để tiếp tục đổi mới phát triển, công ty FPT cũng phải dựa vào chính sức mạnh nội lực của mình.

Ngày 21-1-1998, trong Thư chúc Tết, Tổng Giám đốc Trương Gia Bình cũng đã đưa ra thông điệp nêu rõ khó khăn và những quyết tâm mới của Công ty là “tìm những vận hội mới để đưa con thuyền FPT vượt qua cơn sóng gió dưới ánh sáng lung linh của “Sao công nghệ - mục tiêu phấn đấu của FPT trong năm nay”. Trước đó thông qua Hội thảo lãnh đạo FPT (30-12-1997) tất cả cán bộ trong toàn công ty đã xác định quyết tâm, tìm ra mọi biện pháp để thực hiện phương hướng, nhiệm vụ năm 1998. ở Hà Nội, ngày 1-1-1998, Xí nghiệp Giải pháp phần mềm được củng cố thêm về tổ chức. Tổng Giám đốc ra quyết định bổ nhiệm anh Khúc Trung Kiên giữ chức vụ Giám đốc thay anh Nguyễn Thành Nam chuyển sang làm nhiệm vụ mới. Cán bộ, nhân viên Xí nghiệp này (FSS) đã xác định công việc ưu tiên cho năm 1998 là “Giữ vững và phát huy những thế mạnh sẵn có từng bước khắc phục những hạn chế, tăng cường đào tạo cán bộ, xây dựng lực lượng, nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm”. Tại thành phố Hồ Chí Minh, FPT- HCM, trong dịp tổng kết năm 1997, đã khẳng định kế hoạch kinh doanh của các bộ phận trong năm 1998 là không “xa tầm tay với” của mức như năm 1997. Đó là những thuận lợi rất cơ bản cho Tổng công ty FPT.

Để vượt qua khó khăn, thực hiện kế hoạch vấn đề cốt yếu trước tiên là cán bộ, là con người. Công ty đã có truyền thống đào tạo và kiểm tra chất lượng cán bộ. Tháng 2 1998, Công ty tổ chức thi toàn công ty. Đây là cuộc thi lớn lần thứ hai của FPT.

Mở đầu cuộc thi là việc bảo vệ kế hoạch kinh doanh của bộ phận vào ngày 21-2-1998. Dự buổi bảo vệ kế hoạch có nhiều chuyên gia về kinh tế như GS. TS Cao Cự Bội, GS. Hà Xuân Trùng và PTS Vũ Quốc Huy và hội đồng Công ty gồm Tổng giám đốc Trương Gia Bình, các PT giám đốc Lê Quang Tiến, Bùi Quang Ngọc, Phan Ngô Tổng Hưng... Kết quả cuộc thi này cho thấy, các bộ phận đã có nhiều tiến bộ, công nghệ cao hơn. FIS vẫn là đơn vị dẫn đầu (8,9 điểm); Phòng kế hoạch kinh doanh có nhiều tiến bộ. Nói chung kết quả bảo vệ về kế hoạch kinh doanh của các đơn vị đều đạt khá, giỏi.

Sau đó, ngày 28-2-1998, tổ chức cuộc thi cho toàn thể nhân viên. Mục đích cuộc thi là “tìm người hiền tài nhất để phong trạng nguyên”. Trạng Nguyên sẽ được khắc tên lên bia đá và tên tuổi của họ sẽ được lưu truyền trong sử FPT. Cuộc thi này tương đối toàn diện mọi mặt, chuyên môn, nghiệp vụ, ngoại ngữ, văn hoá, xã hội... Đã có một người đạt danh hiệu trạng nguyên trong kỳ thi ấy. Đó là Hoàng Việt anh, 24 tuổi, cán bộ của FSS, với 2 bài luận cao điểm nhất mỗi bài đạt 22/25 điểm và có số điểm đạt 76,39/100 điểm. Theo quyết định, tên của anh được khắc trên rùa đá đặt tại sân vườn của Trụ sở FPT. Ngoài ra có Bảng nhãn Nguyễn Đắc Việt Dũng, 24 tuổi (FSS), Thám hoa Nguyễn Quang Minh 25 tuổi (FSI).

Kết thúc mùa thi là kỳ thi của Ban Tổng giám đốc. Đó là kỳ sát hạch, bảo vệ kế hoạch kinh doanh của Công ty trước toàn thể công ty. Lần đầu tiên Ban Tổng giám đốc thực hiện kỳ thi như thế này.

ở chi nhánh FPT - HCM, trong tháng 3-1998 cũng đã tổ chức khoá đào tạo quản trị kinh doanh cao cấp dành cho các đối tượng là trưởng phó các phòng, ban và các cửa hàng trưởng.

Công tác đào tạo, bồi dưỡng cán bộ gắn liền với công tác phát triển đảng viên mới. Ngày 21-3-1998, Thường vụ Đảng uỷ Bộ KHCN-MT đã họp và thông qua việc chuẩn y kết nạp ba đảng viên mới của chi bộ FPT là các đồng chí Tô Minh Tuấn (Giám đốc FCO), Nguyễn Điệp Tùng (Trưởng phòng tài vụ) và Trương Đình Anh (Giám đốc Trung tâm Internet).

Về tổ chức, trong háng 2-1998, công ty FPT đã thành lập Trung tâm giải pháp Tài chính - Thuế. Mục tiêu của Trung tâm trong những năm tới là trở thành và giữ vững vị trí là Nhà cung cấp số một lĩnh vực phần mềm ứng dụng tài chính và thuế tại Việt Nam và có tầm cỡ hàng đầu trong khu vực ASEAN. Trung tâm còn phấn đấu đạt tiêu chuẩn quốc tế về chất lượng và trình độ công nghệ.

Một số tổ chức quần chúng như Công đoàn, Đoàn thanh niên cộng sản Hồ Chí Minh được kiện toàn. Ban chấp hành Công đoàn FPT đề ra nhiệm vụ năm 1998, trong đó nhấn mạnh chăm lo đời sống vật chất và tinh thần, hiểu biết, đoàn kết. Ngày 15-7-1998, chi đoàn TNCS Hồ Chí Minh ở FPT HCM được thành lập.

Hướng tới ngày hội 13-9-1998, một Ban tổ chức Đại Lễ hội đã được thành lập. Ban tổ chức đã phát động phong trào “Người FPT viết về FPT”. Trong một cuộc họp sáng ngày 20-7-1998, Tổng Giám đốc đã ra quyết định tất cả các thành viên FPT bắt buộc phải viết sử ký, ký sự FPT. Những ai không viết sẽ bị

mất thường. Nhiều cán bộ, công nhân viên trong Công ty và ở chi nhánh FPT- HCM đã tích cực hưởng ứng. Hiện đã có hàng trăm bài viết về lịch sử, văn hoá, con người FPT của cán bộ trong Công ty. Có những tập hồi ký, ký sự viết rất công phu và với những niềm cảm xúc lớn. Đọc những tập bài viết đó, người ta có cảm giác hứng thú, bởi sự thật lịch sử, niềm cảm xúc sâu sắc, trí tuệ, văn chương và sự hài hước kết hợp chặt chẽ, hài hoà. Trong số đó cần phải nhắc tới các tập hồi ký Mềm mại mà không cứng của anh Nguyễn Thành Nam; Một thời để nhớ của Lê Thế Hùng; Con đường tin học của anh Bùi Quang Ngọc; Sự hình thành và quá trình phát triển công ty FPT của Đào Vinh; FPT - thuở ban đầu của Đỗ Cao Bảo v.v... Lãnh đạo Công ty đã quyết định tất cả các bài viết này sẽ được cho vào cuốn Sử ký FPT toàn tập. Bộ phim Lời giải từ một mô hình sử dụng chất xám nói về FPT đã hoàn thành. Và Cuốn sử ký FPT (1988-1998) vừa được hoàn thành.

fpt-những con đường chiến lược

Trong suốt quá trình hoạt động của mình FPT luôn là người dám mạnh dạn đi vào những con đường mới. Những hướng đi này không phải lúc nào cũng đầy hoa thơm cỏ lạ nhưng luôn luôn thách thức những đôi chân tìm kiếm. Rất tiếc là vì điều kiện thời gian chưa cho phép, chúng tôi đã không có được những thông tin đầy đủ nhất về tất cả các hướng đi đã từng manh nha và thành công ở FPT. Chẳng hạn mảng kinh doanh các thiết bị công nghệ luôn luôn là quả đấm chủ lực của công ty trong hơn 10 năm tồn tại với bao nhiêu sóng gió đã không được kể lại một cách đầy đủ. Chúng tôi xin trích lại đây nguyên văn bài viết của anh Phan Ngô Tổng Hưng, người đang là Tổng chỉ huy của cánh quân thường được gọi là “Phi Tin” này:

Lớn và nhỏ

Phan Ngô Tổng Hưng
Phó Tổng giám đốc

Tôi bắt đầu vào FPT hơn một năm sau khi Công ty thành lập. Lúc đó anh Trương Gia Bình vừa ở Đức về, tôi được anh Trung Hà, anh Nghĩa đến giới thiệu và may mắn được đi làm ngay mà không phải qua các cuộc thi sát hạch và kiểm tra như ngày nay. Tuy vẫn đang còn ở thời kỳ tiền du kích nhưng những năm này Công ty liên tục xây dựng và thực hiện những hợp đồng to lớn tầm cỡ quốc gia và tôi là người may mắn được chứng kiến: Xuất khẩu máy tính đổi hàng với Viện hàn lâm khoa học Liên Xô, xuất khẩu máy tính sang Liên Xô trong khuôn khổ nghị định thư thương mại giữa hai Chính phủ, nhập khẩu 300 xe IFA từ Đức (bổng chốc FPT trở thành nhà nhập khẩu xe vận tải lớn thứ hai ở Việt Nam sau Machinoimport, cơ quan được nhà nước giao nhiệm vụ nhập khẩu xe bằng tiền ngân sách)... Nếu nhìn lại những việc này trong khung cảnh của một lực lượng rất non trẻ vừa mới thành lập và đang còn ở quy mô tiền du kích thì quả thật đây là những việc làm động trời, chắc hẳn có rất ít các tổ chức mới thành lập có được xuất phát điểm như vậy.

Cũng trong thời gian này FPT liên tục có những quyết định kinh doanh quan trọng. Theo con mắt nhìn của tôi, trong số đó có hai quyết định lớn vẫn có ảnh hưởng đến kinh doanh ngày nay của Công ty. Thứ nhất, trong khi bán máy tính cho nước Liên Xô bị cấm vận kỹ thuật cao đang là kinh doanh siêu lợi nhuận, nhiều doanh nghiệp Việt Nam đang ra sức lao vào cuộc kinh doanh này, từ FPT, Gen, 3C rồi sau này đến cả Viện 2 của Anh C.H., Apinfor... thì anh Trương Gia Bình đã chuẩn bị cho FPT kinh doanh máy tính ở thị trường Việt Nam. Thời gian này Công ty đã chủ trương xây dựng ISC lớn mạnh cả về đội ngũ cả về năng lực công nghệ và kinh doanh, rồi thành lập phòng marketing do anh Phan Quốc Việt làm trưởng phòng, anh Trương Gia Bình trực tiếp chỉ đạo. (Về sau này sự nghiệp marketing được toàn dân làm, FPT không còn có phòng marketing chuyên trách nữa). Các loại ý tưởng được đưa ra nghiên cứu và thảo luận để tổ chức kinh doanh máy tính tại thị trường Việt Nam, tôi nhớ một trong số đó là ý tưởng tổ chức các OACenter mà anh Trương Gia Bình quan sát được khi qua Thái Lan, tiếp thị trực tiếp các cơ quan lớn v.v... Thứ hai, FPT đã quyết tâm và đã thành công trong dự án Thủy điện Hoà Bình. Đây là dự án quan trọng khởi đầu cho quan hệ kinh doanh rất thành công của FPT với ngành điện Việt Nam suốt từ những năm đó cho đến nay. Sau khi Liên Xô tan rã năm 1991, Thủy Điện Hoà Bình đang còn dang dở với 4 tổ máy 5,6,7,8 chưa được cung cấp và lắp đặt đầy đủ với trị giá hơn bốn chục triệu Đôla Mỹ. Trong bối cảnh Việt Nam lúc đó hoàn toàn không có ngoại tệ, FPT đã tham gia đề xuất, tổ chức và thực hiện thành công việc thanh toán bằng hàng cho bốn tổ máy này.

Nhưng những ấn tượng và những kỷ niệm sâu sắc để lại trong tôi trong những năm tháng này lại không phải những sự kiện động trời ấy. Đó cũng là lẽ thường, phàm là sự kiện lớn thì dễ nhớ nhưng lại khó kể bởi nó lớn cho nên người nào ở vị trí tham gia của mình cũng chỉ nhìn được một góc sự việc. Tôi muốn kể lại một sự việc mà tôi được chứng kiến, tuy rất nhỏ bé nhưng nó để lại cho tôi một ấn tượng vô cùng sâu sắc khó quên.

Vào những năm 1991-1992 ở Việt Nam có một chiến dịch xuất khẩu quần áo và hàng công nghiệp nhẹ sang các nước Đông Âu và SNG vừa mới tan rã. Được đánh giá là một kinh doanh siêu lợi cho nên FPT cũng không bỏ qua cơ hội kinh doanh này. Là một người mang phong cách làm việc gì cũng bài bản nên anh Trương Gia Bình chỉ đạo triển khai kinh doanh này cũng như vậy. Tôi còn nhớ lúc đó chúng tôi đã đi khảo sát về năng lực sản xuất, chất lượng hàng, chủng loại hàng, giá gia công, nguồn nguyên liệu... tại hầu hết các xí nghiệp may lúc đó đang tồn tại ở Hà Nội và các tỉnh phía Bắc. Một nhóm các cô trẻ và đẹp mới được tuyển vào FPT (Minh Huyền, Diễm anh, Thu Hương, Lê Kim Oanh...) thì hàng ngày cần mẫn đi mua, mượn hàng chục, hàng trăm kiểu quần áo về giăng lên tường hoặc đặt xuống đất và thuê một ông thợ ảnh chụp lia lịa các mẫu này để xây dựng một bộ catalog sản phẩm của FPT. Tất cả những việc này chúng tôi làm miệt mài khi FPT chưa xuất được một lô hàng nào.

Cũng thời gian này anh Trương Gia Bình gặp anh Phạm Khắc Hằng (lúc đó vẫn còn là Vụ trưởng XDCB Bộ Năng lượng) và ý tưởng về dự án Thủy điện Hoà Bình bắt đầu nảy sinh. Năm 1991 Liên Xô vĩ đại tan rã. Trong khi thị trường Nga từ nước Liên Xô vừa tan rã trở thành béo bở cho nhiều doanh nghiệp và cá nhân Việt Nam với vô vàn cơ hội kinh doanh nào máy tính, nào quần áo... thì Công ty Điện lực 1 và hàng nghìn công nhân đang xây dựng Thủy Điện Hoà Bình lúc đó lại gặp phải khó khăn và thách thức nghiêm trọng. Hiệp định viện trợ và Nghị Định thư Liên Xô - Việt Nam bị gián đoạn và mặc nhiên công trình Thủy điện Hoà Bình hùng vĩ bị bỏ rơi. Cả nước Nga mới thành lập và nước Việt Nam vừa bị cắt viện trợ đều không có nguồn tài chính nói chung và đặc biệt nguồn ngoại tệ mạnh nói riêng để tiếp tục hợp tác thực hiện công trình. Nhận thức được tầm quan trọng của dự án, những thách thức và khó khăn mà dự án phải vượt qua cùng với cơ hội và bối cảnh kinh doanh đang nảy sinh và thay đổi từng ngày từng giờ ở cả Việt Nam và CHLB Nga, FPT đã mạnh dạn đề xuất phương án ký lại phần hợp đồng còn lại với hình thức thanh toán đổi hàng nhằm tiếp tục triển khai và kết thúc dự án Thủy Điện Hoà Bình lớn nhất Đông Dương. Đề xuất được rất nhiều anh em, bạn bè và các quan chức ủng hộ, từ VPCP anh Nhạc, anh Đức, anh Trí; UBKHà NộiN anh Võ Hồng Phúc (lúc đó là Vụ Trưởng Công nghiệp), Chị Bình; Bộ Tài Chính anh Trọng; Bộ Năng Lượng anh Nê (lúc đó là Trợ lý Bộ trưởng), anh Liêm, anh Hằng, anh Thắng; PC1 anh Vĩnh, anh Nguyên, anh Đồng, Chị Trâm, Chị Tâm đến Nhà máy Hoà Bình anh Khiết. Hàng loạt các cuộc họp và thuyết trình được tổ chức. Lúc đó anh Kỳ và anh Tiến đang chiến đấu ở mặt trận Moscow, anh Trung Hà đang gây dựng công ty Zodiac. Anh Bình trực tiếp tổ chức và chỉ huy chiến dịch vận động, anh Phan Quốc Việt được phân công tham gia liên lạc và mời các quan chức cho các buổi họp mà FPT đề xuất, tôi tham gia chuẩn bị và dự các cuộc họp này.

Trong khi các Tổng công ty lớn của Bộ Thương mại và Bộ Công Nghiệp như Tocontap, Textimex, Confectimex... với lực lượng sản xuất khổng lồ, với kinh nghiệm xuất khẩu hàng nghị định thư dày dặn, với hàng chục thậm chí hàng trăm mẫu mã đang trưng bày và catalog sản phẩm xuất khẩu phong phú đã bắt đầu nghe đến dự án và sẵn sàng nhảy vào tham chiến thì việc FPT với kim ngạch xuất nhập khẩu 300 ngàn USD và chưa từng xuất khẩu hàng công nghiệp nhẹ đề xuất làm đầu mỗi thanh toán cho hợp đồng Hoà Bình thì quả là một đề xuất vô cùng táo bạo. Mặc dù FPT có anh Trương Gia Bình với tài thiết kế sơ đồ và trình bày vô cùng hấp dẫn thuyết phục, mặc dù FPT nhấn mạnh vào Văn phòng đại diện hùng mạnh và một showroom khổng lồ hàng công nghiệp nhẹ tại Moscow mà các Tổng công ty khác không thể nào có được và không thể nào nhìn thấy được... nhưng thực sự sau khi dự mỗi cuộc họp hay mỗi lần thuyết trình tôi đều cảm giác như vừa qua một trận đánh. Một trong những lần họp như vậy là cuộc họp ở Điện lực 1 để các Công ty chỉ thuyết trình về khả năng thực hiện thanh toán đổi hàng và trưng bày các mẫu hàng xuất khẩu của mình. Lần đó nếu FPT chỉ đến với tay không mà không có hàng loạt những quyển catalog dày cộp về sản phẩm xuất khẩu của riêng mình do các thiếu nữ xinh đẹp của chúng ta miệt mài chuẩn bị thì dù người thuyết trình có tài ba đến mấy tôi cũng khó hình dung được chúng tôi sẽ vượt qua hoàn cảnh như thế nào và cuộc họp sẽ đi về đâu. Bất giác, tôi nhận thức rằng nếu thiếu những lao động cụ thể miệt mài chăm chỉ hàng ngày, thiếu sự chuẩn bị chi tiết bài bản thì dù có chiến lược đúng, có sách lược hay một trận đánh rất có thể sẽ bị hỏng bởi một chi tiết vô cùng nhỏ và ít ai nhận thức được vai trò của nó.

Cuộc họp đó đã để lại trong tôi một ấn tượng rất sâu sắc, thường xuyên tôi tự nhủ mình vì chính tôi lại là người rất yếu trong công việc chi tiết cụ thể. Cho đến nay cùng làm việc với nhiều cán bộ mới, tôi cũng thường xuyên chia sẻ kinh nghiệm này. Nhưng chúng tôi vẫn không tránh khỏi thất bại trong một số dự

án đầu thầu lớn vì những sơ xuất nhỏ do khâu chuẩn bị thiếu chu đáo. Mỗi khi thắng lợi chúng tôi vẫn thường nhắc nhau không quên những lao động hàng ngày của mỗi cá nhân, những đóng góp thầm lặng mà vô cùng quan trọng của những người tham gia chuẩn bị hồ sơ, của bộ phận phục vụ đang ngày càng được hoàn thiện ở Công ty FPT.

Công nghệ thực phẩm đã từng là cái tên ban đầu của Công ty mà giờ đây đã trở thành một phần của lịch sử. Tuy chưa mang lại nhiều lợi nhuận thực tế cho Công ty nhưng Công nghệ thực phẩm đã để lại những dấu ấn không thể phai mờ cùng với tên một con người Lê Thế Hùng hay còn gọi là Hùng Râu.

Hướng Công nghệ thực phẩm

Đây là hướng hoạt động đầu tiên của Công ty. Trong cuốn “Một thời để nhớ”, anh Lê Thế Hùng có viết: “Công nghệ Thực phẩm đã một thời là tên của FPT. Công nghệ Thực phẩm đã một thời là lo âu của FPT. Công nghệ Thực phẩm đã một thời là lịch sử của FPT”.

Hoạt động Công nghệ Thực phẩm của FPT diễn ra qua hai thời kỳ. Thời kỳ ngay trước khi thành lập công ty, Nhóm TĐNC đã thực hiện một số hợp đồng về sấy, chế biến bảo quản nông sản. Thời kỳ thứ hai là từ khi Công ty thành lập 9-1988 đến năm 1994, khi chấm dứt hoạt động công nghệ Thực phẩm tại Công ty.

Trong cả hai thời kỳ này, có thể nói các sản phẩm của Công nghệ Thực phẩm tại FPT là tương đối nhiều và phong phú. ở đây xin nêu một số sản phẩm chủ yếu do chính những người trực tiếp tham gia tạo ra sản phẩm đó kể lại, viết lại:

Hoa quả sấy

Đã có nhiều loại hoa quả sấy như chuối sấy, dưa sấy, dưa hấu sấy, gia vị sấy đã được thử nghiệm tại FPT. Công nghệ này phù hợp với xu hướng lúc bấy giờ.

Trong những năm 80, khi nước ta triển khai ba chương trình sản xuất lớn: lương thực thực phẩm, hàng tiêu dùng và hàng xuất khẩu thì công nghệ sấy được coi như một thời thượng. Nó cũng giống như Internet và công nghệ phần mềm bây giờ. Khắp nơi nói về sấy. Khắp nơi nói về Việt Nam là một nước nóng và ẩm nên cần sấy lạnh. Điều này đã tác động đến Nhóm TĐNC và sau đó là FPT.

Việc chọn hướng sấy mở đầu từ hợp đồng sấy lạnh thuốc lá cho Nhà máy Thuốc lá Đồng Nai của Nhóm TĐNC. Kết quả tương đối thành công của hợp đồng này đã tạo ra sự tự tin cho phép Nhóm TĐNC tìm kiếm khách hàng có nhu cầu sấy. Qua nhiều người giới thiệu cũng như tự tìm kiếm lấy, nhóm khoa học nhiệt và chất đã tiến hành sấy thóc, sấy dưa, sấy dưa hấu, sấy chuối và sấy các loại gia vị...

Anh Lê Thế Hùng lúc đó tham gia công việc này kể rằng: “Chúng tôi thu thập đủ các loại tài liệu về sấy, tổ chức nhiều buổi trao đổi về các phương pháp sấy khác nhau. Thậm chí còn gửi thư cho các bạn ở Trường Tổng hợp Matxcova đề nghị chụp tài liệu. Các anh Nguyễn Thành Nam và Phạm Hữu Tiệp đã phải đi tra trong Thư viện Lê Nin và chép bằng tay một tài liệu sấy cao tần gửi về cho chúng tôi. Tiếc là lúc đó chưa có Internet và TTVN”. Tài liệu này là một trong những bí mật công nghệ không bao giờ được sử dụng ở FPT.

Nhưng có lẽ đặc sắc nhất, tiêu biểu nhất về sản phẩm công nghệ thực phẩm ở FPT là

Bột dinh dưỡng RIDIELAC H.V.

Câu chuyện về H.V là cả một lịch sử dài gần 5 năm. ở đây chỉ có thể viết lại những điều chính yếu nhất.

Cây H.V còn gọi là cây Hạt Vàng hay cây Hoài Việt, tên la tinh là Quinoa. Cây này có nguồn gốc từ vùng núi Anper phía Tây Mỹ - La tinh. Nó được thổ dân da đỏ sử dụng là lương thực. Các nước sản xuất và xuất khẩu H.V chính là Bolivia, Chiile. Nước nhập khẩu nhiều nhất là Mỹ.

Bột H.V có thành phần đạm cân đối. Đặc biệt là nó chứa Lisine, một axitamin không thay thế, với hàm lượng rất cao. Do những điều này mà người ta sử dụng bột H.V để chế biến ra các loại sản phẩm dinh dưỡng như bột, bánh, nước uống. Không chỉ thế, cây và lá H.V cũng sử dụng được. Nhiều người đã sử dụng lá H.V ăn như một món rau. Cây H.V được đưa về Việt Nam vào khoảng những năm đầu 80 bởi bác Phạm Hữu, một Việt kiều yêu nước từ Canada về lại cố hương. Có lẽ vì thế mà cây H.V có tên Hoài Việt.

Thế nhưng sử dụng H.V vào việc gì ở quy mô lớn. Đã có nhiều tranh cãi lúc bấy giờ tại các tổ chức có liên quan của Bộ Nông nghiệp và Công nghiệp Thực phẩm. H.V vào FPT qua anh Bình, cũng như mọi ý tưởng chiến lược khác. Sức thuyết phục của anh Bình trong những việc như thế này thì nhiều người tại FPT đã được trực tiếp cảm nhận. Tất nhiên Công ty không thể không thử, nhất là trong hoàn cảnh đang tìm hướng.

Sau buổi gặp gỡ với bác Phạm Hữu, các anh lãnh đạo Công ty đã hình dung được những nét chính của kế hoạch đưa H.V ra thương mại. Với sự tham gia của anh Đoàn Dự, FPT bắt đầu vào cuộc.

Trong thành phần của hạt H.V có chất “saponine”, một chất giống như xà phòng. Nó đắng và không thể tiêu hoá được. Nó cần phải được tách ra. Đây chính là điểm căn bản nhất trong công nghệ chế biến bột H.V. Lúc đầu theo sáng kiến của anh Đoàn Dự, saponene được tách bằng phương pháp ướm hoàn toàn: Sử dụng nước khuấy với tốc độ lớn làm saponine tan ra và trôi theo. Phương pháp này tốt nhưng tốn năng lượng và yêu cầu thiết bị khuấy trộn công suất cao khi đưa ra chế biến đại trà. Tuy vậy vì, không biết cách nào khác nên đã sử dụng nó cho những lần chế biến thử đầu tiên. Về sau, khi đọc kỹ các tài liệu về H.V anh Lê Thế Hùng mới biết rằng saponine tập trung chủ yếu trong lớp màng mỏng ngay dưới lớp vỏ cứng bên ngoài. Và thế là phương pháp tách saponene mới được ra đời. Bản chất phương pháp này là sự kết hợp của việc tách vỏ khô như xay lúa và phương pháp tách ướm kể trên. Phương pháp này đòi hỏi có hai công đoạn nhưng lại yêu cầu thiết bị tương đối đơn giản.

Giải quyết bài toán tách saponine xong, những việc còn lại để chế biến bột H.V không còn khó khăn. Các công đoạn tiếp theo là sấy, nghiền thành bột và đóng bao bảo quản. Những công việc này lúc đó được tiến hành tại Phòng thí nghiệm sấy tăng sôi của khoa Công nghệ Thực phẩm, Đại học Bách khoa Hà Nội. Chị Nguyễn Thị Mùi, người của Phòng thường ở lại đến 9- 10 giờ đêm để cùng anh em kết thúc các mẻ sấy cuối ngày.

Với bột H.V Công ty đã thử chế biến bánh dinh dưỡng, bột ăn nhão, nước uống. Nhưng tất cả các sản phẩm đó đều không thoả mãn các yêu cầu đưa ra thị trường .

Rất may mắn là nhờ có quan hệ từ trước với Nhà máy sữa bột DIEIAC, năm 1992 Công ty đã ký được với Công ty Sữa Việt Nam (VINAMILK) một hợp đồng hợp tác nghiên cứu và triển khai KHKT về chế biến bột dinh dưỡng H.V với các điều khoản chủ yếu sau:

- FPT có trách nhiệm cung cấp bột H.V.
- FPT có trách nhiệm chuyển giao công nghệ chế biến bột dinh dưỡng có thành phẩm là bột H.V.
- FPT hưởng phí bản quyền với tỷ lệ 2% trên giá thành sản xuất.
- Hai bên hợp tác triển khai đưa bột dinh dưỡng ra thị trường.

Điều duy nhất mà FPT bị hạn chế là thời hạn của hợp đồng. VINAMILK chỉ cam kết bằng miệng là ký lại hợp đồng hàng năm. Và đây chính là điểm yếu nhất của thoả thuận, tạo lý do cho sự chấm dứt hợp đồng với FPT bất kỳ thời điểm nào của VINAMILK và dồn mao hiểm chế biến bột H.V cho phía FPT. Không chỉ thế, bằng điều này, VINAMILK muốn hạn chế khả năng độc quyền cung cấp bột H.V của FPT.

Và rất tiếc thực tế đã xảy ra đúng như dự kiến. Năm 1994 VINAMILK không ký trước hợp đồng với FPT.

Sau khi ký hợp đồng với VINAMILK, FPT hợp tác với Viện Dinh dưỡng Quốc gia và Ủy ban Chăm sóc Bảo vệ Bà mẹ và Trẻ em nuôi thử nghiệm tại các nhà trẻ Hà Nội. Khoảng trên 100 cháu được nuôi thử bằng bột dinh dưỡng H.V trong thời gian 3 tháng. Kết quả được đánh giá là tốt so với các mẫu đối chứng.

Với giấy chứng nhận về đợt thử nghiệm này Công ty FPT tích cực xúc tiến cho việc đưa bột dinh dưỡng H.V ra đời. Cũng chính vào thời gian này có cuộc tranh chấp giữa FPT với VINAMILK về tên của sản phẩm. Do muốn nhấn mạnh sự cân đối trong thành phần của bột dinh dưỡng H.V và thu hút sự chú ý của người tiêu dùng, công ty FPT đề nghị đặt tên là Bột sữa cao dinh dưỡng H.V, gọi tắt là Milk H.V. Nhưng VINAMILK không đồng ý và đề nghị đặt tên là RIDIELAC H.V để giống như các sản phẩm bột

dinh dưỡng khác của DIELAC. Thoả thuận mãi không được công ty FPT đành chấp nhận với cái tên do VINAMILK đặt ra. Thực tế về sau cho thấy VINAMILK hoàn toàn đúng trong việc đặt tên cho bột dinh dưỡng nói trên. Bởi lẽ đối với họ sẽ có nhiều loại sản phẩm khác nhau, việc thống nhất là điều cần thiết để khách hàng có thể nhớ được. Mới đây anh Hùng có trao đổi với anh Khúc Trung Kiên, giám đốc phần mềm FPT, là các sản phẩm phần mềm FPT cũng cần được đặt tên thống nhất. Chứ như hiện nay thì SIBA, BALANCE, SMART OFFICE, BCS, FPT - NET... không có gì chung, và khi nghe tên sẽ chẳng ai biết là của FPT nếu không được giới thiệu.

RIDIELAC H.V trong lần ra đời đầu tiên trên thị trường vào mùa Thu 1992 với khoảng 1.200 hộp với giá 12.000 đ/ hộp và được đánh giá cao. Cũng cần nói thêm là nhiều người FPT đã ủng hộ sản phẩm H.V bằng cách mua cả thùng 24 hộp cho các cháu ăn dần. Các anh Nguyễn Thành Nam, Đỗ Cao Bảo, Nguyễn Trung Hà, Lê Quang Tiến... là những người nhiệt tình nhất. Thậm chí chị Lưu Ba, vợ anh Thành Nam, đi đâu cũng tuyên truyền cho bột dinh dưỡng H.V bằng cách khoe Siren, con anh chị, béo hơn hẳn các đứa trẻ khác nhờ có H.V. Không biết có phải H.V hay không nhưng quả thật Siren lúc đó rất xứng đáng được đưa ra quảng cáo cho các loại bột dinh dưỡng.

Tuy nhiên số lượng thử nghiệm quá nhỏ để có thể đánh giá được phản ứng thị trường. Năm 1993 FPT ký với VINAMILK một hợp đồng sản xuất thử nghiệm khoảng 25.000 hộp. Bước quyết định kiểm tra thị trường cho H.V.

Để chuẩn bị cho đợt sản xuất ở quy mô này, FPT đã hợp tác với Nhà máy Thực phẩm Chùa Bộc triển khai lắp đặt dây chuyền tách saponine và Xí nghiệp Chế phẩm Vi sinh Hà Nội triển khai sấy, nghiền và đóng bao. ở đâu cũng gặp được sự quan tâm và ủng hộ nhiệt tình của các anh chị lãnh đạo và công nhân.

Chế biến xong bột, Công ty cho anh Lê Thế Hùng áp tải chúng vào thành phố Hồ Chí Minh. Lần này, anh đã ở lại thành phố Hồ Chí Minh hơn 3 tháng.

Tại thành phố Hồ Chí Minh, với sự giúp đỡ của các anh chị Nhà máy DIELAC, số lượng bột dinh dưỡng cần thiết được chế biến. Tuy nhiên, ở đây anh Hùng đã phạm một sai lầm mà cho đến nay anh vẫn cho là nghiêm trọng nhất, làm hỏng toàn bộ kế hoạch đưa H.V ra thị trường.

Vấn đề là ở chỗ này, DIELAC có một sự thay đổi trong việc tổ chức sản xuất. Năm 1992, nhà máy thuê Xí nghiệp bánh bích quy LUBICO chế biến bánh như đầu vào. Đến năm 1993 Nhà máy đã tự trang bị một dây chuyền chế biến bánh bích quy. Và công việc chế biến bánh bích quy H.V trước kia thực hiện tại LUBICO thì nay được triển khai tại DIELAC. Lúc này, do chủ quan và cũng do chưa có kinh nghiệm Lê Thế Hùng đã gợi ý nhưng không kiên quyết đề nghị anh Nguyễn Ngọc Quỳnh, Giám đốc DIELAC, mời chị Nguyễn Kim Chi, người chịu trách nhiệm chế biến lô bánh năm 1992 rất thành công, tham gia. Anh Quỳnh không đồng ý vì sợ làm các anh chị kỹ thuật DIELAC tự ái. Mặc dù các anh chị kỹ thuật của DIELAC rất nhiệt tình và cố gắng, nhưng chắc vì thiếu kinh nghiệm nên lô bánh bích quy không được thơm ngon như lần năm 1992. Điều này đã làm giảm hương vị của bột dinh dưỡng H.V. Khi nhận thấy điều đó lúc nếm thử, lẽ ra cần đề nghị DIELAC không đưa ra thị trường lô hàng này, nhưng vì tiếc và chủ quan nên anh Hùng đã không làm như vậy.

Cho đến nay, mỗi khi nghĩ lại về H.V, anh Hùng lại ân hận vì chuyện đó.

Việc đưa ra thị trường RIDIELAC H.V với khối lượng lớn được thực hiện tương đối bài bản. Các chiêu tiếp thị của FPT đã được tung ra liên tục trong thời gian này: Tờ rơi, thư trực tiếp, bài trên các báo, quà biếu các nhà trẻ, bệnh viện, đặt mẫu tại các cửa hàng bán sữa... Thậm chí tại Hội chợ triển lãm Giảng Võ năm 1993, RIDIELAC H.V được trao Huy chương Vàng. Lần đầu tiên FPT có mặt trên Đài Truyền hình Việt Nam cũng vào dịp này. Với sự hỗ trợ của anh Nguyễn Trọng An ở Ủy ban chăm sóc Bảo vệ Bà mẹ và Trẻ em có một đợt giới thiệu nhiều kỳ về RIDIELAC H.V trên Đài Truyền hình Việt Nam.

Những hoạt động này đã mang lại kết quả tương đối tốt. FPT đã có một hệ thống phân phối ở Hà Nội rất đáng tự hào với hàng loạt cửa hàng tại Hàng Buồm, Cửa Nam và nhiều phố khác. Chỉ khác hệ thống phân phối Tin học hiện nay ở chỗ không có cờ hiệu FPT. Lúc đó mà nghĩ chuyện đưa cờ FPT đi cắm khắp các cửa hàng đại lý thì công ty cũng đỡ được khối tiền quảng cáo sau này.

Tuy nhiên sau vài tháng theo dõi, lãnh đạo công ty không thấy sự tăng trưởng của thị trường. Không chỉ thế tình hình có vẻ xấu đi. Một số đại lý bắt đầu không nhận hàng. Một số khác đòi giảm giá. Công ty đã phải hỏi nhiều khách hàng và đại lý về sản phẩm. Các thông tin nhận được cho thấy lần này bột không ngon. Thậm chí chị Mai Kiều Liên, Tổng Giám đốc VINAMILK, đã trách cứ công ty FPT về hương vị của bột lần này. Chị cũng tự nhận khuyết điểm rằng do chủ quan nên đã không trực tiếp thử sản phẩm trước khi đưa ra thị trường.

Sai lầm nhỏ đã bắt đầu gây hiệu ứng lớn.

Để tránh bị thiệt hại kinh tế, lãnh đạo Công ty đã thực hiện mọi biện pháp có thể để bán hết lô hàng. Hàng ngày anh đã phải gọi điện vào chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh hỏi anh Quỳnh về tình hình tiêu thụ tại khu vực phía Nam. Anh Bình cũng phải ra tay bằng cách giới thiệu nhóm anh Ngọc Đại, Nhạc sĩ, bán cho công đoàn Nhà máy Diêm Thống nhất hơn 200 hộp.

Cuối cùng thì cũng bán xong tất cả. Nhưng những vấn đề đặt ra bắt buộc Công ty phải suy nghĩ lựa chọn. Sau khi cân nhắc, lãnh đạo Công ty quyết định dừng tại đây.

H.V từ đó trở thành đề tài của lịch sử FPT.

Tin học, ngay từ những ngày đầu đã và luôn là mục tiêu chủ yếu của FPT. Các bạn có thể tham khảo nguyên văn bài viết khá tổng quát sau đây của anh Bùi Quang Ngọc về những gì Tin học FPT đã trải qua 10 năm.

Con đường Tin học

Bùi Quang Ngọc
Phó tổng giám đốc

Chúng ta đang bận tâm với bao công việc hàng ngày: báo giá, đấu thầu, triển khai, lập trình... Gần 400 người FPT đang hồi hã, kẻ bận, người rỗi, nhưng không nhiều người chứng kiến được toàn bộ con đường gian khổ kinh doanh Tin học mà FPT đã đi qua trong 10 năm từ ngày thành lập, con đường đưa FPT lên thành công ty hàng đầu tại Việt Nam về Tin học. Mới đây thôi chúng ta được bạn đọc "PC World Việt Nam" lựa chọn là công ty Tin học có uy tín nhất. Không dễ dàng đạt được niềm tin của khách hàng Việt Nam vốn rất khó tính. Con đường đã đi trong 10 năm đầy áp các sự kiện, đượm mồ hôi nước mắt của biết bao con người.

Chiến khu Hoàng Diệu

Hè 1988, khí trời có lẽ không oi ả như năm nay. Tôi đang công tác tại trường ĐHBK Hà Nội sau khi tốt nghiệp ở Pháp về cuối năm 1986. Thứ kiến thức hỗn độn mà tôi học khi lấy bằng tiến sĩ của Pháp hầu như không giúp ích gì cho công việc khi đó của tôi. Chúng tôi phải giải quyết các bài toán thực tế cho các cơ quan Hà Nội và cho trường. Tôi học FOXBASE, Turbo Pascal, loay hoay với các bài toán cụ thể. Thu nhập thì chả được là bao, đủ cơm cho vợ con là may rồi. Đất nước sau gần 2 năm đổi mới nhưng chưa có gì thay đổi. Giới trí thức bế tắc trong cuộc sống khi miếng cơm manh áo tối thiểu vẫn bấp bênh từng ngày. Đa phần tìm cách đi Tây, NCS, Thực tập sinh, sang Đông Âu buôn bán, đi châu Phi dạy thuê, thôi thì đủ thứ. Cá nhân tôi sau 4 năm ở Pháp về cũng loay hoay trong dòng chảy của những năm 80 tại Việt Nam.

Một buổi tối Gia Bình đến nhà tôi nói chuyện công việc. Chúng tôi có một tình bạn lâu dài, từng học với nhau từ hồi lớp 2 (khi đó cùng phố Hàng Bông - Thợ Nhuộm), rồi cả 3 năm cấp III chuyên toán Chu Văn An (học trò thầy Khải, hiện đương là Hiệu trưởng trường Amstexdam), tôi và Bình ngồi cùng bàn. Đạo ấy Gia Bình thường được xếp thứ nhất vì giỏi toàn diện, vở sạch chữ đẹp, tuy môn toán còn thua mấy anh em khác. Ngay từ hồi học sinh anh Trương Gia Bình đã hay nói triết lý và có tài diễn thuyết. Rồi chúng tôi cùng học dự bị đại học ở trường Kỹ thuật Quân sự, cùng sang Liên Xô du học. Chúng tôi vẫn giữ liên hệ thường xuyên, thời đại học hè nào cũng gặp nhau hàng tháng. Thời nghiên cứu sinh mỗi người một nơi, Bình tiếp tục ở trường Tổng hợp Matxcova, còn tôi ở Pháp. Lúc ấy tôi biết Bình có nhóm "Nhiệt và chất" gì đó, hay đánh quả ở Thanh Hoá. Hai đứa lên sân tầng 2 cho rộng rãi, mát mẻ (lúc này tôi đang còn ở Khâm Thiên). Bình say sưa nói về dự định làm máy tính với Liên Xô và kêu gọi tôi tham gia vì nghĩ rằng tôi là dân tin học chính cống (tai hại làm sao, điều đó đúng chỉ có một phần, thực ra tôi là tin học nửa mùa vì từ toán nhảy sang, hiểu biết rất linh tinh và thiếu căn bản vì không qua các khoá cơ sở). Chắc các bạn biết tài thuyết khách của anh Trương Gia Bình, tôi liền đồng ý tham gia mà không biết rằng sẽ đóng góp được gì.

Việc đầu tiên là phải tìm cách lấp cái khoản thiếu kiến thức về máy vi tính cho cả tôi lẫn Gia Bình. Tôi nhớ đến anh Nguyễn Chí Công, một chuyên gia đầu ngành lúc đó về phần cứng ở Hà Nội, đang công tác tại viện Tính toán Điều khiển. Tôi gặp anh trong một đợt công tác của anh tại Pháp khi tôi sắp bảo vệ luận án. Khi đó anh có nói chuyện với tôi về khả năng làm máy vi tính ở Việt Nam, nghe rất ấn tượng. Sau khi trao đổi, nhất là hỏi kỹ về cá nhân Gia Bình, anh nhận lời tham gia nhóm của Bình với tư cách cố vấn về phần cứng. Khi tiếp xúc trực tiếp với Bình, và cũng như tôi, anh bị thuyết phục một cách dễ dàng. Hình như chưa ai trong FPT biết được anh Công bắt đầu FPT như thế nào, vì sau này tôi không bao giờ đề cập tới việc đó.

Chúng tôi tiến hành một seri xemina về phần cứng máy PC. Lớp tiến hành ở 30 Hoàng Diệu, nhà ông nhạc Bình, Bác Văn, vì khi đó Bình đang nhờ nhà vợ (mà ngôn ngữ dân gian gọi là chui gầm chạn), tại một căn nhà nhỏ gần gốc cây roi sai quả mà bây giờ vẫn còn vết tích sau một lần bị hoả hoạn. 30 Hoàng Diệu là nơi tụ họp của nhóm "Nhiệt và chất", tiền thân của FPT. ở đây tôi gặp những người sau này trở thành sáng lập viên FPT: Trung Hà, Lê Thế Hùng (Râu), Lê Quang Tiến, Nguyễn Thành Nam, Đỗ Cao Bảo, Võ Mai, Đào Vinh, Trần Đức Nhuận, Nguyễn Hồng Phan, Nguyễn Văn Thắng... Trước đó bọn tôi còn đến đó xem EURO 88 vì dạo ấy chỉ có khu Ba Đình mới có điện ban ngày để bắt kênh Liên Xô qua đài Hoa sen. Mọi người đang áp ụ một cách làm ăn mới, một cú đánh sang Liên Xô, dù rằng chỉ có Gia Bình là rõ mọi ý đồ hơn mọi người, còn đa phần lảng máng đi theo anh Trương Gia Bình làm một cái gì có vẻ có giá trị cho đời. Cũng nên nhắc tới một người mà tôi có gặp lúc đó, anh Vinh "đen", hiện là giám đốc COTEC và TechComBank, vì Vinh "đen" có ảnh hưởng khá nhiều tới việc hình thành vụ làm ăn với Liên Xô khi đó của FPT.

Tham gia lớp còn có vài người nữa, hình như Nguyễn Thành Nam, Đỗ Cao Bảo cũng trong số ấy. Phải công nhận anh Nguyễn Chí Công giảng bài có tính sư phạm cao. Người ngoại đạo đều hiểu được ý căn bản của vấn đề. Lớp chỉ có một bảng bé viết phấn (hồi đó chưa có bảng viết mực như bây giờ), với mấy cái ghế tại căn nhà đề bàn bóng bàn rất thoáng mát. Cá nhân tôi lúc đó mới hiểu hơn về vi xử lý, về CPU, Bus, ngoại vi... Ai cũng thấy bổ ích và anh Công nghiêm nhiên khẳng định vai trò đầu đàn về Tin học lúc đó trong nhóm. Sau này anh còn giảng về UNIX, truyền tin, và cả về siêu máy tính nữa thì phải.

Tuy nhiên với nhiều người, Bình giữ kín câu chuyện làm ăn sắp tới với Liên Xô. Tôi chứng kiến trong phòng khách (rất bé) của Bình, tôi ngồi trò chuyện với Bình và một anh cùng năm cũng dân Viện Cơ. Anh ta hỏi: "Này Bình, sắp làm máy tính với Liên Xô à?". Bình tỉnh khô, giọng cực kỳ ngờ ngạc nhiên: "Không biết được, cũng khó lắm vì chả biết tạo gì về máy tính cả". Hình như anh kia tin là thực, không biết rằng chúng tôi đang học cật lực về CPU, bàn phím, hệ điều hành... Sau đó không lâu, Bình tuyên bố với nhóm "Nhiệt và chất" là chuyển sang làm máy tính, mọi người hỏi rất nhiều mà đa phần không trả lời ngay được. Anh bạn kia không có trong buổi đó, lúc ấy tôi mới hay là anh ta không còn trong nhóm hoặc chưa từng thực sự ở trong nhóm.

Cũng ở địa điểm 30 Hoàng Diệu đặt văn phòng đầu tiên của FPT. Cũng ở đây chiếc máy tính XT đầu tiên của FPT, nay còn được trưng bày ở cạnh quầy lễ tân, bắt đầu in những dòng văn bản đầu tiên cho công ty trên phần mềm tiếng Việt Don Joan (đến nay tôi vẫn chưa hiểu ý nghĩa cái tên đầy tai tiếng này cho một phần mềm tiếng Việt). Ngày 13/9/1988 Công ty chính thức có quyết định thành lập do anh Vũ Đình Cự, Viện trưởng Viện Công nghệ Quốc gia ký. Lúc ấy FPT có nghĩa khác bây giờ, như nhiều bạn đã biết: Food Processing Technology. Khi đó có mấy đề án nước ngoài đầu tư làm về thực phẩm hoa quả đang thập thò nên anh Bình cho cái tên như vậy. Sau này có mỗi Hùng Râu là người còn theo đuổi cây lương thực qua đề án bột HV đến 1993 mà các bạn đã nghe, đọc ở nhiều nơi. Cánh Tin học chỉ có Trung Hà là ở Viện Cơ (phụ trách phòng máy của Viện), còn Thành Nam mới ở Liên Xô về, Cao Bảo đang ở trong quân đội, khi ấy là một tay lập trình cự phách ở Hà Nội, Võ Mai cũng ở trong quân đội, cũng mới ở Hung về, và anh Nguyễn Chí Công thì tôi đã kể ở trên. Nhóm Tin học đông không kém cánh Nhiệt chất, mà thời gian sau này chỉ còn mỗi Hùng Râu đeo đuổi sậy chuối khô, còn nhóm anh Trần Đức Nhuận đã tách rất sớm thành EMECO bây giờ. Ngay từ đầu, chí ít về quân số, Tin học đã khẳng định vị trí trong FPT và sau này trung tâm ISC, đơn vị đầu tiên về Tin học được thành lập trong FPT cũng gồm mấy anh em đó. Đến nay gần 400 người gián tiếp và trực tiếp làm Tin học, xu hướng trở thành nét đặc trưng nhất của công ty FPT tại thị trường Việt Nam.

Câu chuyện FPT bắt đầu từ số nhà 30 Hoàng Diệu. Nhà Bác Văn cây cối um tùm làm tôi liên tưởng như những cánh rừng che chở cho một đoàn quân thời bí mật, như những chiến khu cách mạng đã thành huyền thoại, mà hình như trong đó có một chiến khu mang tên Hoàng Diệu.

Mặt trận Liên Xô

Sau khi ra đời, nhiệm vụ chính của FPT là phối hợp với Viện Khoa học Việt Nam và Viện Cơ để giành phần thực hiện chính hợp đồng trao đổi vật tư thiết bị với Viện Hàn lâm Khoa học (HLKH) Liên Xô. Hình như mọi cái bắt đầu từ anh Nguyễn Văn Đạo, khi ấy là Viện phó Viện Khoa học Việt Nam, Viện

trưởng Viện Cơ, và đệ tử của anh, Trương Gia Bình (Chúng tôi vẫn coi anh Đạo như một người anh lớn, anh ruột, còn anh Vũ Đình Cự, cấp trên trực tiếp như là người anh nuôi). Trước đó các anh đã móc nối với Viện HLKH Liên Xô về việc cung cấp máy vi tính cho Viện, đổi lại Viện HLKH Liên Xô sẽ giao cho Viện KH Việt Nam các vật tư cần cho nền kinh tế Việt Nam. Ngày xưa Liên Xô giúp đỡ Việt Nam rất nhiều thì không thiếu các thứ Việt Nam cần từ Liên Xô, nhất là khi đó mọi kiểu làm ăn, viện trợ trên tinh thần anh em XHCN đều tỏ ra lạc hậu không còn hợp thời nữa. Anh Vinh “đen” mà tôi đề cập ở trên cũng được mời tham gia vì khi ấy anh đã có kinh doanh ở phía Nam nhiều thứ, và có hiểu biết về Liên Xô cũng như về máy tính. Dần dần đầu mối chính là FPT, Viện KH cử một anh tên là Hà cùng tham gia phối hợp, kiểm soát công việc của FPT. Anh Hà này sau cùng sang Liên Xô nằm vùng và hồi ấy rất “gần gũi” với anh Kỳ, Lê Quang Tiến, họ có một lô giao thoại về anh Hà mà nếu thích thú các bạn hãy yêu cầu Lê Quang Tiến kể pha thêm chất khôi hài của hắn, chắc cũng được một trận cười vỡ bụng như bao câu chuyện tiêu lâm khác.

Thế là công ty lo kiểm máy tính chuyển sang Liên Xô. Ngẫu nhiên qua chị Bích Nguyệt, vợ anh Kỳ, khi đó đang làm cho công ty máy tính Việt Nam (VIF bây giờ), công ty có biết ông tây người Italia, Miserano, ông ta sẵn sàng cung cấp máy tính Olivetti cho Việt Nam, máy đã nổi tiếng nhờ qua các chương trình ODA cho một số cơ quan Việt Nam có nguồn tài trợ của châu Âu hay của Italia. Về ông tây này cũng có nhiều giai thoại và cách mua bán hồi ấy cũng mang ít nhiều tính trịch trâm vì Việt Nam vẫn bị Mỹ cấm vận, như máy tính giao cho Lê Quang Tiến rất bí mật tại phòng trong khách sạn chứ không dám giao ở nơi khác. Còn anh Trương Gia Bình thì nói, hình ảnh một tên tư bản đế quốc ẩn tượng nhất chính là ông tây này: to béo, ăn diện, bợm già... Thế là chúng ta nhập và xuất máy Olivetti (sau này còn đá cả máy nhái NiponTech nhập từ HongKong), thu về sắt thép, ô tô, lưỡi cưa kim cương... trong suốt một thời gian dài từ 1989 đến tận 1991. Đẹp nhất là vụ 300 xe IFA dùng rúp chuyển nhượng mua từ Đông Đức về Việt Nam.

Cũng có nhiều giai thoại về giai đoạn này. Mỗi khi có hàng về hoặc xuất đi, cả công ty xúm lại khuan máy, từ anh Trương Gia Bình trở xuống. Thực ra một năm cũng có vài lần thôi chứ không dày như bây giờ. Hồi ấy cũng chưa có chợ kiềng Võ sau này. Cái này còn lý thú hơn: số kiện gửi đi xuất khẩu. Nghe nói có lần số xuất kho là một số, số đếm đưa lên ô tô là một số, Hải quan Nội bài đếm lại một số, rồi bên Liên Xô, họ đếm lại một số khác. Nhưng rồi không có vấn đề gì, vẫn tiếp tục xuất và nhập. Trong những năm đầu tiên, hợp đồng với Viện HLKH Liên Xô đã mang lại thế và lực cơ bản cho FPT, tạo đà cho các hoạt động kinh doanh khác sau này.

Chúng ta cũng cử nhiều cán bộ sang Liên Xô cùng phối hợp, chủ yếu là mấy anh em phần cứng như Nguyễn Ngọc Đức (Đức “bé”), Võ Mai, đôi khi cả anh Việt “tròn” khi sang Liên Xô công tác cũng tham gia thay sửa máy tính. Đức “bé” có thâm niên công tác lâu trong ngành sửa máy PC nên sang sửa nhiều máy lắm, bọn Tây Liên Xô phục sát đất vì chúng đâu có dám sờ đến, mà quân ta có khi chỉ Jump lại gì đó, hoặc nạp lại phần mềm, cùng lắm mới phải sửa chân tay. Nghe nói sang Liên Xô Đức “bé” được phụng dưỡng như siêu nhân, đãi ngộ cao, kẻ hầu người hạ không lúc nào ngớt. Ấy thế mà đôi khi quân ta chán dùng dùng bỏ về làm cho Tây cuống lên, thương lượng rồi rút với FPT để giữ lại hoặc cử người khác sang thay.

Tuy thế thiệt hại ở Liên Xô không phải là không có. Bạn không thanh toán cho cả đồng máy tính. Để củng cố thị trường Liên Xô, giữa năm 1990 công ty cử anh Kỳ sang Liên Xô công tác, năm 1991 còn bổ sung Lê Quang Tiến nữa. Riêng với anh Kỳ chính đây cũng là nguyên nhân gián tiếp để sau này anh chia tay với FPT. Được và mất, vốn như âm dương cân bằng, không thể chỉ có một phía.

Năm 1992, Lê Quang Tiến về nước, Phan Ngô Tổng Hưng sang thay, nhưng nhiệm vụ bây giờ không còn là máy tính nữa. Thị trường Liên Xô sau 1991 không ồn ào cho Tin học nhưng lại vẫn quan trọng tới ngày hôm nay cho FPT trong mảng Điện lực.

Luyện quân

Xét cho cùng, mặt trận Liên Xô mang tính thương mại thuần túy. Anh em Tin học tham gia rất ít vì khả năng chuyên môn không biết dùng vào đâu, ngoại trừ Đức “bé”, Võ Mai (phần cứng) đã thi thố chương trình bảo hành tại Liên Xô như đã kể ở trên. Thị trường Liên Xô có ổn định lâu dài hay không là một

câu hỏi không dễ trả lời. Còn Việt Nam, nơi cuộc sống đang nhúc nhích sau vài năm đổi mới, liệu có là mảnh đất kinh doanh màu mỡ hay không cho Tin học? Trong linh cảm nhiều người FPT lúc đó, nhất là cánh Tin học, đều hiểu rằng Việt Nam sẽ có phần cho chúng tôi. Muốn thế phải bắt đầu cái gì đó. Trong lúc chưa rõ thì hay hơn cả là luyện quân.

Làm phần mềm với ngoại quốc

Đợt luyện quân đầu tiên là cùng nhau tham gia đề tài TYPO4 ở Đại học Bách khoa Hà Nội. Nguyên do từ khi còn học tại Pháp tôi có quen anh Trần Trọng Long, Việt kiều, cũng làm nghề Tin học. Chúng tôi chơi khá thân với anh Long vì tuy là Việt kiều, anh không khác lũ thực tập sinh là mấy. Hè 1986, trong đám máy tính mà Việt kiều có duyên góp tặng trường ĐHBK Hà Nội khi ấy, tôi có khui một chiếc XT Đài Loan và chiếc máy in Citizen khổ nhỏ ra nghịch, rồi nảy ý định in chữ Việt (chứ không có bộ gõ và màn hình). Loay hoay với Turbo Pascal 3.0 tôi cũng viết được một chương trình in văn bản tiếng Việt, đầu vào là file tiếng Anh cộng các dấu thanh “~” cho huyền, “^” cho sắc, “?” cho hỏi, “w” cho ư... Anh Long rất thích và hẹn cùng làm phần mềm sau khi tôi về Việt Nam. Hè 1988 anh về Việt Nam gặp chúng tôi và TYPO4 là chương trình hợp tác giữa anh Long và ĐHBK Hà Nội cùng một số chuyên gia lập trình khi đó tại Hà Nội. Tôi (danh nghĩa là Bách khoa Hà Nội), cùng Nam, Bảo (FPT) và mấy người bạn khác đã tham gia TYPO4 (chương trình lên trang điện tử tách được 4 màu). Đề tài làm mất 9 tháng trên nền Windows 2.1, cũng ra một chương trình lên trang rất hay vào lúc đó. Rất tiếc khi mang về Pháp anh Long không thương mại được TYPO4. Với chúng tôi cho đến hôm nay, đây là một chương trình lớn nhất, phức tạp nhất, đông người cùng tham gia nhất, viết trên C và Assembler. Chúng tôi học được rất nhiều thứ qua TYPO4. Sau này anh Long còn hợp tác với FPT về một số phần mềm, nhưng nhỏ hơn TYPO4 nhiều.

(Về TYPO4 các bạn có thể đọc thêm thiên ký sự "Mềm mãi mà không cứng" của Nguyễn Thành Nam, có một đoạn viết về TYPO4, cũng như về nhiều chương trình phần mềm khác của FPT).

Bây giờ người ta nói nhiều đến làm phần mềm xuất khẩu, nhiều đơn vị trong Nam đang hì hụi gia công cho nước ngoài. Chúng tôi từng biết việc này cả chục năm rồi (Đỗ Cao Bảo còn có phần mềm nhận dạng chữ viết từng mang sang Tây Đức bán). Thôi để xem cánh hậu sinh có khả uý thực hay không.

Hợp đồng đầu tiên, demo đầu tiên của ISC

Tháng 5/1990 công ty chuyển về trường Giảng Võ. Cũng thời gian này Trung tâm dịch vụ tin học ISC (Informatic Service Center) được thành lập, bắt đầu một thời kỳ mới của công ty, các loại hình kinh doanh được mở nhiều hơn, trong đó có kinh doanh Tin học trong nước. Ngay sau khi về Giảng Võ chúng tôi làm một chương trình Demo đầu tiên cho FPT về Tin học: "Quản lý đèn đường", nhắm marketing Công ty chiếu sáng Hà Nội. Nó rất giống như GIS bây giờ. Chúng tôi vẽ bản đồ chiếu sáng 2 phường của quận Hoàn Kiếm, trên đó có các trạm điện, có dây dẫn, có bóng điện (với 2 trạng thái sáng và bị cháy). Chuột kích vào đâu thì xoè các thông số kỹ thuật đến đó, hoặc cập nhật trạng thái bóng đèn. Tôi làm phần nhạc nền cho demo, chọn bài "Tiên về Hà Nội" của Văn Cao nghe rất hùng dũng, phần còn lại chủ yếu do Đỗ Cao Bảo và Thành Nam làm. Hồi kỷ niệm 5 năm FPT hình như vẫn còn Demo này, bây giờ thì chắc mất tiêu rồi.

Khoảng giữa năm 1990, FPT xuất hiện một gương mặt đã quá quen thuộc với cánh MGU (tổng hợp Matxcova), anh Việt "tròn". Anh đang làm việc tại phòng máy tính của TCT Dầu khí, nhưng chả có việc gì làm, sang nhập hội FPT. Anh rất năng nổ trong việc kinh doanh, đội xa mẹ đầu tiên thực ra là do anh Việt thành lập tại FPT vào cuối 1990, đầu 1991. Thậm chí anh từng được phong một cách không chính thức là Phó giám đốc FPT phụ trách kinh doanh. Nếu như chúng tôi, dân tin học trong FPT khi ấy còn rất ngây ngô trong việc bán máy tính ở Việt Nam thì anh Việt đã biết tìm ra khách hàng đầu tiên vào lúc đó, đã biết đi ngoại giao, đi đêm, đi ngày với nhiều loại người. Tuy trước kia FPT đã bán 01 máy tính cho học Viện Quân sự (Một năm sau mới giao máy trong khi lấy tiền ngay sau khi ký hợp đồng), 01 máy tính cho Cục đồ bản Bộ Quốc phòng, hoặc bán đại lý cho Long "cò" AppInfor nhưng đều trên cơ sở quen biết, chủ yếu họ tìm mình. Ngân hàng Công thương Việt Nam khi ấy là đối tượng của Việt "tròn". Sau khi tổ chức hội thảo thành công về ứng dụng máy vi tính, mà tôi nhớ có một ông B. chuyên viên cao cấp ngân hàng tóc đã bạc, chân gỗ của Việt "tròn", phát biểu cực kỳ hùng hồn về chủ trương "vi tính hoá", Ngân hàng Công thương đồng ý cho chi nhánh Hải dương thực hiện thí điểm với FPT. Nội dung hợp đồng khi ấy là

trang bị 03 máy vi tính AT Olivetti M290 cho chi nhánh, cùng một phần mềm cân đối thu chi cuối ngày của Ngân hàng về tiền mặt (cái ứng dụng như vậy được coi là đạt lắm rồi vào lúc đó). Có trang bị 01 Modem cho chi nhánh Chí Linh để cuối ngày truyền dữ liệu về Hải Dương. Tôi khi ấy là phụ trách kỹ thuật của hợp đồng này, lo triển khai máy móc, viết phần mềm. Đào tạo cơ bản do Việt “tròn” trực tiếp làm. Học viên đa phần là các thiếu nữ ngân hàng xinh đẹp, tuy dân tính lễ thật thà, chất phác nhưng cũng có nhiều nét hấp dẫn với trai Hà Nội. Anh Việt tung chương bồi dưỡng tiền học, tặng áo phông nên chất lượng đào tạo rất tốt, đúng hạn. Đến bây giờ tôi vẫn nhớ cách bình dân hoá, Việt hoá 6, 7 lệnh cơ bản của DOS mà Việt “tròn” đã dạy hồi đó. Ví dụ lệnh xoá file (Del) thì anh giải thích là xoá đen đi, tạo thư mục mới (md, Make Dir) thì anh gọi là Mới Đến, xoá thư mục (rm, Remove Dir) thì anh gọi là Ra Đi. Học kiểu này nhanh mà dễ nhớ lắm. Nhưng phần mềm thì vất vả hơn, do Trần Ngọc Trí khi ấy vừa tốt nghiệp K30 Bách khoa Hà Nội viết trên FOXBASE, phần khảo sát có tôi tham gia. Làm đi làm lại cuối cùng mới cân giữa nợ và có cuối ngày. Mà nó chỉ là một chức năng rất nhỏ của SIBA sau này, đúng là vạn sự khởi đầu nan. Hợp đồng kết thúc trong khoảng tháng 9-10/1990, tôi học được rất nhiều võ của Việt “tròn” và thấm hiểu làm hợp đồng kinh tế, nhiều khi chuyên môn thì ít mà ngoại giao thì nhiều. Tôi không có dịp theo dõi sau này cái chương trình “phọt phẹt” ấy được dùng bao lâu, Chí Linh và Hải Dương có truyền dữ liệu hàng ngày hay không, mà tôi cảm giác là chả ai hỏi đâu mà truyền hàng ngày. Một việc khác là sau này chúng tôi vẫn định ninh là cái hợp đồng ấy (cùng với một buổi hội thảo do FPT đứng ra tổ chức về Tin học hoá ngành Ngân hàng vào đầu năm 1991) làm nảy sinh mối quan hệ không mặn mà giữa FPT và Trung tâm Tin học Ngân hàng, nhưng gần đây mới vỡ lẽ ra không phải như vậy.

Giải pháp đầu tiên của FPT cho Phòng vé Quang Trung

Một loại chương hồi đó chúng tôi luyện là mạng cục bộ (LAN). Trên thế giới thì không có gì mới nữa, nhưng ở Việt Nam thì mới có một số đơn vị trong Nam đã làm. Anh Công cho xemina mấy buổi rồi chọn loại Ethernet để thử nghiệm. Không rõ theo hướng dẫn của tài liệu nào anh Công cho đặt một ít card 10Net, tuy dân tính trong Nam hay dùng 3COM. Nhưng cũng mới chỉ dừng ở mức share ổ đĩa giữa các máy. Thế nhưng mạng này đã đóng góp quan trọng vào hợp đồng lớn đầu tiên của FPT có tính giải pháp: Tin học hoá phòng vé Quốc tế 1A Quang Trung Hà Nội. Số là tại triển lãm Thương mại-Công nghiệp 8/1990 ở Giảng Võ, quầy của FPT và của Hàng không Việt Nam ở rất gần nhau. Qua giới thiệu của Đức Hùng (sau này có làm cho nhóm UNIX của FPT, rồi sau theo anh Công rời FPT, rồi lại quay lại FPT vào 1994, rồi 1996 sang Global One), các anh ở Trung tâm máy tính HKVN sang gặp gỡ với FPT về đề tài kể trên. Tuy mù tịt về nghiệp vụ hàng không nhưng chúng tôi tuyên bố làm được tất. Đại diện bên máy tính hàng không khi đó là anh Hậu (lãnh đạo) và anh Lực (kỹ thuật) hỏi rất sâu về LAN và chia sẻ dữ liệu. Chúng tôi quyết định Demo một cú trên FOX tại phòng máy của công ty ở trường Giảng Võ, nhập ở một máy, xem và cập nhật ở máy khác. Sau cú này đội bạn bị thuyết phục và chúng tôi ký được một hợp đồng mang tính giải pháp cao của FPT lúc bấy giờ.

Hợp đồng kể như là to lắm lúc ấy, một mạng LAN với 5 máy trạm (Olivetti PCS 286), máy chủ M300 cũng của Olivetti (CPU là 386 SX25), lắp card 10Net. Nhiệm vụ là Tin học hoá khâu đặt vé-giữ chỗ cho các chuyến bay của Việt Nam Airline và các hãng mà Việt Nam nhận làm đại lý và báo cáo bán vé cuối ngày. Máy 286 (1MB RAM, 40 MB HDD) mà giá lúc ấy gần 2.000 USD, các bạn chắc khó tưởng tượng được vào thời hôm nay. Ngược lại phần mềm chúng tôi ký có 5.000 USD, nhưng ai nấy cũng hỷ hả vì có một công việc nghiêm túc mà làm. Lắp mạng thì có Nguyễn Ngọc Đức chủ trì, Võ Mai phối hợp phần LAN. Phần mềm thì có tôi, Nam, Cường (trắng trẻo thư sinh, sau sang hàng không làm việc), Phong (sau đi theo anh Công) và Trần Ngọc Trí, sau thêm Phan Minh Tâm, khi đó đang thực tập tốt nghiệp K31 ĐHBK Hà Nội tham gia phần xử lý điện văn đến từ đường Telex. Về sau này chỉ có đội Thuế mới có thể đông hơn chúng tôi khi ấy. Có việc gì đâu, ai cũng muốn đóng góp vào công trình này. Đến cả anh Vũ Đình Cự, Viện trưởng Viện Công nghệ Quốc gia khi ấy, còn thân chinh đến góp phần thuyết khách, động viên cán bộ FPT và Phòng vé Quang Trung ở ngay phòng vé. Có lẽ đây là trường hợp duy nhất đến ngày hôm nay FPT huy động được xếp cấp trên vào công việc trực tiếp kinh doanh. Quý 4/1990 chúng tôi tập trung vào hoàn thành hợp đồng này. Chị em phòng vé (Chị Thoả, chị Hoà, em Trang, em Khanh...) rất nhiệt tình, trình bày toàn bộ nghiệp vụ của phòng vé cho chúng tôi nghe mất cả gần chục buổi. Chúng tôi lọ mọ phân tích luồng dữ liệu công việc, các thông tin nghiệp vụ, rồi ra CSDL cho hệ cùng các chức năng. Tiếp theo phân công nhau viết, mỗi người một phần. Tôi đứng ra làm cái việc mà bây giờ ta gọi là

Quản trị đề án. Thứ vị nhất là anh bạn Cường viết phần giữ chỗ. Điểm tể nhị là tranh chấp dữ liệu vì chỗ thì có hạn mà yêu cầu giữ chỗ có thể nhiều. Cường ta cam đoan đã Lock các kiểu. Tôi vẫn chưa tin, sau đó cho một chuyến bay chỉ còn một chỗ rồi tôi và Cường cùng đồng thời xin chỗ bằng cách hô 2-3 cùng gõ phím Enter. Kết quả ai cũng xin được chỗ. Thế là Cường phải kiểm tra lại chương trình và phát hiện ra ngay chỗ làm sai. Hú vía vì lúc ấy chưa đến giai đoạn Alfa Test. Sau này tôi còn ngồi sinh ra bộ dữ liệu kiểm tra với khoảng 20.000 dữ liệu. Khi chạy 1h sau vẫn chưa xin được chỗ. Lại phải kiểm tra và làm lại nhiều chỗ. Chắc các bạn biết, hệ giữ chỗ là hệ online, không test kỹ thì làm sao yên tâm cho chạy thật. Tôi rất không hiểu nhiều bạn trẻ sau này lại coi thường phần Test kiểm tra, dữ liệu mẫu làm rất sơ sài, chiếu lệ. Một phần thứ vị là xử lý điện Telex trao đổi với các hãng hàng không khác. Chúng tôi đón được các điện văn đến vào máy PC trạm rồi hắt lên máy chủ để dùng chung. Điện xin chỗ từ phòng vé sau khi sinh ra cũng được máy trạm quản lý đầu Telex chuyển vào đường telex ra quốc tế. Thậm chí chúng tôi còn tự mã các điện của mình, khi hãng nước ngoài trả lời là nhận dạng được các điện đó và cập nhật luôn vào CSDL. Rất tiếc phần đó không được đưa vào khai thác vì khái niệm tự động chỉ hay về công nghệ mà không cần cho nghiệp vụ cấp phát chỗ lúc đó vốn rất cần sự xem xét kỹ càng của con người. Các bạn nên nhớ, bay sang Liên Xô và Đông Âu khi đó chỉ mất 100 USD cả hai chiều, cho ai đi, cho ai ở lại làm sao lại làm tự động được. Với tôi cũng là một bài học dạy rằng nghiệp vụ quyết định trong hệ thống tin chứ không phải là công nghệ, mà bây giờ tôi vẫn thấy đúng, và rất muốn các bạn trẻ mới ra trường cũng mong chóng lĩnh hội được điều này.

Hôm khai trương mạng máy tính phục vụ phòng vé Quang Trung (thứ hai đầu tiên của năm 1991) thật là hồi hộp. Tất cả đội đều có mặt tại phòng vé. Rất đông quan khách, kể cả Tổng cục trưởng Hàng không Dân dụng Việt Nam, ông Nguyễn Hồng Nhị. Hôm đầu tiên phục vụ rất chậm vì nhân viên phòng vé thì chưa quen, chương trình lại chưa tính hết nhiều sự cố chỉ xảy ra tại thực tế phòng vé. Sau một tuần, được sự phối hợp tốt của các chị em phòng vé, hệ dần dần đi vào ổn định khai thác. Sau này chỉ có Thành Nam hỗ trợ thêm vì Nam nhiệt tình và nắm cả hệ vững hơn. Tết âm lịch năm ấy chúng tôi phân công nhau cùng chị em phòng vé trực Tết. Hệ phục vụ rất tốt cho phòng vé đến giữa năm 1992 thì phần giữ chỗ chuyển sang hệ Gabriel II của SITA, còn phần bán vé và báo cáo bán vé cuối ngày vẫn được sử dụng đến bây giờ tuy có nhiều thay đổi do anh em Tin học hàng không tự sửa. Phải nói với cá nhân tôi, hệ này mang lại một kỷ niệm sâu sắc nhất bởi lẽ nó là một hệ giao dịch online, tranh chấp lớn dữ liệu, nhiều nghiệp vụ chung nhau, tích hợp nhiều ứng dụng khác nhau. Gần đây cùng với đoàn làm phim của VTV3 về 10 năm FPT, chúng tôi, Ngọc, Bảo, Nam, Tâm có đến thăm Phòng vé Quang Trung. Chị em phòng vé nhiều người (chị Thỏa, Hoà, Khanh) vẫn còn và các chị rất cảm động khi gặp lại chúng tôi. Chúng tôi ôn lại thời kỳ gian khổ ấy, nhắc từng vị trí máy tính, nhớ lại những buổi làm việc chung. Đặc biệt các chị đánh giá rất cao đội FPT khi đó, nhiệt tình, hiểu rõ nghiệp vụ, làm chương trình thỏa mãn các chị ấy (nói một cái là thằng Nam nó làm đúng luôn), chứ không như bây giờ, sự hỗ trợ của trong ngành kém đi nhiều, chương trình chạy lung tung, sai, bất tiện nhiều thứ. Chúng tôi nghe giọng các chị ca ngợi mình rất làm mãn nguyện vì đây là giọng nói chân thực, việc gì sau 7 năm không còn quan hệ, các chị ấy đâu phải động viên hay nịnh bợ chúng tôi. Vậy cái gì đã làm cho chất lượng chương trình hồi ấy của chúng tôi được như thế, tôi chưa lý giải kỹ nó mà chỉ cho là hồi ấy có quyết tâm cao và cũng có ít việc hơn bây giờ. Nhưng phải chăng chỉ có thế?

Sau này Thành Nam có sửa nhiều chỗ để chương trình chạy nhanh hơn và tung một phiên bản khác cho Pacific Airline, chạy ngon lành hơn nhiều. Tôi cũng không rõ hiện nay P.Airline dùng gì, chương trình của FPT có phục vụ cho họ nữa hay không?. Tạm khép lại một thời kỳ làm việc với HK, mà Khúc Trung Kiên bây giờ (cùng Đình Quang Thái) cũng một thời tung hoành ở phía Nam trong đội hình AppInfor. Tôi vẫn âm ức thế mà lâu rồi FPT không có nhiều vụ làm ăn lớn với bên Việt Nam Airline, họ lạ gì khả năng và nhiệt tình của chúng tôi. Cái ông bạn Hậu (còn là bạn học với Đỗ Cao Bảo) cũng uống rượu với tôi không ít lần. Chúng tôi còn quay lại HK cho mà xem, hãy đội đấy.

Đánh xuống Hải Phòng, đột phá Ngân hàng

Sau khi Pháp lệnh Ngân hàng được ban hành năm 1990, các ngân hàng Thương mại Cổ phần ra đời như hoa nở vào mùa xuân. Nếu trong Nam có EXIMBANK ra đời sớm vào lúc ấy thì ngoài Bắc là Ngân hàng Cổ phần thương mại Hàng hải (MSB), do anh Chu Quang Thứ, Phó Tổng giám đốc Liên hiệp Hàng

hải chủ xưởng. Anh Trần Hữu Bách đang công tác ở Bộ Thương mại và đã từng phụ trách công tác Thống kê ở Trung tâm thông tin của Bộ nên cũng có ít nhiều hiểu biết về Tin học. Được biết như một người gần gũi anh Thứ khi đó, anh Bách được giao nhiệm vụ nghiên cứu việc Tin học hoá MSB. Không hiểu qua ai giới thiệu mà anh Bách mò đến FPT hỏi chuyện. Chúng tôi đưa cái chương trình "phọt phẹt" ở Hải Dương cho anh Bách xem, rồi tán thêm về kiến thức Tin học khác. Anh Bách rất phấn khởi và đồng ý hợp tác với FPT.

Khoảng tháng 3/1991, FPT được mời vào tham gia hội nghị sáng lập MSB ở Hải Phòng diễn ra trong tháng 4/1991. Khi đó tham gia sáng lập có nghĩa là góp 10% vốn pháp định 40 tỷ Việt Nam đồng, tức 4 tỷ. Công ty đề nghị được đóng góp một nửa là tiền mặt, một nửa là hệ thống tin quản lý ngân hàng. Anh Trương Gia Bình đã thuyết phục được anh Thứ trên cơ sở có Ngô Vi Đồng và Lê Tấn Lộc (giám đốc FiBi hiện nay) ở miền Nam hỗ trợ. Đạo ấy Đồng đã về FPT HCM công tác rồi, còn Lộc là cộng tác viên. Hoàng Minh Châu, Đồng, Lộc đạo ấy chơi với nhau khá thân, đến mức có bài của Sờ-ti-cô "Nhất Ngô Vi Đồng, Lộc, Châu đâu kém gì". Đồng và Lộc còn cùng tham gia xây dựng mạng LAN cho Ngân hàng Công thương HCM vào năm 1990. Lộc thì đã có một chương trình xử lý cuối ngày khá ngon cho chi nhánh HCM của Công thương. Tôi đã quen Đồng, Lộc khi vào Nam công tác đầu 1991, nên cũng nắm được tình hình, khả năng có một hệ giao dịch tức thời cho một hội sở hay chi nhánh lúc đó là rất hiện thực. Chúng tôi làm việc nhiều buổi với ban trụ bị (chủ yếu là với anh Thứ), rồi một sáng của tháng 4/1991 kéo quân xuống Hải Phòng. Tôi cùng Gia Bình, Thành Nam, Lộc, Hùng Xoăn chờ một đồng Olivetti qua rủ anh Bách đi từ rất sớm. Xuống thẳng trụ sở Liên hiệp Hàng hải. Một bất ngờ lớn nhất với chúng tôi khi đó là sự quan tâm đến Tin học của anh Thứ. Anh có một phòng máy do khách sạn Bình, đã tốt nghiệp Bách khoa Hà Nội về toán tính phụ trách và đội ngũ này đã làm nhiều bài toán cho anh Thứ. Chưa thỏa mãn, anh Thứ còn học cả ngôn ngữ C. Chưa hết, hôm đó vào phòng làm việc của anh, anh giở một máy tính xách tay ra thao tác và chúng tôi thực sự bị choáng vì anh Thứ gọi chương trình DEBUG của DOS ra nghịch. Cá nhân tôi chưa bao giờ động vào cái chương trình mức thấp ấy. Tôi nghĩ rằng anh quá ham mê Tin học mà tìm hiểu nhiều thứ chứ cái DEBUG đó làm sao giúp gì cho anh trực tiếp. Anh nói rất say sưa về tổ chức Thông tin trong Ngân hàng, về sơ đồ Perth nào đó mà lúc ấy tôi cũng không rành, và kết luận: phải Tin học hoá cái Ngân hàng Hàng hải của anh ấy càng sớm càng tốt. Chúng tôi đưa ra giải pháp sơ bộ, dùng chương trình của Lộc có cải tiến mang tính tức thời trên mạng Netware. Riêng với anh Thứ sau này chúng tôi còn lắp Modem tại phòng làm việc ở Liên hiệp Hàng hải để cuối mỗi ngày anh ấy có đủ số liệu hoạt động của Ngân hàng để tự phân tích, tự nhâm nha hoạt động của MSB, mà cũng là để không có một việc gì của MSB qua mắt của anh Thứ được. Giá mà các vị lãnh đạo nào cũng như anh Thứ khi ấy thì dân Tin học chúng ta không thiếu việc làm, đất nước có lẽ tiến xa bằng Thái Lan, Malaysia, thậm chí chả mấy chốc mà đuổi kịp Mỹ. Chúng tôi đợt ấy ở 3 ngày tại Hải Phòng, sau này hầu như không bao giờ tôi ở hơn một ngày ở thành phố hoa phượng đỏ ấy nữa. Cũng đợt ấy Thành Nam được chính thức giao nhiệm vụ đột phá vào ngành Ngân hàng. Câu chuyện của SIBA, của SmartBank đã bắt đầu như thế đấy. Đúng ngày 12/7/1991 Ngân hàng Hàng hải khai trương tại Hải Phòng và mọi giao dịch khi ấy được thực hiện ngay trên máy. Thực sự là một sự đột phá trong ngành Ngân hàng vì ngay ở Công thương HCM không phải tất cả các giao dịch đã được thực hiện trên máy. Uy tín FPT trong Ngân hàng Hàng hải lúc đó lên lắm, mặc dù phần chính của chương trình là của anh Lộc mông lại chương trình của Công thương HCM, và phần cài Netware do Ngô Vi Đồng đảm nhận cho chắc cỏi vì FPT khi ấy chưa thạo Novell.

Sau này Hàng hải mở thêm nhiều chi nhánh, FPT lần lượt cài đặt thêm mạng, chương trình mà không cần anh Lộc và Đồng nữa. Phía Ngân hàng cũng tuyển anh Kiện về phụ trách phần Tin học cho MSB. Anh Kiện nắm bắt rất nhanh chương trình và tự lập trình phục vụ cho các nhu cầu quản lý MSB mà không cần FPT tham gia. MSB cũng đã vài lần nâng cấp thiết bị, năm 1996 chính thức nâng cấp chương trình lên ORACLE. Số phận một lần nữa đưa đẩy anh Lộc tới MSB cho lần nâng cấp này, dù rằng lúc đầu anh là chân gỗ của FPT. Nghe nói lần này việc triển khai của Lộc gặp nhiều khó khăn hơn hồi 1991 nhiều. Khi ấy có gì đưa cho họ xời, họ đều khen ngon cả. Bây giờ họ khôn hơn nhiều và cũng quái hơn nhiều, nẫu mãi chưa chắc đã được món ngon miệng cho họ. Biết đâu SmartBank lại có thể đến với người bạn, người nhà của chúng ta, Ngân hàng Hàng hải?

Sau cú đột phá ấy vào MSB, FPT lại được mời tham gia Tin học hoá cho Liên hiệp Hàng hải. Lần này cử hẳn Khắc Thành xuống ăn nằm tại Hải Phòng 6 tháng để thực hiện hợp đồng. Khắc Thành có tài một mình xoay sở với mọi kiểu bài toán, lần lượt diệt gọn chúng rồi bàn giao cho Liên hiệp khai thác. Tôi không rõ số phận của các chương trình này sau này ra sao, nhưng ở đây có một chiến sỹ rất thích làm sâu các chương trình và cũng khá rắn trong nghiệm thu sản phẩm, anh Bình trợ lý của anh Thứ về Tin học và chắc các chương trình đó sẽ được Bình cải tiến cải lui thêm bớt đủ thứ. Chỉ ít về ngoại giao Khắc Thành hơn đứt Lê Tấn Lộc. Chỉ cần 6 tháng là Khắc Thành đã bàn giao được chương trình trong khi Lộc ta loay hoay gần 2 năm vẫn chưa xong.

Năm 1992 - Chính thức hoá quan hệ với Olivetti

Năm 1991 qua đi đánh dấu một năm khá trưởng thành của FPT trong kinh doanh Tin học, bằng đột phá trong Ngân hàng và chiếm thêm nhiều khách hàng khác. Quân số ISC cũng đông dần lên, thêm Phạm Thế Hùng “xoăn”, Thắng “béo”, Khắc Thành, Lâm Phương, Phan Quốc Khánh “hối”, Tú Huyền, Phạm Minh Tâm, Nguyễn Tấn Vinh (K31 Bách Khoa Hà Nội). Nhưng cũng trong năm này một sự ra đi đáng tiếc đã xảy ra, anh Nguyễn Chí Công đã tách khỏi FPT mà vẫn giữ cái tên ISC thành một trung tâm khác nằm trong Viện Công nghệ. Tôi nghĩ rằng cá nhân anh Công không phù hợp với cách hoạt động của FPT sau này. Để phục vụ kinh doanh, một lượng lớn cán bộ được điều động. Chúng tôi không còn để ý nhiều đến UNIX hay truyền tin mạng rộng. Chủ yếu khách hàng, thị trường cần gì thì lao vào đó. Chạy theo doanh số, đúng là nhiều hợp đồng không mang tính nghiên cứu, tính khoa học nữa, hoặc giả có thì rất thấp. Anh Công có thể muốn nhiều hơn. Các ứng dụng cụ thể có thể chưa đạt mức anh mong muốn. Mọi sự chia tay đều khó khăn nhưng cũng nên chấp nhận, nếu là hợp lý. Các thành viên nhóm nghiên cứu UNIX đều theo anh Công. Sau này tôi vẫn thỉnh thoảng gặp anh Công, thường tại hội nghị, họp hành. Con người anh thay đổi không nhiều, mặc dù sau này hình như anh cũng lao vào kinh doanh và phải đối mặt với thực tế khắc nghiệt của thị trường.

Chúng tôi vẫn tiếp tục bán máy Olivetti khi ấy đã là độc tôn trên thị trường Việt Nam vì máy Mỹ bị cấm vận. Các loại máy như M290S, từng được xếp hạng 1 của PC Magazine, rồi PSC386 lần lượt vào Việt Nam. Chúng tôi có thêm nhiều khách hàng, có thêm nhiều sản phẩm. Ví như chương trình quản lý lý điện văn cho Bộ ngoại giao (Phan Quốc Khánh, Khắc Thành làm), rồi quản lý Khách sạn Thắng lợi do Vinh và Vượng (Bách khoa Hà Nội, cũng thành viên TYPO4) triển khai, sau này chính là tiền thân của Cometa được ứng dụng ở nhiều khách sạn tại Hà Nội. Gần đây anh em FPT còn phối hợp với cán bộ khách sạn Metropol chỉnh sửa lên NT và SQL-Server giống y chang phần mềm của HIS. Khánh hối cũng cho ra đời Balance trong 1992, bắt đầu bằng làm cho chính FPT và đưa ra ngoài qua hợp đồng với Petrolimex.

Máy của Olivetti sau này nhập qua một anh Việt kiều tại Pháp, tên là Phát, còn ông Tây nọ đã rời Việt Nam sau khi hoàn thành nhiệm vụ móc nối các vụ ODA cho chính phủ ý. Anh Phát về Việt Nam làm việc. Vốn là nhân viên của Olivetti nên anh Phát môi giới bán máy Olivetti cho FPT và ăn hoa hồng kha khá. Năm 1991 Võ Mai thấp từng anh Trương Gia Bình cùng đi với Phát sang Singapore làm việc với Olivetti. Chuyến đi do anh Phát chịu. Doanh số Olivetti đã kha khá và không có đối thủ tại Việt Nam khi ấy. Lúc đó Phát đang muốn mở văn phòng cho Olivetti tại Việt Nam, dĩ nhiên anh ta là người đại diện. Thế mà tại buổi làm việc chính thức anh Trương Gia Bình trình bày mong muốn trở thành đại lý trực tiếp của Olivetti tại Việt Nam. Một trận cãi nhau nổ trời tại trụ sở Olivetti ở Singapor, theo Võ Mai nói lại là thiếu nước đầm nhau tay bo. Buổi hội đàm tan vỡ. Olivetti cũng hiểu vai trò của FPT nên sau này nói chung làm việc thẳng với FPT. Đến 1992 thì Phát không còn được hưởng hoa hồng nữa. Tháng 5/1992 tôi được cử sang làm việc với Olivetti tại Singapore và Malasia về việc chuyển quan hệ chính thức lên mức đại lý cho FPT.

Đây là lần ra nước ngoài làm việc đầu tiên của tôi ở FPT. Tôi đã ở Liên Xô, Pháp nhưng chưa đặt chân lên các nước trong khu vực. Sang đến Singapore giật mình vì sự tiến bộ của Sin. Nhớ lại câu chuyện của dân vượt biển năm 1978, 79 đâu có muốn ở lại Singapore vì không hơn Việt nam là mấy. Nay thấy nhà cửa phố xá quá sạch sẽ và khu cảng rất hiện đại, tôi thực sự choáng ngợp và hiểu hơn cụm từ "Mấy con rồng châu á". Là đại diện của FPT, hình như khi đó là khách hàng bự của Olivetti Sin, nên tôi được đón tiếp khá chu đáo. Tiếp tôi có cậu phụ trách thương mại người ý, Hubber và một anh bạn sau này còn

nhieu duyên nợ với FPT, Piter Bate, chuyên viên làm về hệ thống ngân hàng cho Olivetti, người anh cùng nhân viên phụ trách bán PC cho Việt Nam, Bary Wenham, người NewZilan. Chúng tôi vạch kế hoạch cho việc Olivetti sẽ tham dự Tuần lễ Tin học lần thứ 3 tại Hà Nội và các thủ tục ký đại lý. Tay giám đốc Olivetti Singapore Uruganda đi công tác, khi về có đến chào tôi. Anh ta người Chile, đã từng tham gia biểu tình ủng hộ Việt Nam chống Mỹ nên rất nhiệt tình với Việt Nam. Rồi theo Piter Bate sang Kuala Lampure xem các sản phẩm trong ngân hàng của Olivetti. Bên Malaysia Olivetti quy củ hơn Singapore nhiều, có đủ các bộ phận cứng mềm, giải pháp, bảo hành... Tôi hoàn thành nhiệm vụ quay về chuẩn bị đón chính thức Olivetti vào Việt Nam. Chuyến đi rất bổ ích vì lần đầu tôi được tiếp xúc với một hãng máy tính có tên tuổi của thế giới (khi ấy Olivetti đứng ở Top Ten về CNTT, doanh số 5-6 tỷ đô la). Sau chuyến đi ấy tôi đã bày tỏ mong muốn để anh em khác được đi tiếp xúc với Tây càng nhiều càng tốt. Thế mà bây giờ cái tên Olivetti đã gần như bị xoá sổ. Thế giới thay đổi quá nhiều. Tuy vậy với nhiều người FPT, cái tên Olivetti gắn chặt với sự thành công của những năm tháng đầu tiên cho cả thị trường Liên Xô lẫn thị trường trong nước và là cái tên có thể đứng trước các từ Điện lực, IBM, Compaq, Motorola... sau này.

4/1992, trụ sở công ty rời ra 25 Lý Thường Kiệt. ISC ở lại trường Giảng Võ vì không đủ chỗ. Hè 1992 ngay trước Tuần lễ tin học có vài hôm, FPT mở hội nghị khách hàng (duy nhất đến bây giờ, không kể lễ hội 5 năm FPT cũng gần như một hội nghị khách hàng). Ý tưởng do Thành Nam đề xuất. Cũng lần đầu chúng tôi làm các tờ rơi về Tin học FPT, in màu hắc hoi. Hội nghị được tổ chức ở khách sạn Hoà bình đối diện công ty, có 2 anh bạn Olivetti làm nền (Wenham và Bate). Sau các bài phát biểu của cả Tây lẫn ta, khách được mời sang Showroom xem máy móc của Olivetti. Sau này tại IBM, Compaq cũng bắt chước chúng tôi làm hội nghị khách hàng, nhưng không thể hay bằng FPT. Đạo ấy STCoo mới ra đời, chưa dám trình diễn công khai nên khách hàng tham gia hội nghị chưa được thưởng thức món văn nghệ của FPT. Olivetti chính thức chỉ định FPT là đại lý phân phối ở Việt Nam và toàn Đông Dương. Cái chứng chỉ đại lý (Certificate) của Olivetti cho FPT là nguồn cảm hứng cho các chế tác chứng chỉ sau này mà FPT cần cho hồ sơ thầu hoặc tự chế cho đại lý của mình. Thế đứng của FPT về tin học tại Việt Nam được củng cố hơn sau sự kiện này và sau Tuần lễ tin học lần thứ 3, tại đó ông Tây Olivetti Uruganda chính thức tuyên bố sẵn sàng cùng FPT chơi lâu dài ở Việt Nam. Ngày ấy có mấy đại gia về Tin học, như Seatic và Genpacific ở trong Nam (một anh doanh số rất lớn, quân đông, tổ chức tốt có Việt kiều đứng đằng sau, một anh là liên doanh với Pháp), 3C ở ngoài Bắc (to vốn đông quân lắm người tài tụ tập), FPT là loại mới nổi nhưng chứa đựng một tiềm năng lớn mà sau này qua mắt được các đại gia kia. Chúng ta có con đường riêng.

Cuối 1992 và 1993 chúng ta còn thành công hơn nữa cùng Olivetti trong hợp đồng EC, lần đầu FPT tham gia đầu thầu quốc tế và phối hợp cùng FPT HCM triển khai rộng trong cả nước <xin xem thêm bài "Nhớ lại tháng 11/1992" của tôi về đơn hàng này>. Chúng ta bán ồ ạt máy Olivetti vào bộ Thuỷ lợi, Phân đạm Hà Bắc, Phát phát Lâm thao, Ngân hàng Đầu tư, Công thương, Nông nghiệp, VID-Public (ngân hàng liên doanh mà toàn bộ phần Tin học cứng, mềm, viễn thông đều do FPT cung cấp với dự giúp đỡ giới thiệu của Olivetti. Đây cũng là nơi mà nhóm ngân hàng FPT phát triển SIBA khẳng định vị trí làm phần mềm Ngân hàng). Có tuần lễ hè 1993, FPT ký 2 hợp đồng hơn 7 tỷ VNĐ cho EC và Ngân hàng Đầu tư. Máy chất như núi mấy trăm cái thuê cả tầng 1 của trường Giảng Võ làm kho. Riêng Võ Mai sau khi lên lo nhập khẩu chung cho HO vào cuối 1992, giữa 1993 được cử sang Singapore làm đại diện thương mại cho FPT, trực tiếp giao dịch với Olivetti. Cứ như thế đến giữa 1994, sau khi Mỹ bỏ cấm vận vào dịp Tết 1994, máy Mỹ (IBM, Compaq...) ồ ạt vào làm Olivetti không còn có chỗ dung thân. Sau này FPT còn 2 lần bán Olivetti số lượng khá, cho Công thương và cho chương trình hồi hương EC, nhưng quá nhỏ nhoi so với 2 anh bạn Mỹ kia. Con cháu chúng ta chắc không còn hy vọng biết đến cái tên Olivetti nữa.

Ra mặt phố, tiến về thành thị

Năm 1993 FPT tiếp tục gặt hái thêm qua các hợp đồng với Chinfon Bank, hợp đồng đầu tiên phần cứng lớn hơn phần mềm (gần 70.000 USD). Thật là con số vĩ đại vào thời điểm đó. SIBA một lần nữa được cải tổ khoa học hơn. Chúng ta cũng kết thúc được hợp đồng phần mềm cho công ty Kinh doanh nước sạch Hà Nội với vốn tài trợ của Phần lan về quản lý hoá đơn nước, một hợp đồng cũng có dấu ấn lớn ở FPT về làm phần mềm và xây dựng hệ thống tin. K33 Bách khoa Hà Nội bổ sung thêm nhiều chiến

sĩ cho ISC như Hoàng Nam Tiến, Trần Quốc Hoài, Phạm Hồng Hải, Vũ Mai Hương, Phạm Vĩnh Thắng, Đức. ISC bắt đầu bán buôn thêm máy Compaq, máy in nhập từ Đồng Nam của anh Thắng. Màu sắc thị trường thay đổi hơn. Chỉ ở Giảng Võ thấy bắt đầu bí, chúng tôi tìm cách ra mặt phố. Rất nhiều địa điểm được xem xét. Đáng tiếc nhất là khu Phủ doãn mà chúng tôi không đủ khả năng và quan hệ để giành giật với Hanel đã đến trước rồi, còn mất mấy vé cho tay giới thiệu. Sau lễ hội 5 năm FPT 13/9/1993, chúng tôi tìm được địa điểm 146 Nguyễn Thái Học tuy không ưng ý lắm nhưng không có lựa chọn khác vào lúc đó. Sau khi sửa chữa, cuối tháng 10/1993 chúng tôi, dân gọi là kinh doanh của ISC như tôi, Đỗ Cao Bảo, Lê Quốc Hữu, Tâm, Hoàng Nam Tiến, Phạm Hồng Hải, Phạm Việt Giang, Trịnh Thu Hồng thư ký, chuyển ra Nguyễn Thái Học. ở Giảng Võ chỉ còn lại cánh phần mềm do Thành Nam lãnh đạo. Tiến “béo” được cử làm phụ trách cửa hàng tầng 1, còn lại ở tầng 2. Chúng tôi tiếp tục kinh doanh đề án, bán buôn, bán lẻ, doanh số tăng lên nhiều. Cũng ở đây chúng tôi dày công đánh gục Bộ Thủy lợi và đánh bật 3C khi định mon men đến. Thực sự đó là lần đánh nhau bằng giá đầu tiên của FPT, còn trước kia vẫn dàn dựng được. Rất tiếc sau này bộ này giải tán, thậm chí một phần tiền hợp đồng sang bộ mới đòi mãi mới được vì không biết đòi ai.

Hết năm học 1993-1994, trường Giảng Võ chấm dứt hợp đồng với FPT, phần mềm hành quân ra Ngọc Khánh, ở nhờ xưởng phim Tư liệu. Phải nói rằng ISC chúng tôi thời kỳ này long đong về chỗ làm việc, chạy lung tung. Trung tâm Đào tạo thì ở Nhà Chung, Trung tâm bảo hành thì ở Phan Chu Trinh. Nguyễn Thái Học chỉ ở tạm vì chật, vỉa hè không có bất tiện cho khách đến làm việc. Đi lại chung với nhà chủ. Thế là lại tìm tiếp địa điểm. Chúng tôi dừng chân ở 19 Nguyễn Bình Khiêm, nhà XB Văn hoá dân tộc, chơi luôn 2 tầng, rồi sau này cả tầng 3 cho phần mềm. Lúc này mới có office ra hồn, Showroom tử tế cho IBM vì giữa năm 1994, IBM chỉ định FPT là một trong ba đại lý của IBM về PC và Midrange. Cũng tại Nguyễn Thái Học và Nguyễn Bình Khiêm chúng tôi đã bán những chiếc Mini đầu tiên (RS/6000) cho VCB, đã nhập chiếc AS/400 đầu tiên cho FPT nghiên cứu. Cũng ở đây chúng tôi tiếp xúc với các dự án lớn của Bộ nội vụ, của Bộ Giáo dục, Bộ Tài chính, tổ chức các buổi giới thiệu máy tính IBM rầm rĩ nhất và còn nhiều trò khác nữa. Có thể sau này chúng tôi mới thấy quý khu Láng Hạ, nó là của mình, màu cờ sắc áo mới có đường hoàng, trên một khu đất đẹp của Hà Nội. Đó cũng là thành quả bao nhiêu năm FPT chiến đấu kinh doanh và xây dựng đội ngũ. Giáp Tết âm lịch 1996, chúng tôi kéo về Láng Hạ, bắt đầu một chặng đường mới của FPT.

Các binh đoàn chủ lực

Cho đến 1993 chúng ta vẫn say sưa bán máy Olivetti. Thị trường máy móc cao do FPT làm là chính. Riêng Server máy Compaq có một vai trò tuyệt đối ở Việt Nam. Máy nhái thì đủ các thứ, IPC, AZTECH, FUJICAMA (do Seatic làm phân phối, trong đó có số lượng lớn lắp ráp trong nước), và biết bao tên tuổi khác mà tôi không nhớ hết. Cho đến cuối năm 1993...

Tại Hà Nội người ta thấy một ông tây Mỹ chính hiệu xuất hiện trên đường phố, tại một số cơ quan chức năng cũng như tại một số công ty tin học. Dáng điệu đặc Mỹ, khệnh khạng, đầu hói, mặt đỏ gay, miệng luôn nhai kẹo cao su và có vẻ rất thực dân. Tên ông ta là Bill Hawell, trưởng đại diện văn phòng hãng IBM tại Hà Nội. Qua giới thiệu của InvestConsult của anh Bạt, ông ta đến FPT làm việc. Đó là lần đầu tôi tiếp xúc với một ông “Mèo”. Lúc đầu cái tiếng Mỹ của ông ta rất chi là khó nghe với tôi (về sau tôi hiểu ra rằng thằng Mỹ nào cũng nói giọng mũi như ông Bill). Cái vốn tiếng Anh phọt phẹt của tôi nghe cái giọng này mãi về sau mới quen. Tôi học tiếng anh chừng năm rưỡi, tuần hai buổi vào lúc trước khi tôi học tiếng Pháp để đi học nghiên cứu sinh. Đến khi làm tại FPT phải sử dụng làm việc với Tây, thực sự lúc ấy mới là thực hành. May mà làm thương mại trong tin học có lẽ chỉ cần 100 từ là đủ (chẳng hạn các từ như payment, discount, open L/C, make T/T, negotiate, list price,...) nên tôi không phải dùng phiên dịch. Chính ông Bill này lúc đầu nhận xét tôi tiếng anh chưa đủ để làm việc với ông ta, nhưng anh Trương Gia Bình không đủ thì giờ để thường xuyên tiếp nên ông ấy vẫn phải làm việc với tôi. Ông ta còn ngạc nhiên hơn khi thấy tôi vào giữa năm 1994 còn đứng ra dịch cho đoàn Ngân hàng của IBM Thái Lan sang làm Workshop cho các Ngân hàng Việt Nam về thanh toán liên ngân hàng (sự thực ông ta tìm mãi rồi, chả có ai chịu dịch trong số các dịch giả chuyên nghiệp hồi ấy, hay như dân ta thường nói: không có chó bắt mèo ăn c.).

Ông ta khi ấy cao ngạo giới thiệu IBM vào Việt Nam từ năm 1938, khi anh Vinh cao tuổi nhất Công ty mới chào đời, rồi là công ty to nhất thế giới, ở Việt Nam mãi đến 1975 mới ra đi, nay là lúc quay lại Việt Nam. Thì ra các công ty Mỹ đánh hơi thấy chính phủ Mỹ sắp bỏ cấm vận nên nhảy vào thị trường Việt Nam. Trước đó vào giữa 1993 công ty tin học Mỹ đầu tiên FPT đã gặp gỡ chính là anh bạn HP. Họ đi một đoàn 5-6 người có cả Việt kiều. HP trình bày rất hay và anh Trương Gia Bình mê HP từ cái nghe đầu tiên (chính là cái nó khoe văn hoá HP). Tình yêu ấy vẫn ám ảnh anh Trương Gia Bình mấy năm sau đó, đến nỗi năm nay phải chung chạ với nó tí ti về khoản các sản phẩm lưu trữ thì mới chịu yên. Yêu nhau đấy nhưng anh HP không ngỏ lời gì rõ ràng cả, chỉ hẹn sẽ quay lại. Còn IBM thì nói rõ quan điểm khi ấy: anh đang đi tìm bồ đây, ưng ai thì cưới liền. Kể ra mà nói, anh chàng IBM quả có cao to, đẹp trai, lại là con nhà giàu, rất giàu, lý lịch thì cực kỳ, mấy đời đều làm ông to, nên các cô gái mới lớn như FPT làm sao không bị cám dỗ. Người yêu cũ thì không thấy đâu, giống như cô lái đò của Nguyễn Bính, FPT "Đành lỡ ước với tình quân", khác chăng không "Bỏ thuyền, bỏ bến, bỏ dòng trong", chúng ta vẫn làm Tin học.

Tết 1994, Bill Clinton tuyên bố bỏ cấm vận Việt Nam. Tụi Mỹ vào Việt Nam dồn dập hơn. Người ta thấy bóng dáng của Compaq, Oracle, Unisys, Cabletron, Baynetwork... tại Việt Nam ngay sau lời tuyên bố ấy. Tháng 5/1994 IBM chỉ định 3 đối tác FPT, Tradevico/IBC và CMT làm đại lý bán PC. CMT lúc đó đang đóng tại trụ sở cũ của IBM, phố Lý Tự Trọng, HCM, lại đang vận hành mấy cái IBM/360 nổi tiếng, nên dễ hiểu. Còn IBC trước đó đã bán mấy trăm máy PS2 cho Tổng cục Thuế qua được nhập không chính thức từ Thụy Điển, riêng FPT được chăm do thực lực của chúng ta. Chuyện kể rằng ông Bill làm một cái test cuối cùng, nhờ một ngân hàng nước ngoài ở HCM gọi cho FPT và mấy đối tác khác kêu đến sửa cho họ cái máy in bị hỏng. Sau 5 phút quân ta có mặt, còn các đối tác khác không thấy đâu. Thế là FPT đạt điểm làm đại lý PC. Sau này tụi nó chỉ định ào ào, nếu ông Bill này mà biết thì chắc cũng điên tiết vì cách làm ăn vô nguyên tắc của bọn đàn em. Tháng 9/1993 FPT cũng được chỉ định bán thêm AS/400 và RS/6000. Thị trường phản ứng cũng rất nhanh, máy Olivetti rất ít người mua, còn IBM, Compaq thì bán rào rào. Chúng ta bắt đầu nhập IBM, khi đó là loại PS/VP (Personal System Value Professional thì phải), còn máy chủ là PS2 nổi tiếng. Chúng ta cũng bán Compaq nhập qua DongNam của anh Thắng. Con số đặt hàng IBM đã là 3 chữ số (tức hơn 100 chiếc). Cuối năm 1994, IBM chỉ định thêm một đại lý phân phối nước ngoài, BEAM, do Việt kiều Úc làm chủ kết hợp người Việt trong nước. Thắng này bọm trong nghề buôn bán với tụi các hãng Mỹ rồi, chúng đặt hàng 500, 1000 chiếc, làm rồi tung thị trường nội địa Việt Nam khi ấy. Sức ép tăng dần, FPT đã phải nhập đơn hàng đầu tiên có con số 500 chiếc vào cuối năm 1994, lãnh đạo Công ty họp bao nhiêu buổi mới đặt bút ký đơn hàng đó. Cũng cuối 1994, chúng ta bán 02 máy RS/6000 cho VCB, loại 58H, khá to khi ấy (mỗi chiếc 80.000 USD).

Tình hình đã đặt FPT vào một giai đoạn mới. Một mặt lãnh đạo công ty, anh Trương Gia Bình, anh Lê Quang Tiến cũng phải tham chiến trên mặt trận Tin học. Mặt khác cách thức kinh doanh và tổ chức như cũ của ISC không còn phù hợp. Riêng Thành Nam đã muốn tách phần mềm từ trước đó. Khoảng tháng 11/1994 tôi báo cáo tình hình cho Gia Bình và thấy cần có một sự cải tổ trong Công ty về kinh doanh Tin học. Tôi được giao tổ chức các buổi họp về đề tài này. Các anh em cốt cán của FPT và ISC như anh Trương Gia Bình, Lê Quang Tiến, Bùi Quang Ngọc, Nguyễn Thành Nam, Đỗ Cao Bảo, Nguyễn Ngọc Đức, Hoàng Nam Tiến... (Phan Minh Tâm, phụ trách tài chính cho ISC, khi ấy đã tạm thôi việc để nhắm sang TOGI làm). Các phương án khác nhau đưa ra thảo luận và rồi các trung tâm tựa như ngày hôm nay đã được thành lập. Quyết định được ký và công bố vào buổi tổng kết cuối năm 1994 tại Ngọc Khánh, hội trường của Viện tư liệu phim. Bao gồm các trung tâm:

1. FIS (FPT Information System) - Trung tâm hệ thống thông tin;
2. FSS (FPT Software Solution) - Xí nghiệp Giải pháp phần mềm ABC (Accounting-Banking-Communication);
3. FCD (FPT Computer Distribution) - Trung tâm phân phối thiết bị tin học;
4. FCO (FPT Computer Office equipment) - Trung tâm máy tính, thiết bị văn phòng;
5. FSM (FPT Service Maintenance) - Trung tâm Bảo hành, trước đó đã độc lập với ISC;
6. FIT (FPT Informatic Training) Trung tâm Đào tạo Tin học;

Sau này ra đời thêm:

7. FSI (FPT System Integration) - Trung tâm tích hợp hệ thống (1/1996);

8. FOX, sau là Trung tâm Internet FPT (1/1997).

FIS: Khi ấy ISC đóng ở 19 Nguyễn Bình Khiêm. Tầng 1 làm Showroom kiêm bán lẻ, bán buôn. Khi tách ISC, bộ phận bán lẻ do Phạm Việt Giang cầm đầu, sử dụng tầng 1 làm cửa hàng là thuộc FCO, Tiến “béo” lên làm FCD, phần mềm tách thành FSS, còn lại là FIS, do Đỗ Cao Bảo làm Giám đốc. Khi đó khoảng 15 người, chủ yếu có bộ phận tiếp thị (như Thái Thanh Sơn, Hiền Linh), triển khai hợp đồng (cánh cửa Hùng “xoăn”, Hải “con”) và nhóm Công nghệ của Lê Quốc Hữu, Đinh Quang Thái (Thái là dân phần mềm nhưng hồi đó được cử sang FIS và là Phó giám đốc của FIS). Bảo đã cùng tôi làm nhiều dự án trước đó nên nhận trọng trách lãnh đạo FIS trong mảng các đề án lớn, các đấu thầu. Khách hàng của ISC do FIS đảm nhận và xử lý tiếp. Riêng kho thì không tách được nên thủ kho Nguyễn Hùng Cường làm luôn cho cả FIS và Giang, hai bên dùng chung kho ở Nguyễn Bình Khiêm.

Công việc sau này phát triển, FIS gặt hái nhiều thành công và quân số tăng lên 20, 30 và hơn trở thành trung tâm lớn nhất của FPT về cả quân số lẫn doanh số. Dưới sự lãnh đạo của Giám đốc Bảo, các đề án, các thầu thắng liên tiếp, khách hàng cũng tăng lên không ngừng. Điểm độc đáo là FIS tổ chức các đội, các phòng khá chặt chẽ nhưng cũng mềm dẻo nên mặc dù khối lượng công việc lớn nhưng luôn hoàn thành công việc. Các khách hàng của Bộ Tài chính (Thuế, Kho bạc, Đầu tư, Doanh nghiệp, Ban quản lý các ứng dụng tin học), của Bộ nội vụ nay là Bộ Công an, của Bộ Giáo dục, VDC, Văn phòng Chính phủ, Ban Đảng, Thống kê... đều nhận được sự phục vụ chu đáo tận tình của FIS. Nói như vậy không có nghĩa FIS không có những điểm chưa mạnh, nhưng tôi tin rằng trong mọi hoàn cảnh FIS luôn tìm được giải pháp để hoàn thành công việc được giao. Đó là cái quan trọng nhất trong kinh doanh.

Gần đây FIS còn chiêu mộ được cả nhóm GIS khá ngon lành. Biết đâu không lâu nữa GIS cũng là một trong các binh đoàn hùng mạnh của chúng ta?

FSS: Dưới sự lãnh đạo và điều dắt của Thành Nam, nhóm phần mềm luôn như một tổ chức có đặc thù riêng trong FPT. Họ đa phần là các kỹ sư lập trình, sáng tạo nhưng cũng lãng mạn. Về quân số từ trước tới giờ phần mềm vẫn thuận lợi nhờ đám sinh viên tốt nghiệp sau khi bảo vệ nói chung lại tiếp tục làm việc ở FPT. Công việc ở FPT thì không thiếu nhưng có những lúc đám kỹ sư này có bệnh trầm uất không dễ chữa. Sau này mặc dù không muốn tăng trưởng về quân số nhưng yêu cầu công việc vẫn đưa FSS lên vị trí thứ 2, mà tôi cho rằng nếu không tách ra thì không lâu nữa sẽ chiếm vị trí số 1. Cái đó cũng chả có gì phải bàn, chúng ta mong muốn làm nhiều phần mềm cho Việt Nam cơ mà.

Cái tên ABC cũng rất hay. Accounting, hay Kế toán, là hướng mà FPT bắt đầu sau Ngân hàng có một tẹo. Phải nhắc đến Khánh “hói” trong lĩnh vực này. Đầu 1991 Việt “tròn” nói với tôi có thằng em mới ở Liên Xô về, muốn cho vào FPT làm. Buổi đầu đến FPT là Khánh ta ngồi xem chương trình gì đó của Trần Ngọc Trí và tranh luận rất sôi nổi như là quen biết với Trí lâu rồi. Chính cái đó đã gây cảm tình cho cá nhân tôi về Khánh. Anh có một ít ngang, gàn của dân xứ Nghệ, nhưng lại cũng thừa hưởng sự chăm chỉ, cẩn thận, có trách nhiệm cao của quê hương. Rồi Khánh chọn Kế toán như một hướng đi lâu dài và bắt đầu ngay cho chính FPT. Cái tên Balance cũng do anh nghĩ ra, mặc dù có rất nhiều ý kiến không đồng tình. Sau này qua các hợp đồng khác, Balance hoàn thiện dần và trở thành một sản phẩm có giá trị trong FPT và là một hướng kinh doanh ngon lành. Rất tiếc cái bệnh trầm uất cũng lây nhiễm sang Khánh và trong một hoàn cảnh không bình thường anh đột ngột rời FPT vào giữa năm 1996, sau này tìm hiểu kỹ tôi rất lấy làm tiếc hoàn cảnh đã xảy ra khi đó. Như một con người, anh rất hợp với môi trường FPT.

Banking thì tôi đã có dịp giới thiệu một ít ở phần trước. Đến cuối 1994 chúng ta đã làm xong hợp đồng với Chinfon Bank, đã mở rộng nhiều chi nhánh và bổ sung nhiều chức năng cho VID-PUBLIC. Sau đó là MayBank, ICBC, là xuất khẩu sang Lào và Campuchia. SIBA hình hình như đã kịch bờ tường, may thay T4 và SmartBank ra đời, nên không thấy nhóm đó trầm uất gì cả. Bây giờ là cả một thách thức cho nhóm Ngân hàng, tôi vẫn hy vọng vào những thành công mới của nhóm tuy rằng đôi khi vẫn thấy tiếc một cái gì đó cho nhóm này về thời cơ và thị trường.

Communication bắt nguồn từ sản phẩm BCS của Trương Đình Anh. Thật hiếm có một kỹ sư lập trình nào say mê công việc và làm có hiệu quả như Đình Anh, mà anh không hề được đào tạo về Tin học như các khách sạn khác. Chính BCS là môi trường nền cho TTVN và T4 (Thanh Toán Tập Trung cho VIDB). Đình Anh gắn chặt với tên TTVN, mạng dùng riêng tự tạo Made in Việt Nam duy nhất, có lúc lên đến 10.000 người dùng. Đến nay Đình Anh là Giám đốc của Trung tâm Internet FPT (FOX), một trong 3 nhà ISP đầu tiên ở Việt Nam. Hướng mạng rộng bấy giờ có biết bao nhiêu giải pháp nhưng TTVN chắc sẽ còn mãi trong ký ức nhiều người. Hiện nay FPT chúng ta vẫn dùng nó như hệ Mail nội bộ.

Ngay sau khi FSS ra đời nó đã được bổ sung một cán bộ phần mềm rất giàu kinh nghiệm ở Việt Nam, anh Khúc Trung Kiên, trước ở AppInfor, lăn lộn rất nhiều trong ngành hàng không. Anh đã dựng được nhóm Tài chính Thuế và đã giữ được vị trí không thể thay thế của FPT tại thị trường thuế với các chương trình DINATAX, Mã tin, VAT, và nhiều chương trình quản lý khác trong ngành thuế. Cái quan trọng hơn là anh hoà nhập rất nhanh vào FPT và nay là giám đốc của FSS. Chúng ta trông đợi ở anh rất nhiều cho sự nghiệp phần mềm của FPT.

Còn biết bao con người khác của FSS mà tôi không thể viết hết ra. Như một người đã từng làm phần mềm, tôi chúc các bạn làm nhiều phần mềm hơn nữa cho Việt Nam có thể sánh vai các cường quốc năm châu khác.

FSI: Ra đời khi nhiệm vụ thực hiện dự án C27 đặt trên vai FPT nhiệm vụ nặng nề. Tách nhóm công nghệ từ FIS ra, FSI đã nhanh chóng thêm quân số (kể cả người ngoại quốc Lân dân) và hoàn chỉnh cơ cấu một trung tâm. FSI đã thực hiện rất tốt dự án C27 và rất tiếc nhà nước không đủ kinh phí để hoàn thành sớm. Vốn là con người công nghệ nên Lê Quốc Hữu đã làm tốt nhiệm vụ quản lý đề án C27. Trung tâm cũng rất cố gắng trong mở rộng thị trường nhưng không phải lúc nào cũng thành công. Lắm người giỏi nhưng cũng đa năng nên FSI đôi lúc tràn dãi trong các vấn đề công nghệ, đến mức có khi thành gai mít. Vẫn biết đã dự án thì phải có công nghệ để tập trung khoan vùng cũng là một việc cần thiết. Chúng ta vẫn mong FSI trúng nhiều đề án công nghệ cho công ty.

FCD: Lúc đầu trung tâm bán buôn này có cơ cấu giống như các cơ quan ở Việt Nam bấy giờ: ông trưởng chả làm gì, còn ông phó phải làm tất. Số là lúc đầu FCD kiêm cả nhập hàng lẫn bán buôn, để Tiến “béo” làm chính. Nhưng vị trí quá quan trọng mà chủ trương của anh Trương Gia Bình là vấn đề cất nhắc nên bảo thủ thì hơn nên Lê Quang Tiến là Giám đốc FCD trong năm 1995. Giữa năm 1995, FPT ký đại lý phân phối với Compaq, lúc này có sợ anh bạn IBM phật lòng nữa (cuối 1994 Compaq muốn ký thì FPT ta lại run vì sợ IBM phật ý). Chúng ta bán cả IBM và Compaq. FCD hồi ấy không có kho riêng, Tiến “béo” có sáng kiến dùng hành lang làm kho, thế là hàng hoá lung tung, mất mát khỏi thứ. Có hàng là bán được, vị trí của FPT nhúc nhích lên cao dần trong thị trường bán buôn. Thế là anh Trương Gia Bình bảo Tiến “béo” tụ tập bọn dealers lại uống rượu thề nhau không phá giá, tương thân tương ái trong buôn bán. Thấy tiền rượu nhiều quá, Lê Quang Tiến cất phết không cho Tiến “béo” khoản chi này, hấn mừng rú vì uống rượu suông cũng chán.

1996 công ty tách việc của Tiến “béo” nhập, bán ra tách bạch và Tiến “béo” chuyên lo phần nhập khẩu, mua vật tư cho toàn công ty. Phòng KHKD ra đời, sau thêm các cao thủ Lê Tiến Hải, Hồ Trí Luân, Nguyễn Thanh Thủy về đầu quân. Phần bán buôn giao cho Hải “kêu”, Hương “già” và các bộ cũ đã tham gia bán. FCD cứ thế tiến lên cho đến khi không biết tiến đi đâu nữa thì Hải “kêu” cũng bị bệnh trầm uất, sang Blue Sky để lại bao niềm nuối tiếc của khách hàng mua sỉ FPT. Tô Tuấn nhảy sang kiêm luôn cả FCD và FCO (gọi tắt là FCDO), anh đã quen thuộc lĩnh vực này rồi nên nhanh chóng bán buôn tốt, khổ cái nhiều lúc công ty chả có gì cho anh bán. Tân quan tân chính sách anh tung ra chế độ lương sản phẩm, lính của anh bán như điên, lương cao vút lên khiến cả công ty đều muốn làm quân của Tô Tuấn.

FCO: Lúc đầu FCO đã phân chia thành 2 cục, FC1 và FC2 do có 2 cửa hàng ở Nguyễn Bình Khiêm và Yết Kiêu. Showroom đi theo HO anh Trương Gia Bình cho tách khỏi ISC vì để dưới ISC thì anh Trương Gia Bình không có đất triển khai các ý tưởng của anh. Ví như tổ xa mẹ là một ví dụ, ISC bọn tôi khi ấy đều chạy lông nhông như bọn xa mẹ rồi thì còn lập chúng ra làm gì. Ngược lại ISC thì lại bán buôn cho

Showroom của Tô Tuấn, vui đáo để. Hai cửa hàng khi ấy không dính nhau mấy thế là tự nhiên có FC1, FC2, báo cáo giao ban là 2 dòng hần hoi chứ không cộng gộp lại chung cho FCO. Về sau Giang đi khỏi FPT thì chính quyền trong FCO mới tập trung vào Tô Tuấn, cửa hàng ở Nguyễn Bình Khiêm cũng đóng luôn nhường cho Bảo hành. Tô Tuấn cho các cửa hàng FPT bung ra khắp Hà Nội, cứ y như cấm cờ xí đất ấy, cả Hà Nội rợp biển 3 màu FPT. Sau phức tạp quá về thủ tục và quản lý tài sản nên co lại mà biến thành cửa hàng đại lý, hiệu ứng 3 màu vẫn tốt nguyên.

FSM: Trước đó FSM đã tách ra khỏi ISC. Số là trong 1993 công ty sợ Trung tâm bảo hành FPT chỉ tập trung phục vụ ISC mà không lo cho ZODIAC và Showroom của Tô Tuấn nên cho tách Trung tâm ra khỏi ISC. Việc này sau này có hậu quả ghê gớm trong tâm tư anh em Bảo hành.

Vốn nổi tiếng trong dịch vụ này, uy tín của FPT cao ra phết (trước sang đến tận Liên Xô). Các khách hàng lớn chỉ tín nhiệm FPT, tạo đà cho FIS trong nhiều đợt thầu. Quân ta làm ngon quá nên các đại gia IBM, Compaq đều chỉ định làm nhà cung cấp bảo hành cho chúng. Nếu FSM không chê thì Motorola cũng sẵn sàng chơi. Thiết nghĩ chừng ấy cái tên cũng đủ làm vinh dự FSM.

FIT: Trung tâm Đào tạo có từ rất lâu rồi trong FPT, do anh Phương (con cụ Đỗ Mười) dựng nên rồi bỏ đi lập DOIMOI, để lại một hậu quả to lớn may mà anh em Thuận Hà chế ngự được. Vốn là một giáo viên nên Bùi Việt Hà tiếp quản Trung tâm không có gì khó khăn. Lúc đầu TT nằm ở trong trường Amstecdam, sau bung ra Nhà Chung cạnh trường Đảng, một vị trí lý tưởng khi đó. Anh Hà nổi tiếng về viết sách, số đầu sách anh viết ra có khi không đếm được, bày vài tủ chưa chắc đủ. Trung tâm nổi tiếng bởi khả năng tự trị cao, kiểu gì cũng có vô khối cái khác với công ty chung. Hiện nay ở Yên Kiêu, Trung tâm mới triệt để cải tổ và đang tập trung vào các khoá nâng cao và phục vụ các cơ quan. Chúng ta hy vọng trung tâm sẽ đứng vững trên thị trường đào tạo vốn rất hỗn loạn trong những năm gần đây.

Đến nay các binh đoàn của chúng ta đều trưởng thành và chuyên môn hoá cao, nhưng khi cần hiệp đồng binh chủng vẫn rất tốt. Nhiều đội quân còn có người anh em trong HCM, phối hợp nhịp nhàng mang lại thành quả chung cho FPT. Con số 8 binh đoàn Tin học có thể chưa là cuối cùng. Nếu có các binh đoàn mới, tôi chắc rằng họ cũng thiện chiến như những người anh em trước đó.

Lời kết

Con đường 10 năm là dài với một công ty, nhất là công ty tin học. Chúng ta đã đi qua một chặng đường dài. Chúng ta đã đánh bao trận lớn nhỏ, từng làm rung chuyển các mảnh đất tưởng chừng như khó lòng đặt tới: MOI, MOF, MOET... các Ngân hàng, Lào hay Campuchia. Con đường phía trước đang rộng mở. Hồi xưa chỉ có mười người, hôm nay ta đã hơn 400, con đường sắp đi chắc sẽ to lớn hơn nhiều con đường ta đã qua.

Mềm ta luôn phải siêu
Còn cứng luôn phải chắc
Làm cho khách hàng sướng
Ta mới sống yên vui.

Về hướng Phát triển Phần mềm

Cũng như bất cứ một công ty đầy tham vọng nào khác, ngày từ khi ra đời, FPT đã nung nấu mục tiêu trở thành những người khai phá cho công nghiệp phần mềm tại Việt Nam. Để đạt được mục tiêu đó, lãnh đạo Công ty - các anh Trương Gia Bình, Lê Vũ Kỳ đã bỏ nhiều công sức mời nhiều chuyên gia hàng đầu về tin học, cả phần cứng và phần mềm của Việt Nam vào những năm 80 của thế kỷ này về làm việc tại Công ty. Đó là các anh Nguyễn Chí Công, anh Đỗ Cao Bảo, anh Nguyễn Trung Hà, anh Bùi Quang Ngọc, anh Võ Mai, anh Nguyễn Thành Nam... Những nhân vật sừng sỏ ấy đã sống, làm việc hết sức mình cho Công ty, đã có nhiều đóng góp cho Tin học Việt Nam trong khuôn khổ FPT. Một số kết quả mà họ đã thực hiện được qua các chương trình Tin học sau đây đã nói lên điều khẳng định đó.

Năm 1988, nhìn chung khi nói đến Tin học, ai cũng nghĩ là sẽ làm phần mềm. Một không khí sáng tạo hừng hực khắp nơi. Viện Tính toán Điều khiển có các chương trình nhận dạng và trí tuệ nhân tạo, AIC có CAMAP miêu tả các lục địa trôi trong tiếng nhạc véo von, Tô Thành (ĐHBK) có chương trình hoa thơm bướm lượn,... Tiếc thay trào lưu đó đã không được nâng đỡ nên đã bị xu hướng mua đi bán lại đánh bại dễ dàng. Nhiệm vụ phát hiện ra Bill Gate của Việt Nam đành bị lùi lại cho lớp đàn em những thế hệ sau.

Thật tình mà nói buổi ban đầu FPT được giao việc chế tạo siêu máy tính, do đó tha hồ mà thử mà mày mò. Cả Công ty chỉ có một máy tính XT Foremost và một máy ồ ập Đức mỗi khi có khách tham quan lại bốc khói mù mịt.

Ngồi chán anh Bảo quyết định chuyển toàn bộ các mã nguồn của chương trình nhận dạng sang Turbo C, một quyết định mà bây giờ mới hiểu hết tính đúng đắn của nó. Chương trình đầu tiên mà Nguyễn Thành Nam làm được cũng khá gây ấn tượng. Đó là việc dùng debug để đổi hết các message trong command.com sang tiếng Việt. Trong máy tính của FPT lúc đó khi gõ một lệnh không tồn tại, máy sẽ trả lời: “Làm quái gì có file này”. Khó nhất là đổi câu hỏi: “Y/N” sang “C/K”.

Sau một thời gian chẳng thấy siêu máy tính tiến triển gì cả, Trung Hà thường bỏ đi giúp các anh Kỳ, Tiến trong việc bán máy tính đôi hàng cho Viện Hàn lâm KHLX. Về chuyện này, anh Tiến cũng thường tâm sự trong các buổi nói chuyện. Trong các chuyện của anh đáng nhớ nhất là chuyện về Đức “béo” (hiện là Giám đốc Trung tâm Bảo hành FPT). Đức “béo” hồi đó chưa làm cho FPT. Anh và Đinh Thế Lam (hiện là Giám đốc của Thiên Nam tin học) làm thành một cặp rất ăn ý để kiếm thêm. Họ thường hoạt động trong lĩnh vực tiếng Việt. Chiếc máy tính đầu tiên của FPT cũng do họ cài tiếng Việt. Gây ấn tượng nhất là có một cái công tắc, bật một cái là màn hình chuyển sang tiếng Việt, cái nữa là tiếng Nga, cái nữa là tiếng anh. Thật là thuận tiện, hơn hẳn các kiểu Shift phải trái vớ vẩn của ABC và Việt Nam I bây giờ. Trong trí tưởng tượng của anh Trương Gia Bình lúc đó, cặp này cũng ngang với khu công nghệ cao bây giờ. Đó là nói tại sao Đức “Béo” được anh Tiến nhắc đến. Anh Tiến nói: “Khi đó FPT bán máy Olivetti sang Nga bị hư hỏng nhiều, phải mời chuyên gia Đức sang giúp đỡ. Hôm đó thấy Đức bệ vệ đến, mấy chú Tây hì hụi bê máy ra. Chẳng thấy ông Đức chữa gì chỉ thấy hai tay đút túi quần, đi đi lại lại, bắt các chú Tây xoay ngang xoay dọc, đập đập vào máy tính, rồi lại bắt mang vào. Thế mà cái máy lại tự nhên chạy. Tây phục lắm, còn anh em ta thì ngạc nhiên”.

Chương trình Demo

Xu hướng demo là xu hướng dominate trong các sản phẩm mềm của Việt Nam. Người thì demo công nghệ, kẻ thì demo thuật toán, có công ty thì đơn giản là người. FPT cũng không tránh khỏi trào lưu đó. Tô sư của các sản phẩm demo (ngày nay người ta còn hay gọi là presentation) là anh Đỗ Cao Bảo.

Vào năm 1989, các loại chương trình như PowerPoint, ScreenCam còn chưa tồn tại. Tuy nhiên IBM có một chương trình tương tự rất độc đáo, gọi là StoryBoard. Chương trình này có nhiều điểm hay mà cho đến nay các chương trình tiên tiến kể trên vẫn không có, tỉ dụ như khả năng định nghĩa một màn hình ảo trong một phần bất kỳ của màn hình máy tính, và cho các chữ, hình chỉ thể hiện trong đó. Anh Bảo là người đầu tiên thiết kế bộ chữ tiếng Việt cho StoryBoard. Các màn trình diễn độc đáo do anh Bảo thiết kế lúc đó thường là quả đấm thép của Công ty trong việc đi ký các hợp đồng. Hơn thế nữa chúng còn được dùng cho các mục đích khoa học và ngoại giao. Thông thường là màn hình được mở ra với hai bàn tay đang nắm chặt và dòng chữ chạy: “Hoan hô đồng chí...”. Trong các đồng chí được hoan hô phải kể đến Ông Đồng Sĩ Nguyên, Bộ trưởng bộ GTVT, Ông Vũ Đình Cự, Viện trưởng Viện công nghệ, Giáo sư thuy lực Obermayer của Viện Max Plank-Đức, Ông Trần Lâm, Tổng Giám đốc Đài THVN,... nhiều không xiết. Tiếp theo là từng đoàn ô tô, máy tính và các kiểu chữ uốn lượn, cup xoè miêu tả các hoạt động của FPT liên quan đến vụ việc. Kết thúc thường là một cảnh đào, hoặc một bức tranh phong cảnh.

Lúc đầu, khi chưa làm được bộ font tiếng Việt, anh Bảo đã bỏ công ra viết hẳn một chương trình tương tự như StoryBoard. Bây giờ có người nào có ý tưởng viết lại PowerPoint chỉ vì nó chạy chậm quá không!

Chương trình demo nổi tiến thứ hai của FPT mà anh Bảo lại là nhân vật chính là chương trình “Đền đường”. Số là hồi đó (1989) AIC có một chương trình rất nổi tiếng gọi là CAMAP. Khi chạy, bản đồ năm châu bốn biển hiện lên và trôi dạt theo điệu nhạc rất du dương. Khi kích chuột vào các vị trí trên bản đồ ta có thể thu nhận được những thông tin về khu vực đó. Phải nói rằng AIC vào quãng năm 1989-1992 là một Công ty rất tập trung vào công nghệ phần mềm, đặc biệt là đồ họa và cũng đã đạt được những kết quả đáng khích lệ. Họ còn được mời sang tận Pari để thực hiện một hợp đồng cho thành phố ánh sáng.

FPT, cụ thể là anh Bảo, cũng không phải tay vừa. Vừa may, lúc đó có Mr. Nguyễn Viết Tuyển Giám đốc Xí nghiệp đền đường Hà Nội đến đề đặt vấn đề làm chương trình quản lý hệ thống chiếu sáng công cộng của Hà Nội. Lúc đó FPT chẳng có ai thành thạo về Fox cả, nên chỉ có một ý tưởng là làm kiểu GIS. Ban chuẩn bị đề án được cấp tốc thành lập gồm có anh Công chủ trì, anh Bảo lo phần vẽ và xử lý bản đồ, anh Nam lo phần quản trị và thể hiện các đèn sáng tối, anh Ngọc lo phần âm nhạc. Chương trình được hoàn thành trong hai tuần, mở đầu bằng cảnh bản đồ Hà Nội trôi trong tiếng nhạc “Trùng trùng quân đi như sóng...”. Tiếp đến là sơ đồ nổi các bốt đèn gọi là mạch vòng, các đường phố,... Tóm lại rất ấn tượng. Tiếc rằng khi đến trình bày cho Xí nghiệp, anh Công lại chỉ ra quá rõ sự yếu kém về chuẩn bị của đội bạn, do đó đội bạn sợ chạy mất. Giả sử lúc đó có đôi chút kinh nghiệm về thương mại thì có lẽ sự phát triển phần mềm của FPT đã đổi sáng hướng khác.

Tuy nhiên chương trình “Đền đường” thực sự đã có một tác dụng demo tích cực và được chạy đi chạy lại hàng trăm lần cho các quan khách khắp nơi xem. Cũng có thể coi “Đền đường” là sản phẩm Multimedia đầu tiên của FPT về tin học.

Chương trình vẫn còn được lưu trữ trong segver FPT - SS. Thiết tưởng các nhóm GIS và Multimedia khắp nơi của FPT cũng nên ngó qua tí chút cho các bậc đàn anh được thỏa lòng.

Chương trình Flight Simulation

Tiêu biểu cho trường phái lập trình lãng mạn của FPT là chương trình “Flight Simulation”. Cuối năm 1992, anh Tô Dũng PTS Hàng không Kiếp về, đã tìm đến Thành Nam đặt vấn đề: “Xí nghiệp sửa chữa máy bay A76 quyết định trình lên Chính phủ duyệt đề án xây dựng cabin tập lái máy bay TL134, do đó A76 muốn tìm các cộng sự mạnh về tin học, toán và điều khiển”. Không một chút do dự, FPT nhận lời ngay. Cùng tham gia dự án còn có nhóm chế tạo đầu đo của Viện Vật lý, nghiên cứu tên lửa của Không quân, AIC.

Bài toán khá phức tạp, đòi hỏi phải thể hiện được sự thay đổi của không gian ba chiều xung quanh người lái dựa trên các tham số đầu vào đo được như độ cao, tốc độ, hướng gió, hướng bay, vị trí bay... dự tính sẽ chi 400000 USD, một con số khổng lồ đối với thời bấy giờ.

Để được tham gia chính thức vào dự án, FPT phải làm một chương trình demo và dự án các anh Nam, Bảo, Hữu được giao lo chuẩn bị. Dự án có 3 phần, anh Hữu viết về các phương trình khí động học, anh Bảo viết về việc thể hiện những cảnh 3 chiều, còn anh Nam lo phần thiết kế mạng và các máy tính. Đối

với họ, đó quả là một nhiệm vụ hết sức nặng nề bởi vì phải đưa các trạm làm việc (WorkStation) đồ hoà vào mạng, mà tại thời điểm đó lại không có một tí thông tin nào về chúng cả. Nghe người ta mách, anh Nam lên Trung tâm Thông tin của UBKHKT (ngay đối diện với FPT 25 Lý Thường Kiệt cũ). ở đây quả là có một lô các đĩa CD với đầy đủ thông tin về máy tính. Anh Nguyễn Khắc Sơn (Giám đốc Trung tâm đặc cho anh Nam chọn ra tất cả các thông tin có chữ “WorkStation”. Nhờ thế, trong bản dự án lúc đó. FPT mới có thể chào được cả máy SunSpac và RS/600. Nói thêm đôi chút về anh Sơn, anh luôn sẵn khoản tìm cách sử dụng kho thông tin vô giá trong tay vừa có lợi cho xã hội, tập thể và bản thân. Vậy mà không được. Lúc đó anh nổi tiếng hơn về cung cấp các bộ font tiếng Việt cho Ventura, PageMaker. Theo như anh khẳng định, đa số các loại font tiếng Việt khác đều có nguồn gốc từ anh sau đó được biết ở Khoa học Công nghệ và Môi trường thành phố Hồ Chí Minh chỗ anh Nguyễn Trọng đã triệt để thương mại hoá được nguồn thông tin tương tự.

Lại nói về phần demo của chương trình, theo thiết kế chung sẽ có 2 modules chạy trên 2 máy khác nhau. 1 để tính toán ra các thông số về tốc độ và độ cao dựa trên các phương trình khí động học lúc máy bay cất cánh. Các thông số tính được sẽ được truyền qua cổng COM sang máy thứ 2 chạy chương trình mô phỏng visual cảnh máy cất cánh. Chương trình tính toán do anh Lê Quốc Hữu chịu trách nhiệm, vì phải tính toán nhiều nên được ưu tiên chạy trên chiếc máy 486 duy nhất lúc đó: NipponTech. (Máy này hiện vẫn còn trong danh sách tài sản cố định của FPT). Xuất xứ của nó khá buồn cười: hồi đó FPT muốn kinh doanh máy Đông Nam á, tìm được một hãng cung cấp cực củ chuối, thậm chí còn đồng ý cho mình đặt móc máy luôn, nhãn hiệu Nippon Tech là do Trung Hà đưa ra làm người ta dễ nghĩ rằng đây là một loại máy cao cấp do Nhật sản xuất. Chương trình truyền hứng dữ liệu qua cổng COM do Phan Minh Tâm viết. Chương trình máy bay cất cánh do Đỗ Cao Bảo viết cũng thấy đường băng chạy giật lùi và máy bay ngóc đầu lên trời mây. Kỳ lạ thay là cả hệ thống phức tạp như vậy đã hoạt động. Hôm bảo vệ đề án, quân ta đã dùng máy chiếu chiếu lên tường toàn bộ cảnh tính toán và máy bay cất cánh, rất gây ấn tượng. Tiếc rằng sau đó đề án không được lãnh đạo Hàng không phê duyệt.

Tin học phục vụ lễ hội 1993

Năm 1993 là năm quan trọng, FPT kỷ niệm 5 năm ngày thành lập. Đó là một năm thành công nhất với FPT cả về kinh doanh- công nghệ và văn hoá. Ban giám đốc quyết định tổ chức lễ hội mừng thắng lợi.

Nhóm Hùng Râu và Đức Béo được giao nhiệm vụ thiết kế một hệ thống tương tự như truyền hình cáp trong khuôn viên phòng họp lớn của Khu biệt thự Hồ Tây. Mục tiêu là để replicate lại chương trình trên nhiều màn hình. Sau một hồi thử nghiệm, thất bại chán chề, họ quyết định nhờ anh Võ Mai (lúc đó đang ở Singapore) mua 4 bộ Commandor là thiết bị Multidisplay có thể nhân hình ra nhiều màn hình. Tất cả các TV của cán bộ FPT ở khu Thủ Lệ đều bị trưng dụng.

Nội dung chương trình được giao cho anh Nam và anh Bảo. Lại một lần nữa anh Bảo thể hiện là một chuyên gia lập trình xuất sắc, bất kể ngôn ngữ nào. Hồi đó, trong bộ Video for Windows của Creative có một chương trình thương mại là Action, không thể hiểu thế nào hồng bét đĩa setup, tìm mua cuống cả lên không thấy. Anh Bảo quyết định dùng một chương trình khác có tên là Tempra cũng đi kèm nhưng là miễn phí. Đó là một kiểu ngôn ngữ lập trình đơn giản (script) cho phép người dùng có thể điều khiển các objects multimedia như bài hát, âm thanh, ảnh và băng video. Phải thừa nhận là tuy có khó sử dụng Tempra rất giàu về tính năng và mềm dẻo. Và anh Bảo đã nhanh chóng thành thạo.

Để có nguồn dữ liệu chế biến, anh Bảo xách máy quay video (của anh Bình) đi quay lung tung: khách hàng, công ty, các hoạt động STCo cũng đã có sẵn một số băng. Lúc đó cũng phát minh ra một phương án đưa các bức ảnh lịch sử vào máy tính mà không cần scanner màu: kê một cái bệ thật chắc cho capture. Tuy có vất vả một chút nhưng vẫn đưa được hầu hết các cảnh lịch sử vào máy tính. Chẳng hạn như chiếc xe máy nổi tiếng của Hùng Râu có cuộn dây trong hộp đèn pha. Chỉ có điều là những ảnh đó có palette màu đối lập với Windows nên khi show nó, những thứ xung quanh có màu không giống cũ nữa. Nguồn âm thanh rất đơn giản, về nhạc có Hưng Đình, trong nhóm Hoa sữa vác organ đến và ghi lại tất cả các bài hát truyền thống của STCo. Về lời anh Bảo ra sức luyện giọng để đọc lời bình. Lại còn thuê cả một hội võ tay rào rạt để chêm vào trong những chỗ quan trọng. Khẩu hiệu “võ tay” nổi tiếng của anh Bảo được phát kiến chính trong dịp này. Sau khi đã hoàn tất các phụ kiện thì lắp ghép lại. Đầu tiên cũng định play ra màn hình và ghi hết vào một băng. Sau đó phát hiện ra rằng, ngay cả với cái đầu ghi hiện đại nhất của anh

Ngọc, cũng không có cách nào ghép các băng lại thành một băng duy nhất mà không bị ngắt đoạn ở giữa. Đoàn quyết định ghép nối bằng tay tại sàn diễn. Anh Bảo lập tức dựng lên một menu để nhắc nhở anh Nam là người điều khiển khi nào phải ấn cái gì. Kịch bản được dàn dựng khá công phu, theo đó thì các cảnh video và nhạc nền sẽ thay đổi liên tục để khớp với bài phát biểu tổ hợp của các anh Bình, Tiến, Ngọc, Trần.

Cuối cùng thì cũng đến ngày công diễn. Hội trường này trước đó chỉ dành cho các cuộc họp của Trung ương Đảng. Thật là một cảnh ấn tượng. Các đại biểu được tiếp đón từ dưới thêm, hoa cài ngực. Mỗi bộ phận được phân một góc khoe khoang những thành tựu của mình. Góc Sotico đông như kiến cỏ vì là nơi trưng bày tờ báo ảnh nổi tiếng do Tú Huyền và Khánh hời làm Tổng biên tập.

Cả một hội trường rộng lớn bày la liệt các màn hình máy tính và TV thể hiện cảnh sông Đà hùng vĩ (để án Thủy điện) trong tiếng nhạc “Đoàn FPT”. Được một lúc có sự trục trặc, đúng lúc anh Bình đang hùng hồn cao giọng thì anh Nam lại ấn nhầm vào nút vô tay trong máy được phóng to nghe cũng rất ấn tượng. Quan khách ngơ ngác, rồi cũng vỗ tay ầm ĩ. Luống cuống anh Nam lại bồi thêm nhạc bài “Công ty sáng tác”. Từ đó trở đi ảnh, hình, một nơi, nhạc một nơi, người phát biểu một nơi, không còn khớp với nhau như kịch bản nữa. Tuy nhiên sau đó mọi người đều có nhận xét: “như thế FPT hơn”.

Toàn bộ hệ thống demo đó về sau còn được trưng bày tại trụ sở ISC ở 146 Nguyễn Thái Học, đặc biệt là được sử dụng trong dịp khai trương Ngân hàng Chinfon (lúc đó gọi là Cathay Trust), khách sộp của SIBA. Về sau chỉ còn mỗi Cù Huy Minh Tuấn là nhớ cách chạy demo. Sau mấy lần chuyển qua chuyển lại, giờ không thấy đâu nữa. Thật đáng tiếc cho một sự nghiệp khởi đầu hứa hẹn nhưng đã nhanh chóng mai một, để bây giờ Hùng Râu không kiếm đâu ra người lập trình Multimedia cho các trường phổ thông.

Lễ hội năm 1993 thực sự là một ngày lễ hội vĩ đại. Ngoài việc kích thích công nghệ Multimedia phát triển, còn phải kể đến cuộc đua xe đạp xuyên Hà Nội do Hùng Râu đứng ra tổ chức. Cuộc đua gay go và căng thẳng không kém gì Tour de France. Mở màn bằng cảnh pe - dan bị gẫy gục dưới sức dướn của Tgiám đốc Trương Gia Bình và anh phải dắt xe chạy bộ đoạn của mình. Kết thúc bằng pha lâm ly: em Bình (hiện ở phòng kế toán FPT), buông tay lái ngã xi trong lúc Hùng kều (Zodiac) bật sampanh mừng chiến thắng. Chặng cuối, từ Lăng Hạ về Giảng Võ, Vũ Mai Hương đã dẫn trước cả ki - lô- mét. Các chàng trai kiêu Tiên Béo, Hải Kêu, Thắng Còm, Nam Béo,... phi xe máy bám theo đông như kiến, anh nào cũng cố sờ tay vào xe của nàng vừa để lấy danh vô địch, vừa để lấy oai với người đẹp. Chẳng hiểu bọn chúng ghét nhau hay chân tay loạn quạng thế nào mà em Hương tự ngã lăn đùng, xe thành hình số 8, người đầy xây xước. Về sau họp kiểm điểm, Hương chỉ khóc mà không nói được câu nào. Bí mật đấy coi như bị đi vào quên lãng.

Chương trình Ngân hàng Client - Server

Một chương trình ấn tượng khác là chương trình Ngân hàng Client - Server . Hồi năm 1993-1994, thuật ngữ “Open System” rất được ưa chuộng. Trong các cuộc khẩu chiến, cánh UNIX, ORACLE thường thắng thế.

Sau khi anh Nam đi học về PBA (Platform for Banking), một môi trường C/S của Olivetti, FPT quyết định mua một bộ các công cụ demo ngân hàng của Olivettiveti, trị giá tới hơn 7000 USD. Có lẽ đây là một trong những đầu tư quan trọng, phức tạp và tốn kém nhất của công ty. Bộ công cụ bao gồm:

- Máy chủ Olivetti LSX 5010, to đùng, trắng kiện, có cài UNIX SVR4 và LanManager.
- Cơ sở dữ liệu Informix
- Card X.25, cho phép ghép nối mạng LAN với mạng X25
- Máy đọc thẻ từ
- Máy ghi thẻ từ
- Máy in sổ có đầu đọc và ghi thẻ từ
- PB for UNIX
- PB for Windows

Tóm lại là một mớ những phần mềm và thiết bị đầy công nghệ. Để thấy mức cao của công nghệ, xin kể một chuyện: Hồi đó FPT đang còn duy trì việc thi chuyên môn cho những nhân viên mới. Phải thừa nhận đó là một cuộc thi khá phức tạp, thậm chí có phần khó hơn luận văn tốt nghiệp, Tỷ dụ như câu hỏi ưa thích của Đức Béo là: “Làm thế nào để cắt đôi con 8866 ?” Của Trần Ngọc Trí là: “Hãy viết một chương trình bat có 500 dòng lệnh để tìm được file cần thiết” (tương tự như find file của Word bây giờ). Nhiều chiến sĩ đã có kinh nghiệm hần hoi mà vẫn phải ngậm ngùi nhận O điểm. Đình anh khi đó vì mới vào nên cũng phải thi. Khi được hỏi đang làm gì, Đình anh đồng dặc tuyên bố: “đang lập trình PB” và nhìn các vị giám khảo một cách rất thông cảm. Quả nhiên không ai dám hỏi gì.

PB là một trường lập trình phân tán được thiết kế khá mềm dẻo, cho phép người lập trình có thể tạo ra và sử dụng các services không phụ thuộc và services đó đang được cài đặt ở máy nào. Đại loại có thể viết các chương trình như print server. Com server một cách không phức tạp lắm. Đội quân thiện chiến nhất của ISC gồm Phương và Đình anh được tung vào cuộc. Họ mày mò cài đặt, sử dụng non-modem cable để giả lập đường X.25 và lập một chương trình thực sự, chương trình quản lý tiết kiệm cho ngân hàng. Khách hàng được cấp một sổ tiết kiệm có băng từ, khi đến Ngân hàng thì máy sẽ tự động đọc và update sổ đó, và nhiều features khác tựa như thay vì gõ password thì cầm thẻ kéo xoẹt một cái qua. Vậy mà không hiểu sao các Ngân hàng được demo chẳng có phản ứng gì và chương trình Clent-Server đầu tiên mãi mãi vẫn chỉ là demo. Tuy nhiên việc nghiên cứu môi trường PB cũng đã đặt những nền móng đầu tiên cho việc xây dựng NICS và sau này là TTVN. Chỉ tiếc rằng ngoài Phương và Đình anh ra chỉ có 2 tay thạo PB khác là giáo sư Văn và Hưng K.34 đều không ở lại FPT cho đến bây giờ.

Bây giờ nhìn lại mỗi chương trình demo đều thực sự là những thử nghiệm lớn, đã mang lại cho những người lập trình và thiết kế những kinh nghiệm kỹ thuật hết sức quý báu. Tiếc thay những kinh nghiệm, những kết quả đúc kết được đã không được đem sử dụng triệt để mà dần dần bay hơi theo thời gian. Bây giờ thì ai cũng hiểu rằng đã bỏ qua một khía cạnh quan trọng của việc phát triển phần mềm: thương mại hoá khoa học. Thương mại ở đây phải hiểu rằng khả năng áp dụng vào cuộc sống. Chính cuộc sống mới là thước đo cao nhất đánh giá các phẩm mềm máy tính.

Có lẽ việc sớm nhận ra điều đó và kiên quyết coi phần mềm như một doanh nghiệp độc lập chứ không phải là công cụ trợ giúp cho việc kinh doanh đã giúp cho FPT vẫn giữ được đội ngũ như hiện nay.

Chương trình tính dự toán công trình hay thương mại

Nếu hiểu chương trình có khả năng thương mại là chương trình có thể bán được tiền thì chương trình thương mại đầu tiên của FPT là chương trình tính dự toán công trình do các anh Bảo, Nam và Hùng Râu làm cho anh Nhuận. Lúc đó FPT còn có một xí nghiệp Cơ - Điện - Lạnh do anh Nguyễn Đức Nhuận làm giám đốc chuyên nhận các công trình thiết kế hệ điều hoà. Thấy các kỹ sư cặm cụi tính toán các dự toán rất phức tạp, nhất là mỗi khi phải thay đổi kinh phí hay Nhà nước thay đổi các thông tư nghị định cho xây dựng cơ bản, Hùng Râu nảy ra ý định tự động hoá. Khi nghe anh trình bày xong, anh Bảo cười khẩy, rồi cặm cụi lập trình luôn. Anh Nam xin một chân viết chương trình đọc các file tham số để truyền cho chương trình tính và in của anh Bảo.

Khi in ra được một tập giấy dày, anh Nhuận phấn khởi. Hùng Râu khẳng định là anh có trả cho 3 người 1.000.000 đồng (một số tiền khá lớn vào năm 1989 khi lương của các anh chỉ là 30.000/tháng) và đã chia đều cho 3 anh em. Không biết chương trình đó có giúp được gì không, nhưng anh Nhuận đã thắng thầu đề án lắp đặt hệ thống thông gió cho Đài truyền hình Việt Nam trị giá hơn 1 tỷ đồng. Một cuộc đấu thầu có tính chất lịch sử của FPT, mở màn cho một loạt thắng lợi của anh Ngọc và anh Bảo sau này.

Sau vụ này anh Nhuận trở thành nhân viên tiếp thị máy tính đặc lực. Câu nói cửa miệng của anh là: “Máy tính hay lắm, ần một cái là nó in ra lung tung cả”, rất có ấn tượng với khách hàng. Sau một thời gian, anh Nhuận tách ra khỏi FPT lập thành Emeco, làm ăn cũng phát đạt. Rất lâu sau đó, chiếc máy tính Foremost lịch sử đầu tiên của FPT vẫn còn chạy ở văn phòng xí nghiệp.

Chương trình Typo4

Không hiểu những người khác thế nào, đối với anh Nam đề án có tính chất quyết định trong việc trưởng thành như một người lập trình và quản trị dự án là đề án với mật danh là Typo4.

Số là trong thời gian du học tại Grenoble, Pháp, anh Ngọc có quen được với một anh Việt kiều tên là anh Long, cũng là một fanatic trong lập trình. Chắc chắn là đã nghe không ít hơn một lần bài giảng của anh Ngọc về sự thông minh của các lập trình viên Việt Nam, anh Long ôm mộng về nước tổ chức lập trình làm ăn lớn.

Tuy nhiên, anh Long đã nhìn thấy tương lai tươi sáng của Windows, anh quyết định bỏ tiền túi, về Việt Nam chiêu mộ quân sĩ. Typo4 code name của chương trình lên trang chuyên nghiệp chạy trên Windows mà anh Long định thực hiện. Theo anh Typo4 không nhằm mục tiêu đại trà mà chỉ để dành cho các nhà in chuyên nghiệp. Sở dĩ gọi là Typo4 là để nhấn mạnh khả năng tách làm 4 màu của mỗi bản in.

Qua anh Ngọc, anh Long liên kết với khoa Tin học ĐHBK để thuê địa điểm và tuyển mộ quân sĩ. Do có chân trong FPT, và lại hồi đó chưa có việc làm, anh Ngọc kết nạp anh Nam với anh Bảo vào đội. Có đến hơn 10 người tham gia vào đề án. Sau đó rơi rụng bớt chỉ còn có 5 người. Sau này có thêm Trần Ngọc Trí viết về truyền tin và một người chuyên dịch các lệnh in của Windows sang dạng Postscript.

Việc đầu tiên họ phải làm là lặn ra học Windows và MSC. So với Turbo C đang rất phổ biến hồi đó, lập trình MSC là cả một cực hình: vừa chậm, vừa không có WorkBench, không có debug. Tuy nhiên đổi lại MSC có khả năng Link thành file to để load từng đoạn và hơn nửa tương thích với Win. Để nghiên cứu, anh Long mua hẳn bộ SDK của Win 2.1 rất tân tiến.

Như một người thiết kế tổng thể, anh Long đã bỏ ra rất nhiều thời gian để quy định các phương thức để mọi người có thể làm việc với nhau. Một trong những cách đó là hàm của ai viết phải có tên của người đó ở đầu, chẳng hạn Vdv-MenuXO hiểu ngay là hàm của Vũ Đức Vượng.

Sau chín tháng 10 ngày, sản phẩm cũng được ra đời. Vì in là in ra file postscript nên phải mang sang tận Bộ Nội vụ có một máy LaserWriter mới in được. Khi anh Long mang bản in thử về, anh em ai cũng thấy sướng. Đến bây giờ vẫn chưa biết một chương trình khác có thể lên được những trang đẹp như vậy.

Typo4 thực sự đã là trường học lớn đầu tiên một chương trình lớn với những công nghệ hiện đại nhất của FPT.

Bài học Typo4 cũng chỉ ra rất rõ những điểm mạnh và yếu của những người lập trình trong nước. Rõ ràng chúng ta có những lập trình viên giỏi, sáng tạo, có khả năng thực hiện được những công việc đồ sộ, phức tạp. Nhưng chúng ta thiếu những người có tầm nhìn xa hơn, đoán được trước xu hướng phát triển, đi vào lĩnh vực mới. Trong số ít ỏi những người có khả năng đấy, hầu như không ai có đủ sự dũng cảm và tự tin để chọn đó làm sự nghiệp của mình. Các đề án xuất sắc của 3C, AIC, Viện Tin học mãi mãi chỉ là những kỷ niệm đẹp vì không có người dám đặt cược sự thành đạt của mình vào những sản phẩm đó.

Năm tháng trôi đi, càng ngày chúng ta càng nhận thức được rằng tiềm năng duy nhất của Công ty và Đất nước chỉ là con người. Và công nghệ phần mềm dường như đã thuyết phục được các chính khách như là con bài chủ đạo trên con đường Việt Nam tiến lên xã hội mới.

Chương trình Phòng vé Việt Nam airlines

Hợp đồng phần mềm thương mại đầu tiên của FPT là Hệ thống đặt vé giữ chỗ cho Phòng vé Hàng không Việt Nam Hà Nội, cuối năm 1990. Trước đó một chút, nhờ nỗ lực của anh Phan Quốc Việt (Việt Tròn), Trần Ngọc Trí cũng đã triển khai một cái gì giống giống như chương trình truyền tin cho Ngân hàng Công thương Hải Hưng. Tuy nhiên cũng mới chỉ dừng ở giai đoạn demo.

Phòng vé máy bay lúc đó có thể coi là một tụ điểm, bởi vì vé máy bay cực hiếm, nhất là những chuyến đi Nga. Phòng vé lúc nào cũng đông nghịt. Trưởng phòng vé Hà Nội lúc đó là chị Phan Hạnh Thoà, Thiếu tá Quân đội. Cũng nhờ có công giúp đỡ lớn của chị Thoà và chị Hoà, Phó phòng mà FPT mới hoàn thành được chương trình. Nhóm đề án do anh Ngọc chủ trì với sự tham gia của Nguyễn Thành Nam, Đinh Thế Phong, Trần Ngọc Trí, Phan Minh Tâm và Cường.

Chương trình được xây dựng trên mạng 10Net. Cũng phải nhắc đến lịch sử mạng này một chút vì dù sao nó cũng là cơ sở cho chương trình thương mại đầu tiên của FPT. Ngay từ khi mới thành lập ISC, anh Công đã khẳng định LAN là tất yếu và do đó phải tìm cách xây dựng 1 mạng LAN, ít nhất là tại FPT.

Thời gian đã chứng minh là anh rất có lý. Cho đến bây giờ, FPT vẫn chưa có gì cao hơn ngoài việc lắp các mạng LAN.

Theo đề nghị của anh, giữa năm 1989, FPT đã đặt mua 5 card mạng Ethernet của hãng 10 Net, được kèm luôn cả hệ điều hành mạng kiểu peer-to-peer, tốc độ 10M. Sau một hồi mày mò, cuối cùng Võ Mai cũng dựng lên được và đó là niềm tự hào về công nghệ đầu tiên của FPT. Đứng về khía cạnh người dùng, mạng này có một số tính năng lý thú như khả năng chatting, mail, BBS included. Về khía cạnh quản lý, nó cho phép supervisor kiểm tra toàn bộ access vào mạng thậm chí cả các actions cụ thể như người dùng sử dụng interrupt nào... rất tiện lợi cho việc bẫy lỗi chương trình. Đúng ngày 1-1-1991, sau 3 tháng lập trình, Phòng vé chính thức khai trương sử dụng chương trình mới với một mạng 1 máy chủ Olivetti M300 và 6 máy con Olivetti PCS 286 và PCS86. Lần đầu tiên, khách hàng được nhận những tờ hoá đơn và PNR do máy tính in ra. Anh Bình lúc đó sướng lắm đọc diễn văn khen ngợi luôn luôn.

Cùng tham gia vào đề án có anh Cường. Đó là một thanh niên khá bảnh trai nhanh nhẹn và thông minh. Tốt nghiệp Toán, Đại học Tổng hợp, anh được nhận vào FPT rất đơn giản: anh đích thân gặp anh Bình và tuyên bố: “Em là nhân tài, anh nên nhận em”. Anh Bình đã choáng váng và không thể từ chối lời đề nghị đấy. Trong thời gian thực hiện hợp đồng, Cường đã có những quan hệ rất tốt với HKVN, khi đó mới bắt đầu xây dựng lại bộ máy tin học của mình.

Đầu tiên là thay máy telex bằng chương trình của Phan Minh Tâm, cho phép gửi/nhận các yêu cầu giữ chỗ qua SITA từ bất kỳ máy tính nào. Chương trình này của Tâm sau đó được giải nhất cuộc thi các công trình sinh viên ở Đại học Bách khoa Hà Nội, Tâm đã tốt nghiệp với loại xuất sắc. Đó cũng là một kiểu như chương trình mail bây giờ, chạy 24/24, ban ngày thì nối vào mạng, tối lại tách ra chạy độc lập. Đối với Đức Béo, mỗi khi phải bảo hành máy tính Telex là lại kêu trời vì bàn phím toàn nước chè với vỏ hạt hướng dương. Chương trình này là tiền thân cho Telex Server của Nguyễn Khánh Văn sau này, hiện vẫn đang chạy ở hàng chục chi nhánh ngân hàng khác nhau. Phan Minh Tâm, nhờ có những tài năng đột xuất trong việc bắt Virus cho UNDP đã được cất nhắc lên phụ trách kinh doanh của ISC. Cuối năm 1994, anh đột ngột rời FPT sang TOGI để lại niềm nuối tiếc vô hạn cho bọn Tiến béo Hải kều.

Sau đó, theo yêu cầu của chị Hoà, Phó phòng, FPT thiết kế một chương trình kiểu như Queue Management cho phép theo dõi tình trạng làm việc của từng máy để bảo đảm phân khách tối ưu. Anh Nam có viết một chương trình thường trú nhỏ để capture màn hình một cách thường xuyên và gửi về máy theo dõi. Anh Phong phục lắm, nói hồi xưa dùng các hệ thống kiểm tra chỉ biết được thông số chứ chưa bao giờ nhìn được màn hình cả. Anh Phong là phó tiến sĩ từ Tiệp về, đang dạy ở Đại học Bách khoa.

Tuy nhiên cuộc đời không chỉ toàn hoa thơm. Chạy được quãng 1 tháng. Chương trình giờ chứng thỉnh thoảng lại treo cứng toàn mạng. Đó là một điều cực kỳ bất tiện cho các chị bán vé vốn đều tuổi cao. Vậy mà vẫn không phát hiện được tại sao. Đành đưa ra phương pháp cổ điển, cử Trần Ngọc Trí ngồi làm việc ngay tại 1A Quang Trung, có sự cố thì xử lý. Hôm 2 Tết Âm lịch năm 1991, phòng vé đóng cửa chưa tiếp khách, anh Nam buồn tình Xông ra đó ngồi, bật mạng lên hy vọng kiểm được cái gì đó không bình thường. Đúng là gái có công, chồng chẳng phụ, tất cả các dòng config.sys đều specify IRQ=2 là default lúc cài đặt. Như trên đã nói 10Net đã có từ lâu và đặt default cho máy XT, mà các máy cài ở phòng vé lại là AT286. Anh Nam đặt IRQ=3 và quả nhiên sau đó lỗi treo vô duyên đó biến mất.

Hệ thống đặt chỗ cho Hàng không là khá phức tạp theo số lượng, tần suất giao dịch cũng như sự đòi hỏi về tính ổn định tức là những vấn đề về khai thác sử dụng. Khi khối lượng giao dịch lớn đến một mức nào đấy, các vấn đề về tổ chức sử dụng và quản trị giao dịch trở nên quan trọng hơn nhiều bản thân các thuật toán xử lý giao dịch đó. Cùng thời gian thực hiện chương trình ở phía Bắc, các đồng nghiệp ở Appinfo cũng thực hiện chương trình tương tự ở Phòng vé phía Nam. Đội AppInfo lúc đó có anh Khúc Trung Kiên (hiện Giám đốc FSS), anh Trường, anh Tâm. So với Phòng vé Hà Nội, thì chương trình phía Nam có tính thực dụng hơn hẳn. Điều đó có được do nhiều nguyên nhân, nhưng lý do chính là nhờ sự khảo sát chi tiết các phòng vé của các Hãng nước ngoài tại thành phố Hồ Chí Minh. Có vô khối những vấn đề tưởng như là vụn vặt, nhưng với một quy mô giao dịch lớn lại trở nên vô cùng quan trọng, chẳng hạn việc sử dụng menu hay dòng lệnh, việc chặt các chặng bay riêng rẽ hay lưu trữ thống nhất.

Với tất cả những thành công và thiếu sót trên, trong suốt hơn 1 năm hoạt động, Phòng vé 1A Quang Trung đã là trường học lớn về việc ứng dụng tin học vào cuộc sống. Nếu sự phát triển của phần mềm FPT có thể coi là thành công thì không thể không kể đến đề án này.

Nhờ kinh nghiệm thu được ở đây, năm 1992, FPT Hà Nội đã giúp FPT-HCM thực hiện chương trình cho Pacific Airlines, một Hãng hàng không cổ phần mới ra đời. Cùng làm chương trình đó có các anh Nguyễn Thành Nam, Nguyễn Tuấn Hùng (FPT-HCM hiện nay) và Mr. Sơn Béo, hiện là Trưởng phòng mật mã của Ban IT-2000. Chương trình đó còn chạy cho đến thời gian gần đây mới bị thay bằng Gabrel sau những cố gắng thuyết phục nâng cấp không thành công của Tuấn Hùng.

Chương trình tin học hoá Ngân hàng Hàng hải MSB.

Có lẽ đề án Tin học hoá Ngân hàng Hàng hải là đề án lớn nhất về quy mô, nhanh nhất về thời gian triển khai và hiệu quả nhất cả về kinh tế, hiệu dụng cho Ngân hàng và đào tạo cán bộ của FPT.

Lúc đó là vào khoảng đầu năm 1991. Không hiểu do xui khiến thế nào, anh Trương Gia Bình gặp được anh Chu Quang Thứ lúc đó đang là Phó Tổng giám đốc Liên hiệp Hàng hải. Cả hai đều là những người quyết đoán và mộng mơ nên đã nhanh chóng thoả thuận được việc FPT sẽ giúp MSB tin học hoá toàn bộ các nghiệp vụ của mình. Đổi lại FPT sẽ có 5% cổ phần và được góp 5% cổ phần nữa trong tổng số vốn đăng ký của MSB. Cho đến tận bây giờ, đây vẫn là hợp đồng có một không hai của FPT.

Tháng 3-1991, chương trình ở Phòng vé Quốc tế mới tạm yên, anh em đang trong giai đoạn thư giãn. Anh Ngọc trao đổi với anh Nam “FPT đã đạt được thoả thuận với Ngân hàng Hàng hải. Về mặt kỹ thuật nhóm Lộc-Đồng-Châu trong thành phố Hồ Chí Minh sẽ đảm đương. Tuy nhiên với FPT, Ngân hàng là một hướng đi chiến lược, Công ty muốn em Xông vào”. Tất nhiên là chẳng có lý do gì để từ chối. Đề án ở Việt Nam cho thấy việc thiếu hiểu biết căn cơ về nghiệp vụ có thể dẫn đến những hậu quả như thế nào. Anh Nam quyết chí vào thành phố Hồ Chí Minh để học hỏi.

Lại nói về bộ ba: Lê Tấn Lộc (hiện là Giám đốc FiBI), Hoàng Minh Châu (Giám đốc FPT-HCM) và Ngô Vi Đồng (Giám đốc HiPT-HCM). Các anh chơi với nhau đã lâu. Lúc đó anh Lộc là Trưởng phòng kỹ thuật của Trung tâm máy tính Ngân hàng Công thương thành phố HCM (ICB-HCM). Anh chính là người khởi xướng và điều hành việc vi tính hoá các hoạt động của ICB-HCM từ năm 1988. Thời gian đầu, anh đã mô phỏng các hoạt động của mạng bằng cách copy đĩa mềm chạy từ máy nhân viên sang máy giám đốc. Anh và anh Đồng cũng là những người đầu tiên đưa mạng LAN chạy trên Netware 2.11 vào hoạt động năm 1989. Anh Châu lúc đó cũng đã nổi tiếng là một tay bán font chữ Việt và thầy dạy máy tính cho các học viên mà bây giờ đều đang ở chức vụ cao cả...

Để bắt đầu việc học tập, anh Nam được anh Lộc đưa cho một cuốn sách: “Kế toán Ngân hàng” cũ kỹ không thể tưởng tượng, xuất bản từ năm 1966. Cuốn sách in Roneo trên giấy đen sì nói tới những khái niệm cơ bản nhất về các hoạt động nghiệp vụ của một ngân hàng thương mại. Sau khi liếc qua chương trình thấy cũng chỉ gồm có một ít các menu, anh Nam yên tâm bay ra, thông báo với các sếp là có thể bắt đầu dự án.

Nói đến Ngân hàng Hàng hải, không thể không nhắc anh Chu Quang Thứ, một người cuồng tín về máy tính. Anh Nguyễn Hữu Đức cũng là một tay gàn, chẳng biết gì về máy tính, vậy mà anh cũng dám nhận chức trưởng phòng máy tính đảm đương việc triển khai chương trình trong toàn hệ thống.

Một nhân vật nổi tiếng nữa của FPT là anh Khắc Thành cũng được rèn luyện trong lò Hàng hải. Khi đó mới chân ướt chân ráo về nước, máy tính còn đang ú ớ, anh đã được giới thiệu là chuyên gia hàng đầu và biệt phái về Ngân hàng 6 tháng làm việc cùng anh Đức. Sau đó quả nhiên anh thành chuyên gia hàng đầu thật. Có lẽ vì quá say mê với công việc hoặc vì Ngân hàng có quá nhiều em xinh đẹp mà cả anh Thành lẫn anh Hữu Đức đến bây giờ vẫn: “Phòng không, giường trống tàn hoang”. Lúc đó Khắc Thành thực hiện hợp đồng cho Liên hiệp Hàng hải Việt Nam. Một hợp đồng có thể coi là ăn theo hợp đồng Ngân hàng. Bên đội bạn lúc đó có anh Bình là một người rất ưa kỹ thuật. Thấy một thằng trông mặt mũi lơ lơ ngơ, anh rất coi thường. FoxProLan lúc đó đang là môn mới. Anh Bình demo luôn một chương trình với các loại menu phức tạp kín màn hình. Khắc Thành bèn rủ Lâm Phương luyện chương lập ra một chương trình kiểu như Xtree trên Fox, gọi là báo cáo nhanh. Anh Bình có vẻ nể, từ đó hợp tác với ta. Với võ công

luyện được, Khắc Thành còn viết vô khối chương trình trên Fox, trong đó có hẳn một trò chơi gọi là Dragon, xứng đáng được nhận danh hiệu chuyên gia lập trình Fox.

Chương trình Ngân hàng Hàng hải cũng là một chương trình quan trọng trong lịch sử phần mềm của FPT. Các anh Nam, Thành, Phương, Tấn Vinh thường xuyên phải xuống. Riêng anh Thành ở lâu nhất, tổng cộng có đến 6 tháng. Trong lúc anh Thành chỉ biết phải thì có một người FPT hiện vẫn đang làm cho MSB. Đó là chị Quyên. Chị là học sinh tốt nghiệp ĐHBK xuất sắc nhất năm 1989 và được anh Ngọc giữ làm nghiên cứu sinh. Chính chị là người lúc đó đã cùng xuống Hải Phòng tháng 6-1991 để trợ giảng cho khoá đào tạo về chương trình Ngân hàng mà cả thầy lẫn trò đều còn đang mù mờ.

Chương trình Balance

Nói đến Software ở FPT không thể không nhắc đến Balance. Một trong những cố gắng lớn nhất của FPT để xây dựng phần mềm đóng gói. Mọi sự bắt đầu từ xa xưa, cuối năm 1991 khi anh Ngọc ký hợp đồng Tin học hoá khách sạn Thắng lợi. Bao gồm có 2 chương trình chính: phần lễ tân và phần kế toán. Phần lễ tân được giao cho Nguyễn Tấn Vinh chủ trì. Anh làm cũng khá công phu. Chương trình này sau cũng còn được triển khai ở khá nhiều khách sạn nữa, nhưng chủ yếu là do đội bạn tự copy, ta chẳng thu được gì. ở đây chỉ muốn nhắc đến phần kế toán. Để làm việc này, anh Ngọc mời anh Vũ Đức Vượng, cán bộ của Trung tâm máy tính Đại học Bách khoa làm cộng tác viên của FPT. Một phần vì anh Vượng đã giới thiệu hợp đồng, phần nữa là do anh Vượng cũng đã có một số kinh nghiệm trong lĩnh vực này. Toàn bộ hợp đồng được nghiệm thu suôn sẻ. Thừa thắng, ta ký tiếp hợp đồng với Ngoại giao Đoàn và triển khai chương trình giống hệt. Tuy nhiên vẫn có cảm giác cái đó không phải là của mình. Vượng có vẻ không mặn mà với việc đi lâu dài với FPT.

Thời điểm có ý nghĩa quyết định là sau khi Phan Quốc Khánh huỷ hợp đồng với Generalexim, đơn giản vì lý do chưa nắm đầy đủ về nghiệp vụ kế toán. Khánh đề xuất lập nhóm Kế toán và đầu tư chiều sâu và được anh Phan Ngô Tổng Hưng ký duyệt 1.000.000 đồng. Lúc đó là khoảng tháng 5-1992. Thực ra cũng chưa biết dùng tiền đó vào việc gì. Tôi quên mất nhờ đâu, chúng tôi may mắn gặp được một chị làm kế toán ở Nhà máy sợi Hà Nội nhưng lại rất yêu thích máy tính, đã từng viết nhiều module tự động hoá tính toán. Đó là chị Hiền. Sau này khi đã chuyển sang VinaTex, chị vẫn thường xuyên giúp đỡ FPT kiếm khách hàng. Hồi đó, nhờ chị Hiền giới thiệu, các anh Nam và Khánh còn mò đến tận nhà chị kế toán trưởng 3C là chị Hoa vừa để học thêm nghiệp vụ vừa hy vọng kiếm được hợp đồng. Đứng trong danh sách những người đã bắt đầu sự sống cho Balance, không thể không kể đến anh Lợi Petolimex. Nhờ nghiên cứu bản phân tích nghiệp vụ dây cốp của anh mà Khánh hỏi đã học thêm được bao nhiêu võ lạ. Anh cũng đã ký hợp đồng đầu tiên với nhóm kế toán FPT. Kinh nghiệm ở ta cho thấy, một chương trình ứng dụng mà không được phát triển dựa trên môi trường thực, có rất ít giá trị. Chỉ sau khi thực hiện hợp đồng với Petolimex, chúng ta mới giám nói mình có chương trình kế toán. Cũng phải nói lời cảm ơn với phòng kế toán FPT, nơi đã cung cấp một môi trường kiểm nghiệm chương trình không thể chê được.

Giữa năm 1993, Phan Quốc Khánh bắt đầu tìm kiếm một cái tên thích hợp cho chương trình để dễ bề quảng cáo. Khi đó có một tờ tạp chí có đăng ở bìa 4 quảng cáo của một hãng tên là Data Control, với một cái cân và tiền rơi vung vãi. Hình vẽ đấy đã gợi cảm hứng cho Khánh đặt tên Balance và chọn luôn cái cân làm biểu tượng của chương trình. Có thể nói Balance là một tên rất thành công về mặt ngữ nghĩa.

Sau khi có tên, bắt đầu có hợp đồng. Đầu tiên là Super Lâm Thao, sau đó là Apatít Lào Cai rồi Than Quảng Ninh, Phân lân Ninh Bình rồi Kim khí Đông anh, Kim khí Hà Nội, Kim khí Hải Phòng...

Quá trình hình thành và phát triển của Balance đã phơi bày tất cả những điểm mạnh và yếu của phần mềm FPT. Với một sự bắt đầu khôn ngoan, biết lợi dụng thiên thời và có những bước đi hợp lý, chúng ta vẫn không dựng nên được một sản phẩm xứng đáng với tầm vóc Công ty. Doanh số Balance năm 1996 bắt đầu chững lại, là hệ quả tất yếu của việc đầu tư không kiên quyết kiểu đánh trống bỏ dùi, cũng như việc không chú trọng xây dựng một đội ngũ đủ để nhân rộng chương trình khi cần thiết. Một bệnh kinh niên nữa của ta là không duy trì được sự nhạy bén kinh doanh một cách lâu dài, nhiều lúc bị lý trí chi phối làm phức tạp hoá vấn đề. Sự ra đi của Khánh khỏi FPT năm 1996, chắc chắn sẽ có ảnh hưởng sâu sắc đến toàn bộ sản phẩm này của FPT. Tuy nhiên Balance đã giúp Công ty khẳng định chắc chắn rằng, nếu chúng ta đi đúng hướng, chúng ta chắc chắn tồn tại được một cách đàng hoàng trong cuộc sống đầy biến

động này. Sau này khi có dịp tiếp xúc với những người tâm huyết trong lĩnh vực tin học hoá kế toán như anh Nguyễn Văn Trứ, tác giả KTSys, anh Phan Đức Trung tác giả Keyman, FPT mới nhận thức được sự khó khăn to lớn đang chặn đứng con đường phát triển của những chương trình đó. Đã đi hết đà của mình, các chương trình đòi hỏi một sự thay đổi cơ bản về chất. Ai thay đổi được người đó sẽ thắng.

Chương trình TTVN

Không ai ở FPT không biết đến TTVN. Năm 1996 là năm đăng quang của TTVN. Nhưng nguồn gốc của nó đã bắt đầu từ rất xa xưa. Ngay từ hồi đầu mới thành lập, truyền thống đã là một lĩnh vực mà FPT thường xuyên quan tâm.

Từ năm 1989- 1990, dưới sự chỉ đạo của anh Công, Võ Mai đã bắt tay vào viết chương trình truyền tin trên UNIX. Sau khi anh Trần Xuân Thuận đi khỏi FPT, không ai quan tâm đến việc đó dưới khía cạnh thương mại cũng như kỹ thuật. Cho đến năm 1992. Khi FiBI triển khai chương trình liên hàng cho Ngân hàng Công thương Việt Nam, các anh Nam, anh Lợi con có bàn với anh Lộc về việc làm một chương trình truyền tin để gắn với các chương trình ứng dụng. Nhưng việc chưa thành vì thời gian thực hiện quá gấp.

Ngày 16-12-1993, anh Lộc, anh Sơn (ICB) và anh Nam phải quyết định một việc khẩn cấp. Ngân hàng công thương dự định triển khai chương trình tiết kiệm gửi rất nhiều nơi. Một công ty của Việt kiều ở Australia tên là VANACO đã trực tiếp tiếp xúc và ký được biên bản ghi nhớ với Ngân hàng về việc công ty này sẽ cho ngân hàng vay để cung cấp thiết bị và phần mềm cho dự án, tổng cộng đến 2 triệu USD FPT phải chặn bằng được. Và ngay hôm sau đó FiBI đã ký với Ngân hàng Công thương hợp đồng trị giá 16000 USD để viết chương trình cho phép quản lý tài khoản tiết kiệm của khách hàng tập trung và triển khai tại 20 chi nhánh của Hà Nội và TP Hồ Chí Minh trong tháng 1- 1994. Một hợp đồng kỷ lục ngắn về thời hạn thực hiện, và anh Lộc chỉ có vèn vèn 3 ngày để thiết kế, Client bằng VB, Host trên Fox. Tâm đắc nhất là hai anh thống nhất được cách chuyển/nhận số liệu từ / đến các chi nhánh lên cuối ngày bằng xe máy hon-da và đĩa mềm. Vừa an toàn vừa tạo cộng ăn việc làm thêm cho nhân viên. Việc động bộ hoá số liệu giữa Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh thống nhất sẽ dùng SmartCom III. Bí mật vẫn chưa nghĩ được cách để tra cứu số dư tức thời. Tạm thời thiết kế có mã tra cứu để trong trường hợp bí, giáo dịch viên có thể gọi lên nhờ Trung tâm duyệt hộ và ghi lại mã, giáo dịch vẫn được coi là hợp lệ. Lúc đó đang có phong trào lập trình bằng Visual Basic sau chương trình cho Hội sở Ngân hàng đầu tư. Sau khi liếc thấy một Control có chữ Modem và biểu tượng điện thoại, anh Nam bàn với Đình anh: thế, thế... có làm được trước ngày 1/1 không. Chơi luôn! Thế là Đình anh Xông vào cật lực. Cù Tuấn thì vẽ màn hình giao dịch. Lâm Phương viết báo cáo. FiBI viết chương trình Host bằng Fox. Ngày 25-12, Cù Tuấn bay vào thành phố Hồ Chí Minh để ghép chương trình. Ngày 28, đội thành phố Hồ Chí Minh lại bay ra thử tiếp. Đúng ngày 2-1-1995 khai trương dịch vụ mới tại Hội sở 10 Lê Lai. Đình anh, Cù Tuấn mỗi người một chi nhánh. Thật là kỳ diệu, khách hàng có thể gửi được tiền thật. Đó là chương trình truyền tin đầu tiên áp dụng vào thương mại của FPT.

Cuối năm 1994, FPT quyết định phát triển theo hai hướng. Một thiên về thư tín điện tử do Khánh Văn chủ trì với server trên Windows. Một là giải pháp tích hợp vào các chương trình ứng dụng trên Fox/Netware do Đình anh chủ trì.

Chương trình E-mail đầu tiên của Văn được triển khai nổi Yết kiều, Ngọc Khánh và Nguyễn Bình Khiêm đã hoạt động khá ổn định. Phần khởi, Khánh Văn cùng với Triều và Hùng Sơn lúc đó hãy còn là hai sinh viên thực tập bắt tay vào việc nâng cấp chương trình. Thực chất là viết lại toàn bộ cả client và server, trong đó nổi bật nhất là khả năng cung cấp các dịch vụ độc lập với single log-on, liên kết các servers. Được sự cổ vũ của Phương và Đình anh, quyết định viết trên PB là môi trường có khả năng phân tán và quản lý các dịch vụ thích hợp. Sau hơn 4 tháng miệt mài, tháng 4-1995 sản phẩm với mặt danh là Thủ Lệ được công bố chính thức với tên gọi là NICS (Network of Integrated Computer Services) và biểu tượng chữ S do Trần Ngọc Trí sáng tạo. Đây là lần đầu tiên FSS tổ chức giới thiệu sản phẩm. Buổi lễ được tổ chức tại 19 Nguyễn Bình Khiêm, có cả anh Bình và anh Ngọc tham dự. Khách mời đến đông không ngờ và đặt ra rất nhiều câu hỏi thiết thực, chứng tỏ sự quan tâm cao đến loại sản phẩm tương tự. Ngay lập tức NICS nhận được 2 đơn đặt hàng. Một của anh Ngọc để triển khai tại FPT, 1 của Viglacera triển khai tại các xí nghiệp thành viên. Nhờ đặt vấn đề đơn giản, đề án Viglacera đã nhanh

chóng được nghiệm thu. Còn việc triển khai tại FPT đã thất bại một cách cay đắng sau hơn 1 tháng nỗ lực của anh Ngọc cùng nhóm anh Văn. Cũng đã có không ít những cuộc cãi vã gay gắt. Tuy nhiên người ta thường học được nhiều hơn khi thất bại chứ không phải lúc thành công vỗ đùi xoa râu.

Tuy nhiên, Văn, Triều, Hùng Sơn đã làm được việc không nhỏ. Đề án tốt nghiệp của Triều và Sơn trên cơ sở NICS đã được bảo vệ xuất sắc. NICS cũng chứa khá nhiều ý tưởng độc đáo như : cung cấp các chức năng bảo trì và quản trị server từ xa, giám đốc có thể cho phép thư ký quyền đọc một phần thư của mình, người gửi có thể kiểm tra xem người nhận đã đọc thư hay chưa,... Khánh Văn còn lung nẫu nhiều tư tưởng mới. Đáng tiếc là anh không thể bỏ lỡ cơ hội đi học tại Australia 2 năm.

Song song, hướng phát triển trên môi trường Fox/Netware của Đình Anh BCF (Business Communication Services). Cũng có những kết quả thật đáng kể. Khách hàng đầu tiên bị thuyết phục bởi khả năng truyền tin và hồi đáp dữ liệu từ FoxPro là anh Phương Minh Nam ở A 18. Chương trình cho phép các nhân viên biên phòng ở cửa khẩu tra cứu vào dữ liệu xuất nhập cảnh tại Hà Nội.

Cuối năm 1994, anh Đặng Đức Mai bên kho bạc chấp nhận triển khai BCF trong chương trình quản lý Trái phiếu. Anh Đào Minh Tuấn VietComBank sử dụng BCF trong chương trình thanh toán quốc tế tập trung, một trong những chương trình có hiệu quả nhất của VCB. Đầu năm 1995, Ngân hàng Đầu tư chấp nhận sử dụng BCS để thay thế cho SmartcomIII trong chương trình liên hàng của mình. Sau một chút, MooSun bên VID-Public triển khai hệ thống chuyển tiền và kiểm tra số dư. Nhờ có sự triển khai rộng rãi trong toàn quốc và nhiều môi trường khác nhau, chương trình, nhất là phần truyền tin được kiểm tra khá kỹ lưỡng. Để demo các tính năng của BCS, Đình anh phải viết một chương trình kiểu e-mail đơn giản. Và đó chính là version đầu tiên của TTVN.

Cuối năm 1995, do FSS bị bắt buộc phải phân thành hai địa điểm là Yết Kiêu và Nguyễn Bình Khiêm, anh Nam đã đề nghị Đình Anh triển khai chương trình khi đó còn gọi là FPT- Mail. Và có lẽ nó cũng chỉ hạn chế như thế nếu không có một ngày đẹp trời khi anh Bình gọi vào thắc mắc tại sao mình lại không có chương trình nào FreeCode chạy đâu cũng thấy GenPacific. Cân nhắc kỹ lưỡng anh Nam đã quyết định con đường nhanh nhất để có thể có một uy tín về công nghệ trong công chúng là thiết lập một mạng diện rộng chạy chương trình của FPT. Không ngờ ý tưởng được anh em FPT và sau đó là giới trẻ và nhân dân ủng hộ quá nhiệt thành. Một đóng góp không nhỏ thuộc về Quang Anh khi đã đề ra khẩu hiệu “Mang đến cho bạn Trí tuệ Việt Nam” trong cuộc thi tìm khẩu hiệu dán Bờ Hồ của Hoàng Nam Tiến. Mặc dù không được treo tại Bờ Hồ, chữ “Trí tuệ Việt Nam” đã thực sự trở thành biểu tượng không chỉ của riêng FPT.

Những thành công đầu tiên về thương mại tuy nhỏ nhoi nhưng có tác động cổ vũ ghê gớm. Đối với người lập trình không có phần thưởng nào cao quý bằng việc nhìn thấy chương trình của mình được ứng dụng mang lại lợi ích cho xã hội. Việc đóng kín cửa nghiên cứu tại Việt Nam đã đẩy bao nhiêu chuyên gia có kinh nghiệm vào chỗ bế tắc, nhiều người đã chuyển nghề, nhiều người mất hẳn tự tin và nhuệ khí những điều tối cần thiết để bước vào một lĩnh vực năng động như công nghệ thông tin.

Các hợp đồng với nước ngoài

Bây giờ chúng ta vẫn chưa qua được cái hạn bị bóc lột ngày càng tinh vi hơn của các cường quốc ngoại bang. Bởi thế nói về kinh nghiệm các hợp đồng mà chúng ta đã làm với các khách hàng là đối tác nước ngoài sẽ rất cần thiết. Trong chuyến đi gần đây nhất sang Singapore, anh Nam được nói chuyện với giám đốc của hãng ISIS, một hãng phần mềm nhỏ nhưng rất chuyên về communication trên AS/400 của Singapore. Thật tình cờ nhưng con đường ông đã đi từ đầu năm 80 khá gần với cái FPT đang làm. Một trong những bài học của ông là “Lấy Tây đánh Ta”. Ông ta nói, ban đầu không ngân hàng Singapore nào chịu chấp nhận công nghệ của ông cả. Ông ta bèn quay sang dùng mọi cách để cưa đổ Standard Chatered Bank tại Singapore, và dùng họ như một điểm reference, sau đó là các Ngân hàng địa phương mới chịu lần lượt quy phục.

Công lớn trong công cuộc này là anh Lê Tấn Lộc, lúc đang chức tại Ngân hàng Công thương. Năm 1990, nhờ có liên doanh giữa ngân hàng Công thương và Indonexia, anh đã học được đôi chút kinh nghiệm “đánh Tây”. Giữa năm 1992 từ thành phố Hồ Chí Minh anh gọi ra Hà Nội thông báo cho anh

Nam với giọng cực kỳ sung sướng: “Nam ơi, thắng đậm rồi”. Đó là anh nói đến việc thuyết phục được chi nhánh Ngân hàng BNP (banque National de Paris) tại thành phố Hồ Chí Minh sử dụng chương trình của Việt Nam. Cái giá 16.000 USD lúc đó có một ý nghĩa khác xa bây giờ. Theo lời mời của anh Lộc và anh Châu, các anh Nam, Thành, Phương bay vào thành phố Hồ Chí Minh để trực tiếp tham gia vào đề án. Thành và Phương còn tiện thể tham gia thực hiện hợp đồng cho eximBank và VietsowPetro.

Đội Tây cử một đoàn từ Singapore sang để thẩm định và đặt yêu cầu và có cả Tàu, Pháp. Phải nói rằng tiếng anh lúc đó của ta còn phọt phẹt kinh khủng. Không ngờ gặp bác Lộc cũng chẳng hơn gì. Thế nhưng có vẻ như anh hiểu biết bọn họ và luôn mồm “No problem”. Họ khoái lắm, chắc là lần đầu tiên gặp phải thằng bán hàng mà cái gì cũng làm được. Chúng gọi luôn anh Lộc là “Mr. No Problem”. Lần đó, nhân một lần đội bạn mời đi ăn, anh Nam còn phát hiện ra Mr. Lộc có biệt tài nói tiếng anh suốt buổi mà chỉ cần khoảng 20 từ.

Đội ta ngoài anh Nam làm thiết kế và tài liệu và Phương làm về security, còn có anh Lộc, Bùi Văn Dũng, Tuấn, Lợi và Mrs Trâm. Sau khi thực hiện hợp đồng xong. Mrs Trâm được tổ chức phân sang hẳn bên BNP làm việc để bảo hành chương trình luôn. Bùi Dũng bây giờ ở IndoVina, vẫn hợp tác với FSS thường xuyên. Tuấn là cán bộ lập trình chủ chốt của Ngân hàng Công thương lúc đó, hiện là phụ trách máy tính của Ngân hàng Công thương khu vực II. Lợi con đang là Giám đốc BitCo, một công ty chuyên về mạng ở thành phố Hồ Chí Minh, trước đi thi Lý quốc tế, rất thích làm về các vấn đề mạng.

Anh Lợi đã dựng nên mạng diện rộng không dây đầu tiên, nối tất cả 14 chi nhánh của Ngân hàng Công thương thành phố Hồ Chí Minh. Mạng đã hoạt động được một thời gian, sau phải ngừng vì bên cung cấp là một công ty củ chuối không có khả năng cung cấp các thiết bị thay thế. Năm 1992, khi thiết kế công trình nên hàng cho Ngân hàng Công thương, sau khi khảo sát một số chi nhánh, các anh Nam và Lợi đã ấp ủ ý định làm lấy một chương trình chuyên tin của mình. Thậm chí đã viết một số thiết kế. Có thể nói đó là những ý đồ đầu tiên của TTVN bây giờ lúc đó Đình anh vẫn còn đang thực tập và vật lộn với những số dư và tài khoản.

Sau gần một tháng cọ sát với đội bạn ta đã thực sự hấp thụ được một cách làm việc bài bản. Nhất là tài liệu. Niềm tự hào nhất của anh Lộc lúc đó và FiBI sau này là 4 tập hồ sơ dày cộp về chương trình SIBA cho BNP. Trong đó có tập Data Dicteonary là tập đáng quý nhất, mô tả toàn bộ các trường dữ liệu của chương trình.

Một bài học nữa là khả năng tìm lỗi. Đội bạn tìm hẩn một “Mẹ Tàu” để test chương trình của ta. Lúc đó anh Nam và Dũng Bùi cũng đã làm việc rất cẩn thận, thế mà “Mẹ” đó cứ ngòi vào là đồ lòm màn hình. Võ này sau ta cũng dùng được. Test chương trình cũng là một nghệ thuật đáng phải học không kém gì lập trình nếu bạn làm chương trình thương mại chứ không phải đồ án tốt nghiệp. Người test bắt buộc phải là người có cái nhìn xuyên suốt toàn chương trình chứ không locate ở từng menu nhỏ.

Thời điểm này cũng có thể coi là thời điểm ra đời của chương trình SIBA, có lẽ là một trong những chương trình phần mềm thành công nhất về mặt thương mại ở Việt nam. Chính xác hơn là quãng tháng 4-1992. FiBI đang ở trong giai đoạn thành lập. Do có mặt báo của Ngân hàng, ta biết được văn phòng cộng đồng châu Âu EC tại Việt Nam đang gọi thầu một chương trình quản lý tín dụng nhằm quản lý việc cho vay từ quỹ EC cho các thuyền nhân Việt Nam hồi hương. Anh Nam phải bay vào thành phố Hồ Chí Minh để bàn. Không biết anh Lộc moi từ đâu ra được bộ tài liệu chào thầu của một hãng phần mềm Thái Lan. In ấn rất đẹp và chuyên nghiệp. Nhờ nó mà ta biết được rằng muốn có một bộ hồ sơ chào thầu, chương trình của ta phải có một cái tên. Trên tầng 2 trụ sở Ngân hàng Công thương thành phố Hồ Chí Minh. Anh Lộc đi đi lại lại mồm tuôn ra những chữ tiếng anh còn anh Nam thì ghi lại và ghép các chữ xem chữ nào hay nhất. Sau một lúc chỉ còn vài chữ Bankine. Integrated. Software. Solution, Application, System. Các chữ cái lơ lửng. Bất giác anh Nam nhớ đến bộ phim mới xem trên truyền hình “Nữ hoàng Siba” nói về thời văn minh Ai Cập. Chữ SIBA được anh Lộc nhất trí tức thời vì rất hợp với những chữ đã được lựa chọn. Sau này khi được biết chữ SIBA tên đàn bà anh Lộc có vẻ hơi bất mãn.

Lại nói về chương trình của EC. Hẳn mọi người còn nhớ, vấn đề thuyền nhân Hồng Kông là vấn đề nóng bỏng của Việt Nam trên trường quốc tế trong những năm đầu 1990. Cộng đồng Châu Âu quyết định viện trợ cho Việt Nam một số tiền lớn để hỗ trợ những người hồi hương và những cơ sở tạo công ăn việc

làm cho họ. Hình thức thực hiện là cho vay lãi suất nhẹ thông qua các Ngân hàng Công thương và Nông nghiệp Việt Nam. Tại thời điểm đó, các ngân hàng Việt Nam hầu như chưa triển khai bất cứ một chương trình phần mềm quản lý tín dụng nào. Cách thức theo dõi tín dụng của ta cũng chưa bài bản, chủ yếu dựa trên quan hệ, do đó mấy ông Tây không thoả mãn. Dẫn đến việc đấu thầu như đã nói trên. Chương trình dự kiến triển khai trong toàn quốc tại gần 200 chi nhánh ngân hàng.

Sau khi bắt ngờ nhận được hồ sơ đấu thầu của Trung tâm Tính toán ngân hàng Công thương TP Hồ Chí Minh, Văn phòng EC rất ngạc nhiên và tìm cách tiếp xúc. Để tiện giao dịch, anh Lộc lập ra hồ sơ một nhóm gọi là VinaSoft trong đó kể ra tất cả những người biết về phần mềm ở Việt Nam. EC rất khâm phục. Có thể đó cũng là một nguyên nhân dẫn đến việc họ ký với ICBI TP Hồ Chí Minh một hợp đồng trị giá 23.000 USD (sau đó được mở rộng thành 28.000USD) để mua một chương trình mà chúng đặt một cái tên rất hay là LAMIS. Sau này anh Lộc bắt chước cũng đặt tên các module của SIBA là SAMIS, TAMIS... Tuy nhiên chúng (những cái tên) đều không sống được. Hợp đồng do anh Lộc ký đứng tên là Contact Person. Tất nhiên là chẳng cần dấu má gì. Luật Tây cũng vui. Anh Thành Nam kể lại: “mỗi khi đến hạn đòi tiền tôi Xông đến phòng tài vụ của chúng. Câu đầu tiên chúng hỏi sau khi xem hợp đồng là:

- Anh có phải là anh Lộc không ?

Tôi trả lời:

- Không, tôi là Nam.

Chúng xem lại hợp đồng và gật gù:

- Đúng là Nam rồi.

Thế là đêm tiền cho tôi, chẳng cần chứng minh thư, phiếu thu... lằng nhằng. Vậy mà vẫn suôn sẻ, chẳng ai lừa bịp ai cả”.

Thực tế sau này cho thấy hợp đồng quản lý tín dụng EC là hợp đồng được tiến hành có bài bản nhất và được triển khai rộng rãi nhất ở Việt Nam. Công lớn trong việc này là do nhóm triển khai hợp đồng của Nguyễn Khắc Thành với sự hỗ trợ đặc lực của Lê Thái Thường Quân (FiBI), Ngoài ra còn có Nguyễn Khắc Tâm (FPT), Mai Thanh Long (FiBI) hiện đều đang làm tại ACB. Thực ra ban đầu còn có nhóm ngân hàng nông nghiệp TP Hồ Chí Minh gồm Thành và Thảo tham gia. Sau chừng một tháng, thấy phong cách làm việc có vẻ không hợp, mới quyết định Khắc Thành thay thế.

Bài học lớn nhất của ta trong vụ này là tiếng anh. Cả Nam, Thành, Quân trước đó đều chưa dùng tiếng anh trong công việc hàng ngày bao giờ. Giai đoạn khảo sát và thiết kế ta phải làm việc với hai ông Tây người anh và một tay chỉ huy người Xcotlen. Tiếng anh của lão Xcotlen có tên là Francis thật là khó mê. Làm việc cứ như một buổi cãi lộn. Phải thừa nhận là các ông Tây đã thể hiện một tinh thần chịu đựng đáng nể. Trong quá trình làm việc họ tỏ ra rất ủng hộ ta và mọi việc đều thuận buồm xuôi gió.

Sau chừng 3 tháng ta đã nghiệm thu chương trình giai đoạn 1 và triển khai thí điểm tại 2 chi nhánh dưới Hải Phòng. Sau đó hai ông Tây nghiệm thu và cấp cấp về nước. Anh em yên trí rút về Hà Nội, bụng thăm nghĩ “mọi tiền Tây cũng dễ thật”. Nào dè, bằng đi một thời gian anh Nam được văn phòng EC thông báo là sẽ có chuyên viên của hãng Earns và Young, một hãng kiểm toán hàng đầu thế giới đến kiểm tra chương trình. Dò hỏi mới biết việc của bọn này là kiểm tra tính tương thích giữa quy trình và chương trình. Họ nhận mỗi ngày ít nhất 1.000 USD. Anh Nam gặp một tay trẻ măng. Bằng những võ in ấn học được trong vụ BNP, anh in cho hắn mấy tập tài liệu. Hắn cười nhạt rồi phi ô tô xuống Hải Phòng. Hai hôm sau, cả Văn phòng EC nhốn nháo vì tin Financial Controller, một tay cực kỳ quyền thế, bị bọn Việt Nam sỉ nhục. Mấy hôm sau Khắc Thành về mới rõ sự tình. Số là, tay kiểm toán đại bọm nợ mò xuống, không chịu làm việc theo chỉ đạo của ta mà Xông thẳng đến hỏi mấy cô kế toán. Gặp mấy cô thật thà khai hết, nào là cả tháng này chúng em bận quá chưa vào sổ liệu gì cả, nào là máy tính để trong lồng kính nhiều khi không có khoá không mở được, nào là anh Thành, Quân gọi có lúc được lúc không... Hắn cứ thế ghi lại và báo cho Controller. Tay kia Xông xuống chi nhánh gặp Trần Thành chửi bới lung tung. Không ngờ Trần Thành quắc mắt lại “You, you...” Tên kia bỏ về, quát tháo quân sĩ loạn xạ, gây nên scandal như đã kể. Sau vụ đó, quân ta cũng khá vất vả, Nhưng lợi bất cập hại. Văn phòng EC trước đây

chỉ loáng quáng không chú ý lắm, nay cũng phải dốc sức để cho việc triển khai chương trình được hiệu quả. Do nắm được cái chính là tiền, nên những yêu cầu, quyết định của EC cho các chi nhánh ngân hàng có khi còn được thực thi nhanh chóng hơn bản thân những quyết định của ngân hàng. Việc đó đã giúp đội triển khai khá nhiều.

Kết thúc giai đoạn 1, quân ta triển khai chương trình xong tại gần 40 chi nhánh của 3 tỉnh Hải Phòng, Quảng Ninh và TP Hồ Chí Minh. Thu được toàn bộ tiền, kết thúc một trong những hợp đồng hợp tác thành công nhất giữa FPT và FiBI. Sau đó vẫn phòng EC vì tiếc 560.000 USD mà chúng ta đòi để triển khai trong toàn quốc, đã chuyển sang phương án thuê người thực hiện. Chúng ta cũng không quan tâm nữa.

Đóng một vai trò đặc lực trong hợp đồng là Lê Thái Thường Quân. Tốt nghiệp Đại học kinh tế TP Hồ Chí Minh, anh lại rất có duyên và yêu Hà Nội. Anh đại diện cho trường phái đào tạo của TP Hồ Chí Minh làm việc rất bài bản, viết tài liệu kiểu như Phan Văn Hưng bây giờ. Việc thiết kế bài bản đã mang lại những hiệu quả thiết thực. Ngày 12-9 -1993, FPT ký một trong những hợp đồng phần mềm lớn nhất của mình với Ngân hàng Cathay Trust của Đài Loan, thực chất là bán bản thiết kế. Hôm đó đối với anh Nam là ngày thật hạnh phúc, lần đầu tiên trong một đề án, tỷ lệ phần mềm chiếm hơn 50%: 63000 USD cho phần mềm và hơn 50000 USD cho thiết bị. Đây cũng là lần đầu tiên FPT quyết định triển khai cấp UTP và mạng cấu trúc cho khách hàng.

Về với hợp đồng với Cathay Trust, anh Nam và anh Ngọc trực tiếp đàm phán. Việc đàm phán chia làm nhiều giai đoạn. Việc triển khai thành công hợp đồng này cũng nhờ công lớn của Khắc Thành và Hùng Xoăn về mặt thiết bị. Vì thời gian rất gấp, từ ngày ký đến ngày cài đặt chương trình chỉ có 1 tháng.

Làm hợp đồng với Chinfon (tên sau này của Cathay Trust), cũng không thể không nhắc đến anh Hoàng Phương Đông, phụ trách máy tính của Ngân hàng. Anh vốn là bạn cùng lớp với Trung Hà và Phan Ngô Tổng Hưng. Khi mới vào làm việc, được biết giá trị hợp đồng anh thì thào: “Sao chúng mày bóp bọn nó ác thế”. Sau này, khi đã làm với nhau lâu, anh đúng là người “Tuy đi với địch nhưng làm cho ta”. Tháng 12- 1995, anh theo phu nhân sang NewYork làm việc.

Tuy thành công có vẻ bất ngờ nhưng hợp đồng Chinfon là kết quả tất yếu của việc đầu tư lâu dài của FPT trong lĩnh vực Ngân hàng. Bằng cách vừa làm vừa mày mò học, chúng ta đã có thể đạt được những hiểu biết khá sâu sắc trong lĩnh vực hệ thống tin ngân hàng trong một thời gian khá ngắn. Kinh nghiệm sau này khi làm việc với VietComBank đã minh chứng khá rõ ràng cho điều đó.

Về khía cạnh “bám thắt lưng Tây để học” mà nói, tiêu biểu nhất có lẽ là toàn bộ quá trình hợp tác của FPT với Ngân hàng VID-Public Bank.

VID-Public (viết tắt làVPB) là ngân hàng liên doanh giữa ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam với Public Bank. Ngân hàng lớn thứ ba ở Malayxia. FPT đến với VPB khá bất ngờ. Tháng 8 - 1992,FPT đạt được những thành công vượt bậc trong việc tiêu thụ máy Olivetti tại thị trường Việt Nam. Tổng giám đốc khu vực của Olivetti khi đó là Mr. Unduraga đã sang thăm và làm việc với FPT. Có lẽ đó là đoàn đại biểu cấp cao đầu tiên của các hãng có tên tuổi đến thăm FPT. Hồi đó Olivetti còn mang sang nhiều thiết bị và phần mềm về ngân hàng để demo. Kinh nghiệm quý nhất mà chúng ta học được của bạn là nếu chương trình có lỗi thì cứ tắt búng máy đi bật lại.

Trong các cuộc nói chuyện, tình cờ ông ta nhớ ra ông bạn là Chan Kok Choy, giám đốc VPB. Ông ta bèn dẫn anh Bình đến giới thiệu. VPB đồng ý mua luôn máy Olivetti, đồng thời cũng muốn ta đưa ra giải pháp phần mềm toàn diện thay cho hệ thống nửa thủ công lúc đó. Được trang bị bằng kiến thức của hai vụ MSB và BNP. Anh Nam liền bắt tay ngay vào đàm phán hợp đồng. Nhờ đó anh gặp MooSun, người đã góp phần không nhỏ vào thành công của nhóm Ngân hàng. Những ngày cực kỳ khó khăn. MooSun có vẻ hoàn toàn không hiểu chương trình của chúng ta làm được gì. Câu hỏi làm anh băn khoăn nhất là mở tài khoản như thế nào. Chương trình của ta cứ thấy tài khoản mới là mở cần gì phải module riêng.

Mãi sau này mới hiểu. MooSun vốn được đào tạo như một người Operation, nhìn chương trình như một công cụ cung cấp việc tự động hoá các nghiệp vụ của Teller. Còn SIBA khi đó đơn giản chỉ là một

chương trình Accounting thuần túy, back - end. Tuy nhiên, chắc do tin lời giới thiệu của Olivetti, Mr. Chan cũng ký với ta một hợp đồng phần mềm trị giá 16000USD (theo chuẩn của BNP).

Đây là đề án có nhiều kỷ lục, kỷ lục thứ nhất là thời hạn. Đây có lẽ là đề án kéo dài nhất. Cho đến bây giờ vẫn chưa có bản nghiệm thu hợp đồng mặc dù tiền đã đòi hết từ lâu, thậm chí đã ký thêm và đòi tiền mấy hợp đồng nữa rồi. Sở dĩ có chuyện đó là vì MooSun là người không bao giờ thoả mãn với cái hiện có mà luôn luôn tìm các ứng dụng mới. Do đó anh chấp nhận ký thêm một hợp đồng mới mà chẳng cần nghiệm thu hợp đồng cũ. Chính anh cũng đã mạnh dạn áp dụng Passbook Printer, một loại máy in có khả năng in trên các form in sẵn. Trong lời giới thiệu của TTVN cũng có lời cảm ơn ông MooSun vì anh đã chấp nhận đưa chương trình vào cho hệ thống thông tin nội bộ Ngân hàng.

Một trong những hệ quả hiển nhiên của kỷ lục thứ nhất là đề án này thành đề án qua tay nhiều người nhất từ xưa đến nay. Sau khi ký hợp đồng, do toàn bộ phần mềm của cả FPT và FiBI đều đang bận chinh chiến trong thị trường phía Nam là BNP và EximBank FPT phải mượn Tấn Vinh (lúc đó đang làm cho khách sạn Thăng lợi) để thiết kế màn hình nhập giao dịch. Sau đó anh Phạm anh Tuấn bên Công thương tham gia viết các báo cáo kế toán, chị Quyên bên Hàng hải viết phần tổng hợp, Tú Huyền sau khi chạy khỏi Bảo Việt Hà Nội viết phần tiền gửi và Tín dụng. Hồng Sơn và Vũ FiBI chịu trách nhiệm phần Remittance. Phạm anh Đức tham gia một phần viết các chương trình in trên Passbook Printer. Module hệ thống do Đình anh viết có cả chức năng cập phép tức thời cho các giao dịch vừa là niềm tự hào vừa là nỗi lo âu khi tự nhiên các trạm làm việc không bắt được liên lạc. Đình Quang Thái cũng góp một phần khi triển khai lại hệ thống Remittance. MooSun chịu trách nhiệm toàn bộ về phần tài liệu. Phải nói tài liệu của MooSun đã cho chúng ta hiểu được thực sự thế nào là User Manual. Trong đó miêu tả chi tiết cách một nhân viên phải làm thế nào để thực hiện được một giao dịch, kể cả việc bố trí máy, cắm điện, bật máy... Cho đến bây giờ các tài liệu sử dụng của FPT vẫn nổi tiếng là không giống với chương trình thật. Làm với MooSun còn có một thuận lợi lớn nữa, đó là anh luôn luôn viết rất chi tiết và có hệ thống những yêu cầu của mình. Những bản yêu cầu đó, thực chất đã góp phần đào tạo nghiệp vụ cho cả một lớp nhân viên FPT.

Tháng 6-1996, MooSun hết hạn về nước, FSS hợp chia tay với anh tại quán ăn Huế Lý Thường Kiệt. Anh cảm động nói: “Bây giờ tôi mới thấy thực sự buồn khi quyết định trở về”. Hy vọng anh đang làm ăn thành đạt ở đâu đó trên đất nước Malayxia xa Xôi và có nhiều duyên nợ với FPT. Những kỷ niệm về mối quan hệ với MooSun đã minh chứng rằng kiến thức và tình người không biết đến ranh giới địa lý và dân tộc.

FPT có duyên nợ với Malayxia vì chính đề án VID-Public đã đưa SIBA ra ngoài biên giới Việt Nam bằng một hợp đồng giá trị . Hợp đồng có chứa một điều khoản quan trọng cho phép Public Bank sử dụng SIBA trong các chi nhánh của mình tại nước ngoài với khoản phí bản quyền là 5000 USD/chi nhánh. Sau này khi triển khai tại Lào và Campuchia, chúng ta cũng chỉ nâng hợp đồng lên được tới 20.000 USD (kể cả ăn ở). Thiệt hại sơ sơ cũng tới 50.000USD và còn có thể bị thiệt nữa.

Một đề án lý thú về mặt marketing là hợp đồng với chương trình cấp nước Phần Lan gọi tắt là YME. Chính phủ Phần Lan tài trợ cho Hà Nội để cải tạo hệ thống cấp nước sạch của thành phố. Trong đó có việc xây dựng lại chương trình Quản lý thu tiền (gọi là Billing). Đột nhiên một ngày đẹp trời cuối năm 1992 FPT nhận được đơn mời tham gia đấu thầu chương trình quản lý Thu tiền. Đây là lần đầu tiên FPT tham gia vào một cuộc đấu thầu phần mềm. Cùng tham gia có các công ty Gen Pacific và Viện Tin học ngày 2-1-1993. Phần Lan đồng ý ký với FPT hợp đồng giá trị 13.000 USD, cao hơn gấp rưỡi so với giá của Viện Tin là 700 USD.

Hợp đồng này tuy không lớn lắm về giá trị nhưng có ý nghĩa lớn vì lần đầu tiên chúng ta chủ động tham gia đấu thầu với Tây và đã thắng.

Nhắc đến Marketing không thể không nhắc đến lần xuất ngoại đấu thầu phần mềm đầu tiên của FPT.

“ Đó là vụ MayBank. MayBank là Ngân hàng lớn nhất Malayxia, quyết định mở chi nhánh tại Việt nam vào giữa năm 1995. Nhờ môi giới, họ biết được FPT đã cung cấp giải pháp cho VID-Public và Chinfon Bank. Sau mấy lần gặp gỡ, Mr. Wan Kup, giám đốc chi nhánh Việt nam bảo tôi: chúng mày phải sang bên Trụ sở chính của Ngân hàng bọn tao để giới thiệu cho bọn máy tính ở đó. Thế là anh Nam và

Khắc Thành khẩn gói quả mướp sang đó. Đối thủ của chúng tôi là một công ty Malayxia tên là InfoPro. Bọn này tôi đã từng gặp khi sang Phnompenh. Chương trình của chúng cũng chạy trên Fox, tuy nhiên do có sự đầu tư và tham gia bài bản của Unisys, nên chương trình khá chuyên nghiệp. Mặc kệ chúng, bọn tôi miệt mài chuẩn bị slides và chương trình mẫu. Không ngờ, tay chịu trách nhiệm chính, Mr. Azip người Ấn Độ lại ủng hộ chúng tôi nhiệt liệt. Sau khi liếc qua chút ít, anh trực tiếp đứng ra giới thiệu và bảo vệ SIBA trước đại diện của các phòng ban nghiệp vụ khác. Buồn cười nhất là trong khi Azip đang ca ngợi SIBA thì chúng tôi tìm cách ăn trộm bản Infopro để về nghiên cứu. Một hôm tôi mượn có kéo mấy tay quân địch ra một góc để nói chuyện cho Khắc Thành "backup" dữ liệu. Tất nhiên là thay vì backup, anh đã nhanh tay copy tất cả những file đã được chúng tôi bí mật nén trước vào đĩa mềm. (có một điểm chúng tôi quên mất là không nhìn trộm mã khóa người dùng supervisor, may mắn làm sao khi về Triều cái lại mò ra được). Khó nhất là ăn cắp tài liệu. Quyền user manual to tướng là nỗi thèm muốn của chúng tôi. Cuối cùng tôi quyết định ngỏ lời với Azip hy vọng cậu ta giúp đỡ. Không ngờ hắn ta cười lên hô hô: "Chương trình này thôi lắm, của chúng mày hay hơn nhiều lấy làm gì" thế là chúng tôi ngọng. Tuy nhiên sau này khi thực hiện hợp đồng, cuối cùng Tú Huyền cũng trộm được.

Chúng tôi để chương trình lại và ra về trong bụng cũng không hy vọng lắm. Không ngờ ít lâu sau tự nhiên thấy gọi đến để ký hợp đồng khẩn cấp cả phần cứng lẫn phần mềm. Để lấy tiền nhanh, Khánh "hối" đã ký đại mà chẳng cần đóng dấu gì. Có lẽ sự tự tin của chúng tôi đã thuyết phục được Azip và đến lượt mình sự tự tin của anh đã thuyết phục được các vị kiểm tra khó tính của một trong những ngân hàng lớn nhất khu vực này.

Biết chuyện chúng tôi sang tận nước bạn để bán hàng, bè bạn ở chỗ khác cũng có vẻ nể lắm."

Khi nói về những bài học kinh nghiệm trong việc hợp đồng với nước ngoài về Tin học, anh Nguyễn Thành Nam có viết:

"Có lẽ điều đáng kể nhất mà tôi học được trong các cuộc hợp đồng với nước ngoài đó là sự tự tin. Nhờ may mắn tôi được gặp gỡ và làm việc khá nhiều chuyên gia của các nước bạn. Từ Âu, á, Mỹ, úc. Chân thật và thẳng thắn, chưa bao giờ chúng tôi làm cho bạn phải thất vọng. Cả chúng tôi và đối tác đều thừa biết là còn rất nhiều điều chúng tôi chưa làm được, thậm chí còn chưa biết tới. Nhưng khả năng học hỏi và áp dụng nhanh chóng của những lập trình viên Việt Nam đã làm cho đối bạn phải tôn trọng. Tôi thật sự tin rằng nếu tất cả mọi người đều nhận thức được điều đó chúng ta sẽ có một cơ hội tốt để thực hiện bước nhảy vọt trong công nghệ thông tin. Tin học là một ngành đặc biệt, đến một ngày nếu chúng ta cho rằng mình đã quá giỏi và không cần lắng tai nghe, thì sản phẩm dù có tốt đến đâu cũng sẽ nổ tung không còn dấu vết như bong bóng xà phòng".

Chúng ta đã đi những bước đầu tiên trên một con đường con chưa rõ đích đến. Trên con đường đó, chưa có nhiều bạn bè, chúng ta thường xuyên phải tìm ra những thách thức cho chính mình. Sẽ có nhiều sai lầm, có khi phải trả giá đắt nhưng tôi tin và ước mong tất cả mọi người cùng chia sẻ: không bao giờ chúng ta phải xấu hổ cho trí tuệ Việt nam.

FPT-HCM

Mỗi cơ thể cần có đủ cơ quan. Cây cũng phải có rễ, có lá, có cành. Một công ty lớn ở Việt Nam không thể không có ở cả Hà Nội và HCM. Công ty FPT nhận thức điều này rất sớm và ngày 13/3/1990 chi nhánh FPT tại Tp HCM được thành lập, do Minh Hiền góp sức chạy thủ tục ra đời.

Ngày nay FPT HCM là niềm tự hào của toàn Công ty và chắc chắn là lịch sử FPT HCM là phần không thể thiếu của bất kỳ cuốn sử ký nào của FPT.

Trong lúc chờ đợi một tài liệu đầy đủ bao quát về chi nhánh, anh Ngô Vi Đồng, Nguyên phó giám đốc FPT HCM, chị Trương Thanh Thanh, Kế toán trưởng sẽ kể cho bạn nghe những kỷ niệm đẹp nhất của mình.

Nơi ấy. . . FPT - HCM

Trương Thanh Thanh

Thế là chỉ còn hơn tháng nữa, FPT của chúng ta tròn 10 tuổi. Đó không hiểu là một khoảng thời gian dài hay ngắn đối với sự nghiệp của một công ty, song với riêng tôi, tôi cảm nhận rằng đó là một thời kỳ vô cùng quan trọng. Bởi không hiểu vì tình cờ, vì may mắn hay vì tài giỏi mà Công ty chúng ta đã biến những ước mơ ban đầu dần trở thành hiện thực.

Tôi nói “vì tình cờ” vì thực ra, không chỉ riêng tôi mà có lẽ rất nhiều người sau khi đã hết lòng đổ mồ hôi, công sức cho FPT rồi thì mới được biết đến tiêu chí của FPT “FPT là một tổ chức kiểu mới...” và thấy nó giống giống cái mà ta đang từng phấn đấu. Tôi nói là may mắn vì nếu yếu tố con người là quan trọng nhất đối với FPT, thì những con người được coi là đầu tiên xây dựng FPT HCM hoàn toàn không được chọn lọc theo tiêu chuẩn nhân sự bây giờ, song đó lại chính là những con người tràn đầy tính cách FPT - cố gắng hết mình, tin vào khả năng bản thân, của tập thể để cùng nhau xây dựng một công ty hùng mạnh.

Và cùng với Hà Nội, FPT HCM đã trưởng thành từ bao sự kiện đáng nhớ.

Những ngày đầu tiên

Tháng 10 năm 1990, anh Trương Gia Bình vào Sài Gòn công tác. Một buổi tối, không hiểu có sự dẫn dắt gì trước hay không, anh Gia Bình hỏi tôi:

- Chị dạy bên Tổng hợp có bận lắm không?

- Bình thường. - Tôi trả lời.

- Thế chị có thể trông coi giúp bọn em một văn phòng Chi nhánh sẽ được giao vào tuần tới không? Nhiệm vụ thì chỉ đơn giản là giữ con dấu chi nhánh cho thật chặt, không ký bậy, còn làm gì thì Hà Nội sẽ thông báo. Lương 200.000 đồng một tháng.

Thú thật, vợ chồng tôi mới đi tu nghiệp về, tiền bạc thì không thiếu lắm, thời giờ lại thừa. Hơn nữa, lại được giới thiệu là FPT gồm một hội anh em trẻ, đa số từ Nga về, đang góp sức làm một cái gì đó vĩ đại. Và lại nhờ trông coi một cái gì đó cho cẩn thận thì chắc là tôi làm được, mà còn có thể tốt là khác. Thế là tôi đồng ý.

Sáng hôm sau, anh Gia Bình đưa tôi đến 74 Trần Quốc Thảo nhận một căn phòng độ 16 mét vuông. Tôi nhận phòng, làm quen với anh Phát - Đại diện cho Hãng máy tính Olivetti, đối tác máy tính đầu tiên của FPT, làm quen với anh Hoàng Quang Vinh - Giám đốc Cotec, hàng xóm cùng thuê nhà và chính thức trở thành người của FPT cho tới bây giờ...

Cái mà tôi có được để cống hiến cho FPT đến ngày nay có lẽ là sự tận tụy vô bờ với công việc, là niềm tin sâu sắc vào sự thành công của một tập thể biết gắn bó tài năng lại với nhau để cùng nhau có được một cuộc sống thành đạt, vui vẻ và hạnh phúc.

Những người đầu tiên

Sau một tháng sửa chữa, FPT Sài Gòn đã có được một căn phòng đẹp đẽ với rèm cửa, cây cảnh và một cái bàn. Nhiệm vụ tiếp theo là phải có người. Đã là công ty kinh doanh thì việc đầu tiên là phải có người biết buôn bán. Tôi nghĩ ngay đến anh Minh Sơn, vì lúc ấy trong mắt tôi, anh đã là một thiên tài trong lĩnh vực này.

Anh Nguyễn Minh Sơn là giảng viên tổ chất rắn, khoa Lý. Với hoàn cảnh của giáo viên thời ấy, anh Sơn là tấm gương cho sự năng động và nhạy bén với thị trường. Nhiều người đã từng đeo những chiếc đồng hồ, dùng những cây bút tuyệt đẹp và đỉnh ninh là hàng ngoại nhập. Song đó là sản phẩm của anh Nguyễn Minh Sơn đấy.

Anh Minh Sơn tài thế, còn tôi lại quá kém về kinh doanh, nên tôi đã phải rất dè dặt khi đặt vấn đề mời anh về làm với FPT. Chọn một hôm đẹp trời, khi anh đang đứng một mình ngoài hành lang trường Đại học Tổng hợp, tôi lựa lời nhờ anh cố vấn cho ông xã tôi đang nhận lời làm đại diện cho một công ty kinh

doanh lớn lắm, hình như là có vốn nước ngoài. Anh vui vẻ nhận lời, vì cũng như tôi, nếu chỉ giảng dạy không thôi thì anh thừa công suất.

Tôi lại dẫn anh đến văn phòng Trần Quốc Thảo và thế là thị trường máy tính Sài Gòn khuynh đảo cho đến nay. Khoa Vật lý, Đại học Tổng hợp mất đi một người và cũng thật áy náy khi tiếp theo đó tổ chức rắn tiếp tục mất thêm anh Lưu Minh Văn (Trưởng phòng Kỹ thuật đầu tiên của FPT HCM), anh Đinh Quốc Thê (Phòng Dự án Công nghệ cao), anh Lê Ngọc Minh (Phòng Kinh doanh).

Anh Hoàng Minh Châu về Chi nhánh cũng lại là một sự tình cờ, may mắn. Đầu tháng 11 năm 1990, anh Việt “Tròn” vào Sài Gòn công tác và giới thiệu Chi nhánh với anh Hoàng Minh Châu. Lúc đó anh Châu đã là một người có tiếng trong làng tin học, giỏi chuyên môn, quan hệ rộng và đã từng kinh doanh máy tính. Anh đang công tác tại Trung tâm Toán-Máy tính Bộ Quốc phòng và là cộng tác viên cho nhiều đơn vị tin học (Tại miền Nam, FPT ra đời sau hàng loạt các Công ty tin học lớn khác).

Không hiểu anh Việt “Tròn” ca bài FPT ra sao mà anh Châu chịu tham gia vào FPT. Sau một thời gian tiếp xúc với FPT Hà Nội, anh nói: “Bọn FPT này ghê thật, mình biết mười chỉ dám nói một, còn bọn nó biết một toàn nói mười”. Chính câu nói này đã làm chúng tôi thêm kính nể anh: “nói một” mà đã như vậy, nếu anh còn “phát mười” thì quả là phi thường. Và anh trở thành Giám đốc Chi nhánh từ tháng 12 năm 1990.

Cùng đợt này, anh Việt “Tròn” còn giúp tôi thuyết phục anh Vương Mạnh Sơn về công tác với FPT. Anh Mạnh Sơn lúc đó đang là giảng viên Khoa Toán trường Đại học Tổng hợp. Anh là người có bản lĩnh, nhiều ý tưởng, song trước đây chưa hề làm tin học. Lúc bấy giờ anh về làm phụ trách Trung tâm Đào tạo FPT (hiện anh là Giám đốc T&C).

Trong tất cả các thành viên đầu tiên của FPT thì chỉ có anh Ngô Vi Đồng là người được đào tạo cơ bản nhất về máy tính. Anh tốt nghiệp máy tính ở Liên Xô (cũ), là bạn của anh Hoàng Minh Châu tại Trung tâm Toán - Máy tính, Bộ Quốc phòng. Vào thời điểm FPT HCM ra đời, anh đang được mời chào ở nhiều nơi như Ngân hàng Công thương, Viện Kinh tế... Và không hiểu vì anh là chuyên viên số một về mạng, vì anh có một tấm lòng rất chân thành, hay vì anh đẹp trai mà sau khi anh đầu quân vào FPT với chức vụ Phó Giám đốc, các đơn vị bạn cứ ăm ức mãi. Năm 1995, do nhu cầu phải giữ đối tác Hewlett Packard, anh nhận lo mảng kinh doanh này và hiện là Giám đốc HiPT-HCM.

Nói đến các khuôn mặt đầu tiên của FPT, không thể không nói đến em Dung, được chọn làm kế toán, song chỉ vồn vện có 2 tháng. Vì lúc ấy phòng làm việc chật chội, chúng tôi thường xúm quanh cái bàn to để bàn chuyện kinh doanh, thấy vui em cũng ngừng cả mọi việc để nghe chuyện. Thế là cho nghỉ. Ham vui thì ham vui, chứ kế toán là phải cần cù.

Chị Phương được mời về làm kế toán cho Công ty với một lời mời hết sức mờ mờ: “Đây là một Công ty lớn, chị sẽ phải quản lý thu, chi nhiều; nhưng quản lý gì, thu chi gì thì chưa biết, song chắc chắn nhiều và đòi hỏi một sự trung thực cần cù vô điều kiện”. Sau này chị có kể lại, lúc đó chị đã nghĩ không hiểu đội này có hoạt động gì mờ ám không, chị cũng đã phải bàn bạc với anh Viên (ông xã của chị) cả tuần lễ và cũng liều nhận lời làm đúng theo yêu cầu. Giờ đây chị là Kế toán trưởng của FPT HCM.

Tiếp theo đó là Minh Hiền, Mai Sung, Quốc Hùng, Tuấn Hùng, Hương Duyên, Hoàng Sơn... những con người dù còn ở FPT hay đã đi nơi khác vẫn mãi mãi được ghi nhớ đã góp phần đáng kể cho sự nghiệp FPT ngày nay.

Những chữ ký quan trọng đầu tiên

Đã kinh doanh lớn là phải có tài khoản tại ngân hàng, cả nội tệ lẫn ngoại tệ. Lúc đó tôi thấy thủ tục thật phức tạp. Cả đội chưa bị hỏi nhiều giấy tờ nghiêm chỉnh như thế bao giờ: nào là quyết định thành lập, quyết định bổ nhiệm, nào giấy ủy quyền... Để đỡ đi lại nhiều, tôi, anh Châu và chị Phương cầm luôn các loại quyết định, giấy tờ cần thiết cùng con dấu lên ngân hàng, họ chỉ đâu ghi đấy rồi lấy dấu ra đóng luôn. Tưởng thế là chuẩn, té ra lúc đó có lẽ do hỏi hạp quá, tôi đã ký chữ ký mẫu thiếu một nét, và về sau cứ mỗi lần ký lệnh chi tôi cứ phải nín thở nhấp đi nhấp lại cho đúng.

Kế hoạch kinh doanh đầu tiên

Những tháng đầu, khi anh Châu chưa về, anh Minh Sơn phải lên kế hoạch kinh doanh. Lúc đó lệnh anh Bình rất đơn giản: “Cứ nghĩ đại ra cái gì mà làm”. Thế là anh Sơn, vì có ai đó mỗi mai đã lên kế hoạch sấy bột cam thảo để bán cho Nhà máy thuốc lá. Theo kế hoạch chúng tôi sẽ phải thuê một cái lều, một cái chảo lớn thêm một đồng thân, lá cây cam thảo. Nghe chừng thấy phức tạp quá, chúng tôi tạm dừng kế hoạch, và dừng luôn đến tận bây giờ.

Ước mơ đầu tiên

Anh Châu, anh Đồng về đã thay đổi hẳn tư duy, chuyển sang kinh doanh máy tính. Lúc đó Hà Nội cũng đã hình thành tương đối rõ hướng đi này. Từ chỗ chỉ ao ước bán được cái máy in Olivetti lấy tiền trả lương và điện nước, một bữa đang ngồi bàn chuyện với tôi anh Châu nói: “Ta phải chuẩn bị làm hợp đồng với Vietsovet, mình sẽ kiếm được doanh số từ khách hàng này khoảng nửa triệu đô mỗi năm”. Có lẽ vì dân FPT đã dám mơ đến những hợp đồng lớn như vậy ngay từ lúc mới ra đời mà giờ đây anh Đỗ Cao Bảo, anh Hoàng Minh Châu chưa hề chùn bước trước bất kỳ loại hợp đồng nào.

Những đồng tiền đầu tiên

Hà Nội báo cho Chi nhánh liên hệ với Sài Gòn Coop để nhận 200 triệu tiền mua bán simili gì đó. Chúng tôi đi cả đoàn 4 người sang và chia nhau đếm tiền (toàn tiền lẻ). Chưa bao giờ thấy nhiều tiền thế. Kết không có, cả đội phải phân ra làm ba kiện: một túi du lịch gửi gắm giường nhà tôi, một thùng carton gửi nóc tủ nhà anh Mạnh Sơn, thùng to nhất niêm phong, gửi lại văn phòng và hàng đêm cứ một người ở lại ngủ canh. Anh Tiến, ông xã tôi, cũng phải đi theo luôn vì bản chất “hèn nhất với bóng tối” của tôi.

Băng hình đầu tiên

Sau hai năm phấn đấu, FPT đã trở thành một công ty có tiếng tại thành phố Hồ Chí Minh, trụ sở công ty đã được dời về gần Dinh Thống nhất. Tôi nghĩ rằng đã đến lúc phải ghi lại về cuộc sống và con người ngày nay để làm kỷ niệm.

Qua lớp nhiếp ảnh Đài truyền hình tôi mời được anh Cung, một cameraman có hạng và tình cờ lại là một người rất có “phong cách” FPT. Anh mê bài hát FPT, mê con người FPT, và thế là cứ cầm máy lang thang theo chúng tôi từ những buổi đi nhận hàng ở cảng, đi gửi hàng ra Hà Nội, đến những buổi họp giao ban, những bữa ăn trưa chung, những buổi đi Lái Thiêu hò hát...

Quay xong tư liệu, anh mang cả phim, máy và cassette đến công ty để lồng nhạc theo yêu cầu của chúng tôi. Chỉ định xem anh làm một tí để góp ý, thế mà cuối cùng chúng tôi đã say mê ngồi xem, chọn nhạc từ tối cho đến tận sáng hôm sau. Các bạn cứ nghĩ xem, không hào hùng sao được khi trong đêm Sài Gòn thanh vắng, chốc chốc lại vang lên tiếng hát, tiếng cười của những con người FPT. Đêm đó nửa chừng anh Đồng bị trúng gió, đau lẫn lộn. Anh được xử lý tạm bằng dầu gió, rồi tiếp tục nằm luôn tại chỗ cùng cả đội duyệt băng hình cho tới sáng.

Băng hình đầu tiên được làm như thế đấy. Ngày nay công ty chúng ta đã có hàng chục băng hình ghi lại hình ảnh các buổi lễ kỷ niệm thành lập FPT Hà Nội, FPT Hồ Chí Minh, các buổi lễ hội, vui chơi... Song những băng hình đầu tiên cũng như kỷ niệm về những ngày đầu tiên mãi mãi là niềm tự hào của những con người FPT, một tập thể làm hết mình và sống cũng hết mình.

"FPT đã làm thay đổi
cuộc đời bạn chưa?"

Vài kỷ niệm và suy nghĩ nhân kỷ niệm 10 năm FPT

Ngô Vi Đồng

Tôi xin mượn câu quảng cáo của hãng máy tính Compaq, mà ngày nay thường xuất hiện trên các phương tiện thông tin báo chí nhằm quảng bá cho tên tuổi và sản phẩm của mình để làm tiêu đề cho bài viết của tôi về FPT. Ngày nay ở Việt Nam, trong lĩnh vực tin học không ai là không thừa nhận hãng

Compaq đang thống trị về thị trường máy vi tính, Compaq là hãng bán nhiều máy vi tính nhất trong số các hãng có tên tuổi, và không ai là không biết FPT là công ty máy tính lớn nhất Việt Nam. Ấy vậy mà hãng Compaq vẫn còn phải băn khoăn trăn trở với câu hỏi "Compaq đã làm thay đổi cuộc đời bạn chưa?". Câu hỏi này dành cho những ai chưa dùng máy Compaq có nhiều hy vọng sẽ đổi đời sau khi mua và sử dụng máy Compaq, còn với những ai đã và đang dùng máy Compaq thì là một sự kiểm nghiệm xem đã thực sự đổi đời chưa? Nếu ai đó mà chưa đổi đời thì chắc là do họ còn kém cỏi chứ đâu có phải tại máy, họ lại phải cố gắng, cố gắng hết sức để kiểm nghiệm bằng được sự thay đổi cuộc đời, và phải cố làm sao để chứng tỏ rằng sự thay đổi là đi lên chứ không phải đi xuống.

Compaq thực sự là tài tình khi lựa chọn một câu khẩu hiệu nhằm khuấy động lòng tự tôn của mình thông qua việc kích thích không ngừng sự cố gắng vươn lên của con người. Điều đó làm tôi suy nghĩ rất nhiều đến FPT, nơi tôi đã lớn lên và trưởng thành, một môi trường luôn luôn tạo ra những động lực kích thích sự khám phá, thử thách và phát huy tài năng. Và giờ đây vào những ngày mua thu tháng 9 năm nay 1998, trong không khí kỷ niệm 10 năm thành lập FPT tôi lại bồi hồi nhớ lại bao kỷ niệm gắn bó với FPT, những kỷ niệm với tôi thực sự đã làm thay đổi một phần cuộc đời mình.

Bước ngoặt khi vào với FPT

Hồi đó là mùa thu năm 1990 tôi chuẩn bị chuyển ngành ra khỏi quân đội và đang còn phân vân chưa biết chọn về đâu. Thời bấy giờ ở miền Nam có các công ty tin học nổi tiếng là Seatic, Genpacific, CMT, Trung tâm tin học Ngân hàng Công thương, còn FPT thì rất ít người biết đến. Lúc đó tôi đã được nhận vào làm việc ở Trung tâm tin học Ngân hàng Công thương, xong thực sự tôi vẫn muốn làm việc trong một công ty chuyên về tin học để tôi có điều kiện đến với lĩnh vực ứng dụng tin học ở nhiều ngành nghề khác nhau. Lúc đó tôi tìm đến với Seatic, tôi mong muốn được làm việc với Seatic, thông qua một người bạn làm lãnh đạo cao cấp của Seatic, tôi đặt vấn đề vào làm việc và tôi chờ sự trả lời. Mãi không thấy phản hồi từ Seatic thì cũng là lúc tôi gặp Hoàng Minh Châu. Tôi với Châu là anh em thân thiết từ thời ở quân đội, ngày xưa anh Châu rất hiền và không hề biết kinh doanh. Trong những buổi hai anh em gặp gỡ nhau, Châu kể cho tôi nghe về việc anh nhận lời cộng tác với FPT. Lúc đó tôi cũng chưa rõ FPT là ai, làm gì. Khái niệm về FPT mà Châu kể với tôi là ở đó có toàn người giỏi, toàn bọn học chuyên toán, phần lớn học ở Lômônôxốp về, toàn dân đi Nga về lập nghiệp tin học, rằng ở đó có Trương Gia Bình, có Nguyễn Thành Nam, có Lê Vũ Kỳ... Nghe Châu kể tôi cũng không biết gì về các anh đó, nhưng tôi cũng nghĩ chắc là họ nổi tiếng và giỏi lắm. Tôi bắt đầu có thiện cảm với FPT từ đó, khi tôi nghe bạn tôi nói về một công ty có nhiều điểm tôi thích, đó là doanh nghiệp trẻ, nhiều người đi học Nga và đều về muốn chứng minh rằng tụi đi Nga cũng tài cán lắm chứ.

Và rồi ngày tôi quyết định đến với FPT đã đến. Hôm đó anh Hoàng Minh Châu đến tìm tôi và nói rằng có anh Bùi Quang Ngọc, phụ trách tin học FPT vào Sài Gòn và muốn đến trao đổi với tôi một số việc liên quan đến vấn đề công nghệ mạng. Chúng tôi đã gặp nhau trong một buổi chiều rất dễ chịu, anh Ngọc để lại trong tôi những ấn tượng rất thân mật và chân tình, anh đã nói với tôi về FPT, về mong muốn phát triển tin học trong FPT miền Nam. Về sau này cái cảm giác ban đầu ấy được kiểm nghiệm và cho đến giờ tôi vẫn thấy anh Ngọc là con người rất chân tình và tốt bụng. Ngay buổi chiều đó chúng tôi rủ nhau ra quán bia hơi, tôi gọi thêm ông bạn đang cùng cộng tác với tôi tại Ngân hàng Công thương là Lê Tấn Lộc cùng đến nhậu. Chúng tôi đã uống với nhau thật vui vẻ, và khi thấy tôi cam kết vào làm việc với FPT, anh bạn Lộc lúc đó cũng tha thiết muốn tham gia cùng hợp tác với FPT. Từ đó về sau mỗi lần có cuộc vui nào của FPT chúng tôi cũng mời Lộc sang, rồi dần dần hình thành nên tiền đề của sự ra đời FiBi mà ở đó FPT góp phần không nhỏ trong sự thành công ban đầu.

Thế là tôi đã đến với FPT, tôi đến với FPT vì một niềm tin vào một tập thể của những con người có quyết tâm làm giàu bằng tài năng và sự lao động quên mình. Tôi thực sự vui sướng vì khi vào với FPT lúc đó tôi đã được sự đón tiếp rất chân tình của các anh Trương Gia Bình, Lê Vũ Kỳ, Bùi Quang Ngọc, được tiếp xúc và làm việc với các bạn như Lê Quang Tiến, Nguyễn Thành Nam, Nguyễn Trung Hà... tôi cảm thấy như một tập thể gia đình. Còn chúng tôi ở miền Nam có chị Thanh Thanh, anh Hoàng Minh Châu, anh Minh Sơn, anh Mạnh Sơn, chị Thu Hiền, đó là những con người tài ba của những năm đầu tiên của FPT thành phố Hồ Chí Minh.

Bây giờ nhìn lại, tôi càng thấy quyết định của mình đến với FPT là hoàn toàn đúng đắn, tôi vô cùng cảm ơn các anh đã dẫn dắt tôi đến với FPT. Nếu giả sử lúc đó tôi lại về với Seatic thì bây giờ không biết tôi ra sao, còn đến với FPT, hôm nay thực sự cuộc sống của tôi đã có nhiều thay đổi tốt lên trong mọi khía cạnh, cho dù hôm nay tôi không còn làm việc chính thức trong FPT nữa. Còn với bạn tôi, anh Hoàng Minh Châu, FPT thực sự đã làm thay đổi cuộc đời anh ấy. Kể từ khi vào làm việc với FPT, anh Châu đã trở thành một trong những nhà lãnh đạo kinh doanh tài giỏi bậc nhất công ty, là một nhà thương thảo thương mại quốc tế xuất sắc đem lại bao nhiêu lợi nhuận cho công ty. Chúng tôi đã đến với FPT khi mà cả chúng tôi và FPT đều còn rất nghèo, rất kham khổ thiếu thốn, công ty FPT còn bé tí chưa nổi tiếng như bây giờ, chúng tôi đã đến với cả tấm lòng và tình yêu công ty, chúng tôi đã sống hết mình với sức trẻ đầy tham vọng và nhiệt huyết. Thực sự FPT đã làm thay đổi cuộc đời chúng tôi. Còn bạn, "FPT đã làm thay đổi cuộc đời bạn chưa?".

Nhân kỷ niệm 10 năm FPT, tôi ngoảnh nhìn lại thấy thời gian trôi đi nhanh quá, biết bao sự kiện cuộc đời tôi gắn bó với FPT. Khi đã vào làm việc với FPT, công ty đối với tôi như một căn nhà, tôi đã sống ngay tại công ty những năm đầu tiên, rồi cả sự kiện tôi lấy vợ nữa cũng một phần nhờ có FPT mà tôi có được gia đình hạnh phúc như ngày nay. FPT không chỉ là môi trường làm việc mà còn là một tập thể gia đình rộng lớn, ở đó có đầy đủ mọi tính cách nhưng điều quan trọng là nếu bạn biết sống hết mình vì sự nghiệp FPT bạn sẽ nhận được tình cảm to lớn của đại gia đình FPT, một thứ tình cảm luôn luôn hướng thiện giúp cho chúng ta vươn lên cao hơn, chan hòa hơn.

Câu nói ấn tượng nhất mang tâm huyết FPT

Có một câu chuyện tôi không thể nào quên được, câu chuyện mà cứ mỗi lần nhắc đến chúng tôi các cán bộ của FPT miền Nam những ngày đầu đều rất nhớ. Hôm đó vào một ngày cuối năm 1990 chúng tôi ở miền Nam được tin anh Lê Vũ Kỳ Phó Tổng Giám đốc vào thăm và làm việc với chi nhánh, chúng tôi đã đón tiếp anh rất thân tình, cuối cùng chúng tôi kéo nhau ra quán bia hơi quen thuộc để ăn tối, và chúng tôi cũng không quên gọi anh Lê Tấn Lộc cùng đi. Tối hôm đó là một buổi tối vô cùng lâm ly, chúng tôi lần đầu tiên được anh Kỳ thổ lộ bao điều sâu nặng đầy triết lý về cuộc sống, về tình yêu và sự nghiệp. Anh càng nói càng hay, càng quỵên rũ làm chúng tôi càng uống hăng, rồi anh bộc lộ chính hôm đó anh chia tay với chị Nguyệt, anh bay vào Sài Gòn và bây giờ ngồi với chúng tôi. Biết được nỗi buồn của anh, chúng tôi ai cũng buồn lây, ai cũng muốn được chia sẻ bớt nỗi buồn của anh và rồi chỉ còn biết uống thật nhiều bia. Nếu nhà hàng hôm ấy mà không bảo về thì có lẽ chúng tôi sẽ không về. Cuối cùng cũng đến lúc phải về, anh bạn Lộc lên tiếng rủ tất cả về nhà anh ấy uống rượu tiếp vì hôm đó vợ Lộc về bên ngoại. Chúng tôi gồm mấy người bạn và tôi, anh Hoàng Minh Châu, anh Kỳ về nhà Lộc. Về đến nhà Lộc, chúng tôi tiếp tục uống và tâm sự cùng anh Kỳ, chúng tôi ngủ thiếp đi lúc nào không biết. Khi tôi tỉnh dậy, lúc đó vào khoảng 5 giờ sáng, tôi nhìn xung quanh bỗng không thấy xe máy của mình đâu. Định hình lại một lúc tôi phát hiện ra cả xe máy của Lộc cũng không còn, tôi đánh thức mọi người dậy để hỏi thì mới biết có trộm vào. Chúng tôi hốt hoảng kiểm tra toàn bộ thì phát hiện mất nhiều thứ nữa, nào là ti vi, cat-xét, đầu video, mấy chỉ vàng trong tủ cũng bị cạy lấy mất. Thế là chúng tôi đã bị trộm vào nhà lấy hết đồ đạc mà không hay biết gì, chúng tôi gọi công an đến điều tra, làm đủ các thủ tục cam kết, viết lách cứ như chính mình là kẻ ăn trộm.

Chúng tôi làm thủ tục mất mấy tiếng đồng hồ, lại kèm thêm lo lắng, buồn phiền làm cho ai cũng tỉnh như sáo. Riêng anh Kỳ thì thật vô tư, anh vẫn ngủ ngon lành trên đi văng như không có gì xảy ra. Mãi lâu sau anh Kỳ tỉnh giấc, anh mới biết anh cũng bị trộm tháo mất đồng hồ đang đeo trên tay. Mất đĩa nào đĩa nấy đều buồn thiu, chúng tôi nói với anh Kỳ là bọn em bị mất hết đồ đạc của cải rồi, chúng tôi cứ nghĩ anh sẽ vỗ về an ủi chúng tôi, nhưng thật không ngờ anh đã nói một câu rất khẳng khái: "Cả cuộc đời mất cho FPT còn không tiếc, thì tiếc gì mấy đồ kia". Anh vừa nói xong, chúng tôi như bừng tỉnh, mọi ưu tư buồn phiền bỗng tan biến, thay vào đó là niềm lạc quan, là niềm tin vào FPT, ở đó có anh em bạn bè chân tình, ở đó có tất cả, tương lai của chúng tôi ở phía trước, gắn liền với FPT.

Về sau này tôi có một niềm tin vào FPT một phần cũng bởi tác động của câu nói đầy tâm huyết FPT như thế của anh Lê Vũ Kỳ, người cựu Phó Tổng giám đốc FPT.

Cũng ở câu chuyện này, có một chi tiết không phai mờ trong trí nhớ tôi, đó là hình ảnh của chị Hoa vợ anh Lộc. Khi biết bị mất trộm hết rồi, lại thêm tội kéo bạn bè về nhậu, anh Lộc rất sợ, anh cho người sang bên ngoại đi gọi chị Hoa về. Chúng tôi cả lũ đều chuẩn bị tinh thần bị trách cứ, nhieếc móc, chuẩn bị xem Lộc sắp bị vợ "làm thịt" hoặc xem vợ Lộc sắp khóc lóc than vãn vì mất hết của cải đồ đạc... Thế nhưng chúng tôi tất cả đều vô cùng kinh ngạc, về đến nhà, chị Hoa nhẹ nhàng đi đến bên anh Lộc hôn nhẹ lên má rồi mỉm cười âu yếm nói "Không sao đâu anh, trước đây chúng mình nghèo cũng không có gì cơ mà!" - chị an ủi chồng, rồi chị quay sang an ủi chúng tôi, chị đi thu dọn lại đồ đạc còn bữa bọn vương vãi. Chúng tôi trợn tròn cả mắt trước cách xử sự của Hoa trong tình huống như vậy. Chúng tôi thần phục vợ bạn và nhận thấy bạn mình có người vợ thật lý tưởng và ước gì tất cả các bà vợ của chúng ta đều như thế thì đàn ông FPT sẽ đưa công ty lên vượt cả Microsoft.

Con người FPT trong những năm tháng xây dựng chi nhánh miền Nam

Ngày nay FPT HCM đã là một cơ quan tin học lớn nhất miền Nam rồi. Để vươn lên vị trí hàng đầu ở đất Sài Gòn không phải dễ dàng chút nào. Tại Sài Gòn, thành phố Hồ Chí Minh nơi thương trường cạnh tranh khốc liệt và kẻ mạnh luôn luôn phải là kẻ có tiềm lực tài chính, có quan hệ rộng. FPT miền Nam không có được những thuận lợi đó, FPT chỉ có con người, những con người tâm huyết với công ty đã lao động quên mình xây dựng nên hình ảnh FPT - một công ty kiểu mới đầy sức trẻ, năng động, có kỹ thuật và công nghệ, có tri thức.

Để tạo nên sự thành công, con người là quyết định tất cả, và FPT miền Nam chúng tôi đã có được những con người như thế. Chúng tôi đã làm việc không biết mệt mỏi từ sáng sớm đến tối mịt, chúng tôi không hề có khái niệm nghỉ phép năm. Đặc thù công việc của FPT là vừa kinh doanh, vừa làm khoa học công nghệ đã bắt buộc người FPT phải luôn trăn trở suy nghĩ, luôn động não. Anh Trương Gia Bình mỗi lần vào Sài Gòn luôn quan tâm đến chúng tôi và anh nhận thấy chúng tôi làm việc hăng say anh rất mừng. Anh hỏi tôi thường thường nhân viên mấy giờ về, tôi nói khoảng bảy giờ, và anh đã rất chân tình nói với tôi rằng phải như thế mới được, có như vậy công ty mới mạnh lên được.

Câu chuyện tưởng bình thường xong không bình thường chút nào. Tôi đã chứng kiến rất nhiều công ty đang xuống dốc thảm hại mỗi khi tôi đi làm về là thấy họ đã về từ lâu rồi, và tôi cũng thấy những công ty đi lên, mạnh lên khi tôi rời rồi mà vẫn còn thấy ánh đèn phòng làm việc của nhân viên chưa tắt, họ còn làm, còn đọc, còn say mê. Thật là điều bình thường giản dị vì chỉ có lao động cất lực, lao động hăng say, sáng tạo chúng ta mới sống được, mới mạnh lên và có tương lai. Khi đã làm người lãnh đạo, tôi càng thấm thía điều đó mỗi khi chiều tối nhìn xung quanh vẫn còn có nhân viên, có cán bộ đang làm việc, tức là chúng ta còn có người tâm huyết, chúng ta sẽ vượt qua được mọi khó khăn để xây dựng công ty lớn mạnh.

Hôm nay FPT đã thực sự lớn mạnh, các công ty máy tính lớn hàng đầu thế giới chiếm lĩnh các vị trí nhất nhì trong thị trường Việt Nam đều nhờ một phần lớn vào sự hợp tác với FPT, các ý tưởng táo bạo nhất trong các lĩnh vực tin học ít nhiều đều có sự tham gia của người FPT. Nói đến công nghệ thông tin, nói đến tuổi trẻ trong công nghệ là nói đến FPT. Tên tuổi FPT được các phương tiện thông tin đại chúng nói đến nhiều, các bạn bè của FPT rất vui khi FPT lớn mạnh, còn các đối thủ cạnh tranh thì lo lắng. Nhìn vào FPT hôm nay, chúng tôi nhìn vào đội ngũ những con người FPT và chúng ta có quyền hy vọng vào một ngày mai tươi sáng.

Nhìn lại 10 năm qua, điều tôi tâm đắc nhất là con người FPT. Chính tại đây đã hình thành nên một bản sắc rất riêng về con người FPT mà đúng như anh Trương Gia Bình, Tổng Giám đốc FPT rất tâm đắc, đó là mỗi thành viên FPT chân chính đều mang trong mình cái Gen FPT. Những con người FPT đó dù đi đến đâu cũng không lẫn được, họ có cái Gen của cộng đồng FPT, có cái Gen mang sức mạnh tập thể FPT.

"FPT đã làm thay đổi cuộc đời của bạn chưa?". Câu hỏi đó chúng ta hãy cùng thử nghiệm nhé. Chỉ biết rằng FPT không phải là "chùm khế ngọt cho ta trèo hái mỗi ngày", xong FPT chính là môi trường rất tốt cho bạn phát huy hết tài năng của mình và tất cả chúng ta hãy cùng nhau lao vào cuộc thử thách chính bản thân mình, cùng nhau sống chan hòa nhân ái và cùng nhau hát vang bài ca "Đoàn FPT một lòng ra đi..."

Văn hoá

“Mai sau công ty về vang phải luôn nhớ rằng đây STCo”.

Để đảm bảo sự phát triển bền vững của một công ty, ngoài lợi nhuận, công nghệ, con người thì môi trường văn hoá là nền móng vững trãi nhất đối với mọi công ty. FPT phát triển hài hoà, cân đối, còn có sự hội tụ may mắn nữa là trong những người tham gia sáng lập có những người, những nhân vật bẩm sinh về truyền thống văn hóa. Anh Nguyễn Thành Nam, sinh ra ở Nam Định, du học ở Nga và trở về cùng tham gia đội ngũ những người sáng lập FPT. Anh là người đứng ra khởi xướng và xây dựng phong trào văn hoá quần chúng gọi tắt là STCo. Mục đích của phong trào này là vui chơi và khuyến khích những ý tưởng sáng tạo, những hành động dám vượt lên bản thân để khẳng định vị trí của chính mình. Phong trào văn hoá này đã trở thành phong cách độc đáo của FPT. Một phong cách văn hoá bắt rễ cùng với sự phát triển, trở nên sống lên từng búp cành của sự phát triển. Như vậy văn hoá và phát triển là những cụm từ chỉ sự phát triển bền vững mà tới cuối thế kỷ XX loài người mới nhận ra và đề cập vào sự phát triển chung của các quốc gia nói chung và các doanh nghiệp nói riêng. FPT là một trong số rất ít các công ty chủ tâm xây dựng phong cách văn hoá riêng của mình.

Sự tác động của văn hoá tới phát triển được biểu hiện rất rõ bởi văn hoá tác động trực tiếp đến con người mà con người là yếu tố quyết định đến sự phát triển của công ty do đó văn hoá phải là một yếu tố quan trọng trong sự phát triển. ở FPT phong cách văn hoá thấm đậm trong từng công việc, từng nhiệm vụ của mỗi người. Nhìn vào phong cách văn hoá ta thấy bộ mặt của công ty. Việc chăm lo phát triển văn hoá và ứng dụng văn hoá vào quản lý là điều cần thiết đối với FPT.

Con đường bóng đá (trích)

Bùi Quang Ngọc (BGĐ)

... Lứa chúng tôi lớn lên trong thời kỳ Mỹ đánh phá miền Bắc bằng không quân nên hay phải đi sơ tán. Đó là môi trường mà tôi còn nhớ được các trận đá bóng tại sân kho hợp tác. Thôi thì bóng đủ các loại, bóng cao su, bóng giẻ, bóng bưởi, khi thì dân sơ tán chia nhau đá, khi thì rủ thiếu niên làng cùng chơi. Lên cấp 3, trường tôi (Chu Văn An) có cái sân to lắm, kích thước cỡ 2/3 sân chuẩn. Trưa nào học xong chúng tôi cũng quần nhau chán trên cái sân này rồi mới giải tán ai về nhà nấy ăn cơm. Lên đại học phong trào đá bóng sôi nổi ở mọi nhà trường, dù trường Việt Nam hay ở nước ngoài. Tôi cũng từng khoác áo đội tuyển Việt Nam tranh tài cùng các đội các nước khác ở trường Tổng hợp Kisinhóp, Liên Xô cũ, cũng có những phút giây sung sướng và buồn bã.

Có lẽ còn dư âm từ thời học sinh, sinh viên mà ở FPT phong trào bóng đá là một trong các phong trào sôi nổi và kéo dài qua năm tháng, bất chấp công ty to hay nhỏ, kinh doanh thua hay thắng, cứ hò nhau đá bóng là có cầu thủ, có đội. Rất tiếc không có ai trong số chúng ta ghi chép lại được chuỗi các sự kiện bóng đá. Thôi thì nhớ tới đâu kể tới đó, mong các bạn gần xa lượng thứ.

... Trong năm 1991 có hai trận bóng tôi nhớ hơn cả. Trận đầu là 1/5 cả công ty đi nghỉ cùng ZODIAC (khi ấy vừa mới thành lập) trên Tam Đảo, hai bên rủ nhau đá trên một sân xi măng vốn dùng cho bóng rổ. Được thua trận này tôi không nhớ, chỉ biết khí hậu mát mẻ của Tam Đảo đá rất dễ chịu và có một cầu thủ, Khắc Thành, lần bản không biết đá cho bên nào. Hồi ấy mới đi làm, Khắc Thành bị Trung Hà lôi kéo sang ZOD làm, nhưng lại hay sinh hoạt chơi bởi với các bạn ở FPT. Trận thứ hai là đá trên Đại Lải, ngày kỷ niệm công ty 13/9/1991. Buổi sáng đánh bóng chuyên, buổi chiều rủ nhau ra sân to trên một sườn đồi chia thành hai đội có vợ và chưa vợ. Đây là trận đầu về kiểu chia ngõ nghĩnh này, sau này có kiểu chia biển tướng một chút, giữa già và trẻ. Lâu rồi không đá sân to, trận ấy đá mệt lắm, bên có vợ thắng oanh liệt 2-1. Sau này thành lệ ngày 13/9 nào cũng có đá bóng...

...13/9/1992 FPT thuê sân vận động Hà Nội (sân Hàng Đẫy) để đá bóng cùng với đội Hàng không Việt Nam. Cho đến nay đây là lần duy nhất chúng ta được vào sân quốc gia đá bóng. Trên biển số chữ FPT sánh vai cùng chữ HKVN càng làm trang trọng trận đấu. Trong số khách hôm đó có ông Bill Lee, phụ trách máy văn phòng của Olivetti Singapore, ông ta rất hứng khởi chứng kiến cách thức tổ chức ngày thành lập công ty của FPT. Trận đấu diễn ra sôi nổi. Bên ta thực ra là liên quân FPT-ZODIAC. Đội bạn tỏ

ra có tính tập thể và chuyên nghiệp cao hơn ta đôi chút, kết quả đội bạn thắng 2-1. Sau đó mấy hôm người ta chứng kiến tiếng đập phá rầm rầm tại sân Hàng Dẫy

...Cũng trong thời kỳ này chúng ta hay rủ rê các đội khác đá. Chào mời theo kiểu chúng ta tổ chức, chi tiền bia, còn đội bạn chỉ mỗi việc đá. Nếu gặp Tây thì quân ta cũng hay chặt đẹp, mày chi nhé, tao lo khâu tổ chức. Tây thì ta hay rủ đội Thương vụ Nga, (hay Sứ quán Nga) đá vì quân ta lắm anh học ở Liên Xô về, sợ quên mất tiếng Nga nên hay rủ các ông bạn này đá bóng, rồi uống bia, rồi tưởng niệm Cách mạng tháng 10, kỷ niệm ngày chiến thắng phát xít, để có dịp cho cái lưỡi nó uốn éo theo kiểu người Nga. Đá với chúng nó trên sân còn được chửi bậy bằng tiếng Nga cho sướng mồm. Tây khác cũng rủ như Capital Club, một đội quân Tây tả phỉ lù, có lần có cả thằng mả mẹ dự bị đội Paris Saint Germain, nó cứ vào đá là quân ta thùng lười. Có trận ta chống chọi với liên quân Nga-Pháp-Đức. Đá với Tây 10 trận thì thắng 1, hoà 1, thua 8 gì đó. Sau này có TiếnLN, quân ta cũng giáng trả nhiều bàn thắng đẹp nên bọn Tây có phần kính trọng hơn chút ít. Được cái là tụi Tây nhưng đá xong cũng sẵn sàng ra các quán bia hơi tại Hà Nội nhăm nháp cùng dân Việt Nam, thực là thăm tình hữu nghị. Thông thường hay đá sân Phòng quân, cũng có đôi lần kéo lên Nhôn, đá tại khu tập huấn Quốc gia, sân bãi đá sướng cái chân.

Chúng ta cũng hay rủ lực lượng an ninh đá bóng. Điển hình là đội bóng Phòng Cảnh sát điều tra Sở Công an Hà Nội và Công an tỉnh Hải Dương (thường do ZODIAC môi giới). Hình như làm kinh doanh nên phải thân với công an nên quân ta dùng ngay bóng đá làm thân. Nói chung quân ta đá toàn thua. Nghe nói công an mỗi ngày luyện tập chạy 10 km vào buổi sáng, vừa chạy vừa hô bắt cướp nên khoẻ lắm, ra sân chỉ huých nhẹ là quân ta quay cu lơ ra rồi. Mà đội bạn đá bóng chỉ là có thôi, thực ra họ chỉ muốn nghe quân ta hát "bậy" theo sách đồ. Đá có khi chỉ 60' mà hát hò bia bọt 3,4 tiếng đồng hồ. Họ nghe chúng ta hát cứ như là chưa bao giờ nghe ấy, há hốc mồm ngồi nghe rồi ôm bụng cười hàng tiếng đồng hồ sau đó. Các nghệ sĩ dân tộc Hưng Định, nhân dân Khắc Thành cũng nổi tiếng hơn nhờ các đợt lưu diễn trong quần chúng kiểu này. Khi bỏ phiếu phong Nghệ sĩ dĩ nhiên được số phiếu cao là vì đã đem nghệ thuật tới tận các chiến sĩ vũ trang ngày đêm bảo vệ an ninh cho quốc dân đồng bào.

Hè 1993 FPT đi nghỉ ở Bãi Cháy, Hạ Long. Chúng tôi tổ chức giải bóng đá sôi nổi chưa từng có. Một phần thời tiết hay mưa, lạnh anh em ít ra biển tắm. Trong khu nghỉ có 01 sân tennis. Đạo ấy phong trào tennis chưa lên nên chủ yếu đá bóng, ngày nào cũng đá. Đầu tiên tổ chức đá cúp vô địch, ISC giắt cúp. Có mấy sự kiện đáng nhớ của giải Bãi Cháy là các sếp bị đồn. Đầu tiên Lê Quang Tiến bị một thanh niên, bỏ một thiếu nữ trong công ty, chèn ngã, xây sát, máu chảy đầm đìa, hôm sau phải băng bó trông mất cả dáng tay chơi của Tiến. Thứ hai là không hiểu thằng Giang nó thù gì tôi mà đá một trái bóng cực mạnh vào bụng tôi. Sau tiếng tẹt, cả cầu trường lặng đi vì tôi nhăn nhó ôm bụng. Chưa đã anh em hứng chí chia đội bụng to đá với đội gầy, giải thưởng 5 triệu. Mỗi đội 8 người lấy theo chỉ số bụng. Tại nhà ăn tối hôm trước mở hội đo bụng, được quyền hít vào thở ra để gây thêm hiệu ứng bụng to ra hay nhỏ đi tùy theo muốn vào đội béo hay đội gầy. Cả công ty được trận cười vỡ bụng. Anh béo thì phồng mồm tròn mắt căng bụng ra cho to thêm, anh gầy thì mặt đỏ tía tai hít vào cho bụng thon lại. Rất nhiều bất ngờ xảy ra, ví như người gầy nhất (theo tiêu chuẩn bụng) không phải là Khắc Thành mà là giáo sư Khánh Văn, hán có thuật dồn ruột thể nào ấy mà bụng còn có 52 cm. Đội gầy rất gian, khi bắt đầu đo bụng liền cho Hải Con trốn biệt vì cu cậu này rất gầy nhưng cóc biết đá bóng. Đội béo thật thà hơn, anh Vinh cũng phải vào đá 15 phút. Vô địch vòng bụng là một anh bạn của Tô Tuấn, đầu đến 95 cm. Còn Gia Bình, Tô Tuấn... đương nhiên phải vào đá. Tôi đây xuýt nữa không được tham dự trận này vì hồi ấy thờ hắt mãi cũng chỉ được có 85 cm, được vào đội hình dự bị của bên béo. Bây giờ có đội béo có khi cũng chỉ dự bị vì có thêm mấy sumo như Hưng Phan Ngô, Tiến Béo. Mà luật đá bắt các cầu thủ phải thể hiện được cái béo gầy của mình nên cời trần đá. Trời lại mưa, đá rất vui, mỗi lần anh Vinh, Tô Tuấn được bóng là cả sân hét toáng lên cổ vũ. Bên béo thì bụng chảy lông thông những mỡ, bên gầy thì đặt có xương sườn, trông rất thảm hại, gần đây tôi còn thấy mấy cái ảnh của trận này, trông những thịt và xương. Nhưng thể thao thì anh béo không lại bằng thằng gầy, chúng di chuyển nhanh hơn, chạy khoẻ hơn nên đội béo thua khá đậm, đầu như 4-8. Lần sau phải tổ chức vật thì mới bổ. Vẫn chưa đã, ngày cuối của kỳ nghỉ còn chia đội chưa vợ đấu với có vợ, chưa vợ thắng ôm một đồng tiền thưởng. Cầu thủ nào mà vừa ở ISC, vừa gầy, vừa chưa vợ (như Khắc Thành), kỳ nghỉ ấy lẫn to vì thiên thưởng bóng đá...

... Hay nhất có lẽ là vụ kiện (duy nhất cho đến hôm nay) về trọng tài Tiến Béo bắt trận Nguyễn Bình Khiêm (còn gọi là IBM vì đội mang trang phục IBM) và HiPT. Bóng chạm tay một đội, hình như đội

IBM, đội HiPT đặt bóng xuống đá ngay vào gôn đội IBM, trong khi chưa kịp chuẩn bị. Trọng tài Tiến Béo công nhận bàn thắng cho HiPT. IBM phát đơn kiện. BTC cử Khắc Thành xử. Thành ta lập bồi thẩm đoàn gồm toàn anh không biết đá bóng như Tô Tuấn, Điệp Tùng... Toà tra hỏi các bên và các nhân chứng rồi xử thắng cho bên kiện, đội IBM, và bàn thắng không được công nhận cho HiPT. Bàn thắng này thay đổi kết quả trận đấu. Sau đấy HiPT bỏ cuộc, người nói vì cay cú vụ xử đó, kẻ đòn là cầu thủ HiPT đi không đủ nên đội trưởng đành bỏ cuộc giữa chừng...

... Đỉnh cao của phong trào bóng đá FPT là hè 1997 tại Nha Trang. Cả Hà Nội và HCM cùng nghỉ tại đó. Hà Nội mời được các tuyển thủ như Vương Chim, Giang, Dũng, Phương, Tuấn anh đi nghỉ cùng. Miền Nam cũng có 3,4 cầu thủ tham gia. Giải 97 vừa thi đấu xong nên phong độ của đội tuyển đang lên. Ngay chiều hôm đầu tiên đích thân Giám đốc Sở thể thao Khánh Hoà mời ban lãnh đạo FPT sang họp về trận thi đấu giao hữu giữa FPT và trẻ Khánh Hoà. Tinh thần đón tiếp giống hệt như bất cứ đội ngoại hạng nào vào đá với Khánh Hoà. FPT nhận phần giải thưởng, Sở Thể thao nhận phần tổ chức. Trong tiếng nhạc quen thuộc trong các cuộc thi đấu bóng đá, bài "Núi đồi Phủ thông bao năm...", đội tuyển FPT (bổ sung các cầu thủ từ HCM) sóng vai cùng đội trẻ Khánh Hoà (U18), từ khán đài B tiến sang khán đài A chào khán giả và ban tổ chức. Trên khán đài A, dàn cổ động viên FPT với chiêng, trống, cờ xí rợp trời theo sự điều khiển của nhạc trưởng Hùng nhựa mίt hô vang: "FPT, chất chất chất". Các thiếu nữ Nha Trang trong bộ áo dài truyền thống tiến ra tặng hoa 2 đội và trọng tài. Trận đấu diễn ra sôi nổi, hào hứng. Quân ta do thủ môn Vương Chim lần đầu được bắt ở sân có tầm cỡ Quốc gia nên quá cảm động không cản được các quả nhồi bóng của đội bạn nên bị thua trước 2 trái. Sau khi thủ môn của HCM vào sân, đội FPT đá mạch lạc hơn nhiều, phối hợp khá đẹp mắt. Trong một cuộc đột phá, Dương Hữu Dũng ngã trong khu phạt bóng, trọng tài chỉ vào chấm phạt đền. TiếnLN thực hiện hoàn hảo quả phạt, rút ngắn tỉ số xuống 1-2. Đây cũng là kết quả cuối cùng. Hai đội nhận các phần thưởng và vui vẻ chia tay. Tôi không dám chắc chúng ta có được một trận đẹp như vậy trong tương lai...

... Bóng đá đã trở thành một hoạt động quen thuộc không thể thiếu được trong đời sống tinh thần của FPT. Bóng đá đã góp phần vào nền văn hoá FPT, góp phần giao lưu với biết bao bạn bè của chúng ta trong 10 năm qua.

Ca khúc STC - Những mốc son lịch sử

1. Giai đoạn tiền khởi nghĩa: trước năm 1992

Nguồn gốc của văn hóa STCo

Ham vui: Bản chất cố hữu trong mỗi con người

Bất tài: Nhiều nghiên cứu gia đã từng thử tìm hiểu tại sao STCo chỉ có hát lung tung. Kết luận chỉ một: không biết hát có trật tự.

Ai đã từng hát lung tung, hát lung tung có nhiều lúc sướng.

Khách sạn La Thành, cái nôi của Sờ-ti-cô:

Đến Khách sạn La Thành, mỗi thần dân STCo tưởng như chạm vào lịch sử:

Những cây cỏ thụ im lìm trong sân đã từng chứng kiến bước chân nghiêng ngả của "Đoàn FPT một lần ra đi".

Hàng rào còn xiêu vẹo kia còn lưu vài sợi tóc quăn của "Quận trưởng CA" Lê Quang Tiến sau khi công du trở về "đã tránh sang một bên mà hàng rào nó cứ xông vào tao".

Chiếc xe cải tiến cũ gỉ đầy bụi trong góc sân là chiếc xe mà các anh Phan Ngô Tổng Hưng, Phạm Hồng Thắng đã từng che áo mưa, gò lưng đi chờ cơm về phục vụ chị em ngày 8/3/1989.

Và biết bao nhiêu di tích lịch sử khác...

Là thần dân STCoo ai cũng phải ít nhất một lần hành hương về nơi đó, ngôi nhâm nhi cốc bia mà nhớ lại "Một thời gian khó có bao giờ quên".

2. STCo ra mắt quốc dân đồng bào - 13/09/1992

"Sờ-ti-cô kinh doanh tất cả các mặt hàng tinh thần: hát, múa, kịch, văn, thơ, họa..."

... Các thành viên STCoo. sẽ được hưởng nhuận bút,... nhuận giọng... nhuận ngoáy móng. Các đóng góp đặc biệt sẽ được đánh dấu bằng các loại huân chương huy chương".

(Trích quyết định thành lập STCo ngày 13/09/1992)

Đợt tổng diễn tập cho ngày thành lập được coi là ngày 13/4/1992 tại khách sạn Đông Đô, nơi STCoo chính thức công bố các xu hướng nghệ thuật của mình với phong trào: hát cầm giấy, đóng góp tự nguyện, và điệu múa nổi tiếng "Thiên Nga giấy chết" do Thành Nam biểu diễn.

3. Xây dựng hạ tầng cơ sở: 1992-1993- đầu 1994

áp dụng công nghệ cao

Công nghệ lên trang máy vi tính, photocopy trở thành nhân tố quyết định cho việc phát triển phong trào STCo "Phổ biến cho toàn dân biết".

Hải Phòng, Hải Dương, Quảng Ninh, Thái Nguyên, Vĩnh Phú, HCM, Vũng Tàu, Đà Nẵng, Quy Nhơn, Nga, Ba lan, Mỹ... là những nơi mà STCo đã hơn một lần biểu diễn.

Trại sáng tác STCo - 1/1993

Tổ chức từ ngày 1-3/1/1993 tại khu biệt thự Tây Hồ, STCo đã chứng tỏ khả năng huy động quần chúng của mình. Nhà thơ Vũ Quần Phương chủ tịch Hội văn nghệ Hà Nội đã đọc diễn văn khai mạc Trại với bài thơ:

Anh xanh xao em

Anh mini em

Anh lang thang em

Đêm về anh tiết canh em

Cũng ngay hôm đó trong buổi liên hoan chiều đãi, Vũ Quần Phương đã chính thức kết nạp STCo làm thành viên tập thể của Hội Văn nghệ Hà Nội

Phải được quay cuồng với Hùng kều, Gia Bình, Phan Minh Tâm... trong điệu ghi ta phùng phùng của Long xin, phải nhìn thấy cảnh Hùng Râu, Khắc Thành nhún vùi nước vệ sinh để rửa mặt mới hiểu hết được không khí đặc biệt của những ngày Trại. Tuy chỉ mang lại vồn vện hai sáng tác: bài thơ "Bún ốc" của Hùng Râu và bài hát "Tô Tuấn" của Thanh Huyền nhưng Trại sáng tác đã để lại những dấu ấn khó quên trong những người tham dự và nhân viên phục vụ. Tiếng đồn vẫn còn vang tới bây giờ về "Hội nghị cực vui của các cán bộ đầu ngành". Chẳng là để thuê được hội trường, thần dân STCo Trịnh Thu Hồng đã phải khai là tổ chức "Hội nghị Khoa học của các cán bộ đầu ngành".

STCo trên sân khấu Nhà hát lớn - Xuân 1993

Lần đầu tiên thử sức mình trên sân khấu thượng lưu cùng các ngôi sao: Thanh Lam, Duy Thanh Lập, STCo đã thu được thắng lợi vang dội. Sân khấu Nhà hát lớn Hà Nội chật không còn một chỗ đứng, khán giả châu chực hơn 30 phút để được chứng kiến những phút xuất thần của Văn giáo sư, vũ điệu bốc lửa của "Người đẹp chân lông" Ngô Huy Thọ và giọng xuống xề tuyệt chiêu của NSND Khắc Thành.

STCo với nghệ thuật dân gian - Xuân 1994

Vở Chèo Xã trưởng Mẹ Đốp do Thanh Huyền và Điệp Tùng trình diễn tại nhà hát chèo Trung ương Xuân 1994 là kết quả của một sự đầu tư đúng đắn và có định hướng của STCo vào nghệ thuật dân gian từ cuối năm 1993. Bắt đầu bằng chuyến đi thực địa chèo của các "hạt giống", tiếp nối bằng lớp học chèo do nghệ sĩ ưu tú Thanh Ngoan hướng dẫn. Tiếc rằng nghệ sĩ nghỉ đẻ giữa chừng, bằng không STCo đã có cả một thế hệ những nghệ sĩ không kém gì Xuân Hinh.

4. Thoái trào, biến chất - giữa và cuối 1994

Giữa và cuối năm 1994, cùng với tình hình chung, STCo đi vào bế tắc với những biểu hiện.

Không nhậi nhệi tôi bởi thì không vui.

Cảm giác "vừa phải" phân biệt giữa người hiền và thiên tài ít khi được tuân thủ

Chê bai, chối bỏ quá khứ.

5. Đi tìm tài năng trẻ, FPT Small.

Trong khi STCo trì trệ không tìm ra hướng đi, ngày 13/6/1994, FPT Small tổ chức tinh thần của con em FPT ra đời, chấm dứt sự đầu độc trẻ em của STCo và thổi đến một luồng gió mới. Liên tiếp sau đó là hai buổi biểu diễn được hoan nghênh nhiệt liệt tại Sầm sơn và Khách sạn La thành 13/9/1994. Hè 1995 tại Non nước, chính FPT Small chứ không phải là STCo làm nên cái đỉnh của cuộc gặp gỡ lịch sử Miền Bắc - Miền Nam.

Để bạn đọc có thể hiểu hơn về những sáng tạo của FPT Small chúng tôi xin giới thiệu ca khúc chính thức của FPT Small

Small ca

(Nhạc "Cánh én tuổi thơ")

Một đứa bé nhỏ

Chơi chẳng vui gì đâu

Rủ nhau chúng mình

Lập Small oai hùng

STCo coi đây ta đã đủ to

Biết bao nhiêu thơ ca ta hát từm lum

Small ta tung bay ước mơ tuyệt vời

Để ngày mai sánh vai cùng Công ty lớn

Small ta tiến mãi, tiến mãi chẳng lui

Cả Công ty luôn luôn sát cánh cùng nhau

Ta ước mơ sao cuộc đời mãi mãi sống vui

Để small hát để small ca.

FPT Small đặc biệt nổi tiếng với những tiểu phẩm dí dỏm và sắc sảo như: "bắt đom đóm", "FPT đo lường",... (Tìm đọc trong tuyển tập STCo-II)

Cám ơn các cháu đã mang lại hy vọng cho sức sống STCo!

6. STCo-96, cuộc trình diễn vĩ đại*

Tối 13/9/1996, kỷ niệm tám năm ngày thành lập FPT, tại Rạp Khăn Quàng Đỏ, Cung văn hoá thiếu nhi đã diễn ra một cuộc Marathon chưa từng thấy của STCo. Từ 7h30 đến 10h45!!! Năm đội thi đấu gồm có MôHaBô (Tầng 1+2+4 37 Láng Hạ), LaHaTaBa (Tầng 3 Láng Hạ), Sài Gòn hoa lệ (FPT-HCM), Xa mẹ (Các cửa hàng), YKu (Khu vực Yếtkiêu và Bảo hành)

Suốt hơn 3 tiếng hầu như không lặp lại các tiết mục cũ. Cả diễn viên, ban giám khảo, lẫn khán giả đều mệt nhoài. Ban giám khảo gồm các anh Lại Văn Sâm, Henry Thăng Nguyễn, NSUT Chí Trung, Chuyên gia Việt kiều Cương, Phu nhân Bộ trưởng Đặng Hữu, Ông Tiến chồng bà Thanh Thanh (FPT HCM) đã thể hiện một tinh thần STCo hiếm có và đã làm việc hết sức nhiệt tình và vô tư.

Họ đã chăm điểm đúng các tiết mục.

Nhưng có lẽ họ chưa đủ thời gian hiểu biết STCo để chăm điểm hết các con người.

STCo96 đã lần đầu tiên huy động được một số đông thanh niên tham gia vào quá trình sáng tạo, có lẽ tổng số người lên sân khấu tối phải tới hơn 120 người. Và không chỉ thuần túy tham gia. Họ sáng tạo! Và là lần đầu tiên! Ban Tổ chức đã phải tuyên bố phá sản vì không có khả năng chi trả 50000 cho mỗi diễn viên như đã hứa.

STCo 96 đã lôi kéo được lên sân khấu những nhân vật huyền thoại như anh Đào Vinh, anh Hùng Râu, chị Thu Hà, chị Hương Huyền. Lịch sử STCo chưa bao giờ được chứng kiến những phút xuất thần đó.

Vở Ballet Carmen của Trung tâm Môi trường và Vận tải đã thực sự gây chấn động trong giới hâm mộ STCo. Hương, Đình Lộc, Sỹ Hùng quả là những hòn ngọc vùi trong cát mà STCo96 đã có công mang ra ánh sáng. Ngay cả Hưng Đình cũng toả sáng bất ngờ với cú giãy chết điêu luyện.

TVShow của FPT-HCM đã phát hiện chất giọng phát thanh viên tuyệt vời của Châu “nhỏ” khai thác tối đa cái dí dỏm của Hoàng Minh Châu. Nếu tôi không nhầm Chị Phương, kế toán trưởng cũng là lần đầu lên sân khấu. Chị vẫn còn duyên lắm.

Tôi khâm phục LaHaTaBa đã quyết định không để Khắc Thành trực tiếp tham dự. Toàn bộ dàn diễn viên là các ngôi sao trẻ măng như Việt Dũng, Hiền, ViBa, Quang côm, Tiêu, Quang Anh, Hưng, Hà, Tâm, Thái Thanh Sơn... Họ đã làm việc và chiến đấu hết mình. Đó là niềm hy vọng của STCo.

Đội Xa mẹ đã tận dụng cơ hội biến màn diễn của mình thành một quả tạ lên phía STCo của bàn cân giữa văn hoá ngoài luồng và trong luồng. Ngoài sự sáng tạo, họ còn thể hiện một tính kỷ luật hiếm thấy ở STCo. Các giọng ca cơ nhỡ của Uyên, Thành Nam, Hải, Tuấn, Tuấn anh mang lại sự tin tưởng vào tương lai.

Ngay cả Trung tâm Đào tạo, điểm nóng của STCo cũng đã đóng góp một tiết mục với giọng ca X. Phương ở Hội diễn năm 1997.

Đó là sự sống và sức mạnh của STCo.

kết luận

Thời gian 1988-1998 - một thập kỷ đã trôi qua

Đối với lịch sử hàng ngàn năm của dân tộc ta và lịch sử hơn nửa thế kỷ lập quốc theo chế độ dân chủ cộng hoà tiến lên chủ nghĩa xã hội thì thời kỳ ấy quá ngắn ngủi, nhưng lại vô cùng quan trọng. Bởi vì nó là thời kỳ 10 năm đất nước đổi mới với những thành tựu lớn lao. Tất cả những gì đất nước đã đạt được trong 10 năm qua là ước mơ hàng ngàn đời của nhân dân ta từ nhiều thế kỷ trước; là môi trường thuận lợi cho những cuộc hành quân tiến bước vào thế kỷ XXI.

Đối với FPT- một Công ty đặc biệt, cũng giống như hàng trăm, hàng ngàn Công ty khác trong cả nước, thì 10 năm đó là quãng thời gian dài, vì đó là cả một cuộc đời sinh thành đi lên và nó là cả một sự nghiệp của một Công ty phát triển đầu tư công nghệ hiện đại, tiên tiến ở Việt Nam.

Trong 10 năm ấy, cùng với bao đổi thay của đất nước, có biết mấy đổi thay đầy ý nghĩa đối với FPT. Từ một nhóm nhỏ cán bộ làm chuyên môn khoa học chỉ có dăm bảy người, đến khi Công ty ra đời cũng chưa hơn một tá, tuổi bình quân ngoài 30, thế mà nay đã phát triển thành một binh đoàn hùng hậu trong khoa học hơn 400 người. Từ một đơn vị chỉ có mấy bộ phận chức năng, khi thành lập không nhà, không trụ sở phải tá túc nơi này, nơi nọ; ngoài trí tuệ, tài sản, tiền bạc là con số không, thế mà nay đã trở thành một Công ty lớn ở Việt Nam về Công nghệ tin học, được nhiều nơi trên thế giới biết đến như một nhà cung cấp công nghệ nổi tiếng. Hệ thống tổ chức phát triển rộng rãi trong cả nước. Doanh số Công ty hàng năm đạt tới hàng chục triệu đô la. Thiết kế 12 chương trình và chuyển giao công nghệ tin học phần mềm tiên tiến của thế giới cho nhiều cơ quan chính trị, kinh tế quốc phòng, an ninh thông tin văn hoá khoa học trong nước và ngoài nước. Kim ngạch xuất khẩu của FPT ngày một tăng: từ 300.000 USD năm 1989 lên 21.828.400 USD năm 1997; đã mở rộng quan hệ với thế giới, đã tổ chức 184 đoàn ra nước ngoài với 292 lượt người tới 23 nước. FPT còn đóng góp cho ngân sách nhà nước 68 tỷ đồng Việt Nam. Với những hoạt động và thành tựu có ý nghĩa lớn lao đó, Công ty FPT đã được các đồng chí lãnh đạo Đảng, Nhà nước,

nhiều cơ quan, đoàn thể và tổ chức kinh tế đánh giá cao. Đồng chí Lê Khả Phiêu, Tổng bí thư Đảng, trong lần về thăm Công ty có nói: “Tôi đã được biết FPT từ trước và tất nhiên biết rằng Công ty đã làm ra những sản phẩm có ích, góp phần vào công cuộc hiện đại hoá đất nước”.

10 năm là một chặng đường lịch sử vẻ vang của FPT. Đó là lịch sử của một tổ chức đi từ không đến có, từ nhỏ đến lớn trong tuần tự và có những phát triển đột biến. Đó là lịch sử hành động của một tập thể con người từ tay không dựng nên một cơ đồ bằng lao động khoa học sáng tạo, tài năng và giàu nhiệt huyết của tuổi trẻ biết làm việc và vui chơi, cùng cống hiến và hưởng thụ theo ý tưởng của trí tuệ tư duy luôn luôn đổi mới của những người đứng đầu tổ chức.

Lịch sử là sự thật. Và nếu lịch sử bao giờ cũng là bài học, thì chính đó là những bài học của FPT.

Lịch sử là gốc rễ, cội nguồn là niềm tin sức mạnh, thì đó là sức mạnh, niềm tin của Công ty FPT.

Phát huy những truyền thống tốt đẹp, những bài học quý giá của Công ty, mọi cán bộ, thành viên của Công ty có thể tự hào và nói rằng:

“FPT đã ra đời, tồn tại và lớn nhanh như thổi giống như chú bé trong truyện Thánh Gióng đã nhanh chóng biến thành một vị thiên thần.

FPT đã lao động, cống hiến trong những năm cuối thế kỷ XX và đang sẵn sàng bước vào thế kỷ XXI như một nhân tố quan trọng, đóng góp vào thành công của sự nghiệp công nghiệp hoá- hiện đại hoá nước nhà”.

Theo đà tiến lên đó, có thể tin rằng, đến lễ hội lần thứ 15, 20, và lần thứ 30..., tên tuổi và sự nghiệp của Công ty FPT sẽ là niềm tự hào chung của dân tộc Việt Nam.

Phần thứ hai

Chuyện FPT

Cuộc sống đòi hỏi phát triển khoa học và công nghệ

Sáng ngày 21/2/1997, đồng chí Lê Khả Phiêu đã đến thăm và làm việc với công ty FPT. Tổng giám đốc FPT Trương Gia Bình đã báo cáo về Thành quả của sự nghiệp đổi mới trong lĩnh vực khoa học và công nghệ của FPT trong những năm vừa qua.

Dưới đây, chúng tôi xin trân trọng giới thiệu Bài phát biểu của đồng chí Lê Khả Phiêu, ủy viên thường trực Bộ chính trị ĐCS Việt Nam, tại buổi gặp gỡ với toàn thể cán bộ, nhân viên FPT ngày 21/2/1997 (ghi lại qua băng).

Tuy hôm nay tôi mới đến thăm FPT, nhưng tôi đã được biết đến FPT từ trước và tất nhiên biết rằng công ty đã làm ra những sản phẩm có ích, góp phần vào công cuộc hiện đại hóa đất nước. Lần này đến đây thăm các bạn sau khi Trung ương Đảng vừa họp Hội nghị II. Nghị quyết của TW II bao gồm hai vấn đề quan trọng là: Giáo dục đào tạo và Khoa học công nghệ. Thực ra hai cái đó gắn rất chặt với nhau.

Đến thăm công ty, tôi thấy đội ngũ trí thức của chúng ta còn rất trẻ - cũng như sự non trẻ của Khoa học công nghệ nước ta. Nói còn trẻ không có nghĩa là trước khi chúng ta giành độc lập dân tộc thì không có khoa học. Trước đây chúng ta cũng đã có những nhà khoa học, nhưng lúc đó bị thực dân cai trị nên khoa học công nghệ còn lạc hậu. Dưới thời Pháp thuộc đáng kể chỉ có Nhà máy Dệt Nam Định, Nhà máy Thiết bị của Vinh... Đứng về mặt công nghệ thì là chưa có gì, hay nói đúng hơn là còn rất kém.

Ngay những năm đầu của cuộc kháng chiến chống Pháp, tuy khoa học chưa phát triển, chúng ta đã có những nhà khoa học bắt đầu những nghiên cứu của mình, có được những sản phẩm để phục vụ cho quân đội, nhân dân ta chiến đấu...

Rõ ràng trình độ ban đầu còn rất thấp, số lượng các nhà khoa học lúc đó cũng có rất ít, nhưng dần dần phát triển lên. Sang thời kỳ chống Mỹ chúng ta được đào tạo ở Liên Xô. Phần lớn các đồng chí làm bộ trưởng, thứ trưởng bây giờ cũng là học ở Liên Xô về, chủ yếu là học khoa học tự nhiên. Tính chung cả về khoa học nhân văn và khoa học tự nhiên thì chúng ta có đội ngũ đông đảo hơn và đội ngũ ấy đã phát huy được tác dụng của mình góp phần rất quan trọng vào cuộc kháng chiến chống Mỹ của chúng ta giành thắng lợi. Mà bởi vì cuộc kháng chiến chống Mỹ không phải chỉ có thuần túy sức mình và sức địch, nó có cả sự đối chọi về trí tuệ. Mình dùng vũ khí, phương tiện yếu hơn đánh lại B52 - cái đó chính là trí tuệ.

Cùng với giáo dục và đào tạo, thì khoa học công nghệ vừa là quốc sách hàng đầu vừa là động lực. Cái động lực ấy ngay trong kháng chiến chống Mỹ đã được thể hiện.

Các Đại hội 3, Đại hội 4 của Đảng đã có nói tới hiện đại hóa, trong đó cả tự động hóa, rồi khoa học hóa. Từ năm 1991 trở đi thì ta thấy rõ ràng công cuộc hiện đại hóa có đi nhanh hơn một chút. Nhưng nếu so với nhu cầu thì chúng ta vẫn chậm. Ghi nhận và nhận thức chưa thật đầy đủ. Tức là nhận thức tới những vấn đề khoa học công nghệ, nhưng rồi thì hoặc là cái biện pháp chưa tốt, hoặc là cách này cách khác chúng ta đẩy nó chưa được mạnh. Và cũng chính vì thế Hội nghị TW II đã bàn ngay vào vấn đề. Lần này thì có thể khẳng định rõ và bằng quyết tâm rất cao. Bởi vì ngày nay là nền văn minh mới, văn minh kinh tế, trong đó khoa học công nghệ phát triển ghê gớm. Ai không nhận thức được nó, không hòa nhập được với nó, thì tất nhiên bị lùi xa người so với người khác. Cũng như người sợ bơi, toàn đứng mãi ở trong bờ không dám xuống biển, đến khi anh ra biển thì người ta trình độ cao hơn đã đi ra xa hơn.

Thế giới phát triển rất là mạnh, bắt buộc mỗi quốc gia phải hành động, phải hội nhập. Ta phải nhập vào thị trường thế giới và phải làm tốt để mình cũng có khả năng cạnh tranh trong những vấn đề khoa học công nghệ. Có thể nói đây là chiến trường mới. Nhưng mà đây là cạnh tranh về khoa học công nghệ, tức là về chất xám. Chất xám của chúng ta chính là phần mềm. Nó có hai cái phần: phần cứng và phần mềm, thì chính phần mềm là quan trọng nhất. Yêu cầu phát triển là rất lớn. Nếu không đầu tư vào nó, không nhận thức được nó thì chúng ta sẽ lạc hậu. Không thể có chỗ nào nền kinh tế phát triển mạnh đến hàng tiên tiến trên thế giới mà khoa học công nghệ không có.

Chúng ta đặt kế hoạch năm 2020 phải đô thị hóa 46% đất nước. Như thế tính ra khoảng độ 2 nghìn thành phố, thị xã, thị trấn lớn nhỏ... và khoảng trên 40 triệu dân sẽ sống trong đô thị. Vậy số người có kiến thức về tin học sống ở thành thị phải cao, tin học phải được sử dụng phổ biến. Sẽ có khoảng 80 khu công nghiệp lớn như khu Bắc Thăng Long, khu tập trung, khu chế xuất... Nó đòi hỏi chúng ta phải có khoa học công nghệ cao, phải có chất xám.

Hiện nay trình độ công nghiệp quốc phòng của ta cũng đã có bước phát triển tương đối, đã sản xuất được vũ khí nhẹ. Nhiều nước đặt mua mà ta còn đang ngại chưa muốn bán. Cũng là khẩu súng trường, B40, B41, tức là tên lửa cầm tay, nhưng được cải tiến. Nhiều cái trước đây nặng 3 kg, nay ta làm nhẹ đi, xuống còn dưới 1 kg, mà có thể dùng đạn nhanh hơn, nhiều hơn. Nếu chúng ta sản xuất bán thì lợi vô cùng, nhu cầu những loại súng nhẹ bây giờ rất lớn. Điều này cũng đòi hỏi cái chất xám, bây giờ chúng ta đang có nó.

Hai cái mạnh nhất của Việt Nam ta là lao động và tài nguyên. Nhưng mà trong lực lượng lao động của ta có hơn 10 vạn lao động đơn giản. Lao động như của các đồng chí là lao động cao cấp - hiện nay có ý nghĩa rất quan trọng. Đội ngũ đó chúng ta có không phải là ít, và đang phát triển mạnh. Con người Việt Nam rất thông minh. Trên thế giới người ta cũng công nhận là người Việt Nam đi học ở nước ngoài thường vẫn là xếp thứ nhất. Có những người họ nghiên cứu, họ xem xét và vẫn công nhận như vậy.

Có ai ngờ một đồng chí xuất thân ở nông thôn như đồng chí Hùng, (trước đây tôi tưởng là người thành phố), lên Hà nội, học Đại học Bách khoa, rồi tốt nghiệp, vào đây - môi trường này - làm việc, đến nay mới 24 tuổi đã có những công trình như vậy. Công trình đó nó không chỉ đánh dấu một con người Việt Nam thông minh, có hoài bão, có lý tưởng mà nó khẳng định rằng cả một thế hệ Việt Nam chúng ta, con người Việt Nam chúng ta đủ sức để đi vào nền văn minh mới.

Khoa học là khó lắm chứ không phải dễ, nhưng mà sức của chúng ta, lực của chúng ta, truyền thống của chúng ta cho phép chúng ta đi lên. Con người thực tế của chúng ta đến bây giờ, so với năm 90 chứ đừng so với năm 75 làm gì, thì đã thấy là khác hẳn. Thấy thế để chúng ta tự hào. Để thấy là phần mềm bây giờ là nhu cầu của thế giới, của các nước. Cuộc sống đòi hỏi khoa học và khoa học đáp ứng cho cuộc sống. Nó tạo ra một chất lượng mới cho cuộc sống. Đó là ý nghĩa, vai trò khoa học của đội ngũ khoa học. Chúng ta đặc biệt cần phải đáp ứng, bồi dưỡng nó. Những kiến nghị của các đồng chí tôi thấy là Nghị quyết 3 bây giờ cụ thể hóa. Cái này mà nói mãi trong cái nghị quyết rồi thì cuối cùng đi đâu cũng thành hô khẩu hiệu. Bộ KHHCNMT phải lập kế hoạch công nghệ. Rồi ở công ty FPT này, cái mà ông Bình đề ra là rất thích hợp. Cần sắp xếp lại để tìm cái mạnh hơn, chất lượng cao hơn, hiệu quả tăng lên, đáp ứng được tất cả các nhu cầu. Chúng ta muốn hòa nhập bình đẳng trên thế giới. Nhưng nếu ta không có cái sản phẩm khoa học công nghệ nào của mình thì không bình đẳng đâu.

Sự nghiệp đổi mới của đất nước không thể thành công nếu như không có sự năng động và nhiệt tình lao động sáng tạo của tuổi trẻ, nếu không có những trí thức trẻ, tài năng và giàu nhiệt huyết như các bạn. Tôi tin tưởng trong thời gian tới, công ty FPT sẽ là một trong những công ty tin học hàng đầu trong nước và là công ty có tên tuổi trong khu vực, trên thế giới. Chúc các bạn thành công.

Tuổi trẻ với những ước mơ

GS. Nguyễn Văn Đạo

Giám đốc Đại học Quốc gia Hà Nội

Là người được chứng kiến sự thai nghén của những ý tưởng xây dựng một công ty mạnh hàng đầu của Việt Nam về tin học ứng dụng, gắn khoa học với thực tiễn, vươn lên ngang tầm với các công ty của nước

ngoài, là người được chứng kiến những bước thăng trầm của FPT và sự thành đạt của công ty ngày nay, tôi thực sự vui mừng và hạnh diện về FPT.

Tôi không muốn nói về hiệu quả kinh tế mà FPT đã đạt tới từ hai bàn tay trắng, từ cái thừa “ra đi, ra đi áo quần không có” với quyết tâm cao “ra đi, ra đi sạch bách mới thôi” trong cuộc chiến giành giật quyết liệt trên thương trường: “thằng Tây nó tiến thì mình giật lùi, thằng Tây nó lùi thì mình giật tiến”, bởi vì mọi người đều đã rõ. Điều gây ấn tượng sâu sắc nhất đối với tôi chính là lớp cán bộ trẻ, giỏi, rất năng động luôn luôn ấp ủ trong mình những ước mơ lớn của FPT, những con người được sinh ra và lớn lên trong khói lửa chiến tranh, được rèn luyện trong các nhà trường của chế độ ta. Họ có những suy nghĩ, việc làm đáng nể trọng. Những bài học về họ tôi tin rằng rất bổ ích cho thanh niên ta trong lúc này.

Những năm giữa của thập niên 80 là lúc nền kinh tế nước ta gặp khó khăn nhất. Nước ta đang ở đỉnh điểm của cuộc khủng hoảng kinh tế triền miên sau những năm chiến tranh. Các viện nghiên cứu khoa học, các trường đại học của ta không còn điều kiện hoạt động bình thường. Hàng loạt cán bộ khoa học, thầy, cô giáo đại học tìm đường ra nước ngoài kiếm sống. Những “đội du kích đường sắt” hoạt động ở Đông Âu. Cảnh những người Việt chen chúc đi mua hàng ở thủ đô các nước: nồi hầm, bàn là, quạt máy, xoong chậu... để gửi về gia đình. Cảnh chen lấn ở các sân bay quốc tế bay về Việt Nam. Người người tay bê, tay xách, gặp ai cũng sợ; công an, hải quan, người cân hàng... Người Việt nam không được phép vào sân bay đưa, đón người thân...

Trong bối cảnh đó, những người sáng lập ra FPT cảm nhận sâu sắc nỗi niềm tủi nhục của một nước nghèo, người nghèo. Nghèo là hèn. Hàng triệu đồng bào mình đã chiến đấu, hy sinh vì nền độc lập của dân tộc mình, mà cũng vì cả loài người bị áp bức. Vậy mà đến nay chúng ta vẫn nghèo, vẫn không ngừng cao đầu được sao? Vị thơm ngon của một cái chân cua muối trong chiếc vại đầy dòi do chị con bà chủ nhà tốt bụng cho anh Trương Gia Bình trong những ngày sơ tán thời chiến tranh, đồng thời cũng là vị cay đắng của cái nghèo.

Nỗi trăn trở, dằn vặt quanh cái sự nghèo, niềm quyết tâm và ý chí vượt khó được rèn luyện bao lâu nay của thế hệ trẻ FPT mười năm về trước đã dẫn tới sự ra đời tất yếu của FPT. Chiến thắng cái nghèo cũng là bốn phận của toàn dân ta lúc này và đòi hỏi sự gian khổ phấn đấu của mọi người, nhất là thanh niên.

Thời nào cũng vậy, con người ta ai cũng phải mưu sinh, ai cũng phải có trách nhiệm nuôi dưỡng gia đình. Tiền là quan trọng. Nhưng tiền không phải là tất cả và theo qui luật của tạo hóa, ai rồi cũng phải trở về với cát bụi. Song, sự bất tử của các vĩ nhân là ở lý tưởng cao đẹp của họ và sự cống hiến, hy sinh hết mình cho lý tưởng đó. ở những con người bình thường như chúng ta mà có được những ước mơ tốt đẹp và dám vượt muôn vàn khó khăn, nhiều khi tưởng chừng như không vượt nổi, để biến những ước mơ đó thành hiện thực là điều đáng nể trọng. FPT là một trường hợp như vậy. Điều quan trọng mà tôi muốn nhấn mạnh là trước hết phải có ý tưởng cao cả, những ước mơ tốt đẹp, rồi lại phải có ý chí, nghị lực và khả năng biến ý tưởng đó thành hiện thực.

Nhân đây tôi muốn nhắc lại câu chuyện của ông Chủ tịch tập đoàn Daewoo, ngài Kim Woo Chung. Từ một đứa trẻ nghèo, kiếm ăn bằng nghề bán báo, nay ông là Chủ tịch của một tập đoàn công nghiệp hàng đầu của Hàn Quốc. Ông Kim nói: “Lịch sử thuộc về những người biết ước mơ. Quốc gia nào có những người biết ước mơ, dám biến ước mơ thành hiện thực và có những người cùng chia sẻ ước mơ ấy, quốc gia đó mới có thể đi tiên phong trong lịch sử nhân loại... và những ước mơ đó phải là những ước mơ lớn... Các bạn phải mang cả vũ trụ vào trong trái tim và ước mơ của các bạn cũng phải mênh mông như vũ trụ...”

Ông kể: “... Chúng tôi bắt đầu trong một căn phòng nhỏ xíu, xám xịt thuê được trong góc một toà nhà, nhưng tôi có một ước mơ: có một toà nhà lớn nhất Hàn Quốc (ước mơ này đã đạt được). Và bây giờ tôi có một ước mơ khác, đó là chế tạo được một sản phẩm chất lượng tốt nhất thế giới mang tên Daewoo”.

Sau những ước mơ làm giàu cho đất nước, xoá bỏ nỗi tủi nhục của một dân nghèo, làm cho người Việt Nam có thể ngừng cao đầu trước thế giới, chúng ta lại có một ước mơ mới: xây dựng một trường đại học kiểu mới, một khu công nghệ cao tiên tiến, ngang tầm với các trường đại học lớn và khu công nghệ cao của các nước, xứng đáng với tầm vóc của dân tộc ta. Ai cũng biết đến trường Đại học Harvard, thung lũng

Silicon ở Mỹ, Sorbone ở Pháp, Cambrigde, Oxford ở Anh, Lôônôôôô ở Nga, Bắc Đại ở Trung Quốc. Còn trường đại học gì, khu công nghệ gì của Việt Nam?

Những người sáng lập ra FPT đã có những ước mơ lớn và đang từng bước biến ước mơ ấy thành hiện thực. Chúng ta thành tâm chia sẻ niềm vui và hãnh diện về FPT.

Trong hồi ký của mình, anh Trương Gia Bình đã đánh giá cao những đóng góp của chúng tôi cho sự hình thành và phát triển của FPT. Thực ra, chúng tôi chỉ làm nhiệm vụ của một bà đỡ mát tay cho những ý tưởng tốt đẹp và mạnh dạn được thai nghén từ thế hệ trẻ mà thôi. Chính sự nghiệp đổi mới của Đảng Cộng sản Việt Nam khởi đầu từ đại hội VI mới là bộ phận cho các ước mơ cao đẹp của các bạn.

Xin chúc các bạn tiếp tục bền bỉ phấn đấu để đạt được những thành công ngày càng to lớn hơn.

Doanh nghiệp, Gen và môi trường văn hoá Việt Nam

PGS. PTS Trương Gia Bình

Tổng giám đốc FPT

Bài này trình bày sơ lược ý tưởng lý thuyết gen cho doanh nghiệp như yếu tố cốt yếu để tồn tại và phát triển bền vững của doanh nghiệp, cũng như mối quan hệ hài hoà của nó với môi trường văn hoá chung - một sức mạnh tiềm ẩn của các doanh nghiệp Việt Nam.

Trong nền kinh tế thị trường có muôn vàn các cơ hội kinh doanh, do đó, có rất nhiều các doanh nghiệp được hình thành, phát triển, có rất nhiều các doanh nghiệp thành công và không ít các doanh nghiệp thất bại. Liệu có cách nào để dự báo tương lai của các doanh nghiệp? Chúng ta có thể nào phán đoán rằng doanh nghiệp này sẽ phát triển bền vững, còn doanh nghiệp nọ sẽ phá sản trong vòng 5-10 năm?

Nếu bạn là một nhà tạo dựng doanh nghiệp, ngoài việc mưu cầu lợi ích cho cá nhân, gia đình, xã hội, rồi sẽ có lúc bạn đặt câu hỏi về bản sắc doanh nghiệp của mình. Sự khác biệt của doanh nghiệp bạn với doanh nghiệp khác là ở đâu?

Câu hỏi về bản chất và khả năng sinh tồn không chỉ có ý nghĩa đối với doanh nghiệp, nó càng quan trọng hơn cho một cộng đồng, một dân tộc. Tại sao dân tộc Việt Nam đã không như nhiều dân tộc Bách Việt khác gia nhập Trung Hoa mà đã vùng lên không biết bao lần trong lịch sử? Tại sao có những dân tộc ngày càng bành trướng và có những dân tộc đã bị diệt vong?

Để phân nào trả lời các câu hỏi trên chúng ta hãy học hỏi thế giới tự nhiên và sự sống xung quanh ta.

GEN - sáng tạo hoàn mỹ của thiên nhiên

Sự sống là sáng tạo hoàn mỹ nhất của thiên nhiên và là bài học lớn nhất về bản sắc và khả năng sinh tồn hàng **chục triệu năm**. Vậy cách thức nào để có sự sống? Công nghệ sinh học hiện đại đã chỉ cho chúng ta công thức sau:

Sự sống = Các tế bào + gen của chúng.

Năm 1953, J. Weston và F. Crick đã phát hiện ra vòng xoắn ADN - phân tử mang thông tin di truyền chứa đựng các gen điều khiển mọi hoạt động của tế bào. Bộ gen con người - bản thiết kế vĩ đại nhất của tự nhiên bao gồm khoảng 3 tỷ con chữ dựa trên 4 chữ cái.

Như vậy, ở đây chúng ta có thể hiểu gen như một tập lệnh gồm nhiều bộ mã, quy định bản sắc cá thể và phương thức duy trì, phát triển sự sống.

Thiên nhiên đã hé mở cho chúng ta ba sự sáng suốt tuyệt đỉnh của mình là:

1. Gen - bản ngã của một cá thể

Chúng ta có sự phong phú, đa dạng của cuộc sống như hiện nay chính nhờ sự phong phú, đa dạng của các gen. Chúng ta phân biệt được động vật với thực vật, loài vật này với loài vật khác, cá nhân này với cá nhân khác chính là dựa trên sự khác biệt của các gen.

2. Tính đồng nhất của sự sống

Với sự phát triển vũ bão của KHKT và Công nghệ, ngày nay con người đã chế tạo ra các robot vô cùng tinh xảo, hoạt động với độ chuẩn xác, nhanh nhẹn và sức mạnh vượt xa năng lực vật lý của con người. Deep Blue - chiếc máy tính RS/6000 với 256 bộ vi xử lý và có khả năng tính 200 triệu nước trong một giây đã thách thức và chiến thắng con người trong lĩnh vực rất trí tuệ - Cờ Vua. Thế nhưng ngành chế tạo máy của chúng ta ngày nay dựa trên một phương thức khác hẳn với thiên nhiên. Các máy móc của chúng ta đều tinh xảo đến đâu vẫn dựa trên nguyên lý sự ghép nối có tính chất vật lý của các chi tiết riêng biệt. Cho nên các máy móc của chúng ta thiên về vật chất, không có khả năng tự thay thế, không có khả năng tự tái sinh, không có tính đồng nhất của các chi tiết khác nhau và không có tính bản ngã của mỗi chiếc máy. Ngược lại với máy móc, sự sống bao gồm các tế bào, mỗi tế bào cũng như máy móc có chức năng khác nhau (tế bào da, tế bào máu, tế bào xương...), nhưng gen của mỗi tế bào là như nhau. Cấu trúc này tạo nên tính đồng nhất cao độ của một hệ thống vĩ đại, gồm hàng tỷ tỷ các "chi tiết" của sự sống - các tế bào.

3. Tính bảo thủ của sự sống

Cuộc sống luôn luôn thay đổi. Trong vòng vài tuần lễ là chúng ta có một lớp da hoàn toàn mới. Nhưng chúng ta vẫn là chúng ta suốt hàng chục năm. Và hậu duệ của chúng ta cũng là cách thức duy trì của chúng ta. Nói cách khác sự sống có tính bảo thủ của nó, cái bất biến trong đổi thay và đó chính là tính bảo thủ của gen. Phần vật chất của sự sống luôn thay đổi, trong khi phần gen luôn di truyền. Mặt khác, chúng ta có thể dẫn muôn vàn ví dụ trong thiên nhiên về sự đối lập của tính bảo thủ của gen với sự thích nghi tuyệt vời của sự sống trong môi trường khắc nghiệt xung quanh (sự sống trên các sa mạc ở Châu Phi với hạn hán kéo dài hàng năm trời...). Chính cấu trúc bảo thủ của gen đã tạo nên khả năng thích nghi phi thường của sự sống đối với môi trường xung quanh.

Vậy trong lịch sử nhân loại có khái niệm nào giống sự sống, vừa giữ bản sắc, vừa trường tồn phát triển? Đó chính là dân tộc.

Phải chăng dân tộc đã duy trì mình theo cách thức gen của thể giới tự nhiên? Và gen của dân tộc là gì?

Văn hoá - gen của dân tộc

Có rất nhiều định nghĩa về văn hoá, ở đây ta tạm hiểu văn hoá là sự kết tinh của những sáng tạo, những giá trị cao đẹp của đời sống một dân tộc, được hun đúc qua các thế hệ, biến thành truyền thống bền vững, thành động lực phát triển của con người, của dân tộc và xã hội loài người.

ở đây ta nhận thấy văn hoá cũng như gen có chứa đựng ba sự sáng suốt của thiên nhiên:

1. Các dân tộc khác nhau được phân biệt bởi bản sắc văn hoá của mình;
2. Tính đồng nhất của văn hoá dân tộc trong các thành viên của mình;
3. Văn hoá là hồn của dân tộc, được truyền từ thế hệ này sang thế hệ khác.

Như vậy, ta có thể có công thức đồng dạng giữa dân tộc và sự sống như nhau:

Dân tộc = Các thành viên + Văn hoá của họ.

Sự khác biệt lớn nhất nằm ở chỗ gen là sáng tạo của thiên nhiên (cho đến nay), còn văn hoá là sáng tạo của con người trải qua biết bao thế hệ.

Vậy văn hoá có giá trị như thế nào đối với dân tộc?

Nếu xét dân tộc trong thời bình, ngoài các cuộc cạnh tranh với các dân tộc khác thì văn hoá chính là chân giá trị của dân tộc, có quy định căn bản hành vi, quan hệ và là nguồn hạnh phúc của mỗi thành viên dân tộc.

Trong chiến tranh, cha ông ta đã quan niệm rất rõ mục tiêu giữ bản ngã dân tộc mình. Nguyễn Trãi đã khẳng định trong Bình Ngô đại cáo:

Như nước Đại Việt ta thuở trước

Vốn xưng nền văn hiến đã lâu

Núi sông bờ cõi đã chia

Phong tục Bắc Nam cũng khác.

Hay Quang Trung kêu gọi:

Đánh để cho răng đen

Đánh để cho tóc dài.

Và dân tộc Việt Nam đã biết huy động sức mạnh của văn hoá, truyền thống vào các cuộc chiến tranh giải phóng và giữ nước.

Nghệ thuật "lấy yếu đánh mạnh, lấy ít đánh nhiều", vận dụng sức mạnh tổng hợp "chiến tranh nhân dân", lấy "trí nhân thay cường bạo"... đã chứng tỏ khả năng của cha ông ta trong việc sử dụng sức mạnh văn hoá vào việc bảo vệ Tổ quốc.

Vì thế, có thể nói rằng bên cạnh tài nguyên thiên nhiên, của cải vật chất, thì văn hoá đã, đang và sẽ là nguồn lực quan trọng nhất, quyết định vận mệnh, tương lai của dân tộc.

Như vậy, cấu trúc "kiểu gen" đã tạo nên sự khác biệt giữa các dân tộc, cho nguồn sức mạnh để các dân tộc trường tồn hàng ngàn năm và quyết định sự hưng thịnh hay diệt vong của từng dân tộc.

Thế thì có thể nói về gen của doanh nghiệp hay không khi suy xét bản sắc và khả năng phát triển bền vững của nó?

Doanh nghiệp và GEN của nó

Dựa trên các công thức của sự sống và dân tộc, chúng ta đề xuất công thức sau:

Doanh nghiệp = Các nhân viên + "Gen" của họ.

ở đây chúng ta hiểu "gen" như là hệ cấu trúc thông tin nội tại của doanh nghiệp, thoả mãn các đặc tính sau:

1. Là bản ngã của doanh nghiệp.
2. Có tính đồng nhất đối với các thành viên.
3. Có tính bảo thủ, bất biến và khả năng "di truyền".

Vậy có phải doanh nghiệp nào cũng có "gen" của nó?

Đúng vậy, bởi tối thiểu mỗi doanh nghiệp đều có tên riêng của mình và tên riêng đó thoả mãn ba tính chất nêu trên. Nhưng vấn đề ở chỗ là gen của doanh nghiệp có "sức sống" mạnh mẽ hay không và chắc chắn rằng công ty mà hệ cấu trúc thông tin nội tại chỉ gồm duy nhất một cái tên không thể tồn tại và phát triển vững được.

Trên thực tế chúng ta thấy các công ty thành công và phát triển bền vững đều có một số đặc tính chung như các nhân viên đều chia sẻ mục đích, giá trị chung, các công ty đều có niềm tự hào về bản sắc của mình, văn hoá riêng của mình, họ đều có hệ quản trị hữu hiệu...

Cho nên thách thức đối với các bạn, những người sáng lập và tạo dựng các doanh nghiệp, là khả năng sáng tạo bộ gen tốt cho doanh nghiệp của mình. Nó chứa đựng sức sống mãnh liệt và khả năng phát triển bền vững, đầy tính năng động và sẵn sàng thích nghi với mọi đổi thay. Nếu các bạn làm được điều đó thì có nghĩa là bạn sẽ để lại cho đời một sự nghiệp trăm năm.

Là doanh nghiệp Việt Nam, cho nên gen của nó tất nhiên cần có sự hài hoà với môi trường văn hoá Việt Nam và đó cũng là cách khai thác nguồn sức mạnh của dân tộc cho cuộc chiến mới - kinh doanh.

Bản sắc văn hoá Việt Nam

Bản sắc văn hoá Việt Nam được quy định bởi môi trường sống với các đặc điểm sau:

- Khu vực nhiệt đới, nhiều sông nước
- Là điểm giao của nhiều nền văn minh
- Là một trong các trung tâm sớm của loài người.

Xuất phát từ các đặc điểm địa lý và lịch sử trên, văn hoá Việt Nam gắn với các đặc thù của mình:

- Nền văn minh lúa nước
- Tính giao lưu
- Tính bản địa

Nằm ở ngã ba của nền văn minh Trung Quốc, Ấn Độ và phương Tây (sau này), tính giao lưu của văn hoá Việt Nam được thể hiện trong ngôn ngữ, văn tự (Hán Nôm), trong hệ thống chính trị, trong tôn giáo - nghệ thuật...

Tuy nhiên tính đặc trưng cơ bản nhất, quan trọng nhất là tính bản địa của nền văn hoá Việt Nam. Người Việt Nam đã chứng minh khả năng Việt Nam hoá cao độ các nền văn hoá ngoại lai.

- ☐ Tư tưởng "trung quân" của Nho giáo: nếu như người Hán hiểu là trung thành với một ông vua cụ thể (cá nhân) thì người Việt gắn trung quân với ái quốc.
- ☐ Phật giáo vào Việt Nam được bản địa hoá mạnh mẽ như thờ Phật cúng Đức thánh Trần Hưng Đạo, Phật Mẫu (người Việt Nam tôn đưa con gái nàng Man tương truyền sinh vào ngày 8/4 được xem là Phật tổ Việt Nam), tôn vinh các vị Bồ tát, hoà thượng đều làm Phật cả (Phật và Quan âm, Phật Di lặc...).
- ☐ Tính bản địa hoá thể hiện trong khả năng tích hợp Việt Nam như Đạo Cao đài, là sự tổng hợp hết thảy "vạn giáo" từ một gốc (Thượng đế) dưới các thể hiện khác nhau như Khổng tử, Lão tử, Thích ca, Giê su, Mohamet với các thánh Nguyễn Bình Khiêm, Victor Hugo, Tôn Dật Tiên...
- ☐ Trong kiến trúc, tính Việt Nam hoá thể hiện ngay trong khuôn khổ cứng nhắc nhất của Thiên chúa giáo như nhà thờ Phát Diệm - Xây nhà thờ theo cung cách chùa của Phật giáo.
- ☐ Tư tưởng quân sự của Tôn tử Trung quốc là lấy sức mạnh đánh yếu thì tư tưởng quân sự Việt Nam là lấy ít địch nhiều...

Kết luận

Thế giới tự nhiên và lịch sử nhân loại đã có cách thức tuyệt vời để duy trì và phát triển bản sắc cá thể thông qua cấu trúc gen. Việc sáng tạo ra "gen" của các công ty, trong quan hệ hài hoà với bản sắc văn hoá dân tộc, phù hợp với xu thế phát triển chung của thời đại là thách thức to lớn đối với các nhà doanh nghiệp Việt Nam trong sự nghiệp Công nghiệp hoá- Hiện đại hoá đất nước.

“Tôi” và “Chúng ta”

Phiếm luận về “Chất FPT”

Bùi Trí Hùng

Xí nghiệp Giải pháp phần mềm FSS

Kỷ ức là những mảnh vụn, nhưng là những mảnh vụn đẹp đẽ nhất. Chúng ta hầu hết đều là những dân kỹ thuật (kể cả bây giờ đã chuyển sang kinh doanh), những chuyên gia lập trình, vốn quá bận rộn với hàng đống công việc, những điều đáng phải suy nghĩ, và lại chúng ta cũng biết rằng cái đầu của chúng ta cũng có hạn (chắc khoảng 16MB RAM là cùng) nên hơn ai hết chúng ta càng tiết kiệm bộ nhớ của mình (tuy nhiên vẫn còn rất nhiều những người đăng trí do **out of memory** - không đủ bộ nhớ). Hơn nữa, với bản chất tiết kiệm của dân làm tin học, những gì không cần thiết chắc chắn là chúng ta đã delete từ lâu, thành ra tôi dám khẳng định với tất cả các bạn rằng trong chúng ta, những gì mà chúng ta giữ lại chắc hẳn đã được CPU của chúng ta sàng lọc một cách kỹ lưỡng.

Những nhà khảo cổ là những người tài năng, họ có thể bỏ cả cuộc đời sự nghiệp đi tìm kiếm những mảnh vụn của quá khứ, chấp vá nó một cách hết sức cẩn thận và kết quả là cống hiến cho chúng ta những hiểu biết, hoặc đem những công trình sáng tạo của người xưa cho nhân loại thưởng thức. Tôi không phải là nhà khảo cổ, tuy nhiên tôi cũng có tham vọng chấp vá vài câu chuyện về FPT kể từ ngày tôi bắt đầu bước chân vào FPT. Phải nói rằng tôi cũng là người rất tiết kiệm bộ nhớ và rất đăng trí, tuy nhiên có nhiều chuyện tôi vẫn nhớ như in, như vừa mới xảy ra hôm qua.

Ngày đầu đến FPT- hoá ra FPT cũng không đến nổi nổi tiếng lắm.

Chúng tôi là một hội sinh viên K35 Tin học - Đại học Bách khoa Hà Nội (Vũ Xuân Hạ, Bùi Trí Hùng, Bùi Hải Thanh, Lê Văn Hưng, Nguyễn Lâm Thanh, Lã Hồng Nguyên, Bùi Công Nguyên, hầu hết bây giờ vẫn làm việc tại FPT), lần đầu đến FPT tại Nguyễn Bình Khiêm (trụ sở của FIS thời bấy giờ, lúc đó dưới sự phụ trách của anh Đỗ Cao Bảo). Thực ra cùng khoá K35 còn Cù Huy Minh Tuấn, Dương Dũng Triều, Lê Hùng Sơn, nhưng đã là ma cũ được một vài năm rồi. Anh Nguyễn Thành Nam (Giám đốc phần mềm khi đó) và anh Nguyễn Lâm Phương nói chuyện với chúng tôi trong ngày đầu tiên đến FPT như là buổi ra mắt. Điều ngạc nhiên là không ai hỏi chúng tôi về chuyên môn, biết những ngôn ngữ gì, đã làm được những chương trình gì. Anh Nam chỉ hỏi chúng tôi có những tài năng lạ gì? Thăng khoe biết đá bóng, thăng bảo biết đánh bóng bàn... Cuối cùng, anh Nam hỏi có biết gì về FPT không? Hình như không thăng nào biết gì về FPT cả. Điều chúng tôi biết là có thể nó là công ty tin học rất to (vì khắp thành phố đâu cũng thấy logo FPT). Ngoài ra hỏi đó thấy các xe buýt Karosa chạy khắp thành phố đều vẽ loằng ngoằng logo FPT cộng với mấy ngón tay chỉ trỏ như hình symbol trong winword với những dòng chữ nào là Total Solution (mà sau này được biên soạn thành một vở kịch khá công phu do anh em phần mềm biểu diễn tại nhà hát lớn, trong vở kịch anh Khánh Văn đóng vai ông nông dân mua máy tính chẳng hiểu mô tê gì đọc là to tần sớ lu sần gì đó), giải pháp tổng thể, dịch vụ hoàn hảo... Cả hội ngồi im. Tôi nghĩ thầm, có lẽ tôi cũng chỉ biết về FPT qua hình mấy chiếc xe sơn xanh sơn đỏ gì đó. Hình như Bùi Công Nguyên nói là biết FPT có phong trào đá bóng. Cuối cùng anh Lâm Phương làm một câu kết luận: “Mình (ý nói FPT) cứ tưởng là mình đã nổi tiếng lắm, nhưng hoá ra FPT vẫn “đuội”, bọn ở ngoài vẫn chưa biết gì về FPT”.

Có thể bốn năm sau - 1998 (hồi ấy là tháng 11/1994), hỏi các lứa sinh viên tin học bây giờ, chắc 99% trong số đó cũng nói được một câu rằng “FPT là một công ty tin học, chắc là to, có thể là nhất Việt Nam”. Tôi rất vui mừng vì chúng ta đã lớn mạnh nhanh chóng. Ngay cả bộ phận phần mềm mà hồi tôi vào cả sếp đến nhân viên được 13 người, nay đã đông đến mức ra sân bóng phải đứng thành 3 đội và chỉ một nhóm thuê cũng có thể đông hơn toàn bộ quân số phần mềm năm 1995.

Tôi hiểu được một nguyên tắc của FPT “Hãy chứng tỏ bản thân và hãy tự tin”. Triển lãm tranh đầu tiên của tôi tại FPT Ngọc Khánh.

Ngày nay, tôi cũng như tất cả chúng ta đã quá quen với những cuộc biểu diễn từ chuyên nghiệp đến nghiệp dư. Tất cả các thành viên của FPT sẵn sàng lên sân khấu, lên “đài ti vi” mà không một chút ngượng ngùng, sẵn sàng diễn thuyết trong những cuộc họp quan trọng như đấu thầu, thuyết minh giới thiệu sản phẩm, tiếp khách nước ngoài, nước trong một cách hoàn toàn tự tin. Chắc chắn mỗi người trong chúng ta không phải sinh ra đã có đức tính đó (mặc dù đó có thể là khả năng thiên bẩm của một số người). Tuy nhiên ở đây có hơi khác, tôi có cảm giác đó gần như một đặc điểm chung của những nhân viên FPT nói chung và cũng có thể coi đó đặc điểm của thanh niên FPT, vì thanh niên chiếm đa số.

Chúng ta là công ty của Việt Nam, và bản thân chúng ta là những người châu á, đã quen với những suy nghĩ điềm đạm và khiêm tốn. Người châu á nói chung rất khiêm tốn, quen giấu mình, không thể hiện bản thân, và ngay từ nhỏ dường như mỗi chúng ta đã được giáo dục, hoặc ngấm vào người lúc nào không hay những suy nghĩ đó.

Nhưng người Mỹ thì khác, họ luôn muốn chứng tỏ bản thân, và ngay từ khi còn bé, đứa trẻ con nào dường như cũng được tiêm vào đầu óc chỉ một con số 1 (nước Mỹ là nhất, bản thân nó và cái gì nó làm cũng là nhất..., và lớn lên nó cũng luôn nghĩ nó nhất).

Tuy nhiên, cách mà sếp huấn luyện nhân viên, nhân viên mới huấn luyện nhân viên cũ, sinh viên thực tập lâu năm truyền cho những sinh viên mới chập chững bước chân vào FPT, dường như cũng theo một đặc điểm chung của dân Mỹ. Đó là khuyến khích nhân viên của mình thể hiện bản thân và niềm tin rằng chúng ta là số 1 (và quả thật hiện nay chúng ta đang là số 1 - công ty tin học lớn nhất Việt Nam).

Điều này tôi đã học được từ nhỏ và không hiểu sao tôi cũng tin vào điều đó, chỉ cần có niềm tin là chúng ta sẽ làm được, rồi thế nào chúng ta cũng thực hiện được. Tôi rút ra được điều đó sau khi đọc xong truyện “Nữ thần băng giá” của An-đéc-xen. Trong truyện có đoạn một chú mèo dạy cậu bé Rudi bước trên mái nhà, và cuối cùng là đi trên những mỏm núi hết sức cheo leo đầy tuyết phủ, có thể bị rơi xuống vực bất cứ lúc nào. Chú mèo nói “chỉ cần anh nghĩ rằng anh không thể ngã, tức là anh sẽ không bao giờ ngã” và “Hãy tin là anh làm được, rồi thế nào anh cũng thực hiện được”.

Tuy nhiên, nếu các bạn hàng và bạn bè mới quen của chúng ta nếu không hiểu được phong cách này của FPT sẽ phê phán chúng ta là “kiêu” là “tinh tướng. Thú thật, ngày đầu mới bước chân vào FPT, tôi cũng không quen và nhiều khi cũng cảm thấy hơi khó chịu vì có cảm giác chúng ta đang tự đề cao mình. Say này, khi đã ngấm chất FPT, tôi đã hiểu ra, nếu chúng ta không có niềm tin, không khuyến khích nhân viên như vậy, chắc chắn chúng ta sẽ bị nhiều công ty nước ngoài hoặc rất nhiều các công ty khác đánh bại. Chỉ có những niềm tin như vậy mới khiến được tất cả những nhân viên FPT đã dám nhận những trách nhiệm mà đa phần là quá sức của mình.

Mỗi người FPT chắc đã phải có một lần nào đó được khuyến khích thể hiện cái tôi của mình như hát một bài, sáng tác một bài thơ hoặc lên sân khấu và lần đầu tiên thể hiện chắc sẽ để lại một cảm giác khó quên.

Với tôi cũng có lần đầu tiên như vậy. Lần đầu tiên tôi thể hiện mình là “Triển lãm tranh tại Ngọc Khánh - 1995”. Tôi vốn thích vẽ từ nhỏ, đã từng có ý định thành chuyên nghiệp, nhưng điều này lên đến đại học tôi cũng không bao giờ nói với ai, chỉ những cậu bạn rất thân thì đã biết từ lâu và chúng cũng không bao giờ nói ra. Tranh của tôi chỉ mình tôi ngắm và cùng lắm thì trao đổi với vài cậu bạn thân (chắc là tôi bắt chúng phải nghe tôi nói về tranh của mình). Nhưng không hiểu sao, anh Thành Nam biết được và anh đã thuyết phục được tôi cạy cục mang tranh đến nhóm phân mềm của FPT (lúc đó còn ở Ngọc Khánh, ngay tại Rạp chiếu phim Ngọc Khánh bây giờ) để treo. Không ai bình phẩm hay dở, nhưng mọi người đón nhận khá nhiệt tình và rất khuyến khích những hành động tương tự (vì lúc đó chúng tôi chỉ là sinh viên).

Về sau, rất nhiều dịp tôi được chứng kiến anh này hay anh khác, cũng đều là những người đi trước khuyến khích những nhân viên mới hoặc những sinh viên thực tập. Câu đầu tiên bao giờ cũng là “Chú có tài năng lạ gì?”. Nếu cậu đó trả lời là “Em biết hát” thì sẽ nhận được câu tiếp theo là “Chú hát một bài cho anh em nghe nào!”. Đối với các anh, điều quan trọng là cậu ta dám hát, chứ không cần cậu ta hát hay.

Và tôi nhận thấy chúng ta rất không ưa những câu trả lời đại loại như “Em chẳng có tài năng gì” hoặc một câu trả lời tròn trịa kiểu như “Em biết mỗi thứ một tí...”.

Cuối cùng tôi hiểu ra rằng, ở FPT, anh phải có cái “tôi”, trong cái “chúng ta”, để phân biệt được anh với những người khác, như Chèo Khắc Thành, Balê Hưng Đình, Thơ hô khẩu hiệu Nguyễn Minh, “Rượu là rượu, ta là ta” của anh Trương Gia Bình, chuyện cười Lê Quang Tiến, Thiên Nga giấy chết của Thành Nam, chữ bậy Thái Thanh Sơn (SONTT). Và tôi cũng như chúng ta cũng nên hy vọng sẽ có cái gì đó của mình thêm vào danh sách những tên tuổi, những cá tính của những con người FPT. Chúng ta vừa có những cái riêng, vừa có những cái chung của những người FPT.

Cuối cùng, thay cho lời kết luận, tôi cảm thấy tự hào vì chất “chúng ta” của những con người FPT. Cái chất “chúng ta” đó là gì rất khó nói. Chỉ có ở lâu với FPT, chơi lâu với FPT, dần dần chúng ta sẽ hiểu được nó và sẽ ngấm nó lúc nào không hay. Ngoài ra, chúng ta vẫn giữ được rất nhiều cái “tôi”, cái mà chỉ tên mỗi người hẳn như đã có một chuyện cười được đánh số, mà nói đến tên anh ta, tất cả những thần dân FPT sẽ cười ồ lên vì những kỷ niệm, những câu chuyện vui, những “sự tích” của rất nhiều cá nhân với FPT.

Còn một danh sách dài không hết như xướng lễ long trọng viên Đỗ Cao Bảo, Múa chuyên nghiệp Quỳnh Vân, và những gương mặt mới như giáo sư Đức Quỳnh, nhà thơ “Toàn T” Tô Minh Tiến... Và FPT theo tôi là môi trường tốt nhất để bạn thể hiện những tài năng vốn nằm sâu trong mười tầng đất đá của bạn, rất khó để đưa được lên mặt đất. Nhân dịp 10 năm FPT, chúng ta hãy thể hiện nó trong dịp hội diễn tới và hy vọng sẽ có nhiều sự tích mới.

12/8/98

Sự tiến hóa của tổ chức và con người

Trích trong cuốn sách *Mềm mại mà không cứng* hoàn thành cuối năm 1996

Nguyễn Thành Nam

Trợ lý TGD về công nghệ

FPT bắt đầu sự nghiệp với một mong muốn rõ ràng trở thành một công ty kiểu mới. Rõ nét nhất là trong lĩnh vực Tin học. Tập hợp được một lực lượng tin học thuộc loại cứng cựa của năm 1988 là công lao to lớn của anh Trương Gia Bình. Tôi rất may mắn là ngay từ đầu được tiếp xúc với những người giỏi và sẵn sàng chia sẻ kiến thức như anh Võ Mai, anh Đỗ Cao Bảo, Trung Hà, anh Võ Chí Công và anh Bùi Quang Ngọc.

Tổ chức tin học đầu tiên của FPT có tên gọi là Trung tâm Dịch vụ Tin học (Informatic Service Center) viết tắt là ISC. Tên này do anh Võ Chí Công nghĩ ra và lần đầu tiên được đóng biển treo trên một căn phòng tầng 3 của tòa nhà 224 Đội Cấn của Viện Cơ. Còn nhớ một lần trong các máy của Olivetti có cài sẵn phần mềm demo lúc chạy hiện lên chữ ISC chúng tôi đã vô cùng ngạc nhiên không hiểu vì sao bạn biết được tên của mình. Sau này mới biết đó là tên của một công ty phần mềm Mỹ bị Olivetti mua lại. Thời gian ở Đội Cấn, thực sự hầu như chúng tôi chẳng làm dịch vụ Tin học cho ai cả, ngoại trừ việc phục vụ anh Nhuận và thỉnh thoảng cho anh Đạo, anh Điệp Viện Cơ. Đại đa số thời gian là đọc sách và làm tất cả những gì mà có ai đó cần. Thường xuyên nhất là soạn các văn bản cho anh Đào Vinh và chị Thu Hà (phụ trách nhân sự FPT hiện nay). Hồi đó anh em hay dùng một chương trình tiếng Việt tên là Don Joan có nhiều chức năng rất tiện lợi và dùng chế độ graphic của màn hình để hiển thị tiếng Việt. Một chương trình nữa là VietStar chạy nhanh hơn nhiều nhưng kém chức năng nên hay được dùng cho bọn chế bản. Ngoài kiểu gõ telex, chương trình này còn có một cách bỏ dấu rất dễ nhớ, dùng ngay các phím tương tự trên bàn phím, tỷ như o. tương đương với ơ, o.= ơ, o' = ớ, o~ = ỡ, o? = ơ, o` = ờ, o^ = ô, . Nói thêm một ít về chị Thu Hà. Thực ra thì chị không có mặt tại FPT từ ngày đầu tiên mà chỉ ngay sau đó. Lập công ty xong, anh Bình có một suất đi Đức học một năm. Trước khi đi, để vớt vát, anh tổ chức một cuộc thi chọn thư ký. Rất phức tạp, công ty sử dụng điệt viên đi thông báo dụ dỗ những thiếu nữ xinh đẹp đang ôm mộng kiếm việc và kiếm chồng. Kết quả có mấy chục em kéo đến. Sau một buổi làm việc trong buồng kín, 5 em được chọn làm việc thử một tuần. Cuối cùng còn lại mỗi Thu Hà. Có thể coi chị là người thắng cuộc trong cuộc thi hoa hậu đầu tiên ở Việt Nam. Anh Võ Mai (chồng Thu Hà sau này) quả là may mắn. Thực ra còn một em nữa tên là Thám Hoa. Em này nghe đầu nhà Hàng Ngang, Hàng Đào nên luôn miệng bĩu môi chê các anh Phó tiến sĩ mà cũng đòi đi buôn. Vì thế chẳng ai dám đuổi. Mãi sau, lấy hết can đảm anh Lê Vũ Kỳ (lúc đó là Phó giám đốc công ty) hạ bút ký xoẹt và ngay lập tức lên máy bay chuồn sang Nga mặc cho anh Đào Vinh xoay xở. Anh Lê Quang Tiến cũng hay ký tên là Phó Giám Đốc nhưng anh thường biện hộ "Phó Giám Đốc" là bí danh họ Phó tên Đốc chứ không phải là chức vụ, mỗi khi bị lộ tẩy.

Quay về ISC, không phải lúc nào chúng tôi cũng được làm việc nhàn hạ. Hai việc mà tôi nhớ nhất đó là mỗi khi máy đi/về phải khênh lên khênh xuống tầng 3 và những chuyến xuống Hải Phòng áp tải sắt thép do đổi được bằng máy tính mang về. Do không được phân công chức năng rõ ràng nên anh Bùi Quang Ngọc rất ít khi lảng vảng đến. Trung Hà thì suốt ngày tham gia vào các phi vụ buôn bán đồ đạc. Anh Bảo thì lúc đó đang tham gia đề tài nhận dạng cùng với Viện Tin học. Anh Võ Mai thì hì hụi viết một chương trình truyền tin trên UNIX, tôi chẳng hiểu gì cả, thỉnh thoảng lại được anh cho xem menu, rất lầy lăm khâm phục. Hồi đó còn có hai anh sinh viên đến thực tập là Long và Cường. Thường xuyên bị anh Võ Chí Công bắt quét nhà. Anh còn giao cho chúng việc debug một chương trình truyền tin, hình như là Procom thì phải. Được một hồi chúng sợ quá chạy mất. Sau đều thành cứng cựa của 3C. Cường bây giờ chuyên về Ngân hàng Đầu tư Phát triển Việt Nam. Chúng tôi vẫn gặp luôn.

Đầu năm 1990, cùng với FPT, ISC chuyển về trường phổ thông cơ sở Giảng Võ. Được ra chỗ rộng, anh Công mừng ra mặt. Anh tự tay theo dõi việc lắp từng ổ điện. Chúng tôi được bổ sung Trần Ngọc Trí, Phan Thị Quyên. Phan Minh Tâm cũng đang làm thực tập. Gần cuối năm có thêm Phan Quốc Khánh. Khi mới vào anh Khánh trông cực giống thổ phi, đại úy quân đội nhân dân Việt Nam nhưng tóc dài đến vai, râu quai nón xồm xoàm. Giá như lúc đó đã có Balance thì chắc không ai dám từ chối không mua.

Lúc đó ISC đã bắt đầu có ban bộ: Hệ thống, Nhận dạng, Unix... Và bắt đầu có những xi-can-dan. Đó là sự kiện liên quan đến anh Trần Xuân Thuận. Anh Thuận lúc đó đang lãnh đạo một nhóm nghiên cứu lập trình truyền tin cho Unix dưới sự hướng dẫn của anh Công. Sang Giảng Võ, có thêm chỗ mới, anh Công còn mời cả nhóm chuyển về. Cùng với anh Thuận là Châu, Cường những sinh viên tài năng của Đại học tổng hợp. Trần Ngọc Trí cũng được phân sang nhóm này. Cũng chia sẻ quan điểm về sự thống trị của UNIX, anh Thuận và cả nhóm đã làm việc miệt mài và tạo ra nhiều ứng dụng thú vị. Tiếc rằng không hiểu sao anh không coi FPT là môi trường xứng đáng để anh đóng góp. Do đó anh đã ký những hợp đồng kinh tế nhưng không cho FPT.

Sau này anh lập ra Liên hiệp Công nghệ Phần mềm CSE thuộc Viện Vật lý và Công ty TDACO, khá thành đạt trong lĩnh vực truyền thông. Tôi cũng chưa bao giờ hỏi tại sao hồi đó anh lại xử sự như vậy với FPT. Không biết có ai đặt câu hỏi đó không? Tôi không tin rằng ngoài chúng ta ra mọi người đều ích kỷ và chỉ biết có tiền.

Tuy nhiên sự kiện bi thảm trong lịch sử phát triển của ISC phải là việc ra đi của anh Công. Vào thời điểm thành lập Công ty tháng 9/1988, không ai có thể nghĩ đến việc anh phải chia tay FPT trong một tư thế như vậy. Sau khi chuyển sang Giảng Võ, bắt đầu có cảm giác không ổn trong việc phát triển Tin học ở FPT. Có lẽ tiên đoán ra điều đó sớm nhất là anh Trương Gia Bình. Anh đã nhận ra rằng việc bán máy tính sang Liên Xô cũ tuy rất có lời nhưng chỉ là tạm thời. Thị trường trong nước mới thực sự là nơi FPT có thể phát triển những tham vọng công nghệ của mình. Nửa cuối năm 90, đội marketing do anh Phan Quốc Việt chỉ huy bắt đầu chạy. Hợp đồng với Hàng Không Việt Nam tương đối thành công đã làm lung lay một cách đáng kể vị trí lãnh đạo về tin học của anh Công. Bùi Quang Ngọc nổi lên như một ngôi sao mới.

Mầm mống đầu tiên của sự chia tay là quyết định tách ISC làm hai, một tiếp tục hướng cũ do anh Công lãnh đạo. Một sẽ mang tên mới là IDAC (Informatic Development Application Center) do anh Ngọc chỉ huy. Tôi còn nhớ như in buổi họp nặng nề hôm đó do anh Công chủ trì có anh Bình tham dự. Từng người một tự quyết định mình ở đâu. Trừ Trung Hà đã chính thức thôi làm tin học, Võ Mai, Bảo quyết định chuyển sang IDAC. Còn mỗi mình tôi, anh Công nhìn tôi hy vọng. Than ôi, tôi không thể chia sẻ với anh sự mất mát đó được. Tôi nghĩ anh bị tổn thương lớn. IDAC tồn tại cũng không lâu. Tháng 5 năm 1992, khi đang ở HCM làm cho Pacific Airlines, tôi được anh Bình gọi điện báo anh Công đã quyết định chia tay FPT. Thực ra lúc đó mọi người đều cảm giác đó là một việc tốt đẹp cho cả hai bên. Ban lãnh đạo FPT, kể cả tôi nữa, lúc đó thực chất đã không hiểu vai trò của anh Công là gì trong cơ cấu mới. Cho đến tận năm 1996. Sự phát triển liên tục của tin học tại FPT những năm 1993-1994-1995, ngoài việc mang lại lợi nhuận còn thường xuyên đặt ra những câu hỏi nhức đầu. Tại sao chúng ta không chơi với ORACLE? Tại sao không dùng HP? Không tham gia Internet? Không thành công trong GIS? Không có phần mềm nhân bản như BKED, ATV? Chẳng ai hiểu tại sao cả, cho đến khi chúng ta nhận ra rằng FPT muốn dẫn đầu không thuận túy trong doanh số mà thực sự trong việc ứng dụng các công nghệ. Trong thách thức đấy, chúng ta thiếu người định hướng. Tôi vẫn nghĩ là anh Bình đã không nhầm khi chọn anh Công làm cố vấn về tin học. Sai lầm ở đây chỉ có thể là vấn đề về tổ chức và quản trị, nỗi đau muôn thuở của những giám đốc nghiệp dư đầy ý tưởng sáng tạo. Và làm thế nào để hòa hợp về công nghệ và thương mại?

Sau khi chia tay FPT, anh Công lãnh đạo một trung tâm cũng có tên là ISC trên Viện Công nghệ (giờ là Bộ KHCN&MT). Mang nặng mặc cảm bị đánh giá là không biết kiếm tiền, anh đã bỏ nhiều công sức cho thương mại và đạt được những thành công đáng kể trong thương trường (với tư cách cá nhân). Tuy nhiên anh phải trả giá đắt cho việc làm những việc không phải là sở trường của mình. Gặp anh, tôi thấy anh tiêu tụy, không còn đầy hào hứng và phong độ khi hô anh em quét rác, dọn nhà, lắp mạng như thời 224 Đội Cận nữa, và cũng không có dáng vẻ oai vệ của các giám đốc kinh doanh. Anh lại rủ tôi: "hay tao với mày lại làm phần mềm đi". Tất nhiên phải làm chứ anh Công.

Sau khi chia tay anh Công, chúng tôi lại lấy tên ISC. IDAC đã vĩnh viễn biến mất không dấu vết vì nó chỉ là hậu quả của một sự ngây thơ trong kinh doanh công nghệ. Đại bản doanh của ISC ở trường Giảng Võ. Cần phải nhắc lại rằng trước đó tất cả Công ty đều ở Giảng Võ. Giai đoạn này thật vui. Ăn tập thể chia ra đĩa. Mỗi bữa ăn là một trận cãi nhau nổ trời. Đặc biệt phải chú ý anh Trương Gia Bình. Vì ăn có xuất mà anh lại ăn rất khỏe, nên thường quãng 11h anh đã chuồn ra xơi một xuất trước. Đợi cho đến 12h15 anh lại chạy ra ngạc nhiên: "Đã có cơm rồi cơ à!" và điềm nhiên xơi tiếp một xuất nữa. Đôi lúc, nhìn quanh không ai để ý, anh trút luôn đĩa thịt của tay bên cạnh vào mình. Tất nhiên những cấp dưỡng như em Hòa, chị Thịnh và mọi người đều biết cả. Nhưng thấy sếp ăn được ai cũng mừng. To mồm nhất trong các cuộc cãi vã là Nguyễn Chính Nghĩa, còn gọi là Nghĩa "Đen". Đỉnh cao là cuộc chiến tranh vùng Vịnh đã chia rẽ FPT sâu sắc thành hai phe: chống Mỹ và chống những ai chống Mỹ.

Năm 1991 là năm chia ly. Đầu tiên là Zodiac tách ra. Sau đó HQ chuyển lên Lý Thường Kiệt. Chỉ còn dân tin học ở Giảng Võ. Có thể nói đó là nơi có nhiều kỷ niệm với anh em tin học. Chắc chắn sâu sắc nhất là Khắc Thành đã từng hai lần bị chó cắn nhưng kiên quyết không chịu đi tiêm. Cuối năm 1993, đội kinh doanh của ISC quyết định chuyển ra mặt phố ở 146 Nguyễn Thái Học. Một tụ điểm cũng khá gây tai tiếng. Bà chủ nhà đã từng tuyên bố: "Trường các anh tin học là trí thức, ai ngờ Giám đốc thì chửi bậy (chỉ anh Ngọc), nhân viên nam thì đánh bài uống rượu (chỉ bọn Trần Quốc Hoài, Hoàng Nam Tiến tức Tiến "Béo", Phan Minh Tâm, Phạm Hồng Hải tức Hải "Kều"), nhân viên nữ thì ăn mặc hở hang (chỉ Mỹ Hương), lại còn ôm nhau (chỉ Thái Thanh Sơn tức SơnTT và bồ)". Thật là một nhận xét sắc sảo. ở đó chưa được một năm thì anh Ngọc chuyển lên Nguyễn Bình Khiêm, rộng rãi và độc lập hơn.

Sau khi anh Ngọc đi, ở Giảng Võ chỉ còn bọn phần mềm và kho. Và tháng 7/1994 chúng ta có buổi liên hoan toàn bộ phần mềm sơ kết 6 tháng đầu tiên tại nhà hàng Ngọc Khánh, ăn toàn món ăn Tàu chưa bày ra đã hết. Tháng 8/1994, đến lượt phần mềm cũng phải rời khỏi Giảng Võ. Nhờ có việc liên hệ mượn máy chiếu để tài trợ cho cuộc thi hoa hậu, Phan Quốc Khánh có mối quen tại xưởng phim tư liệu Ngọc Khánh. Tháng 8/1994 nhóm phần mềm tiền thân của FSS chuyển sang 115 Ngọc Khánh, nằm ngay cạnh rạp chiếu phim. Cũng tại rạp chiếu phim này, ngày 31/12/1994 đã chính thức ra đời FSS (còn có tên nữa là ABC: Accounting Banking and Communication). Thực ra ban đầu anh Bình muốn thành lập một bộ phận kiểu như đặc nhiệm có khả năng bao hết mọi vấn đề từ hardware cho đến maintenance, nhưng chỉ nhằm một, hai khách hàng chiến lược. Tuy nhiên tôi và Khánh đã quá gắn bó với phần mềm để có thể nghĩ đến một cái gì khác và anh Bình cũng nhượng bộ. Sau khi đã có quyết định thành lập bộ phận phần mềm, chúng tôi nghĩ mãi vẫn chưa được tên nào ưng ý. Cuối cùng sau chuyến đi công tác lên Lâm Thao của Khánh, chúng tôi thống nhất gọi là Xí nghiệp các giải pháp phần mềm. Đặt tên là Xí nghiệp, chúng tôi mong muốn nhấn mạnh tính sản xuất chứ không đơn thuần là Value Added Services. Khắc Thành sau nghĩ thêm tên tiếng Anh là ABC. Tuy nhiên không được anh Bình chấp nhận.

Một nhân vật mà tôi rất muốn nhắc đến nữa là Trần Ngọc Trí. Trí là ngôi sao của K30 Đại học bách khoa Hà nội. Khi còn là sinh viên anh đã tham gia đề án Typo4, được phân công viết phần tự động nhận/chuyển bài đến nhà in và đã được anh Long đánh giá cao. Tốt nghiệp xong anh về FPT và làm náo động dư luận bằng việc mời anh em đi ăn cưới ngay trong tháng đầu tiên của cuộc đời công chức. Tôi nhớ đến trường hợp của bản thân, công ty thành lập ngày 13/9, tôi cưới vợ ngày 25/9. Sau này trong lúc thân tình anh Bảo mới hé mở: "Hồi đó lão Công chửi mày, chưa làm được gì đã cưới vợ!". Trí thì may mắn hơn vì lúc đó anh đã làm được nhiều thứ. Anh lập tức được triệu vào đội lập trình cho ngân hàng công thương rồi Phòng vé HKViệt Nam. Với năng khiếu thẩm mỹ và sáng tạo, có thể nói anh đã tạo ra các thư viện giao diện cho tất cả các chương trình mà chúng tôi viết hồi đó. Anh cũng rất mê tiếng Anh và ham đọc sách. Anh là người đã viết lại chương trình bán vé cho HKViệt Nam trên SCO-Fox, chạy qua terminal. Cũng không đến nỗi chậm lắm. Tóm lại là một ngôi sao mới nổi của ISC. Sau khi xảy ra vụ chia ISC-IDAC, Trí tiếp tục làm với anh Công trên UNIX. Khi anh Công chia tay FPT, anh cũng đã lường lự rất lâu trước khi quyết định đi cùng với anh Công. Có lẽ anh vẫn nặng nghĩa với người đã từng hướng dẫn mình và có lẽ anh vẫn còn vương vấn con đường học vấn. Tôi còn nhớ là khi anh Bình thông báo cho tôi chuyện anh Công, điều làm anh tiếc nhất là sự ra đi của Trí. Khi tôi ở HCM ra, Phan Minh Tâm có nói chuyện rằng Trí vẫn muốn ở lại FPT. Tôi và Tâm có gặp Trí, nhưng anh buồn rầu thông báo rằng mọi chuyện đã muộn rồi. Nhưng không hẳn là thế. Cuối năm 1992, anh lại quay lại ISC. Tôi cũng không hỏi

vì sao. Có lẽ anh vẫn luyện tiếu đội ngũ anh em đã từng cùng chiến đấu. Và Trí lại xông vào trận chiến với Nhà máy Phân đạm Hà Bắc, hợp đồng phần mềm đầu tiên của FPT với một đơn vị sản xuất. Đề án này phá mọi kỷ lục về thời gian thực hiện, giá tiền/quy mô công việc, số người tham gia. Chính nó đã sản sinh ra chương trình QLVT nổi tiếng của anh Lê Quốc Hữu. Tuy nhiên số anh không yên vị được lâu. Sau khi trụ sở FPT chuyển lên 25 Lý Thường Kiệt được ít lâu, anh Bình cho rằng đã đến lúc phải làm ăn bài bản. Và anh lập ra Phòng Kinh doanh để đảm đương việc đàm phán, lập kế hoạch và nhập hàng. Thích hợp nhất cho việc đó là anh Võ Mai. Mặc dù anh Ngọc không đồng ý lắm, nhưng anh Mai vẫn bị bốc lên ngôi ở HeadQuater (theo cách gọi của Hùng Râu là Het-quát-to). Được chừng 1 năm, vì công việc đòi hỏi, anh Mai được phân sang Singapore quan sát tư bản giãy chết. Sau khi cân nhắc, Trần Ngọc Trí được bổ sung vào phòng kinh doanh do anh Đào Vinh rồi anh Ngọc làm trưởng phòng. Mặc dù được anh Bình hết sức quan tâm và đã có những đóng góp quan trọng trong việc xây dựng nên bộ mặt quảng cáo hấp dẫn của FPT, Trí vẫn có vẻ không phù hợp với công việc. Cuối năm 1994, ISC đã lớn mạnh đến mức cơ cấu tổ chức của nó không phù hợp nữa. Buổi họp lịch sử ngày 20/12/1994 đã chấm dứt sự tồn tại của ISC, đóng lại một trong những chương hào hùng nhất của FPT-Tin học. Từ ngày đó, tin học sẽ không chỉ còn là một phần, dù là đáng kể chẳng nữa, mà trở thành toàn bộ sự nghiệp của FPT. Từ ISC đẻ ra bốn đứa con, đó là FIS, FSS, FCO, FCD. Năm 1996, thêm FSI. Các bộ phận mới thực sự đã tiếp thêm nguồn sinh lực mới cho Công ty, biến năm 1995 thành một trong những năm thành công nhất về kinh doanh. Nhưng cũng đặt ra những câu hỏi nhức đầu nhất về tổ chức, quản lý và tài chính. Vượt qua được những khó khăn ấy, chắc chắn FPT sẽ có thêm động lực để phát triển.

Quay về Trần Ngọc Trí, nhân sự cải tổ ISC, anh làm đơn xin bỏ Phòng Kinh doanh. Anh có hỏi tôi là nên về đâu, FSS hay FIS. Tôi chẳng biết khuyên thế nào. Thực tình tôi luôn muốn có Trí, nhưng tôi biết anh Lê Quốc Hữu cũng đang rất muốn điều đó. Tôi dành phần quyết định cho Trí. Và anh xin về FIS. Rất bất ngờ, chỉ ba tháng sau, anh xin ra khỏi FPT, chuyển sang một công ty nước ngoài. Mặc dù có biết là anh có những vấn đề không hài lòng, đặc biệt là do những lần chuyển đi chuyển lại trong công ty, anh có chịu nhiều thiệt thòi về thu nhập. Và công việc của anh không phải lúc nào cũng đủ độ hấp dẫn và thách thức. Tôi vẫn có cảm giác bất ngờ.

Gần đây mới thấy anh xuất hiện lại cùng FPT trong Trí tuệ Việt Nam với cái tên NET.TRITN. Chắc chắn là không nhiều thần dân TTViệt Nam biết rằng chính Trí là tác giả của logo Trí Tuệ Việt Nam hình bản đồ đất nước với dải lụa bao quanh. Đó là quãng tháng 4/1995. Và logo này đã được sử dụng trong buổi giới thiệu sản phẩm NICS (anh em ruột của TTViệt Nam) lần đầu tiên do FPT tổ chức. Mỗi khi nhìn logo đó tôi lại nhớ đến mấy câu thơ học từ lớp một:

Tổ quốc ta đẹp lắm

Cong cong hình lưỡi liềm

Trên núi cao trùng điệp

Dưới biển sóng mênh mông

Những cánh đồng phì nhiêu

Nằm phơi mình ở giữa

Những con sông xanh hồng

Uốn quanh trăm giải lụa

Không biết anh có cùng chung ý nghĩ khi sáng tác ra nó không?

Có thể nói Trí là người duy nhất đã trải qua tất cả các cơ cấu tin học của FPT. Con đường của anh phần nào đó đã phản ánh những mâu thuẫn đầy rẫy trong sự phát triển của tin học Việt Nam những năm 1990-1995. Tôi tin rằng chỗ đứng hiện nay của anh tại Digital vẫn chưa là chỗ đứng cuối cùng. Chỉ hy vọng là anh vẫn giữ những ấn tượng đẹp đẽ về FPT, nơi anh đã có quá nhiều kỷ niệm vui buồn.

Năm 1991, FPT HCM chính thức đi vào hoạt động. Anh Hoàng Minh Châu, Giám đốc Chi nhánh là dân kỹ thuật. Có lẽ trong tay anh cũng đã có hàng chục chương trình phần mềm để kiếm sống. Vì thế cũng dễ hiểu khi ngay lập tức anh bắt tay vào xây dựng đội ngũ software cho chi nhánh. Khác với anh

Bình, quan niệm của anh Châu là không cần định hướng nhiều lắm, mình chỉ làm ứng dụng, việc gì mà chẳng làm được. Cần nhất là có khách hàng, nếu không làm được thì thuê. Trung thành với bản thân, anh ký ngay hợp đồng làm chương trình cho Pacific Airlines, công ty hàng không cổ phần đầu tiên và duy nhất ở Việt Nam. Tôi được cử vào làm phần bán vé và giữ chỗ. Cả đội ngũ kỹ thuật của FPT HCM hồi đó có mỗi Mai Sung. Phải nói đây là nhân vật hết sức đặc sắc. Mặc dù không hề có một sự đào tạo cơ bản nào về tin học, anh đã nhanh chóng làm chủ tất cả những công cụ tin học cả phần mềm cũng như phần cứng. Một con virus, modem không chạy, card mạng chập chờn, hay Visual Basic lộn xộn, Web server có vấn đề..., tất cả Mai Sung đều có thể giải quyết. Thật là một con người tài ba, xứng đáng là Trí tuệ Việt Nam tay không bắt giặc. Lại nói về phần mềm, hồi đó anh Châu đang kéo Quốc Hùng từ bên Đại học Kinh tế sang. Tôi có hứa sẽ mời Tuấn Hùng đang cộng tác với AppInfo. Trong hợp đồng với Pacific Airlines, anh Châu trực tiếp viết và triển khai phần kế toán. Phó Giám đốc Ngô Vi Đồng cũng phải xắn tay áo đi dây mạng cho phòng vé Lê Thánh Tôn và trụ sở 27 Nguyễn Đình Chiểu. Một thời hào hùng. Anh Châu còn tâm sự: "Trước làm lẻ kiếm được nhiều hơn nhiều, bây giờ vẫn phải thỉnh thoảng về nhà lén lấy vài chỉ đi tiêu. Nhưng sướng hơn". Đây cũng là cảm hứng cho bài hát: "Miền Nam chúng em xiết bao tài nguyên phong phú".

Cho đến khi tôi, Nguyễn Khắc Thành, Nguyễn Lâm Phương vào cùng làm hợp đồng cho EximBank và VietsoftPetro, FPT HCM đã có đội phần mềm chuyên gồm Tuấn Hùng, Quốc Hùng, Bảo Lâm (cùng năm với Phan Minh Tâm, từ ngoài Bắc chuyển vào theo gia đình). Lúc đó còn có em Yên, rất chịu chơi. Ai dè một thời gian sau em bỏ sang GenPacific, nghe đồn là còn copy cả chương trình EximBank. Hiện tại Yên đang làm cho ORACLE tại HCM. Từ đội ngũ ban đầu đó, FPT HCM Software đã thực sự lớn mạnh với những lớp đàn em rất nổi tiếng như Phong, Dũng nhỏ, Khiêm, Minh, Thọ... và nhiều người nữa tôi không biết. Chỉ tiếc rằng có lẽ anh Châu vẫn chưa đủ độ tin tưởng để có thể coi phần mềm như một mũi nhọn về kinh doanh của FPT HCM. Anh hài lòng với việc là một trong số ít ỏi những công ty có khả năng dùng phần mềm để nuôi phần mềm. Nhưng đôi với một số anh em đã đa mang với ngành, mục tiêu quá khiêm tốn như thế chưa đủ để kích thích sự tìm tòi và sáng tạo. Biết anh Châu đã lâu, rất kính phục tài kinh doanh và khả năng nhạy bén trong kỹ thuật của anh, tôi vẫn cảm thấy còn quá nhiều điều chưa hiểu hết anh.

Việc phát triển phần mềm ở Tp HCM, nơi chiếm 75% thị trường tin học của cả nước, thực sự là một sự băn khoăn lớn đối với tôi. Tại sao lại không thể có sự kết hợp chặt chẽ giữa hai bộ phận, thực chất là cùng một công ty? Được rèn luyện bằng Typo4, ngay từ đầu tôi đã hoàn toàn tin tưởng rằng chỉ có sự hợp tác thật sự mới có thể làm nên chuyện lớn trong việc phát triển phần mềm. Nhưng không phải ai cũng chia sẻ điều này. Các nhà lãnh đạo thì luôn luôn lo mất uy tín, không có danh. Anh em kỹ thuật thì tự ái. Cái gì mình chẳng làm được, việc gì phải hợp tác với người khác. Anh Long Việt kiều đã có lần nói với tôi: "Nếu các anh muốn kiếm việc gì mà chưa có ai làm cả, chắc phải quay ngược lại thời gian". Từ năm 1991, chúng tôi đã có ý định tập hợp tất cả những anh em lập trình lại dưới một danh nghĩa nào đấy. Buổi gặp mặt đầu tiên được tổ chức ở nhà anh Đình Thế Lam (hiện là Giám đốc Tin học của Thiên Nam), còn có anh Quân (Viện Tin học) lúc đó đang là người phụ trách đề án Tin học hóa Bộ Tài chính, anh Hùng hiện là phó cho anh Lam, anh Dũng (lúc đó đang ở AIC, bây giờ phụ trách Vitranet). Sau có thêm anh Lộc, Quang Sơn. Mọi người đều nói về sự cần thiết của việc tập hợp lực lượng, tiếc thay chẳng ai có kế hoạch gì cụ thể. Thành viên của nhóm này đều được anh Lộc đưa vào danh sách của VinaSoft Group để đấu thầu cho vụ EC như đã nhắc đến ở trên. Cuộc đời đưa đẩy cuối cùng cũng chẳng còn ai mạo hiểm gắn bó với phần mềm ngoài Lê Minh Quốc, giám đốc VietSoft. Anh em đã từng làm ở AIC, AppInfo, 3C, Idea chắc chắn đều còn nhớ đến anh. Mặc dù chưa lần nào có 0việc hợp tác cụ thể với Quốc, tôi rất thích cách đặt vấn đề rõ ràng và một sự đam mê sâu sắc của anh.

Trong một lần đi thăm một công ty phần mềm nước ngoài, tôi đặc biệt chú ý đến các khẩu hiệu họ dán lên tường cho nhân viên: "Open Mind!". Tạm dịch là "Hãy mở rộng Tư duy". Chỉ có qua các cuộc cọ xát, trao đổi, hợp tác với khách hàng, với đồng nghiệp và người cạnh tranh, người lập trình mới có thể kiểm tra đánh giá mình một cách chính xác nhất. Năm 1991, khi AppInfo đang tiếp tục triển khai hợp đồng cho khu vực sân bay Tân Sơn Nhất, tôi đã nhận lời mời của anh Nguyễn Long vào đó làm chương trình cho kho hàng, tạm thời giải phóng cho Khúc Trung Kiên nghỉ dưỡng sức sau đợt triển khai phòng vé khá vất vả. Vốn không tài làm chi tiết, tôi chỉ làm cái khung rồi giao lại cho Tuấn Hùng và Nguyễn Hồng Cơ lúc

đó đang làm cộng tác viên cho AppInfo phát triển chương trình. Có lẽ Hùng và Cơ chưa nhận thức được điều đó nên không dám sửa. Tất nhiên chỉ vài tháng sau là chương trình không phù hợp nữa. Kiên “già” lại phải bay vào làm lại từ đầu. Dù sao cũng đã mở đầu một sự hợp tác về phần mềm giữa FPT và một công ty khác. Thành công nhất là giai đoạn có đội phát triển chung giữa FiBI và FPT. Chúng tôi đã cùng nhau làm được nhiều việc, có hiệu quả kinh tế cao, anh em gắn bó chặt chẽ và đoàn kết. Từ đó trở đi chưa có sự kết hợp nào có thể kể ra được nữa.

Chúng ta cùng nhau xây dựng một cái tên chung, tự hào là người FPT. Nhưng đó cũng là một trở ngại lớn cho việc hợp tác. Người FPT thường không quen được với ý nghĩ là mình có thể đóng góp cho một sự thành đạt nào đó mà không phải là FPT. Trong một ngành công nghiệp đòi hỏi kiến thức như lập trình, không có công ty to và công ty nhỏ, chỉ có sự đam mê và sáng tạo mới là thước đo để đánh giá, để hợp tác.

Phiếm luận về nỗi buồn

Bài viết cho báo Chúng ta nhân Lễ kỷ niệm 9 năm ngày thành lập công ty 13/9/1997

Đỗ Cao Bảo

Giám đốc FIS

Sẽ có người thắc mắc rằng tại sao tôi lại viết bài phiếm luận về nỗi buồn cho số báo nhân dịp ngày lễ 13-9 của chúng ta. Nhưng xin các bạn hãy đọc kỹ đã.

Con người ta sinh ra đều muốn được sống hạnh phúc, luôn có niềm vui, và không ai muốn vương phải bất kì nỗi buồn nào. Nhưng đã là cuộc sống thì có cả hạnh phúc và bất hạnh, có cả thành công và thất bại, có cả thuận lợi và khó khăn, có cả may mắn và rủi ro, và tất nhiên có cả niềm vui và nỗi buồn.

Khi nào thì người ta buồn?

Khi gặp bất hạnh, rủi ro, khi thất bại trong công việc người ta buồn, nhưng đây chỉ là nỗi buồn đơn giản nhất và dễ hiểu nhất. Nỗi buồn ấy quá tầm thường, không đáng để chúng ta bàn luận.

Euro-96 kết thúc, trái ngược với không khí náo nức, nhộn nhịp của những ngày đầu giải, toàn bộ chúng ta im lặng, ban tổ chức cá cược và nhà cái, không tổng kết, không công bố kết quả, người tham gia chơi không thêm hỏi và không quan tâm đến kết quả... đây là nỗi buồn của cả một tập thể? Chúng ta buồn vì cái gì? Chúng ta không gặp bất hạnh, rủi ro, chúng ta không thất bại vì Euro-96, thậm trí có những người đã trúng độ khi dự đoán đội Đức vô địch, vậy thì chúng ta buồn vì cái gì? Bóng đá có còn là bóng đá nữa không? Euro có còn là Euro nữa không?

"FPT Open 96" náo nhiệt từ trước khi khai mạc cho đến hết vòng đấu loại. Chúng ta đã sắm quần áo cho cầu thủ, sắm trống cho cổ động viên, chúng ta đã đấu bóng trên E-Mail, chúng ta đã chơi hết mình và cũng cổ động hết mình. Vậy thì tại sao sau hai trận đấu bán kết ngày chủ nhật 30/6 chúng ta hoàn toàn im lặng, không bình luận, ngay cả sau khi đã có lời kích động của Đỗ Cao Bảo. Phải chăng "FPT Open 96" không còn là "FPT Open" nữa mà nó đã trở thành "Phủi Open"?

Thư giãn và Without-you bị tạm ngưng! *Thư giãn* là gì? *Without you* là gì? Mà Thái Thanh Sơn, Nguyễn Minh và bao con chim ưu tú khác đón đầu, khắc khoải? Họ liên tục kiến nghị mở ngay các box trên cho họ? Phải chăng đây là nhu cầu, là niềm ham thích, là cảm hứng, là niềm vui của họ bị kìm nén.

Nỗi buồn như thế nào?

Chúng ta đã từng biết, từng nghe nói hoa hậu này lấy một doanh nghiệp án Độ, người đẹp kia lấy chồng Đài Loan, người mẫu nọ lấy một chàng mắt xanh, mũi lõ, và hàng trăm, hàng nghìn, thậm chí hàng vạn cô gái trẻ trung xinh đẹp khác đang mơ ước lấy chồng nước ngoài (chỉ ít thì cũng là chồng Việt Kiều). Trước hết tôi thành thật xin lỗi các hoa hậu, người đẹp, người mẫu và các cô gái đã lấy chồng hoặc đang yêu người nước ngoài, bạn không có lỗi và không có gì đáng trách. Điều đáng nói ở đây là xu thế của cả một thế hệ người đẹp Việt Nam dâng hiến vẻ đẹp của nàng Kiều, trí tuệ của Hồ Xuân Hương, khí phách của Bà Trưng, Bà Triệu cho người ngoại quốc. Phải chăng các chàng trai Việt Nam xấu xí, kém tài và nghèo khó? Tôi không tin như vậy, các chàng trai Việt Nam đã giành giải nhất, giải nhì trong các kỳ thi toán, tin học quốc tế, các chàng trai Việt Nam đã có nhiều người trở thành triệu phú (đô la) chỉ sau có 4-5 năm mở cửa. Nỗi buồn cứ như thế nhói tim người viết bài này khi chính những người Việt Nam lại cho rằng các chàng trai Việt Nam kém giá trị hơn các chàng trai ngoại quốc.

Chúng ta đã từng mất ăn mất ngủ vì lo giữ cán bộ, chuyên gia giỏi khỏi bị các hãng nước ngoài lôi kéo mất. Vậy tại sao các chàng trai, cô gái Việt Nam lại thích làm việc cho các hãng nước ngoài, thậm trí họ còn tự hào là nhân viên của hãng Mỹ này hãng Nhật kia, nhiều người còn cho rằng đây là thước đo giá trị

của họ. Phải chăng các hãng nước ngoài trả lương cao hơn? Phải chăng các hãng nước ngoài có điều kiện làm việc tốt hơn? Phải chăng các hãng nước ngoài có điều kiện phát triển bản thân hơn? Phải chăng các hãng Việt Nam không có điều kiện phát triển bản thân? Phải chăng các hãng Việt Nam không thể đãi ngộ những người có tài bằng các hãng nước ngoài? Dù vì bất kỳ lý do gì thì hiện tượng trên cũng làm chúng ta nhức nhối. Nếu các chàng trai, cô gái Việt Nam không ước vọng Việt Nam có thể ngang bằng các dân tộc văn minh khác thì đáng buồn thay, đau đớn thay.

Ngày trước chúng ta sống và làm việc hết mình vì FPT, hiếm có người nào làm việc cho FPT dưới 12 tiếng một ngày, chúng ta dồn sức để xây dựng FPT thành một tổ chức hùng mạnh và chúng ta mơ ước FPT sẽ trở thành GoldStar của Việt nam. Nghĩ đến tinh thần FPT thuở trước mà tôi không khỏi ngậm ngùi. Nếu FPT không làm được cái việc đưa FPT trở thành hãng Việt Nam ngang tầm với các hãng nổi tiếng của các nước Mỹ, Nhật, Hàn quốc, thì công ty nào ở Việt Nam sẽ làm được việc ấy?

Tôi ước vọng đến một ngày nào đó, mỗi người nhân viên FPT có thể tự hào (không chỉ với các bạn Việt Nam, mà với cả các bạn Mỹ, bạn Nhật) rằng mình là nhân viên FPT và Việt Nam, và chúng ta có hàng chục hàng trăm công ty như vậy. Khi ấy, các hoa hậu, người mẫu, người đẹp Việt Nam chắc chắn cũng mơ ước và hãnh diện khi chồng mình, người yêu mình là nhân viên FPT.

Nỗi buồn có cần thiết không?

Nhiều người nghĩ rằng cuộc sống chỉ cần niềm vui, không cần nỗi buồn và nỗi buồn không cần thiết cho cuộc sống của con người. Thật ra không phải thế, cuộc sống chỉ là cuộc sống, khi nó phong phú và đa dạng, nếu cuộc sống chỉ có niềm vui thì cuộc sống sẽ trở nên đơn điệu, nhàm chán, và chính đơn điệu và nhàm chán lại sinh ra nỗi buồn. Như vậy câu hỏi nỗi buồn có cần thiết không là vô nghĩa vì nỗi buồn chính là yếu tố cấu thành cuộc sống.

Hơn nữa *chính nỗi buồn lại đem lại niềm vui!* Điều này mới nghe qua tưởng mâu thuẫn và phi lý, nhưng thực ra nó không mâu thuẫn và phi lý chút nào. Các đại văn hào thường ra đời các tác phẩm bất hủ khi họ gặp bất hạnh và buồn chán, và chính tác phẩm bất hủ của họ lại mang lại niềm vui cho hàng triệu triệu người khác khi thưởng thức tác phẩm của họ. Chúng ta còn nhớ, ngay hôm *Thư giãn* và *Without-you* bị ngưng hoạt động, Thái Thanh Sơn và Nguyễn Minh đã cho ra đời 2 tuyệt tác. Nếu không có sự kiện trên, liệu 10 năm nữa Thái Thanh Sơn và Nguyễn Minh có sáng tác được tác phẩm nào như "*Viếng thư giãn* và *without-you*"* không?

Một điều quan trọng nữa là chính khi *gặp bất hạnh* và *buồn đau*, người ta mới làm được nhiều việc lớn và có giá trị hơn nhiều khi người ta đang *hạnh phúc* và *sung sướng*. Các bạn thử nghĩ xem các tác phẩm văn, thơ, nhạc thời tiền chiến và thời chống Mỹ chắc chắn là có nhiều tác phẩm hay và giá trị hơn nhiều lần các tác phẩm sáng tác mấy năm gần đây.

Nỗi buồn, sự khổ đau là không tốt cho chính người gặp nó, nhưng nó lại cần thiết cho chính họ khi muốn chia sẻ, cảm thông cho người khác, bởi vì người đã từng đau khổ, buồn đau là người có nhiều khả năng mang lại niềm vui cho người khác. Đúng vậy, người đã trải qua đau khổ và buồn chán là người có nhiều khả năng hiểu và cảm thông với bất hạnh và nỗi buồn của người khác, vì vậy họ mới có thể chia sẻ và giúp đỡ người khác khi họ bất hạnh và buồn đau.

Phản kết

Tôi hy vọng đến một năm nào đấy không xa nữa, cũng vào dịp 13-9 này, tôi có thể thanh thản ngồi viết tặng "Chúng ta" một bài báo với chủ đề "Phiếm luận về niềm vui". Khi ấy chắc "Chúng ta" đã có hàng nghìn, hàng vạn độc giả. Để có được ngày như thế tôi nghĩ rằng cần có sự cố gắng, đồng sức, đồng lòng của tất cả chúng ta.

*** Khi hai box *Thư giãn* và *Without you* bị ngưng hoạt động, Thái Thanh Sơn và Nguyễn Minh đã cho ra đời 2 bài thơ sau đây:**

Thái Thanh Sơn

... Nửa đêm trời trở gió
Nghe xào xạc đất trời
Tự dưng bừng tỉnh giấc
Bước ra thêm chơi vui.

"Thư giãn" không còn nữa
"Without-you" đâu rồi
Lặng im nghe gió khóc
Thương ta buồn đơn côi...

Nguyễn Minh

Đường về người lữ khách đơn côi
Lặng nghe khi vượn hót bên đồi
Mai đến công ty Mail còn đó
Nhưng mở làm gì hỡi Mail ôi?

Hoàng hôn buồn nhẹ ngày phai phôi
The Sun dứt nắng xuống chân đồi
Đường trần từ đây ôi vô nghĩa
Day After Day lặng lặng trôi....

Tầm gửi trên cành nhẹ nhẹ vin
Gió chiều vô độ thổi kìn kìn
Cuộc đời không Mail ôi trợ trụ
Thôi mai đá bóng giết FITIN...

Vai trò Sờ-ti-cô trong lòng người FPT

Thái Thanh Sơn

Phòng Kế hoạch kinh doanh

Thật đáng tiếc, đôi khi người đời nhắc đến Sờ-ti-cô mà quên không nói gì đến FPT. Nhưng ngược lại hẳn có ai nhắc đến FPT thì cái tên Sờ-ti-cô lúc nào cũng được nhớ đến, lúc thì gào tướng lên âm ỉ với một thái độ đầy kích động, khi thì lằm lét như muốn một phần nào che bớt đi dưới con mắt xoi mói của thiên hạ cái sự thoả mãn đến tột bậc trong cái thú ăn chơi của các bậc vương giả trong đời.

Phải, có lẽ vậy thật. Có cái thú nào siêu thoát hơn, thần tiên hơn bằng cái sự sáng tác, sáng tác đủ mọi thứ: Thơ-văn-nhạc-kịch-tranh-tượng..., thôi thì đủ cả, cứ theo cái đà này thì tác phẩm văn học để đời nhan nhản khắp mọi nơi và tầng lớp nghệ sĩ đông đến nỗi chả còn đất đâu mà sống.

Nói thì nói vậy, chứ từ những ngày xa xưa khi mới khai thiên lập địa ra cái vương quốc FPT người ta đâu có biết mua máy tính, buồn phần mềm tròn méo ra làm sao. Ngày lại ngày trôi đi trong sự tẻ nhạt và nhàm chán, dường như đã là một sự bế tắc. Chừng đấy con người tập trung lại chỉ được một dúm, xem ra chỉ bằng một góc của các chú nhà què đứng ở Giảng Võ bây giờ, thế mà cũng chả có ai thuê. Công ty non trẻ mới thành lập nghe ra có vẻ bế tắc, có khi lại mỗi chú một ngả trốn nhau ra Giảng võ đứng chưa chừng. Sờ-ti-cô đã là cứu cánh cho các bậc tiền bối từ thời xa xưa ấy, tiếng hát, tiếng cười đã làm cho họ quên đi cái đói, cái rét, cái phọt phẹt mà hướng về một tương lai mà chỉ có đến tận ngày nay chúng ta mới thấy nó tươi sáng, rực rỡ.

Thế mà đã mười năm trôi qua, mười năm phát triển bền bỉ và thành công vượt bậc. Danh tiếng FPT làm cho cái lũ choai choai mới lớn cứ kéo vào tìm việc nường nượp như đi trẩy hội. Cái công ty bé tí ngày xưa mà hôm nay tuyển lễ tân cũng đầy sức sáng tạo khi buộc 120 cô gái xinh như mộng mặc đủ ba loại trang phục, nói ít nhất hai thứ tiếng không ngọng. Đấy đâu phải FPT, đấy là Sờ-ti-cô. Ngày lại ngày, tháng hết tháng cũng chả hiểu tự lúc nào phong cách Sờ-ti-cô đã thấm sâu vào máu của mỗi một thần dân FPT.

Giờ đây, người đời nhắc đến ba chữ Sờ-ti-cô như là một phong cách, một lối sống đẹp của lớp thanh niên đầy hoài bão và ước mơ trong lúc chờ tài năng và thời vận sẽ dần tìm đến theo thời gian. Ngày nay có lẽ trong một phút giây bông bột vì tiền làm loá mắt mà sếp của bạn sẽ đánh giá cao hơn việc bạn kiếm được một hợp đồng béo bở về cho bộ phận, cho công ty hơn là bạn có khả năng sáng tác một làn điệu, một bài ca mới. Sờ-ti-cô đang dần chết đi trong lòng tiền bạc và hiệu quả kinh doanh? Bạn đừng lo, hãy hoàn toàn bình tĩnh, hết sức bình tĩnh, sự vui sướng về tiền bạc chỉ là sự sung sướng nhất thời và hữu hạn. Cái thú vui về tiền bạc bất quá cũng chỉ là cái thú vui của kẻ trọc phú tầm thường, nếu sống qua được thì cũng chỉ dăm bữa là chán.

Đáng thương thay, đáng buồn thay. Sức sáng tạo của quần chúng dường như đã hết? Hay là cái nỗi lo rau cháo hàng ngày đang làm cạn kiệt sức lực của hào kiệt Sờ-ti-cô? Hay là no xôi chán chè rồi chả còn gì để viết? Sự hoà hợp giữa con người với con người trong FPT theo kiểu Sờ-ti-cô đang dần bị các lực lượng đảng phái khác làm lung lay như Đoàn Thanh niên, Hội Phụ nữ, Công đoàn..., thôi thì đủ cả mỗi tên hùng cứ một phương, quần hùng mạnh ai nấy chạy. Ngày nay giữa bộn bề công việc, các anh tài Sờ-ti-cô đang bị lu mờ dần dưới cái bóng của chính mình, những Nghệ sĩ Nhân dân Khắc Thành đang tự đánh lừa mình bằng cái nhãn Phó Giám đốc SS phụ trách Giải pháp Công nghệ SmartBank đang được quân PC WORLD lăng xê một cách vô thức, những Nghệ sĩ Ưu tú Hưng Đình dường như quên mình chính là Nghệ sĩ của nhân dân mà lại ham hồ với cái chức danh "Bí thư Chi đoàn" phọt phẹt. Và còn nhiều, còn nhiều nữa các con chim ưu tú của Sờ-ti-cô đang mỗi cánh chấp chới bay.

Sờ-ti-cô chả phải của một ai, nó là của chung chính trong lòng các bạn. Sự vắng lặng trên các diễn đàn, sần nhầy tiệt rượi làm cho nhiều kẻ cơ hội tưởng Sờ-ti-cô đã chết. Chúng nhằm, thật sự nhằm, chả phải đã quá xa đối với trí nhớ của một người bình thường, France 98 đã khép lại với sự nuối tiếc đến đau khổ

của hàng triệu con tim trên khắp thế giới và hàng trăm con trẻ FPT. France 98 và Sờ-ti-cô đã đem lại cho tất cả mọi thần dân những phút giây đam mê thực sự sống hết được với chính mình.

Một bài viết của một con chim Sờ-ti-cô trong một ngày nóng nực, mong được mang đến cho bạn một chút thư giãn như là món quà tinh thần bé nhỏ của một thần dân Sờ-ti-cô hôm nay.

Con đường nào dẫn tới thành công?

Hoàng Minh Châu

Giám đốc FPT HCM

Nếu có một cái gì đó ngày đêm ám ảnh những nhà quản lý FPT thì đó chính là ý tưởng về một thành công to lớn hơn, mà lẽ ra công ty có thể đạt được. Vì vậy, tuy cải tổ là việc của nhiều tháng nhiều năm, nhưng những câu chuyện về cải tổ thì được nói đến hàng ngày. Biết đâu, con đường chúng ta đang đi là con đường tốt nhất và quá trình cải tổ không nhất thiết phải đổi thay mà chỉ là đắp cho con đường đó rộng rãi vững chắc hơn.

Người FPT có một thể giới quan giản dị nhưng rất khoa học "Tạo hóa xoay vần" và một nhân sinh quan rất chủ quan "Cứ máu có lẽ là xong". Xưa nay, người ta chỉ nghĩ đến cải tổ khi công việc trì trệ. FPT là những người mới thành đạt. Họ thành đạt không phải do bất chước người xưa. FPT cải tổ đơn giản chỉ vì, lẽ ra công ty có thể thành công hơn (nếu chúng ta máu hơn).

Nhưng đây là sự việc được nhìn từ góc độ lạc quan theo tinh thần Sờ-ti-cô. Với một số người mà do tính chất công việc phải giao du nhiều thì cải tổ là nghĩ tới ngày mai. "Mong muốn một tương lai tốt hơn cho công ty" hay "lo sợ cho sự sa sút của công ty trong tương lai" chỉ là hai cách diễn đạt một vấn đề.

Chưa có người Việt Nam nào cao đến 2m và cũng chẳng có ai ngạc nhiên là con người từ lúc sinh ra, cứ càng lúc càng cao nhưng đến năm 18 tuổi thì hết lớn. Đó là những giới hạn tự nhiên, dù có khôn khéo đến đâu, con người cũng không thể vượt qua. Vậy "30 triệu doanh số" đã phải là giới hạn của một công ty tin học Việt Nam hay chưa?

Các Thái thượng hoàng một thời hùng mạnh như 3C, Genpacific... lần lượt chứng minh sự hình thành các công ty tin học Việt Nam theo cơ cấu phân chia tế bào: phát triển to hết mức rồi phân chia thành những cái nhỏ hơn, cái sau năng động hơn cái trước, nhưng chưa cái nào vượt qua giới hạn của cha nó. Có vẻ như giới hạn là 8-10 triệu (M). Beam là một điển hình khác. Sau khi đạt đến doanh số 6M, Beam không sinh đẻ ra ai nhưng cũng không vì thế mà ngăn được quá trình lão hóa nhanh chóng và ngày càng xuống dốc. Vậy là, trong làng tin học, cho dù người đang lên dốc, kẻ đang xuống dốc, nhưng cái đỉnh dốc 10M lúc nào cũng ở trên đầu.

Thế thì, lý do gì đã khiến FPT vượt qua 10M vào năm 1995, vượt qua 20M vào năm 1996 và hơn nữa công ty tin vào cái đích... "200M vào năm 2000". Thiết nghĩ, việc tìm ra nguyên nhân dẫn chúng ta đến thành công ngày hôm nay còn quan trọng hơn chính sự thành công. Biết đâu, con đường chúng ta đang đi là con đường tốt nhất và quá trình cải tổ không nhất thiết phải đổi thay mà chỉ là đắp cho con đường đó rộng rãi vững chắc hơn. Có lần, một nhà thơ trẻ mang đến Hoài Thanh một tập thơ nhờ ông bình. Sau khi đọc xong, Hoài Thanh nhận xét: "Thơ của anh có một số cái hay và một số cái mới. Cái hay thì nhiều người đã nói rồi, còn cái mới thì không hay". ý đồ cải tổ FPT mà không hiểu hết cái hay FPT đang có, thì không khác gì cái anh nhà thơ trên.

Trộm nghĩ, nếu cứ nói là phải đúng, thì chẳng ai dám nói. Vì vậy tôi liều mạng chỉ ra vài nguyên nhân, mà theo tôi, đã làm cho FPT vượt qua giới hạn của chính mình, nếu chẳng may có trật, mong quý vị coi như chuyện mua vui.

Thứ nhất, là ý tưởng chỉ đạo cực kỳ viễn vông. Cho đến nay, có thể nói rằng "TGD luôn luôn đề ra kế hoạch viễn vông và chẳng may, công ty năm nào cũng vượt qua sự viễn vông đó".

Thứ hai, trong FPT, tồn tại một đám đông tuy không ngu dốt nhưng rất mù quáng, dám tin cả vào cái đích "200M vào năm 2000".

Thật tình cờ, tôi mới phát hiện ra nguyên nhân **thứ ba**. Vào dịp đầu năm, khi các công ty khác không có việc ngồi chơi thì chúng ta vẫn bận túi bụi. Vậy là, chúng ta thành công do làm việc vất vả, trong lúc người khác vui chơi.

Thứ tư, nhân viên FPT không năng động. Trong khi ở khắp nơi, mọi người thi nhau làm kế hoạch 2, kế hoạch 3 để cải thiện, thì nhân viên FPT lại an phận với xuất lương duy nhất để rồi mỗi khi uống say mới dám gào lên với Giám đốc "Em cần ít tiền, anh ơi, em cạn túi rồi".

Thứ năm, sếp ta không oai. ở nhiều công ty, nhân viên tự tiện vào phòng giám đốc bị coi là phạm thượng; mệnh lệnh của giám đốc là miễn bàn. ở FPT, chị Trịnh Thu Hồng mỗi khi muốn nhờ ai làm việc gì, đều phải dấu không cho họ biết, đây là lệnh của anh Trương Gia Bình.

Nguyên nhân **thứ sáu**, tôi không đặt tên mà để quý vị bình luận. Một quan chức, ở một công ty có thời còn lớn hơn FPT, hỏi tôi: "Bọn FPT chúng mày chơi với nhau lâu thế mà không chán sao?".

Nếu trong sáu nguyên nhân trên, không có cái nào trúng, thì tôi sẵn sàng tin rằng, không phải FPT leo dốc lên đỉnh đồi mà là bay bằng khinh khí cầu.

Các sếp FPT vốn là những người được học chữ thánh hiền, từng biết một là ít, hai là nhiều, nên hiểu rất rõ, có cần cải tổ hay không. Ông trợ lý TGD có lần giải thích một cách cực kỳ khó hiểu cho tôi về một mô hình mà FPT phải hướng tới, cái mô hình có sự quan hệ nhè nhàng giữa ít nhất là bảy biến số để đảm bảo sự phát triển vững chắc của công ty. Đó là: Cơ cấu tổ chức, chiến lược, con người, phong cách quản lý, các quy trình thủ tục, các quan niệm chỉ đạo và môi trường văn hóa. ý tưởng chỉ đạo là: FPT đang ngon, nhưng chúng ta cần cải tổ để ngon hơn.

Một họa sĩ trường phái siêu thực, vẽ một quả táo rất đẹp và đề dưới bức tranh "Đây không phải là quả táo". Nhiều người cười ông là khùng. Thực sự thì, *bức tranh vẽ quả táo* không bao giờ là *quả táo* cả. Một mô hình dù tốt đến đâu cũng không phải là một công ty.

Đây là mấy lời nói nhảm của tôi. Cải tổ hay đi tiếp con đường đã đi là chuyện của các sếp. Kiên nhẫn có thể không phải là đức tính tốt, nhưng nóng vội chắc chắn là tật xấu.

Critxtốp Côlông từng nói: "Sau bao nhiêu chinh chiến là cuộc sống". Cuộc sống chứ không phải công thần, hỡi những cựu chiến binh. Thế hệ FPT mới, những người trẻ tuổi, sẽ biến đổi và làm rạng rỡ công ty chúng ta.

Văn hóa và Phong cách

Nguyễn Thành Nam

Trợ lý TGD về công nghệ

Nói về văn hóa của một dân tộc đã phức tạp. Nói về văn hóa Công ty còn khó hơn. Tôi không muốn và không có khả năng đọc một bài dạy đạo đức. Đơn giản chỉ là mong muốn của người viết, nhiều điều còn quá xa so với hiện thực. Từ "văn hóa" có lẽ hơi to tát, mặc dù đây đó người ta vẫn nhắc đến "văn hóa công ty". Tôi muốn dùng một từ khác đơn giản hơn. Đó là "phong cách".

"FPT là một trong số rất ít các công ty chủ tâm xây dựng phong cách của mình" đó là câu nhận xét về Sò-ti-cô mà tôi tâm đắc nhất, của anh Nguyễn Hải, HKViệt Nam. Đó chính là mong ước của những người đã xây dựng nên FPT. Không thuần túy là một doanh nghiệp. Qua các chữ "công ty kiểu mới" trong điều lệ, họ muốn mơ ước tới một phong cách sống trong công việc, hướng thiện, độc đáo và phù hợp với xã hội mới.

Vâng "chủ tâm" - đó là tiền, mồ hôi và nước mắt của thành viên FPT. Không gì tự nhiên sinh ra cả. Có luôn nhớ đến hai chữ đó mới mong có phong cách FPT. Mọi sự bột phát hứng khởi mới có cơ phát triển. Chỉ cần một chút lơ lỏng thỏa mãn chúng ta sẽ mất hết.

Chúng ta đã làm được một số việc, nhưng những điều chưa làm được còn nhiều hơn nhiều.

Về các truyền thống & nghi lễ

Đó là những viên gạch tảng của một nền văn hóa.

Ngoài ngày 13-9, tạm gọi là lễ hội, chúng ta chưa có một truyền thống nào hết.

Làm một buổi vui chơi hay không khó vì chỉ cần một người tài. Giữ được truyền thống đẹp rất khó vì cần tất cả đều tài.

Tại sao trong chương trình đào tạo các nhân viên mới không có chương trình đào tạo về phong cách FPT, chẳng hạn?

Tại sao giám đốc lại không thể báo cáo về tình hình hoạt động của công ty hàng tháng cho tất cả nhân viên biết chẳng hạn?

Tại sao chúng ta không thích đeo phù hiệu công ty, chẳng hạn?

Ai có ý gì hay xin đóng góp.

Về kỷ ước của Công ty

Văn hóa tồn tại nhờ kỷ ước. Chúng ta chưa chủ tâm xây dựng kỷ ước. Ngoài lèo tèo quyền tuyền tập FPT và tập "Sách đỏ" không có gì nữa. Tờ "Chúng ta" có xu hướng hướng ngoại, một chiều, ít bài viết về công ty như những tư liệu.

Chúng ta có đầy đủ phương tiện.

Chúng ta có thừa nhân viên.

Chúng ta chỉ thiếu mong muốn nhớ lại và suy nghĩ.

Năm tới có lẽ nên lập tổ lưu trữ.

Về quan hệ cá nhân - công ty

Công ty tạo điều kiện để cá nhân phát triển hết mình.

Nhưng không phải là phép cộng những cá nhân. Công ty phải là phép tập hợp. Công ty như một thực thể sống. Nó không phải là ai cụ thể nhưng phải là tất cả. Cái Công ty đó xử sự trong xã hội như thế nào là điều rất đáng nghĩ. Nếu cái Công ty đó sẵn sàng chịu chơi hàng chục triệu cho các thiếu nữ chân dài, nhưng lại chần chừ tính toán khi đóng góp cho các vùng bị bão lụt hay cho nhân dân Cu ba đang đói. Thì mỗi chúng ta đều có phần xấu hổ. Công ty đó hùng mạnh phát triển, ấy là chúng ta phát triển và tự hào. Công ty ăn gian nói dối đó là mỗi người có phần nói dối. Liệu chúng ta có thể giữ được quan hệ bên trong chân thật nếu cái Công ty đó bên ngoài không có tình.

Muốn cái Công ty đó giống chúng ta, hãy bỏ nhiều thời gian cho nó. Không thiệt đâu, không mất doanh số, mất khách hàng đâu.

Về quan hệ cá nhân - cá nhân

Cơ bản phải là tình người.

Chúng ta có đối xử với nhau như người với người mới có hy vọng thành một văn hóa.

Nhường nhịn, chia sẻ, nhận khó về mình. Hợp giao ban quả là nỗi buồn cho văn hóa. Trong nhân viên hiền nhiên cũng không hơn gì. Người ta rất dễ tốt với nhau khi quyền lợi không chạm nhau. Đợi một người đến muộn rồi mới bắt đầu ăn cơm đôi khi nói nhiều điều hơn là sự kiên nhẫn.

Hiện tượng đôi khi không quan trọng bằng cách người ta thể hiện nó.

Đối với các manager, các vấn đề của nhân viên phải quan trọng hơn các vấn đề của công việc.

Về sự kế thừa và phát triển

Chăm lo đến những người mới vào phải là nghĩa vụ của lớp đi trước. Hãy bỏ ra 50% thời gian và công sức cho lớp trẻ. Hãy tin vào họ.

Tôi thường xuyên nghĩ đến nghề giáo, một nghề thật sự cao quý. Chắc các thầy cô hạnh phúc lắm khi hàng chục năm sau có học sinh cũ còn nhớ đến mình.

Những cái được và mất khi chúng ta "chủ tâm":

Cái được của cá nhân đó là sự tự tin,

Cái được của Công ty đó là sự phát triển.

Cái mất của cá nhân đó là thời gian,

Cái mất của Công ty đó là tiền bạc.

Trung tâm đào tạo FPT (FIT)

Bùi Việt Hà

Trung tâm Đào tạo

Trung tâm đào tạo Đầu tiên

Trung tâm đào tạo Tin học đầu tiên của FPT được thành lập từ lâu trước khi thành lập Trung tâm đào tạo như hiện nay. Giám đốc đào tạo đầu tiên là anh Nguyễn Hoài Phương (con rể Đỗ Mười). Công ty đã mua 5 máy XT và Trung tâm thuê phòng máy trường Amsterdam để mở lớp. Hình như họ đã mở đến lớp thứ hai thì tan và Trung tâm tự xoá sổ.

Về sau một số học viên còn đến chỗ chúng tôi đòi học vì đã nộp tiền cho anh Phương nhưng chưa mở được lớp.

Ngày 15-10-1991

Ngày 15/10/1991 là ngày khai giảng lớp tin học đầu tiên của FIT (mới). Giờ khai giảng là 15h. Tôi còn nhớ là đến 14h45 phút mà chưa có ai đến đăng ký! Khoảng 5 phút sau đó thì bắt đầu có người đến đăng ký học. Khi đăng ký lớp và thu tiền, bọn tôi (Bùi Việt Hà, anh Lê Hồ Khánh và Bùi Bình Thuận) không quen, thấy rất ngượng khi thu tiền, có cảm giác như mình lừa người ta đến học. Bọn tôi buồn cười quá phải bỏ qua phòng bên để ngồi cười.

Lớp học đầu tiên đã thành công, 17 học viên, học phí 40 000đ, học chương trình A trong 16 buổi, bao gồm DOS, BKED, FOXBASE. Đối với FIT, 15/10 là ngày khai sinh.

Vì sao lại có các con số 16 - 15 - 12

Đó là số buổi học chuẩn của một course tin học cơ bản của FIT.

Đầu tiên chúng tôi dự kiến học một tuần 4 buổi, học cả chủ nhật, như vậy 16 buổi là 4 tuần đúng một tháng thì xong. Hồi đó các Trung tâm khác đều học khoảng 2, 3 tháng mới xong một chương trình.

Tình trạng trên kéo dài khoảng 5 tháng. Về sau bọn tôi mệt quá (vì không có ngày nghỉ) nên quyết định nghỉ chủ nhật, như vậy mỗi tuần chỉ học 3 buổi, số buổi phải chia hết cho 3 nên rút bớt chương trình thành 15 buổi, học trong 5 tuần chương trình cơ bản.

Về sau lại thấy nên rút một tháng 4 tuần nên còn lại 12 buổi. Số 12 là số chuẩn chính thức của FIT hiện nay cho mọi chương trình.

Đó là lịch sử của dãy số 16, 15, 12.

Về Trung tâm Đào tạo:

☎ Trung tâm đào tạo FPT là trung tâm hay đưa ra những sáng kiến, những cái đầu tiên của đào tạo tin học tại Hà Nội.

- Là Trung tâm đầu tiên viết giáo trình cho mọi course và phát miễn phí cho học viên.
- Là Trung tâm đầu tiên lắp mạng LAN và áp dụng cho đào tạo tin học.
- Là Trung tâm đầu tiên sử dụng công nghệ Bootrom để giảng dạy hoàn toàn trên các máy không ổ cứng.
- Là Trung tâm đầu tiên dạy Windows tại Hà Nội.

Rất tiếc rằng những cái đầu tiên đó chưa phát huy được trong thời buổi hiện nay.

☎ Trong công ty FPT, Trung tâm Đào tạo FPT luôn mang tiếng "nhất" ở phía dưới:

- Nghèo nhất
- Kinh doanh hiệu quả thấp nhất
- Công nghệ "phọt phẹt" nhất
- Tinh thần STC kém nhất

Cũng may, khách hàng lại không nói với chúng tôi những nhận xét như vậy nên cũng nguôi đi phần nào.

☎ Khi mới thành lập, chúng tôi nghèo lắm.

Tôi nhớ là khoảng hai, ba tháng gì đó sau khi thành lập, tôi đã quyết định bỏ ra 70 000đ để mua một hộp đĩa mềm 1,2M. Đó là tài sản riêng đầu tiên của chúng tôi.

☎ Vào khoảng đầu năm 1992 khi tôi sang công ty gặp anh Bùi Quang Ngọc để xin cấp ổ cứng cho máy tính vì chúng tôi cũng rất cần ổ cứng lưu trữ dữ liệu (trước đó phải dùng nhờ một ổ cứng của máy trường Amsterdam. Anh Ngọc đã trả lời tôi: "Bọn mày đào tạo thì cần gì ổ cứng, ổ mềm dạy học tốt chán". Tôi không chịu nổi đã vắng trở lại. Thế là cãi nhau lần đầu tiên.

☎ Những năm 1992, 1993 công ty thường xuyên tổ chức các buổi xem ca nhạc, gặp gỡ ca sĩ, nhạc sĩ, xem biểu diễn, nói chung khá tốn kém. Lúc bấy giờ chúng tôi thường nghĩ: giá như Công ty chịu khó giảm đi một buổi xem ca nhạc như vậy, số tiền đó đầu tư cho đào tạo một vài máy tính nữa thì hay biết mấy. Tiếc rằng đó chỉ là ý nghĩ trong đầu.

☎ Vào một ngày khoảng tháng 12/1991 khi Trung tâm làm việc được 3 tháng. Sau một tiết học, có một chị học viên lúc ra về đã nói với tôi: "Không ngờ ở xứ hẻo lánh này lại có một Trung tâm đào tạo tin học nghiêm túc và bài bản đến như vậy. Tôi đã đi học rất nhiều trung tâm khác tại Bách khoa, Tổng hợp, nhưng chưa ở đâu như ở đây".

Thật không có gì hạnh phúc hơn.

☎ Đó là một ngày hè khoảng tháng 6, năm 1993.

Hôm đó dự kiến mở lớp khai giảng vào 13h30. Phải trực để đăng ký học viên từ 13h. Số học viên nhiều nhất có thể mở là 20 người (10 máy tính). Nhưng hôm đó đến thời điểm gần 13h30, số người đăng ký mỗi lúc một đông. Kết quả là đã có hơn 40 người đăng ký (!). Tôi phải trực tiếp vào lớp dàn xếp, đề nghị mở một lớp nữa học lúc 12h30 và đề nghị những thanh niên trẻ học lớp này. Sau một hồi tranh cãi cuối cùng cũng đạt được thỏa thuận là mở thêm ngay một lớp học vào lúc 12h30. Lúc đó là mùa hè rất nóng.

Nóng nực nhưng trong lòng rất vui vì lớp đông và đoàn kết.

☎ Năm 1995 là hoàng kim của Trung tâm Đào tạo.

Năm đó các lớp dự kiến mở của Trung tâm bao giờ cũng được đăng ký hết chỗ trước ngày khai giảng vài ngày. Ai chậm chân là hết chỗ.

Có một hôm, vào lúc gần khai giảng một bạn gái đến đăng ký, chỗ đã hết. Bạn này cần học gấp mà không có lớp. Có một bạn trai đến học lớp này không vội lắm đã được bạn gái kia yêu cầu cho mua lại xuất học với giá cao hơn. Lúc đó chúng tôi đang có mặt đã chứng kiến cảnh tượng đó. Về sau, bạn trai kia đồng ý để lại "vé" vào học với đúng giá của nó.

May quá xuyết nữa thì xảy ra hiện tượng phe vé học tin học.

Trung tâm bảo hành - trưởng thành và phát triển

Lê Mạnh Thắng

Phó giám đốc Trung tâm Bảo hành

Nhân kỷ niệm 10 năm ngày thành lập FPT, tôi xin kể vài hình ảnh và sự kiện về quá trình phát triển và trưởng thành của Trung tâm Bảo hành (TTBH).

Tôi đến FPT vào một ngày tháng 4 năm 1991. Lúc đó tôi được giới thiệu vào làm ở nhóm phần cứng thuộc ISC do anh Nguyễn Chí Công và anh Bùi Quang Ngọc phụ trách. Thời gian này chưa có TTBH mà chỉ có bộ phận phần cứng do anh Võ Mai phụ trách. Cơ nghiệp phần cứng dạo đó chỉ vón vện có một khuông 10 m², vài chiếc đồng hồ vạn năng cùng một đồng máy Olivetti. Công việc là lắp đặt, triển khai các hợp đồng. Máy hỏng thì dồn lắp, sửa chữa, mông má rồi lại bàn giao... Hồi đó quân phần cứng được gọi là *Sokoban* vì suốt ngày chỉ có khuôn vác, mông má vận chuyển và lắp đặt. Sau một thời gian làm việc ở đây cơ bắp của tay to hơn hẳn cơ bắp của chân. Lúc này khẩu hiệu của công ty là *Hard work and high salary*. Đúng là *work* thì có *hard* nhưng *Salary* thì không *high* lắm. Mọi người trong cả công ty làm việc rất hăng say không kể ngày đêm, thường sau 7 giờ tối mới về nhà. Thế mới biết có một thời người ta làm việc không chỉ vì đồng lương mà còn vì một cái gì cao hơn nữa - Tất cả cho FPT.

Thế rồi cũng đến một ngày TTBH được mang đúng cái tên của nó. Đó là vào đầu năm 1992. Lúc này tên tuổi và sức bán của FPT đã nổi lắm, Cờ ba sọc cũng đã ra đời. Các chiến dịch lớn đang được triển khai (Bộ ngoại giao, Bộ Tài chính, EC...). Chủ yếu là bán máy Olivetti, lượng máy phải bảo hành tăng lên rõ rệt. Đại bản doanh của FPT được chuyển ra 25 Lý Thường Kiệt. TTBH được thành lập và rời về 32D Lý Nam Đế. Vậy là từ đây TTBH bắt đầu hoạt động có vẻ quy củ và tổ chức rõ ràng. Cầm quân bấy giờ là anh Nguyễn Ngọc Đức. Công việc không có thay đổi nhiều lắm, vẫn là *Tay to hơn chân* - Nghĩa là suốt ngày vẫn là bê vác, dồn lắp, mông má và sửa chữa. Đội quân bảo hành lúc này đã bắt đầu có tên tuổi lớn trong làng tin học. Nhớ lại hồi đó trước các hợp đồng to nào được ký, TTBH đều được đưa ra làm con bài hù dọa khách hàng. Khách hàng được giới thiệu đến thăm TTBH với đội ngũ cán bộ kỹ thuật dày dặn kinh nghiệm, thiết bị hiện đại... Thời đó TTBH có một chiếc máy hàn hơi, đây là chiếc máy đầu tiên có tại Việt Nam do anh Mai và anh Đức mua từ Singapore về. Chiếc máy mang lại hiệu quả tốt là gây ấn tượng với khách hàng. Hồi đó chúng tôi gọi các cuộc viếng thăm này là các vụ *quay Video*, và nó cũng có tác dụng ít nhiều mang lại chiến thắng trong các trận đấu thầu của đội nhà.

Để đáp ứng được công việc bảo hành bắt đầu tăng cần phải có đủ người để thực hiện. Lúc bấy giờ đứng đầu TTBH là Đức *Phỉ*, rồi là Thắng *Đầu bạc*, Chung *Gù*, Hùng *Xoăn*, Dục *Hải*, Thi *Tít*. Những cái tên nghe thật nổi danh và gây ấn tượng. Chẳng thế mà trong phái đẹp chỉ có em Hương *Váy ngắn* là dám đầu quân làm thư ký cho Bảo hành. Quả đây cũng là một sự liều mình vì như người ta vẫn nói Quân kỹ thuật chỉ có ăn tục, nói phét và lấy vợ xấu, hay vai trò của quân kỹ thuật vẫn được xem là tệ hại qua sự đúc kết của các nhà tiên bói: *Ông tài vụ - Cụ vật tư - Bác kế hoạch - Anh quân y - Chị Công đoàn - Đồng chí thanh niên - Thằng kỹ thuật*. Tuy thế cuộc sống ở Bảo hành vẫn rất vui, đoàn kết tuy công việc khá vất vả.

Công việc không ngừng phát triển. Căn nhà 32D Lý Nam Đế với 40 m² không còn đáp ứng được nữa. Giữa năm 1993 TTBH chuyển về tầng hai tại 54 Hàng Bò cùng với Zodiac ở tầng một. Diện tích có rộng hơn nhưng phải đi vòng vèo và leo gác hơi mệt. Tại đây TTBH đã có những kỷ niệm cuối cùng với Olivetti bằng vụ bê bối phải thay hàng loạt Chip Acer và CMOS cho Ngân hàng Công thương và EC đợt hai.

Năm 1995, FPT vẫn liên tục phát triển. Mục tiêu lúc này của FPT là: Tăng doanh số không ngừng, người phải nhiều, công ty phải to. Đại bản doanh được chuyển về 1A Yết Kiêu và TTBH thì chuyển về 18B Phan Chu Trinh. Trụ sở của TTBH đã to hơn, đẹp hơn, đàng hoàng hơn. Lúc này FPT đã bắt đầu bán Compaq và IBM thay cho Olivetti. Cách thức kinh doanh và mạng lưới khách hàng được mở rộng không ngừng. FIS, FCD, FCO, lại cả một đội "Xa mẹ" hùng mạnh đã không ngừng chiếm lĩnh thị trường tin

học. Theo guồng đó TTBH cũng phải tăng người. Một loạt các gương mặt mới đã xuất hiện. Lần này toàn là những cái tên nghe thanh tú, gương mặt thì sáng ngời, tất nhiên vẫn phải hội đủ tiêu chuẩn là *Tay to hơn chân*. Nào là những Thanh Hải, Thanh Bình, Thanh Phúc, Hồng Sơn và sau đó là Đức Thắng, Mạnh Cường, Công Hội... đã đầu quân Bảo hành. Bộ mặt Bảo hành đã thay đổi hẳn do các gương mặt mới trẻ khỏe, đẹp trai và liều mang lại. Cùng đó các cô gái xinh tươi cũng được tuyển dụng. Những Diệu Hồng, Bích Hạnh... đã góp phần làm cho Bảo hành thêm tươi vui và mát mẻ hơn.

Thời gian này công việc bảo hành thì nhiều lắm. Do mục tiêu lớn của công ty là tăng trưởng không ngừng, nên mọi việc được ưu tiên cho doanh số. Công việc quản lý hàng, kho vì thế có phần bị lơ là. Cộng thêm các thủ tục bảo hành với các hãng mới: Compaq và IBM đang được lần mò để hình thành. Cái giá phải trả ắt phải đến. Thời gian này số lượng hàng tồn của công ty cũng như của Bảo hành đã đạt con số lớn nhất, và hậu quả này vẫn còn dai dẳng đến tận bây giờ. Ấu cũng là điều tự nhiên vì lẽ muốn lớn nhanh thì phải ăn nhiều, mà ăn nhiều thì thải nhiều, thải nhiều thì phải dọn nhiều là lẽ thường tình.

Sang năm 1996 FPT có thay đổi nhiều trong cách thức kinh doanh của mình. Các bộ phận được tổ chức lại chặt chẽ hơn, tinh giản quân số. Khái niệm *Bán địa chủ* cũng xuất hiện trong thời kỳ này. Mục tiêu của công ty được đưa ra đã là: Hiệu quả và tiết kiệm. Các quy định về quản lý kinh doanh, bảo hành đã dần đi vào nề nếp và ổn định. Công ty đã có toà nhà mới riêng của mình tại 37 Láng Hạ. TTBH cũng một lần nữa di chuyển về 19 Nguyễn Bình Khiêm là bản doanh cũ của FIS. Tại đây mọi công việc đã đi dần vào quy củ. Bảo hành đã được nâng lên một bước chuyên nghiệp hơn để đáp ứng được sự phát triển không ngừng của công ty. Quân số được cắt giảm hợp lý và được phân bổ trong các đội, nhóm chuyên ngành hơn. Kinh nghiệm được tích lũy trong nhiều năm cũng làm cho đội ngũ Bảo hành vững vàng và chuyên nghiệp hơn.

Những gương mặt của Bảo hành ngày nay: Giám đốc Ngọc Đức thì bạn hàng nào mà chẳng biết danh và nể vì, Xuân Chung với tiếng Anh như gió khiến cho những Sho Hung Poh (Service manager của Compaq), Lim Buon Teng (Service manager của IBM)... cũng phải kính nể. Đội quân Custommer với những Thanh Bình, Hồng Sơn, Minh Thông, Mạnh Cường và Đức Hải, mới được nghe đến tên họ khách hàng đã thấy yên tâm mà giao cho cả tài sản và số mệnh. Đội sửa chữa với những Thanh Phúc, Thanh Hải mới liếc qua những *con Notebook* đã phán ngay ra bệnh. Những Quang Hiếu, Ngọc Minh, chỉ ngửi qua các UPS đã biết phải sờ vào đâu; Những Tô Long, Thành Cương thì sửa nguồn và máy in như ăn gỏi. Đội Monitor với Văn Hùng và Công Hội thì danh truyền đã khắp nơi. Đội kho hàng với Bích Hạnh, Lê Thủy thì thuộc part như thuộc bài hát. Thư ký Diệu Hồng có giọng nói trong như nước suối reo, khiến cho khách hàng mới nghe đã muốn mục kích tận nơi.

Trung tâm Bảo hành - Con số và sự kiện

Nguyễn Thanh Bình

Trung tâm Bảo hành FPT

28/1/1992 - thành lập Trạm dịch vụ bảo hành trực thuộc Trung tâm dịch vụ tin học ISC.

28/5/1993 - thành lập Trung tâm Bảo hành hoạt động độc lập.

4 - đó là số lần chuyển chỗ làm việc của Trung tâm Bảo hành từ khi ra hoạt động độc lập. Lần đầu là chuyển tới 32D Lý Nam Đế (khoảng 3/1992), một toà nhà 3 tầng to đùng. Tại đây đã xảy ra một sự kiện lớn là Trung tâm đã bị kẻ trộm viếng thăm. Bọn trộm này rất cao thủ, chúng cắt khoá cửa xếp, vào lấy đồ xong ra lại để khoá y nguyên vị trí khiến hôm sau anh Nguyễn Xuân Chung đến mới phát hiện ra. Tài sản mất gồm một quạt, một cassette còn mấy cái monitor đã bị bê ra cửa nhưng rồi bọn trộm lại bỏ lại. Có lẽ đầu tiên chúng tưởng là TV nhưng rồi thấy dây rợ loằng ngoằng, cáp nguồn lại lạ hoắc chẳng giống TV tẹo nào nên không thèm lấy. Đúng là thời buổi văn minh chưa được khai hoá. Sau vụ này, Trung tâm có thêm biên chế bảo vệ. Sau đó, tháng 7/1993 Trung tâm chuyển về 54 Hàng Bò, chung với Zodiac. Tôi còn nhớ lần đầu đến xin việc phải đi qua cửa hàng của Zodiac ở tầng dưới, qua một khoảng sân vứt đầy mảnh thùng Olivetti, trèo lên cầu thang mới tới nơi cần đến. Nhưng chưa hết, tôi còn phải qua một gian kho đầy những đồ cũ mốc thối với một cái TV nội địa to vật để giữa nhà. Vào gian trong thì được thưởng thức một mùi hương chẳng thơm tho gì. Sau mới biết mấy hôm trước trời mưa to mà nhà lại dột, nước thấm hết vào thảm trải sàn. Ngồi chưa yên chỗ thì một cục sắt đen đen bắn bắn bồng nổ bụp một phát, khói bay mù mịt. Một ông mặt mày hốc hác, râu ria tua tủa thò đầu ra nói: "Không sao đâu em ạ, ở đây thế là chuyện thường". Quả là rất ấn tượng. Đến 8/1994, Trung tâm chuyển ra 18B Phan Chu Trinh, lại ở chung, lần này với Cargo. Về sau Cargo chuyển đi, Trung tâm chiếm cả. Lúc đầu thấy quá rộng rãi rồi càng ngày càng chật. Tháng 9/1996, Trung tâm chuyển về 19 Nguyễn Bình Khiêm và yên vị cho tới nay. Không biết sau này còn trôi dạt về đâu.

Người ta bảo 3 lần chuyển nhà bằng một lần mất cắp. Vậy mà Trung tâm chuyển tới 4 lần nhưng những vỏ máy Đông Nam á, Olivetti cũ rích chẳng còn chút giá trị sử dụng vẫn còn nguyên mãi tới đợt kiểm kê vừa rồi mới tổng khứ đi được.

42 - Đó là số lượt người đã và đang làm việc tại Trung tâm Bảo hành, chỉ có 6 nữ. Tính ra thì số người ra đi đã lớn hơn số người hiện còn làm việc (hiện tại là 18). Trong số đó, một số chuyển sang bộ phận khác, một số tìm phương trời mới, một vài người bị qui là "địa chủ". Có hai người khi rời khỏi Trung tâm ở trạng thái thần kinh không bình thường. Điều đó chứng tỏ ở Trung tâm cũng có lao động trí óc chứ không chỉ "ăn no vác nặng" (!). Đặc biệt có Hai con chim lạc đàn quay về tổ. Đó là anh Nguyễn Xuân Chung được biệt phái sang HiPT và anh Phạm Đức Hải sau một thời gian dài lênh đênh bên FIS, các anh đã trở về Trung tâm vào một ngày đẹp trời.

50.000 - đó là số thiết bị gồm CPU, monitor, máy in và các thiết bị phụ trợ khác mà Trung tâm chịu trách nhiệm bảo hành (đây là con số thống kê ước lượng). Trung bình một tháng Trung tâm nhận được khoảng 100 cú điện thoại yêu cầu được bảo hành, có khoảng 300-350 máy được đưa tới Trung tâm để sửa chữa. Cứ 2-3 ngày, một thùng hàng to được gửi cho Compaq và một thùng tương tự được gửi cho IBM.

1995 - Đây là năm cực thịnh của phong trào hoạt động trí óc tại Trung tâm. Mọi người đua nhau lập "bộ tứ" hay còn gọi là nhóm "bốn bạn cùng tiến". Anh Võ Thanh Phúc hỏi đó mới vào đã phát biểu: "Từ ngày vào Trung tâm Bảo hành chưa bao giờ được thấy mặt trời lặn". Anh Nguyễn Xuân Chung hỏi đó còn đang ở bên HiPT cứ 4 giờ chiều là gọi điện sang hỏi sắp họp chưa. Còn vào buổi trưa, mọi người thi nhau ăn thật nhanh để còn về chiếm chỗ. Sau này, do có chỉ thị của Công ty, phong trào này đã thoái trào, từ hoạt động công khai rút vào bí mật, thưa thớt dần và cho đến nay, chỉ còn một vài cán bộ trung kiên còn hoạt động rải rác.

7 - là ngày hoạt động ngoại khoá của Trung tâm. Trước đây, cứ mỗi trưa thứ bảy là mọi người kéo nhau đi đánh chén. Tôi vào sau, chỉ được tham dự tại một vài địa điểm như thịt chó Bình chân quê (sau là Trần Mục), gà tần Tổng Duy Tân, lươn xào sả ớt Nguyễn Khắc Cần, bánh mì xiu mại Hoà Mã... Đời sống khá lên, mọi người chuyển từ ăn sang chơi. Vào trưa thứ bảy, nếu trời bỗng dưng đổ mưa, chỉ với một cái bánh mì kẹp trứng và một lon nước ngọt, nhóm "bốn bạn cùng tiến" có thể ngồi từ 12 giờ trưa đến 9-10 giờ tối. Khi phong trào này lắng xuống, anh Nguyễn Ngọc Đức đã có sáng kiến chuyển sang hoạt động thể thao, cụ thể là bóng đá. Và mỗi chiều thứ bảy, nhân viên Trung tâm lại mặc quần đùi chạy lông nhông trên sân Bách khoa từ đây cho tới nay.

3 - đó là số đám cưới của nhân viên Trung tâm. Ngoại trừ các anh già đã có vợ con, đa số anh em còn độc thân. Vì vậy mỗi đám cưới là một sự kiện rất quan trọng. Đám cưới đầu tiên là của thư ký Nguyễn Diệu Hồng. Đây là một sự kiện khá nổi bật vì lấy cảm hứng từ đám cưới này, nhiều người đã bỗng dưng loé sáng thành những "lều" văn, "lều" thơ. Phải nói rằng đây là một chuyện rất đáng mừng vì ai cũng tưởng tại Trung tâm chỉ có tuyền một giống ăn tục nói phét, tay to hơn chân. Vậy mà thơ ca hò vè, văn xuôi văn ngược nở rộ như nấm sau mưa. Thật đáng tiếc là phong trào này tồn tại không lâu. Tiếp theo là đám cưới của Nguyễn Thành Cương. Đám cưới này có một điều đặc biệt là tiến hành vào ngày 7 tháng 5, khi toàn dân ta tung bừng kỷ niệm ngày cấm cờ lên nóc hầm Đờ Cát. Đám cưới thứ ba là của Nguyễn Thị Lệ Thủy. Để dự đám cưới này, anh em phải phi xe xuống tận Châu Giang (nghe như bên Tàu). Về đến nhà thì người đổ quạch bụi đường. Hy vọng con số này sẽ tăng hàng năm.

Fox- một năm nhìn lại

Nguyễn Thu Huệ

Trung tâm Internet FPT

FOX những ngày đầu thành lập

Từ mong muốn phát triển mạng Trí tuệ Việt Nam (TTVN) lớn mạnh trở thành một trung tâm thông tin điện tử, một sân chơi công nghệ kiểu mới cho đông đảo người dùng ở mọi lứa tuổi, trung tâm Dịch vụ Trực tuyến (FPT Exchange Online) đã ra đời vào ngày 1/3/1997, dưới sự lãnh đạo trực tiếp của người đã "sinh" ra cái mạng điện tử này: Trương Đình Anh. Có lẽ đây là Trung tâm có giám đốc trẻ nhất FPT (26 tuổi) và số thành viên cũng ít nhất, chỉ có 4 người gồm: Trương Đình Anh - Giám đốc bộ phận; Lã Hồng Nguyên - Kỹ thuật và dịch vụ khách hàng; Chu Thanh Hà - Phụ trách Khách hàng và kinh doanh; Nguyễn Thu Huệ - Biên tập và kiểm soát thông tin. Ngoài ra còn có chị Vũ Thanh Hải là Trợ lý TGD về báo chí làm cố vấn.

Mặc dù chỉ có 4 người nhưng cả 4 người đều tràn đầy một niềm lạc quan, tin tưởng vào sự lớn mạnh chắc chắn của trung tâm trong khi hoạt động kinh doanh của Trung tâm là một loại hình cực kỳ mới mẻ: Dịch vụ thông tin. Sờ dĩ có được niềm tin to lớn đó, có lẽ là do FOX được xuất phát từ một tổ chức tiền thân khá mạnh trong công ty: Xí nghiệp Giải pháp phần mềm FPT (FSS) với một đội ngũ những kỹ sư giỏi và nhiệt tình, sẵn sàng hỗ trợ FOX ở mức tối đa có thể. Nếu nói Đình Anh là cha đẻ của mạng TTVN thì người mẹ đã ấp ủ, nuôi dưỡng nó lớn khôn, cứng cáp không phải ngoài ai khác là trung tâm FSS. Bên cạnh đó, FOX còn được sự ủng hộ, giúp đỡ của cả Ban Tổng giám đốc Công ty, tất cả những lãnh đạo cùng toàn thể nhân viên trong công ty. Đó là cả một lực lượng mạnh mẽ để tạo nên một tiếng vang lớn cho mạng TTVN ngay từ những ngày đầu mới thành lập.

Những ngày đầu bao giờ cũng là những ngày vất vả gian nan nhất, hầu như tất cả mọi việc còn chưa được định hình rõ rệt. Nhưng bù vào đó, ngày đầu cũng là những ngày con người ta hồ hởi nhất, hăng say nhất đối với công việc mới. Con người đang háo hức tìm kiếm những cái mới lạ, những thử thách, và những cơ hội để khẳng định mình. Với tinh thần đó, mặc dù được thành lập vào "tháng ăn chơi" nhưng tất cả những hội hè tháng ba đều bị quên lãng để dồn cho việc "an cư, lạc nghiệp".

Bước khởi đầu nói chung là thuận lợi khi Giám đốc đã thể hiện tài "hùng biện" của mình trong việc "giành" được một khu an cư khá rộng rãi, thoáng mát với hệ thống thiết bị mới và "xịn" trên tầng cao nhất của toà nhà 37 Láng Hạ. Nhưng để vác được cả dàn máy tính trên lên cái lầu cao thế trong tình trạng thang máy "ọp ẹp" thì chẳng dễ chút nào. Porter chủ lực vẫn lại là giám đốc Đình Anh, chứ anh chàng Lã Hồng Nguyên, sức vóc thư sinh thì chỉ có mà... xách dép. Nếu ai được nhìn thấy Đình Anh lúc này thì không thể nào nghĩ rằng đó lại là một giám đốc trung tâm. Trong trang phục áo phông, quần lao động và giày ba ta, anh hoàn toàn khác hẳn với con người ngày thường vẫn luôn "chín chu" trong chiếc áo lụa "hoa hoè" gắn liền với cà vạt lụa pháp phối, giày da bóng lộn, quần là thẳng lì ướp trong mùi nước hoa riêng biệt. May mắn cho anh các chàng trai FPT lại là những người "helpfull" nên công việc định cư nhanh chóng hoàn thành. Thế mới biết làm phái yếu lúc này sướng thật, nhiệm vụ duy nhất lúc này chỉ là đứng cười để các chàng bớt đi phần nào mệt nhọc.

Rồi những khó khăn ban đầu qua đi, FOX dần dần đi vào nề nếp.

FOX con người và sự kiện

Có lẽ sự kiện này sinh đầu tiên, đe dọa mạng sống của trung tâm non trẻ này là một loạt... scandals xảy ra trên mạng TTVN trong FPT HCM mà người ta đã gọi đó là "thông tin không lành mạnh". Thế là Đình Anh lại phải tức tốc bay vào Sài Gòn để họp bàn, sửa sai... Sau gần một tuần "lưu trú", cùng với sự giúp đỡ hết lòng của lãnh đạo công ty, anh đã cứu được mạng sống của FOX.

Để trở thành một mạng điện tử có lượng thông tin phong phú không thể không có người biên tập. Sau mấy ngày quảng cáo và tuyển chọn, quân số của bộ phận đã được tăng thêm hai người đó là Trần Thanh Hằng và Lương Hương Giang. Sau đó lại thêm Nguyễn Hồng Lâm. Một điều vô cùng tình cờ là tất cả thành viên trong bộ phận lúc này đều nhìn nhau qua... lăng kính đít chai.

Ngày bảo vệ kế hoạch kinh doanh 1997 đã đến (22/3/97). Lần đầu tiên bảo vệ kế hoạch kinh doanh nên Đình Anh chuẩn bị khá chu đáo. Cả bộ phận đều có mặt tại phòng họp. Đình Anh nói hay, rất lôi cuốn và tràn đầy nhiệt tình, tin tưởng. Anh đã nhấn mạnh đến khả năng TTVN trong việc phục vụ hơn 1500 giao. Kết quả cuối cùng là anh đã đạt điểm cao nhất, một ngôi vị mà trước nay người giữ nó vẫn là quán quân Đỗ Cao Bảo (Giám đốc FIS). Thật là một dấu hiệu tốt cho tương lai của FOX.

Lần ra quân đầu tiên để giới thiệu mình là hội chợ triển lãm EXPO'97. Cả trung tâm chỉ có một ngày chuẩn bị nhưng đã thu được những kết quả tốt đẹp. Với sự hỗ trợ của các bộ phận khác, gian hàng FPT trông thật sáng sủa. Các thiếu nữ nhà mình trong trang phục áo dài trắng với băng đỏ vắt chéo vai trông như những hoa hậu thực sự trên sàn diễn. Với hàng băng rôn "Mạng thông tin miễn phí duy nhất", Chu Thanh Hà hầu như đã kéo được cả thiên hạ đổ xô về gian hàng FPT. Ban nhạc TTVN cũng đã kịp thời đến góp sức. Với dàn âm thanh sôi động và tài diễn thuyết hùng hồn của các nhân viên tiếp thị FPT đã hoàn toàn thu hút người xem. Ngay cả giám đốc Đình Anh cũng đóng một vai trò tích cực trong việc giới thiệu mình này. Hàng chục gam tờ rơi bay vèo vèo đến tay người tham quan. Người ta đua nhau đăng ký tham gia sử dụng mạng TTVN. Rồi Huy chương vàng Hội trợ triển lãm cũng được trao về tay FPT. Quả là một thành công không nhỏ bước đầu.

Mùa hè 1997 đã tới mang theo cái màu đỏ chói chang luôn thôi thúc con người ta phải làm được cái gì đó. Mong muốn phát triển thật nhanh mạng lưới khách hàng để có thể tiến đến thu phí, bắt đầu thực hiện bước một của kế hoạch kinh doanh, khiến cho đích thân Tổng giám đốc Trương Gia Bình phải đứng ra đôn đốc đơn vị non trẻ này. Anh đã tình nguyện làm tổng chỉ huy chiến dịch phát triển khách hàng với mục tiêu đề ra là phải đạt được con số 8.000 người sử dụng vào đầu tháng 8. Tất cả các phương án marketing có thể đều được sử dụng: marketing qua báo chí, qua mạng TTVN, qua FAX, qua các đại lý của công ty..., đặc biệt là qua một đêm TTVN với sự quảng cáo rầm rộ và một chương trình công phu.

Trong những ngày hè nóng bức đầu tháng 7, trung tâm FOX lại được đón nhận một thành viên mới: Nguyễn Tử Quảng (tức Net.QuangNT), một chuyên gia virus nổi tiếng không những trên mạng TTVN mà còn trong cả giới tin học với một loạt những phiên bản BKAV. Quảng là người đầu tiên của Trung tâm không phải dùng đến "lăng kính" khi làm việc.

Chưa kịp thực hiện kế hoạch thu phí TTVN thì Chính phủ quyết định cho Việt Nam hội nhập với Internet. Mong muốn được trở thành một trong những nhà ISP đầu tiên ở Việt Nam khiến cho FOX lại bắt đầu một chiến dịch mới-giành quyền ISP. Công việc khó khăn trước tiên là thuyết phục sự ủng hộ hoàn toàn của Ban lãnh đạo công ty đối với việc mở loại hình dịch vụ này. Sau một loạt những báo cáo, kế hoạch, dự toán... giám đốc Đình Anh đã giành được hầu hết các số phiếu của Ban Tổng giám đốc và lãnh đạo công ty.

Hồ sơ tài liệu chi tiết đã được Chu Thanh Hà chuẩn bị sẵn sàng, các mối quan hệ mới đang dần được thiết lập. Hầu như cả bộ phận đã không đi nghỉ mát cùng công ty tại Nha Trang trong mùa hè này để tập trung vào nhiệm vụ trọng đại này. Đình Anh, Thanh Hà suốt ngày rong ruổi trên đường trên chiếc Dream cũ, hét lên Bộ KHCN&MT lại qua Tổng cục Bưu điện, rồi Bộ Nội vụ, lại họp hành cùng Ban chỉ đạo Quốc gia về chương trình Internet... Báo chí dạo này liên tục lăng xê về một giám đốc trẻ, năng nổ, nhiệt tình đắm chìm với công việc, hết lòng vì sự nghiệp đổi mới công nghệ thông tin nước nhà. Có báo đã gọi anh là Bill Gates Việt Nam. Truyền hình cũng thường xuyên đến quay Trung tâm và phỏng vấn vị giám đốc trẻ... Cuối cùng thì chúng ta đã đạt được điều mình mong ước: Quyết định công nhận quyền ISP đối với công ty FPT. Đây chính là dấu ấn quan trọng quyết định toàn bộ hướng đi của bộ phận sau này.

Có quyết định rồi, hoạt động thế nào đây? Với hàng loạt ý tưởng đã được nung nấu trong đầu, vị giám đốc trẻ quyết định thực hiện bằng được lý tưởng của mình.

Nhận thấy vị trí tầng 4 của toà nhà 37 Láng Hạ đã trở nên chật chội khi Trung tâm cần thêm những nhân viên mới, thế là Giám đốc lại quyết định đi tìm địa điểm an cư mới cho mình. Trong dịp này hai sinh

viên Nguyễn Văn Khoa và Nguyễn Quốc Thanh được nhận vào bộ phận thực tập. Chuyên gia marketing Dương Thành Nam cũng được điều động từ trung tâm FSS sang để hỗ trợ cho FOX. Sinh viên Trần Minh Trung cũng được chuyển từ FIS sang để được thực hiện công việc phù hợp với đề tài tốt nghiệp của mình.

Địa điểm đã tìm được: toà nhà 75 Trần Hưng Đạo, một vị trí rất thích hợp cho hoạt động kinh doanh trong tương lai của bộ phận. Văn phòng đã hình thành, một văn phòng tương đối đẹp mắt chẳng khác gì một văn phòng Tây. Văn phòng đẹp cần phải có người đẹp ngồi. Và thế là Hoa khôi Thu Trang đã được mời đến làm lễ tân.

Các bộ phận được chỉnh đốn lại để bắt đầu một cuộc chiến mới. Nhóm Marketing cũng được bổ sung thêm em Nguyễn Minh Hồi xinh đẹp, năng nổ, người đã làm bao chàng trai FPT ước mơ về một "cô gái FIS" khoẻ khoắn, bền bỉ trong lễ kỷ niệm 13/9 của công ty ngày nào. Và bộ phận cũng được đổi tên thành Trung tâm Internet FPT.

"Phải tranh thủ thời cơ!" - khẩu hiệu của Trung tâm trong những ngày này. "Là một trong 4 nhà ISP và một trong 6 nhà ICP, mình phải cố gắng đi trước người khác một bước để giành cho mình một lượng khách hàng tiềm năng trong khi cơ sở vật chất đã được chuẩn bị sẵn" - Giám đốc thường nhắc nhở các nhân viên của mình. Chiến dịch hành quân lên đường đi tìm khách hàng, đào tạo kiến thức cơ bản về Internet cho khách hàng đã được Chu Thanh Hà tổ chức thực hiện nhanh chóng. Trong khi đó, nhóm kỹ thuật vẫn luôn đôn đốc VDC để có được đường truyền và tên miền sớm nhất. Lần đầu tiên được biết Internet là gì khiến cho toàn bộ nhân viên của Trung tâm không ai muốn về nhà sau giờ làm việc. Lúc nào cũng muốn chúi đầu vào tìm hiểu những cái mới lạ mà cái mạng nhện này đem lại. Và rồi khách hàng cũng bị những nhân viên FOX kéo vào nỗi đam mê này.

Có khách hàng, có tiền để thu rồi. Một cán bộ phụ trách tài chính mới của FOX xuất hiện nhưng lại vô cùng quen thuộc với người FPT. Đó là chị Nguyễn Thị Dư, vợ anh Đỗ Cao Bảo, một giám đốc tài năng nhất FPT và cũng là người đã luôn giúp đỡ FOX trong những lúc khó khăn nhất. Chị Dư là một trong những người lớn tuổi nhất FOX, chỉ sau bác thanh tra Đào Vinh. Sự góp mặt của chị đã tặng thêm cho mỗi người ở trung tâm nửa tuổi đời.

Tiếp theo là một loạt nhân viên mới xuất hiện. Một sự đổi mới đến chóng mặt. Thỉnh thoảng lại nhìn thấy một gương mặt mới đến nổi các chàng tăng hai nhiều khi không biết đó là "người nhà" hay "người lạ" nữa. Và rồi đầu mùa xuân năm nay, một thành viên trong nhóm sáng lập, Lã Hồng Nguyên, chia tay với bộ phận để lên đường đi du học.

Lời kết:

Nhìn lại một năm qua với bao sự kiện, bao thay đổi, chúng tôi đã nhận được biết bao sự giúp đỡ của những người đã cùng chúng tôi, theo suốt chúng tôi trong quãng đường vượt qua những khó khăn thử thách ban đầu để tiếp tục đứng vững và phát triển. Ngày nay, Trung tâm Internet FPT đã có thể tự hào về những gì mình đã đạt được. Với 25 gương mặt tươi trẻ, tuổi đời trung bình còn rất thấp, chỉ 23,6 tuổi đang phục vụ hơn 2000 khách hàng (cả Internet và Intranet), chúng tôi thực sự đã gây được tiếng tăm không nhỏ. Nhân dịp kỷ niệm FPT tròn 10 tuổi, xin được thay mặt Trung tâm gửi tới Ban lãnh đạo, cùng toàn thể các thành viên Công ty FPT lời chúc mừng nhiệt liệt và lời cảm ơn chân thành nhất. Chúng tôi chân thành cảm ơn người mẹ đã ấp ủ và nuôi dưỡng mình khôn lớn như ngày hôm nay.

Trương Gia Bình

Lê Quang Tiến
Phó tổng giám đốc FPT

Anh sinh năm 1956, sau Bill Gate một năm. Thời phổ thông anh học chuyên toán Chu Văn An, tốt nghiệp Đại học Tổng hợp Moscow, Khoa Toán cơ, anh cũng bảo vệ luận án PTS tại đó. Tháng 12 năm 1988, sau khi thành lập FPT anh đi Đức tu nghiệp một năm, đến 12-1989 anh lại quay về FPT và ở lại đó đến bây giờ. Anh là người thành lập và là Giám đốc đầu tiên của Công ty. Vào thời điểm thành lập Công ty anh là cán bộ của Viện Cơ học, Viện KH Việt Nam, biệt phái sang Viện NCCNQG. Sau này khi FPT đã trở nên nổi tiếng, chúng tôi hay gọi đùa anh là anh Sáu.

Cái nổi bật nhất của anh Sáu theo tôi là sự say mê đến ngây thơ các ý tưởng mới và một quyết tâm tới mức lì lợm để đi đến cùng: thành công cũng như thất bại. Người ngoài thì nói rằng điểm mạnh nhất của anh Sáu là tụ tập được một lũ quái nhân có sùng có mộ tâm huyết đi theo FPT từ lúc không có gì cả cho đến tận bây giờ. Khi đó, năm 1988 anh có dáng người dong dong, thư sinh, hút thuốc lá liên tục và hoàn toàn không biết uống bia, rượu. Anh có tính cả tin những người anh mới quen, đặc biệt những người có khả năng ăn nói lưu loát về những lĩnh vực anh không am hiểu. Điểm gây ấn tượng nhất của anh Sáu là khả năng trình bày rất lôi cuốn các ý tưởng. Nhiều khi ý tưởng của người khác nhưng anh có thể trình bày cho thính giả một cách hoàn toàn tự tin và hấp dẫn đến mức ngay tác giả của ý tưởng cũng phải thán phục. Khi FPT còn đóng ở nhà bác Văn (Bác Võ Nguyên Giáp), chúng tôi thường hay vừa đi trong vườn vừa nói chuyện. Tôi vô cùng khâm phục anh Sáu vì thỉnh thoảng anh lại hồn nhiên dừng lại cạnh một gốc cây trong vườn vừa tè vừa diễn thuyết, cả hai việc anh đều làm say sưa. Theo tôi biết trong lịch sử nhân loại chỉ có hai vĩ nhân có thể làm được hai việc cùng một lúc, đó là Napoleon Bonapart và George Washinhton, anh Sáu là người thứ ba có khả năng hiếm hoi đó.

Đỗ Cao Bảo

Khúc Trung Kiên
Giám đốc FSS

Để trở thành một người FPT thực sự chỉ cần một điều kiện duy nhất: gắn bó và phấn đấu hết mình vì sự phát triển chung của FPT. Tuy nhiên để trở thành một người FPT nổi tiếng, ngoài điều kiện đó còn cần thêm ít nhất một trong số các điều kiện sau:

1 - Có tài năng trong một hoặc nhiều lĩnh vực: công nghệ, kinh doanh, thể thao, văn nghệ hoặc bất kỳ một hoạt động khác của công ty.

2 - Có thành tích cao và duy trì được thành tích đó tại đỉnh cao trong những lĩnh vực trên, nói cách khác phải là một "Leader".

3 - Là một trong những người tham gia xây dựng công ty từ những ngày đầu thành lập, đặc biệt là trong số tám thành viên đầu tiên.

4 - Có một đặc điểm đặc trưng nào đó thật đặc biệt, không giống ai và không ai bắt chước được.

5 - Có một nỗi đam mê, tìm mọi cách (không phương hại đến lợi ích của công ty) để đeo đuổi đam mê đó, tốt nhất là trong một ngày đẹp trời nào đó biết cách làm cho nỗi đam mê của mình phù hợp với với đam mê của anh Trương Gia Bình hoặc anh Bùi Quang Ngọc.

Trong những người FPT đang còn ở công ty hiện nay, ngoài Ban TGD, có lẽ Giám đốc Trung tâm Hệ thống thông tin Đỗ Cao Bảo là người hội tụ nhiều nhất các yếu tố trên đây, hiển nhiên anh là một trong số những người FPT nổi tiếng nhất.

Lần đầu tiên tôi thực sự có ấn tượng về anh Bảo là từ năm 1995, vào một ngày không nhớ bối cảnh như thế nào, tôi được tham dự buổi anh Bảo trình bày về "Phương pháp 4H", một ý tưởng nổi tiếng về việc tiếp thị và đeo bám khách hàng. Có lẽ nên có một lúc nào đó, chính tác giả sẽ trình bày lại một cách hệ thống về phương pháp này, rất đông những người bán hàng và tiếp thị của FPT hiện nay chắc chưa từng được nghe. Theo cách hiểu của tôi đây là một phương pháp bám đuổi, nhiều tầng, nhiều lớp đối với các khách hàng chiến lược. Phương pháp này có ưu điểm là việc tận dụng sức mạnh tổng hợp của FPT từ một nhân viên bình thường đến TGD và tất cả được thực hiện với sự với sự phối hợp của một nhân viên bán hàng cụ thể. Theo tôi đây là phương pháp hiệu quả nhất, đặc biệt với đặc điểm kinh doanh của FPT, nhất là của FIS.

Thực ra, chủ yếu không phải là nghĩ ra phương pháp đó, các quan điểm cơ bản đều có thể gặp ở đâu đó trong các sách vở, tài liệu về kinh doanh, tiếp thị và bán hàng,... Điều chủ yếu là ở chỗ anh Bảo đã trình bày lại một cách rất hệ thống, sinh động, dễ hiểu và bản thân anh đã có những biện pháp tổ chức để vận hành bộ máy kinh doanh của FIS theo tư tưởng đó. Những thành công của FIS phải chăng là hệ quả tất yếu của những nỗ lực kiên trì của anh Bảo để áp dụng phương pháp 4H.

Cộng với một phương pháp hợp lý và nhất quán, Đỗ Cao Bảo thực sự còn là một tấm gương về sự quan tâm đến khách hàng, không chỉ là khách hàng chung chung mà là từng con người cụ thể; không chỉ là các công việc có liên quan đến hợp đồng hay dự án mà là tất cả các vấn đề khác. Về điểm này, tôi được nghe kể lại một câu chuyện như sau: một lần khoảng 9 giờ tối, anh Bảo có điện thoại với một chị là kế toán trưởng của một khách hàng, qua câu chuyện anh biết ngày mai chị ấy khởi công xây nhà và anh Bảo đã nói ngay, đại ý là "nếu thế thì em phải đến chị xem sao". Thực ra chuyên môn về máy tính và kinh doanh máy tính thì có liên quan gì đến nghề xây dựng? Mà nếu có thì tại sao lại nhất quyết phải đến ngay lúc đã là quá muộn? Tôi đã hỏi lại anh Bảo, và chính anh đã trả lời cho tôi: "Mình chẳng biết có thể giúp đỡ được gì, nhưng xây nhà là một chuyện rất quan trọng đối với một con người, mình đến vào lúc ấy chỉ là sự quan tâm tự nhiên".

Quan tâm đến khách hàng là câu nói cửa miệng của bất cứ người bán hàng nào, nhưng để có được một sự quan tâm tự nhiên như anh Bảo chắc không mấy người làm được, không phải vì điều đó đòi hỏi một tài năng đặc biệt, mà nó cần đến một cái gì đó bình thường hơn nhưng cũng khó khăn hơn.

Lê Quang Tiến

Khúc Trung Kiên
Giám đốc FSS

Có thể còn cách nào đó khác mà tôi không biết, nhưng theo kinh nghiệm của tôi thì chỉ có hai cách để có thể nói chuyện với Phó Tổng giám đốc Lê Quang Tiến nhiều hơn 15 phút. *Cách thứ nhất*: nghe anh kể chuyện cười. Cách này ai cũng có thể và cũng sẵn sàng thực hiện. *Cách thứ hai*: bạn cứ nói và anh không nghe. Cách này khó hơn nhiều. Không biết tôi có chủ quan không, nhưng ở FPT hiện nay chỉ có một người làm được: Trương Gia Bình. Tất cả các công việc khác, cho dù đấy là đòi nợ, đầu thầu, tăng lương, khen thưởng, chiến lược phát triển, chương trình công nghệ, xử lý kỷ luật cán bộ hay việc gì đi nữa thì đối với Lê Quang Tiến, thời gian để đưa ra quyết định hoặc ý kiến cần thiết ít khi cần đến 15 phút.

Tôi có ấn tượng rất mạnh về nhà lãnh đạo tài chính của FPT vào dịp cuối năm 1996, khi đó anh Thành Nam và tôi đã có nhiều cuộc thảo luận về việc sản xuất và kinh doanh phần mềm của FPT nói chung và FSS nói riêng. Sau rất nhiều cuộc trao đổi chúng tôi nhất trí với nhau là cần phải có một cách nhìn toàn diện và cơ bản hơn từ nhiều khía cạnh: đầu tư, tài chính, tổ chức đội ngũ, quản lý sản xuất, định hướng công nghệ, định hướng kinh doanh, hợp tác trong nước và hợp tác quốc tế... Từ đó chúng tôi đi đến một đề xuất bất ngờ và táo bạo là đề nghị anh Lê Quang Tiến về làm giám đốc FSS! Cả anh Nam và tôi đều hiểu rằng đây là một đề xuất không bình thường và khó thực hiện. Tuy vậy, chúng tôi vẫn quyết định tiến hành. Sự thực thì chúng tôi đã thực hiện được một nửa kế hoạch: thuyết phục anh Tiến nhận lời, tiếc rằng phần thứ hai chúng tôi đã không làm được là thuyết phục anh Bình đồng ý. Trong những năm qua, đối với những kế hoạch và đề xuất liên quan đến phần mềm chúng tôi thường nhận được sự ủng hộ, đồng ý và hỗ trợ của anh một cách nhanh chóng, nhiệt tình và quyết đoán. Cho dù không phải lúc nào chúng tôi cũng triển khai những kế hoạch này một cách thành công để đáp lại sự ủng hộ đó.

Không phải trong mọi vấn đề và không phải ai cũng có thể ra các quyết định quan trọng trong vòng 15 phút. Tuy nhiên, từ khía cạnh của mình trong các giai đoạn phát triển, FSS thực sự cần đến những quyết định mạnh mẽ và cùng với nó là sự đam mê, chấp nhận thử thách, khó khăn và mạo hiểm của những người khai phá.

Bùi Quang Ngọc

Khúc Trung Kiên

Giám đốc FSS

Người miền Nam có một từ rất đa nghĩa: quậy. Lần đầu tiên tôi tiếp xúc với anh Ngọc là có liên quan đến từ này. Khoảng năm 90, 91 khi tôi còn ở APPINFO và đang thực hiện các hợp đồng phần mềm với Hàng không Việt Nam (HKVN) khu vực phía Nam. Khi đó đội phần mềm FPT cũng đang thực hiện công việc tương tự ở khu vực phía Bắc. Một ngày, khi tôi đang triển khai hệ thống bán vé giữ chỗ tại phòng vé nội địa 27B Nguyễn Đình Chiểu, Tp HCM thì gặp anh Ngọc và anh Đào Khắc Hậu, ở Ban tin học và thông tin HKNV, đến chơi. Có lẽ do ảnh hưởng của nhiều tháng liên tục lăn lộn trong Sài Gòn tôi hỏi đùa các anh một câu đại loại là: bọn anh vào đây đã đi quậy ở đâu chưa. Và nhanh chóng nhận được sự phản ứng khá gay gắt. Và anh Ngọc có vẻ như không thể rời khỏi phòng vé nếu chưa hỏi lại tôi cho ra nhẽ.

Mãi đến cuối buổi, sau một hồi nói chuyện tôi mới phát hiện ra rằng thì ra câu đùa của tôi đã dẫn đến một sự hiểu lầm rất nghiêm trọng và khi sự hiểu lầm đó đã được xóa bỏ, anh Ngọc tuy vẫn hậm hực nhưng lời nói đã trở lại nhẹ nhàng: "Chú nói thế, bọn anh hiểu nhầm là phải". Rồi khi về làm việc tại FPT, tôi đã không ít lần được nghe lại câu nói ấy từ chính anh Ngọc, phần lớn là ngay sau những cuộc tranh cãi rất căng thẳng. Về những cuộc tranh cãi này, anh Lê Quang Tiên đã đặt riêng cho một tên gọi rất dân dã và cũng rất đúng bản chất: mỗ bò.

Nhiều lần tôi đã phải nghi ngờ về vốn tiếng Việt của mình, bởi tôi tự cho mình là có đôi chút cảm hứng với văn chương và cũng không đến nỗi quá vụng về về từ ngữ vậy mà trong các cuộc tranh luận với anh Ngọc tôi rất thường rơi vào tình trạng dẫn đến hiểu nhầm về ý tưởng ban đầu. Mãi rồi tôi cũng đoán nhận ra nguyên nhân của hiện tượng có thể gọi là kỳ lạ này. Nó xuất phát từ một đặc điểm mà đa số chúng tôi thường rất thiếu, còn bản thân anh thì lại quá dư thừa đó là tính sâu sát, cụ thể đến từng chi tiết cộng thêm vào đó là thái độ không khoan nhượng với bất cứ hiện tượng nào mà anh tự cho sự lơ là, chểnh mảng hoặc đại khái trong công việc (cho dù, trong những tình huống như vậy nhận định của anh thường chủ quan và độc đoán nên cũng rất thường không chính xác).

Một đôi lần tôi cứ nghĩ, nếu như các quản trị dự án của FSS mà giống được anh Ngọc trong lĩnh vực này thì chắc chắn khu vực tầng 3, tòa nhà FPT, 37 Láng Hà sẽ trở thành Ga Hàng Cỏ - Hà Nội. Bù lại các dự án phát triển và hợp đồng phần mềm chắc chắn sẽ tiến triển với tốc độ nhanh hơn.

Nguyễn Trung Hà

Lê Quang Tiến
Phó tổng giám đốc

Còn có tên gọi là Hà “Bờm” do anh Hoàng Quang Vinh, TGD Cotec, đặt cho. Anh sinh năm 1962, tốt nghiệp Tổng hợp Moscow, Khoa Toán. Về nước năm 1984 và làm việc ở Viện Cơ học, và tham gia nhóm nhiệt chất của anh Bình tại đây. Hà “Bờm” cũng là một tay nghiện thuốc lá nặng, có biệt tài uống rượu như nước lã và hầu như không say. Anh có năng khiếu bẩm sinh về cờ bạc và tài chính. Anh có thể thức liền 3 ngày 3 đêm để đánh bài và theo chỗ tôi biết thu nhập của anh từ khoản này còn nhiều lần cao hơn lương Giám đốc ACB. Anh tham gia FPT ngay từ ngày thành lập. Đến năm 1994 thì anh sang làm Giám đốc Ngân hàng ACB chi nhánh Hà Nội, từ năm 1988 anh làm TGD Công ty Togi. Hà “Bờm” có tài xem tướng và tử vi, cộng thêm cách nói nhát gừng, thâm thúy nên quanh luôn có một lớp khói dày vẻ bí hiểm bao phủ. Anh có khả năng nhận xét con người khá chính xác, óc nhận xét tinh tế và cái lưỡi rất nhọn nên được bạn bè tôn trọng và quý mến.

Một lần chúng tôi đi công chuyện ở Bắc Kinh, cần phải đến một khách sạn để làm việc. Chúng tôi gọi taxi và đưa card của khách sạn đó. Tay lái taxi loay hoay một lúc rồi nói không biết khách sạn này. Vì biết chút tiếng Tàu nên Trung Hà liền xem tấm card bằng tiếng tàu và nói bằng tiếng Tàu với tay lái xe: Khách sạn Nhị hà mã, vậy tìm chỗ nào có tượng hai con ngựa nước thì đỗ lại! Hồi lâu không tới nơi, tôi sốt ruột, xem lại tấm card, lật mặt sau thấy đề tiếng Anh: Hotel Land Mark. Hoá ra chữ land mark phiên âm sang tiếng Tàu là nhị hà mã chứ không liên quan gì đến ngựa nghê ở đây cả. Và lại tay lái xe nói tiếng Anh còn tốt hơn chúng tôi, anh ta than thở: Nếu các ông mà nói tiếng Anh từ đầu thì tôi đưa các ông đến từ lâu rồi.

Chuyện anh Châu “to”

Trần Nam Dũng

Trung tâm Internet FPT HCM

Trong các nhân vật của FPT TP Hồ Chí Minh, người gây ấn tượng và có ảnh hưởng nhiều đến tôi nhất, đó là anh Hoàng Minh Châu (Châu “to”).

Điều đó không hẳn là vì anh là Giám đốc Chi nhánh, vì tôi vốn khá kị giờ với các sếp. ở anh Châu có một cái gì đó rất lôi cuốn người nghe, rất hóm hỉnh nhưng lại rất thâm thúy, rất thoải mái nhưng cực kỳ có uy. Và phục nhất ở anh là tài nói chuyện về đủ mọi đề tài, mà nói chuyện bao giờ cũng rất hay, bởi vì anh luôn lái được câu chuyện theo ý mình, luôn có những lý lẽ rất chặt chẽ đến nỗi rất nhiều khi người nghe phải công nhận là mình sai mặc dù trước đó ít phút vẫn tin chắc là mình đúng.

Tôi nhớ mãi lần đến nhận việc ở 96 Nguyễn Thị Minh Khai. Lần đó anh Châu hỏi tôi qua loa kiểu: "Chú có biết gì về tin học không? Chú thích làm về cái gì?". Khi nghe tôi trả lời là không biết một tí gì về tin học, anh động viên "Không sao đâu, ở FPT lúc đầu cũng chẳng ai biết gì, bây giờ chú xuống phần mềm làm thử, không thích thì lại chuyển". Nói chung, anh chẳng cần quan tâm đến chuyên môn của tôi, chỉ cần nghe anh Thành Nam giới thiệu "Thằng này Sờ-ti-cô lắm" là nhận luôn. Phương châm của anh là thằng nào chơi tốt thì làm cũng tốt.

Anh Châu có biệt tài thuyết phục người khác và giải quyết các khúc mắc, mâu thuẫn trong anh em. Thường anh em trong công ty có tâm tư, nguyện vọng hay vướng mắc gì, gặp anh là mọi chuyện sẽ dịu đi. Hồi làm ở Phòng phần mềm, nhiều lúc khó khăn, Quốc Hùng đã cùng tôi đến xin ý kiến anh và chính những cuộc nói chuyện với anh đã giải tỏa được nỗi lo lắng của chúng tôi, nhất là của Quốc Hùng.

Tôi chưa thấy một ai phát biểu hay như anh Châu. Trong mọi cuộc họp, trong khi các bài phát biểu khác thường rất khô khan mang tính báo cáo thì bài phát biểu của anh bao giờ cũng gây được sự chú ý của độc giả nhờ tính hài hước, sự thâm thúy của các câu nói. Bề ngoài dường như anh không chuẩn bị gì, nhưng thực ra, từng câu chữ của anh đã được lựa chọn rất kỹ, sắp xếp trước trong đầu. Anh hay dùng những châm ngôn thành ngữ đắt giá và lối phát biểu song đề trong các bài phát biểu của mình và đó chính là nguyên nhân của sự thành công. Không một ai trong công ty lại có nhiều thành ngữ hay được nhắc đi nhắc lại như thế. Mở đầu bài phát biểu về thách thức 98, anh dùng "Con đường chúng ta đi không có trạm dừng chân và nếu có ai đó không thể đi được nữa thì hãy cố mà chạy". Nói về FPT HCM, anh khiêm tốn "Con đường chúng ta đi rất đáng tự hào - FPT HCM có thể hãnh diện mà nói rằng - chúng ta là một chi nhánh lớn nhất Việt Nam. Chúng ta có doanh số và uy tín lớn, về nhân sự thì anh em khỏe, chị em đẹp. Chúng ta tự hào vì được khách hàng yêu mến và tín nhiệm". Về quan hệ với khách hàng, anh dùng phương châm "Của khách hàng cái gì cũng thơm". Và anh rất tự hào khi khách hàng khen mình "Mấy thằng này làm thì thối nhưng được cái gọi là tới ngay". "Làm marketing cho FPT bây giờ là sướng nhất bởi vì nói cái gì chúng nó cũng nghe"... và còn biết bao nhiêu câu nói khác của anh đã đi vào từ điển của anh chị em trong công ty.

Nhưng cái mà tôi khoái nhất ở anh có lẽ là tài... chơi. Có lẽ bởi vì với trách nhiệm của mình, tôi ít gặp anh trong công việc, chỉ nghe anh em nói rằng anh rất có tài thuyết phục các đối tác, còn ăn chơi thì tôi gặp anh nhiều và vô cùng khâm phục sự đa tài của anh. Dường như anh có thể tham gia vào mọi lĩnh vực: cầm, kỳ, thi, họa, văn, thể, mỹ đều kham đủ. Anh là một trong những cây bút xuất sắc của FPT HCM, một nhà biên kịch và đạo diễn tài hoa. Anh chơi bóng bàn rất tuyệt. Trong thành phần đội Văn phòng, anh là trung phong số một. Tôi còn nhớ, năm 1996, ở Vũng Tàu, đối đầu với một đội hình toàn các cầu thủ trẻ khỏe như Anh Chiến, Bá Ngọc, Nguyên Diễm, chính anh chứ không phải ai khác đã ghi bàn thắng cho Văn phòng. Tại giải bóng đá chào mừng 13-3 vừa qua, tuy đã mấy lần định treo giải nhưng anh vẫn ra sân trong trận đấu với 75 Lê Thị Hồng Gấm và nếu không có sự xuất sắc của thủ môn Nguyên Diễm thì anh đã ghi được bàn thắng.

Anh là một nhân vật không thể thiếu được trong các cuộc vui văn nghệ. Dường như có anh, mọi người cảm thấy tự tin hơn, phấn chấn hơn và những lời hô hào của anh bao giờ cũng rất có trọng lượng. Dù đó là Vungtau 96, dù đó là Nhatrang 97 hay dịp lễ hội 13-3 năm nay, sự có mặt của anh đã là một nửa của thành công trong các cuộc vui. Ngoài những bài hát truyền thống mà bất cứ bậc cựu binh FPT nào cũng thuộc nằm lòng, anh còn có một kho chuyện cười và những trò ảo thuật hấp dẫn. Chắc chắn chúng ta còn nhớ màn ảo thuật tháo dây của anh ở Nhatrang 97 làm anh Hồng Cơ và vợ anh Quang phải phát điên lên vì... ghen. Đợt nghỉ mát vừa rồi không có anh đi, quân ta như rắn mất đầu, chẳng phát động được gì. Thế mới thấy, chưa ai có thể thay thế được anh Châu trong chuyện ăn chơi. Các tay chơi có tiếng trong giới trẻ như Quang Khánh, Việt Hà vẫn còn quá xa mới đạt được tầm vóc đó.

Không những chỉ những người trong công ty mến phục tài nói chuyện của anh. Bạn bè tôi trong nhóm Cảm xúc Nga rất thích được đàm đạo với anh - đó thực sự là những giây phút thư giãn đầy bổ ích và lý thú. Những câu chuyện của anh rất triết lý nhưng vì sao đó lại không khô khan, mà trái lại, rất hấp dẫn và dễ hiểu. Dường như, ở đâu anh cũng là trung tâm.

Và điều cuối cùng khiến tôi mến phục anh là anh rất yêu vợ và thương con. Đi đâu anh cũng gọi điện báo cáo về với chị Mai kịp thời. Anh có thể bỏ một buổi nhậu, đến chậm một cuộc họp, nhưng không bao giờ chậm trễ khi đi đón bé Mây. Đến chơi nhà anh, mới thấy tất cả mọi thứ trong nhà anh đều giành cho cô con gái rệu. Nhìn anh chơi đùa hồn nhiên với bé Mây, tôi bỗng chợt nhận ra bí quyết của sự thành công trong anh.

17-7-1998

Anh Phạm Hùng

Lê Thế Hùng
Trợ lý Tổng giám đốc

Anh Phạm Hùng là Phó tiến sỹ Cơ học. Hiện nay anh làm việc ở Khoa Quản trị Kinh doanh, Đại học Quốc gia Hà Nội.

Anh là một trong bốn người đầu tiên của nhóm Trao đổi Nhiệt - Chất. Anh có dáng trí thức nhất trong nhóm. Tôi rất phục anh ở cách lắng nghe và chia sẻ. Bởi thế anh là người phải nghe nhiều nhất về những băn khoăn của tôi trong quá trình theo đuổi Công nghệ Thực phẩm tại FPT.

Tôi biết anh từ những ngày học tại Trường Đại học Tổng hợp Maxcova. Đạo đó anh nghiên cứu các vấn đề về cơ học máu, nói nôm na là giải thích sự vận chuyển của máu trong cơ thể và tìm những điều kiện hình thành các hiện tượng chảy máu cam hay gây đông máu. Khi gặp lại anh ở Viện Cơ học, anh đã không còn nghiên cứu những vấn đề đó nữa mà đã chuyển sang đo đạc và lập chương trình máy tính cho các quá trình xâm nhập mặn tận Đồng bằng Sông Cửu Long. Hình như anh phát hiện ra rằng ăn uống quá mặn là nguyên nhân chính gây bệnh chảy máu cam và muốn giúp đồng bào Nam Bộ khắc phục. Việc kéo anh ra khỏi công việc đó để tham gia nhóm Trao đổi Nhiệt - Chất đã chiếm mất của anh Bình đến gần 3 tháng như tôi còn nhớ.

Trong nhóm Trao đổi Nhiệt - Chất anh là người được giao làm đủ việc. Tôi còn nhớ có dạo anh cùng anh Bình đã lang thang vào tận những ngõ hẻm tối mịt và tiếp xúc với những tay buôn vàng có tiếng của Hà Nội vào những năm đó để mua vàng làm tài sản tích lũy cho nhóm. Một lần khác tôi với anh đã ở nhà máy thuốc lá Thanh Hoá mấy tuần tìm nhựa đường để đốt lên, trám vào những chỗ dò rỉ của đường ống cấp nước cho hệ thống điều hoà. Anh làm những việc này như chúng tự nhiên phải làm, không thích mà cũng chẳng chê.

Điều anh thích nhất là vẽ. Đến nhà anh tôi thường được chứng kiến anh cời trần, nằm bò trên sàn và vẽ những bức tranh mà tôi không sao hiểu được. Chính anh là người vẽ nên logo đầu tiên của FPT, một cái logo tôi rất thích mặc dù chẳng hiểu gì, nhưng không được chấp nhận làm logo của FPT vì anh Bình nói nó quá trừu tượng. Mê tín vào tài vẽ của anh tôi cũng đã nhờ anh vẽ cho vài cái logo cho H.V vào khoảng Tết năm 1990. Và học anh Bình, tôi cũng cất chúng vào góc tủ để làm kỷ niệm.

Con đường của tôi và anh cứ tách ra rồi lại nhập vào như không. Khi FPT thành lập anh chuyển hẳn sang nhóm nghiên cứu về các loại dòng phun, hình như để chế tạo các máy in phun, do anh Bình chỉ đạo từ xa, tận bên Đức. Sau đó anh đi Đức một năm. Đến khi về, anh cùng tôi tham gia nhóm chuẩn bị đề án thành lập Khoa Quản trị Kinh doanh do anh Bình lãnh đạo. Đến khi tôi không tham gia nhóm đó nữa thì lại chia tay anh. Gần đây anh cùng Khoa Quản trị Kinh doanh đến ở trong toà nhà FPT, tầng 5. Chắc mấy bữa nữa anh lại đi đâu đó.

Hùng Râu

Nguyễn Khắc Thành

Phó giám đốc FSS

Nó tên là Hùng. Cái tên dù hay dù dở thế nào thì cũng là do cha mẹ đặt cho, hà có gì lại cứ phải thêm chữ Râu vào cơ chứ. ừ nó nhiều râu đấy thì đã làm sao. Khối kẻ thêm có bộ râu như nó mà cũng chả được, có khi chỉ lơ thơ dăm ba sợi cũng tia tia, tốt tốt trông mà phát ghét. Lắm đứa xấu bụng lại còn vu cho nó là ở bẩn nữa mới tức chứ. ừ thì quần áo nó đôi khi cũng mang mầu xìn xìn thật nhưng cũng còn hơn chán vạn người. Hay hóm gì mấy cái trò xà phòng này Shampoo nọ mà cũng phải tự hào? Rất là mấy cái đồ tiểu tư sản. Dễ thường các cụ ngày xưa không có mấy thứ đó thì không sống được chắc?

Nhưng thôi, lòng dạ con người, ghen ăn tức ở là lẽ thường tình, nó cũng chả chấp. Nó tự biết mình có tài. Chả thế mà tay giám đốc phải năm lần bảy lượt mời mọc, nịnh nọt mãi để nó làm cố vấn nó mới chịu. Nó thấy mình nào có kém chi Khổng Minh xưa được Lưu Bị vờ, càng nghĩ lại càng thấy thư dân từng khúc ruột. ờ, mà thiên hạ chưa phải đã mù hết đâu. Ngay như cái lão Bảo đấy, trông người thì lẻo khẻo lẻo khẻo, cận gì gì vậy mà cũng tinh ra phết. Chính lão đã phát biểu: Người như Hùng Râu phải 4000 năm mới có một lần!

Lão thật cũng biết người biết của, chẳng như một số kẻ, bao nhiêu năm sống gần nó mà rốt cục vẫn chả biết gì. Thử hỏi đã ai được như nó chưa?

Gi gì gi gì, cái gì nó cũng làm được tuốt. Lớp trẻ bây giờ, có được dăm ba chữ về máy tính thì đã lên mặt, vênh vênh váo váo. Chúng có biết cái tên thuở khai sinh lập địa "Công ty Công nghệ Thực phẩm" không? Mà thực phẩm là ai? là nó đấy, Hùng Râu chứ còn ai nữa.

Đầu tiên là kem nhé. Kem nó làm thật hết ý, các loại bốn mùa năm mùa gì gì cứ phải gọi bằng cụ. Rồi bánh phồng tôm nhé. Bánh nó làm xanh xanh đỏ đỏ trông đã thích mê. Thế mà cái đám gọi là người tiêu dùng ấy lại chả hiểu gì, không thèm mua của nó. Ngu thế thì đúng là cũng chả xứng ăn bánh của nó thật. Nó chả cần, nhân viên của nó tự nhiên mỗi người được một rổ, tất nhiên là mang về chồng ăn, vợ ăn, bố mẹ ăn, con cái ăn, ăn cho đã đời, ăn cho nhớ đến Hùng Râu này thì thôi. Chán bánh nó chuyển sang sữa. ối giời, món này thì phải nói là nó tâm huyết ghê lắm. Kiến thức toán học bao nhiêu năm giời chả biết để làm gì, bây giờ nó đem áp dụng hết. Nào tích phân, vi phân, tuyến tính ư, dùng tất! Công dụng thì phải nói, khỏi chê nhé. Các loại sò xè như Tuấn béo cứ thử dùng vài hộp của nó xem, lại chả được như Trần Thành, Trần Sung à, eo ót đâu ra đấy ngay. Nếu không bị chuyển công tác thì hẳn bây giờ sữa HV của nó đã tràn ngập còn hơn cả con HIV hiếc gì đó. Mà con của nó lại chả có gì chống được, Trust tờ riếc gì cũng chịu, cứ gi cho mỗi người một hộp, không ăn mà được à.

Bốn nghìn năm mới có được một người như nó thật cũng chẳng ngoa. Nó sướng, nó tự hào, nó thích lắm. Tuy vậy, đôi lúc có vài điều vẫn làm nó bực mình. Như chuyện nó chưa vợ hay có 10 vợ thì liên quan gì đến ai mà thiên hạ cũng cứ phải chõ mồm vào. Nó không lấy thì thêm một đứa ế chồng chứ đã chết ai đâu mà cũng phải lắm chuyện. Nhưng thôi được, một khi thiên hạ đã thế thì nó sẽ lấy vợ cho chúng biết tay, lấy dăm bảy vợ cho bồ tức! Nhưng mà... thốt nhiên cơn bốc đồng của nó bị chững lại vì nó chợt nghĩ không biết cái món này thì phải tích phân hay vi phân nhỉ?

SonTT liệt truyện

Phan Văn Hưng

*Vì không đủ sức thành công nghiệp
Thì phá cho tan chỉ vấy vùng
Mượn thú văn chương khuây thể lụy
Lấy tài nghiên bút đo đạo cung*

SonTT sinh năm 1968, quê ở Nghệ An. Ông nội làm địa chủ, áp bức bóc lột nhân dân cũng nhiều. Theo lời SonTT kể lại, bố anh NgọcBQ cũng phải làm thuê cho ông. Thành ra sau này, đến đời SonTT lại phải thờ phụng anh Ngọc làm Phó Tổng giám đốc. Ấu cũng là luật nhân quả. Nhưng đây là chuyện về sau.

SonTT lúc nhỏ nghịch ngợm, ưa đánh lộn, cả nhà không bảo ban được. Lớn đến năm 16 tuổi thì mãi không cao nữa. Người nhỏ nhưng chí lớn. Bỏ quê sang Liên Xô du học. Học được vài năm, nhân vì bị người dè bieu là nghèo hèn nên tức khí nghỉ học đi buôn. Trúng quả cũng nhiều. Nhưng có đôi lần bị đánh cướp, nghĩ rằng tính mạng là quý nên thôi buôn bán về nước. Mong muốn lập thân, SonTT bèn xin vào FPT làm việc.

Vừa làm SonTT vừa học Đại học Ngoại thương. Thường bỏ học luôn. Khi làm khoá luận tốt nghiệp chọn đề tài "Nghiên cứu và tổ chức các hoạt động Marketing trong công ty tin học". Trong khoá luận có đoạn viết rằng:

"Trao đổi là một trong bốn con đường mà một người có thể sử dụng để giành được cái họ muốn.

- ☐ Con đường thứ nhất là *tự sản xuất*
- ☐ Con đường thứ hai là bằng *cường bức* như ăn cắp, ăn cướp
- ☐ Con đường thứ ba là *ăn xin*
- ☐ Con đường thứ tư là *trao đổi*

Cơ sở của Marketing được xuất phát từ con đường thứ tư này...."

Tuy rằng ý tứ lấy của người khác, nhưng thầy giáo đọc rất thích nên cho SonTT tốt nghiệp.

Làm việc tại FIS một thời gian dài, chiến công cũng nhiều, lên đến chức trưởng phòng Marketing. FIS tăng trưởng rất nhanh. Hợp đồng cũng nhiều. Cả đời làm lãnh đạo, SonTT hợp phòng được hai lần, đề nghị kỷ luật một người. Sau tự thấy chán, xin chuyển sang phòng Kế hoạch kinh doanh. Các sếp cũng cho.

Không biết SonTT thuận tay gì, nhưng có nghề tay trái là buôn bán. Thương vàng hạ cám, cái gì cũng kinh doanh. Ngày FPT mới chuyển về Láng hạ, chưa có điều hoà, anh em nóng không chịu nổi, SonTT rao bán quạt giấy, rồi chuyển sang bán C sủi. Không biết lời được bao nhiêu. Vài năm gần đây làm nghề ghi CD. Nhờ thế cũng kết giao được với nhiều bạn hữu mới. SonTT bán hàng có tài,

thường bán đắt hơn người khác. Có khi một đĩa CD 100.000 đồng, bán đến 500.000, nhưng thiên hạ vẫn thích mua. Người trong công ty thường gọi SonTT là chợ giời. Cũng có phần đúng. SonTT buôn bán sòng phẳng, không ăn cắp của ai nên vẫn sống được.

SonTT lấy vợ, đẻ được một con trai, yêu quý lắm. Ngày đi làm, tối vừa ghi CD vừa chơi với con. Tính thẳng thắn, không biết sợ trời đất. Thường khi thấy sự không hài lòng là chửi. Bất kể là ai. Tính lại thích chửi. Lâu lâu mà không được chửi, ăn không ngon miệng, ngủ không đầy giấc, cơ thể yếu ớt, giống như con nghiện thiếu Heroin vậy.

Sinh thời SonTT có tài văn chương, có tài chửi bới, hiểu biết lại nhiều. Những khi cáu giận lên mà chửi thì lời lẽ ngoa ngoắt, giọng văn sâu sắc mà chua cay. Từng chữ từng từ như cắt thịt, lột da, chọc xương, hút tủy. Người nghe vừa bực vừa tức, vừa hận vừa đau. Người bị SonTT chửi mà thành uất ức như CUONGPL, thậm chí tuyệt tích giang hồ như DMU nhiều không kể xiết. Văn phong uyển chuyển mà hùng hồn, ý tứ mới lạ mà sâu xa. Những bài chửi của SONTT cũng có thể gọi là tuyệt tác văn chương. So với Trần Lâm viết hịch chửi Tào Tháo ngày xưa tài năng chắc cũng không kém gì. Chỉ tiếc rằng không có Tào Tháo, thành ra cái tên SonTT không thể lưu danh sử sách được.

Hỡi ơi, SonTT có tài mà không gặp thời thế. Đánh tiếc lắm thay.

Trần Thu Hà

Nguyễn Mạnh Hùng

Trung tâm Đề án và Chuyển giao công nghệ

Trong đầu tôi lúc nào cũng hiện hiện khuôn mặt tươi cười và êm ả của chị. Chị nhẹ nhàng, dễ thương, gặp chị thật dễ chịu. Tôi có cảm giác nổi bực dọc sau chuyến đi marketing khách hàng thất bại sẽ tan biến đi nếu được nhìn thấy khuôn mặt vui tươi, được thấy nụ cười duyên dáng của chị.

Có lẽ ở FPT ai cũng biết chị. Vì chị quản lý hồ sơ cá nhân của tất cả chúng ta. Chị chịu trách nhiệm về con người của công ty, lo thủ tục ký hợp đồng cho nhân viên mới, làm giấy tờ cho người đi công tác nước ngoài, tổ chức các lớp đào tạo, thi tuyển cũng như thi định kỳ của công ty.

Nhiều người bảo chị có cái dáng vẻ nhẹ nhàng và thanh lịch kiểu gái Hà Thành. Có người cho rằng chị có vẻ điệu đà, bay bướm. Còn tôi biết chắc rằng, đằng sau cái vẻ bề ngoài đó là một con người đầy sáng tạo và nghị lực, một con người cần cù chăm chỉ như một thôn nữ cả đời chỉ mãi mê cấy cày trên cánh đồng "nhân sự", một người biết cách làm việc và đặc biệt là làm việc với con người.

Thu Hà là một trong những người đầu tiên làm việc tại FPT. Người ta xếp chị cùng với những nhân vật nổi tiếng FPT như TGD Trương Gia Bình, vua tiêu lâm Tiến LQ, lão thành thanh tra Đào Vinh... Cô bé nữ sinh đại học sư phạm ngoại ngữ ngày nào giờ đây làm một công việc vô cùng quan trọng của công ty tin học hàng đầu của Việt Nam.

Ngày tôi vào làm ở FPT chị vẫn còn thư ký. Hồi đó nhiều người gọi chị là hoa khôi FPT, những ai làm ở FPT từ trước đều nói "Ngày xưa Thu Hà xinh lắm". Mà thực ra đâu chỉ có ngày xưa. Tôi thấy hình như sau khi sinh con chị còn xinh hơn, duyên hơn thì phải. Có một điều không giống ai là bà Trợ lý TGD về TCCB khởi sự từ dân ngoại ngữ. Trước đây, công việc TCCB do nhà thơ Trần Văn Trần phụ trách. Sau khi công ty sắp xếp lại nhân sự, anh Trần chuyển sang làm việc ở Hanoi School of Business, chị được phân công tiếp tục công việc của anh Trần. Và chị đã quyết chí bắt đầu sự nghiệp của mình bằng một loạt công việc có tính đổi mới về chất.

Trong lễ tổng kết sáu tháng đầu năm năm ngoái, lần đầu tiên có một phụ nữ lên báo cáo và cũng lần đầu tiên có một báo cáo tương đối đầy đủ và chi tiết về nhân sự FPT. Hệ thống cán bộ FPT được quản lý quy củ hơn. Check point sinh ra từ thời chị. Có lẽ đến bây giờ người ta mới hiểu hết tác dụng của cái công việc tưởng như thừa này. Nhiều nhà lãnh đạo FPT sử dụng nó như một công cụ để đánh giá nhân viên, còn các cán bộ FPT dùng nó như một chiếc gương để soi lại chính mình sau 6 tháng làm việc.

Nhân viên mới tuyển được đào tạo, các cán bộ nguồn được đào tạo, ai có nhu cầu đào tạo được đào tạo. Dĩ nhiên học phải gắn liền với thi cử. Người người đi thi, ai cũng thi, từ ban tổng giám đốc đến bảo vệ, lễ tân. Và có danh hiệu trạng nguyên, có rùa đá như thời Văn Miếu.

Chắc hẳn ai ai cũng vài lần điền vào phiếu góp ý. Dân chủ là vậy, vai trò của quần chúng nhân dân, ý tưởng của cán bộ công ty được xem xét và đánh giá. Trung tâm bạn có nhu cầu tuyển người ư? Có ngay. Chị sẽ ra thông báo trên các phương tiện thông tin đại chúng, chị thu gom hồ sơ cùng lãnh đạo công ty và trung tâm tổ chức thi tuyển. Bạn đã chuyển hợp đồng chưa? Gặp chị mà hỏi, đừng ngần ngại. Bạn muốn thi trước hạn để tăng lương ư? Cứ đề xuất với chị một cách vô tư đi. Chị tuy rất bận nhưng sẵn sàng tiếp bạn, giải thích băn khoăn, thắc mắc của bạn. Chị sống trong bầu không khí sôi động và vui vẻ của thời kỳ FPT lớn mạnh.

Một lần qua phòng trợ lý, tình cờ nói chuyện với chị, tôi hỏi công việc có khó khăn không? Thu Hà cười rất tươi và nói: "Bình thường thôi anh ạ". Nói thế thôi chứ tiếp xúc và giải quyết các công việc về nhân sự là một việc theo tôi là vô cùng khó khăn và phức tạp. Công việc đòi hỏi vừa nhẹ nhàng vừa dứt khoát, vừa chính xác vừa sáng tạo. Tôi luôn tâm niệm "Một công ty thành công hay không phụ thuộc rất nhiều vào việc biết dùng người: Phải biết nhận ai, bố trí họ ở vị trí nào, đối xử với người có công và

người mắc khuyết điểm ra sao...". Công việc quan trọng là vậy mà lúc nào Thu Hà cũng tươi cười. Quả là chị đã thành công trong công việc.

Nhiều người thiết tưởng chị chỉ biết làm việc. Song thực ra Thu Hà rất dí dỏm. Chị nói chuyện rất có duyên, chuyện tiêu lâm không những chỉ biết kể mà còn biết hưởng thụ. Ai đó bảo tôi rằng chị hát rất hay. Thực ra tôi chưa một lần được nghe chị hát song không hiểu sao tôi rất tin vào lời nói đó. Và tôi cứ chờ đợi, chờ đợi để đến một ngày nào đó được thưởng thức món ăn mà mình mong muốn từ lâu.

Khi tôi viết bài này thì cả thế giới tràn ngập trong bóng đá, còn FPT đang rộn lên chủ đề nghỉ mát Cửa Lò. Thu Hà chính là người đang rà soát lại danh sách nhân viên, xem chính xác có bao nhiêu người, ai thuộc diện nào. Lại sắp tổng kết sáu tháng đầu năm, lại thi cử và check point, lại xét tăng lương theo định kỳ sáu tháng. Và chị lại vui đầu vào công việc với tấm lòng và nhiệt huyết với lòng ham mê và sự sáng tạo của mình.

Chẳng khó khăn gì lắm tôi cũng có thể đoán trước rằng Thu Hà sẽ còn tiếp tục làm cho chúng ta sung sướng về những chiêu bài nhân sự của chị và tôi tin rằng vấn đề nhân sự FPT trong tương lai không xa sẽ được hoàn thiện. Tôi cũng mong rằng chẳng bao lâu nữa anh em ta cũng sẽ có trong tay sổ lao động... như ai.

Hà nội tháng 6 năm 1998

Buổi phôi thai...

PGS, PTS Trương Gia Bình
Tổng giám đốc FPT

Sẽ là một sai lầm nếu không nhắc đến buổi phôi thai của FPT với những trăn trở, suy tư và tìm kiếm. Tôi xin tập trung viết về giai đoạn quan trọng này, các giai đoạn tiếp theo chắc đã có nhiều người viết. Có được FPT ngày nay là do đóng góp tâm trí và sức lực của mỗi thành viên FPT và biết bao nhiêu người khác nữa. Do chủ quan và thời gian có hạn bài viết này không thể không sơ xuất, phiến diện và nhiều sai sót, rất mong bạn độc thông cảm bỏ qua. Chỉ mong đây là một đóng góp nhỏ vào xây dựng truyền thống công ty với ước mong FPT liên tục phát triển, phát triển và bền vững.

Thế hệ “Khói lửa chiến tranh”

Hơn nửa cuối của thế kỷ XX là cơn lốc lịch sử lớn nhất của Việt Nam. Nó xoáy cuốn đi qua biết bao sự kiện đổi thay: phong kiến, thuộc địa, đánh Pháp, đuổi Nhật, giành độc lập dân tộc, thiết lập chế độ dân chủ cộng hoà, đánh Mỹ, thống nhất đất nước, khủng hoảng kinh tế, đổi mới...

Không biết là may hay rủi, song chúng tôi nằm trong cơn lốc đó. Có lẽ nét đặc trưng nhất của thế hệ chúng tôi là khói lửa chiến tranh. Chúng tôi ra đời trong chiến tranh, lớn lên trong chiến tranh. Đến khi nghe tin chiến thắng 1975, đất nước đã hòa bình, chúng tôi đã không tin đây lại là sự thật. Từ khi còn là những đứa trẻ 10 tuổi, chúng tôi hiểu thế nào là cái rét của cơn gió mùa Đông Bắc thổi qua liếp tre xộc lên lưng. Xoay, co thế nào cũng rét không ngủ được. Chúng tôi hiểu thế nào là cái đói cồn cào và vị thơm ngon của một cái chân cua muối trong chiếc vại đầy dòi do chị con bà chủ nhà tốt bụng cho. Chúng tôi đã quen với bom đạn, chết chóc... như sự thể phải là như vậy.

Chúng tôi đã sống chỉ với một mục tiêu cao cả nhất: giành độc lập dân tộc và thống nhất Tổ quốc. Mọi hành vi trực tiếp hay gián tiếp lúc đó đều phục vụ mục tiêu chung đó. Chiến tranh là đau khổ, khó khăn và khó khăn, đau khổ đã dạy cho chúng tôi tình bạn, tình đồng đội, tình yêu đất nước, ý nghĩa cuộc sống.

Trong những năm tháng mịt mù khói lửa chiến tranh đó, Đảng và Bác Hồ đã có chính sách, mà đến bây giờ chúng tôi vẫn ngạc nhiên và khâm phục tầm nhìn của nó: Thay vì nghĩa vụ quân sự, ra chiến trường, những tài năng trẻ Việt Nam được cho đi đào tạo đại học, bộ phận xuất sắc nhất được đi học nước ngoài. Phải chăng trong những năm chiến tranh một mất một còn, Bác Hồ tin tưởng sắt đá vào toàn thắng và chuẩn bị nguồn nhân lực chiến lược cho công cuộc xây dựng đất nước hòa bình, thống nhất và phồn vinh trong tương lai.

Tôi may mắn thi vào đại học được điểm cao, được học dự bị một năm ở trường Đại học Kỹ thuật Quân sự và may mắn lớn nhất của tôi là được cử đi học trường Đại học Tổng hợp Maxcova (MGU), thường được gọi ở Việt Nam là Trường Lomonosov. Có thể nói cội nguồn của FPT có gắn bó với Trường Lomonosov, gắn bó với Khoa Toán cơ. Nhiều người có ảnh hưởng quyết định đối với FPT là cựu học viên trường Lomonosov như các anh Nguyễn Văn Đạo, Vũ Đình Cự, Nguyễn Văn Điệp... Nhiều cán bộ FPT là cựu học viên Lomonosov như các anh Bùi Việt Hà, Lê Thế Hùng, Lê Quốc Hữu, Nguyễn Trung Hà, Nguyễn Thành Nam, Nguyễn Khắc Thành... Trong phong cách STC ngày nay có sắc thái phong trào văn thể Khoa Toán cơ. Các cụ nói “gần mực thì đen” quả là đúng.

Trong những năm học ở nước ngoài, tôi cũng hiểu ra một điều: nghèo là hèn, hèn là nhục. Người Nga, người Tiệp, người Đức... đã chửi rủa, khinh bỉ, thậm chí còn đánh đập người Việt Nam khi họ mua hàng, gửi hàng về nước. Lòng tự hào về dân tộc anh hùng của tôi bị tổn thương nghiêm trọng. Tôi tự nhủ nếu ngày xưa Bác Hồ nói về nỗi nhục vong quốc nô thì ngày nay người Việt Nam phải rửa nỗi nhục nghèo hèn. Những lần gặp anh Nguyễn Văn Đạo sang công tác ở Maxcova, nghe anh kể về một người tên là Hoàng Quang Vinh đã trở nên giàu có nhờ các hợp đồng khoa học kỹ thuật đã nhen nhóm hy vọng về con đường xóa nhục nghèo hèn...

Điểm xuất phát- người anh cả, Viện sỹ Nguyễn Văn Đạo

Tôi gặp anh lần đầu tiên vào khoảng năm 1978-1979, khi còn là sinh viên MGU. Lúc đó anh đã là yếu nhân của nền khoa học Việt Nam với chức Viện phó kiêm Tổng thư ký Viện Khoa học Việt Nam. Nhớ

đến anh, tôi nhớ đến mái tóc chải bóng lật về phía sau, bộ comple nghiêm chỉnh và chiếc cặp to luôn bên mình. Tất nhiên nổi bật nhất ở anh vẫn là một nụ cười rạng rỡ, vô tư và trẻ trung. Thời gian đã không thay đổi nụ cười ấy.

Anh Nguyễn Văn Đạo là một trong rất ít nhà khoa học Việt Nam có tầm cỡ hàng đầu thế giới. Chuyên môn của anh là dao động phi tuyến. Tuy làm công tác lãnh đạo đã lâu năm, anh vẫn tiến hành nghiên cứu khoa học. Gần đây, anh và đồng tác giả - Viện sỹ Mitropolski vừa được nhận giải thưởng lớn của nhà nước Ucraina.

Anh là con người rất có bản lĩnh, khí khái, trung thực và công tâm. Anh hành động quyết đoán, không e dè các hậu quả mỗi khi nghĩ đó là việc làm đúng, hợp với đạo lý.

Đối với lớp đàn anh, các bậc tiền bối, anh sống trước sau như một, có tình có nghĩa. Các bài báo của anh viết về Giáo sư Lê Văn Thiêm sâu đậm tình thầy trò, rất cảm động.

Đối với lớp trẻ chúng tôi, anh đặt niềm tin tưởng tuyệt đối và ủng hộ hết mình, công tâm. Không phải ngẫu nhiên mà từ những năm 1980 Viện Cơ học do anh phụ trách đã đi đầu trong việc ứng dụng khoa học kỹ thuật, công nghệ vào sản xuất, đời sống với các danh tiếng như Nguyễn Xuân Hùng, Nguyễn Hữu Hùng, Hoàng Quang Vinh...

Tuy hàm cao, chức trọng nhưng anh luôn giữ một tác phong giản dị, rất gần gũi quần chúng. Có lần cần đi gấp buổi sáng vào Thanh Hóa, chúng tôi đã đập cửa vào nhà anh xin chữ ký của sếp vào lúc 12 giờ đêm. Vì anh là sếp đầu tiên nên tôi đã tưởng rằng sếp nào cũng dễ dãi như vậy. Sau này tôi mới hiểu mình lầm.

Hai mươi năm trôi qua, chúng tôi đã làm việc cật lực, liên tục sáng tạo với nhiều ý tưởng, đề án tào bạo như FPT, Xí nghiệp liên doanh Cơ điện lạnh, Khoa quản trị kinh doanh, Khu công nghệ cao Hà Nội... và thực tế là cho đến nay tất cả các đề án trên đều xuất phát từ anh. Chúng tôi thật sự tự hào về điều đó.

Từ nghiên cứu khoa học đến thực tiễn

Về nước 1985, chúng tôi tràn trề nhiệt huyết thành lập một nhóm nghiên cứu khoa học cơ bản với hy vọng trở thành “tiểu” trường phái Sedov ở Việt Nam. Viện sỹ Sedov là nhà khoa học số một về cơ học các môi trường liên tục của Xô Viết, là thầy giáo lớn của anh Nguyễn Văn Điệp, của Lê Thế Hùng và tôi. Nhóm chúng tôi lúc đó có anh Phạm Hùng, bạn đồng niên cùng khoa, anh Nguyễn Hồng Phan, bạn đồng niên cùng đại đội tại Đại học Kỹ thuật Quân sự, anh Lê Thế Hùng, bạn đồng Khoa Toán cơ và sau này còn có anh Nguyễn Văn Thắng, người do anh Hoàng Quang Vinh giới thiệu vào nhóm để đảm nhận phần thực nghiệm và phần điện.

Từ khi còn ở Maxcova tôi có ý định vào Thành phố Hồ Chí Minh công tác, nên đã bàn với anh Nguyễn Trung Hà cùng vào Nam. Anh Hà nhận trách nhiệm đi tiền trạm vào công tác ở Phân viện Cơ học thành phố Hồ Chí Minh. Nhưng sau chúng tôi đổi ý định và anh Hà lại kéo cả gia đình ra Bắc. Nhân tiện, anh được phân công coi việc chờ thiết bị điều hoà trung tâm gỡ từ bệnh viện Chợ Rẫy ra lắp cho nhà máy thuốc lá Thanh Hóa. Anh đã ngủ trên chiến container chờ máy. Toa tàu chở container không hiểu kiểu gì đã đi lệch đường ray và chạy trên đất bằng một quãng. May sao không đổ toa, không lật container và không xảy ra tai nạn nào.

Nhóm nghiên cứu của chúng tôi đã làm chấn động cả Viện Cơ bé nhỏ (khi đó đóng ở 208D Đội Cấn) không phải vì thành tựu gì đặc biệt mà là vì tiếng ồn ào cãi vã suốt ngày về bất cứ chủ đề gì. Cái nếp trật tự, vệ sinh, văn minh, đến về chép sổ do anh Nguyễn Văn Đắc, trưởng phòng thủy khí dày công xây dựng đã bị phá tan tành và được thay bằng lộn xộn, mất trật tự và vô kỷ luật. Từ hỗn mang đó đã nảy sinh ra một nhóm nghiên cứu mới mang tên nhóm nghiên cứu trao đổi nhiệt và chất.

Chúng tôi tiến hành nghiên cứu sóng phi tuyến trên sông có đáy biến đổi, mô hình hiệu ứng bề mặt ngăn cách, môi trường nhiều pha nhiều thành phần...

Phát huy các mối quan hệ quốc tế của sếp Nguyễn Văn Điệp, chúng tôi thiết lập dự án phòng thí nghiệm quốc tế về trao đổi nhiệt và chất, liên doanh giữa Viện Cơ học và Viện Nghiên cứu trao đổi nhiệt và chất Belarusia. Lần đầu tiên trên thực tế chúng tôi đã “tay không bắt giặc”. Bạn đã gửi cho nhóm

chúng tôi một loạt thiết bị y tế đo đồng thời nhịp thở, nhịp tim, nhiệt độ... mà chúng tôi chuyển cho anh Hoàng Quang Vinh để đổi lấy một xưởng cơ khí, ước mơ của anh Nguyễn Hồng Phan. Tiếc là anh Vinh đã quên chuyển cho anh Phan xưởng nọ. Tuy nhiên phòng thí nghiệm này đã dẫn đến các thứ bột hoa quả sây (dứa, táo, cà chua...), một hợp đồng không thành với Vegetexco và sau này một cái tên FPT với nghĩa công nghệ thực phẩm.

Trong một bài hát nọ có lời “bán hết vali Gia Bình đi đánh Tây” nhưng sự thật chỉ là năm 1985 tôi bán hai cái nồi hầm lấy tiền, đi nhờ máy bay quân sự, vào thành phố Hồ Chí Minh, lên Viện Nghiên cứu hạt nhân Đà Lạt kiểm hợp đồng đầu tiên của nhóm trao đổi nhiệt và chất: “Nghiên cứu an toàn nhiệt thủy động học của Lò phản ứng hạt nhân Đà Lạt”. Bài toán được đặt ra là nếu nâng gấp đôi công suất thiết kế của Lò (ruột Liên Xô, vỏ Mỹ) thì có nổ không! Thật may là ý tưởng nôn nóng trên bị bỏ đi và đến nay chúng ta vẫn có thể đi nghỉ mát Đà Lạt.

Khi đó ước mơ của chúng tôi là có được một máy tính PC XT. Tôi và Phạm Hùng đi ngang qua đồi Cù và thảo luận về việc sẽ cho các nhà nghiên cứu khác thuê chiếc máy mơ ước đó. nỗ lực của nhóm cuối cùng cũng đi đến hợp đồng với Tổ chức nguyên tử năng lượng quốc tế với số tiền thừa đủ mua PC AT. Tuy nhiên lúc có tiền, thì đã có vô số PC của FPT và số tiền đó đã được chia ra bồi dưỡng cho các nhà nghiên cứu trong nhóm cùng với anh Lân thuộc Viện Nghiên cứu năng lượng nguyên tử quốc gia.

Hợp đồng đầu tiên với Viện Nghiên cứu hạt nhân Đà Lạt tuy lỗ (qui đổi qua nồi hầm) nhưng là bước ngoặt lớn lao đối với nhóm chúng tôi. Nó mở ra một con đường mới. Trước kia, các nhà khoa học muốn tránh khỏi cảnh nghèo đói bần cùng chỉ có còn đường đi nước ngoài nghiên cứu kiêm buôn bán (nồi hầm, bàn là, quạt máy...). Không ít nhà khoa học phải hy sinh nhân phẩm, luôn cúi bợ đỡ để đi ra được nước ngoài, để thoát cảnh bần hàn. Với hợp đồng đầu tiên này, chúng tôi tin tưởng rằng có thể tự nuôi mình bằng việc ứng dụng các tri thức khoa học kỹ thuật và công nghệ vào cuộc sống. Cùng thời điểm đó, Đại hội Đảng lần thứ VI đã cho ra đời thuật ngữ mới: Đổi mới.

Trong những ngày tháng này tôi có một người cộng tác đặc lực. Đó là anh Lê Thế Hùng, anh đã rời bỏ con đường nghiên cứu khoa học kiểu truyền thống để cùng tôi đi vào thực tiễn.

Lê Thế Hùng- điểm sáng 4000 năm

Tôi gặp Lê Thế Hùng lần đầu trong buổi sinh viên năm tôi náo nức đi thăm các em sinh viên mới từ Việt Nam sang. Để ra dáng ông anh, chúng tôi mua bánh ga tô, chè, đường để đãi lớp đàn em kèm với các bài học kinh nghiệm, dặn dò... Đang ăn uống vui vẻ (nhất là trong đám sinh viên mới có một em nữ) thì một chú chạy vào phòng. Chúng tôi (có Phạm Hùng, Nguyễn Thế Hùng- hiện đang công tác ở HSB) đơn giản mời chào: “Ngồi xuống, ăn bánh uống nước em!”. Chú nhìn khắp chúng tôi một lượt như gặp người ở hành tinh khác, lảng lảng quay lưng, bỏ đi sau khi sập cửa đánh rầm. Tôi hỏi ra thì biết tên chú là Lê Thế Hùng.

Lê Thế Hùng sinh ra trong một gia đình cách mạng nòi, quê gốc Thanh Hóa. Anh học phổ thông ở trường học sinh Miền Nam. Sống xa gia đình, ở trường bé người học giỏi nên được các anh chị lớn nuông chiều nhưng không có bạn đồng niên chơi nên anh có tính cách khác người. Nói như anh thì “Suốt 4000 năm tất cả mọi người đều bất bình thường, trừ tôi!”.

Anh thông minh khác thường, suy nghĩ độc lập, có hệ thống. Đặc biệt có khiếu đánh cờ quốc tế, chơi bóng đá chạy một mình nhiệt tình, trượt băng, đánh khúc côn cầu. Tốt nghiệp đại học, làm chuyên tiếp nghiên cứu sinh, nghiên cứu mô hình môi trường có cấu trúc định hướng (tinh thể lỏng), nghiên cứu lý thuyết tương đối có hốc đen... rất thành công. Hôm bảo vệ luận án Phó tiến sỹ, Viện sỹ Grigorian đề xuất: “Bỏ phiếu luận án Phó tiến sỹ làm gì? Bỏ phiếu quách luận án Tiến sỹ cho đỡ mất công phải bỏ lần nữa”.

Suýt nữa nhóm chúng tôi mất anh vì sau khi bị thuyết phục về nhóm anh đã lớn tiếng mắng Vụ cán bộ Viện khoa học Việt Nam: “Có nhận không thì nói ngay, để còn tìm nơi khác đỡ mất thời gian”. Sau khi về FPT, ở Hải Phòng bị hải quan đề nghị dịch hồ sơ sang tiếng Việt, anh trách: “Các anh ngồi đây mà không biết dăm ba thứ tiếng thì ngồi đây làm gì?”. ở trong phòng thủy khí Viện Cơ, khi bị anh trưởng phòng nhắc quét nhà, anh từ chối đơn giản: “Không quét!”. Anh trưởng phòng vốn khét tiếng quyền lực tức điên người hỏi: “ở nhà cậu khi bẩn thì ai quét?”. Anh trả lời: “Mẹ quét”. Cán bộ công đoàn nhắc anh

đi làm tổng vệ sinh cơ quan, anh nói: “Ông mà lười thôi tôi ném ông ra ngoài cửa sổ bây giờ” và tiếp tục thảo luận với chúng tôi về sóng phi tuyến. Khi được tôi đưa vào thành phố Hồ Chí Minh thực hiện hợp đồng sấy thuốc lá Đồng Nai với tư cách chuyên gia cao cấp nhiệt - chất, vừa bước vào cổng viện, anh xán vào sờ mấy dàn nóng (kalo lè phè) để giữa sân và hồn nhiên hỏi tôi: “Anh Bình này, cái này là cái gì?”. Hoàng Quang Vinh té ngửa: “Chuyên gia thế này thì chết tôi rồi!”.

Cứ hồn nhiên như vậy anh đã nghiên cứu, tính toán, đã yêu, đã đau khổ, đã sấy bèo, làm bột HV và vài chục loại thực phẩm khác, đã học chơi bài, uống rượu, đã soạn thảo ra hầu hết các chính sách quản lý của FPT, đã viết giáo trình và đào tạo tân binh FPT, viết ra hầu hết các đề án, báo cáo, nào Tin học phổ thông 2000, nào Khu Công nghệ cao Hà Nội, Sao công nghệ...

ở FPT mọi người đều tiếc ngẩn ngơ khi tiễn anh lấy vợ ở cuối tuổi băm. Quả thật còn đâu điểm sáng kỳ dị 4000 năm.

Sấy lạnh thuốc lá - Hợp đồng kinh tế đầu tiên

Tình cờ trong dịp đi trại hè Cơ học 1986 tại Đồ Sơn, anh Nguyễn Xuân Hùng, Phân viện trưởng Phân viện Cơ học thành phố Hồ Chí Minh kể về nhu cầu sấy thuốc lá ở nhiệt độ phòng để giữ hương liệu ngấm tẩm của thuốc lá ở nhà máy thuốc lá Đồng Nai. Anh Hùng hỏi là các anh có làm được không và tôi trả lời là hiển nhiên làm được việc này.

Tôi lại bán tiếp nồi hầm, bàn là, chậu nhôm Liên Xô và bay vào thành phố Hồ Chí Minh để thuyết phục nhà máy ký hợp đồng. Trong buổi tiếp kiến đầu tiên với ban lãnh đạo nhà máy tôi được phán một câu xanh rờn: “Giáo sư thành phố Hồ Chí Minh còn không ăn nhằm gì huống hồ là Phó tiến sĩ Hà Nội”. Sau này tìm hiểu thì giáo sư đầu ngành trao đổi nhiệt chất Đại học Bách khoa thành phố Hồ Chí Minh đã không thuyết phục được nhà máy phương án của họ.

Tôi quyết định thay đổi cách đánh. Trước hết thuyết phục Phân viện Cơ trước, rồi Phân viện Cơ giúp cùng thuyết phục nhà máy, bởi khi đó Phân viện Cơ đang có hợp đồng và đang có uy tín với ban lãnh đạo nhà máy, đặc biệt là thuyết phục các anh Quốc Anh, Huy Hùng và anh Xuân. Tôi mở một loạt seminar trình bày ý tưởng rất đơn giản sau: Cho không khí đi qua dàn lạnh để ngưng tụ hơi nước trong đó, rồi thổi khí đã bị lấy ẩm qua dàn nóng (còn được gọi đùa là kalo lè phè) thì sẽ có khí khô ở nhiệt độ phòng để sấy thuốc lá. Các chuyên gia Phân viện Cơ đã hoàn toàn bị các công thức, đồ thị, tính toán của tôi chinh phục. Đến bây giờ tôi vẫn ngạc nhiên là làm sao tôi đã tính toán ra tất cả cần bao nhiêu lạnh, bao nhiêu nóng, động cơ bao nhiêu mã lực, cần bao nhiêu tôn, bao nhiêu sắt, xi măng và bao nhiêu tiền để sấy bấy nhiêu thuốc lá. Và điều ngạc nhiên nhất là tôi đã ký được hợp đồng với giá trị trên 3 triệu đồng Việt Nam (tương đương 8.000 USD) lớn hơn hợp đồng to nhất của tướng huyền thoại Hoàng Quang Vinh (tất nhiên với sự tư vấn của anh).

Để đưa công nghệ cao vào sấy thuốc lá, chúng tôi đã đề nghị tiến sĩ Nguyễn Đình Ngọc (nay là Phó Ban chỉ đạo Chương trình quốc gia về Công nghệ Thông tin) đến làm seminar về ứng dụng dao động cao tần vào sấy thuốc lá. Đáng ngạc nhiên hơn là Nguyễn Thành Nam lúc đó sắp bảo vệ luận án Phó tiến sĩ đã chép tay bài báo ở Thư viện Lê nin nói về sấy thuốc lá bằng sóng cao tần. Chúng tôi đã giữ tài liệu này như một bí mật công nghệ. Rất tiếc công nghệ này chúng tôi vẫn chưa có dịp đưa vào thực tiễn Việt Nam.

Hợp đồng điều hoà nhà máy thuốc lá Thanh Hóa- Ký dễ khó làm

Sau khi hợp đồng sấy thuốc lá Đồng Nai đi vào giai đoạn kết thúc nảy sinh cơ hội đổi 26 máy điều hoà tường lấy hệ 2 máy lạnh trung tâm của bệnh viện Chợ Rẫy. Anh Hoàng Quang Vinh đề nghị tôi đưa tiền đặt cọc để lấy một nguồn máy điều hoà Fedder cũ còn tốt. Thế là nhóm tôi thành chủ nhân một hệ điều hoà khổng lồ.

Ra Hà Nội, tôi được một đồng sự ở Viện Cơ tên là Nguyễn Minh Sơn sẵn sàng dẫn đi gặp ông chú Lê Viết Được, giám đốc nhà máy thuốc lá Thanh Hóa để chào hệ điều hoà trung tâm mới sử dụng 3 năm trước giải phóng.

Trước tôi vào Thanh Hóa nhóm tôi quây quần để xem Phạm Hùng thể hiện phối cảnh hệ thống điều hoà trung tâm. Tôi còn nhớ nó như cảnh trong các phim viễn tưởng về chiến tranh các vì sao trong vũ trụ. Một cái gì vô cùng hùng vĩ, phun khí lạnh xanh rờn xuống đám người nhỏ li ti. Công nghệ trình bày lúc

đó đã đạt trình độ chỉ hai lần vào Thanh Hóa, cách nhau một tuần, chúng tôi đã ký hợp đồng 14,5 triệu (37,500 USD) và trong vòng mười ngày tôi đã cầm chiếc séc trị giá 10,5 triệu đồng. Để hiểu đúng quy mô số tiền này tôi cần nói thêm là lương lúc đó của cán bộ cỡ 200 đồng.

Thế là nhóm chúng tôi lao vào hợp đồng kỷ lục này (lại vượt giá trị hợp đồng của Hoàng Quang Vinh). Lê Thế Hùng lo thiết kế toàn bộ hệ thống; Nguyễn Hồng Phan lo phần cơ khí, vật tư; anh Nguyễn Văn Thăng, thành viên mới của nhóm, bạn cũ của Hoàng Quang Vinh, lo phần thiết kế và thực hiện điện. Anh Minh Sơn lo về đối ngoại với nhà máy, Phạm Hùng cố vũ tinh thần. Hôm đi phá dỡ trần nhà đầu tiên cùng thanh niên Viện Cơ, Phạm Hùng đập ngay đỉnh và từ đó quay về chỉ làm luận án Phó tiến sĩ của mình. Anh Nguyễn “Béo” lúc đó đang làm cơ điện lạnh cho thông tấn xã CHDC Đức tại Hà Nội được mời làm thầu phụ (B’). Nhóm anh Trần Đức Nhuận, có anh Ninh, anh Cư ở Liên hiệp các xí nghiệp lắp máy (hiện nay là Tổng Công ty lắp máy, LILAMA) được mời tham gia nhóm chịu trách nhiệm giám sát công trình. Anh Nguyễn và anh Nhuận tính tình hoàn toàn khác nhau nhưng đều là hai ngôi sao sáng điện lạnh lúc đó. Sau này anh Nguyễn “Béo” lập công ty Mefrimex chuyển sang lĩnh vực dầu khí với thành công đại nẩy vọt. Toà nhà kính phản quang sừng sững bên cạnh trường Giảng Võ nói lên điều đó.

Hợp đồng điều hòa Thanh Hóa vào để khó ra

Sự cố thứ nhất là khi bốc container xuống sân Viện Cơ ở 228 Đội Cấn, Minh Sơn đã móc container vào bốn chiếc móc như quai gánh nước. Đúng lúc ở độ cao tối đa thì mấy chiếc móc duỗi thẳng ra và cả container rơi ùm xuống đất. Không biết bao tạ que hàn bạc, không biết bao tấn khí phreon đã tiêu tốn một cách vô nghĩa cho sai lầm chết người này. Tất nhiên không kể công sức hàn, nén, thử, rồi lại hàn, nén, thử suốt cả năm trời. Tôi còn nhớ trưa nắng đổ lửa, anh Nguyễn “Béo” cời trần trùng trực cặm cụi hàn, rồi lắc đầu, dần vẫn bị hờ...

Sự cố thứ hai là một số chi tiết bị hỏng. Tôi đã tổ chức chế tạo chiếc bơm dầu ở trường Đại học Bách khoa, kể cả từ chế tạo vật liệu, thép gì, nung, ủ như thế nào. Chúng tôi đúc thủy tinh áp lực, chế tạo gioăng. Quả thật điếc không sợ súng.

Sự cố thứ ba là cân bằng động. Chúng tôi đã cắt dếp cao su làm khớp mềm, hàn các ngàm thép truyền động, mời các chuyên gia cân bằng hàng đầu ngành cân chỉnh máy mà rung vẫn hoàn rung. Rung quá làm dàn nóng (bị rơi như đã kể) thùng. Lại bơm ga, lại thử, lại xì, lại cân bằng,...

Sự cố thứ tư là tuy đã điều chỉnh các loại mà không thể nào đạt thông số nhiệt độ, độ ẩm. Nhà máy đã bắt chúng tôi chạy nghiệm thu không phải chỉ đạt trong giải thông số ghi ở hợp đồng mà phải đạt biên thấp nhất về độ ẩm và nhiệt độ.

Quá trình nghiệm thu kéo dài, căng thẳng. Chúng tôi đã tận tâm, tận lực, dốc hết kiến thức, trình độ kỹ thuật mà không ký được biên bản nghiệm thu. Trong khi đó anh Ngô Huy Cận ký hợp đồng, làm và nghiệm thu cái rào. Anh đã nheo mắt và dạy chúng tôi bài học đúng là “đầu tiên” trong việc làm hợp đồng. Hợp đồng kéo dài và FPT đã gánh tiếp nó từ những ngày đầu thành lập. Mãi đến khi ở Đức về năm 1989, với lương tâm bị cắn rứt, tôi kéo toàn bộ anh em vào nhà máy Thanh Hóa để tặng chiếc máy tính Foremost (hiện đang triển lãm dưới nhà) nhưng anh Được từ chối không nhận.

Hợp đồng Thanh Hóa đã gắn bó chúng tôi với anh Trần Đức Nhuận. Anh là bộ đội đặc công nước xuất ngũ. Anh lấy chị Tươi ở Nghi tàm và được hợp tác xã phân cho hai anh chị một mảnh đất ở đấy. Hóa ra nó trở thành một tài sản rất lớn vì vào thời mở cửa khu này trở thành khu khách sạn mini, ăn chơi nổi tiếng nhất Hà Nội quanh Hồ Tây.

Anh đi học ở Hung và có thời gian làm cho công ty Hung. Anh là chuyên gia hàng đầu về các hệ thống lạnh lớn. Anh có hai mê tít: một là khoa học, hai là lao động. Anh nói: “Các máy tính hay thật, bám vào một cái là in ra lung tung cả”. Có lẽ vì mê tít khoa học mà anh theo chúng tôi sang FPT thuộc Viện Nghiên cứu công nghệ Quốc gia. Sau này anh cho chúng tôi quá thiên về kinh doanh, không thể bền lâu như lao động, lắp máy, nên anh xin tách riêng bộ phận anh làm công ty EMECO bây giờ.

Thời đấy, do anh chưa có điện thoại ở nhà riêng nên cần việc gì tôi phải lên tận nhà anh. Ở đó tôi được Cụ thân sinh anh tiếp rất niềm nở. Vợ anh, Chị Tươi khi ấy làm nghề nhuộm quần áo, quý chúng tôi như em trai. Tình cảm chân chất ấy của anh Chị còn mãi trong chúng tôi.

Vào thời điểm này, Nguyễn Trung Hà đã được yêu cầu quay trở lại Hà Nội để tham gia vào nhóm. Có một niềm tin rằng anh là talisman, người luôn đem lại may mắn cho nhóm.

Nguyễn Trung Hà, thời phải thể thể thời phải thể

Anh sinh ra và lớn lên ở “Quân khu Nam đồng”, nơi khét tiếng một thời về trẻ con nghịch ngợm, chia phe đánh nhau, đâm chém,... Bạn bè anh người thành sỹ quan, người thành lưu manh, một số đi tù. Điểm chung là họ đều có dũng khí thích phiêu lưu và có tinh thần đồng đội. Nhưng anh khác họ bởi trí thông minh khác người. Anh là một tài năng toán học hiếm hoi. Anh đoạt giải 3 thi toán quốc tế tại áo, năm 1978.

Anh thành sinh viên Khoa Toán cơ, MGU, khi còn trông đúng như một chú oắt con vừa bé người, vừa trẻ tuổi, tóc sợi nhỏ, lơ thơ, hoe hoe như tóc trẻ thơ. Điều khác người nữa là anh lớn không ngừng, cao lên, rồi to béo ra. Và bây giờ không còn thấy đâu vẻ trẻ thơ trong nhà tài phiệt này, trừ cái cười tinh ranh, nghịch ngợm.

Có lẽ Trung Hà là điểm giao của hai lớp sinh viên Toán cơ. Các lớp trước học tập rất chuyên cần, ngoan ngoãn nghe lời sứ quán, kỷ luật. Lớp anh bắt đầu thể hiện tính tự do, cá tính và quan điểm độc lập. Bài viết của anh đã làm Tập san Khoa Toán cơ thành đối tượng đấu tranh của Đoàn trường MGU chống các quan điểm lệch lạc. Anh Doãn (bây giờ là Vụ trưởng báo chí Bộ Văn hóa) thay mặt Đoàn trường xuống phê phán Tập san Toán cơ. Tôi đứng lên dùng hùng biện bảo vệ các ông em. Kết quả là khi lấy bằng Phó tiến sỹ về nước, chi bộ quyết định đưa tôi từ đối tượng kết nạp Đảng trở lại vị trí cảm tình Đảng.

Tôi và anh bắt đầu thân nhau vào năm 1981, khi tôi đang nằm viện ốm thập tử nhất sinh vì bị vỡ ruột thừa. Hai anh em nói đủ thứ chuyện. Trước đó anh bị lao phải bỏ học một năm. Từ sự đồng cảm ốm đau ngày đó, chúng tôi đã thành anh em, đồng sự bao năm qua.

Đám cưới Trung Hà là một sự kiện. Anh cưới Liên, một cô gái thông minh, xinh đẹp, khỏe mạnh, hiền lành học cùng khoa. Anh đến nhờ tôi giúp lo địa điểm, tư vấn cách tổ chức và tổ chức đám cưới với tư cách chủ hôn. Phần địa điểm tôi đã thuyết phục được ông bạn khó tính đồng niên (nay là Tiến sỹ Dương Ngọc Hải, Viện phó Viện Cơ học) viết giấy đề nghị phía nhà trường cho mượn hội trường. Phần tư vấn thì tôi đề nghị lấy vui làm chính, tiết kiệm tối đa. Ăn bánh mỳ chả, uống nước ngọt Buratino. Còn chương trình cưới thì tôi tự điều khiển. Tôi nhủ thầm mình ngồi bàn tiệc cùng thầy giáo của nó, chắc cũng có đĩa nem rán, ít champagne,... Tôi thuộc lớp kính thầy, nề Tây nên không chút nghi ngờ về điều này. Đám cưới rất vui vẻ, tôi mệt lử và ra về với bụng đói meo. Tôi trách: “Sao em không làm nem rán đãi thầy?” Trung Hà bảo: “Em làm theo đúng lời anh dặn.”

Nguyễn Trung Hà là một “tay chơi” vĩ đại. Chữ tay chơi phải viết theo chữ lớn mới có thể hiểu anh phần nào. Thoạt nhìn thì ai cũng thấy anh chơi rất đam mê. Chẳng mấy ai đo được với anh về ham thích này. Anh sẵn sàng chơi với các tay thượng hạng. Anh thường chơi với bạn bè, anh em. Không có bạn bè, anh em, anh chơi với ai cũng được, điều kiện thế nào cũng xong. Không có ai anh chơi với mấy tính. “Sinh hoạt tổ” thông vài ba ngày Tết là chuyện hay xảy ra. Đam mê chơi của anh là đam mê sống. Anh giải thích trò chơi là cuộc sống thu nhỏ. Anh đam mê phân tích, đam mê suy nghĩ, đam mê tìm quy luật, đam mê táo bạo, đam mê cái đẹp. Để “chơi” anh trang bị cho mình tư tưởng, triết học cả Đông, cả Tây. Anh rất thích Freud, thích thần bí, thích Đạo Lão, thích tử vi tướng số. Anh học tiếng Tàu để đọc sách thánh hiền. Anh rất thích võ Akido, võ mà lấy sức địch thành sức ta, lấy đòn địch đánh địch.

Anh theo chủ thuyết hoài nghi và lấy niềm tin từ logic, từ sự kiện. Vì vậy anh rất cần thông tin, càng nhiều thông tin càng tốt. Có thông tin rồi, qua bộ máy logic sẽ có các kết luận cần thiết. Vì thế anh không hiểu tại sao mọi người phải động chân, động tay nhiều như vậy. Thời sinh viên, đồ ai thấy anh nấu cơm, rửa bát, quét nhà bao giờ. Anh cho đó là hợp lý, mọi người cho anh là lười nhác. Thật ra anh là con người của những việc lớn. Nỗi đau của anh là nỗi đau của người anh hùng chưa có thời, như cánh chim Bằng đòi giông bão, dường như trong giông bão có bình yên.

Nguyễn Trung Hà là người Bạn với chữ viết hoa. Khi tôi đưa bé Ngọc Anh đi chữa bệnh năm 1991, anh đến nhà đưa cho tôi tất cả tài sản của mình gồm 1 cây vàng và 300 đô la. Anh là người Bạn vàng trong lúc khó khăn.

Cấp máy tính cho Viện Hàn lâm Khoa học Liên Xô

Tất cả xuất phát từ cuộc nói chuyện với anh Hoàng Quang Vinh qua điện thoại khoảng giữa năm 1987. Anh kể rằng anh đã có một xưởng lắp ráp máy vi tính với công suất hàng trăm chiếc/ tháng và anh muốn bán sang Mông Cổ. Vào thời gian này anh Vinh đang vào hồi khôi phục nhà máy sữa Dialac. Và anh có dự kiến đổi máy tính lấy trang trại nuôi bò lấy sữa ở Mông Cổ.

Tôi liền đề xuất thêm là đổi máy tính lấy thiết bị khoa học của Viện Hàn Lâm Khoa học Liên Xô. Vào lúc ấy Viện Hàn lâm KHLX là tổ chức siêu quyền lực và vô cùng giàu có (so với nhiều tổ chức khác ở Liên Xô). Chủ tịch Viện Hàn Lâm là người có lương cao nhất nước theo luật pháp (2500 Rúp/tháng, khi sinh viên được 70 rúp/tháng).

Được sự đồng ý của sếp Đạo, tôi liền thảo cho sếp một bức thư gửi Ông Viện Sỹ Florov - Phó chủ tịch Viện Hàn Lâm Khoa học Liên Xô, phụ trách về hậu cần đề nghị đổi PC lấy thiết bị khoa học. Điều bất ngờ là Viện Hàn Lâm Khoa học Liên Xô trả lời đồng ý ngay lập tức và mời đoàn Việt Nam sang Maxcova đàm phán. Anh Đạo và tôi bay sang Maxcova. Chúng tôi được đón tiếp như thượng khách. Chúng tôi được xếp vào khu sang nhất của khách sạn Viện Hàn Lâm, được ô tô thường trực phục vụ cả ngày. Tôi còn nhớ không khí trang trọng khi ông Phó Chủ tịch Viện Hàn Lâm Florov tiếp anh Đạo cùng chúng tôi tại văn phòng Chủ tịch Đoàn Viện Hàn Lâm Khoa học Xô Viết. Tuy đã cộng tác viên làm 2 năm cho Viện Hàn Lâm, nhưng phải nhờ ý tưởng cấp vi tính mà tôi mới được biết khu Chủ tịch Đoàn này. Viện Hàn Lâm Khoa học Xô Viết có một vị trí rất đặc biệt trong cơ cấu quyền lực của Liên Xô cũ. Nếu bạn để ý trong Chủ tịch Đoàn các cuộc duyệt binh, mít tinh trên Quảng trường Đỏ đứng không xa Tổng bí thư Đảng Cộng Sản Liên Xô bao giờ cũng có Chủ tịch Viện Hàn Lâm Khoa học Liên Xô (vào thời điểm này là Viện Sỹ Matchuc). Có tầm quan trọng đặc biệt này bởi lẽ ngoài các nghiên cứu Khoa học, Công nghệ, Viện Hàn Lâm Khoa học còn được giao các chương trình có ý nghĩa sống còn của Liên bang như chế tạo bom nguyên tử, bom nhiệt hạch, tàu vũ trụ, vũ khí Laser, ...

Trong quan hệ hợp tác khoa học kỹ thuật và đào tạo Việt Nam - Liên Xô, bấy lâu nay là quan hệ mang tính một chiều - bạn viện trợ - ta tiếp nhận. Nay được quan chức Viện Hàn Lâm Khoa học o bế, sẵn đón để ước ao mong nhận được từ Việt Nam những chiếc máy vi tính, chúng tôi không khỏi tránh được cảm xúc tự hào. Các bạn có thể hiểu sau hàng chục năm bị khinh rẻ trong bàn là, nồi hầm, may xo,... ở các cửa hàng, bến cảng, kho hàng, sân bay Liên Xô, cảm xúc của chúng tôi mạnh mẽ như thế nào khi được coi bình đẳng. Các bạn trẻ ngày nay có thể xa lạ với cảm xúc được bình đẳng và các bạn chắc hẳn có cảm xúc đặc biệt gì khi thấy các tổng thống, thủ tướng các nước đến thăm Việt Nam. Với các bạn họ đến thăm đất nước chúng ta là điều đương nhiên. Nhưng điều đó không đương nhiên với lớp tuổi chúng tôi. Bởi lẽ từ khi sinh ra đến đầu những năm 1990 chúng tôi chỉ thấy Nguyên thủ của chúng ta đi thăm các nước bạn, còn chả thấy nguyên thủ nào đến thăm chúng ta, mặc dù Việt Nam trường kỳ đổ máu chiến đấu cho lý tưởng của cả phe. Việt Nam đã chiến đấu hy sinh với bất cứ giá nào để giành độc lập, tự do cho Dân tộc. Và độc lập, tự do mang lại cho chúng ta quyền bình đẳng với các dân tộc khác. Với máy vi tính năm 1987, chúng ta đã đạt lần đầu tiên quan hệ bình đẳng với Viện Hàn Lâm khoa học Liên Xô trong vấn đề trao đổi vật tư thiết bị. Nhận thức này càng thôi thúc chúng ta đi sâu vào Khoa học, Công nghệ vì bình đẳng và công bằng thực sự chỉ đến với chúng ta khi chúng ta làm chủ Khoa học, Công nghệ tiên tiến.

Chuyến đi thành công tốt đẹp. Hai bên chia tay nhau tràn trề triển vọng hợp tác. Về tới Việt Nam, tôi mới phát hiện ra rằng dây chuyền lắp ráp những chiếc máy đã hứa hẹn kia mới chỉ trong ý tưởng của anh Hoàng Quang Vinh (đến nay vẫn chưa thành hiện thực). Tuy nhiên điều đó vẫn không cản trở việc ta chuẩn bị đón tiếp đoàn Viện Hàn Lâm bạn sang thăm đây chuyến và đàm phán hợp đồng.

Đoàn bạn sang do ông Breev, trợ lý chủ tịch Viện Hàn Lâm khoa học Liên Xô dẫn đầu. Trong đoàn có ông Barxukov- phụ trách vật tư của Viện Hàn lâm và một chàng trai trẻ măng Antonov. Thay vì xem dây chuyền lắp máy tính chúng tôi và đoàn bạn đã đi thăm các nhà hàng đặc sản, uống nhiều rượu lúa mới, thăm quan nhiều địa điểm suốt từ Hà Nội đến Vũng Tàu, nói đủ chuyện trên đời dưới bể.

Người ít nhiều xem xét máy tính là chàng trai trẻ nọ. Nguyễn Trung Hà, chuyên gia máy tính cao cấp của nhóm được phân công xử lý tên này. Hà trình bày với tôi phương án bán thêm cả các chương trình phần mềm và đưa tôi mấy trang giấy ghi tên các chương trình có thể xuất cho bạn. Thật đáng tiếc là thằng trai trẻ kia đã gạt phăng danh sách đáng nể nọ không một lời bình luận, lẳng lặng ngồi vào bàn máy tính. Hắn đã làm cho phía ta choáng. Bởi hắn làm việc như múa trên máy vi tính. Sau này Breev nói lại tôi mới biết rằng tay Antonov này làm việc ở Viện tính toán và điều khiển thuộc Viện Hàn Lâm Khoa học Liên Xô, là một trong bốn siêu sao máy tính của Liên Xô. Không biết anh ta giờ này ở đâu, tôi chỉ biết một thời gian sau Antonov bỏ Viện Hàn lâm Khoa học Liên Xô sang làm cho IBM tại Matxcova.

Anh Hoàng Quang Vinh và tôi đã đưa Antonov đi các cơ sở hiếm hoi ở Việt Nam có máy tính khi đó để chọn như Viện nguyên tử quốc gia, Trung tâm viễn thám,... Anh Hoàng Quang Vinh còn đi mượn máy tính các nơi về để trưng bày ...

Antonov có một bảng chỉ tiêu 10 thông số để chọn mà hầu hết các máy của ta giới thiệu không thỏa mãn. May sao cuối cùng tìm được 2 loại máy vi tính tương thích IBM (khi đó không bao giờ nói bỏ đuôi tương thích IBM) mà Antonov hài lòng là Foremost và Aztech. Đoàn bạn chuyển cho ta một thùng danh sách hàng tồn kho của Viện Hàn Lâm Khoa học Liên Xô và bảng giá. Giá được ghi bằng rúp và khi đó không có vấn đề bàn về giá cả hàng của bạn - việc này là do Ủy ban vật giá Liên Xô quy định.

Chuyến đi thành công rực rỡ. Đoàn bạn ra về với 2 model máy tính đã được chọn và các thùng quà rất thịnh tình của phía Việt Nam. Việc còn lại là Đoàn Việt Nam sang chọn hàng, và ký kết hợp đồng.

Đoàn đi đàm phán lần này bỗng trở nên phức tạp. Anh Nguyễn Văn Hiệu, Viện trưởng Viện Khoa học Việt Nam quyết định tham dự chỉ đạo công việc này bằng cách thay Trưởng Đoàn. Anh Phan Thanh Hà, Vụ trưởng tổng hợp Viện Khoa học Việt Nam được cử làm Trưởng Đoàn. Anh Hoàng Quang Vinh và tôi là hai đoàn viên.

Tuy đã hơn 10 năm trôi qua, câu chuyện vẫn còn quá tẻ nhĩ để kể chi tiết các sự kiện tiếp theo. Hôm nay Tôi chỉ có thể nói là như vậy thành ra là ba Đoàn: Viện Hàn lâm Khoa học Liên Xô, anh Hà và 2 đoàn viên.

Phía bạn tiếp tục o bế chúng tôi, tiếp tục cho ở khu khách sạn sang, cho ô tô thường trực ... Điều này đã gây khó chịu cho anh Phan Đình Diệu, khi đó là Viện phó Viện Khoa học Việt Nam mà lại không được xếp ở khu chúng tôi mà phải ở khu 1, phòng không có khu vệ sinh riêng, và phải đi xe công cộng. Ông Breev còn mời chúng tôi đến thăm khu nhà nghỉ cuối tuần. ở ngoại ô Matxcova. Có lẽ đó là lần đầu tiên và duy nhất đến nay, tôi sau khi tắm hơi trên 100 Độ C, chạy ra ngoài trời bằng giá và nhảy ùm vào thùng nước lạnh để ngoài trời. Tất nhiên chén chè đen nóng uống với mứt dâu sau đó để chịu biết chừng nào.

Điểm tẻ nhĩ nhất là giữa "hai Đoàn" Việt Nam. Vinh với tôi quyết định phần Đoàn viên chỉ nghe, không nói. Đợt đó tôi phát hiện ra khả năng nói siêu phẩm của anh Phan Thanh Hà. Suốt đợt đi hai tuần lễ, anh đã độc thoại gần như không ngơi nghỉ từ sáng đến tối.

Anh Phan Thanh Hà lúc đó là một yếu nhân của Viện Khoa học Việt Nam, là tay hòm chìa khoá của Viện, bao gồm cả kế hoạch, tiền, vật tư... Nhiều người nể anh, nhiều người sợ anh, trong đó có chúng tôi. Anh có lịch sử cá nhân rất vẻ vang, đi lên từ người thợ. Anh có rất nhiều tài, đạt đỉnh cao ở nhiều lĩnh vực: Vô địch bóng bàn, thợ bậc 7, tiếng Nga, đánh đòn tâm lý Tuy vậy anh lấy vợ muộn và rất yêu chiều vợ, quý con.

Anh đã dần quay sang ủng hộ chúng tôi và có lẽ vì thế mà mất chức Vụ trưởng ở Viện Khoa học Việt Nam. Chuyến đi công tác đây trở thành bước ngoặt trong đời anh. Sau đó anh chuyển sang làm cùng với anh Hoàng Quang Vinh và hiện đang làm Chánh văn phòng Ngân hàng Kỹ thương Việt Nam.

Mấu chốt cuộc đàm phán khi đó là danh sách hàng có thể tiêu thụ được ở Việt Nam và giá vi tính quy sang rúp. Không khí đàm phán khá căng thẳng. Cả bạn, cả ta đều là các ông khối ngoại cỡ. Trong phòng mù mịt khói thuốc lá, hai bên đều phát biểu hùng hồn và đều không có kinh nghiệm thị trường, thương mại. Anh Phan Thanh Hà dùng tài nói của mình theo gợi ý của chúng tôi tấn công đội bạn liên tục làm đội bạn ong đầu. Tôi và Vinh lẳng lặng chuẩn bị phương án hợp đồng. Cuối cùng kết thúc tốt đẹp. Hợp đồng

được ký kết. Bước đầu phụ lục trị giá 5 triệu rúp. Bạn nhận cấp hàng trước để ta bán lấy vốn cấp máy tính sau.

Anh Phan Thanh Hà cũng không rõ hợp đồng này là như thế nào - Còn Vinh thì đánh giá với tôi là nếu hợp đồng được thực hiện thì lời 1 triệu Đôla Mỹ.

Hoàng Quang Vinh, một tài năng xuất chúng

Tôi gặp anh Hoàng Quang Vinh khi anh đã rất nổi tiếng với chiến tích hơn 60 hợp đồng kinh tế. Do được anh Đạo kể nhiều về anh, nên tôi đã ngưỡng mộ anh khi còn ở Maxcova.

Anh quê ở Quảng Bình. Do anh đen thật là đen, nên trong giới làm ăn hay gọi anh là Vinh đen. Anh có ít nhiều tính cách kỳ dị. Cha anh làm tình báo chiến lược, bị địch bắt tù Côn Đảo và được giải thoát sau 1975. Tốt nghiệp phổ thông anh thi vào đại học và đạt đủ điểm đi học nước ngoài. Anh từ chối đi học nước ngoài, từ chối đi học đại học để đi học nghề làm công nhân. Anh đi bộ đội, làm cán bộ vật tư, rồi học Đại học Bách khoa, làm tại Sở Điện lực Thành phố Hồ Chí Minh (để đủ điện làm thí nghiệm phóng sét. Kết quả là tắt ngóm một khu phố) và chuyển về Phân viện Cơ, làm cán bộ hạng chót phòng máy cơ học với lương kỹ sư mới ra trường.

Lần gặp đầu tiên anh buông một câu “Dân học Tổng hợp các ông chỉ chạm tay với thực tiễn là cùng, không bắt được tay hướng hồ nói gì làm thực tiễn.” Nói xong anh rót một chai hóa chất vào một chậu hóa chất khác. Anh giải thích: “Đang thí nghiệm mạ vàng lên nhựa. Mỗi lần rót là mất tiêu một chỉ vàng, làm cả tháng nay rồi mà chưa ra. Nhưng nếu làm được thì không cất tiền đâu cho hết.” Nói xong anh lại rót một chai hóa chất khác vào chậu mạ. Tôi càng thêm muôn phần ngưỡng mộ khi qui đổi chỉ vàng sang vô số nồi hầm, bàn là Liên Xô,

Tôi nghe anh say sưa, nghe về việc chế tạo đầu dò siêu âm để đo độ dày vật liệu, chất lượng bê tông, đo trong y tế, nghe anh về dùng sét để phá đá làm mỹ phẩm, nghe anh về chế tạo máy nạp điện máy bay. Sau này tôi còn được chiêm ngưỡng nhiều tài năng của anh. Anh là bách khoa toàn thư về vật tư - sắt thép, tôn, kính, thiết bị... tất tật anh đều thuộc kỹ nhãn hiệu, chất liệu, thuộc tính. Anh cũng là một bộ văn chương, chuyện cười. Anh là con người của lãng mạn trong tình yêu và trong ý tưởng.

Tôi hoàn toàn tâm phục, khẩu phục và rất bất bình vì vị trí chót với lương kỹ sư mới ra trường của anh. Tôi tự nhủ phải chiến đấu thành lập cho anh một trung tâm riêng- trung tâm ứng dụng công nghệ mới (sau này là tiền thân của Cotec) để anh phát triển tài năng của mình. Tôi đã thuyết phục anh làm giám đốc (Anh đã không tin chuyện đó). Sau đó thuyết phục anh Mạnh Hùng, trưởng phòng của anh, anh Xuân Hùng, anh Đạo, anh Điệp. Kết quả là anh Đạo, anh Điệp bay vào thành phố Hồ Chí Minh để thuyết phục anh Xuân Hùng với cả viện dẫn ý kiến Phó Thủ tướng phụ trách Khoa học Kỹ thuật. Và cuối cùng tôi thuyết phục được Phân viện trưởng Viện khoa học Việt Nam tại thành phố Hồ Chí Minh, Giáo sư Hồ Sỹ Thoảng (cũng là cựu học viên Trường Lomonosov) để anh lên làm giám đốc một trung tâm mới toanh của Phân viện Cơ - Con đại bàng cất cánh.

Trên cương vị mới, anh đã tiến hành cơ man trận đánh và là tác giả của biết bao ý tưởng: khôi phục nhà máy Dielac, thiết bị công suất lớn, chế tạo cơ khí, thủy điện thác Mơ với công thức 65/35 hàng- tiền, chuyển giao công nghệ, trao đổi nhiệt chất, chế biến thực phẩm, dầu khí, ngân hàng, thuê mua, tài trợ dự án,...

Anh Hoàng Quang Vinh đã giúp nhóm chúng tôi từ đầu, tham gia vào các đề án lớn của nhóm từ đầu và từ đầu tham gia thành lập FPT. Rất tiếc là việc hợp nhất hai lực lượng đã không thành, kể cả ý định hợp nhất hai công ty vào 1990. Nếu điều đó xảy ra, thật sự không biết qui mô FPT 10 năm sẽ là như thế nào bởi vì anh chỉ thiếu một điều mà lại vốn rất thừa thãi ở FPT. Ít ai hiểu được rõ vấn đề anh trình bày. Anh Thao, nguyên Tổng Giám đốc Textimex đã thốt lên: “Anh Vinh trình bày với tôi hết buổi sáng (về sơ đồ thanh toán đối hàng thủy điện Yaly) mà tôi chẳng hiểu gì!”

Hiện nay anh là Giám đốc Cotec, đồng thời là Chủ tịch ngân hàng kỹ thương. Anh là một tài năng xuất chúng thuộc thể hệ chúng tôi.

Tìm người lãnh đạo nhóm Hà Nội

Lúc này tôi có kế hoạch đi 1 năm nghiên cứu ở Viện Max-Plank ở Göttingen, Tây Đức. Vào thời gian Việt Nam mới bắt đầu mở cửa, được sang phương Tây là một cơ hội hiếm hoi. Tôi coi đây là cơ hội học hỏi, tìm hiểu cách thức làm ăn và đặt các mối quan hệ. Tuy nhiên cần phải tìm một người lãnh đạo nhóm khi tôi đi vắng.

Tôi bàn chuyện này với nhóm và quyết định mỗi người thử lãnh đạo nhóm một thời gian. Qua đó tìm ra phương án tốt nhất. Lần lượt Thế Hùng, Phan, Thăng,... làm chỉ huy nhóm. Nhưng không tìm ra lời giải.

Chủ đề này có lần tôi bàn với Lê Vũ Kỳ. Kỳ nói ngay: “Có gì khó, tao làm cho!”. Vào thời gian này Lê Vũ Kỳ và Lê Quang Tiến đang làm trong nhóm vật lý lý thuyết của Chị Võ Hồng Anh thuộc Viện Nghiên cứu năng lượng nguyên tử quốc gia. Kỳ và Tiến hay nói chuyện với nhóm bọn tôi vì nhóm tôi làm việc chủ yếu ở 30 Hoàng Diệu, mà Kỳ, Tiến cũng hay đến đó làm việc. Thỉnh thoảng để kiếm tiền đi nghỉ mát, hay ăn uống gì đó thì Lê Quang Tiến đề nghị đổi tiền séc - mặt, hay một phi vụ gì đó với nhóm bạn tôi. Quan hệ giữa chúng tôi là bạn bè cũ và rất tôn trọng năng lực của nhau. Thế là đi đến quyết định gọi Lê Vũ Kỳ sẽ thay tôi trong thời gian đi công tác vắng, và Lê Quang Tiến cũng bỏ làm luận án sang cùng Lê Vũ Kỳ về FPT

Lê Vũ Kỳ- niềm nuôi tiếc của FPT

Lê Vũ Kỳ học cùng với tôi từ lớp 7 chuyên toán Thành phố Hà Nội. Anh nổi tiếng về giỏi toán và chữ xấu. Cả lớp chúng tôi đã được nhiều trận cười rũ rượi khi thầy giáo trả tập làm văn, chép nhại lại chữ của anh mà chính anh cũng chẳng biết chữ gì. Anh đá bóng rất hay từ bé, dề dặt lắt léo, dẫn bóng tài tình và sút căng, chính xác.

Chúng tôi có thời học chung dự bị đại học ở Đại học Kỹ thuật Quân sự ở trên Vĩnh Phú. Thời gian đó anh yêu một người ở tiểu đội tôi là Tô Bích Nguyệt. Tôi học cùng Nguyệt từ lớp mẫu giáo. Nguyệt kể là tôi hay nhặt hoa lan ở nhà đem đến lớp. Các bạn gái thích hoa thì hôn tôi một cái tôi cho một bông. Nguyệt tức lắm nhưng không có cách chọn khác. Tôi thì không nhớ rõ thời kỳ này lắm. Còn gặp nhau lại ở đại học thì Nguyệt đã trở thành một cô gái trắng trẻo, mắt rất to, nhìn ai người ấy chết. Chắc là Lê Vũ Kỳ đã lọt vào mắt xanh của Nguyệt. Lúc đầu hai người hay chơi bóng chuyền, sau thì hay lang thang “chơi” khu thư viện - và họ thành một cặp. Chúng tôi lại học cùng nhau trong thời kỳ nghiên cứu sinh 1979-1982 ở MGU. Lúc này họ đã thành vợ chồng. Hai nhà chơi với nhau rất thân. Bé Ngọc Anh gọi Cậu Kỳ - Dì Nguyệt. Tôi nhớ khi tặng Nguyệt hoa ngày 8/3 thì Nguyệt tự nguyện hôn tôi, không như hồi mẫu giáo. Kỳ học vật lý rất xuất sắc. Kỳ có khả năng hiểu sâu hiện tượng và nắm vững công cụ toán học.

Kỳ rất nhanh chóng hòa nhập với Nhóm nhiệt và chất chúng tôi và được mọi người chấp nhận với tư cách thủ lĩnh. Ngoài khả năng tính toán rất nhanh, chính xác, năng khiếu kinh doanh bẩm sinh (tuy chưa bao giờ dùng trước đó), tư duy chiến lược, Kỳ được mọi người yêu mến vì tính tình chân thành, chất phác và vui tính. Anh Lê Vũ Kỳ có một phẩm chất hiếm có của nhà lãnh đạo. Anh tin cậy hoàn toàn các cộng sự của mình và vì vậy anh có khả năng phát huy toàn bộ năng lực tích cực của họ cho công việc. Anh là một trong những người sáng lập phong trào STC với bài hát Cô y tá, Nông Văn Dền, ... Mọi khi uống rượu đến độ là anh vui múa hát quên hết cả vợ con, nhà cửa.

Với các năng lực của mình, có lẽ anh sẽ thành công nhiều hơn nếu anh mạnh mẽ hơn trong bản lĩnh. Anh rất cần một nhóm cộng sự mạnh, tích cực. Đôi khi anh bị ảnh hưởng của các tác động bên ngoài. Trong dòng xoáy những năm thành công dễ dàng 1990, người ta quyết định nhanh chóng, không đắn đo. Anh Lê Vũ Kỳ rời FPT năm 1992. Ngày ấy chúng tôi rất áu trĩ về tri thức và thiếu kinh nghiệm về cuộc sống. Chúng tôi đã không hiểu rằng công ty phát triển đến một giai đoạn nhất định thì sẽ gặp khủng hoảng. Có lẽ mâu thuẫn của khủng hoảng và tác động tiêu cực bên ngoài đã dẫn đến cuộc chia tay của anh. Áu đó cũng chính là cuộc sống.

Chuẩn bị thành lập FPT

Trước đây, tất cả chúng tôi và nhóm anh Vinh tại Hồ Chí Minh đều trực thuộc Viện Cơ học. Chúng tôi, ngoài trách nhiệm phải hoàn tất các cam kết của hợp đồng, phải nộp 10 -15% doanh số cho Viện gọi

là quản lý phí. Sau một thời gian làm việc tôi và Vinh nảy ra ý kiến thành lập một pháp nhân mới quy mô cả nước trên cơ sở sát nhập hai lực lượng. Một trong các mục tiêu là triển khai hợp đồng đã ký kết với Viện Hàn lâm Khoa học Liên Xô.

Vào dịp đó, trong một buổi tối tại 30 Hoàng Diệu tôi ngẫu nhiên được nghe câu chuyện của anh Vũ Đình Cự nói về Viện Nghiên cứu Công nghệ Quốc gia, về vấn đề chuyển giao công nghệ cao vào Việt Nam như cáp quang, như men sử cao cấp,... Được biết Viện rất được nhà nước quan tâm, tập trung làm công nghệ cao, có cơ chế bảo mật đặc biệt và được cấp nhiều vốn. Hơn nữa Viện trưởng là anh Vũ Đình Cự, con người gắn với huyền thoại phá bom từ trường. Ngay tối hôm đó tôi nảy ra một ý định là tổ chức mới thành lập sẽ trực thuộc Viện Nghiên cứu Công nghệ Quốc gia.

Trước đó tôi có thảo luận với Hoàng Quang Vinh và mọi người về việc nên lập trung tâm hay công ty. Nhiều người gợi ý nên dùng chữ trung tâm - nó phản ánh tính khoa học, nghiên cứu và ứng dụng, cũng như có thể được ưu đãi hơn, được xã hội dễ chấp nhận hơn. Song tôi vẫn quyết định đi theo hướng chính danh - Công ty. Tôi muốn nhấn mạnh tính kinh doanh của tổ chức Khoa học, Công nghệ, điểm mà lâu nay còn yếu. Tôi và anh Hoàng Quang Vinh đã đến trình bày với anh Cự ý định trên, đã báo cáo về hợp đồng vừa ký kết với Viện Hàn lâm Khoa học Liên Xô, về hướng nghiên cứu trao đổi nhiệt và chất, về dự định phát triển hướng máy tính,... anh Vũ Đình Cự đã đồng ý và yêu cầu viết đề án thành lập công ty.

Chia tay Hoàng Quang Vinh

Lẽ ra ngay từ 1988 FPT có hội sở ở Hà Nội và chi nhánh mạnh tại thành phố Hồ Chí Minh do Hoàng Quang Vinh phụ trách. Trong đề án ban đầu anh Vinh sẽ đóng góp vào FPT rất nhiều tiền, thiết bị,...

Các văn bản chuẩn bị thành lập ban đầu như điều lệ công ty, phương án sản xuất kinh doanh, phương án tổ chức, quyết định,... đều do cả tôi và Hoàng Quang Vinh soạn thảo.

Với tư cách người bắt đầu kinh doanh trước anh cấp cho chúng tôi chiếc máy tính đầu tiên PC XT Foremost (hiện đang triển lãm ở tầng 1 khu 37 Láng Hạ). Trong các doanh vụ chuẩn bị làm chung, anh thường bỏ tiền trước đầu tư. Và cơ hội thành công trong việc cấp máy cho Viện Hàn lâm Khoa học Liên Xô là hiện thực.

Tôi nhớ quyết định chia tay FPT của anh Hoàng Quang Vinh xảy ra vào buổi chiều khi chúng tôi đi dạo quanh sân sau khách sạn Viện Hàn lâm Khoa học Liên Xô. Khi được tin đi Đức một năm của tôi, anh hỏi thế ai sẽ lãnh đạo nhóm Hà Nội. Tôi trả lời Lê Vũ Kỳ. Anh Vinh đã trả lời: “Nếu là tôi thì anh tham gia hợp tác, còn không thì anh rút ra khỏi đề án. Tôi đã hết sức thuyết phục, khẳng định năng lực của Lê Vũ Kỳ,... nhưng đã không thay đổi được ý anh.

Sau khi từ Đức về, FPT Hồ Chí Minh và Cotec cùng thuê chung văn phòng ở phố Trần Quốc Thảo. Tôi nêu lại vấn đề hợp nhất Cotec, FPT nhưng cũng không thành.

Sau khi anh Hoàng Quang Vinh rút khỏi, việc triển khai thực hiện hợp đồng đã ký giữa Viện Khoa học Việt Nam và Viện Hàn lâm Khoa học Liên Xô trở thành vấn đề. Giao cho ai thực hiện hợp đồng này? anh Phan Thanh Hà đã đi khảo sát cả FPT và cả Trung tâm của Hoàng Quang Vinh. Tuy chưa được phân công nhưng FPT vẫn theo kế hoạch cũ chuẩn bị rất tích cực. Để bảo vệ kho máy tính tương lai, chúng ta đã làm rào sắt bịt kín mít tầng 3 toà nhà Viện Cơ tại 228 Đội Cấn. Anh Lê Vũ Kỳ nghiên cứu các danh mục vật tư nhập về và chuẩn bị phương án tiêu thụ,... Ai cũng biết tiềm năng kinh tế và năng lực triển khai của nhóm anh Vinh hơn Hà Nội. Điểm then chốt chính là Ban lãnh đạo Viện Khoa học Việt Nam không hiểu kế hoạch thực hiện và cam kết của anh Vinh như thế nào. Anh Phan Thanh Hà báo cáo ý anh Vinh với anh Đạo là hợp đồng này thực hiện thì lỗ, và anh Vinh chỉ cần Huân chương ghi nhận công tích đóng góp cho tình hữu nghị giữa hai dân tộc. Người thực hiện trực tiếp là Nông trường khai thác gỗ của Thanh niên xung phong ở Đồng Nai (vì họ có ngoại tệ nhờ xuất khẩu gỗ). Viện Khoa học Việt Nam đã không dám chọn phương án từ mùa này.

Việc tiếp theo là tính pháp lý của hợp đồng. Đây là hợp đồng do Viện Khoa học Việt Nam ký, còn FPT do Viện Nghiên cứu Công nghệ Quốc gia thành lập. Cho nên giải pháp là anh Đạo giao hợp đồng này cho Viện Cơ học, Viện Cơ học giao cho cơ quan liên doanh của mình với Viện Nghiên cứu Công nghệ Quốc

gia là Công ty FPT. Đây là một thắng lợi rất to lớn đối với FPT vì ngay từ ngày đầu thành lập chúng ta đã có hợp đồng với một đối tác hùng mạnh nhất của phe XHCN - Viện Hàn lâm Khoa học Liên Xô.

Tôi và Trung Hà có bàn về “chuyện đền bù” cho anh Vinh trong hợp đồng với Viện Hàn lâm Khoa học Liên Xô. Cuối cùng chúng tôi ra được phương án tương đối hợp lý hợp tình là FPT sẽ là đối tác với Viện Hàn lâm Khoa học Liên Xô, Trung tâm của anh Vinh với Viện Hàn lâm Khoa học Belarus.

Trong quan hệ với Belarus phải kể đến ông Rubejanski. Ông Rubejanski là đối tác của chúng tôi trong đề án phòng thí nghiệm quốc tế về trao đổi nhiệt- chất. Ông ta là một con người nhiệt tình, năng động, rất quý mến Việt Nam. Tôi đưa Hoàng Quang Vinh xuống thăm Viện trao đổi nhiệt - chất để tìm kiếm cơ hội hợp tác trong đợt đi đàm phán với Viện Hàn lâm Khoa học Liên Xô. Lúc này anh Vinh đang chuẩn bị thực hiện hợp đồng khôi phục nhà máy sữa Dialac. Tôi mô tả anh Vinh là một nhà triệu phú, thế là Rubejanski mê anh như điên đảo. Ông ta tha thiết mời anh Vinh đến nhà để cho con trai ông ta được ngắm nhà tư bản bằng xương bằng thịt. ở đó cả nhà đã hỏi Hoàng Quang Vinh vô số câu hỏi như ông thường ăn gì, đi lại như thế nào, ngủ mấy giờ,...?

Sau này FPT thành công trong hợp tác với Viện Hàn lâm Khoa học Liên Xô và anh Hoàng Quang Vinh cũng thành công trong hợp tác với Belarus, đặc biệt với ông Rubejanski.

Tên gọi Công ty, FPT

Việc đặt tên Công ty sắp thành lập là một chủ đề chúng tôi hay bàn luận. Điểm khó lúc đó là quan tâm quá rộng rãi của chúng tôi: Thiết bị điện tử, thiết bị đo lường, cơ khí, máy tính, trao đổi nhiệt chất,... Vào thời kỳ đó tổ chức làm gì, tên đặt làm vậy và việc thành lập một tổ chức có con dấu đỏ là vô cùng nghiêm trọng. Khi anh Cự hỏi tôi: “Thế cậu định làm công nghệ gì?” tôi trả lời là: “ Bọn em muốn nghiên cứu nhiều loại công nghệ, miễn là công nghệ mới, tiên tiến nhất”. “ thế thì chỉ có công nghệ chế biến thực phẩm, trong đó có tất cả các công nghệ tiên tiến nhất” - anh Cự nói. Tôi đồng ý ngay tên Công ty mới là Công ty Công nghệ Thực phẩm.

Đặt tên viết tắt cùng là chủ đề sôi nổi. Anh Lê Quang Tiến đưa ra một ý nhận xét là các công ty thông thường chỉ viết tắt ba chữ hoặc ba âm như: IBM, JVC, ADIDAS, ... Và cũng chính anh đề xuất phương án FPT.

Rất tiếc sau này FPT càng ngày càng nổi tiếng, cả trong nước và ngoài nước, tên Công ty Công nghệ Thực phẩm càng gây khó xử...Người hỏi mua thịt, người hỏi sao thực phẩm lại cấp máy tính cho Viện Hàn lâm Khoa học Liên Xô. Đứng trước tình hình đó Công ty quyết định đề nghị anh Cự đổi tên nhưng tìm cách giữ 3 chữ FPT.

Tôi đã tra cả quyển từ điển tiếng anh để tìm từ phù hợp - Phương án khả dĩ nhất là Công ty Đầu tư Phát triển Công nghệ. Song anh Cự ngại trọng điểm hoạt động của chuyển sang tài chính, đầu tư, nên đã quyết định hoán vị hai chữ Đầu tư - Phát triển. Vì thế tên tiếng việt của FPT là Công ty Phát triển Đầu tư Công nghệ. Đến nay nhiều người vẫn hay nhầm không rõ là Công ty Đầu tư Phát triển hay Công ty Phát triển Đầu tư? nhưng không mấy ai nhầm FPT hay PFT và trong nhiều văn bản của nhà nước chỉ ghi đơn giản Công ty FPT.

Xí nghiệp cơ điện lạnh, tiền thân của EMECO ngày nay

Hướng Cơ - Điện - Lạnh là sự phát triển logic của FPT vì trong nhóm chúng tôi ít nhất có ba người rất quan tâm và đại diện cho phát triển này: anh Nguyễn Hồng Phan, say mê về cơ khí - anh Nguyễn Văn Thăng, chuyên gia về điện công trình và anh Trần Đức Nhuận, lão luyện trong ngành lạnh.

Đề lời được anh Trần Đức Nhuận cùng các anh Ninh, anh Cự - những người đã cùng lăn lộn ở nhà máy thuốc lá Thanh Hoá về FPT, chúng tôi đã bàn một sơ đồ rất phức tạp: Lập một liên doanh tay ba gồm Viện Nghiên cứu Công nghệ Quốc gia (cơ quan ngang Bộ), Viện Cơ học (thuộc Viện Khoa học Việt Nam) và Liên hiệp các xí nghiệp lắp máy (thuộc Bộ Xây dựng, bây giờ là Tổng Công ty lắp máy) đặt trực thuộc một liên doanh khác sắp thành lập giữa Viện Nghiên cứu Công nghệ Quốc gia và Viện Cơ học. Đó chính là xí nghiệp cơ điện lạnh thuộc Công ty FPT.

Vào giai đoạn đó rất ít ai để ý đến luật, mà cũng chẳng có luật để theo. Chúng ta chưa có luật Công ty, luật Doanh nghiệp Nhà nước, luật về các tổ chức nghiên cứu khoa học,... Cái có khi ấy là quyết tâm tháo dỡ khó khăn, quyết tâm đổi mới. Các anh lãnh đạo Liên hiệp các xí nghiệp lắp máy là người ủng hộ tích cực và cụ thể nhất. Các anh không chỉ quyết định biệt phái nhóm cán bộ chuyên môn giỏi của mình mà còn đóng góp máy móc, thiết bị cho liên doanh. Tôi còn nhớ đêm họp ở Liên hiệp các xí nghiệp lắp máy trời mưa rất to. Anh Vũ Đình Cự xắn quần đi xe đạp tới họp làm anh Đào Chí Sảo, nguyên Tổng giám đốc, và anh Nguyễn Văn Thụ, nguyên phó Tổng Giám đốc, rất cảm động. Anh Thụ hứa là bất cứ giá nào, trước ngày ký thành lập liên doanh là anh điều đầy đủ máy móc, thiết bị cho liên doanh. Và anh làm đúng như vậy, toàn bộ máy móc, thiết bị được tập kết vào đêm trước ngày ký lập liên doanh.

Sự nỗ lực của các anh đã không bị phụ lòng. Một thời gian ngắn sau đó hợp đồng thiết kế, lắp đặt hệ thống điều hoà trung tâm cho Đài Truyền hình Trung Ương do xí nghiệp cơ điện lạnh đảm nhận đã được ký kết. Công thức Khoa học - Công nghệ - Sản xuất đã làm việc. Cán bộ khoa học Lê Thế Hùng đã tính toán thiết kế hệ thống. Kỹ Sư Đỗ Cao Bảo đã dùng công nghệ demo (Storyboard) trình bày phương án và anh Nhuận đại diện cho sản xuất sẵn sàng chế tạo, lắp đặt hệ thống. Trong dịp quay phim tư liệu 10 năm FPT chúng tôi có thăm lại xưởng cơ khí năm xưa ở 228 Đội Cấn với lòng tràn đầy xúc động. Vẫn những máy móc đầy, nhưng không còn những gương mặt xưa.

Tôi nghĩ anh Nhuận đã trung thành với mê tín của mình: Khoa học và sản xuất. Anh đã có khoa học khi trực thuộc Viện Nghiên cứu Công nghệ Quốc gia và anh đã tách bộ phận thiên sản xuất của anh ra khỏi FPT có thiên hướng thương mại vào năm 1990 thành một tổ chức độc lập. Đó chính là tiền thân của Công ty EMECO lớn mạnh ngày nay.

Phòng thí nghiệm trao đổi nhiệt và chất, một thất bại về vang

Phòng thí nghiệm trao đổi nhiệt và chất, kết quả hoạt động từ trước của nhóm trao đổi nhiệt và chất, được đặt làm một bộ phận cơ sở của FPT thừa ban đầu thành lập. Phòng thí nghiệm do Tiến sỹ Ngô Huy Cận phụ trách. Anh Cận là một nhà toán học. Các nghiên cứu của anh chủ yếu ứng dụng vào chuyển động đối lưu của các chất lỏng. Trong số các tiến sỹ khoa học cơ bản có lẽ anh là người hiếm hoi có dũng khí để chuyển sang các ứng dụng công nghệ. Anh tham gia các hợp đồng về sấy, anh chỉ đạo các học trò chế tạo lò sấy,... Với nụ cười luôn cởi mở và giọng nói khàn khàn ông tôi. Các sống vô ưu của anh chiếm được sự yêu quý của mọi người xung quanh. Anh rất thành công trong việc có đông học trò và học trò rất thành công trong làm việc với anh.

Phòng thí nghiệm trao đổi nhiệt và chất đã tiến hành rất nhiều hoạt động mà được anh Lê Thế Hùng ghi lại trong bài “Một thời để nhớ”.

Phòng thí nghiệm đã tách khỏi FPT về Viện Cơ học năm 1990, hướng nghiên cứu công nghệ chế biến thực phẩm liên quan từ đầu đến phòng thí nghiệm kết thúc vào năm 1994. Có thể nói không có gì dễ hơn thất bại. Còn muốn thành công thì cần hội tụ đủ cả thiên thời - địa lợi - nhân hoà.

Tuy nhiên hướng trao đổi nhiệt và chất đã hoàn tất sứ mệnh lịch sử của nó. Nó đã đưa chúng tôi từ những nhà nghiên cứu cơ bản sang lĩnh vực kinh doanh công nghệ. Nó đã tạo tiền đề phôi thai thành lập FPT. Và những kinh nghiệm thành bại này sẽ giúp FPT trên suốt con đường phát triển của mình.

Tiến hoá Logo FPT

Chúng tôi lo tìm logo ngay sau khi thống nhất chữ viết tắt FPT. Rất nhiều ý tưởng đề xuất. Lê Quang Tiến nói logo cũng phải có con số 3 như logo ba cánh của Adidas, sao ba cánh như Mercedes,... anh Nguyễn Chí Công có ý tưởng sọc sọc mã số kiểu IBM. Phạm Hùng, người vẽ giỏi nhất nhóm được giao sáng tác chính logo, nhưng ai cũng tham gia nghĩ về logo FPT.

Trong lúc đến tìm Lê Vũ Kỳ, Lê Quang Tiến ở phòng vật lý lý thuyết ở phố Nguyễn Du, Tôi đột nhiên nghĩ ra một cách fantasy chữ FPT hay hay dựa trên nguyên tắc đơn giản và đối xứng. Logo được xây bằng bốn mẫu từ hai hình: một que, một dấu hỏi. Phạm Hùng tham gia trau chuốt logo này và mọi người hài lòng hoàn toàn. Trông logo này vừa đặc sắc, vừa như chữ Tàu, vừa như chữ Tây, mà có thể hiểu có chữ đầu tên của tất cả mọi người: Bình, Kỳ, Hùng, Tiến, Phan, Thăng, Cận, Bảo, Nam,... Logo này được dùng đến năm 1990. Điểm dở của Logo này là nó quá hay. Vì quá hay nên ít ai hiểu. Còn ở Miền Nam,

anh Châu và Chị Thanh làm logo riêng của mình với ba chữ FPT nghiêng thò thụt. Đã đến lúc nghĩ lại logo chung cho FPT. Lúc đó chúng ta rất máu tập đoàn, và đã thành lập Zodiac. Làm sao để dễ nhận ra cùng gốc qua logo. Và muốn sao cho dễ hiểu, dễ nhớ, dễ nhận. Trong một lần đi làm việc ở đường Trường Chinh tôi thấy logo ba màu của Total. Về văn phòng tôi nhờ anh Kiến trúc sư Nguyễn Văn Nội, là bạn học cùng lớp phổ thông, đang giúp cho FPT về xây dựng, thể hiện các ý tưởng trên. Thế là ra đời quả trám ba màu, chữ thò thụt. Việc qui định màu cụ thể tôi đề nghị Nội chuẩn bị chục phương án, treo ở bảng tin để mọi người chọn. Nếu tôi không nhầm thì logo FPT hiện nay gom được đúng 13 chữ ký.

Tôn chỉ FPT được tìm thấy ngẫu nhiên

Ngày nay tôn chỉ của FPT được khắc vào bảng đá tại Hội sở công ty 37 Láng Hạ, được in trong các quyển giới thiệu về FPT, được lặp lại trong các trình bày về công ty, trong các bản kế hoạch kinh doanh. Tôn chỉ của FPT được các đối tác quốc tế như IBM, Hewlett Packard nể trọng, được cựu học viên các trường Quản trị Kinh doanh như Harvard, Stanford đánh giá như tầm nhìn công ty.

Thế nhưng nó mới được tìm thấy một cách ngẫu nhiên trong dịp lục lại các hồ sơ cũ trong dịp tổ chức Đại lễ hội kỷ niệm FPT 5 năm. Sau 5 năm nó mới có tên là tôn chỉ, sau 8 năm nó được đánh giá như tầm nhìn (vision) và có một số thêm bớt ngẫu nhiên so với “bản gốc” như trên bảng đá ở 37 Láng Hạ thiếu chữ lao động so với bản gốc “bằng nỗ lực lao động, sáng tạo trong...” và anh Lê Thế Hùng tự thú đã thêm chữ No1 trong trích Qui chế nội bộ No1- FPT 1988. Hơn nữa “bản gốc” không hề có giá trị pháp lý, chỉ là bản nháp, còn có chữ ghi thêm bên lề đề nghị xem xét thêm và không có chữ ký, không có dấu đỏ. Tuy nhiên chúng ta đã hã hê khi tìm thấy nó, đã in nó trong tuyển tập đầu tiên của FPT trong dịp Đại lễ hội kỷ niệm FPT 5 năm và đã trích dẫn nó liên tục. Lúc đó tôi đã rất ngạc nhiên khi thấy một sự trùng lặp kỳ lạ giữa những chữ trong tôn chỉ đó và thực tế FPT 5 năm đầu tiên. Đây chính là lý do của sự hã hê, của sự thái quá trong sử dụng nó suốt 5 năm vừa qua.

Nó cũng phản ánh sự ấu trĩ của chúng ta trong con đường đi lên. Chắc bạn sẽ khó trả lời câu hỏi: FPT mong muốn trở thành một tổ chức kiểu mới là kiểu gì? Hàm ý gì trong chữ kiểu mới? Mới so với ai? Thật ra ý tứ khi viết ra câu đây là mong muốn thay đổi so với trạng thái trì trệ của các tổ chức, công ty Việt Nam năm 1988. Cụ thể là chúng tôi dự kiến sẽ bỏ hết hợp hành, ra quyết định thật nhanh chóng, tại chỗ, bỏ hết các loại giao ban,... Mãi gần đây chúng tôi mới hiểu mọi sự tồn tại đều có lý và chính chúng ta lại thiết lập các loại giao ban, từ giao ban công ty đến giao ban bộ phận, tổ, nhóm.

Khi viết những dòng sử ký này tôi mới hiểu ra rằng làm gì có chuyện tìm thấy ngẫu nhiên tôn chỉ FPT, làm gì có chuyện thất lạc nó trong 5 năm đầu tồn tại FPT, và đâu có quan trọng gì những sai sót câu chữ, bởi nó đã có từ đầu đến nay và luôn ở trong TÂM chúng ta.

Nó chính là khát vọng, trần trở, là ý chí của chúng tôi- những người sáng lập FPT. Nó chứa đựng những niềm tin và giá trị như những bí quyết thành công của FPT. Nó cần được tuân thủ, cần được bảo vệ, giữ gìn và phát triển cho FPT hôm nay và mai sau.

Olivetti hay Aztech?

Vào thời điểm thành lập FPT chúng tôi hay tụ tập bàn bạc trong vườn sau nhà ở 30 Hoàng Diệu. Do có sự tham gia của Kỳ, nên Nguyệt cũng hay có mặt ở đây. Và trong một buổi chiều như vậy, Nguyệt hỏi tại sao các bạn không giao tiếp với đại diện của công ty Olivetti đang có mặt tại Hà Nội. Tại sao không? Thế là Nguyệt hứa thu xếp giúp chúng tôi cuộc gặp với ông Miserendino.

Cuộc gặp được hẹn vào buổi chiều, tại phòng khách trên tầng hai của khách sạn Giảng Võ (nay là khách sạn Hà Nội). Trước đó tôi đã mời anh Cự cùng tiếp nhưng không bố trí được. Có lẽ đây là cuộc gặp gỡ gây cho tôi nhiều xúc động nhất. Bởi lẽ đây là lần đầu tiên tôi gặp tay tư bản bằng xương bằng thịt, lần đầu tiên làm việc với hãng vi tính hàng đầu thế giới, bàn về hợp tác kinh doanh, nhất là thay Miserendino này to lớn gấp đôi người thường, tác phong rất đường bệ, thái độ cực “thực dân”.

Sau này mới hiểu chúng tôi quả là ấu trĩ, sách vở. Thứ nhất ông Miserendino không phải là nhà tư bản nào cả, mà cũng chẳng phải là người của hãng Olivetti. Ông ta đã thôi việc ở Hãng Olivetti. Ông đi bán máy Olivetti cho công ty của ông ta lập tại Singapore và hơn nữa là bán rất đắt. Đây là cái giá chúng tôi trả cho bài học đầu tiên làm ăn trực tiếp với “các nước tư bản”.

Sau khi khai thông khả năng nhập máy Olivetti, chúng tôi có một cuộc thảo luận rất quan trọng tại nhà riêng anh Đạo. Tôi nhớ tối hôm đó mất điện, có Lê Vũ Kỳ, Nguyễn Trung Hà, Lê Quang Tiến,... Chúng tôi bàn về cấp cho Viện Hàn lâm Khoa học Liên Xô máy Aztech như hợp đồng đã ký hay cấp máy Olivetti. Máy Olivetti đắt gấp đôi máy Aztech. Chúng tôi đứng trước sự lựa chọn giữa hiệu quả và uy tín. Chúng tôi đã lưỡng lự trước việc bảo hành máy ở Liên Xô mệnh mông và xa xôi. Cuối cùng quyết định chung là uy tín. Quyết định này về sau trở thành một chiến lược truyền thống của FPT: uy tín dựa trên chất lượng hoàn hảo, hợp tác với các hãng hàng đầu (brand name), tạo ra một ưu thế cạnh tranh riêng biệt.

Một câu chuyện khác liên quan đến Olivetti. Ông Breer kể lại rằng trong bài phát biểu vận động tái bầu cử ghế Chủ tịch Viện Hàn lâm Khoa học Liên Xô, Ông Marchuk nói: “Nếu các đồng chí tái bầu cử tôi làm Chủ tịch Viện Hàn lâm một lần nữa, tôi xin hứa sẽ cấp cho mỗi viện sỹ một máy vi tính Olivetti”. Kết quả là Viện sỹ Marchuk lại trúng cử thêm một nhiệm kỳ Chủ tịch Viện Hàn lâm. Các máy vi tính Olivetti đấy chính là do FPT chúng ta cung cấp!.

Kỷ niệm đấu thầu C27

Lê Quốc Hữu

Giám đốc Trung tâm tích hợp hệ thống FPT

FPT thường được ví như một đoàn quân dũng mãnh mà tên tuổi được gắn với bao chiến công oanh liệt. Nhiều cán bộ lão thành của FPT thường ví các vụ kinh doanh với những trận đánh. Một phần có lẽ do đa số họ đều có nguồn gốc từ hoặc có liên quan đến quân đội, nhưng chủ yếu có lẽ do thương trường ngày nay thực sự đã trở thành một chiến trường trong đó có những trận đánh, những chiến dịch mang tầm cỡ chiến lược và đòi hỏi phải đầu tư rất nhiều cả trí lẫn lực về mọi phương diện của cả một tập thể. Ai đã là nhân viên FPT mà chả có những kỷ niệm khó quên về một trận đánh trong kinh doanh dù là lớn hay nhỏ mà mình đã đóng góp một phần đáng kể sức lực của mình vào. Riêng với tôi, kỷ niệm đáng nhớ nhất trong quãng đời hơn 8 năm làm việc ở FPT là kỷ niệm về Đợt Đấu thầu Dự án C27 cuối năm 1995, đầu năm 1996.

Thời điểm bắt đầu một trận đánh lịch sử đối với FPT

Đó là vào một ngày giữa tháng 10/1995 khi cả FPT đang hùng hực khí thế kinh doanh sau chiến thắng vang dội Hợp đồng VietComBank gần 1.2 triệu USD. Đội kinh doanh của anh Bảo đang căng ra vì hàng loạt đấu thầu cung cấp trang thiết bị luôn dồn vào những tháng cuối năm. Phòng Hỗ trợ Hệ thống của FIS do tôi phụ trách lúc đó cũng vừa trải qua một đợt làm việc căng thẳng biên dịch hệ thống tài liệu đào tạo về AS/400 trên 500 trang và thiết kế khu vực cài đặt cho VietComBank. Bản thân tôi lúc đó phải cùng với chị Oanh (Trưởng phòng XNK hiện nay) vật lộn với đồng chứng từ của các hệ thống máy AS/400 nhập từ các nước khác nhau về cho VietComBank. Vào thời điểm đó những người nắm được cấu hình của AS/400 ở Việt Nam chỉ mới đếm được trên đầu ngón tay.

Đang cùng với chị Oanh ra tận Bưu điện Hà nội để giải trình về cấu hình của các hệ thống máy AS/400 thì tôi bỗng nhận được nhắn tin và gọi điện thoại của Anh Ngọc về gấp ngay Văn phòng IBM ở 14 Thụy Khê. Hôm trước tôi đã được nhắn trước, nhưng lúc đó tôi nghĩ rằng không thể có gì quan trọng hơn việc lo thủ tục để nhập được lô hàng trị giá hơn 1 triệu đô la này về cho VCB. Chính vì vậy tôi đã thực sự sững sốt khi nghe Anh Ngọc quát lên qua điện thoại là "bỏ hết tất cả lại đây và về ngay Văn phòng IBM". Mãi sau này nhớ lại, tôi mới hiểu được đó chính là thời điểm bắt đầu một trận đánh lịch sử đối với FPT.

Khi đến Văn phòng IBM tôi đã thấy A. Ngọc cùng với các xếp lớn nhất của IBM Việt nam hồi đó (hai vợ chồng Jeff Pace và Roger – Business Partner Manager) đã ngồi sẵn bên bàn làm việc. Nhưng, người marketing trực tiếp của IBM trình bày tóm tắt về tính hình chuẩn bị thầu. Lúc đó tôi chỉ lảng máng hiểu được rằng, Cục C27 Bộ Nội vụ, một khách hàng mà từ lâu FPT đã không dám mơ tưởng tới vì đang được 3C chăm sóc rất kỹ càng đã tung ra một đấu thầu dự án lớn (Dự án DA03B với tổng giá trị 7 triệu USD trong 5 năm). IBM là người marketing ban đầu đã liên doanh với nhà cung cấp giải pháp nổi tiếng là hãng SAGEM Morpho nổi tiếng về các hệ nhận dạng vân tay tự động (hệ AFIS). FPT lúc đó được IBM mời vào để tham gia cung cấp các máy tính RS/6000 cho Dự án. Phòng HTHT của tôi được giao nhiệm vụ chuẩn bị phương án cấu hình và giá cả của 26 máy RS/6000 sẽ được cung cấp trong dự án và lo trợ giúp việc dịch toàn bộ Hồ sơ giải pháp kỹ thuật của SAGEM Morpho. Thời gian chuẩn bị cực kỳ gấp chỉ có chưa đầy 2 tuần trong khi đây là một đấu thầu quốc tế có quy mô lớn nhất từ trước đến nay trong CNTT ở Việt nam. Sau buổi họp tôi tức tốc phóng xe về ngay 19 Nguyễn Bình Khiêm, lúc đó là đại bản doanh của FIS. Kể từ hôm đó Đội chuẩn bị Hồ sơ thầu C27 gồm có tôi và Bùi Hải Thanh, Nguyễn Quang Minh đã làm việc cật lực như một đội biệt phái tách hẳn khỏi hoạt động của FIS.

Giai đoạn chuẩn bị hồ sơ kỹ thuật

Nhớ lại ngày đó cũng cảm thấy những người FPT thực sự là liều lĩnh. Khi bắt tay vào dự án, chúng tôi chưa hề biết một tí gì về vân tay. Những tài liệu kỹ thuật về giải pháp AFIS thực sự là những thứ cực kỳ khó hiểu vì ngoài những thuật ngữ chuyên môn tin học đã khá nổi tiếng về độ khó trong giới dịch thuật thì còn một đồng các thuật ngữ vân tay như minutia, matching, CAXI... mà có tra từ điển cả ngày cũng

chẳng tìm ra, Chẳng thể mà mấy em nhân viên mới tuyển của IBM (Hương, Mai) và kể cả Nhung là những người tốt nghiệp đại học ngoại ngữ ra và tiếng Anh cũng phải thuộc loại siêu mới dám thi tuyển vào IBM mà cũng phải vãi chào và nhường lại việc dịch toàn bộ hồ sơ kỹ thuật cho các anh FPT. Ngay với những tài liệu kỹ thuật máy tính thông thường, nhiều khi đi thuê những người dịch chuyên nghiệp còn nhận được những bản dịch rất "ngớ ngẩn" đọc xong chẳng hiểu được tý gì.

Thời gian cực kỳ gấp gáp, ngay đội dự án của SAGEM cũng phải làm việc theo kiểu on-fly, viết xong được phần nào là họ lại fax thẳng sang FPT để dịch. Ban đầu chúng tôi chỉ dịch theo kiểu cây võ sơ qua và nhiều chỗ chẳng hiểu gì cả. Những từ mới chuyên ngành được trích ra, dần dần đã hình thành 1 tập từ điển AFIS Terminology sử dụng cho sau này. Dịch đi, dịch lại, nghiền ngẫm suy nghĩ mãi rồi cuối cùng những nét chính trong giải pháp công nghệ của SAGEM cũng dần dần hiện ra trong đầu chúng tôi. Bản dịch hiệu đính đã có hơn, mang tính thống nhất, toàn vẹn hơn và quan trọng hơn cả là đã thể hiện đúng được giải pháp kỹ thuật. Điều này rất quan trọng vì trong hồ sơ thầu, tiếng Việt được sử dụng là ngôn ngữ chính, mọi tài liệu đều phải được dịch sang tiếng Việt. Nhóm chúng tôi làm việc miệt mài tất cả các buổi tối. Có hôm đến 8-9 giờ tối các em ở bên IBM còn sang trực sẵn để chuyển các văn bản đã soạn đi. Sau một tuần làm việc cật lực, chúng tôi đã dịch xong toàn bộ giải pháp kỹ thuật dày hơn 200 trang. Một kết quả cực kỳ quan trọng nữa hoàn toàn do tính chủ động cá nhân đem lại là chỉ qua dịch thuật, chúng tôi đã sơ lược nắm được những nét cơ bản trong giải pháp của SAGEM và cấu hình của toàn bộ hệ thống. Điều này thực sự quý báu cho chúng tôi sau này trong điều hành dự án. (Lúc ấy có ai nghĩ được là sau này FPT lại trở thành tổng thầu và thực hiện dịch vụ chuyển giao công nghệ cho toàn bộ dự án).

Trong giai đoạn này cũng có một kỷ niệm khá buồn cười. Khi hoàn chỉnh phương án kỹ thuật có một lần tôi đã phải gọi điện sang Pháp để trao đổi với người trực tiếp lo marketing của SAGEM cho dự án này. Khi nhìn cái tên Carine dễ thương, tôi đã khắp khởi mừng thầm vì hy vọng mình sẽ được làm việc với một cô gái Pháp tóc vàng cực kỳ hấp dẫn. Khi tạm biệt, tôi còn cố tỏ chút galăng để nói với Carine rằng tôi hy vọng cô sẽ sang đây và chúng tôi sẽ có cơ hội làm việc cùng nhau. Cho đến khi gặp mặt tại Việt nam tôi mới bỗng chững ra là về bề ngoài Carine là một cô gái gầy, đáng đáp khô khan mang nhiều nét đàn ông và chẳng hề có nét hấp dẫn nào như tôi mong tưởng, đây là chưa kể trong đàm phán nhiều khi rất khó chịu vì cô luôn thêm từ "OK" vào sau mỗi câu hỏi hoặc câu giải thích mà bản thân mình thấy chẳng có tí chút "OK" nào. Sau này Carine Mouchot đã trở thành Giám đốc của toàn bộ chương trình của SAGEM tại Việt nam (Programme Director) và giữa chúng tôi cũng đã có nhiều kỷ niệm làm việc tốt tuy nhiên không phải là lúc nào cũng êm đẹp.

Giai đoạn tổng chuẩn bị hồ sơ thầu

Tiếp theo tuần chuẩn bị phương án kỹ thuật là mấy ngày tổng chuẩn bị hồ sơ thầu. Lúc này chúng tôi phải sang hẳn bên Văn phòng IBM làm việc cùng với đội chuẩn bị hồ sơ thầu hơn 10 người cả tây lẫn ta của IBM. Công việc lúc này là hiệu chỉnh hồ sơ và phương án kỹ thuật, tính toán phương án tài chính, biên soạn và dịch các tài liệu chứng minh về năng lực nhà thầu, soạn và dịch các công văn, photocopy các bản hồ sơ thầu. Thoạt đầu tưởng như công việc của nhóm chuẩn bị hồ sơ thầu của FPT gần như đã xong. Nhưng hoá ra đây lại là những ngày làm việc căng thẳng nhất. Môi trường làm việc của VP IBM lúc đó là mạng máy tính chạy OS/2 và việc sử dụng các công cụ tự động hoá văn phòng như Word, Excel trên môi trường Windows ở đây thực sự là một vấn đề. Rất may là các anh thuộc Phòng Hỗ trợ Hệ thống của FPT lại có tài đa năng và rất thông thạo các môn này, nếu không thì các em bên IBM sẽ chẳng biết xoay sở cách nào. Lúc này Carine đã sang và làm việc trực tiếp với đội chuẩn bị hồ sơ thầu. Anh Ngọc lo marketing với khách hàng. Tôi lo tổng thể về kỹ thuật của toàn bộ hồ sơ. Hải Thanh và Quang Minh là những người thực hiện trực tiếp. Lần đầu tiên chuẩn bị một hồ sơ thầu quốc tế bài bản trên cả 2 thứ tiếng dày trên 500 trang thật là vất vả. Hầu hết các buổi phải làm việc cả ban đêm đến 10, 11 giờ. Ăn uống thì được phục vụ tại chỗ, thức ăn xếp đầy bàn, ai đói lúc nào ăn lúc ấy. Riêng hai đêm cuối cùng phải làm việc qua đêm đến tận 2 giờ sáng mới được ra về. Ba anh em phóng xe máy trong đêm mưa từ Văn phòng IBM trở về. Đường phố Hà nội đã vắng tanh. Lúc này chẳng thể về nhà được nữa vì cả 3 người đều ở nhà tập thể trên tầng cao, đi về không có chỗ gửi xe máy. Cũng chẳng thể nào liên lạc về nhà vì lúc ấy làm gì đã có mobile phone, đến cả điện thoại ở nhà cũng chưa có. Biết rằng ở nhà vợ con, bố mẹ rất lo lắng nhưng đành chịu. Rất may là gia đình Thanh có một căn nhà trống tại ngõ Xã Đàn. Ba anh em phi về đấy

ngủ tạm, giường chiếu chẳng có, nằm lăn ngay trên sàn, vừa đặt mình xuống là đã lăn ra ngủ say như chết.

Ngày cuối cùng đóng gói hồ sơ, cả đội IBM hơn 10 người chạy như đèn cù dưới sự chỉ huy của Linda Pace (vợ của Tổng giám đốc IBM Việt nam lúc đó) để tập hợp, in ấn, photo các tài liệu. Cuối cùng thì hồ sơ thầu cũng được hoàn thành đúng thời hạn và với chất lượng cao. Điều này đã góp phần cùng với năng lực và uy tín của cả 3 công ty và thành công của buổi demo giải pháp của SAGEM tiếp sau đây khiến cho liên doanh IBM-SAGEM-FPT thắng thầu tuyệt đối trước các đối thủ NEC-3C và Lucky Goldstar - Vietronimex.

Giai đoạn đàm phán hợp đồng lần thứ nhất

Tiếp theo giai đoạn chuẩn bị hồ sơ thầu là giai đoạn đàm phán hợp đồng. Những tưởng sau khi thắng thầu chỉ việc ký hợp đồng và thực hiện. Với các đơn thầu bình thường việc đàm phán ký hợp đồng chỉ kéo dài 1-2 tuần và rất đơn giản. Việc đàm phán hợp đồng C27 có lẽ là cuộc đàm phán lâu dài nhất, khó khăn nhất trong lịch sử FPT. Thời gian đàm phán kể từ khi tuyên bố thắng thầu cho đến khi ký được hợp đồng cuối cùng (15/6/1996) là 8 tháng. Hoá ra đánh những dự án lớn cũng chẳng phải là ngon ăn như người ta tưởng.

Sau khi thắng thầu, nhóm C27 chúng tôi được điều biệt phái (mang theo cả máy tính của mình) lên ngôi tại trụ sở của FPT tại 1A Yết Kiêu để tiện cho việc chỉ đạo của Ban Giám đốc. Lúc này nảy sinh ra một loạt các vấn đề cần giải quyết. Vấn đề đầu tiên là vấn đề ai làm tổng thầu. Theo như dự kiến ban đầu thì IBM và SAGEM sẽ cùng là tổng thầu. Song do tính chất an toàn bảo mật và nhu cầu chuyển giao công nghệ của dự án, Bộ Nội Vụ đã yêu cầu tổng thầu phải là một công ty của Việt nam. FPT từ chỗ ban đầu chỉ là người được gọi vào để làm nhà thầu phụ cung cấp các máy tính RS/6000 (chỉ chiếm khoảng 10% giá trị của toàn bộ hệ thống) đã trở thành một tổng thầu của một dự án lớn nhất về CNTT từ trước đến nay. Việc này chẳng phải là dễ dàng chấp nhận gì đối với những người khổng lồ như IBM và SAGEM. Tuy nhiên, bằng sự chủ động tích cực trong cả marketing lẫn trong chuẩn bị về công nghệ, FPT đã nhanh chóng chiếm được sự tin cậy của khách hàng và chứng tỏ được bản lĩnh của mình. Về phương diện kỹ thuật, cũng rất may là chỉ trong vòng chưa đầy một tháng tham gia làm hồ sơ thầu, với tinh thần chủ động của mình nhóm dự án của chúng tôi đã nắm được cơ bản về giải pháp công nghệ, cấu hình trang thiết bị phần mềm và những nét chính trong điều hành quản lý dự án. Điều đó làm chúng tôi càng vững tin là FPT có thể đảm đương được vị trí mới của mình trong Dự án.

Vấn đề lớn thứ 2 là vấn đề tài chính. Giá bỏ thầu trọn gói ban đầu là 6,9 triệu USD (chỉ thấp hơn 100.000 USD so với kinh phí dự kiến, trong đó phần quản trị dự án của IBM chiếm tới 1,1 triệu USD). Ngay sau khi tuyên bố kết quả, NEC đã có công văn chấp nhận giảm giá 900.000 USD so với giá chào thầu. Bộ Nội vụ yêu cầu liên doanh IBM-SAGEM-FPT phải giảm giá. Tôi còn nhớ mỗi lần anh Ngọc đi gặp khách hàng về thông báo một thông tin mới là cả 2 phía SAGEM và IBM lại lâm vào thế bần hoàng lúng túng. Có lẽ nguyên nhân chính là do thực tế kinh doanh ở Việt nam quá khác biệt với những thói quen phương tây. Có những điều mà phương tây không thể nào hiểu được. Từng bước, từng bước vai trò của FPT càng trở nên chủ động hơn cả về mặt marketing lẫn kỹ thuật. Sau những trận tranh cãi kịch liệt, cuối cùng liên doanh đã chấp nhận giảm giá 600.000 USD xuống còn 6,3 triệu USD. Tuy nhiên lúc này việc đàm phán phân bổ giữa 3 nhà thầu đã đi vào chỗ bế tắc. IBM Vietnam khẳng khái đòi giữ vai trò quản trị dự án với chi phí 1,1 triệu USD. SAGEM Morpho thì rất "lỳ" trong việc kiên quyết giữ nguyên giá ban đầu. Chỉ riêng việc đàm phán để có 1 biên bản ghi nhớ (MOU - Memorandum Of Understanding) giữa 3 bên chưa đầy 1 trang đã kéo dài mất hàng tuần và cãi nhau từng chữ một. Lúc này bên cạnh Carine đã có thêm Thierry Laffon, một tay marketing cực kỳ lão luyện đã từng tung hoành khắp khu vực Đông nam á của SAGEM. Trước đó tôi đã từng nhiều lần đàm phán với các khách hàng, các bạn hàng nước ngoài: Nhật có, Mỹ có, Nam Triều tiên có... Tuy nhiên tôi chưa thấy bạn hàng nào "rắn" trong vấn đề giá cả như SAGEM.

Thời gian đầu việc đàm phán tiến hành ở Văn phòng IBM, nhưng từ khi FPT trở thành tổng thầu thì các cuộc đàm phán được chuyển về trụ sở của FPT ở 1A Yết Kiêu. Việc đàm phán và lên phương án tài chính chủ yếu do tôi và Anh Ngọc thực hiện. Anh Bình và Anh Tiến đứng sau hỗ trợ. Cuối mỗi ngày lại có cuộc trao đổi bàn tính phương sách cực kỳ căng thẳng. FPT bị đặt vào tình thế bế tắc chết chệt giữa 3

gọng kìm: khách hàng, IBM, SAGEM. Anh Bình cực kỳ lo lắng vì dự án đã vượt ra khỏi một vụ kinh doanh thông thường mà trở thành một vấn đề sống còn đối với cả FPT. FPT chưa bao giờ quản trị một dự án có quy mô lớn, áp dụng công nghệ cao và có mức độ rủi ro lớn như thế này. Anh Bình và anh Bảo cảnh báo là không cẩn thận thì khi thực hiện không thành công sẽ làm tiêu tan tất cả thành tựu kinh doanh của FPT gần chục năm nay. Tôi còn nhớ các buổi bàn cãi này cực kỳ căng thẳng, Anh Bình và Anh Ngọc nhiều lần phải đỏ mặt tía tai to tiếng với nhau. Phái đoàn của SAGEM thì tỏ ra cực kỳ "lỳ lợm", quan hệ giữa IBM và SAGEM trở nên rất căng thẳng. FPT đã thực hiện hàng loạt biện pháp ngoại giao và các thủ thuật đàm phán khác nhau. Tôi được giao nhiệm vụ làm việc trực tiếp thường xuyên với phái đoàn SAGEM, liên tục gây sức ép và đi sâu vào tất cả các khía cạnh kỹ thuật, vừa để đảm bảo tính khả thi của dự án, vừa làm cho đội bạn mệt mỏi. Anh Ngọc tiếp tục giữ kênh liên lạc với khách hàng, thỉnh thoảng Anh Ngọc lại ghé qua, tung ra một "chương" làm cho đội bạn rất hoang mang. Có lúc Thành Nam với kinh nghiệm đàm phán hợp đồng với SilverLake cũng hăng hái xông vào. Tuy nhiên hiệu quả đạt được rất ít. Đàm phán bế tắc, thỉnh thoảng Anh Bình lại áp dụng võ thay đổi không khí đàm phán, vừa dấm vừa xoa. Ban ngày thì tôi quản cho đội bạn mệt lử vì các vấn đề kỹ thuật, các yêu cầu và các con số tài chính. Buổi trưa, buổi tối thì anh Bình lại mời các phái đoàn đi ăn cơm bình dân hoặc thưởng thức các đặc sản Việt nam. Đoàn SAGEM cũng rất "lỳ", mời đi đâu cũng sẵn sàng, còn bản thân họ thì chả chịu mời gì cả.

Kỷ niệm đáng nhớ nhất trong đợt này là buổi Anh Bình chiêu đãi cả phái đoàn IBM và SAGEM tại cửa hàng rượu rắn bên Gia lâm. Mục tiêu của buổi chiêu đãi này là giải toả tâm lý căng thẳng giữa các bên và chỉ ít thì cũng thử đánh gục đội bạn trên bàn rượu. Đội ngũ cán bộ lãnh đạo của FPT đã nổi tiếng về tử lượng cao đều vào trận: Anh Bình, Anh Tiến, anh Ngọc và 1 loạt chiến sỹ trẻ. Phía SAGEM lúc này đã có thêm Pierre Cassan, phó giám đốc của Morpho sang để chuẩn bị ký hợp đồng. Hai phái đoàn IBM và SAGEM, lúc này đã như mặt giăng – mặt gươm cũng cố tỏ ra vui vẻ. Đoàn FPT hết lớp này đến lớp khác xông đến chạm cốc với phái đoàn SAGEM, đối thủ đàm phán khó nhằn nhất. Phải nói là tử lượng của quân ta đã khá nhưng cũng không lại được đội tây cũng đã lão luyện trong thương trường và có thể gọi không ngoa là đã đạt đến mức "sâu rượu". Anh Bình do đã qua một hiệp nhậu với các thành viên Câu lạc bộ các doanh nghiệp hàng đầu Việt nam ngay ở phòng bên cạnh nên đã "gục" ngay trên bàn nhậu. Anh Ngọc thì chịu được đến khi về đến 1A Yết Kiêu, chỉ kịp chạy vào đến phòng vệ sinh là đã nôn thốc nôn tháo. Trong khi đó đội SAGEM tuy đã chéch choáng nhưng vẫn còn nói mạnh, đặc biệt là Thierry. Về đến 1A Yết Kiêu rồi mà Thierry vẫn còn nói mạnh có thể uống tiếp nữa. Mấy anh em trẻ lúc đấy cũng muốn tiếp tục nhưng nhìn đi nhìn lại chẳng thấy có ai "chủ chi" cả nên đành giải tán.

Trong thời gian này có nhiều buổi tối chúng tôi phải cùng với Ban giám đốc làm việc thâu đêm để tính toán, bàn bạc. Có những lần đã quá nửa đêm anh Bình còn nhờ anh Thành lái xe đi lên phố mua mấy xuất gà tần về để anh em bồi dưỡng. Một số buổi tôi phải ngủ lại tại Công ty. Chẳng có cách nào báo về nhà được. Vợ thì nghĩ là chồng trốn nhà đi với bồ ở đâu đó, đâu biết rằng chồng đang phải nằm còng queo trên mấy chiếc ghế ghép lại chỉ để chợp mắt được vài tiếng. Tình hình gia đình lúc đó quả là căng thẳng. Mãi đến tận sau này trong một buổi chiêu đãi cuối năm 1996 tại nhà anh Bình (lúc đó nhà tôi đã lắp điện thoại và tôi cũng đã được cấp mobile phone riêng), vợ tôi vẫn còn gọi lên truy vấn xem là làm gì mà mãi đến tận giờ này vẫn chưa chịu về nhà. Cũng may lúc đó anh Bình giành lấy điện thoại và nói với vợ tôi là đừng trách chồng vì chính nhờ những buổi đi thâu đêm suốt thời gian qua mà công ty đã có được một thương vụ mấy triệu đô la. Lúc đó tôi thực sự cảm động vì biết rằng những cố gắng của mình đã được Ban giám đốc Công ty đánh giá đúng. Vợ tôi sau lần đó cũng bớt kèo nèo hơn mỗi khi tôi về nhà muộn. Cô ấy tâm sự rằng lo chồng đi bồ bịch thì ít mà chủ yếu là lo cảnh đi đêm về hôm với bao bất trắc trên đường, những buổi đêm đến mà chồng vẫn chưa thấy về nhà là người lại thấy như đang ngồi trên đồng lửa. Có một thực tế là đa số các sếp ở FPT đều được tiếng là "nể vợ", nhưng cái nể đó chủ yếu là bắt nguồn từ sự cảm thông với các bà vợ và sự biết ơn họ đã quán xuyến toàn bộ công việc gia đình để giúp mình tập trung sức lực vào những công việc lớn.

Bước ngoặt bất ngờ

Cuộc đàm phán ba bên đi vào chỗ bế tắc, trong khi đó khách hàng thúc giục liên tục. Phái đoàn SAGEM ra tối hậu thư bằng cách thông báo ngày trở về Pháp vào dịp lễ Noël. Nếu không ký kết được gì thì coi như tất cả công sức hàng tháng trời sẽ bị đổ xuống sông xuống biển hết. Hôm sát ngày cuối cùng trước khi đoàn SAGEM về nước, Anh Bình đành triệu tập cả 2 phái đoàn IBM Vietnam và SAGEM đến

thương thảo lần cuối cùng tại Phòng họp của Anh Bình. Phái đoàn IBM Vietnam gồm có hai vợ chồng Mr. Jeff Pace, Ms. Linda Pace và Mr. Roger. Phái đoàn SAGEM vẫn có 3 người. Phía FPT có đầy đủ Ban tổng giám đốc, tôi và Thành Nam. Ba phái đoàn ngồi vào bàn mà hầu như chẳng thấy tí tia hy vọng nào là sẽ đạt được thoả thuận. Mặc dù bên ngoài cười gượng gạo nhưng tâm trạng tất cả mọi người đều cực kỳ nặng nề. Cuộc hội đàm chính thức kết thúc nhanh chóng vì cả IBM lẫn SAGEM đều giữ nguyên ý kiến của mình và quan hệ giữa hai bên đã trở nên rất căng thẳng.

Đến khi tiễn phái đoàn IBM ra xe, Anh Bình chợt nảy ra ý mời tất cả quay trở lại phòng uống chén rượu chủ yếu là để các bên giải bày tâm sự trước khi đoàn SAGEM về nước, có chia tay thì cũng là chia tay trong vui vẻ. Hai đoàn bạn đồng ý một cách gượng gạo. Trong lúc uống rượu, đoàn SAGEM vẫn giữ thế thủ, chủ yếu là im lặng. Phía FPT cố đóng vai trò chủ nhà và trung gian nhưng rất cẩn thận trong lời nói vì sợ mất lòng bất kỳ bên nào. Hai vợ chồng Mr. Jeff Pace, Ms. Linda Pace lúc này mới được dịp nói ra những bức bối của mình, về công sức đóng góp và vai trò của IBM. Anh Bình, Anh Ngọc, Thành Nam cố sức giảng giải nhằm làm dịu đi sự căng thẳng.

Khi nghe Ms. Linda Pace khẳng định là khách hàng yêu cầu sự có mặt của IBM và sự quản trị dự án của IBM là yếu tố không thể thiếu được, tôi bỗng chợt nhớ tới câu nói của anh Quang C27 khi bình luận về yêu cầu của IBM dành 1.1 triệu USD riêng cho việc quản trị dự án. Anh Quang nói đại ý là IBM đã tự đánh giá quá cao vai trò quản trị dự án của mình và thực ra không cần có IBM quản trị dự án thì dự án vẫn triển khai được. Không hiểu trời xui đất khiến thế nào lúc ấy tôi lại đứng lên nói lại ý kiến đầy của khách hàng chỉ với mục đích chuyển tải thông tin và hy vọng IBM sẽ đặt ra mức phí quản lý dự án hợp lý hơn. Khi tôi vừa nói ra cả phòng họp bỗng lặng đi hàng phút đồng hồ. Nhìn ánh mắt của Thành Nam và Anh Ngọc tôi hiểu rằng mình đã nói ra điều gì đó cực kỳ quan trọng mà đáng lẽ ra không nên nói trong đàm phán ngoại giao. Sau mấy phút lặng đi Ms. Linda Pace bỗng "bùng lên" dữ dội với hàng loạt trách móc đối với SAGEM và cả FPT. Lúc ấy tôi chỉ lúng búng nghe được câu trách móc: "và đến bây giờ, một business partner của IBM nói thẳng vào mặt chúng tôi rằng chúng tôi đã hiểu sai (misunderstand) khách hàng". (Cũng cần nói thêm rằng, từ trước đến nay tôi vẫn có tiếng là "thân IBM", đặc biệt là trong lĩnh vực máy tính mini và có quan hệ khá thân mật với Roger, người phụ trách các bạn hàng của IBM). Cả hai vợ chồng ngài Jeff Pace thực sự đã bị một cú sốc quá nặng. Mr. Jeff Pace với mái tóc bạc trắng và cặp kính cận dày cộp và phong thái đạo mạo vẫn thường được nhiều người ví với Bill Clinton trông lúc đó lại càng lạnh lùng hơn bao giờ hết. Phía IBM bàng hoàng không thể nào tin nổi là họ đã hiểu sai những thông tin có được từ khách hàng.

Sau vài lời giải bày của Anh Bình, Mr. Jeff Pace đột ngột tuyên bố là IBM Việt nam sẽ rút ra không tham gia vào dự án này và không đòi hỏi bất kỳ một khoản kinh phí nào vì sự ra đi này. Phòng họp lại một lần nữa lặng đi. Cho đến bây giờ nhiều người vẫn còn phân vân, điều gì đã khiến cho Mr. Jeff Pace có quyết định đột ngột đến thế? Phải chăng đó là do bản tính "nước lớn" của người Mỹ hay là đây chỉ là tuyên bố hờn dỗi tức thời và ông ta vẫn tin rằng ngay sau đó cả hai phía FPT và SAGEM sẽ năn nỉ IBM ở lại để tiếp tục cuộc đàm phán. Có một điều sự thật là sau này cả phía SAGEM và phía FPT đều đã rất cảm ơn IBM đã rút lui đúng lúc trong danh dự và mở ra một lối thoát duy nhất cho dự án. Tuy không trực tiếp tham gia vào dự án này nhưng IBM vẫn được tiếng là một công ty có uy tín đặc biệt đối với Bộ Nội vụ và là người đã mang lại giải pháp AFIS cho Việt nam.

Đoàn SAGEM "lặng im như thóc" kể từ khi tôi nói ra điều bất nhã kia, ngay cả Roger là một ông già điềm đạm cũng giận dữ nhắc đến sự im lặng đó trong lời phát biểu cuối cùng của mình. Anh Bình kết thúc cuộc đàm phán bằng một lời cảm ơn chân thành IBM đã đóng góp rất nhiều cho dự án này và cam kết vẫn mãi mãi giữ quan hệ bạn hàng chiến lược với IBM. Tiệc rượu chia tay bỗng biến thành một cuộc hội đàm có hiệu quả không ngờ. Những gì không thể đạt được trong mấy tuần liền đàm phán đã đạt được trong chưa đầy 10 phút đồng hồ. Anh Bình ôm vai Mr. Jeff Pace và tiễn đoàn IBM ra tận xe. Khi xe đã chuyển bánh Anh Bình mới nói với mọi người là FPT sẽ kiếm nhiều dịp khác để tỏ lòng biết ơn IBM đã đưa FPT vào tham gia dự án này. Mãi đến khi các bạn SAGEM đến xiết chặt tay tôi và Anh Bình đến vỗ vai tôi cười thì tôi mới thực sự tin rằng hoá ra điều tôi nói ra đã không phải là điều ngu ngốc lắm và có lẽ đó cũng là một kết quả logic và đó cũng chính là duyên trời đã khiến cho FPT trở thành tổng thầu của một dự án CNTT lớn nhất từ trước đến nay.

Sau khi IBM đã rút ra, sức ép về tài chính giảm hẳn và hai phía SAGEM và FPT đã nhanh chóng đạt được thoả thuận và đi đến được phương án tài chính hợp lý đáp ứng được yêu cầu đòi giảm giá 600.000 USD của Bộ Nội vụ. Tiếp đến là công việc soạn thảo các hợp đồng. Công việc này thực sự là vất vả và vì riêng bản Hợp đồng nguyên tắc làm theo mẫu của SAGEM đã dài đến 50 trang. Chúng tôi đã phải soạn đi soạn lại và đàm phán nhiều lần với Cục C27, chưa kể tất cả các văn bản đều phải làm trên 2 thứ tiếng Việt và Anh. Lúc này anh Quang là người đàm phán trực tiếp, mỗi khi anh Quang đến 1A Yết Kiêu là y như rằng Hải Thanh và Quang mình lại có một đồng công việc phải làm như tính toán lại phương án, sửa lại hợp đồng, sửa lại các bản dịch, in ấn.... Các bản thảo hợp đồng lúc ấy được đánh số phiên bản và tôi nhớ là phiên bản cuối cùng có lẽ là phiên bản số 14, 15 gì đấy. Sau này khi kiểm lại các bản thảo để huỷ khi đã chính thức ký hợp đồng, chúng tôi mới thấy phát khiếp vì riêng giấy tờ biên soạn hợp đồng đã chứa đầy 1 hộp cát tông đựng màn hình máy tính. Khi huỷ đồng tài liệu này chúng tôi mới thấy thấm thía biết bao công sức và mồ hôi mà chúng tôi đã đổ ra trên đồng tài liệu này để có thể đi đến hợp đồng cuối cùng.

Khi đã soạn xong văn bản hợp đồng thì lại gặp phải khó khăn là kinh phí của Bộ chưa có sẵn nên chưa thể ký ngay được. Không thể kéo dài chuyển công tác của đoàn SAGEM được nữa, FPT và SAGEM đành ký trước 1 hợp đồng phụ giữa 2 bên với điều khoản là hợp đồng này sẽ có hiệu lực sau ngày ký cuối cùng của các hợp đồng chính với C27. Buổi ký kết được diễn ra trọng thể tại Văn phòng Bộ KHCN&MT có sự chứng kiến của lãnh đạo Bộ và lãnh đạo Cục C27. Trước khi về nước, Pierre Cassan, trưởng đoàn SAGEM có tổ chức 1 buổi chiêu đãi. Được dịp duy nhất đoàn SAGEM bày tỏ sự hào phóng kể từ khi bắt đầu tới Việt nam quân ta bèn tư vấn ngay địa điểm là Hà nội Hotel. Trận này quân ta được dịp uống "phục thù" hết mấy chai XO liền. Tuy phải chi hơn 1.500 USD cho bữa tiệc nhưng Pierre Cassan rất vui. Ông đã nói rất chân thành rằng ông là cháu mấy đời của thủ tướng De Gol và rất kính nể dân tộc Việt nam kể từ sau chiến thắng Điện Biên phủ. Ông ta cũng rất có ấn tượng khi nghe nói Anh Bình là con rể của Đại tướng Võ Nguyên Giáp. Ông nói rằng ông đã đi đàm phán bán hệ AFIS ở nhiều nước khắp năm châu trên thế giới, nhưng chưa ở đâu ông ta gặp một đội ngũ cán bộ kỹ thuật có hiểu biết sâu và những đối tác đàm phán có bản lĩnh như lần này. Ông ví cuộc đàm phán 3 bên IBM-SAGEM-FPT hơn một tháng qua cũng căng thẳng và đầy kịch tính như cuộc Hội đàm 4 bên ở Pari về Việt nam năm 1972. Hơn một năm sau khi chúng tôi cùng Đoàn C27 sang đào tạo tại Pháp, Anh Ngọc lại được dịp ngồi uống rượu với Pierre Cassan (lúc đó đã đứng ra thành lập một công ty riêng) nhớ lại những ngày đầy kỷ niệm này.

Chuẩn bị thực hiện dự án, lần đàm phán hợp đồng thứ hai

Bao nhiêu công sức bỏ ra cũng đến ngày đơm hoa kết trái. Hợp đồng chính giữa FPT và C27 cũng được ký kết. Để thực hiện dự án C27, tháng 2/1996 Công ty FPT đã quyết định thành lập ra một trung tâm mới: Trung tâm Tích hợp Hệ thống FSI (FPT System Integration) do tôi phụ trách kiêm Giám đốc điều hành Dự án C27. Trung tâm FSI được tách ra từ Phòng HTHT cũ của FIS với 4 nhân viên trẻ đầy năng lực đều mới tốt nghiệp năm 1995: Bùi Hải Thanh, Nguyễn Quang Minh, Vũ Xuân Hạ, Đỗ Huy Hoàng. Đây cũng chính là những người đã tham gia vào dự án ngay từ những bước ban đầu chuẩn bị đấu thầu và là những người trụ cột cho một trung tâm công nghệ cao mới của FPT chuyên về những ứng dụng đặc thù, những dự án chiến lược của ngành Nội vụ. Vào một ngày cuối xuân năm 1995, tôi được triệu tập lên Văn phòng Công ty đi cùng với tất cả các cán bộ lãnh đạo (manager) của FPT đến cúng thổ công tại trụ sở mới của Công ty ở 37 Láng Hạ. Toà nhà khang trang mới của Công ty đã được khai trương về mặt kinh doanh bằng lễ ký kết hợp đồng nguyên tắc cho Giai đoạn I của Dự án giữa FPT và Cục C27 trị giá gần 3.7 triệu USD, một hợp đồng lớn nhất từ trước đến nay về CNTT của FPT. Để chuẩn bị cho lễ ký này cũng là một kỷ niệm. Anh Ngọc chỉ thị phải in hợp đồng bằng giấy in Conquer đặc biệt. Đến tận chiều 29 tết mới kiếm được giấy. Tôi và Hải Thanh phải ở lại hì hụi in hợp đồng qua đêm (tất cả 8 bản hết cả 1 ram giấy) giữa lúc ở nhà vợ con đang cuống cuống lo chuẩn bị tết. Chiều ngày 30 tết, đoàn lãnh đạo Cục C27 sang ký kết hợp đồng với FPT. Hai bên tay bắt mặt mừng và đều thở phào nhẹ nhõm vì đã cất đi được một gánh nặng ngay trước khi chuẩn bị đón xuân.

Những tương chiến dịch đấu thầu C27 đến đây đã kết thúc. Nếu thế thì chiến dịch này đã chẳng được mệnh danh là chiến dịch trường kỳ gian khổ nhất. Ký xong các hợp đồng, đợi mãi cho đến tháng 4/1996 thì mới biết là kinh phí của Bộ Nội vụ cấp không đủ để thực hiện các hợp đồng đã ký và phải ký lại các hợp đồng theo phương thức khác. Về nội dung, sau khi nghiên cứu kỹ nhu cầu thực tế, Cục C27 cũng có yêu cầu thay đổi lại. Trước kia đáng nhẽ triển khai đồng thời cả 2 hệ Nhận dạng vân tay (AFIS) và hệ

Quản lý thông tin đối tượng (Gallery) thì bây giờ cần triển khai gấp trọn gói hệ AFIS là hệ đang có nhu cầu ứng dụng bức xúc trong cuộc đấu tranh chống tội phạm. Hệ Gallery sẽ được xem xét để phía Việt nam nghiên cứu tự phát triển lấy sau này trên môi trường Oracle.

Thế là nhóm C27 của chúng tôi lại phải bỏ ra làm việc với hàng loạt phương án tính toán cấu hình, tài chính, giải trình kinh phí và hàng chục phiên bản dự thảo hợp đồng khác nhau của một hệ thống nhiều hợp đồng liên hệ chặt chẽ với nhau: Hợp đồng Nguyên tắc, Hợp đồng uỷ thác nhập khẩu, Hợp đồng Dịch vụ Năm 1996, các hợp đồng phụ (hợp đồng ngoại) với SAGEM, IBM. Hải Thanh và Quang Minh lại âm thầm miệt mài bên máy tính để giúp cho lãnh đạo có được các thông tin chính xác về kỹ thuật và tài chính để đàm phán hợp đồng. Sau 2 tháng chuẩn bị, cuối cùng cũng hoàn chỉnh được phương án triển khai và dự thảo các hợp đồng. Ngày 25/5/1996 đã diễn ra lễ ký trọng thể Hợp đồng Nguyên tắc cho Giai đoạn I và Hợp đồng Uỷ thác nhập khẩu Năm 1996 tại hội trường Bộ KHCN&MT với sự chứng kiến của lãnh đạo 2 bộ. Ngày 15/6/1996 Hợp đồng dịch vụ Năm 1998 thể hiện tất cả các dịch vụ của FPT thực hiện cho Dự án được ký tiếp. Ngày **17/6/1996** Dự án C27 chính thức bắt đầu đi vào thực hiện sau 8 tháng đầu thầu, đàm phán hợp đồng. Từ đây bắt đầu một giai đoạn mới không kém phần quan trọng: Giai đoạn triển khai dự án mà trong đó cũng có không ít những kỷ niệm, những chiến dịch, những chiến công thầm lặng.

Hồi tưởng và suy nghĩ

Hồi tưởng lại những kỷ niệm về chặng đường đã qua làm cho người ta bồi hồi xúc động nhưng đồng thời cũng là dịp để chúng ta nhìn nhận rõ nguyên nhân của thành công hay thất bại sau khi dấu ấn của lịch sử đã được thời gian kiểm nghiệm. Có người cho rằng Dự án C27 là một thành công quá bất ngờ và dễ dàng và là dấu hiệu của sự nguy hiểm khi sự việc vượt ra ngoài tầm kiểm soát của chúng ta. Thực tình mà nói, vào thời điểm giữa năm 1995 không có ai ở FPT có thể nghĩ rằng C27 lại trở thành một khách hàng lớn của FPT và việc FPT theo đuổi 2 trong 3 dự án lớn của Bộ Nội vụ (A27 và A18) đã là quá nhiều.

Nhưng nếu nghĩ kỹ lại chúng ta có thể thấy rõ logic của sự việc. Chiến công C27 là một kết quả logic của nhiều yếu tố hợp thành.

Thứ nhất đó là sự thể hiện về thế và lực của Công ty FPT trên thị trường tin học. Sự đóng góp công sức của bao người FPT đã mang lại những thành công liên tiếp trong kinh doanh, FPT đã vượt lên vị trí dẫn đầu cả trong kinh doanh và công nghệ trong số các công ty tin học. Đó là yếu tố quyết định đầu tiên để giành được sự tín nhiệm của khách hàng.

Thứ hai là phải kể đến sức mạnh tổng hợp của cả liên doanh IBM-SAGEM-FPT, một liên doanh sáng giá, có giải pháp công nghệ tiên tiến và phù hợp nhất, có tiềm lực công nghệ và uy tín vững vàng nhất và đã được khách hàng để mắt đến ngay từ đầu.

Thứ ba phải kể đến sự nhanh nhạy chớp thời cơ chiến lược của ban lãnh đạo công ty, sự chuyển hướng kịp thời và quyết đoán ở những thời điểm quyết định nhất cũng như chính sách ngoại giao mềm dẻo, linh hoạt, chọn đúng những bạn hàng chiến lược cho FPT.

Thứ tư là sự làm việc chủ động, sáng tạo và quên mình của đội ngũ chuyên viên kết hợp với trình độ công nghệ không ngừng được nâng cao. Nếu như đội dự án chỉ bằng lòng với việc lên cấu hình các máy RS/6000 (chiếm chưa đầy 10% giá trị hợp đồng), dịch hồ sơ kỹ thuật một cách hình thức, thụ động trông vào IBM và SAGEM, chẳng cần quan tâm đến tổng thể hệ thống cả về công nghệ lẫn tài chính thì dù lãnh đạo có marketing giỏi đến đâu ngay cả việc thắng thầu đã khó chứ chưa nói gì đến khả năng FPT có thể thực sự trở thành tổng thầu và triển khai thành công dự án. Trong những dự án lớn công nghệ phức tạp chỉ cần sơ suất một chút là hồ sơ đã bị phạm quy và bị loại ngay từ đầu hoặc không hoàn thành kịp để nộp đúng hạn, chỉ một sai lầm trong tính toán kinh phí hoặc sơ sót quên không tính đến một yếu tố, một thành phần công nghệ là có thể biến hợp đồng từ lãi trở thành lỗ nặng.

Nhìn chung lại, trận đánh C27 là một trận đánh hào hùng tuyệt đẹp có thể ghi vào sử sách FPT vì ở đó đã có sự kết hợp nhuần nhuyễn của bao nhiêu yếu tố hợp thành, với bao nhiêu gay cấn, kịch tính. Trận đánh này cũng là sự thể hiện tuyệt vời của sự phối hợp chặt chẽ cả trên lẫn dưới, đồng lòng nhất trí chiến đấu đến cùng của các chuyên viên và ban lãnh đạo công ty.

Giai đoạn khó khăn nhất của Dự án C27 đã qua. Dự án C27 đang được triển khai tốt đẹp, được Bộ Nội vụ đánh giá cao và đã đang phát huy tác dụng trong cuộc đấu tranh chống tội phạm hàng ngày ở Việt nam. Dân ta có câu "Vạn sự khởi đầu nan", chiến công C27 đã mở ra một thời kỳ mới khi FPT có thể vững vàng tham gia những dự án công nghệ lớn của đất nước ở vị trí tổng thầu. Chỉ qua chưa đầy một năm tham gia chiến dịch này chúng tôi đã thấy trình độ của mình đã được nâng lên vượt bậc, đặc biệt là trong cách nhìn tổng thể hệ thống, kinh nghiệm quản lý dự án và nghệ thuật đàm phán với các đối tác.

Vào một ngày đẹp trời cuối tháng 7/1996, những cán bộ trong đội dự án vui vẻ sánh vai cùng các đồng nghiệp C27 bên tháp Eiffel ở Paris. Nhớ lại một thời lặn lội vất vả, chúng tôi thấy lòng thanh thản vì những công sức của mình đã mang lại kết quả. Nhìn lại những gì đã qua, chúng tôi - những cán bộ công nghệ của FPT càng thấy vững tin hơn vào con đường của mình đang đi và tin rằng nếu chủ động dồn hết nhiệt huyết và khả năng của mình vào sự nghiệp ứng dụng công nghệ trong kinh doanh thì chúng tôi có thể đạt được những chiến công không thể ngờ tới và sẽ được đền đáp xứng đáng.

Phía trước còn nhiều trận đánh ác liệt, nhiều dự án công nghệ và thử thách ác liệt mới đang chờ đón chúng tôi.

"FPT đã làm thay đổi

cuộc đời bạn chưa ?"

Vài kỷ niệm và suy nghĩ nhân kỷ niệm 10 năm FPT

Ngô Vi Đồng

HiPT HCM

Bước ngoặt khi vào với FPT

Hồi đó là mùa thu năm 1990 tôi chuẩn bị chuyển ngành ra khỏi quân đội và đang còn phân vân chưa biết về đâu. Thời bấy giờ ở miền Nam có các công ty tin học nổi tiếng là Seatic, Genpacific, CMT, Trung tâm tin học Ngân hàng Công thương, còn FPT thì rất ít người biết đến. Lúc đó tôi đã được nhận vào làm việc ở Trung tâm tin học Ngân hàng Công thương, xong thực sự tôi vẫn muốn làm việc trong một công ty chuyên về tin học để tôi có điều kiện đến với lĩnh vực ứng dụng tin học ở nhiều ngành nghề khác nhau. Lúc đó tôi tìm đến với Seatic, tôi mong muốn được làm việc với Seatic, thông qua một người bạn làm lãnh đạo cao cấp của Seatic, tôi đặt vấn đề vào làm việc và tôi chờ sự trả lời. Mãi không thấy phản hồi từ Seatic thì cũng là lúc tôi gặp Hoàng Minh Châu. Tôi với Châu là anh em thân thiết từ thời ở quân đội, ngày xưa anh Châu rất hiền và không hề biết kinh doanh. Trong những buổi hai anh em gặp gỡ nhau, Châu kể cho tôi nghe về việc anh nhận lời cộng tác với FPT. Lúc đó tôi cũng chưa rõ FPT là ai, làm gì. Khái niệm về FPT mà Châu kể với tôi là ở đó có toàn người giỏi, toàn bọn học chuyên toán, phần lớn học ở Lômônôxốp về, toàn dân đi Nga về lập nghiệp tin học, rằng ở đó có Trương Gia Bình, có Nguyễn Thành Nam, có Lê Vũ Kỳ.v.v... Nghe Châu kể tôi cũng không biết gì về các anh đó, nhưng tôi cũng nghĩ chắc là họ nổi tiếng và giỏi lắm. Tôi bắt đầu có thiện cảm với FPT từ đó, khi tôi nghe bạn tôi nói về một công ty có nhiều điểm tôi thích, đó là doanh nghiệp trẻ, nhiều người đi học Nga và đều về muốn chứng minh rằng tụi đi Nga cũng tài cán lắm chứ.

Và rồi ngày tôi quyết định đến với FPT đã đến. Hôm đó anh Hoàng Minh Châu đến tìm tôi và nói rằng có anh Bùi Quang Ngọc, phụ trách tin học FPT vào Sài Gòn và muốn đến trao đổi với tôi một số việc liên quan đến vấn đề công nghệ mạng. Chúng tôi đã gặp nhau trong một buổi chiều rất dễ chịu, anh Ngọc để lại trong tôi những ấn tượng rất thân mật và chân tình, anh đã nói với tôi về FPT, về mong muốn phát triển tin học trong FPT miền Nam. Về sau này cái cảm giác ban đầu ấy được kiểm nghiệm và cho đến giờ tôi vẫn thấy anh Ngọc là con người rất chân tình và tốt bụng. Ngay buổi chiều đó chúng tôi rủ nhau ra quán bia hơi, tôi gọi thêm ông bạn đang cùng cộng tác với tôi tại Ngân hàng Công thương là Lê Tấn Lộc cùng đến nhậu. Chúng tôi đã uống với nhau thật vui vẻ, và khi thấy tôi cam kết vào làm việc với FPT, anh bạn Lộc lúc đó cũng tha thiết muốn tham gia cùng hợp tác với FPT. Từ đó về sau mỗi lần có cuộc vui nào của FPT chúng tôi cũng mời Lộc sang, rồi dần dần hình thành nên tiền đề của sự ra đời FiBi mà ở đó FPT góp phần không nhỏ trong sự thành công ban đầu.

Thế là tôi đã đến với FPT, tôi đến với FPT vì một niềm tin vào một tập thể của những con người có quyết tâm làm giàu bằng tài năng và sự lao động quên mình. Tôi thực sự vui sướng vì khi vào với FPT lúc đó tôi đã được sự đón tiếp rất chân tình của các anh Trương Gia Bình, Lê Vũ Kỳ, Bùi Quang Ngọc, được tiếp xúc và làm việc với các bạn như Lê Quang Tiến, Nguyễn Thành Nam, Nguyễn Trung Hà... tôi cảm thấy như một tập thể gia đình. Còn chúng tôi ở miền Nam có chị Thanh Thanh, anh Hoàng Minh Châu, anh Minh Sơn, anh Mạnh Sơn, chị Thu Hiền, đó là những con người tài ba của những năm đầu tiên của FPT thành phố Hồ Chí Minh.

Bây giờ nhìn lại, tôi càng thấy quyết định của mình đến với FPT là hoàn toàn đúng đắn, tôi vô cùng cảm ơn các anh đã dẫn dắt tôi đến với FPT. Nếu giả sử lúc đó tôi lại về với Seatic thì bây giờ không biết tôi ra sao, còn đến với FPT, hôm nay thực sự cuộc sống của tôi đã có nhiều thay đổi tốt lên trong mọi khía cạnh, cho dù hôm nay tôi không còn làm việc chính thức trong FPT nữa. Còn với bạn tôi, anh Hoàng Minh Châu, FPT thực sự đã làm thay đổi cuộc đời anh ấy. Kể từ khi vào làm việc với FPT, anh Châu đã trở thành một trong những nhà lãnh đạo kinh doanh tài giỏi bậc nhất công ty, là một nhà thương thảo thương mại quốc tế xuất sắc đem lại bao nhiêu lợi nhuận cho công ty. Chúng tôi đã đến với FPT khi mà

cả chúng tôi và FPT đều còn rất nghèo, rất kham khổ thiếu thốn, công ty FPT còn bé tí chưa nổi tiếng như bây giờ, chúng tôi đã đến với cả tấm lòng và tình yêu công ty, chúng tôi đã sống hết mình với sức trẻ đầy tham vọng và nhiệt huyết. Thực sự FPT đã làm thay đổi cuộc đời chúng tôi. Còn bạn, "FPT đã làm thay đổi cuộc đời bạn chưa?"

Nhân kỷ niệm 10 năm FPT, tôi ngoảnh nhìn lại thấy thời gian trôi đi nhanh quá, biết bao sự kiện cuộc đời tôi gắn bó với FPT. Khi đã vào làm việc với FPT, công ty đối với tôi như một căn nhà, tôi đã sống ngay tại công ty những năm đầu tiên, rồi cả sự kiện tôi lấy vợ nữa cũng một phần nhờ có FPT mà tôi có được gia đình hạnh phúc như ngày nay. FPT không chỉ là môi trường làm việc mà còn là một tập thể gia đình rộng lớn, ở đó có đầy đủ mọi tính cách nhưng điều quan trọng là nếu bạn biết sống hết mình vì sự nghiệp FPT bạn sẽ nhận được tình cảm to lớn của đại gia đình FPT, một thứ tình cảm luôn luôn hướng thiện giúp cho chúng ta vươn lên cao hơn, chan hòa hơn.

Câu nói ấn tượng nhất mang tâm huyết FPT

Có một câu chuyện tôi không thể nào quên được, câu chuyện mà cứ mỗi lần nhắc đến chúng tôi các cán bộ của FPT miền Nam những ngày đầu đều rất nhớ. Hôm đó vào một ngày cuối năm 1990 chúng tôi ở miền Nam được tin anh Lê Vũ Kỳ Phó Tổng Giám đốc vào thăm và làm việc với chi nhánh, chúng tôi đã đón tiếp anh rất thân tình, cuối cùng chúng tôi kéo nhau ra quán bia hơi quen thuộc để ăn tối, và chúng tôi cũng không quên gọi anh Lê Tấn Lộc cùng đi. Tối hôm đó là một buổi tối vô cùng lâm ly, chúng tôi lần đầu tiên được anh Kỳ thổ lộ bao điều sâu nặng đầy triết lý về cuộc sống, về tình yêu và sự nghiệp. Anh càng nói càng hay, càng quyến rũ làm chúng tôi càng uống hăng, rồi anh bộc lộ chính hôm đó anh chia tay với chị Nguyệt, anh bay vào Sài Gòn và bây giờ ngồi với chúng tôi. Biết được nỗi buồn của anh, chúng tôi ai cũng buồn lây, ai cũng muốn được chia sẻ bớt nỗi buồn của anh và rồi chỉ còn biết uống thật nhiều bia. Nếu nhà hàng hôm ấy mà không bảo về thì có lẽ chúng tôi sẽ không về. Cuối cùng cũng đến lúc phải về, anh bạn Lộc lên tiếng rủ tất cả về nhà anh ấy uống rượu tiếp vì hôm đó vợ Lộc về bên ngoại. Chúng tôi gồm mấy người bạn và tôi, anh Hoàng Minh Châu, anh Kỳ về nhà Lộc. Về đến nhà Lộc, chúng tôi tiếp tục uống và tâm sự cùng anh Kỳ, chúng tôi ngủ thiếp đi lúc nào không biết. Khi tôi tỉnh dậy, lúc đó vào khoảng 5 giờ sáng, tôi nhìn xung quanh bỗng không thấy xe máy của mình đâu. Định hình lại một lúc tôi phát hiện ra cả xe máy của Lộc cũng không còn, tôi đánh thức mọi người dậy để hỏi thì mới biết có trộm vào. Chúng tôi hốt hoảng kiểm tra toàn bộ thì phát hiện mất nhiều thứ nữa, nào là ti vi, cat-xét, đầu video, mấy chỉ vàng trong tủ cũng bị cạy lấy mất. Thế là chúng tôi đã bị trộm vào nhà lấy hết đồ đạc mà không hay biết gì, chúng tôi gọi công an đến điều tra, làm đủ các thủ tục cam kết, viết lách cứ như chính mình là kẻ ăn trộm.

Chúng tôi làm thủ tục mất mấy tiếng đồng hồ, lại kèm thêm lo lắng, buồn phiền làm cho ai cũng tỉnh như sáo. Riêng anh Kỳ thì thật vô tư, anh vẫn ngủ ngon lành trên đi văng như không có gì xảy ra. Mãi lâu sau anh Kỳ tỉnh giấc, anh mới biết anh cũng bị trộm tháo mất đồng hồ đang đeo trên tay. Mất đứa nào đứa này đều buồn thiu, chúng tôi nói với anh Kỳ là bọn em bị mất hết đồ đạc của cải rồi, chúng tôi cứ nghĩ anh sẽ vỗ về an ủi chúng tôi, nhưng thật không ngờ anh đã nói một câu rất khẳng khái: "Cả cuộc đời mất cho FPT còn không tiếc, thì tiếc gì mấy đồ kia". Anh vừa nói xong, chúng tôi như bừng tỉnh, mọi ưu tư buồn phiền bỗng tan biến, thay vào đó là niềm lạc quan, là niềm tin vào FPT, ở đó có anh em bạn bè chân tình, ở đó có tất cả, tương lai của chúng tôi ở phía trước, gắn liền với FPT.

Về sau này tôi có một niềm tin vào FPT một phần cũng bởi tác động của câu nói đầy tâm huyết FPT như thế của anh Lê Vũ Kỳ, người cựu Phó Tổng giám đốc FPT.

Cũng ở câu chuyện này, có một chi tiết không phai mờ trong trí nhớ tôi, đó là hình ảnh của chị Hoa vợ anh Lộc. Khi biết bị mất trộm hết rồi, lại thêm tội kéo bạn bè về nhậu, anh Lộc rất sợ, anh cho người sang bên ngoại đi gọi chị Hoa về. Chúng tôi cả lũ đều chuẩn bị tinh thần bị trách cứ, nhể móc, chuẩn bị xem Lộc sắp bị vợ "làm thịt" hoặc xem vợ Lộc sắp khóc lóc than vãn vì mất hết của cải đồ đạc v.v... Thế nhưng chúng tôi tất cả đều vô cùng kinh ngạc, về đến nhà, chị Hoa nhẹ nhàng đi đến bên anh Lộc hôn nhẹ lên má rồi mỉm cười âu yếm nói "Không sao đâu anh, trước đây chúng mình nghèo cũng không có gì cơ mà" - chị an ủi chồng, rồi chị quay sang an ủi chúng tôi, chị đi thu dọn lại đồ đạc còn bừa bộn vương vãi. Chúng tôi trợn tròn cả mắt trước cách xử sự của Hoa trong tình huống như vậy. Chúng tôi thần phục vợ

bạn và nhận thấy bạn mình có người vợ thật lý tưởng và ước gì tất cả các bà vợ của chúng ta đều như thế thì đàn ông FPT sẽ đưa công ty lên vượt cả Microsoft.

Con người FPT trong những năm tháng xây dựng chi nhánh miền Nam

Ngày nay FPT HCM đã là một cơ quan tin học lớn nhất miền Nam rồi. Để vươn lên vị trí hàng đầu ở đất Sài Gòn không phải dễ dàng chút nào. Thành phố Hồ Chí Minh nơi thương trường cạnh tranh khốc liệt và kẻ mạnh luôn luôn phải là kẻ có tiềm lực tài chính, có quan hệ rộng. FPT miền Nam không có được những thuận lợi đó, FPT chỉ có con người, những con người tâm huyết với công ty đã lao động quên mình xây dựng nên hình ảnh FPT - một công ty kiêu mới đầy sức trẻ, năng động, có trí thức, kỹ thuật và công nghệ.

Để tạo nên sự thành công, con người là quyết định tất cả, và FPT miền Nam chúng tôi đã có được những con người như thế. Chúng tôi đã làm việc không biết mệt mỏi từ sáng sớm đến tối mịt, chúng tôi không hề có khái niệm nghỉ phép năm. Đặc thù công việc của FPT là vừa kinh doanh, vừa làm khoa học công nghệ đã bắt buộc người FPT phải luôn trăn trở suy nghĩ, luôn động não. Anh Trương Gia Bình mỗi lần vào Sài Gòn luôn quan tâm đến chúng tôi và anh nhận thấy chúng tôi làm việc hăng say anh rất mừng. Anh hỏi tôi thường thường nhân viên mấy giờ về, tôi nói khoảng bảy giờ, và anh đã rất chân tình nói với tôi rằng phải như thế mới được, có như vậy công ty mới mạnh lên được.

Câu chuyện tưởng bình thường xong không bình thường chút nào. Tôi đã chứng kiến rất nhiều công ty đang xuống dốc thảm hại mỗi khi tôi đi làm về là thấy họ đã về từ lâu rồi, và tôi cũng thấy những công ty đi lên, mạnh lên khi tôi rời rồi mà vẫn còn thấy ánh đèn phòng làm việc của nhân viên chưa tắt, họ còn làm, còn đọc, còn say mê. Thật là điều bình thường giản dị vì chỉ có lao động cất lực, lao động hăng say, sáng tạo chúng ta mới sống được, mới mạnh lên và có tương lai. Khi đã làm người lãnh đạo, tôi càng thấm thía điều đó mỗi khi chiều tối nhìn xung quanh vẫn còn có nhân viên, có cán bộ đang làm việc, tức là chúng ta còn có người tâm huyết, chúng ta sẽ vượt qua được mọi khó khăn để xây dựng công ty lớn mạnh.

Hôm nay FPT đã thực sự lớn mạnh, các công ty máy tính lớn hàng đầu thế giới chiếm lĩnh các vị trí nhất nhì trong thị trường Việt Nam đều nhờ một phần lớn vào sự hợp tác với FPT, các ý tưởng táo bạo nhất trong các lĩnh vực tin học ít nhiều đều có sự tham gia của người FPT. Nói đến công nghệ thông tin, nói đến tuổi trẻ trong công nghệ là nói đến FPT. Tên tuổi FPT được các phương tiện thông tin đại chúng nói đến nhiều, các bạn bè của FPT rất vui khi FPT lớn mạnh, còn các đối thủ cạnh tranh thì lo lắng. Nhìn vào FPT hôm nay, chúng tôi nhìn vào đội ngũ những con người FPT và chúng ta có quyền hy vọng vào một ngày mai tươi sáng.

Nhìn lại 10 năm qua, điều tôi tâm đắc nhất là con người FPT. Chính tại đây đã hình thành nên một bản sắc rất riêng về con người FPT mà đúng như anh Trương Gia Bình, Tổng Giám đốc FPT rất tâm đắc, đó là mỗi thành viên FPT chân chính đều mang trong mình cái Gen FPT. Những con người FPT đó dù đi đến đâu cũng không lẫn được, họ có cái Gen của cộng đồng FPT, có cái Gen mang sức mạnh tập thể FPT.

"FPT đã làm thay đổi cuộc đời của bạn chưa?". Câu hỏi đó chúng ta hãy cùng thử nghiệm nhé. Chỉ biết rằng FPT không phải là "chùm khế ngọt cho ta trèo hái mỗi ngày", xong FPT chính là môi trường rất tốt cho bạn phát huy hết tài năng của mình và tất cả chúng ta hãy cùng nhau lao vào cuộc thử thách chính bản thân mình, cùng nhau sống chan hòa nhân ái và cùng nhau hát vang bài ca "Đoàn FPT một lòng ra đi...."

TP.HCM tháng 8/1998

OLIVETTI - ETP 1000

Lần đầu tập buôn bán chính quy

Nguyễn Minh Sơn

Phó giám đốc Chi nhánh FPT HCM

Một trong những cái tên khó quên của những anh chị em đầu tiên trong công ty FPT là chữ Olivetti. Thú thật là qua những lần tiếp xúc đầu tiên với FPT tôi cũng chỉ biết một cách đại khái đây là một công ty có một ông chief to béo nói nhiều tiếng Tây hơn tiếng Việt, mà lại hợp tác toàn diện về mọi mặt với Olivetti nữa thì chắc là có triển vọng phát triển. Thế là tôi nhận lời làm với FPT - Olivetti vào cuối năm 1990 với một suy nghĩ duy nhất lúc đó là thử làm việc với một công ty trong nước đang có tầm cỡ quốc tế xem sao.

Tuy nhiên khi bắt tay vào làm việc thì quả là một sự bất ngờ đối với tôi vì FPT chỉ mới làm với Olivetti một mặt hàng đầu tiên là máy vi tính, đây là một cái mà kiến thức của tôi lúc đó chỉ mới có một chữ... "DIR!", quả thật là khó. Đến lúc tôi so sánh giá bán thì tôi không hiểu làm sao bán được vì giá bán của FPT quá cao so với các loại máy đang có trên thị trường. Lúc đó tôi còn nhớ khi tôi hỏi ông chief to béo Trương Gia Bình thì được giảng ngay cho một course về marketing mà câu kết thúc là: "Cần phải có marketing plan thì em mới bán được. Anh đang nhờ bạn anh soạn, xong sẽ gửi cho em". Phải nói thật là lúc đó tôi hết sức thần phục chờ đợi trong hy vọng... mãi cho đến tận bây giờ?

Tự thân vận động tôi bèn ra sức nghiên cứu bộ máy M290S đầu tiên của FPT HCM để tìm ra các thuộc tính kỹ thuật ưu việt của máy tính Olivetti hy vọng thuyết phục khách hàng; nhưng suốt 2 tuần lễ tôi chỉ tìm được một lý do là cái bàn phím Olivetti dùng có vẻ là tốt hơn các loại khác. Tôi bèn điện ra FPT Hà Nội hỏi chuyên gia phần cứng có uy tín nhất lúc đó là anh Võ Mai thì được một câu trả lời rất ư là thoải mái: "Tại vì nó phải như thế". Hỏi đến người bán giỏi nhất lúc đó là anh Bùi Quang Ngọc thì được một câu trả lời còn ác liệt hơn nữa: "Chứ phải bán được vì anh bán được". Đúng là FPT.

Tôi lại lên đường tìm hiểu tại khách hàng đầu tiên của FPT HCM, họ mua 01 bộ M290 và 01 bộ PCS286, thì được một câu trả lời rất là tình cảm "Tại sao tin chúng mày không lừa tao!". Lúc đó tôi cũng chưa phát hiện ra được bài học nào cho đến khi tôi hỏi anh Hoàng Minh Châu là người bán được 3 bộ máy Olivetti PCS 286 kế tiếp, anh Châu trả lời tôi rất thân thiện: "Mình nói cái gì chúng nó cũng nghe". Tôi chợt phát hiện ra bài học thứ nhất trong kinh doanh FPT: Lòng tin của khách hàng có thể giúp cho chúng ta bán hàng và lòng tin càng cao thì bán hàng càng cao giá.

Trong quá trình phấn đấu để bán được hàng tôi đề nghị thêm với anh Trương Gia Bình về một mặt hàng mới có thể bán được là máy đánh chữ vì tại thị trường miền Nam trước 30/04/75 chỉ có biết đến máy chữ Olivetti. Anh Bình nghe nói bán được là sướng ngay và ra lệnh cho tôi làm một kế hoạch tiêu thụ sản phẩm hàng tháng. Tôi lập ngay một kế hoạch tiêu thụ tại thị trường Saigon trong một quý khoảng 250 máy đánh chữ Olivetti các loại khác nhau, riêng loại ETP55 (tức ETP1000 tiếng Anh) khoảng 40 cái/tháng. Tôi nhớ sau đó anh Bình, anh Mai đi Singapore với anh Dương Thiệu Phát để đàm phán ký hợp đồng. Sau khoảng một tháng thì tôi được biết FPT sẽ nhập về cả thấy 1000 máy chữ chỉ với một loại là ETP 1000. Hết sức lo ngại tôi bèn hỏi anh Bình thì được trả lời ngay lúc đó là "Em cứ yên tâm, lô hàng này chỉ khoảng 100 ngàn, FPT còn làm những lô cả triệu mà cũng xong, miễn là chú phải cố gắng liên tục". Khi tôi hỏi Võ Mai thì được nhận lại câu trả lời bằng một nụ cười bí hiểm cỡ MonaLisa... và tôi cũng còn nhớ sau này khi đã bán xong lô hàng tôi có nhắc lại câu hỏi thì lúc này anh Bình cũng có nụ cười y như thế! Nụ cười kiểu như thế này mãi sau này tôi mới tạm hiểu được khi đã lớn dần lên.

Lô hàng được nhập về qua ngõ Saigon, hai container 20 feet (cũng không hiểu tại sao không dùng 01 container 40 feet). Người nhận hàng lúc đó là toàn bộ công ty FPT HCM (chỉ khoảng 6-7 người) và được tăng cường thêm anh Phan Ngô Tổng Hưng và Nguyễn Việt Hùng từ Hà Nội vào để làm hàng may mặc xuất sang Liên Xô. Đọc đến đây xin các bạn đừng cười vì chỉ có hai container mà sao đông thế. Lý do hết

sức đơn giản vì đây là một trong những chuyến hàng lớn đầu tiên nhận ở phía Nam, còn có chuyến hàng đã phải đưa toàn bộ cán bộ, nhân viên, con dấu (chỉ trừ có cái phòng làm việc) ra tới kho Tân Thuận cho chắc.

Lệnh từ FPT Hà Nội phải bảo mật toàn bộ kho ETP1000, vì... chúng nó biết được thì chết. Chị Thanh Thanh bèn thuê ngay hai phòng ở trong TT dạy nghề Phú Nhuận để chứa hàng và tìm được ngay cho công ty một người mà sau này sử sách FPT HCM còn ghi. Đó là anh Bùi Công Dân, anh được chị Thanh Thanh giao nhiệm vụ phải giữ bí mật kho hàng như kho vũ khí thời chiến. Cho đến nay tôi vẫn còn nhớ trong lịch sử FPT chúng ta chắc có lẽ chỉ có một thủ kho suốt cả năm trời ăn ngủ luôn trong kho, và tất cả người ngoài (kể cả người yêu của anh) không ai hay biết về bí mật của một đơn vị năm 1991 dám nhập một lúc 1000 cái máy đánh chữ.

Do lệnh bảo vệ bí mật của lô hàng nên công ty quyết định đưa luôn 2 contener này về văn phòng công ty rồi mới mở contener kiểm tra hàng. Người đưa 2 contener về 72 Nguyễn Văn Trỗi lúc đó là anh Vũ Mai Sơn lúc 12 giờ trưa. Phương án đầu tiên để giữ hoàn toàn bí mật là toàn bộ công ty chuyển 1000 máy đánh chữ vào kho, nhưng đến khi nhìn lại thì từ văn phòng sang kho bí mật khoảng 400 mét phải khiêng hàng bằng tay vì đường hẻm rất nhỏ! Thế là toàn bộ người của FPT HCM lúc đó phải tổ chức thành một dây chuyền để trông chừng chuyển hàng. Tôi còn nhớ đến lúc xong khoảng 7 hay 8 giờ tối gì đó thì Nguyễn Việt Hùng đã lăn đùng ra ngủ trước cửa kho vì quá mệt, còn Phan Ngô Tổng Hưng thì vẫn cười hề hề và tuyên bố "Phải tin vào FPT".

Sau khi có hàng rồi thì việc kế tiếp là định giá bán ra, tôi còn nhớ lúc đó đã có rất nhiều cuộc họp và quá nhiều công thức để quyết định giá bán ETP1000 nhưng chẳng hề có một ai hỏi về cái giá thị trường có thể chấp nhận được là bao nhiêu cả. Cuối cùng rồi một cái giá cũng được đưa ra, 160USD/cái nếu mua 10 cái; 170 USD nếu mua vài ba chiếc, còn giá bán lẻ là 190 USD/cái. Suốt một tháng đầu tiên tôi nhớ chỉ bán lẻ được đâu đó khoảng 5-7 chiếc cho toàn là những người bạn thân quen; còn bán sỉ thì được 10 chiếc cho anh Linh, Ngân hàng Công thương. Lại họp tiếp, lần này có ý kiến đưa ra là cứ giảm giá tiếp để bán nhanh lấy tiền làm việc khác. FPT HCM đã thử giảm giá xuống, vẫn không bán được nhiều hơn tháng đầu là mấy. Cái giá lần giảm này tôi vẫn còn nhớ, nhưng quả thật tôi thấy rất là quê nên không muốn nhắc lại cho các hậu sinh học tập.

Đến tháng thứ 3 thì anh Bình quyết định phải có một giải pháp tổng thể để giải quyết ETP1000, chủ yếu là giải quyết bằng thị trường miền Nam. Lần đó anh Bình đã gặp một nhân vật khét tiếng trong thị trường máy văn phòng Sài Gòn lúc đó là Mr. Trần Nghi; đây là người nắm trực tiếp khoảng 60% cửa hàng và chi phối toàn bộ phần còn lại. Trong buổi làm việc lần đó, tôi chỉ cố gắng để nhớ các thứ anh Bình và anh Nghi hứa với nhau đã đủ mệt rồi. Cái mà tôi nhớ nhất vẫn là anh Bình đã thuyết phục cho anh Nghi thấy được sự hợp tác với FPT là tuyệt vời nhất, đây là con đường duy nhất để phát triển thị trường máy văn phòng. Một điều may mắn nhất cho tôi về việc hợp tác này là anh Bình chỉ toàn hứa chung chung mà anh Nghi đã sướng rồi, lúc nào mà anh Nghi đề nghị thêm một vài cái hơi cụ thể một chút là anh Bình khoát tay, coi như chuyện nhỏ để cho bọn trẻ làm. Sau này khi FPT không còn làm máy đánh chữ nữa, tôi có gặp lại anh Nghi, anh vẫn nhớ lại buổi làm việc đó và vẫn cứ tin là lúc đó FPT đã có toàn bộ lực lượng đủ để chiến đấu ngang bằng số cửa hàng và đại lý của anh.

Tuy nhiên sau đó tình hình vẫn không khá hơn, mỗi lần các sếp hỏi về số lượng tồn kho của ETP1000, tôi vẫn báo cáo con số FPT HCM đang giữ trong kho của anh Dân khoảng hơn 700 chiếc. Khi nghe mãi con số này các sếp đều phát biểu: "Bán chậm quá nhì". Đây là các sếp chưa biết là con số hơn 700 đó tôi phải giả vờ quên đi 200 chiếc đã chuyển ra Hà Nội và nằm tồn gần như toàn bộ ở Hà Nội đợi anh Ngọc gài vào hợp đồng nhưng chưa được. Thời kỳ đó hoàn toàn không có Balance, cũng chẳng có khái niệm vòng quay, cứ có hàng là bán, nhiều khi cứ có kế hoạch là coi như đã bán xong rồi!

Đến lúc này thì hình như là các sếp đã chán họp về cái lô ETP1000 này lắm rồi, tôi nhớ lúc đó anh Ngọc bảo tôi: "Tùy, chú thấy được thì cứ làm". Tôi bèn đi tìm lại 10 cái máy bán sỉ đầu tiên để xem sao thì phát hiện ra là lúc đó anh Linh đã đem đi bán lại cho một cửa hàng khác, lời 10 USD một cái. Đây là bài học thứ hai mà tôi rút ra được: "Giá bán thấp mà trình độ mình kém thì chỉ để cho người khác kiếm lời". Thế là tôi quyết định... tăng giá bán với lý do đơn giản là trước sau gì cũng tồn lâu rồi, bán càng cao

thì càng có tiền trả lãi ngân hàng. Lý do mà tôi đưa ra cùn như thế nhưng vẫn được chấp nhận, chắc là để khuyến khích tinh thần.

Trong thời gian này thì tôi gặp lại Nguyễn Hùng Anh, đang phải làm một công việc hết sức chán là bán quạt máy Lidico ể để trả lương công nhân. Nguyễn Hùng Anh sau khi nghe tôi thuyết về thị trường máy chữ có lẽ thấy cũng khá hơn các cái quạt Lidico ể nên nhận lời về FPT để bán máy chữ. Nhiệm vụ đầu tiên của Hùng Anh là tìm ra toàn bộ các cửa hàng bán được máy chữ. Sau 2 tuần, anh đã lập xong quan hệ và danh sách của khoảng 40 điểm bán và chúng tôi sang bước thứ 2 của chiến dịch. Bước này cũng phải nói là hết sức sáng tạo (thật ra phải gọi là liều mới đúng). Lúc đó kho anh Dân chỉ cần nói miệng là xuất hàng, cuối tháng chị Phương kiểm lại số tồn và số bán khớp với nhau là được nên rất dễ xuất hàng bán. Tôi và Hùng Anh bèn cho xuất kho lên khoảng 30 cái máy đem đi ký gửi ở 5,6 cửa hàng lớn. Hùng Anh phải đi năn nỉ các cửa hàng bày đầy ra cho khách xem hàng. Chỉ một tuần sau, các cửa hàng còn lại bắt đầu hỏi ETP1000 vì cứ tưởng rằng hàng bán chạy lắm. Thừa cơ hội, chúng ta tăng giá bán sỉ lên 190USD/cái. Lập tức số lượng bán hàng tăng vọt lên gấp 3 lần, có lẽ là do các bạn dealer của chúng ta bắt đầu thấy có thể có lãi do bán ETP1000.

Cũng trong thời gian này FPT bắt đầu làm về hướng kinh doanh máy văn phòng với Jardine HK, cho đến lúc này chúng ta mới gặp được một ông thầy thật sự về phân phối hàng, Mr Yu. Sau khi nghe anh Trương Gia Bình trình bày về khái niệm dealer network và cùng đi với tôi để xem mạng lưới phân phối của chúng ta, ông Yu đã góp ý rất nhiều về phương pháp tổ chức, nhân sự, hệ thống cửa hàng... mà sau này tôi thấy chúng ta áp dụng được thành công rất tốt trong thị trường phân phối máy vi tính.

Việc ta tăng giá từ 160USD lên 190USD, các dealer vẫn mua bán tốt, tôi nhớ lúc đó anh Châu có nói đại ý là không nên bán giá thấp khi khách hàng vẫn có thể trả giá cao hơn. FPT HCM lần này áp dụng bài học chợ trời, hết hàng thì tăng giá, Hùng Anh bèn đi nói nhỏ với các đại lý rằng hàng sắp hết, mua nhanh lên. Lập tức sau đó một tuần giá đại lý tăng vọt lên 210USD/cái, phải nói đây là thời kỳ hoàng kim của ETP1000. Hàng bán đắt như tôm tươi, muốn mua được từ 5 cái trở lên phải gặp anh Sơn hoặc chị Thanh duyệt! Em Lan lúc đó vừa là thư ký, kiêm thủ quỹ, kiêm bán hàng của FPT HCM nên rất bận rộn. Mỗi khi đại lý lên lấy hàng đều phải ngồi đợi mới được em Lan duyệt, còn gặp anh Sơn hay chị Thanh thì còn khó hơn lên trời, vậy mà không hiểu sao hàng vẫn bán ào ào, chủ yếu toàn bộ lô hàng bán được ở trong thời gian này.

Một kỷ niệm khó quên lúc đó tôi nhớ là có một đại lý là anh Lâm Hùng, một người từ chỗ buôn bán trở thành bạn rất thân của FPT, dám theo FPT mở mặt trận đánh nhau tay đôi với anh Nghi. Lần đó là vào ngày thứ 6 sau khi qua mọi cửa ải anh Lâm mới tiếp xúc được với tôi để được mua chỉ 5 cái ETP1000 với giá 210USD/cái. Tôi đưa 5 cái máy ra khỏi kho để ở văn phòng 72 và nhờ anh Sáu Dân thu tiền hộ. Đến chiều tối thứ bảy khi mọi người trong công ty đã về hết rồi thì nhân viên của anh Lâm mới đến lấy hàng, anh Dân bèn quát ngay: "Sao tới giờ này tụi bây mới lấy hàng, bao nhiêu người đòi lấy mà tao không bán. Bây giờ chịu 230USD thì lấy hàng, không tao bán cho thằng khác". Và họ vẫn chịu. Cả tuần sau khi tôi biết được việc này và giải quyết trở lại với giá 210USD thì anh Lâm hoàn toàn tâm phục khẩu phục, toàn tâm toàn ý đi với FPT.

Gần Tết, toàn bộ kho công ty chỉ còn khoảng hơn 100 cái, tôi bèn bàn với chị Thanh một chiến dịch mới để nâng giá lên 230 kiểm thêm ít tiền tiêu Tết thì gặp sự kiện Zodiac vào miền Nam lập công ty Song Sinh. Hết sức đau khổ vì lúc đó các ông bạn của chúng ta vét hết vài chục cái ETP1000 còn lại ở phía Bắc đem đi đổi hàng với cái giá đầu đó khoảng 190USD. Thế là chúng ta đành phải cắn răng mà bán cũng với cái giá đó cho đến lúc hết hàng.

Sau này khi đối chiếu với các bài học về kinh doanh của anh Bình, anh Nam, anh Châu có nhiều cái tôi thấy sáng hẳn ra, nhưng có nhiều cái tôi cũng không hiểu sao mà chúng ta làm ẩu như thế mà vẫn thành công. Điều có lẽ phải giải thích bằng lý thuyết về cái Tâm của chị Thanh. Nhưng cái lớn nhất mà tôi nghĩ chúng ta đã được qua 1000 cái ETP1000 không phải là tiền bạc mà là một hệ thống con người để làm việc. Có rất nhiều cái đạt được ngày hôm nay tôi vẫn thấy phần lớn là do những bài học thất bại và thành công của những ngày tháng đã qua.

Khi tôi viết bài này thì chiến dịch ETP1000 đã qua lâu lắm rồi nhưng xem lại trong kho vẫn còn 3 cái. Lý do tồn kho là để dành bảo hành. Tôi nghĩ lý do chính không phải là như thế; mà chắc là ở chỗ không ai nỡ bán hết những cái máy có quá nhiều kỷ niệm buôn bán buồn vui với FPT.

Sản phẩm ăn được đầu tiên của FPT

Lê Thế Hùng
Trợ lý Tổng giám đốc

Trong nỗ lực tìm kiếm hướng cho Công nghệ Thực phẩm, song song với việc triển khai kế hoạch H.V chúng tôi đã nghiên cứu chế biến và thử nghiệm thị trường một số sản phẩm.

Sản phẩm có ấn tượng nhiều nhất đối với cán bộ FPT là bỏng ngô màu. Chắc vì nó là sản phẩm đầu tiên của FPT ăn được.

Lúc này anh Dụ vừa đi công tác nước ngoài về. Anh mang theo một đồng mẫu. Trong số đó có loại bỏng từ bột ngô mà hiện nay được tiêu thụ rộng rãi trên thị trường. Anh đề xuất làm thử. Tuy nhiên khi nghiên cứu kỹ chúng tôi biết không thể làm được vì để làm được sản phẩm thương mại cần phải có dây chuyền thiết bị cỡ vào khoảng vài trăm ngàn USD. Tôi nói với anh là thử dùng bỏng ngô, một món ăn mà trẻ em rất thích và nếu thành công thì cũng không khó sắm thiết bị. Anh Dụ đồng ý và chúng tôi phân công nhau: Anh Dụ kiểm phẩm màu thực phẩm, tôi chuẩn bị bỏng ngô. Để có bỏng ngô giá rẻ, tôi đã đến tận một gia đình có máy nổ bỏng khá lớn và đặt làm khoảng 1 bao tải. Chuẩn bị đủ các nguyên liệu: bỏng, phẩm màu và đường, chúng tôi chuẩn bị làm thử. Nhưng không có máy phun, thế là chúng tôi mượn ngay cái máy phun sơn mới mua của anh bạn nhà bên. Chính vì cái máy phun sơn này mà, sau khi ăn đến cả chục bao nghe nói, anh Trần Văn Trần đã thốt lên câu nói nổi tiếng FPT lúc bấy giờ: Chúng nó lừa cho tao ăn mấy m² sơn.

Bỏng ngô màu bán thử được tiêu thụ tốt nhưng khi tính toán lại cẩn thận thì lợi nhuận chả là bao mà rất mệt mỏi nên chúng tôi cũng chẳng nghĩ đến việc thương mại chúng.

Các loại phòng tôm có gia vị được triển khai nghiên cứu trong sự hợp tác với nhà máy Thực phẩm Chùa Bộc.

Cần phải nói đây là nhà máy có duyên nợ nhiều nhất với Công nghệ Thực phẩm của FPT. Chị Lê Thị Nhung, giám đốc nhà máy luôn luôn ủng hộ chúng tôi trong việc triển khai các hoạt động tìm kiếm sản phẩm mới. Trong hoàn cảnh không có phòng thí nghiệm của riêng mình thì đây là một ân huệ lớn đối với chúng tôi. Không chỉ thế, hợp tác trực tiếp với nhà máy sản xuất cho phép có thể triển khai những lô sản xuất thử nghiệm đủ qui mô để đánh giá nhu cầu thị trường. Các công việc này chỉ cần thu hồi đủ vốn, mà điều này tương đối dễ dàng. Cần nói thêm là hầu hết các chi phí triển khai nghiên cứu các sản phẩm thử nghiệm kiểu này ngày đó tại FPT đều từ những nguồn hợp tác như thế này.

Trở lại với bánh phòng tôm có gia vị. ý tưởng này cũng được anh Dụ đưa ra trong một lần ra Bắc. Anh đã thử hợp tác với một vài tổ chức sản xuất bánh phòng tôm tại miền Nam nhưng không nhận được sự ủng hộ. Sau khi bàn sơ lược với anh, chúng tôi đến nhà máy Thực phẩm Chùa Bộc tìm chị Nhung. Rất vui vẻ, chị Nhung đã cử ngay chị Nguyễn Thị Bắc, cán bộ kỹ thuật của nhà máy hợp tác với chúng tôi. Chị Bắc rất nhiệt tình và giỏi nghề. Làm việc cụ thể với chị về kế hoạch triển khai xong chúng tôi bắt tay vào việc. Điều khó nhất trong việc này là bánh phòng tôm sẽ khó nở nếu tỷ lệ các chất phụ gia không hợp lý. Hơn nữa không thể cho quá mức qui định các chất này theo yêu cầu của vệ sinh thực phẩm. Cuối cùng chúng tôi cũng hoàn thành một số mẫu phòng tôm có gia vị.

Một khối lượng bánh phòng tôm có gia vị khoảng vài chục kg được đưa ra thử bán tại cửa hàng bia Chùa Bộc. Tôi lấy một số về cho FPT thử. Theo tôi biết mọi người ăn cũng thích, nhất là bánh phòng tôm vùng và phòng tôm ớt. Tuy nhiên một số người kêu mặn. Đó lại chính là sự cố ý có tính thương mại của chúng tôi. Làm bánh phòng tôm gia vị chúng tôi nhắm đến đối tượng khách uống bia. Và theo lập luận của chúng tôi thì nếu bánh hơi mặn một chút, dân nghiện bia sẽ tiêu thụ thêm bia. Điều này là mong muốn của nhà máy Thực phẩm Chùa Bộc, lúc này ngoài phòng tôm, bia là mặt hàng chủ lực.

Do giá thành cao, việc bán thử cho thấy mức giá đảm bảo lãi không thực hiện được. Bên cạnh đó chúng tôi không thoả ước được về bản quyền và cách thức triển khai. Sản phẩm coi như thất bại. Tuy

nhiên cho đến nay tôi vẫn nghĩ cần làm lại loại sản phẩm này, vì bây giờ mức sống của người Hà Nội đã cao hơn nhiều so với những năm 91-92, khi chúng tôi đưa ra.

Cũng cần nói thêm, mới đây tôi có nhìn thấy ở đâu đó bánh phồng tôm có màu hồng dụ, hơi cay. Đó chắc là phiên bản thương mại hoá của bánh phồng tôm ớt của FPT. Tiếc là lúc đó không đăng ký bản quyền.

Hợp đồng thứ hai

(Trích FPT - Thuở ban đầu)

Đỗ Cao Bảo

Giám đốc FIS

Hợp đồng thứ hai tôi nhắc đến là hợp đồng thiết kế và lắp đặt hệ thống điều hoà không khí cho trường quay Đài truyền hình VN, bởi lẽ nó là hợp đồng trong nước có giá trị lớn (khoảng 500.000 đô la Mỹ) và là hợp đồng đầu tiên tôi tham dự vào quá trình đấu thầu. Ban đầu Đài truyền hình VN mời khá đông các đơn vị trong nước tham dự (khoảng 14 nhà thầu gò đó), hết vòng 1 chỉ còn 3 nhà thầu: FPT, TECAPRO và ĐH Xây dựng. Vào vòng hai, do yếu về kỹ thuật TECAPRO quyết định liên doanh với FPT và như vậy thực chất chỉ còn có FPT và ĐH Xây dựng. Giải pháp kỹ thuật của ĐH Xây dựng là giải pháp điều hoà bằng hơi nước, còn giải pháp của anh Trần Đức Nhuận là giải pháp điều hoà không khí.

Anh Trần Đức Nhuận là một kỹ sư lắp máy, suốt ngày lặn lội với công trường, với công nhân lắp máy, thế nhưng anh là người rất say mê và tín nhiệm máy tính. Để chuẩn bị cho đơn thầu này chúng tôi đã làm một demo bằng STORY BOARD (kiểu như Power Point ngày nay). Demo có cả dòng chữ "*Nhiệt liệt chào mừng Đồng chí Phạm Khắc Lãm, Tổng giám đốc đài truyền hình Việt Nam*", rồi các cảnh ô tô, xe ủi, máy bay, tàu thủy chạy ra chạy vào, thể hiện sức mạnh của FPT, có cả bức tranh hai bàn tay nắm chặt vào nhau thể hiện sự hợp tác giữa FPT và Đài truyền hình VN... Toàn bộ các dự toán cho công trình gồm hơn một trăm trang dày cộp được tính toán và in ra bởi một chương trình do FPT xây dựng. Chương trình này do anh Lê Thế Hùng mô hình hoá, tôi và Nguyễn Thành Nam viết chương trình. Toàn bộ quá trình từ nghe Lê Thế Hùng mô tả bài toán đến viết và chạy thử nghiệm chương trình chỉ trong vòng từ sáng đến chiều là hoàn thành.

Ngày mở thầu chúng tôi mang cả máy tính đến hội trường Đài truyền hình VN và demo ngay tại chỗ cho cả hội đồng. Giải pháp của ĐH Xây dựng có tính khoa học rất cao, với những bản vẽ đẹp, công thức và tính toán rất chặt chẽ, các phân tích và lý giải có vẻ khoa học. Giải pháp của FPT, do anh Trần Đức Nhuận và anh Lê Thế Hùng đề xuất, lại mang tính thực tiễn rất cao. Tôi còn nhớ khi ĐH Xây dựng phát biểu là giải pháp điều hoà bằng không khí của FPT sẽ nóng và có tiếng ồn cao, anh Trần Đức Nhuận đã dẫn anh Phạm Khắc Lãm và các chuyên gia của Đài truyền hình VN đi thăm vài công trình anh đã thi công và sau đó anh Phạm Khắc Lãm đã phát biểu trước hội đồng rằng "*Tôi đến gần điều hoà trung tâm mà không nghe thấy ồn và để tay vào gần điều hoà mà không thấy nóng*". Để phản bác lại giải pháp điều hoà bằng hơi nước của ĐH Xây dựng anh Trần Đức Nhuận đã nêu ra "*Khả năng ốc có thể làm tổ và sinh đẻ trong ống dẫn hơi nước...*". Nói chung là cuộc đấu thầu diễn ra khá căng thẳng và quyết liệt. Đây là cuộc đấu thầu thắng lợi đầu tiên của FPT tại thị trường Việt Nam mở đầu cho những thắng lợi rực rỡ hơn sau này.

Về tin học, hợp đồng cung cấp máy tính cho Học viện Quốc phòng và hợp đồng cung cấp máy tính cho Cục Bản đồ, Bộ Quốc phòng là hai hợp đồng đầu tiên. Tuy giá trị không lớn nhưng chúng có ý nghĩa quan trọng với FPT, vì thời điểm năm 1988, khách hàng thường trả trước 100% giá trị hợp đồng và nhận máy tính sau khoảng 3 tháng. Với hơn ba mươi triệu đồng khách hàng trả trước, FPT có kinh phí để khai trương trụ sở mới tại 224 Đội Cấn và có thể duy trì được hoạt động của công ty trong một vài tháng khó khăn ban đầu. Hai hợp đồng này được bắt đầu chậm hơn hai hợp đồng lớn nói trên, nhưng tính về thời điểm ký kết, thì hai hợp đồng này lại được ký kết và đóng dấu đầu tiên của FPT. Hợp đồng cung cấp máy tính cho Học viện Quốc phòng do có chú Thanh phụ trách Khoa tin học của Học viện Quốc phòng, trước là thư ký của Đại tướng Võ Nguyên Giáp, đã được ký kết chỉ sau vài ngày có con dấu chính thức. Còn hợp đồng với Cục Bản đồ, Bộ Quốc phòng là do tôi có mấy anh bạn làm máy tính ở Cục Bản đồ, Bộ Quốc phòng. Tôi đã quảng cáo về FPT với mấy anh này. Rất may là đúng thời điểm thành lập FPT thì các anh có nhu cầu mua máy tính.

Những kỷ niệm "Quê"

Phạm Anh Đức

Trung tâm hệ thống thông tin

Đến tháng 8 này là tròn 6 năm tôi gắn bó với FPT. Đối với tôi có lẽ FPT là định mệnh. Khi còn ngồi trong trường đại học, vào năm thứ 3 tôi có bị điểm 3 đến lần thứ 2 môn cơ sở dữ liệu của anh Ngọc, đến khi thực tập cuối năm thứ 4 với tính gần gũi của mình tôi chọn thầy giáo nào cho mình điểm kém nhất làm thầy hướng dẫn. Thế là FPT đã đến với tôi.

Giảng Võ là một ngôi trường cấp 2 nằm bên cạnh hồ Giảng Võ, góc trái có Khách sạn Hà Nội 11 tầng. Lần đầu tôi đã mất gần cả buổi chiều để tìm ra được Công ty "FBT", các bạn đừng cười vì tôi viết sai chính tả, vì quả thật cái tên đầu tiên đi vào ý thức của tôi là cái tên đó chứ không phải FPT. Đến Công ty, cảm giác đầu tiên sướng là mát, sao mát thế! Có lẽ đây là lần sướng lần thứ hai trong đời (Lần thứ nhất là khi tôi vào viếng Lăng Bác Hồ). Tôi tự cảm thấy mình quê, lần tìm trong trí nhớ xem có thằng nào quê hơn không để tìm cảm giác an ủi. Tôi đã nhớ ra một thằng bạn từ quê ra Hà Nội vào cùng lớp đại học với tôi. Hôm nó nhìn thấy tàu hoả chạy nó bật thốt lên "Ồ chúng mày ơi tàu điện dài thế", đúng là thằng nhà quê xịn.

ở Giảng Võ lập trình thật sướng, chẳng phải họp hành gì, quyết định gì là làm ngay, hỏng thì đập đi làm lại. Sau khi được vào FPT tôi đi thi đầu ở công ty Cấp nước ngay, tiếp tục công việc của anh Bảo và anh Phương, tôi lặn xả vào làm việc. Thật thiêng liêng với những đồng tiền đầu tiên kiếm được, 430 nghìn, sao nhiều thế! Tiêu một nghỉ cuối tháng vẫn găm được 200 nghìn để dành mua xe máy.

Lại nói chuyện mua xe máy, hồi đó nghèo lắm có mỗi chiếc xe đạp Viha đồ, mỗi ngày tôi đạp gần 30 cây số từ Trương Định đến Yên Phụ, buổi trưa quay về Giảng Võ để ăn cơm, trở lại Yên Phụ làm việc và từ Yên Phụ về Trương Định. Nghĩ lại mà thấy "kinh!", một cơ thể tong teo, đầu đó 44 cân gì đó. Làm được một năm tôi để dành được 2 triệu mà con tám một ghê bét cũng 10 triệu, thế thì phải mất 5 năm nữa. Nhờ ơn Đảng đổi mới kịp thời, nhờ ơn Công ty nhanh nhạy với thời cuộc và nhờ ơn anh Bùi Quang Ngọc xót thương cho tôi vay 1200 USD, tôi đã mua được xe máy trước kế hoạch 4 năm. Ngày đầu vác con Atếch về, Mẹ tôi bảo "Tao tưởng mày mua cái xe nhỏ nhỏ như cái môbilet chứ cái này công kênh thế ra đường đâm vào người ta thì chết cha mày!". Quả thật cảm giác đầu tiên ngồi lên cái xe ấy cứ như là điều khiển ô tô ấy, thích thật! Bây giờ có lẽ được lái chiếc Mecidét máy ra mới có cảm giác như vậy.

Một kỷ niệm nữa của tôi là hồi giữa năm 1994, anh Bảo có ký được hợp đồng với công ty Du lịch Hà Nội. Một lần anh Bảo, Hải Kều, và tôi tháp tùng anh Ngọc sang khách sạn Hanoi Metropol. Đi dẫn đoàn còn có lãnh đạo của công ty Du lịch Hà Nội. Tiếp đoàn chúng tôi là anh Geogre - người mà sau này tôi có điều kiện làm việc cùng trong hợp đồng chuyển giao công nghệ hệ thống thông tin khách sạn HIS - anh dẫn chúng tôi đi thăm khắp các module hệ thống Front Office, Back Office, POS của khách sạn. Đang nói chuyện bằng tiếng Anh trong phòng Sale Marketing, anh Ngọc chuyển sang nói chuyện với Geogre bằng tiếng Pháp, tôi phục anh Ngọc lắm và có lẽ tất cả những người đứng đó đều phục anh. Lúc đầu nói bằng tiếng Anh thì con "Vịt" tôi nghe lõng bõng được mấy câu chào xã giao, hay mấy từ nghiệp vụ khách sạn, sau chuyển sang tiếng Pháp thì đúng là George và anh Ngọc đã tương toàn tiếng sấm vào đầu tôi, thật bất hạnh!

Kết thúc chuyến đi thăm, George mời đoàn ra BAR để uống, hai ba nhân viên đem menu ra để mọi người chọn, anh Ngọc có lẽ chẳng có khó khăn gì, Hải Kều ranh ma cứ nhìn thấy chữ gì phát âm giống "Cốc tay" mà gọi, anh Bảo bàn tán một lúc cũng chọn được. Còn tôi thì "bỏ mẹ rồi", đã bao giờ ngồi ở chỗ lịch sự và toàn tiếng "Tây" như ở đây đâu. Quân ta thì ngồi ở xa làm sao hỏi được. Tôi định bài "Không gọi gì hết" nhưng nghĩ lại tiêng tiếc, đành đọc quyển menu tìm những từ quen khi học ngoại ngữ, thấy một từ quen quen tôi chọn liền và rất kiêu hãnh nhìn mọi người như thể mình là người rất sành điệu. Ngồi một lúc nghe nhạc, bồi bàn bung các thứ ra cho mọi người, đến lượt tôi thì hời ôi, một cốc cao ngất ngưỡng trong đựng một thứ nước đỏ đỏ, sền sệt, mùi kinh lắm. Bỏ mẹ rồi! Làm sao bây giờ, bỏ thì không ổn, giữa bá quan văn võ thế này. Mà uống thì không biết có chịu nổi không. Tôi quyết định uống. Nhấn nhó một lúc cũng nuốt hết được, tôi vẫn chưa định thần được nó là cái gì, bọn "Khỉ" này pha thế nào mà

không thể nhận ra là cái gì, có lẽ là một thứ nước quả nhập từ Tây về. Về nhà phi ngay vào tìm quyển từ điển tra từ "Tomato", mẹ kiếp! Cà chua, Đ' ai đem cà chua ra mà pha nước thế này. Sau này có dịp làm việc với anh Lân - Trợ lý giám đốc tài chính khách sạn Hanoi Metropol - Tôi hỏi giá một cốc nước cà chua bao nhiêu, anh cho biết nó thuộc vào đồ uống đắt của khách sạn, mười mấy đô. Ô hơ, mình xịn thật chứ chẳng chơi!

Cái thuở ban đầu lưu luyến ấy...

Nguyễn Quỳnh Vân

Trung tâm Dịch vụ vận tải

Phải cảm ơn công ty đã đưa ra khẩu hiệu "Sử ký FPT hay thưởng" bởi bỗng dưng cả Trung tâm tôi mấy bữa nay cứ lúc rảnh rỗi là anh em lại miệt mài ngồi sáng tác. Mà lúc viết thì đâm ra lại nghĩ ngợi, suy tưởng về những gì đã qua. Thế là cả bọn lúc thì cùng nhau cười phá, lúc lại trầm mặc nghiêm trang để nhìn lại quãng đường dài mà mọi người đã cùng nhau gắn bó. Thành công vui sướng cũng nhiều mà thất bại buồn phiền cũng chẳng ít.

Những câu chuyện cứ đưa tôi đi ngược lại dòng thời gian để trở về với những buổi đầu buồn vui đáng nhớ...

Cái đợt tôi vừa vào Phòng vé, lúc nào tôi cũng tâm niệm: mình mới chân ướt chân ráo vào làm, thấy ai cũng phải chào hỏi kính trọng mới tốt. Cứ làm thế vài hôm thấy kết quả lắm vì ai cũng khen con bé ấy ngoan ngoãn, nhanh nhẹn nhanh miệng.

Mấy ngày sau, tôi gặp một bác đã đứng tuổi, da ngăm đen và tóc xoăn nhiều, ngờ bác đang làm chuyên gia dài hạn ở Angola. Tôi bước tới chào ngoan ngoãn. Bác nhìn tôi ngạc nhiên và tỏ ý không hài lòng! Sau tôi được giới thiệu là anh Hải - phụ trách Trung tâm Xuất nhập khẩu và Vận tải vừa đi công tác Liên Xô về. Anh không già đến thế và cũng rất vui tính, ưa hoạt động. Chỉ những lúc anh cáu giận hay thâm trầm nói chuyện việc, chuyện đời anh mới thực sự già mà thôi.

Rồi một hôm, khi đang làm việc tại Phòng vé số 3 Lê Thái Tổ thì một toán các anh cargo sầm sập kéo nhau vào, đi theo có một gã trai. Trông anh ta gấu lắm. Buổi đầu mới vào, nhìn các anh cargo tôi thật kính nể. Anh Minh, anh Long, anh Thạch, anh nào cũng đang hoàng, đỉnh đạc. Thất lung có mấy nhẩn tin píp píp, hông lại còn đeo một sợi dây bằng bạc hay inox gì đó thông vào trong túi oách lắm! Về sau khi thân thiết, được thò tay vào túi mới vỡ lẽ đó là dây đeo chìa khoá các loại. Mà sao các anh giữ nhiều chìa khoá thế. Gã trai này lại còn oách hơn cả các anh cargo: hông còn đeo thêm cả chiếc bật lửa zippo hầm hố, bên cạnh là chiếc kính Rayban đen xì. Hắn đang say sưa đưa mọi người xem chiếc đồng hồ và quảng cáo gì đó. Bất thần lấy nó vạch xoẹt vào mặt bàn kính để lại một vết xước dài. Chưa hết, gã đặt nó xuống sàn, dậm giày lên và xoáy mấy vòng. Ghê thật! Tôi tròn xoe mắt thần phục, quảng cáo thế mới gọi là đỉnh!

Đó chính là anh Duy Hưng vừa ở Hải Phòng làm sắt về. Chẳng phải chỉ có lần đầu ấy mà mãi về sau này cũng như cho tới tận bây giờ anh vẫn luôn mang lại cho mọi người những ấn tượng mạnh, rất "Hưng Đỉnh".

Dẫu giờ đây anh Hưng Đỉnh của chúng tôi đã là Giám đốc Trung tâm FCS rồi, nhưng cả bọn chúng tôi ngoài lúc làm việc ra vẫn được anh kể chuyện vui hoặc nghĩ ra cho một ý tưởng gì đó thật hay. Khi anh vui chúng tôi cũng được vui lây, lúc anh buồn phiền tức bực chúng tôi lại im lặng như những hạt thóc, ai làm việc nấy.

Trung tâm tôi đã qua rồi cái thời kỳ vàng son cũ. Chúng tôi biết nếu cứ sống mãi với những gì đã qua thì chắc sẽ đến một ngày phải ra đi. Nhưng nhiệt huyết chúng tôi vẫn còn, tình yêu với công ty vẫn tràn đầy, không lẽ chúng tôi ngồi nhìn con thuyền chìm. Nguyễn Trãi xưa có câu: "Đẩy thuyền cũng là dân mà lật thuyền cũng là dân". Chúng tôi cũng đang cùng nhau sát cánh để làm nên một sức mạnh tập thể để nâng được chính mình.

Hãy thử nhìn một cây đèn. Gặp gió to đèn tắt. Nhưng bình đèn vẫn đầy dầu. Chỉ chờ cho gió qua và được người châm lửa là đèn sẽ cháy bùng lên, toả sáng.

Chuyến tàu FPT

Lê Hồng Sơn

Cán bộ xí nghiệp giải pháp Phần mềm

Hồi mới ra trường tôi làm việc ở Viện Tin học, thuộc Viện Khoa học Việt nam. Đạo đó, người ta rất hay tranh cãi với nhau về các vấn đề liên quan đến tin học vào các buổi trưa. Hôm thì tán tụng ông Viện trưởng có con gái học tin học giống bố như đúc. Mà trời ơi, ai đã nhìn thấy ông ấy chưa? Có người đã nhầm ông ấy với Trịnh Mai rồi đấy. Hôm thì chửi Quánh Tuấn Ngọc bắt tài. Và có hôm chửi bọn FPT thối. Thường thì tôi rất ngại tham gia do xấu hổ và hơi dốt về tin học (tôi tốt nghiệp ngành toán). Nói chung chẳng biết FPT là cái gì, chỉ cảm nhận đó hình như là một cái chuẩn gì đó rất thối, kiểu như FTP.

Sau nhiều hôm không hiểu, cảm thấy áy náy, tôi mon men đến bên cô bạn gái thân làm cùng phòng để hỏi về FPT. Thay vì được giảng giải như mọi khi, tôi chỉ nhận được một cái cười mỉm thương hại: "Dân tin học mà không biết FPT à?". Càng thêm xấu hổ.

Đó là vào năm 1992. Bây giờ người Campuchia, người Lào, người Thái, người Mã lai... đã nói nhiều đến FPT. Có lẽ người ta cũng đang nói chuyện về FPT tại Mỹ cũng nên. Chỉ ít thì cũng có ông Bình và ông Nam đang há mồm tròn mắt ở đó.

Rồi tôi vào làm việc tại FPT và cùng với FPT tôi lớn dần lên. FPT như một con bò sữa tốt bụng. Tôi có tiền mua xe. Tôi đã có tiền sửa nhà và cả lấy vợ nữa. Nàng đã từng là sinh viên thực tập tại FPT. Mặc dù không hướng dẫn một chút nào nhưng tôi vẫn tự nhận là thầy trước mặt bố mẹ nàng. Ngày nay, có khá nhiều các cô xinh tươi đến thực tập nhưng biết làm thế nào được khi vợ luôn nhắc: "Không được hướng dẫn sinh viên nữ".

Đã có một vài khoảnh khắc tôi bị những thế lực khác cám dỗ, nhưng các ông sếp luôn xen vào đúng lúc và cho đến bây giờ tôi vẫn ở trên chuyến tàu FPT. Tôi và nhiều người nữa đang há hức đợi các "option" (cổ phần) của ông Bình. Rồi mình sẽ giàu to, sẽ là triệu phú. Rồi sẽ có lúc mình được đập bàn đập ghế, vắn vẹo bọn điều hành công ty. Nhưng từ giờ đến lúc đó thì phải làm như trâu như chó. Lại nữa mình không thích và cũng không có khiếu văn thơ, nhưng bọn họ vẫn buộc mình phải viết, nếu không thì biết trả lời vợ ra sao nếu năm nay không có thưởng? Cay đắng hơn, thằng titi nào đó lại moi đâu ra bài "Bút máu", đọc ghê người đến độ cảm thấy máu cũng đang nhỏ ra từ các phím chữ. Thôi thì:

Run rẩy trong lòng

Nhìn trên, ngóng trông

Trừ lương, đau lắm

Nên bút phải cong.

Kỷ niệm một chiều thứ bảy

Nguyễn Thị Thu Hương
Phòng Tài vụ

Chúng ta ai đã từng làm việc cùng anh Hùng Râu vào những năm 1994-1995 chắc hẳn vẫn còn nhớ tới những kỳ thi do anh tổ chức. Vâng, đã có những kỳ thi không ai thoát được kể cả anh Trương Gia Bình và chú Đào Vinh. Những bài kiểm tra của anh một thời đã từng là nỗi khiếp sợ của đám sinh viên mới ra trường như tôi. Khiếp sợ không hẳn vì đề bài khó nhằn mà còn vì nó thường được tiến hành vào các buổi chiều thứ bảy. Sở dĩ ngày đó Anh Hùng Râu chọn chiều thứ bảy để kiểm tra bọn tôi có lẽ để cố xua đi cảm giác cô đơn và đỡ thấy chiều thứ bảy dài lê thê và vô vị vì chưa có người yêu.

Thường thì ai chẳng mong chờ chiều thứ bảy nhưng ngày đó chiều thứ bảy đối với quân Tài vụ chúng tôi thật đáng ghét vì ngoài việc tham dự các kỳ thi mà còn phải nộp báo cáo tuần cho anh Hùng Râu. Dứa nào chưa nộp báo cáo đừng có hy vọng rời được vị trí làm việc để về nhà. Do đó bọn tôi hận anh lắm và rắp tâm sẽ có dịp báo oán. Cơ hội đã đến gần khi chúng tôi nhận được một nguồn tin: "Anh Hùng Râu đang tìm tía Chu Thanh Hà". Chắc nhiều người sẽ hỏi chuyện một người con trai chưa vợ tán tỉnh cô gái chưa chồng thì có gì đáng bàn tán lắm đâu. Đúng thật, thường thì như thế nhưng chuyện Anh Hùng Râu có người yêu thì lại lại là một chuyện động trời, chỉ cần anh ấy sẽ xưng hô Anh-Em với cô gái nào cũng đủ tỏ chức được một cuộc thảo luận rồi vì xưa nay chỉ nghe thấy Anh xưng hô với bọn con gái chúng tôi là Tôi - Cô thôi.

Rồi ngày báo oán đã đến - Một buổi tối thứ bảy đầu năm 95 khi tiết trời Hà nội đã se lạnh, cũng như bao thứ bảy khác cánh Tài vụ chúng tôi phải ở lại làm báo cáo tuần để nộp cho Anh Hùng Râu. Hôm đó anh Điệp Tùng cũng ở lại và khi biết bọn tôi có ý định chọc tức anh Hùng Râu, anh điệp Tùng đã nhận "Đề Anh" rồi anh đã sử dụng ngay chiếc nhắn tin mà Anh Hùng thường xuyên mang theo mình làm vũ khí tấn công. Lập tức một tin nhắn đã được phát đi: "Em chờ Anh ở vườn hoa Hàng dầu - Người nhắn Chu Thanh Hà". Khỏi phải nói Anh Hùng Râu lúc đó đã hồi hộp thế nào chỉ biết rằng khi nghe thấy tiếng kêu " Tít, tít..." phát ra từ chiếc máy nhắn tin của Anh thì cũng là lúc bọn tôi lao ra cửa gọi anh Hùng Râu nộp báo cáo. Nhưng lúc này còn tâm trí đâu mà nhận và đọc báo cáo nữa nên anh đã bảo bọn tôi rằng cứ để báo cáo lại trên bàn anh vì anh có việc đột xuất rồi anh nổ máy xe định bon bon đến điểm hẹn. Khốn thay ngày ấy máy nhắn tin đâu có hiện đại như bây giờ vì tin nhắn toàn không có dấu nên người nhận thông tin dịch sai nội dung là chuyện thường tình. Anh Hùng Râu cũng vào diện đó đồng thời vì say mê với công việc quá Anh đâu có biết rằng làm gì có vườn hoa Hàng Dầu. Rồi cũng chưa hết, Hàng Dầu ở đâu anh cũng chưa định hình rõ nên ngồi lên yên xe rồi anh vẫn hỏi với Anh Điệp Tùng : "Này Hàng dầu ở đoạn nào ấy nhỉ?". Chỉ chờ có thế Anh Tùng hỏi lại: "Thế hàng dầu hay Hàng đậu?". Bí quá anh Hùng hỏi luôn: "Thế Hàng dầu thì ở đâu còn Hàng đậu thì ở đâu?". Hỏi đến đây thì bọn tôi chịu hết nổi đã phá lên cười. Lúc đó Anh Hùng mới biết đã trúng kế của chúng tôi. Song dù sao anh cũng còn may chán không có thì đã được dịp chết cồng ở vườn hoa Hàng đậu.

Ngày nhận được thiệp cưới của Anh với Chu Thanh Hà thực sự đã là ngày vui lớn của mọi người trong công ty, một phần mừng cho Anh đã tìm được một nửa của mình, một phần mừng cho bản thân vì ít ra sẽ hạn chế được những chiều thứ bảy phải về muộn.

Mười năm trước đây....

Lê Đình Lộc

Cán bộ trung tâm môi trường

Một buổi tối, khoảng đầu năm 1988, điện thoại nhà tôi reo, người gọi là anh Bình. Anh đề nghị tôi giúp anh thiết kế một ngôi nhà. Là một kỹ sư mới ra trường trong thời bao cấp nên tôi lập tức đến nhà anh ngay. Thì ra anh yêu cầu tôi thiết kế một căn phòng khoảng 20 m², bên cạnh một phân xưởng gì đó, đổ mái bằng, tường xây gạch có vài lỗ cho đường ống ra vào và chạy dọc quanh tường. Đại loại như kiểu nhà coi nói trái phép hiện nay. Anh giới thiệu tôi cùng làm việc với một anh đen đen, ăn nói hùng hồn kiểu lấp bắp tên là Hùng. Sáng hôm sau chúng tôi phải lên đường đi Thanh Hoá để đo hiện trạng mặt bằng. Tôi còn nhớ 3 chúng tôi ngồi chờ ở Hoàng Diệu để ngắm 2 cái xe máy. Cái của tôi Cub 80 máy cánh anh Hùng bảo yếu không đi đến Thanh Hoá được, và cái của anh Hùng hoặc của ai đó Cub80 màu xu hào máy cối anh Hùng bảo khoẻ hơn nên quyết định lên đường bằng xe này. Sau khi được anh Bình cấp lộ phí, tôi và anh Hùng đèo nhau đi. Gần đến Nhà máy thuốc lá Thanh Hoá, anh Hùng bảo: "Phải ăn trước khi vào nhà máy vì không ai cho mình ăn đâu", anh còn dẫn tôi ăn vừa phải thôi vì anh Bình dặn là phải tiết kiệm, không được ăn quá 180đ (2 người). Vào đến nhà máy, anh Hùng phóng ngay vào khu nhà ở của chị em công nhân và lòi ngay dưới gầm giường một chị sờn sờn ra 1 can xăng 20l, có lẽ là xăng ăn cắp, đổ đầy vào xe và lại cất đi như cũ. Xung quanh thỉnh thoảng có nhiều tiếng ôi, a chào anh Hùng rất nhiệt tình, may mà anh hơi đen nên không thấy anh đỏ mặt. Sau đó anh dẫn tôi ra một miếng đất trống và bảo tôi là công trình sẽ được xây dựng ở đây. Và tôi bắt đầu tiến hành công việc của mình.

Sau đó, tại Hoàng Diệu, tôi cùng với một người bạn là kiến trúc sư hý hoáy một tuần vẽ được khoảng 10 bản vẽ A2 từ phần kiến trúc đến phần kết cấu, đem in ở xưởng in Bộ Xây dựng hẳn hoi. Anh Bình khoái lắm, đi lại liên tục, hút thuốc mù mịt. Còn anh Hùng luôn hí húi một góc tính toán, lăm bằm, tranh cãi... Thỉnh thoảng anh lại phải lượn lờ ở các thư viện ghi chép một đống, nói chung anh bận rộn đến khổ sở.

Sau khi hoàn thành, cả nhóm chúng tôi lại vào nhà máy thuốc lá Thanh Hoá một lần nữa, lần này khá hơn, đi xe com măng ca. Chúng tôi đem toàn bộ tài liệu vào báo cáo. Chúng tôi được Giám đốc nhà máy Lê Viết Dục tiếp 5 phút. Hồi đó tên tuổi ông này nổi lên như cồn vì sản phẩm thuốc lá Bông Sen. Hội đồng ngồi nghe báo cáo khoảng 15 người gì đó tôi không nhớ. Chúng tôi căng hết các bản vẽ lên tường, trông cũng rất hùng hậu, có cả bản vẽ phối cảnh công trình. Anh Bình trình bày tất cả, từ phần xây dựng đến phần kỹ thuật. Cũng có một vài câu hỏi phản biện, vặn vẹo, câu trả lời cũng trôi chảy. Rồi cũng kết thúc. Sau này tôi cũng không rõ công trình này có được xây dựng hay không.

Trên đường về chúng tôi ăn uống khá hơn.

Gần 10 sau gặp lại tôi mới biết: anh Trương Gia Bình là Tổng Giám đốc Công ty FPT.

Cũng gần 10 năm sau tôi mới gặp lại anh Hùng, lúc này anh lại có tên là RẬU.

Cũng gần 10 năm sau tôi mới biết, đó là Hợp đồng đầu tiên của Công ty FPT.

Và cũng gần 10 năm sau tôi mới được biết rằng 10 năm trước tôi đã được làm việc cho FPT.

Gần 10 năm sau...

Những bài học đầu tiên

Lê Tiến Hải

Phòng KHKD

Tôi tham gia FPT vào đầu năm 1995. Lúc đó FSS mới tách riêng ra tại trụ sở Ngọc Khánh. Một hôm vào cuối năm 1994 anh Phan Quốc Khánh (bạn cùng lớp dự bị đi Liên xô với tôi) đến nhà chơi và đề nghị tôi tham gia cùng triển khai một hợp đồng đào tạo tin học cho Công ty thép Hải phòng (là một phần trong hợp đồng cung cấp trang thiết bị và đào tạo mà FSS kí với khách hàng). Tôi phụ trách phần Tin học căn bản (DOS, Windows, Word, Excel), còn nhóm anh Khánh sẽ triển khai cài đặt và đào tạo sử dụng hệ kế toán Balance cho khách hàng. Tôi vui vẻ nhận lời vì chỗ bạn bè, hơn nữa việc dạy tin học căn bản mình đã quen, hầu như không cần chuẩn bị gì. Sau hai tuần miệt mài dạy cả ngày tôi đã được khách hàng nghiệm thu hợp đồng đào tạo. Đó là lần tiếp xúc đầu tiên của tôi với một khách hàng doanh nghiệp và cũng là công việc đầu tiên của tôi (tuy không chính thức) tại FPT. Sau đó tôi còn tham gia cùng anh Khánh trong việc đào tạo tin học căn bản cho hai doanh nghiệp khác là LIXEHA và Viglacera tại Hà nội, đều là các khách hàng Balance của FPT.

Khoảng giữa tháng 3/95 anh Khánh gọi điện thoại và hỏi tôi có thích vào FPT làm công việc tiếp thị không. Trong thâm tâm tôi cũng không biết là mình có thể làm gì trong mảng này, đại loại chỉ nghe anh Khánh giải thích là đi cửa hợp đồng, đi tiếp khách, đi đêm về hôm... Nhưng vì đi dạy nhiều đã chán nên tôi quyết định đến FSS để thử công việc mới. Đó là vào một buổi sáng tháng 3, tiếp tôi tại phòng chính trụ sở của FSS là Anh Nguyễn Thành Nam, giám đốc phần mềm. Anh Nam cũng học cùng năm với tôi và anh Khánh, chúng tôi cũng đã quen biết nhau từ lớp học dự bị đi Liên xô. Hồi học ở Liên xô, tuy học khác thành phố, nhưng chúng tôi vẫn có nhiều dịp gặp nhau. Điều làm tôi ấn tượng nhất ở anh Nam là sự chân thành và nụ cười rất hiền hậu và dường như bên lén của anh. Anh Nam đưa cho tôi quyển "Buyer Guide" của Novell và giải thích cho tôi về hoạt động đại lí bán phần mềm, về việc lập kế hoạch kinh doanh, doanh số... Đối với tôi đó là một công việc hoàn toàn mới, thiếu cả kiến thức công nghệ lẫn kiến thức kinh doanh. Điều làm cho tôi tò mò với công việc hơn cả có lẽ là do được cung cấp rất nhiều thông tin và các sản phẩm công nghệ điều mà trước khi vào FPT tôi luôn cảm thấy thiếu. Hồi đó tôi không hiểu rõ bản chất của hoạt động đại lí, tôi nghĩ mọi việc đều phải do tự mình đi tìm kiếm khách hàng để bán chứ không phải bán qua các bạn hàng, do vậy tôi nghĩ doanh số 80K mà FPT cam kết với Novell là khó mà thực hiện được. Để chần an tinh thần cho tôi anh Nam và em Hoà(hồi đó là thư kí bên phần mềm) đã triệu tập cuộc họp các đội kinh doanh của FPT để bàn về kế hoạch cùng triển khai kinh doanh Novell. Tôi nhớ trong cuộc họp đó có anh Đỗ Cao Bảo, anh Tô Tuấn, anh Hùng Râu, Phạm Thế Hùng, Hoàng Nam Tiến, Phạm Việt Giang, Hải béo HPT. Mọi người tranh luận một hồi rồi đi đến kết luận là khó thực hiện được doanh số. Riêng tôi vì mù tịt về thị trường, khách hàng nên cứ khẳng định bừa là mình sẽ trực tiếp đi gặp khách để thương thuyết bán hàng Buổi họp kết thúc bằng kết luận của Anh Hùng Râu và anh Nam nói tôi phải gấp rút lên được kế hoạch kinh doanh chi tiết cho từng tuần, từng tháng.

Chiến công đầu tiên của tôi trong việc bán hàng trực tiếp cho khách hàng là bán được bộ tài liệu của Netware 4.1 (trị giá USD 200) cho Đại học Đông Đô (do anh Bùi Việt Hà giới thiệu) sau bao nhiêu công khoe khoang với khách hàng về các thông tin quý hiếm và rất đầy đủ trong bộ tài liệu này. Sau đó tôi còn đưa "sáng kiến" lập hình thức bán trả góp phần mềm Novell cho các khách hàng Đại học là nơi rất cần các kiến thức và công nghệ nhưng lại thường xuyên không đủ khả năng tài chính. Dĩ nhiên sáng kiến này của tôi không được Tùng kế toán chấp nhận và cho đến bây giờ tôi cũng chưa thấy ai thực hiện được phương án này.

Đó là bài học đầu tiên của tôi trong công việc kinh doanh: Cần có thông tin thị trường và cần tìm đúng đối tượng khách hàng.

Kỷ niệm một lần bán máy

Trần Thế Hiển

Trung tâm hệ thống thông tin

Thấm thoát thế mà đã 4 năm rồi, thời gian vùn vụt trôi qua để lại trong tôi nhiều kỷ niệm buồn vui trong những ngày đầu tập tọe đi làm Marketing. Một nghề trái hẳn với chuyên môn bao năm đèn sách học ở trường. Nhưng thôi kệ bao nhiêu người trái ngành trái nghề mà có sao đâu, có người lại thành sếp to hẳn hoi.

Những ngày đầu được giao làm Marketing, tôi chẳng biết phải bắt đầu từ đâu, làm gì để bán được máy tính. Trong khi đó nhìn những Tiến béo, Hải kều, chúng nó suốt ngày bận bịu với những hợp đồng này đồng nọ tôi lại càng sốt ruột. Suốt 3 tháng ròng rã lang thang hết phố này, ngõ nọ, tra hết quyển trang vàng điện thoại để tìm những cơ quan nào có khả năng mua máy. Sau khi đánh dấu những chỗ có thể đến được tôi bắt đầu gọi điện thoại cho các vị giám đốc xin gặp, có vị thì niềm nở, có vị thì chẳng cho được câu động viên nào lại còn gắt gỏng này nọ tức đến ứa nước mắt. Sau một thời gian chẳng làm được gì. Đêm nằm vắt óc suy nghĩ nếu cứ đà này chắc mình chẳng được làm ở FPT, trong khi đó FPT lại là cơ quan tôi rất thích được làm việc, buồn chán tôi bắt đầu đi gặp lại bạn bè xem cơ quan chúng nó có mua gì không để nhờ chúng nó giúp. Thật khổn khổ cho tôi những chỗ tôi quen thì đều không có ý định mua máy tính, nhưng mãi rồi ông trời cũng thương tôi, thằng bạn mà tôi mới quen được hơn 1 tuần đã chỉ cho tôi là có Công ty TNHH VIJACO ở phố Lý Nam Đế đang có nhu cầu mua máy vi tính để quản lý khách sạn, thế là tôi hăm hở đến. Gặp Giám đốc là một bà béo tốt nặng chừng 65 ký lô, tôi ngồi nói chuyện nhưng hoàn toàn chưa đả động gì vội về việc mua bán mà chỉ nói chuyện linh tinh với mục đích là cho bà ta thấy khoái là được, khi bà ta khoái rồi thì bán máy xịn hay máy nhái bà ta cũng sẽ mua và quả nhiên đúng vậy. Sau khi tôi chào bán máy Olivetti 486SX25, 4MB Ram, 80MB HDD với 1,250 USD bà ta định không mua mà chỉ mua máy Đông nam á làm cho tôi lại phải tìm cách đối phó uốn ba tấc lưỡi chê bai máy nhái với mục đích làm cho bà ta sợ máy nhái thì thôi đồng thời tôi lại phải nhờ bạn tôi làm thầy dùi để bà ta phải từ bỏ ý định đó. Cứ nhùng nhằng thế mà cũng phải mất đứt hơn một tháng bà ấy mới đồng ý mua, phải nói rằng tôi chưa bao giờ lại thấy sung sướng đến thế, sướng đến mức chỉ muốn nhảy cẫng lên cho thoả thích vì nó là kết quả đầu tiên sau bao ngày ròng rã nắng mưa, buồn bã và hơn nữa nó cũng là cứu cánh của tôi sau một thời gian dài làm việc mà chẳng có kết quả gì. Tôi hăm hở về báo cáo lãnh đạo và chuẩn bị làm thủ tục xuất kho. Hôm sau một mình một xe máy chở một dàn máy tính đi triển khai.

Đến bây giờ dù tôi đã Marketing được nhiều hợp đồng trị giá từ vài chục ngàn đến vài trăm ngàn nhưng kỷ niệm lần bán máy đầu tiên của tôi vẫn không thể phai mờ, vì nó là kết quả của tâm huyết với một nghề mới của tôi sau bao đêm trằn trọc tìm đường bán máy, sau bao ngày đội nắng, đội mưa, lang thang khắp phố phường Hà nội để tìm đường bán máy, nó là một cánh cửa đầu tiên mở ra cho tôi một hướng đi mới.

Chiếc máy đến nay đã hết hạn bảo hành nhưng cách đây chừng hai tháng, Vẫn bà giám đốc nặng 65 ký lô đó gọi nhờ tôi cài đặt giúp một số phần mềm văn phòng và tôi nhận lời ngay. Nhìn lại chiếc máy vẫn chạy tốt, những kỷ niệm lần bán máy đầu tiên lại trào dâng và tôi vội ghi lại để được các bạn chia sẻ cùng tôi.

Hà nội 10 tháng 8 năm 1998

Kỷ niệm triển khai hợp đồng

Phạm Thế Hùng
Phó giám đốc FIS

Tôi nhớ thời gian đó là cuối năm 1992, đầu năm 1993, FPT ký được với EC một hợp đồng lớn trang bị máy tính, máy in cho các văn phòng EC và một số ngân hàng tại nhiều Tỉnh/TP trong cả nước. Như trong tuyển tập "Nhớ lại 11/92" của anh Bùi Quang Ngọc có nhắc đến, FPT nhập máy tính về TP Hồ Chí Minh. FPT HCM thuê 1 biệt thự khá to tại khu vực gần sân bay Tân Sơn Nhất để làm kho và kiêm trung tâm test chuẩn bị máy.

Lúc đó tôi cùng anh Ngô Vi Đồng (giờ là giám đốc HiPT HCM), anh Văn (sau sang HiPT rồi lại lập công ty riêng) và Mai Sung (giờ phụ trách trung tâm Internet FPT HCM) vừa hoàn thành xong hợp đồng xây dựng mạng máy tính cho Vietsopetro. Tôi được FPT cử vào TP HCM hỗ trợ cho FPT HCM triển khai hợp đồng lắp mạng cho Viet-so từ 26 tháng 10 năm 1992. Tại thời điểm đó có lẽ mạng Viet-So là mạng máy tính lớn nhất và phức tạp nhất ở Việt nam. Tôi ở TP HCM và Vũng tàu hơn 2 tháng để triển khai HĐ này và đang rất muốn ra Hà nội thì nhận được tin FPT trúng thầu cung cấp trang thiết bị tin học cho EC và anh Ngọc có chỉ thị cho tôi ở lại TP HCM để chỉ đạo Triển khai phần phía Nam của hợp đồng EC.

Tôi được giao nhiệm vụ tổ chức test máy và chuẩn bị máy cho toàn hợp đồng. Tôi và một số anh em trong đó có Hải con từ Hà nội mới vào ăn ngủ luôn tại đó để tiện làm việc. Ngôi nhà FPT HCM thuê khá rộng rãi, có sân rộng, cổng riêng biệt. Chúng tôi thường rải máy ra khắp sân, không cần bàn ghế, để kiểm tra và cài đặt máy. Hàng ngày anh Châu, anh Đồng, chị Thanh thường xuyên qua mua hoa quả nước uống và động viên anh em làm việc để kịp tiến độ hợp đồng. Do thời hạn hợp đồng cũng còn ngắn, mặt khác lại sắp đến tết âm lịch nên chúng tôi thường làm việc 14 đến 15 tiếng một ngày cho kịp thời gian. Tuy làm việc căng thẳng nhưng tất cả chúng tôi đều rất hăng say, luôn luôn vui vẻ trừ Bình béo thường lẩn đi chơi để trốn việc. Toàn bộ các máy tính, máy in đều được bóc ra, chạy thử, in thử rất cẩn thận, viết phiếu bảo hành và được đóng gói lại để chuẩn bị chuyển đi.

Đến ngày lên đường, tất cả 4 hướng đều tập trung từ 3, 4 giờ sáng để bốc hàng. Tôi nhớ hôm đó là vào khoảng 19 hay 20 tết giêng. Tôi phụ trách hướng đi Phan rang , Phan thiết, Phú yên, Khánh hoà và Bình định. Cùng đi với tôi có Bình béo (sau này có thời gian làm giám đốc FPT Bình định, bây giờ thôi không làm ở FPT nữa). Chúng tôi trở máy trên một xe ca hình như là xe Ba đình hay Hải âu gì đó.

Đúng là vạn sự khởi đầu nan, ngay khi ra khỏi Hồ nai (thuộc tỉnh Đồng nai) một đoạn thì bị tắc đường. Chúng tôi phải nằm chờ ở đó mất 3, 4 tiếng đồng hồ mới đi được. Đang lúc hăng máu mà phải ngồi chờ mấy tiếng đồng hồ thì quả là sốt ruột.

Đi đến gần Cà ná (bây giờ thuộc tỉnh Ninh thuận, gần thị xã Phan rang) tự nhiên tôi thấy có mùi khét rồi sau đó cả ô tô thấy khói cuộn lên mù mịt. Tôi hô "cháy xe rồi" và hô Bình béo dậy để ôm đồng máy trên xe xuống. Tài xế và phụ xe hốt hoảng nhảy xuống và họ phát hiện ra khói bốc lên từ bánh sau xe. Họ lấy xô múc nước tát hồi hả vào gầm xe và một lúc sau thì hết khói. Lúc đó tôi và Bình béo đã ôm được 4, 5 thùng máy xuống rồi. Thật là hú vía! Sau khi kiểm tra xe, anh lái xe thông báo nguyên nhân là do phanh bị kẹt, lúc nào cũng ở trạng thái phanh nên gây ra ma sát lớn. Anh ta nói là cứ yên tâm, anh ta sẽ xử lý triệt để. Cả đoàn lại ngồi chờ lái xe "xử lý". Tôi cũng không tin là anh ta xử lý có triệt để hay không nhưng mà chẳng còn cách nào khác nên cũng đành phải chịu vậy. Sau mấy tiếng đồng hồ sửa chữa, chúng tôi lại tiếp tục lên đường. Sau này khi về đến TP HCM anh lái xe mới thú nhận là anh ta phải bỏ bớt một phần hệ thống phanh của xe đi. Thật là hú vía đã không xảy ra chuyện gì. Tuyến đường bọn tôi đi phải vượt qua mấy cái đèo lớn trong đó có đèo Cù mông theo lái xe nói là đèo nguy hiểm nhất trên tuyến đường Bắc Nam với số tai nạn xảy ra nhiều nhất nên vấn đề phanh xe là vấn đề rất quan trọng để đảm bảo an toàn.

Sau đó chúng tôi triển khai lắp đặt máy cho các tỉnh Khánh hoà, Phú yên và vượt đèo Cù mông sang Bình định vào lúc 10 giờ đêm. Vượt đèo vào ban đêm kể cũng sợ nhưng sợ nhất là hai bên đường chúng

tôi thấy rất nhiều nến và hương đang cháy. Hỏi ra thì chúng tôi được biết vừa có vụ tai nạn, một xe ca trở đa phần là sinh viên về nghỉ tết bị lật trên đèo.

Sau khi chúng tôi làm việc xong điểm cuối cùng là Ngân hàng Công thương Bình định thì đã là 4 giờ chiều. Ông giám đốc ngân hàng cứ mời chúng tôi ở lại dự bữa liên hoan tất niên của Ngân hàng tổ chức vào chiều hôm đó nhưng chúng tôi kiên quyết từ chối. Ra khỏi ngân hàng chúng tôi dự định vượt đèo ngay chiều hôm đó rồi mới ăn tối. Nhưng khi xe vừa ra khỏi thành phố Quy Nhơn thì nghe có tiếng rắc rắc, âm âm ở dưới gầm xe. Lái xe phanh gấp lại. Cả đoàn hốt hoảng không biết chuyện gì xảy ra. Sau khi xuống kiểm tra, lái xe thông báo xe bị gãy trục. Thật hết hồn. Anh ta bảo may mà bị ngay ở đây chứ nếu đang đi trên đèo mà bị thì chắc là đi rồi!!! Thế là chúng tôi lại đợi. Ông tài phải đi xe ôm vào thành phố mua trục khác để thay. Đến tận 9 giờ tối hôm đó chúng tôi mới lại lên đường tiếp. Vừa đi tôi vừa lo không biết xe còn bị sao nữa không đây.

Anh lái chính và anh lái phụ thay nhau chạy suốt đêm ngày để còn kịp thời gian về TP HCM cho tôi bay ra Hà nội (tôi đã nhờ đặt vé trước vào ngày 28 tết, vé máy bay ngày tết rất khó mua, phải đặt trước nhiều ngày). Khi chúng tôi về đến TP HCM là ngày 27 tết, FPT HCM đã đúc sẵn huân chương và quà cho các đoàn đi triển khai về và tổ chức liên hoan vào ngày 26 tết nhưng đoàn chúng tôi đã không về kịp để cùng tham gia.

Những ngày đầu thực tập ở FPT

Lê Hùng Sơn

Xí nghiệp giải pháp phần mềm

Đó là những ngày khó quên đối với tôi, những ngày đầu đến công ty FPT để thực tập. Một sáng cuối hè oi ả tôi ngáp ngừng gõ cửa phòng máy tính của FPT nằm trong trường Giảng Võ. Cánh cửa mở ra trước mắt tôi, không khí lạnh ủa ra, một dãy các máy tính màu xám, CPU rất mỏng mảnh, màn hình màu xanh đỏ, nhấp nháy, những dòng text trôi vu vu trước mắt anh chị lập trình viên (sau này tôi mới biết là máy của Olivetti), khác xa với sự tưởng tượng của tôi. Thời đó ở trường chúng tôi chỉ được dùng những chiếc máy tính trông có vẻ cổ cổ, CPU to kềch màn hình mono đen/trắng hoặc xanh/đen của máy nước Đông Âu sản xuất thì phải. Các trung tâm cho thuê máy thì hơn một chút, có khi vớ được máy mẫu, nhưng phần lớn là máy XT, có khi chỉ có ổ mềm không có ổ cứng, có thể chạy thi với rùa (thực ra cũng chẳng cần hơn vì sinh viên thì chỉ học mấy lệnh của hệ điều hành DOS và lập trình PASCAL 3.0 thôi mà), phòng ốc thì làm sao mà mát được như ở đây. Được anh Võ Mai, bây giờ làm ở HiPT (anh xin cho tôi vào thực tập) đưa vào phòng của manager. Chưa hết choáng khi vào phòng máy, tôi lại tròn xoe mắt nhìn một anh ngồi trước một màn hình rất mịn với rất nhiều tranh ảnh hình tượng trong các khung vuông, tay di một cục nhỏ gì đó nối dây với máy tính, làm một mũi tên trên màn hình chạy theo, rồi thấy một màn hình kẻ bảng bật ra, rồi anh ta gõ phím nhoay nhoáy chắc là tra số liệu gì đó để trả lời câu hỏi của một anh đeo kính trắng, mặt đỏ hồng hào và có vẻ dăm chiêu, giống một business man (về sau tôi mới biết cái chương trình đó là Windows, hình như 2.0 hay 3.0 gì đó, và người ngồi trước máy là anh Phan Minh Tâm, một cựu sinh viên khoá 31 cùng trường Bách khoa với tôi), anh Mai giới thiệu người đó là anh Bùi Quang Ngọc phó khoa Tin tôi học đồng thời phụ trách ở đó làm tôi ngạc nhiên và thấy hơi run vì không hiểu tại sao mình chẳng hề biết gì về *ông giáo* này, mà lại còn làm đến phó khoa. Sau vài lời hỏi han, dặn dò của anh Ngọc, tôi được nhận thực tập dưới sự hướng dẫn của anh Đỗ Cao Bảo. ấn tượng đầu tiên của tôi về con người này là anh rất gầy, nói nhanh, đi lại lật đật, vừa đi vừa nhìn xuống đất như đang tìm gì đó, cặp mắt tinh anh sau cặp kính trắng dày cộp. Anh Bảo cho tôi tham gia vào nhóm nghiên cứu chương trình soạn thảo ghép nối video với máy tính để chuẩn bị để làm chương trình demo chuẩn bị cho dịp kỷ niệm 5 năm ngày thành lập công ty. Đó thực sự là một chương trình tuyệt vời (cái mà ngày nay người ta gọi là công nghệ multimedia), anh Bảo demo các hiệu ứng xử lý hình ảnh từ một băng video bình thường, khi qua máy tính lại có thể quay, lộn zoom ra, vào, biến đổi cách thể hiện theo nhiều cách khác nhau, lại còn ghép được với các chữ mình gõ vào với các dải màu biến đổi như bảy sắc cầu vồng, lại còn lồng được tiếng cười, tiếng hò hét vỗ tay, hay một đoạn nhạc giao hưởng ở đoạn cao trào *ten tén tén tén* của Beethoven nữa chứ và câu nói “vỗ ồ ồ... tay” với giọng chưa loét có một không hai do chính anh Bảo tự đọc và thu qua micro ghép với máy. Quá sức tưởng tượng của một sinh viên năm thứ ba như tôi. Thế là tôi háo hức nhập cuộc, long tong cùng anh Bảo chuẩn bị cho đêm biểu diễn kỷ niệm. Những ngày đó công ty thật sôi động, mọi người tất bật lắm, ai cũng như ai. Người sau giờ làm việc là lại tập văn nghệ, nhảy nhót, múa hát, lập hẳn một dàn đồng ca, có nhạc trưởng Khắc Thành mặc hẳn áo đuôi tôm đen thuê tận nhà hát trung ương, dàn nhạc lại toàn hát xuyên tạc, người lo chuẩn bị máy móc, người bàn kịch bản. Say sưa! Lễ hội 13/9 năm đó thật là náo nhiệt, tung bừng, mọi người hả hê, vui vẻ tràn trề sau những ngày tháng “hoàn thành nào cũng nhiệm vụ, vượt qua nào cũng khó khăn, liên hoan nào cũng khen thưởng”...

Đó là những ngày đầu tôi về công ty, những cảm nhận thuở ban đầu đó đã làm tôi gắn bó với nơi này khi đã ra trường, và cả một số bạn học cùng lớp. Đã năm năm trôi qua, công ty lại bước vào chuẩn bị lễ hội 10 năm. Với những chính sách phát động phong trào hết sức sáng tạo của công ty, chắc lễ hội năm nay sẽ rôm rả lắm, và với sự phát triển không ngừng năm nay gấp rưỡi năm trước, chắc sẽ có thưởng to đây. Hy vọng!!!

"Luôn hết mình vì công việc"

Phạm Đức Hải

Cán bộ Trung tâm Bảo Hành

Chuyện đã từ lâu rồi xong không hiểu tại sao tôi thấy vẫn còn nhớ mãi. Hồi đó vào khoảng năm 1993, Trung tâm ISC đang đóng đô ở Nguyễn Thái Học. Trung tâm ngày đó có hẳn hai chiếc xe ô tô một chiếc bốn chỗ dùng riêng cho anh Bùi Quang Ngọc do anh Hải lái và một chiếc xe bán tải. Chiếc xe này có rất nhiều chủ như Hoàng Nam Tiến, Trần Quốc Hoài... và trong đó có cả tôi đều đã được anh Hải chỉ bảo một vài lần để sau này anh em trong trung tâm thường tự lái xe trở hàng đi triển khai HD, hoặc đi công việc có tính chất ngoại giao.

Lần đầu tôi được thể hiện tài ôm vô lăng của mình lại là một ngày mưa rất to. Buổi chiều hôm đó trời đang mưa to thì Anh Bảo (hồi đó đang phụ trách Marketing của trung tâm) từ trên tầng hai đi xuống trên tay ôm tập hồ sơ thầu, nhìn trời mưa thấy anh có vẻ không vui. Anh đang ngần ngừ thì thấy tôi đi xuống liền bảo tôi lấy xe trở anh đi nộp thầu vì anh đang rất vội. Giật mình và lo lắng nhưng tôi vẫn đi tìm chìa khóa xe, sau khoảng nửa phút loay hoay chiếc xe đã gầm rú và chuyển bánh. Anh Bảo lên xe ngồi vào vị trí, tôi nhả côn nhấn ga chiếc xe chuyển bánh khá êm ái. Anh Bảo nói cho anh tới 25 Lý Thường Kiệt. Lúc này tôi mới thấy ớn vì thâm niên của tôi mới khoảng hai ba tuần gì đó và khoảng 2-3 giờ ngồi sau vô lăng, đường đi thì phải định trước, phải thật vắng thì tôi mới chạy được thể mà bây giờ phải trở Anh Bảo đi công việc lại rất cần giờ chính xác. Tuy rằng anh không nói với tôi nhưng qua dáng vẻ luôn liếc đồng hồ và nhắc tôi "em chạy nhanh lên chút nữa" tôi cũng đủ biết. Anh đâu biết rằng tôi đang phải đánh vật với chiếc vô lăng, chân côn, chân phanh thế nào để tìm được đến 25 Lý Thường Kiệt. Nói đại chứ lúc ấy tôi húc phải ông xe thô hay xe đập thì không biết tính làm sao. Ngoài trời mưa mỗi lúc một to đường trơn ngập, mọi người ai cũng cắm đầu đi nhanh mong tới được địa điểm hoặc về nhà càng sớm càng tốt nên chẳng ai để ý tới một người mới lái xe như tôi. Không ai có thể cảm thông cho cái lỏng ngóng đang cố điều khiển một chiếc xe đi như vất sỏ thỉnh thoảng chiếc xe ô tô dưới sự điều khiển của tôi lại phanh dúi phanh dụi. Thế rồi cuối cùng xe của tôi cũng tới nơi cần đến mà chẳng có chuyện gì xảy ra cả, thật phúc tổ 70 đời. Lúc đó tôi thấy lòng nhẹ nhõm tưởng thế là đã hoàn thành xong nhiệm vụ, ai ngờ anh Bảo lại đi ra với dáng vẻ còn vội hơn trước, anh lại muốn đến đại sứ quán Thụy Điển mới chết tôi chứ. Vậy là tôi lại phải đánh vật với chiếc xe để đến được cổng Sứ quán Thụy Điển. Sau khi anh Bảo xuống xe còn lại một mình tôi đang ngồi vênh râu tận hưởng thành quả của mình vì không ngờ mình lại lái xe khá thể thì người bảo vệ lại bắt tôi phải cho xe vào bãi xe. Tôi loay hoay mãi, hết lùi lại tiến, hết ga lại phanh và cuối cùng tôi cũng cho được xe vào vị trí của nó. Thấy cái tài lỏng ngóng của tôi anh bảo vệ chỉ bảo một câu mà làm tôi không sao quên nổi "Tôi không hiểu sao sếp cậu lại giao cả tính mạng mình cho một tay lái xe quá hay như cậu ? ". Lúc đó tôi nghĩ chắc là anh quá say mê và nhiệt tình với công việc (và cả tôi nữa) nên đã quên đi mọi sự nguy hiểm để cốt sao hoàn thành được công việc. Đến nay đã là 5 năm rồi, tôi đã có rất nhiều kỉ niệm với FPT nhưng kỉ niệm lái xe lần đầu tôi vẫn không thể quên vì đó là tinh thần của con người FPT: "Luôn hết mình vì công việc".

Cuộc sống ISC

Nguyễn Xuân Hải

Phòng Hành chính quản trị

Đã khá lâu rồi, khi bộ phận tin học ISC (tiền thân của hai bộ phận FIS và FSS ngày nay) còn đóng ở trường PTCS Giảng Võ, phòng ốc còn xa mới được như ngày nay, nhưng ngày đó vui lắm. Mọi người từ sếp tới quân, từ giám đốc, anh em lái xe, bảo vệ, tới cánh kỹ thuật lúc nào trông cũng phới phới. Ngày làm việc thời đó mang đậm phong cách FPT. Buổi sáng trông cơ quan vắng teo, người thì đi triển khai, người đi marketing, có anh thì thỉnh thoảng đi dạy học (anh Ngọc, anh Khánh Vãn), gọi là chăm lo tới thể hệ trẻ và cho khỏi “mất dạy”, chỉ còn mấy lập trình viên mặt mày bất thần như anh Đỗ Cao Bảo, Trần Ngọc Trí với cặp đôi trai dày cộp thỉnh thoảng lật đật lảng vảng. Nhưng cứ đến bữa trưa, hồi đó còn duy trì bữa cơm trưa tập thể, được cái cơm dẻo canh ngọt (do chính tay vợ tôi đảm nhận), là lộ nguyên hình “chỉ toàn một lũ ăn nhiều nói phét”. Kể thì nhảm nhảm, người thì suýt soát, vừa ăn uống, vừa cãi nhau, tranh luận ồm ồm, to mồm nhất là Tiến Béo, Hùng Râu, anh Bảo, anh Ngọc, anh Thành Nam. Mọi người thi nhau ăn, thi nhau nói, trêu chọc nhau. Anh Hùng Râu luôn là cảm hứng cho bữa ăn của anh em, thiếu Hùng Râu thì như ăn thịt lợn không hành, như chó thiếu giềng. Anh Hùng Râu quả là món gia vị tinh thần. Chuyện nào có anh Hùng Râu dính vào là như không dứt ra được, anh cãi trắng thành đen, cãi A thành B, cãi chày cãi cối, cãi rất hùng hồn, cãi đến đỏ mặt tía tai chứ không điềm đạm như anh Hùng Râu bây giờ. Chẳng thế mà anh Bảo đã gọi Hùng Râu là người của bốn nghìn năm. Chắc tại bây giờ anh Hùng không còn Râu nữa mà lại có vợ rồi có Rìa nên mới đâm ra thay đổi như vậy. Xong bữa, mọi người xúm nhau lại khi thì xem video, chắc tại thời gian nghỉ chưa có hạn nên hầu như chỉ xem ở chế độ tua trừ khi gặp những đoạn có nội dung hoặc hồi hộp, khi thì chụm đầu xem một chương trình phần mềm mới mua hay vừa làm xong. Chiều lại mỗi người một việc đến tận tối mịt. Tối đến là lại họp nhóm phỏm, có khi thảo luận suốt sáng, một công đôi việc, vừa thức để bảo vệ cơ quan, vừa giết được thời gian cho mấy thanh niên chưa vợ (Tiến Béo, Hoài, Giang, Anh Hùng Râu cũng là một thanh niên đầy nhiệt huyết) vừa phân phối lại được thu nhập khỏi dè dặt tới sự quan tâm của nhà nước. Có hôm trời mưa mấy thanh niên có nhà cửa nhưng chưa vợ chẳng buồn về quần rèm cửa ngủ đêm luôn lại công ty. Chơi bài chán có khi máu lại sôi ô tô ra tập lái (tiếc là hồi đó chưa có TTVN), cái xe sơ vít con cóc đôi lần xút đầu mề trán vì những tay lái lạng lạng, nhờ thế mấy kỹ sư tin học đâm ra cũng có bằng lái xe. Đúng là cứ máu có lẽ là xong, chẳng sợ việc gì khó, chỉ sợ tiền không nhiều.

Thấm thoát công ty đã sắp tròn 10 tuổi, giờ đây công ty đã có văn phòng to đẹp, người làm ra vào đông đúc. Ổn đàng, ổn chính phủ.

Phần thứ ba

Thư FPT

Hoàng đế FPT

Trần Văn Trần

Khoa Quản trị kinh doanh

Lời tác giả:

Anh là người giản dị, chân chất và dễ mến. Với anh cuộc đời thật đơn giản và bình dị như chính dòng thời gian. Không đòi hỏi, không cuồng say, chỉ một chút đam mê nhưng là cái đam mê dịu dàng, tinh túy. Trong anh không có chỗ cho thú vui đời thường: rượu, trà chỉ dùng khi cần thiết. Với anh phở chín đã là tiệc linh đình, là sự cung phụng đáng xấu hổ cho một nhu cầu vật chất tầm thường của bản thân. Anh chân trọng, nhưng luôn giữ một khoảng cách khá ái đối với phụ nữ, một khoảng cách mà không ít người đẹp phải chờ dài một mình trong những đêm trắng. Tôi đến thăm anh đôi lần, và lần nào cũng vậy khi ra về một tình cảm quý xen lẫn nỗi băng khuâng về cái chán cuộc đời lại đầy ắp trong tôi. Cái gọi là căn hộ mà anh đang ở là một hình hộp bê tông có thể tích khoảng 28 mét khối, cộng thêm một nhà vệ sinh có hai cửa vào từ hai phía được dùng chung với gia đình hàng xóm đông người có tới ba cô gái đã đến tuổi cập kê. Cái hộp tuy bé nhưng sáng sủa vì trong nó chẳng có gì ngoài một đồng thức ăn không phải cho anh mà cho bộ não, được các đầu bếp Việt, Nga, Anh xào nấu, vút đầy trên chiếc bàn một chân được công ty thanh lý đã hai năm. Nhưng có một vật đập vào mắt tôi khiến tôi choáng ngợp, sững sờ cho dù tôi đã hơn một lần nhìn thấy. Đó là chiếc giường mà tôi dám chắc những kẻ hóm hĩnh học đòi, nổi tiếng ăn chơi nhất đất Hà thành này nếu có nhìn thấy thì cũng thèm thuồng ghen tỵ. Nó là chiếc giường Hồng Kông dài 2m rộng 1,8 m được bàn tay tài hoa nhất của cháu con Khổng Tử nổi tiếng là cần cù sáng lạn đã tạo dựng lên vào những năm cuối của thập kỷ 80. Nó chính là sự hiện thân của sự kết hợp tài tình và hoàn mỹ giữa High Tech phương Tây và vẻ đẹp dịu dàng sâu lắng phương Đông. Anh đã tôn thêm sự kết hợp tinh tế đó bằng cách để cho màu hồng quý phái của chiếc giường hoà lẫn với màu đỏ của các hoa văn trên chiếc chiếu Việt Nam, tuy có hơi bị sòn bốn mép. Chiếc giường thật xứng đáng với cái tên của nó: "Queen Bed". Và thế là tôi đã hiểu nỗi đam mê của anh.

Nếu công ty phải bầu chọn một ông Hoàng

Nguyễn Khắc Thành sẽ là người thắng cuộc

Dẫu thân anh chẳng có gì tầm thường

Chẳng mắt phượng mày ngài, giọng nói chẳng như chuông

Cũng chẳng phải con thần hay cháu thánh

Nguyễn Khắc Thành từ vùng cháo đi lên

Anh lên ngôi cũng chẳng bởi cái tên

Nghệ sỹ nhân dân mà thần dân mến tặng

Ôi, Nguyễn Khắc Thành, một ông Hoàng trong trắng

Người lên ngôi chẳng bởi mọi điều chi

*Mà đơn giản Người ngủ giường **Hoàng hậu**.*

Chiều thứ bảy

Nguyễn Minh

Phủ Tây hồ một chiều mùa hè oi bức. Một đoàn người, xe hỗn độn kéo nhau vào khu hàng quán lợp mái lá. Thoạt nhìn thật khó mà đoán được đây là nhóm người gì. Thật là trí thức không ra trí thức, nông dân không ra nông dân, công nhân thì lại càng không phải. Toán người ồn ào cùng với những câu chửi bới tục tĩu kéo nhau vào một nhà hàng ở ven hồ. Chiều đang xuống dần, gió thổi nhẹ nhẹ. Trên mặt hồ gợn sóng có vài chiếc thuyền câu bồng bênh vô mục đích, vô phương hướng, rõ thật là "đi về đâu hồi em". Đây là thiên nhiên với tất cả vẻ quyến rũ và vô tư lự của mình khác hẳn với nhóm người ồn ào náo nhiệt ở trên bờ. ở đây không ai quan tâm đến quyến rũ hay tư lự. Đây là bia, là ốc, là cá, là mạnh ai nấy nói...

Đây, cứ như cái anh chàng tròn trĩnh ngồi ở khu vực giữa bàn tiệc đấy. Thiên nhiên đẹp đâu có gây cho hắn sự chú ý. Trong thời điểm hiện tại, hắn đang vừa mân mê cái đầu cá quả, vừa nghĩ không hiểu sao trên đời có cái giống ngu, sinh ra là Cá mà không phải là Khánh, để đến nỗi bây giờ con này ăn thịt con kia, thương tâm làm vậy. Khánh đấy, Khánh của một thời ngang dọc châu Âu. Khánh của ăn, của hút, của túm năm tụm ba. Khánh của chị em sinh viên, của chị em lao động, của chị em nói chung. Nay thì đơn giản "Em là Khánh FPT". Vừa chậm rãi nuốt từng ngậm bia lớn, Khánh vừa mơ mộng đến một phương trời tự do, nơi không có cô vợ từ hồi có bầu chỉ toàn đòi ăn ngon, nơi không có Balance mà suốt ngày Khánh phải mang đi chần dất từng thằng khách hàng để đảm bảo doanh thu, để không bị trừ lương. Về chuyện vợ con thì... mà thôi... xét cho cùng thì ai trong cuộc đời chả có lần phải trả giá cho sự tò mò của chính mình. Cứ như mấy thằng choai choai ở công ty đấy, chỉ được cái tinh tướng, cà phê vườn với chả mat xa... Chưa được chết đấy. Cái giá phải trả có khi còn là mấy chục năm sống dật dẹo, rồi chết trong sự bại hoại của gia phong, vì trong họ có thằng bị nhiễm HIV. Còn Balance thì... mà mấy ai đủ trình độ để hiểu. Có thằng khách hàng ngây ngô còn bảo Balance chẳng qua là "Biểu tượng cái cân". Khánh cho như thế là sai, là đáng cười. Xét cho cùng thì trên đời còn nhiều thứ thoải tha hơn biểu tượng cái cân của Khánh. Nói đâu xa, như NICS đấy, thật là nhiều lỗi kỳ dị, mãi cũng đếch có ai dùng, mà cũng cài đặt say sưa. Mà cái thằng trưởng nhóm NICS nghe đồn còn định đi tây để tu nghiệp tu nghiệp gì đó. Rõ ràng đời... mà nó đang ngồi ngay kia chứ đâu, vừa ăn, vừa uống, vừa nói cười bả lả với cô hoa hậu duy nhất của cả xí nghiệp. Mà cái cách nó cười mới ghét làm sao, rõ không biết người biết mình... đã thế... nghĩ đoạn, Khánh thờ tay bụng đĩa ốc mà thằng kia đang ăn, san về mâm mình một nửa, toàn con to.

Thế này thì tức quá, tức thật, đến đánh nhau to chứ chả chơi... mà có lẽ không ổn... chả gì nó cũng là phó giám đốc phụ trách kinh doanh, mà mình thì vừa mới nhen nhoe sang làm marketing. ở đời một điều nhin bằng chín điều lành, con người ta có nhiều cái muốn mà không dám. Cái bọn lâu nhâu kia lại còn la hét đòi mình rửa xe nữa chứ. Đếch phải xe của ông, ông có rửa cái con... ông. Nó lại còn bảo mình cố tình để lọt thằng tiền đạo lên ghi bàn hôm đá bóng với Zodiac nữa chứ. Thực ra thì chúng nó đếch mua, chứ nếu mua thì ông cũng sẵn sàng bán mình. Xã hội tự do, sợ mẹ gì bố con thằng nào. Mà dù sao thì... hắn một nửa đĩa ốc chứ ít à! Không sao, mai mình sẽ kiếm cớ mắng chửi hai thằng đàn em cho đỡ tức. Mình thì còn có thằng ở dưới để mà mắng chứ chúng nó thì biết mắng ai. Mà có lẽ cũng còn phải xem. Thằng Triều cái thì còn có vẻ nhần nhục, chứ như cái thằng Sơn, từ hôm tốt nghiệp xong, coi mình không ra cái gì. Cứ xem cái cách nó ăn mặc hôm đi đá bóng đấy. Người thì cởi trần, cổ thì đeo cái dây chuyền to vật, trông ghê chết. Mình mà quá lời, nó hành hung chứ chả chơi. Mà xét cho cùng thì việc gì phải tức. Thứ chúng nó thật không xứng. Ông Khánh, thằng Triều, thằng Sơn với cả cái lũ lâu nhâu đang mãi mê ăn hút kia... chúng có là cái tếp quái gì trong cuộc đời mình? Cứ vui...

Truyện tình thời thổ tả

Nguyễn Minh

"Ef es es" triều đại Thành Nam thứ nhất, đồng bằng trải rộng, có hồ Thủ lệ làm nơi đập vịt, có cao ốc Đại U để xem thiên văn, nhờ mưa thuận gió hoà, thiên thời địa lợi, lúa ngoài đồng không trồng mà tự mọc lên, loài tằm thì tự trèo lên cây ăn dâu, rồi tự lớn, tự chín, tự nhả tơ, tự dệt thành lụa rồi tự mang đến chất đồng trước cửa nhà con người, sau đó tự lặn ra chết để con người làm nhộng ăn, loài mực dưới biển thì tự bò lên bãi cát phơi thành mực khô, con người chỉ việc đến nhặt về nướng uống bia, còn các loài cầm thú từ trong rừng không ai bảo mà rủ nhau kéo đến sân nhà rồi tự trối chân trước cũng như chân sau để cho con người đập chết ăn thịt, các vật dụng cần thiết như "OK", "Trust" hay "Choice" chất từng đồng ở khắp mọi nơi, chỉ việc đến lấy mà dùng. Các thần dân vì thế sinh ra lười biếng, ỉ lại, suốt ngày đêm chỉ lo chơi bời, rượu chè, cờ bạc, hát Ka ra ô kê, lúc hứng lên thì cặp kè từng đôi phóng xe phân khối lớn đi dã ngoại. Đàn bà con gái thì sinh đẻ dãi, không có thói quen từ chối, cũng không bao giờ đòi hỏi tiền nong. Ngày cũng như đêm, trên khắp vương quốc không lúc nào ngớt tiếng hát tiếng cười, không có binh lính, không có quân đội. Vì thế khi có giặc "Fim Tư Liệu" đến xâm phạm bờ cõi, nhà vua cùng quần thần đành gạt nước mắt dâng thành trì rồi kéo nhau đi tha phương cầu thực. Người đời sau có làm thơ nói về chuyện này như sau:

Bao nhiêu năm rồi còn mãi ra đi

Đi đâu loanh quanh cho đời mỗi mệt

Trên hai vai ta đôi vầng nhật nguyệt

Rọi xuống trăm năm một cõi đi về...

Từ khi bị đuổi khỏi vương quốc, sau một thời gian dài phiêu bạt không chỗ nương thân, đói khổ không sao kể xiết, một số dân thường còn bị giặc "FIS" bắt về làm nô lệ, đến cuối năm át hợi, đức vua cùng một nhóm tay chân thân tín đã mở một cuộc chinh phạt vào sứ sở của người rợ "Ef xê đề một". Sau khi đè bẹp được sức kháng cự của đám người rợ ở đây, "Ef es es" tạm lấy mảnh đất hạn hẹp tại nơi rừng thiêng nước độc "Một A Yết Kiêu" làm chỗ nương thân.

Lúc này, trên có vua Nam Già, văn có Còi Già, võ có Khánh Hối, trung thần thì có Phương Già, Kiên Già, Đình Anh Già, nịnh thần thì có Triều Cái, người đẹp thì có Mai Hương, Thị Hoà, cùng rất nhiều lâu nhâu bộ sậu khác, có cả một đám tù binh "Ef xê đề một" chuyên làm các lao dịch khổ sai như trục điện thoại. Tình hình trong nước tạm yên, dân chúng dần dần lập lại thói quen tự lao động để nuôi sống bản thân, nhờ trời cho mưa thuận gió hoà, được mùa luôn mấy vụ "Ba lãng", từ đức vua cho đến dân đen, thầy tạm yên lòng.

Bấy giờ thiên hạ đang thuộc về nhà Trương Gia, làm chủ sứ Ef Pi Ti Hát Ô, đất nước này nhờ địa hình hiểm trở, thiên thời, địa lợi, nhân hoà, của cải phong túc, binh hùng tướng mạnh nên đã lần lượt thu phục các quốc gia còn lại. Các nước khác hàng năm đến hạn phải mang của cải triều cống theo lễ chư hầu. Ef es es vì mới khôi phục lại nên nhà Trương Gia tạm cho mức triều cống thấp hơn các nơi khác, nhờ vậy cũng muôn phần dễ thở.

Lúc này, tại kinh thành Ef es es có một đôi vợ chồng già, chồng làm cả văn lẫn thơ, còn vợ thì không làm gì cả. Hai vợ chồng lấy nhau đã lâu mà vẫn chưa có người nối dõi tông đường. Cho đến một hôm người vợ nằm mộng thấy nuốt ngọc minh châu, từ đó có thai, đủ chín tháng mười ngày sinh một con trai nặng năm cân, trông như con Tây, tư dung mười phần đẹp đẽ, mới sinh được mấy ngày, nằm trong nhà hộ sinh đã biết thò tay vuốt ve cô bạn gái nằm ở nội bên cạnh. Hai vợ chồng mừng lắm bèn đặt tên con là Quang Anh rồi dốc lòng nuôi nấng. Quang Anh lớn lên trong sự chiều chuộng của bố mẹ, từ khi còn học ở trường mẫu giáo "Chim non" đã không chịu học hành, suốt ngày chỉ tụ tập chơi bời lêu lổng với lũ bạn bè cùng trang lứa. Ông bà già lo lắng nhưng vì thương con nên vẫn cấp tiền bạc cho ăn chơi xả láng.

Quang Anh lớn thêm một chút đã biết mượn Com pò lết và Cà vạt của bố để đi đàn đúm với đám chị em ở xóm yên hoa Thái hà, lớn hơn chút nữa đã biết đi mua vé tháng để hát Ka ra ô kê. Các khoản cò bạc rượu chè không gì không thạo.

Một lần trong cung vua tổ chức giải bóng đá, Quang Anh cũng theo chúng bạn vào xem, bắt chọt quả bóng từ trong sân bay ra ngoài, đến ngay chỗ anh chàng đang đứng. Hứng lên, chàng ta nhảy vào sân dể dặt mấy vòng rồi sút vào gôn. Sau đó, Quang Anh bị các giám biên bắt được, đánh cho mấy chục roi, nhưng Vua Nam Già thấy thằng bé lanh lợi có phần yêu lắm, đứng ra xin đỡ cho, còn hỏi tên tuổi, gia cảnh, rồi một thời gian sau cho vào đội bóng của triều đình. Quang Anh từ đó lúc nào có giải thì ra đá bóng, còn những lúc khác chỉ lo thậm thụt với các cung tần mỹ nữ trong cung. Vua Nam Già sợ anh chàng hư người mới bắt nhận Kiên Già làm Sư phụ, ngày ngày cho thụ học môn võ công Power Builder cùng các sư huynh Thắng Còm và Lê Hùng Sơn - "Sơn đầu cũng đẹp". Quang Anh từ đó bớt lêu lổng, chăm chỉ học hành, vua Nam Già rất yêu, khi lập hội Sờ Ti Cô cũng cho vào tham gia, làm "Măng non Sờ Ti Cô".

Thời gian trôi nhanh như bóng câu qua cửa sổ, võ công của Quang Anh ngày càng tiến bộ vượt bậc. Khắp kinh đô không ai không biết cái tên Quang Anh Thiếu Hiệp. Tuy nhiên, do kỷ luật nghiêm ngặt của môn phái, các đường chơi bởi trước đây lại vô cùng giảm sút. Người quen chỉ còn có thể nhận ra Quang Anh ngày trước trong tư thế ngồi hút thuốc vô cùng nghiện ngập. Một lần, đám bạn bè cũ rủ Quang Anh đi chơi với đám ca kỹ ở nhà hàng thương mại á Châu ACB, gặp người quen cũ, chị em ra sức chèo kéo, nhưng anh chàng chỉ ngồi thờ ơ hút thuốc, thỉnh thoảng lại cười khẩy một cách khó hiểu. Tại sao? Không biết!

Cùng với thời gian, võ công của Quang Anh giờ đã lên đến bậc thượng thừa, nhưng có một cái gì đấy luôn làm cho chàng đau khổ. Một khoảng trống hoác to vật trong tâm hồn mà chàng không biết lấy gì để lấp cho đầy. Nhiều khi chàng cũng thử, nhưng đến lúc chuẩn bị lấp lại chẳng thấy có nhu cầu gì rõ rệt. Cuộc đời cứ trôi đi đơn điệu như thế cho đến một ngày, không hiểu trời phạt run rủi thế nào, chàng bước chân sang Tổng cục Thuế. Từ cái nhìn đầu tiên, chàng đã thực sự choáng váng trước vẻ đẹp đầy đặn và khỏe mạnh của nàng, của người con gái dậy thì sớm. Thiếu nữ khi gặp Quang Anh, thấy mắt sáng miệng rộng mũi cao cũng tức thì lẩn như bi. Bạn bè còn rỉ tai Quang Anh rằng nếu nên duyên với nàng thì chỉ việc lấy tiền nhà nàng đi mà tiêu, sẽ không bao giờ cần học hay cần lao động nữa. Quang Anh như đang móm liên mấy ván, tự nhiên lên bài ba phỏm thiên ừ, thoả mãn toàn thân, quyết định bỏ học, lấy vợ.

Có thơ nói rằng

Xề xề nằm đất bên đường

Dầu dầu ngọn cỏ nửa vàng nửa xanh

Em ơi đừng lấy Quang Anh

Hết yêu nó bỏ em đành bơ vơ...

Lại nữa

Thân em như quả trứng tròn

Nó cần một miếng em còn gì không?...

Không rõ thiếu nữ của Quang Anh có hiểu gì về thơ không? Không biết quyết định của Quang Anh là ngu hay không ngu? Sang hồi sau sẽ rõ.

Sapa

Trần Văn Trần

Kính tặng anh Phạm Minh. Hải, Giám đốc ngành

công nghiệp đã tắt khói của FPT

Đồng kính tặng anh Râu, Giám đốc

Marketing của FPT Group.

Từ nhỏ tôi đã từng nghe đến Sapa với bao điều mới lạ. Với tôi lúc ấy Sapa, Luân đôn hay Pari cũng chẳng có gì khác nhau bởi hiểu biết về địa lý của tôi chỉ giới hạn bởi những cái tên mộc mạc như Đồng Cỏ, Thôn Đoài, Cà Hạ. Lớn lên đôi chút, tôi còn biết nước mình có Mù căng chải, Đà Lạt, Cà Mau. Sau này dù có dịp được đi đây đi đó nhiều lần nhưng ý định đi thăm Sapa một lần vẫn canh cánh trong tôi như một món nợ từ thuở ấu thơ.

Thế rồi dịp may đã đến. Một anh bạn thân của tôi, có vợ là hoa khôi của trường Đại học Ngoại thương, có hai con một trai một gái xinh đẹp như con Tây, nhà cửa đàng hoàng ở gần trung tâm thành phố, vợ chồng lúc nào cũng yêu thương nhau như hồi mới cưới, thế mà không hiểu thế nào anh cùng cơ quan lên Sapa vẫn canh mấy ngày rồi ở lý trên đó không về. Nghe đâu phải lòng một cô gái Thái. Vợ anh tức phát điên, liền đưa cho tôi 4 cây vàng và nhờ tôi lên khuyên chồng về với vợ đẹp con khôn và chốn Đô thành hào hoa phong nhã. Tôi hớn hờ lên đường, một phần cũng muốn tránh cái nóng 36-37 độ mấy ngày.

Đường lên đỉnh núi Sapa

Hoa chen thăm lá, mây là là bay

(Tiếng Việt lớp 2, tập I)

Quả vậy, Sapa là nơi thiên nhiên ưu đãi vào loại bậc nhất nước Nam. Ô tô vừa mới chớm đến cột mốc ghi: "Địa phận Sapa" mà không khí đã mát mẻ như Hà Nội lúc vào thu. Ngồi trong chiếc xe khách rách nát như một thùng sắt gỉ, bị lên chặt bởi các thân hình lam lũ từ bao miền quê với bao mùi mồ hôi khác lạ thế mà ta vẫn thấy lâng lâng... Con đường dẫn đến đỉnh Sapa nhìn từ dưới lên trông như một dải lụa rách vắt trên sườn núi, lúc bò quanh tảng đá này, lúc mất hút sau rừng cây kia. Hai bên đường, trên các vách núi đá mọc chen nhau những cây lim, cây chò có từ thời Vua Hùng dựng nước. Nhiều chỗ sát mép bánh ô tô là vách đá sâu thẳm, đủ để no nê những trái tim thích phiêu lưu mạo hiểm. Hoa và bướm ở đây nhiều vô kể, đủ mọi màu sắc. Đang đi, bỗng ta thấy một vùng hoa sắc sỡ muôn màu vút bay lên. Thì ra đó là bướm.

Thế giới động vật ở đây thật là phong phú. Thôi thì đủ cả, từ con vắt xấu xí đến các tác phẩm tạo hóa hoàn hảo nhất của Thượng đế với mái tóc vàng như tơ, đôi mắt xanh thăm thẳm như trời thu Địa trung hải. Nếu đang đi bạn bị một trái cây ném vào mặt thì đừng vội cáu. Đó chỉ là trò chơi hiếu khách của các chú khỉ đang ngồi vắt vẻo trên cành cây vừa gãi đuôi sồn sột vừa nhìn bạn mà cười nhả nhổ. Đôi khi ta còn gặp cảnh một chú đại bàng lướt đôi cánh nhẹ đuổi theo ô tô như có ý tìm một người quen cũ. Hươu và nai ở đây nhiều như chó dưới đồng bằng. Ta hay bắt gặp chúng đi từng đàn dăm con, hoặc đôi khi thấy một cô nai vàng ngơ ngác như đang đợi ai dưới gốc thông già mấy trăm năm tuổi. Các chú sơn dương với bộ râu dài uy nghi và đôi sừng nhọn hoắt, mỗi khi nghe tiếng còi ô tô lại phóng như bay lên các mỏm núi

cao. Chim Sapa đủ các loài, các giống. Buổi sáng, lúc mặt trời mọc bạn hãy ra khỏi nhà để lắng nghe bản hòa tấu thiên nhiên vĩ đại của hàng chục, mà có thể hàng trăm loại chim.

Đặc trưng cho Sapa không phải màu xanh bạt ngàn của rừng thông, mà lại là màu trắng. Mùa xuân trắng hoa ban, hoa mận khắp các nẻo đường, các vườn cây. Mùa hè trắng các dòng suối vì các cô gái rủ nhau đi tắm rất hồn nhiên. Mùa đông trắng một màu tuyết phủ trên nóc các nhà sàn, các mòm núi.

Rau quả như tìm được thiên đường ở Sapa để cùng nhau về hội tụ từ khắp các nơi trên trái đất. Nào mận, đào, nào lê, táo, quả gì cũng có, khắp quanh năm, to, thơm lừng và mỡ màng như cô gái Âu đang tuổi dậy thì. Mùa hè lên đây bạn sẽ được thưởng thức súp lơ tươi ngọt lịm hay xúp bắp cải nấu với thịt bò có tưới thêm váng sữa theo kiểu người Nga. ở Sapa muốn ăn món gì cũng có.

Mùa hè Sapa thì tuyệt rồi. Khi dưới Hà thành nhiệt độ 36-38 độ thì trên này chỉ vven vven có 20. Ban ngày bạn có thể ra suối tắm suốt ngày với các thôn nữ. Đừng ngại, họ rất tự nhiên, quan trọng là bạn đừng xấu hổ. Nước suối mát như nước kem, trong như nước lọc và đôi khi có mùi hương rừng. Chiều đến bạn có thể ngồi trên mòm đá để ngắm hoàng hôn về, khi mặt trời đi khuất sau vạt rừng già trước mặt để lại một màu tím mênh mông băng khuâng. Buổi tối bạn ngủ phải nhớ đắp một chiếc vỏ chăn mỏng để giấc ngủ thật ấm cúng và dịu dàng như ở Hà Nội ta cuộn tròn trong chiếc chăn bông vào những đêm đông rét buốt.

Mùa thu đi Sapa cũng tuyệt vời. Không lạnh, nhiệt độ đâu đó trên dưới 15, nhưng khô nên không thấy gì là rét. Ban ngày bạn có thể tha thẩn một mình trong rừng thông, hay nhẹ bước trên con đường mòn phủ đầy lá vàng để suy tư cùng với mùa thu. Nếu muốn, bạn có thể đi săn cùng trai bản, một cuộc săn thật cuốn hút mê ly. Biết đâu bạn gặp may, lúc về xuôi có một gấu hay cặp nhung hươu hoặc cùng lắm là chiếc ngầu pín của chú sơn dương đang thời kỳ sung mãn. Điều quan trọng những thứ đó là đồ thứ thiệt. Buổi tối mời bạn vào bản làng xung quanh thưởng thức rượu cần với thịt thú rừng nướng thơm phức và nhảy cùng các cô thôn nữ. Các điệu nhảy cuồng say bên đồng lửa rừng không thua kém điệu Lambada của người Nam Mỹ.

Mùa đông. Chỉ Sapa mới có thể tặng bạn một mùa đông ghi nhớ. Buổi tối các bạn quây quần trong phòng rộng, bên đồng lửa bập bùng vừa nhấm nháp cốc *Henessy X.O.* với thịt nai rừng vừa hàn huyên hoặc chơi tá lả, để rồi sớm mai thức dậy thấy xung quanh một màu trắng xóa, tinh khôi. Khắp nơi là tuyết trắng và kìa những bông tuyết vẫn rơi, khe khẽ nhẹ nhàng phủ trên con đường mà hôm qua ta vẫn nhẹ bước cùng ai để nghe tiếng lá xào xạc dưới chân. Cả một cảnh thần tiên mà ta chỉ được nghe trong các câu chuyện cổ tích nay hiện về trước mắt, sống động và hiện thực. Rặng cây khẳng khiu hai bên đường hôm qua nay thành các cây san hô khổng lồ, mặt đất vương đầy lá vàng của mùa thu vừa đi qua nay được trải tấm thảm trắng muốt mà bàn chân trần tục của ta chẳng nỡ lòng nào bước lên trên đó dẫu Thượng đế có biến chúng nhỏ xíu như chân một chú chim sâu. Ta như mơ, hít một ngực đầy hương rừng, ngẩng mặt lên trời đón bông tuyết đang rơi rồi để cho nó tan trong từng tế bào. Ôi ngọt ngào mùa đông Sapa.

Thiên nhiên như vậy, con người Sapa cũng có những điều kỳ thú. Nhìn chung da dẻ họ trắng hồng, vui vẻ và dễ mến hơn chúng ta, những người Hà Nội. Tôi còn nhớ một lần, sau buổi cơm chiều với những món thịt thú rừng siêu lạ miệng, tôi và anh bạn cùng phòng thả dạo bước về phía bản, cách nhà nghỉ chừng 15 phút bách bộ. Mặt trời còn chưa lặn hẳn, những tia nắng cuối ngày vẫn còn vương đầy trên các lùm cây. Hai bên đường là các vườn cây ăn quả đang mùa thu hoạch. Đó đây lấp ló sau các quãng cây xanh là tà áo trắng của các cô gái Thái. Họ đang hái quả và chuyện trò tíu tít. Anh bạn tôi ngỏ lời xin mấy trái mận. Không ngờ có đến chục cô xách giỏ chạy ra mời chào rớt rít. Các cô đều khoảng mười tám đôi mươi, hai má ửng hồng và lấm tấm mồ hôi. Nhìn họ trong trang phục dân tộc tôi liên tưởng đến các thiếu nữ vùng Capcaz đang trẻ tươi mà tôi đã từng được gặp trong những năm du học thời còn trai trẻ. Họ đều có vẻ đẹp của những con người lao động khỏe mạnh, chân chất và đặc biệt yêu đời. Tôi xin mấy quả mận, thứ mận Sapa trứ danh to bằng quả trứng, tím sẫm như viên ngọc quý, ăn vào thấy ngọt mát và thoang thoang hương thơm. Bạn tôi nhón hai trái đào từ giỏ của cô gái trẻ nhất và không quên buông mấy lời tán tỉnh, thói quen của các chàng công tử Hà thành.

Cám ơn xong, chúng tôi tiếp tục đi về phía bản. Ngay ở đầu bản, dưới bóng xum xuê của các cây ăn quả, chúng tôi thấy ba cụ già đầu tóc bạc phơ ngồi bên chiếc bàn, trên để một chốc với ba cốc vại. Các cụ

đang đàm đạo một cách vui vẻ. Chúng tôi tiến đến chào hỏi lễ phép, toan định đi thì các cụ giữ lại mời mỗi người cốc rượu. Biết tính của người ở đây thật thà không khách sáo, chúng tôi vui vẻ nhận lời. Tưởng là rượu nhẹ, ai ngờ lại là rượu mạnh. Nó vàng óng như mật ong táo, có mùi thơm quý phái của *Henessy* và cái nóng bùng bùng nhưng êm êm của anh *Smirnoff*. Hỏi ra mới biết đây là đặc sản của Sapa. Nó được cất từ 101 loại quả cùng với củ rừng có tên khoa học là *Cocuncac*, ủ trong 2 năm sau đó cất với nước tan từ tuyết trên đỉnh cao nhất của Sapa. Uống hết một cốc tôi thấy lâng lâng, không đi được nữa, nên đành ngồi lại. Tôi ngắm nhìn ba ông tiên da dẻ hồng hào, quắc thước, ngó lại mình thấy làn da má má nhĩ mà buồn. Khi đã nói dăm ba câu cùng các cụ, tôi mạnh dạn hỏi cụ già ngồi bên tay phải:

- Cụ ơi, cụ năm nay bao nhiêu tuổi, cụ có bí quyết gì để sống lâu không?

- Ta năm nay 109 tuổi, vẫn đi rừng hàng ngày. Ta chẳng có bí quyết gì. Chỉ có lao động thường xuyên kết hợp với uống rượu đều đều thôi.

Tôi lại quay sang cụ bên trái và nhắc lại câu hỏi trước.

- Già năm nay 111 tuổi. Nhà già khá giả nên cũng ít phải lao động. Có điều là bù vào đó già sáng uống rượu, tập khí công, trưa uống rượu, ngủ một giấc, dậy tập quyền, buổi tối uống rượu rồi ngồi thiền 2 tiếng.

Tôi vui mừng như tìm ra được chân lý và nhìn vào cụ ngồi đối diện như định tiên đoán câu trả lời cho câu hỏi của mình. Tôi hiểu rằng cụ này nhất định là già làng bởi lẽ cụ trông già hơn cả, râu bạc và dài hơn, nước da không bóng như hai cụ trước, mà cụ lại ngồi giữa. Vì thế tôi mới cung kính nâng bàn tay gầy guộc của cụ và lễ phép hỏi :

- Cụ ơi cụ là già làng bao nhiêu năm rồi?

- Anh nhầm, tôi có khi còn ít tuổi hơn anh. Năm nay tôi 36 tuổi. Tôi trông thế này là vì mùa hè hàng ngày: sáng tôi ra suối tắm, trưa lại tắm và chiều cũng lại tắm. Tôi thường xuyên uống rượu ngâm tắc kè và cái của quý của con rái cá nên tôi tắm ngày ba bận suốt cả mùa hè mà không thấy mệt.

Cô đơn

Nguyễn Đức Quỳnh

Xí nghiệp giải pháp phần mềm FSS

Tựa:

Hôm nọ, Ngọc Tiên sinh hỏi tôi: Tả truyện là gì? Ngẫm nghĩ một lát, tôi đáp: Văn tả cảnh. Thế là tôi lại nhớ đến thời còn cắp sách tới trường, cái thời làm bài văn tả con mèo nhà em có cái đuôi to bằng cái đuôi trống, hoặc, con ngựa nhà bác em dài bằng con bò... Kể từ đó đến giờ mới lại ngồi viết truyện, lâu rồi sẽ quên. Giờ đây, ngồi rặn ra một câu chuyện làm quà, e khó lắm thay. Thế nên lời lẽ còn nhiều chỗ chưa chín chu. Kính mong hai chữ lượng xá!

Bên lầu cô ả ngó tương tư

Đợi ai chẳng tới buồn rười rượi

Một lũ xúm xít cổ tán tỉnh

Thây kệ chúng nó em làm thinh.

Phòng bên, bọn thằng Tuấn phá lên cười, nó buồn, nó thấy cô đơn quá chừng. Thời tiết Sài Gòn ban ngày đã nóng, tối vẫn còn nóng, nó lại nghĩ ở nhà nó, chắc mọi người đang cuộn tròn trong chăn, êm giấc. Như vô thức, nó bước sang phòng thằng Tuấn. Rút rề gõ cửa. Tiếng cười tắt. Nó mở hé cửa nhìn vào. Nó vội quay mặt đi, ba thằng bận mỗi quần xà lỏn, đũa nằm ngửa, nằm sấp, đũa nằm xuôi, nằm ngược đang tán gẫu trên giường.

"Vào đi em yêu!". Lại cái giọng lơ lơ nửa Nam nửa Bắc của thằng Tuấn. Cái thằng Tuấn nổi tiếng là hám gái - vẫn không thể chừa được - lúc nào cũng thích sàm sỡ với phụ nữ. Nó định bụng quay về phòng, nhưng về thì biết làm gì? Ngủ ư? Thế thì buồn lắm. Gọi điện cho thằng ấy ư? Được cái gì? Chỉ tốn tiền thôi. Thế là nó liều bước vào. Ba thằng lồm cồm bò dậy kéo ghế cho nó ngồi. Rồi chúng thi nhau làm trò. Nó không kịp nói câu gì cả. Cuối cùng thì cả bọn cũng đồng ý là ngày mai phải đi Củ Chi chơi.

Sáng, Sài Gòn rực rỡ trong cái nắng cuối thu. Cả bọn bắt xe đồ đi Củ Chi. Nó lại cảm thấy vui vì không còn cô đơn nữa. Lang thang mãi trong cái địa đạo dài loằng ngoằng, nó tự hỏi không biết đến bao giờ nó mới thoát ra khỏi cái lắt léo của cuộc đời, để được đắm mình trong sự yên bình???

Nó với thằng Tuấn lạc bọn. Lúc bọn kia nhìn thấy chúng, má nó ửng hồng, đôi mắt nó long lanh nhìn ngượng ngịu. Chắc thằng Tuấn lại giở trò gì rồi. Có trời mà biết được! Tối đó, cả bọn lại tụ tập ở phòng thằng Tuấn, nó cũng tham gia, giờ thì nó bắt đầu quen rồi. Thằng Hưng khoe cái quả ót nó mua làm quà: "Lại đây anh cho xem quả ót của anh này..."

Nó cười phá lên, mọi người trong phòng đang mải mê làm việc, bỗng giật mình, ngẩng lên nhìn. Nó ngồi bên cửa sổ, đôi mắt mơ màng nhìn xuống đường...

Nó đang nghĩ về những lúc đi chơi với bọn thằng Tuấn, về cái buổi đầu tiên đi chơi với chúng nó.

Kể từ cái dạo ấy, nó với bọn thằng Tuấn thân nhau hẳn. Rồi chúng suốt ngày rủ nhau đi chơi. Có dịp là chòng ghẹo nhau. Tối đến lại rủ nhau đi ăn ốc hồ Tây. Nó thích lắm. Chơi với bọn thằng Tuấn, lúc nào nó cũng bình đẳng, chúng nó trêu, nó trêu lại. Chả sao cả. Rồi nó lại liên tưởng đến thằng bò nó, sao mà khờ khan thế, không biết nó phải chịu đựng đến bao giờ nữa? Đi chơi với hần, lúc nào nó cũng phải giữ kè, rồi lại hờn dỗi, lại giận nhau. Chán chết. Bọn thằng Tuấn vẫn thế. Chả khi nào thấy chúng giận nó, nó cũng chả bao giờ dỗi chúng.

Giờ thì nó đang cô đơn. Nó đã không đi chơi với bọn thằng Tuấn cả tuần nay rồi...

Lại nhớ cái thuở mới lọt lòng

Cha mẹ đôi rách để bên sông

Lớn lên xinh đẹp má hồng hồng

Nhưng giờ em vẫn tối nằm không!

... Hồi nó chưa đẻ, nhà nó nghèo lắm, bố mẹ phải kiếm sống bên sông, ở tận quê cơ. Lúc sinh hạ ra nó, mặt trời đỏ ối đang dần khuất bóng, thế là bố mẹ lấy tên sông đặt cho nó. May là khi nó lớn lên, bố mẹ kiếm đủ tiền đưa cả nhà lên thành phố sinh sống. Và rồi nó sống ở đó cho đến nay. Nó không thật xinh, nhưng có duyên. Lúc lên thành phố, nó đẹp nhất khu tập thể, người nó mập hồng, gái mười tám chín bưng, những đường cong hấp dẫn, làn da trắng, cánh mũi căng càng làm tăng vẻ quyết rũ. Thằng con trai nào nhìn cũng chết mê, chết mệt và rồi lại buông lời ỡm ờ trên ghẹo nó. Dần dà cũng quen, đến giờ thì nó lại cảm thấy hạnh diện vì điều đó, đó có đứa con gái nào lại có nhiều đứa con trai thích như nó.

Hồi học phổ thông, nó nổi tiếng nghịch ngợm nhất trường vì nó đầu têu tất cả các trò nghịch ngợm của bọn con gái. Người ta bảo do nó đẻ ở sông nên tính nó có vẻ gì đó là của sông nước! Tính nó bướng bỉnh. Nó cãi lại tất cả những ai không cùng ý kiến với nó, kể cả bố mẹ. Có lần nó tát thằng con trai cùng lớp chỉ vì thằng đó dám chê nó xấu.

Nhưng đến khi học Đại học, nó như bị rơi tõm vào một cái hố. Nó chẳng quen ai. Nó không còn dám đầu têu trò gì nữa! Thế là tính nó thuần hẳn. Nhưng cái tính bướng bỉnh của nó thì vẫn còn. Nó hay cảm thấy cô độc vì không còn những đứa bạn hồi phổ thông nữa, mặc dù nhiều đứa con gái cùng học Đại học rất tốt với nó.

Rồi nó học xong Đại học, và yêu một thằng cùng lớp. Đến giờ nó cũng không hiểu tại sao nó lại yêu cái thằng đó! Nhìn vẻ bề ngoài của hắn chả có gì hấp dẫn cả: cục mịch cục mịch, hơi dãn, sức vóc yếu đuối, nhưng bù lại là hắn chiều nó lắm. Thế là nó thích - thế thôi.

Đến khi đi làm, nó cảm thấy như thoát ra khỏi cái lồng mà bấy lâu nó bị giam cầm. Tính bạo dạn và bướng bỉnh của nó lại được dịp thể hiện. Nó đánh bạn với bất kỳ hạng người nào mà nó gặp, miễn là khen nó một câu. Thế rồi nó gặp bọn thằng Tuấn nhân dịp đi Sài Gòn công tác...

Đàn ông trong cơ quan nhìn nó với con mắt điều hâu. Còn đàn bà con gái thì nhìn nó với ánh mắt ghen tỵ. Đôi lần nó gặp phải phiền toái về những trò này. Nhưng rồi cũng quen. Thằng bồ của nó hồi đầu hôm nào cũng đến cơ quan đón nó. Chiều chiều đứng giờ lại đứng đợi ở cổng. Hắn cam chịu đến mức khó tin, đôi lúc nó giả đồ xuống muộn đến gần tiếng đồng hồ, hắn vẫn còn đứng đợi. Cảm thấy ái ngại thay cho thằng bồ, nó bảo hắn đừng có đến đón nữa, nó sẽ tự đi một mình.

Bọn thằng Tuấn lúc đầu còn ngại ngại vì sự có mặt của thằng bồ nó, sau khi không còn thấy thằng đó nữa, thì thì nhau giở trò. Đứa thì đòi đeo về nhà. Đứa thì đòi đeo đi ăn trưa... Nó chấp nhận tất cả.

Rồi thì nó đâm nghiện. Không đi chơi với bọn thằng Tuấn ngày nào là nó lại thấy bứt rứt khó chịu, đầu óc rối bời và rồi cả ngày hôm đó nó chỉ ngồi đếm xe mà thôi. Bây giờ nó hay trốn thằng bồ để được đi chơi với bọn thằng Tuấn. Nó bịa ra đủ thứ chuyện với bố mẹ, với hắn để kiếm cớ ở lại muộn...

Như con vẹt, nó nhẩm tính xấu của bọn thằng Tuấn rất nhanh. Trước đây nó chỉ có mỗi tính xấu là ngang bướng và hay ăn quà vặt, nhưng giờ lại thêm chữ bậy nữa. Câu cửa miệng của nó bây giờ là "Chó chết".

- "Cho anh hôn em tý nào!".

- "Đồ chó chết" hoặc

- "Bám chặt vào anh nhé..."

- "Chó chết thật"...

Đôi lúc bọn thằng Tuấn phải đồ mặt vì những câu chửi bậy của nó.

Nó rất thích là uống sữa và ăn hoa quả. Không ăn cơm còn được chứ không uống sữa hay ăn hoa quả ngày nào là nó lại bủn rủn chân tay ngày đó. Mặc dù người không lấy gì làm thon thả cho lắm, nhưng nó thích, mà thích là nó cứ làm. Nhưng nó lại sợ bị béo phì, thế là định kỳ mỗi tuần nó lại nhịn một bữa trưa. Bọn thằng Tuấn thương nó lắm, cứ đến trưa hôm đó là có hàng đồng nào sữa, nào hoa quả. Nó say mê ăn, quên cả việc nhịn ăn bữa trưa... Nhưng hình như cái việc nhịn bữa trưa đó cũng không làm nó lấy lại vẻ thon thả vốn có hồi học đại học nên nó quyết chí đi tập thể hình và thể thao. Tập sáng, tập chiều, tập tối, mãi miết. Nhưng tính nó không kiên trì. Được hai tháng gì đó, nó lại bỏ. Lại trở về với nếp sống bình thường!

Nó mới đi Nga về. Đi chơi thôi. Bà chị cho tiền, thế là nó đi luôn. Thích thật, bên đó cái gì cũng đẹp, cũng sạch và to nữa. Cả mấy thằng Nga mũi lõ nữa chứ, nó to gấp đôi người mình, chắc là nó to... lắm nhỉ, mỗi khi nghĩ đến đó nó lại đồ bưng mặt. Mới sang đó được mấy ngày, nó đã cảm thấy buồn vì không có bọn thằng Tuấn bên cạnh. Nó nhớ chúng nó quá, và thấy buồn vì không được đi nghỉ mát với chúng nó. Nó chả đi đâu được cả, chỉ ru rú ở nhà thôi. Thế là nó phải cố gắng nịnh bợ ông anh để gửi thư về cho bọn chúng. Ôi thế là tới tập nào thư là thư, toàn những lời lẽ yêu đương thăm thiết, nó thích lắm, hãnh diện khoe, ông anh tròn xoe mắt nhìn.

Ngày nó về, chỉ có mỗi thằng bỏ ra đón, chán nản nó vứt bịch gói đồ xuống, rồi uể oải bước vào trong xe, mọi việc đã có cái thằng ngốc kia lo rồi. Nó cảm thấy nhớ bọn thằng Tuấn quá chừng, rồi lại thấy giận chúng nữa chứ. Sao chúng lại không ra đón nó nhỉ, chúng bận gì à? Hay chúng không biết nó về? Láo toét, nó đã gửi thư về dặn dò kỹ lắm rồi kia mà. Có lẽ bọn chúng chỉ là phờng bung xung thôi, có nó thì xúm xít vào để thì tán tỉnh nó, còn vắng nó một cái là chả còn ma nào nhớ đến nó nữa... Thế là nó thấy tức. Nó chán tất cả, chán cả bọn thằng Tuấn nữa. Nó tức đời. Nó quyết định cắt tóc cho hả giận, cho bỏ tức. Nó cắt ngay sau cái hôm đi Nga về. Cái mái tóc trước đây của nó dài, mượt mà, óng ả là thế, hàng tuần lại được gội đều đặn bằng cái dầu gội đầu 3 trong 1, nay chỉ còn trơ lại mỗi một mẩu ngắn cùn cùn. Bọn thằng Tuấn lồng lộn, người trong cơ quan nhìn tiếc rề. Nó bỏ mặc ngoài tai, ai bảo không đoái hoài gì đến nó?

Rồi đâu cũng vào đó, bọn thằng Tuấn có vẻ nguôi ngoai, giờ đây chúng lại quay ra khen cái mái tóc của nó. Bịp bợm hết. Nghĩ đến trò giả dối lừa bịp đó, nó lại cảm thấy buồn, cảm thấy cô đơn và trống vắng. Có lẽ nó phải đi tìm thằng đàn ông lý tưởng của nó thôi...

... Nó thần thờ nhìn xuống đường. Dòng xe cộ tấp nập nối đuôi nhau, hối hả. Nó trầm nghĩ, liệu trong số đó, có thằng đàn ông lý tưởng của nó không nhỉ?

Hà nội 8/1998

Chuyện xưa nhắc lại

Nguyễn Quang Minh

Trung tâm Tích hợp hệ thống

Hai thằng con nhà họ Giả và họ Sử chơi với nhau thân lắm, đều là con một. Nhà họ Giả thì giàu, họ Sử thì nghèo. Thằng con nhà họ Giả ngoài lúc học hành ra thì chẳng phải làm gì, còn thằng con nhà họ Sử thì còn phải làm giúp bố mẹ nó đủ thứ nhưng tình bạn hai đứa tưởng chừng như hai anh em.

Năm ấy, trời rét đậm, những người cao tuổi bảo rằng từ trước chưa từng có năm nào rét đến thế, bầu trời âm ảm, cái rét như cắt da cắt thịt mọi người, gió quất vun vút, ngoài đường chẳng thấy bóng một ai.

Một hôm cả nhà họ Giả có việc phải lên tỉnh hôm sau mới về, vì trong nhà cũng có chút của nả nên phải để thằng con ở nhà trông nhà. Tối đến, buồn, nó rủ thằng bạn họ Sử sang chơi tiện thể ngủ luôn ở nhà nó. Hai đứa đóng chặt cửa, đốt than để sưởi, nói chuyện hàn huyên, đến nửa đêm chui vào trong chăn thiếp đi.

Sáng sớm hôm sau từ tỉnh về, họ Giả thấy cửa nhà đóng chặt, gọi mãi không thấy thằng con mở cửa bèn thuê người phá cửa xông vào, trong nhà thằng con và bạn nó đã chết cứng từ bao giờ. Xót con, nhà họ Giả tru tréo mắng nhà họ Sử, vu cho rằng chắc con nhà họ Sử bày trò nghịch dại gì đây, làm vạ lây đến cả con nhà nó, đúng là cái giống bần hàn chẳng ra gì, suốt đời không ngẩng mặt lên được. Nhà họ Sử thì cũng xót con lắm, nhưng thân phận thấp hèn cũng chẳng biết nói gì đành nuốt nước mắt mà đến xin xác con mình về.

Năm ấy trời rét quá, các cụ rụng như sung, nhà thiêu xác của vùng quá tải, người chết xếp hàng lũ lượt, hai thằng con nhà họ Giả và họ Sử cũng phải chờ, mãi chưa đến lượt thiêu. Rõ khổ đường về cõi âm cũng chẳng được thuận buồm xuôi gió. Nhà họ Sử giàu có lại quen biết nhiều, chờ một lúc bèn rút tiền, nhờ người cạy cục cho con nhà mình thiêu trước, quả là ai cũng thích tiền, con nhà nó được thiêu ngay.

Nhà họ Sử không có tiền đốt, chờ mãi không được thiêu, ngờ đâu đang phải chờ bên ngoài thì thằng con tỉnh dậy, hoá ra là vì lúc ngủ đốt than sưởi nên hết dần dưỡng khí, bị chết lâm sàng, đến bây giờ mới tỉnh. Hôm ấy nhà họ Sử đốt pháo ăn mừng, mời cơm cả xóm còn nghe đâu nhà họ Giả có người bị điên. Mùa đông năm ấy nghe đâu xảy ra nhiều chuyện lạ lắm, mà cũng từ tiền mà ra cả.

Hà

nội

12/8/98

Xin việc

Hồ Trí Luân

Phòng KHKD

Ra trường với một tấm bằng trung bình hần lao vào chợ đời với hy vọng tìm được một công việc với đồng lương còm đủ để kiếm cái gì đó nhét vào mồm ngày ba bữa. Qua một người quen hần biết rằng trên đời có tồn tại một công ty với cái tên có vẻ liên quan đến ăn uống nhưng lại kinh doanh máy tính. Tiêu chuẩn vào đây phải là thành viên đội Olympic tin học hay ít ra phải toét mắt trước màn hình vi tính nhiều năm liền.

Hơi cao! Hần nghĩ. Nhưng cứ thử xem sao. Chẳng nhẽ họ không có một công việc gì cần đến sức khoẻ, cái mà hần không thiếu.

Đêm trước hôm đi phỏng vấn hần thức đến tận hai giờ sáng luyện đi luyện lại bài diễn văn, cố gắng trình bày một cách bóng bẩy cái mở kiến thức phọt phẹt đã thu nạp được qua năm năm đại học.

Hần chào từ ông gác cổng, chị tiếp tân chào lên đến phòng giám đốc. Tại đây người trực tiếp phỏng vấn hần là một ông to béo trông không có vẻ gì trí thức lắm mặc dù có một cặp kính cận lù lù trên mũi.

Sau một hồi xun xoe chào hỏi, hần bắt đầu trình các văn bằng chứng chỉ, những thứ này hần hơi bị sẵn, rồi chuẩn bị tinh thần cho cuộc phỏng vấn mà hần nghĩ là sẽ căng thẳng. Giấu được cái dốt của mình không phải lúc nào cũng dễ.

- “Cấp ba chú học ở đâu”. Đó là câu đầu tiên hần được hỏi.

Hà! Hà! Đánh trúng vào điểm mạnh của mình. Lòng tự tin ở đâu bỗng kéo về ào ạt, hần hơi ngừng cao đầu rành rọt nói:

- “Chuyên toán Tổng hợp ạ”.

- “Được. Mai bắt đầu đến thử việc”.

Ra đến ngoài đường rồi mà hần vẫn không tin vào tai mình. Chẳng nhẽ lại chỉ đơn giản vậy thôi sao. Nhưng rồi hần lại nghĩ, việc gì mà mình phải tự ti chứ. Chẳng gì thì cũng là dân cựu chuyên toán. Hần và bọn bạn cùng lớp vẫn thường tự cho là giỏi hơn người. Giỏi ở đây nghĩa là không học hoặc cùng lắm là chỉ học ít mà vẫn biết nhiều. Cái bọn mọt sách mà thành tài thì ai mà chẳng làm được.

Cứ cố cỡ lẽ là xong. Cuối cùng thì mình cũng đã bắt đầu bước vào đời được rồi.

“Vượt qua nào cũng khó khăn

Hoàn thành nào cũng nhiệm vụ”. Ông giám đốc đã bảo hần vậy.

Hay! Quá hay.

Ai về Cửu Long Giang

Nguyễn Thành Nam

Trợ lý công nghệ

Ngày 2/8 anh Châu có nhã ý rủ tôi đi Trà Vinh, một trong những tỉnh của ĐBSCL "gạo trắng nước trong" mà tôi chưa có dịp vào thăm. Khi bước chân lên phà Bắc Mỹ Thuận nhìn dòng Tiền Giang ngẫu nhiên đục cuồn sóng, không thể không nhớ đến câu ca "Ai đã từng đi qua Cửu Long Giang, Cửu Long Giang sóng trào nước xoáy" và "Ai về Cửu Long Giang, vững bước lướt sóng ngàn". Một cảm giác gần gũi khó tả cứ bám lấy tôi trong suốt ngày hôm đó và thậm trí cả ngày hôm sau. Rồi TP HCM xe cứ dọc theo Quốc Lộ 1, vượt qua vô số những kênh rạch đỏ ngầu phù sa, xanh rờn bóng dừa, đầy ắp thuyền bè.

Để đến được Trà Vinh, chúng tôi phải qua 3 thị xã: Long An, Mỹ Tho, Vĩnh Long. Chính quyền ngay trước đây không bao giờ để cho đường quốc lộ xuyên qua giữa thị xã, nên chúng tôi chỉ được chứng kiến mấy cái cổng chào mà thôi. Đặc điểm nổi bật là tất cả các nhà đều thấp nhỏ, mang nặng tính dân dã. Con đường dẫn vào thị xã Trà Vinh rợp bóng cây, hai bên đường toàn những dãy nhà tranh, kiểu ở Hà Nội người ta hay kinh doanh hàng đặc sản trong đó. Quang cảnh thật hiền hoà.

Chúng tôi có bốn người (không kể lái xe). Đầu tiên phải kể đến anh Hoàng Minh Châu, giám đốc FPT HCM. Tôi rất thích anh ở sự trung thành với khách hàng. Trong mỗi cuộc nói chuyện với anh, khách hàng luôn có cảm giác là họ đã lựa chọn đúng. Tuy nhiên anh lại có sự nhạy bén kinh doanh, và kết thúc là thường ký được những hợp đồng có lợi. Ngoài Hà Nội trừ một số trường hợp rất cá biệt, dưới cách nói chuyện của các "managers" FPT, khách hàng thường đều tỏ ra kém cỏi, và vì thế họ (các managers) thường xuyên ký với khách hàng những hợp đồng rất hào phóng.

Hai người còn lại là anh Phước, giám đốc trung tâm dữ liệu GIS của Bách Khoa thành phố và anh Dũng, Trưởng phòng đo đạc bản đồ của Sở địa chính TP. Cả hai anh đều sinh ra và lớn lên ở miền Nam và trong cách nói chuyện vẫn ít nhiều tỏ ra kính trọng một số thành tựu của xã hội cũ. Vì xác định là đi chơi nên tôi cũng chẳng hỏi anh Châu về mục đích của chuyến đi, câu chuyện của chúng tôi chỉ xoay quanh chủ đề miền Nam và miền Bắc, có lúc lại xen lẫn chính trị như thường có trong bất cứ cuộc nói chuyện không mục đích nào của người Việt Nam. Anh Phước giới thiệu cho tôi tỉnh Vĩnh Long là quê hương của hai vị thủ tướng: Phạm Hùng và Võ Văn Kiệt.

Địa điểm mà chúng tôi đến là Sở địa chính Trà Vinh, nơi đầu tiên và duy nhất trong toàn quốc đang áp dụng máy vi tính và phần mềm GIS trong việc lập bản đồ địa chính và cấp bằng khoán cho nhân dân. Khởi xướng cuộc cách mạng đó là anh Huỳnh Khắc Thành, 35 tuổi, dáng người xương xương, đeo cặp kính dày cộp, khá giống Khắc Thành nhà ta. Chậm rãi, anh kể lại cho chúng tôi nghe việc anh đã thuê hàng trăm các em học sinh phổ thông đo đạc và xử lý số liệu như thế nào. Rồi khi thấy bất lực trước đồng số liệu quá lớn đó anh đã thuyết phục được lãnh đạo tỉnh chấp nhận mua máy vi tính, và những chương trình trên Foxpro đã tăng năng suất xử lý số liệu lên hơn 900% như thế nào. (Cái đó bây giờ ở Mỹ gọi là "Reengineering"). Giữa năm 1995 ra Bắc dự hội nghị về GIS do Integrgraph và AppInfo tổ chức, anh nung nấu quyết tâm mở chiến dịch xin bằng được cho thí điểm và anh đã thành công trong việc thuyết phục lãnh đạo tỉnh. Khi được chủ tịch Tỉnh hỏi: "ở VN đã có ai làm cái này chưa?" Anh đã dám trả lời "Chưa, nhưng em làm được".

Một bộ máy gồm một trạm làm việc chạy Microstation (chạy trên NT liên kết với SQL-Server), một plotter Jet Design và một máy scanner AO trị giá 70K là một số tiền khổng lồ đối với ngân sách một tỉnh nghèo như Trà Vinh. Tôi thực sự khâm phục khi thấy đội quân chỉ có 1-2 kỹ sư, còn toàn bộ là trung cấp, sử dụng thành thạo những máy mới hiện đại, quét những bức không ảnh (ảnh chụp từ trên không), véc to hoá, căn chỉnh nghiên cứu lập trình trên SQL-Server... thực hiện được những công việc mà những đồng

ng nghiệp của họ ở TP có bằng cấp và điều kiện tốt hơn nhiều vẫn chưa làm được. Anh Thành và anh em ở Trà Vinh chỉ có một mong muốn duy nhất là được đi học.

Tôi giật mình vì thấy sao mà chúng ta thiếu sự dũng cảm và lãng mạn, thiếu một niềm tin thật sự vào bản thân. Làm trong một công ty lớn, được nuôi dưỡng bởi quá nhiều bạn bè thành đạt ở nơi này nơi nọ, có lẽ tôi và khá nhiều anh em kỹ thuật nữa ở FPT đã đánh mất sự háo hức và đam mê của những người khai phá. Liệu suốt ngày quanh quẩn chuyện doanh số, lương bổng chúng ta có khám phá ra được chân trời mới không?

Buổi chiều kết thúc như thường lệ với bữa nhậu miền Tây, nơi mà không khi nào chủ lại hài lòng khi khách đứng lên ra về cả.

Chuyến xe đêm trên đường vắng vẻ làm tôi lơ mơ suốt. Điểm sáng duy nhất là nhà máy La Vie ở Long An, nơi đã lập nên kỳ công bắt dân Việt Nam phải nhận thức rằng nước lã là một cái gì đó còn quý hơn xăng, dầu nhiều. Vâng, sự thành công phải luôn bắt nguồn từ những ý tưởng táo bạo!

Nó...

Phạm Minh Hải

Trợ lý Tổng giám đốc

"Người FPT chúng ta làm ít ăn nhiều lại hay nói phét..."

"Xét cho cùng thì kệ!". Nó để ga ở mức nhỏ, đều đều. Vừa đi nó vừa nghĩ: "ở đời còn nhiều thứ đáng nghĩ hơn, chứ nói thế, nói nữa thì làm gì!". "Mày đại lắm..." - nó nhớ lại lời người ta đã nói với nó. ừ thì đại đấy. Đã có người khôn ắt phải có kẻ đại, chứ khôn hết cả thì hoá hỗn mang à...? Mà cái người nói với nó điều ấy cũng có khôn không? Thế giới này mà cứ phân xét ra làm hai loại Đại-Khôn thì đơn giản quá. Thực tế thế giới phức tạp hơn nhiều. Thế giới với những con người nhỏ bé, đông đến mức quân nguyên, không phải và không thể tư duy theo lối 0-1, Khôn-Dại được. Nó cũng đọc báo, nên nó bảo tư duy như vậy là duy ý chí. Đối với nó, thế giới này phải là khoảng từ âm vô cùng kéo tới dương vô cùng, hơn nữa lại biến thiên lung tung cả. Giả dụ Khôn-Dại là quan trọng thì già nửa là Đại, thêm một thằng ngu đại như nó thì cũng chả có ý nghĩa gì. Nếu nó là Khôn, việc phải đứng cùng hàng với những ông như Anh-xanh, Newton... thì cũng chả có gì là sướng. Thực sự đối với nó, khái niệm Khôn-Dại không phải là quan trọng. Nó mỉm cười khi nghĩ đến câu: "Con người là hạt cát, là tro bụi, là cây sậy". Suy nghĩ mung lung một lúc, cuối cùng nó đi đến kết luận dứt khoát: Là cát thì đúng hơn, vì cát nhiều như đất.

Nó có triết lí sống rất đơn giản, nhưng vô cùng uyên thâm. Ai bảo gì về nó cũng được, thông minh, đại khờ hay vui tính... thế nào cũng được. Nó đã từng tuyên ngôn: "Cái quan trọng là Cô thương. Cô thì thương em rồi, thậm chí rất nhiều và đôi khi rất nhiều cô. Riêng em, là phận con sâu cái kiến, chỉ có hai ham muốn, hai ham muốn tốt bậc, là làm sao luôn được thư giãn, làm bạn cùng rượu ngọt dề béo, bên cạnh có hồng nhan tri kỉ và được các Anh thương".

Thực chất đối với nó, tất cả đều không quan trọng, kể cả cái tuyên ngôn vô cùng ngắn gọn và súc tích kia. ở chốn trần ai, với những người trần mắt thịt, vốn bị giới hạn bởi những Dục, những Tầm thường, mấy ai nghe điều ấy mà hiểu được, mấy ai hiểu được mà làm được! Đau đầu trong lòng, nó cho rằng nó đã đạt mức thượng thừa trong giới giang hồ hảo hán, bởi nó đã Vô vi, bởi nó đã nói lên được điều ấy, hiểu được điều ấy, thông tuệ được điều ấy và hành lạc được điều ấy. Có được bốn điều ấy phải là bậc Trượng phu. Có được bốn điều ấy, nó lo gì!

Cái quan trọng nhất đối với nó là nó là nó, nó to con, nó lực lưỡng, nó khoẻ mạnh, đừng có ốm đau gì, thường xuyên làm ầm sỹ mà ngao du tới chốn rượu ngọt dề béo cùng với những hồng nhan tri kỉ. Nó thấy đời thật lên hương. Những hang động là nơi nó thường lui tới ngao du, thực sự trở thành chốn Bồng lai. Nó lơ mơ, nó sờ soạng, nó mê mẩn, nó toi bời, thỉnh thoảng lại tọt một ngum rượu, đợi cho lưỡi và miệng cảm nhận được cái vị cay nồng và thơm lừng bốc lên tới đỉnh mũi, nó mới đưa đẩy một lát thần dề...

Đối với nó thế là nhất. Ngày xưa thì vua Ngô, ngày nay thì Bin Clinton hay mấy cái ông gì to to khác... tất cả cũng rửa, cũng chẳng bằng nó được. Mà các vị ấy cũng không thể bằng nó thật, bởi nó trẻ hơn, nó khoẻ hơn. Nó chẳng cần phải giữ gìn ý tứ gì cả. Thích ăn là nó ăn, thích uống là nó uống, thích nghịch ngợm là nó nghịch ngợm. Nó tự do, chứ các vị kia, mặc dù cũng thích đủ thứ như nó thôi, thậm chí còn thích nhiều hơn nó, nhưng hoặc giả phải ý tứ kìm nén vì sợ người ta đánh giá đạo đức, rồi các phe phái lấy đấy làm chứng cứ mà dề biau, từ đó bị mất ghế, mất chức, hoặc chí ít cũng già rồi, sức có hạn, nhiều lúc và trong nhiều khoản, nhất là cái khoản ấy, thềm lắm nhưng bắt lực.

Nó cho rằng ở đời không có gì ngu xuẩn bằng sự tự kìm chế và giam hãm chính cái thẳng mình.

Có người bảo nó là con người không may mắn. Có nhiều điều người ta bảo với nó hoặc bảo về nó, nó đều coi là tép. Lúc ấy trông nó ngộ và đáng yêu ra phết. Tai nó dong lên nghe, còn mắt thì chớp chớp, ấy là nó đang cảm động và sâu lắng lắm, sau cùng thể nào nó cũng nhe răng ra cười ngây ngô kiểu dần hoà.

Đúng là chỉ duy nhất có một điều làm nó băn khoăn, ấy là khi người ta bảo nó là con người không thành đạt. Trước kia nó là thằng vô tư lắm. Nhưng đêm nay, lúc này, từ Quảng Bá... nó đang khật khừ lần hồi trở về...

Thật khổ cho nó, trong lúc tâm trạng thế này... nó lại nghe thấy tiếng dế râm rân. Một mình lằm lũi trong đêm khuya, tiếng dế kêu nghe càng nức nở. Tiếng dế ni non mà âm ỉ, còn nó thì cô quạnh. Chỉ vừa nãy thôi, đã có bao thằng, kể cả bao nhiêu là con trong cơ quan nó, mặc dù đã có chồng rồi nhưng vẫn còn mồm mĩm và phoi phới lắm, chúng cứ há mồm ra mà nghe nó bốc phét, xem nó trở tài, ánh mắt chúng long lanh nhìn nó, lộ hết cả quang dâm, đầy nét tán thưởng bợ đỡ, ấy thế mà vừa mới giải tán một cái, chúng đã vồ lấy xe mà téch, mà vút, bỏ lại nó một mình, tro trọi với tiếng dế đêm...

Một mình với màn đêm sâu lắng, những ý nghĩ trong đầu nó vụt trở nên sáng láng. Nó thấy cô đơn, vô vọng. Nó ngược nhìn bầu trời. Phía xa thẳm, muôn triệu vì sao lấp lánh nhìn nó như bốn cột. Nó giật mình nhận ra vẻ đẹp mệnh mang huyền diệu của vũ trụ. Một nỗi buồn lằng lằng xâm chiếm tâm hồn. Nó thấy con người, trong đó có nó, thật nhỏ nhoi, thật yếu đuối và ích kỉ. Nó thấy nó đã chẳng làm được gì cho đời. Một mình thui thủi, nó đã chẳng làm được gì lớn lao cho nó ngoài chuyện mua được vài con xe máy và căn nhà 70 m² nằm giữa trung.

tâm thành phố. Nhưng những cái đấy đối với nó cũng thật tầm thường, thật quá tầm thường, kiểu như Brasil đá bóng với Lào và thắng 2-1.

Nó thấy nó chẳng là gì cả. Khẳng định những trần trọc ấy là tiếng dế râm rân, chúng vẫn ngân nga hát, vô tư và giương như coi nó không có trên đời này. Khi hiểu ra điều đó, nó lại ngẩng lên phía trời cao, với ánh mắt đầy thành kính pha chút cầu khẩn thực sự, nó lẩm bầm: "Mình làm được cái gì?". Trong đầu nó âm vang những lời mắng chửi: "Chú chẳng làm được cái đéo gì cả", "Chú làm việc như cút...". Nó thờ dãi đánh thượt một cái. Nó quyết định dừng xe... bởi nó quá buồn, quá buồn đi tiêu.

Tiếng tồ tồ làm cho lũ dế ven đường lặng đi ngơ ngác, một lúc thôi. Sau khi nhận ra tiếng ấy phát ra từ hành động tọc tịu của một cái máy nước nhỏ xíu ai đấy vừa mới mở, lũ dế lại gào lên trong bản trường ca bất tận, râm rân đến miên man...

Nó băn khoăn, nó trần trọc, nó tâm trạng lắm. Thế rồi giữa đêm tối mung lung, nó nghe ngao theo một điệu hò dân dã:

"Thế nào là Đại Khôn?"

Vô tư đi...

Cứ cho là Đại Khôn!

Vô tư đi...

Như thế là Đại Khôn!

Vô Vô...tư đi... tư đi... tư đi".

Nó rất ít khi nghe ngao. Ngày xưa, lúc còn bé, những lúc buồn bực hay không vừa lòng điều gì đó của đời, nó khóc, nước mắt nó chảy ra, và nỗi buồn trong vắt cũng trôi tràn trên bờ mi. Trong khu phố vắng vẻ, người ta rất ít khi thấy nó khóc nhè, nó được tiếng là đứa trẻ ngoan ngoãn, hiền lành. Lớn lên, nó học đòi mấy ông anh ngoài phố, thường thì học toàn những điều vớ vẩn. Và nó uống rượu mỗi khi buồn chán một điều gì đấy. Sau này, khi ra đời, may mắn cho nó là gặp toàn người tốt, nên nó bỏ được điều vớ vẩn học được ngày xưa của đường phố lam lũ mà đại biểu là cánh văn nghệ sỹ, đã nghèo hèn lại còn mắc bệnh thủ dâm tinh thần: tự cho mình tài, mình giỏi - nó từ bỏ hẳn việc uống rượu tiêu sầu. Tuy vậy, uống rượu thì nó vẫn uống, có phần nhiều hơn, nhưng phải có đồ nhắm là dê béo và hồng nhan tri kỉ.

Dê béo và hồng nhan tri kỉ cũng là thứ nó học được ở phim trường Hồng Kông hoặc phim tâm lí chiến đấu của Đức, ở các nhân vật anh Hai, anh Ba, ăn vận comple ngoại, dày ý đen bóng và tiêu tiền như nước,

đã thế lại còn bắn súng lục hai tay như một, chẳng sợ mệt và không lo đến ngày hết đạn. "Các đại ca - nó bảo - bắn thì cũng thường nhưng được cái hay bắn".

Nó sức nhớ là có hẹn cô bạn gái ở nhà. "Thôi, phải về thôi, nghĩ ngợi làm chó gì cho mệt. Hãy cố rũ và thuyết phục cô bạn gái chơi trò bắn súng, bởi bắn súng lục là một trò hay, bắn song là ngu. Ngày mai thức dậy sẽ là một buổi bình minh!". Nó rô ga phóng vút đi. Một mình đơn độc, nó đi xuyên qua thành phố, xuyên qua màn đêm mát rượi và tĩnh lặng, bỏ lại đằng sau những tiếng đế nỉ non.

Mặc mini juyp ngồi xỏm trên dư luận mà sống!

Nguyễn Thanh Bình

Trung tâm Bảo hành

Đây là một sự kiện lịch sử nổi bật của Trung tâm Bảo hành, trước đây chỉ lưu hành nội .

Thưa các bạn, Noel năm nay (1996) sẽ có một sự kiện trọng đại xảy ra. Nữ thư ký xinh đẹp của Trung tâm Bảo hành Nguyễn Diệu Hồng sẽ chuyển nhà từ cuối đường Đội Cấn sang Khu tập thể Thành Công, chấm dứt thời kỳ hao tâm tổn trí để tính kế bày mưu.

Nhân lúc rảnh rỗi, tôi đã tiến hành một cuộc phỏng vấn với cô:

- Sự diệu kỳ nào đã đưa em vượt qua bao khó khăn vất vả để thực hiện cuộc chuyển nhà này?

- *Phương châm của em là mặc mini juyp ngồi xỏm trên dư luận mà sống, anh ạ.*

Chà, tôi thầm nghĩ, chắc thằng cha có tên là Dư Luận mãi há hốc mồm ra mà nhìn nên không nói được nữa. Nghĩ đoạn, tôi hỏi tiếp câu thứ hai:

- Em có thể cho biết quá trình dẫn tới việc này không?.

Ngập ngừng một chút, Hồng rút trong túi ra một tờ giấy A4 gấp tư đưa cho tôi:

- *Đây, tâm tư tình cảm của em gói cả trong này, anh xem đi.*

Tôi giờ ra và say sưa đọc:

Em tên là Nguyễn Diệu Hồng
Nay đà hăm sáu trong lòng hơi lo
Lo mình sẽ bị tồn kho
Cho nên em quyết look for một chàng
Đêm đêm em ngắm chị Hằng
Mơ mình xinh đẹp như trăng trên trời... (!?)
Giờ ơi may quá, lạy giờ
Anh giai bỗng rớt giữa đời em đây
Tám hai tám chín trao tay
Của em có một chút này làm tin
Chao ơi em nhớ như in
Cái ngày anh ấy gặp em, cái ngày...
Tuy rằng anh có hơi gầy
Tóc tai một mớ đã đầy tuyết sương
Nhưng mà em vẫn cứ thương
Mặc bao miệng lưỡi đời thường gièm pha
Đôi ta nguyện sống đến già
(Từ nay đến đấy chắc là... ba năm?)

Tiên sư bổ mấy thằng hâm
Cứ đem chuyện ấy thì thâm nhỏ to
Đời bà thì bà phải lo

Thằng nào còn nói bà tát cho méo mồm.

Đọc xong tôi sợ hết hồn. Lỡ Hồng điên tiết cho ăn đòn thì nguy. Sau một lúc hồi tâm tĩnh trí, tôi rụt rè lí nhí hỏi Hồng:

- Nghe nói trước đây Hồng với CUONGNT có quan hệ trên mức tình cảm, sao hiện nay lại xảy ra tình trạng Sugar I I go, sugar you you go (tạm dịch là Đường em em đi em đi, đường anh anh phi anh phi) thế này?

Ban đầu Hồng cúi đầu không nói. Khi cô ngẩng lên, tôi thấy dường như trong mắt cô có một làn khói xám bay ngang rất nhanh, phải tinh ý lắm mới nhận thấy. Cô lại rút tiếp trong túi ra một tờ giấy nữa:

ừ thì anh Cương cũng đẹp trai
ừ thì anh có thể có tài
Nhưng lên nửa dốc anh đã tụt
Nên em cũng đành phải good bye.

Thì ra là thế, vậy mà thiên hạ cứ đồn thổi những chuyện đầu đầu. Tôi như người vừa từ chỗ tối bước ra chỗ sáng. Cảm giác này đã được Tố Hữu nói tới trong đoạn thơ:

Từ ấy trong tôi bừng nắng hạ.
Mặt trời chân lý chói qua tim.

Tôi hỏi nốt câu cuối cùng:

- Thế em có gì muốn nhắn với CUONGNT không, anh sẽ nhờ EMAIL chuyển giúp.

Thái độ Hồng trở nên kiên quyết lạ thường, cô rút phất ra tờ giấy thứ ba, nhét vào tay tôi nhờ chuyển giúp.

Nếu biết rằng em sắp lấy chồng
Trời ơi! người ấy có buồn không?
Chắc hẳn mỏ hàn từng đêm lạnh
Nằm khóc bên hai cục nhựa thông.

Người ơi xin hãy cố quên Hồng
Dùng bia mà tưới tắt lửa lòng
Nếu được kiếp sau xin ước hẹn
Đừng phá đám em tới động phòng.

Trở về

Trần Quốc Thịnh

Trung tâm Tích hợp hệ thống

Chúng tôi nằm ngả người trên những chiếc ghế pho toì làm bằng những song gỗ có buộc dây hai bên, đặt dọc theo bãi biển Cửa Lò, không gian mát dịu và êm ả. Thỉnh thoảng một làn gió ướm dầm thổi vào, mát mẻ. Ngoài biển, lấp lánh những ánh đèn hắt ra từ những chiếc tàu thuyền trông thật sống động và náo nhiệt.

- Ngày xưa lúc bọn anh đi biển, nhiều khi nhìn những cái đèn này cứ tưởng là đất liền. - Anh Dũng "Lon Đơn" tự nhiên bảo - Chú này, chú cứ đi ra ngoài thì chú sẽ thấy, quen mà nhiều khi cũng hay bị lầm lẫn.

Tôi nheo mắt nhìn những chòm sáng lấp loá và nhớ đến một câu của một thằng từ thời còn cời trường thối sáo, cái thằng rất hay hàn huyên chuyện "sự đời". Nó bảo: "cái gì nhìn xa thì cũng tưởng là đẹp cả, đến gần mới thấy thối!". Thối là quá đúng, thì rõ quá còn gì, tôi bật cười khi nhớ đến cái danh từ đề mô mà dân tin học thường hay thích nói. Quả thật, lúc đề mô thì cái đếch gì trông cũng ngon mắt cả. Mà có ngon mắt thì khách hàng mới sướng, sướng thì mới móc túi ra, móc túi ra thì mới có tiền. Tiền thì ai cũng cần cả!

- Hồi đó bọn anh ở Mã Lai, bọn nó giành giật, trộm cướp của nhau từng ngày, nhiều khi chết lúc nào không biết!

à, thì ra anh đang kể cái chuyện anh phiêu bạt đến nơi đất khách quê người. Cái chuyện này thì tôi có biết, biết mà chưa bao giờ nghe anh kể cả. Tôi chưa muốn hỏi ngay, vì biết đâu anh lại chỉ là buột mồm mà nói ra như vậy. Tôi yên lặng và nhìn lên bầu trời, bầu trời đầy sao và trăng, những vì sao lấp loá và xa tít, xa như những ước vọng của con người trong những câu truyện cổ có hậu.

Hồi bé, tôi vẫn thường mơ có một ngày mình được rong chơi ở những đại dương mênh mông và ngắm nhìn những bầu trời trong xanh bao la. Đúng là những giấc mơ trẻ con êm dềm và... vớ vẩn. Một lúc sau, tôi dạm hỏi:

- Hồi đó anh Dũng đi với ai?

Anh tự nhiên bật cười, tiếng cười trong cổ họng của những người miền Nam không vang và to như của người miền Bắc, nhưng cũng chứa đựng sự thú vị.

- Hồi đấy anh đi cũng tự nhiên thôi. Mình có một thằng bạn, thân nhau lắm. Một hôm anh đang chơi ở ngoài sân, nó qua nhà anh và gọi anh ra công. Thấy nó cầm cái túi sách anh hỏi nó sắp đi đâu, nó bảo nó sắp đi vượt biên với bố mẹ nó. Nó rủ anh có đi theo không, anh bảo có đi và thế là vào lấy mấy bộ quần áo chạy ra đi luôn.

- Hay nhỉ, thế anh đi không phải mất tiền à?

- Không, mình cứ đi sang bên xong rồi viết thư về cho gia đình. Đạo đó, nhà anh cũng thuộc loại khá giả, mấy ông tổ chức cũng biết ông già anh. Hồi ấy anh mới có 13 tuổi. Sang đến Mã Lai anh biên thư về, nhưng ông già anh giấu biệt, không cho bà nội anh biết vì sợ bà lo. Sau đấy hai năm không biết tin tức gì của anh bà nội anh buồn quá mà chết. Nhà có hai con trai lớn thì đi biệt, nhiều khi anh nghĩ anh cũng thương bà. Đúng là đạo đó trẻ con mình cũng chưa biết nghĩ là gì.

Anh Dũng ngừng lời, tôi nằm im và tưởng tượng đến hình ảnh một cậu bé 14 tuổi, vai mang túi sách lưu lạc trên một hòn đảo xa tít bên xứ Mã Lai xa xôi nào đó. Một vài người đi dạo trên bãi biển ban đêm

đi qua trước mặt chúng tôi. Vài người đi xuống nước cho sóng xô vào chân. Có một vài cô gái ăn mặc hở hang đi lại, tôi đoán họ là "ca ve", tôi không dám chắc nhưng cái cách đi đứng ưỡn ẹo bạo dạn và cách nhìn chăm chăm của họ nhìn cũng đoán ra.

- Mà đi hồi đấy ghê lắm, cứ ra gần đến phao số không là bị biên phòng đuổi, thường ghe của những người vượt biên bao giờ cũng phải lắp hai máy lên chạy nhanh hơn. Nhưng người ta gọi loa mình không dừng lại thì người ta bắn, đạn cứ chiu chiu trên nóc tàu. Anh nhớ có ông trưởng tàu, ông liều lắm, bị bắn vào vai mà ông vẫn còn đứng lái được. Người phụ tàu thì vì bị sóng to quá hất xuống nước, may mà ông bám được vào thành tàu, mà ngó ra chỉ thấy mỗi một bàn tay ông trên mép tàu, trông ghê ời là ghê. Ông trưởng tàu nghen ngào bảo, mày trèo lên được thì trèo, bọn tao cũng không ra cứu được đâu! Bởi vì lúc ấy muốn ra cũng không ra được, nếu không sóng đánh rớt xuống nước cũng bị đạn bắn trúng. Thế mà cuối cùng ông cũng lên được thuyền và mọi người thoát được ra ngoài phao số 0.

Anh Dũng ngừng lời, khẽ đảo đảo chân xuống cát. Cát ở đây dày hàng mét, mịn màng và mát lạnh. Tôi vực chân sâu vào trong cát và nghĩ đến hình ảnh những con đà điểu vui người xuống cát, quả chúng thật là những con vật khôn ngoan!

- Sau đó bọn anh đến Mã Lai. Hồi ở bên đó anh được xếp vào loại cô nhi, tức là trẻ em dưới tuổi thành niên lại không có người nhà thân thích, mà bọn cô nhi bên đó thì đồ ai dám động vào. ở cứ khoảng 4 tháng một phòng, vẫn được đi học hành bình thường. Có cái bà người Anh ở Liên hợp Quốc bà thương mình lắm. Bà lo cho mình từ chỗ ăn, chỗ học, bà còn đi hỏi các nước để tìm nơi cho mình nhập quốc tịch. Sau đấy bà xin cho mình vào Anh, nhập quốc tịch ở đó. Anh ở nhà của hội chữ thập đỏ khoảng ba năm, học xong cấp ba thì đỗ vào đại học. Nhà nước cho mình một căn nhà ở.

- Trời, sướng thế. Thế học hành bên đấy có tốn tiền không hả anh?

- Không, anh thi đậu vào điểm cao, vì thế được học bổng đi học. Anh học ở một trường tư của Mỹ, sau đó ba năm thì ra trường, vào học tiếp cao học. Bọn ở bên nó nể người mình trong chuyện học hành lắm.

- Thế anh quen vợ anh thế nào?

- Hồi đấy bà cũng ở bên đó với bố bà. Bố bà là Đại sứ Việt Nam ở bên Anh. Hồi anh yêu bà bố bà không thích lắm, ông sợ ảnh hưởng đến uy tín của ông. Anh biết thế nên cũng rất ngại đến nhà ông, sợ người ta ngó ra ngó vào. Nhưng ông cũng không cấm đoán con gái của mình, vì thế anh mới có điều kiện yêu bà.

- Sau đó sao anh lại về Việt Nam?

- Bố bà không muốn bà sống ở bên ấy, ông chiều bà lắm lên rất thương bà, sợ bà phải sống xa gia đình, ông bắt bà phải về.

- Thế làm sao anh xin được việc ở Việt Nam?

- Hồi đấy bà về nước trước, bà đi hỏi việc cho anh. Bà bảo ở FPT đang cần người làm, thế là anh đáp máy bay sang luôn. Hôm đầu tiên gặp anh Nam, anh cũng kể đầu đuôi câu chuyện cho anh. Anh hỏi anh đủ chuyện bên đấy, tính anh rất dễ gần, thế là anh vào luôn phòng phần mềm làm, ở đấy khoảng hai năm rồi lên trên này, chú biết rồi đấy!

Dường như đã kể quá nhiều, anh Dũng có vẻ mệt mỏi, anh thở đều đều. Tôi cũng không muốn hỏi gì làm cho anh thêm mệt. Ngày tôi vào công ty anh đã vào, tôi có nghe nói nhà anh ở Luân Đôn, tôi rất tò mò mà không bao giờ dám hỏi. Quả thật tôi cũng không ngờ anh, một con người ngày ngày đến công ty làm việc, đều đặn và cần mẫn, thâm trầm và hiền lành, như bao nhiêu người khác trong đại gia đình công ty này lại có cả một quá khứ đầy khúc khuỷu và sóng gió đến như vậy. Tự nhiên trong tôi hiện lên hình ảnh những đàn chim phương nam bay trên đại dương mênh mông, chúng vượt qua bao gian truân và hiểm nguy, cứ bay đi bay đi mãi, để đến một ngày lại quay về nơi sinh ra, nơi bình yên, êm đềm và ấm áp.

Oanh vàng

Nguyễn Bá Ngọc

FCD HCM

Trong cuộc sống nhiều điều tưởng như không thể thì cũng chính là những điều hay xảy ra nhất. Một tiền đạo một mình một bóng đối diện với thủ môn và chỉ cách khung thành có hai ba thước thôi và mọi người nghĩ ngay rằng việc ghi bàn là chuyện đương nhiên và người ta còn gán cho là "đá ra ngoài còn khó hơn là đá vào lưới", nhưng anh lại đá ra ngoài. Đúng là đời!

- Alo! Xin lỗi có phải công ty FPT?

- Vâng, thưa chị đây là công ty FPT, Chị cần gì không ạ?

- Dạ em từ công ty Trùng Dương. Hôm trước em có mua bên anh bộ máy hiệu Compaq, không biết làm sao mà hôm nay nó không chạy được anh ạ.

- ủa, chị có thể nói rõ hơn được không ạ?

- Dạ, khi mấy anh qua lắp thì máy vẫn chạy bình thường, màn hình hiện lên mấy cái lá cờ bay bay trông rất hay nhưng sáng nay khi vào công ty em bật máy lên thì hiện toàn thứ tiếng gì trông không phải là tiếng tây mà cũng không phải là tiếng ta, thế là em tắt máy. Em chẳng hiểu nó là làm sao?

- Vậy chị có thể cho người mang máy tới công ty FPT được không ạ?

- Em phải đưa tới đâu vậy anh?

- Chị có thể cho người mang tới 120 Ký Con nghe chị.

- Vậy cảm ơn anh, em sẽ cho người mang tới đó ngay, chào anh.

- Chào chị, à xin lỗi chị tên gì vậy ạ?

- Dạ em tên Hạnh, Hoàng Mỹ Hạnh.

- Cảm ơn chị, hi vọng sớm được gặp chị.

Hà buông máy xuống nét mặt trông rất hớn hờ và la toáng lên “Ồi, thật là oanh vàng thỏ thẻ. Tiếng nàng như rót mật vào tai ta, ước gì nàng cũng đẹp như giọng nàng nói vậy”.

Hà đi lại lòng băng khuâng tự hỏi "Tại sao mình lại có những ý nghĩ ngây ngô thế nhỉ?". Hà như tự an ủi mình "Thỉnh thoảng có đôi người tử tế như vậy cũng được chứ nhỉ. Không bù cho những khách hàng chỉ gọi tới để la lối lên thôi".

Hà đang miên man nghĩ ngợi thì một chiếc xe bóng loáng đậu xịch trước cổng. Một cô gái với thân hình cân đối, váy ngắn trông rất bắt mắt bước vào.

- Xin lỗi cho tôi gặp anh Hà.

Hà như bị điện giật (vì Hà đang đắm đắm nhìn ngắm thân hình cân đối của nàng và thầm nghĩ chắc đây là Mỹ Hạnh) bước vội ra.

- Dạ chào chị, tôi là Hà.

Chào anh, em là Oanh từ công ty Trùng Dương.

Hà chần ngang lời cô gái với giọng nhiệt tình quá mức bình thường

- à, tôi biết rồi, chị có thể cho người mang máy vào đi ạ.

Trong khi hai người đang nói chuyện thì máy đã được lắp vào đầu đó. Hà xăng xái bật máy lên và cứ nghĩ rằng chắc chắn là lỗi về hệ thống. Hà loay hoay hoài mà kết quả chỉ là tiếng tây lẩn lộn tùm lum như một mớ bùng nhùng. Mồ hôi Hà vã ra trông rất khổ sở. Hết mở đĩa cứng lại tháo CPU. Hà gần như thất bại thì tiếng thẳng Công la toáng lên:

- Alo, Anh Hà hả? A, anh Hà ơi, em biết rồi, virus.

Hà như người chết đuối vớ phải cọc.

- Vậy sao?

Hà lục trong túi mình chiếc đĩa chứa chương trình diệt virus, với thao tác rất nhanh gọn Hà đã hoàn tất công việc một cách nhanh chóng trước đôi mắt thán phục của cô khách hàng xinh đẹp.

Lòng Hà như sống trong hai thái cực vừa vui vừa bức vì với biệt danh "Trùm Virus" mà bây giờ lại để cho thẳng Công nhãi con giúp sức. Thật là buồn cười. Nhưng mặt khác Hà cũng thấy vui vui vì dầu sao cũng là dịp Hà nhìn thấy đôi mắt tròn xoe thán phục từ một cô gái đẹp.

Chiều tối, trong lúc Hà đang chuẩn bị ra về thì giọng một cô gái trẻ từ đầu dây bên kia.

- Alo, Anh Hà hả?

- Vâng tôi là Hà đây.

- Em là Hạnh đây mà, Hạnh ở công ty Trùng Dương đó.

- à, anh nhớ rồi (Hà chuyển tông một cách nhanh chóng từ chị sang em và từ tôi sang anh)

- Em cảm ơn anh nhiều nghe.

- Không có gì đâu, đó là công việc của anh mà.

- Hi vọng anh sẽ giúp đỡ em sau này nhiều hơn.

- Sẵn sàng thôi, anh cũng mong như vậy.

Hà và nàng nói chuyện với nhau từ gia đình đến học hành, từ cây cà sang cây kê. Nói một cách say sưa như chưa bao giờ được nói. Mặt trời cũng đã đi ngủ từ lúc nào không biết. Hà cúp máy mà lòng băng khuâng.

Chàng thả hồn vào trời đêm, đầu đó còn có đôi chú ve lẳng nhách cất những tiếng kêu không đúng lúc. Tiếng ve như đưa Hà vào dĩ vãng, Hà nhớ như in những năm tháng còn trên ghế nhà trường, những khuôn mặt thân quen và đặc biệt giọng nói oanh vàng của Phương làm Hà say đắm. Giọng nói của nàng cũng tỉ lệ thuận với sắc đẹp của nàng. Thân hình cân đối, nét mặt trái xoan, làn da trắng mịn màng như những làn tơ trên quả đào Sapa. Nét đẹp của nàng còn đượm chất thánh thiện của thiên thần. Giọng nói mà Hà không mô tả nên lời hay văn được. Giọng nói Phương đã hút Hà bao nhiêu năm tháng trong tình yêu đầu tuyệt đẹp. Ước mơ của Hà cũng được thỏa mãn khi Phương chấp nhận yêu Hà nhưng sự đòi cũng như anh cầu thủ không ghi được bàn thắng vậy. Hà đang cố gắng lo liệu những điều cần thiết cho một đám cưới thì nhận được tin Phương đã lấy chồng và lấy một người mà Hà không nghĩ ra. Người đó là bạn thân thiết của Hà. Hà sống trong những ngày tháng buồn chán. Hà đang lan man như vậy thì có tiếng thẳng xe phanh ken két và tiếng la lớn

- Cha nội, đi kiêu gì vậy?

Hà như trở về thực tại, bóng đêm như cào cấu thêm vết đau tình đầu của Hà.

Buổi sáng Hà bước vào công ty lòng vui sướng lạ kỳ. Hà cười với mọi người và một châu cafe sáng chói mọi người trong sự ngỡ ngàng của ai đó khi chưa bao giờ được chứng kiến sự tự giác hiếm có này.

- Anh Hà có phen.

Giọng cô thư ký không còn chất dịu ngọt và mặn nồng như thời chưa có chồng gọi Hà. Hà vội vàng cầm máy lên.

- Alo, Anh Hà hả?

- Hạnh hả, anh đây mà. Có gì không em?

- Cái máy của em lại có vấn đề rồi. Không biết tại sao cái màn hình nó xéo xéo thế nào đó. Nó không được cân.

- à, anh hiểu rồi. Nó bị nhiễm từ trường rồi.

- Anh nói sao? Nó bị nhiễm từ trường? Vậy anh có thể giúp em?

- Được thôi. Anh sẽ đến chỗ em ngay đây.

Hà vội vàng phóng xe tới Trùng Dương mà không quên trả tiền châu Cafe. Lòng Hà với bao suy nghĩ và tưởng tượng. Chắc nàng xinh lắm đây!

Hà bước vào công ty Trùng Dương với ánh mắt đẹp của cô gái hôm trước mang máy đến chào đón.

- Anh Hà, đến sửa máy phải không ạ? Chị Hạnh đang có công việc chút xíu, anh có thể đi theo em.

Hà đi theo cô gái mà lòng băng khuâng bao suy đoán về Hạnh. Anh bước lên lầu, hý hoáy xoay đi xoay lại chiếc màn hình và lạ làm sao màn hình lại có hình ảnh ngay ngắn như thường. Hà thở phào nhẹ nhõm còn cô gái thì chỉ còn tròn mắt thần phục và tặng anh cái nhìn đắm thắm đầy tình từ.

- Anh Hà, chị Hạnh muốn gặp anh chút xíu.

Hà như mở cờ trong bụng, thế là mình cũng được gặp Hạnh. Hà hồi hộp bước vào một căn phòng lộng lẫy trên cánh cửa đề dòng chữ "Phòng Giám đốc".

Trước mặt anh là một thân hình đầy đà quay lưng ra cửa. Hà đang bán tín bán nghi "Lẽ nào là Hạnh mà mình đã nói chuyện?". Trong lúc anh đang phân vân thì giọng oanh vàng cất lên:

- Anh Hà, mời anh vào.

Chiếc ghế được xoay lại và trước mắt Hà là một nhan sắc mỹ miều nếu đem thi với các hoa hậu của FPT thì may ra chỉ là hạng nhì sau chị Nhuận nhà mình mà thôi.

Hà ập a ập ứng như gà mắc... Hà

- Dạ chào em... chị. Chị

- Anh cứ tự nhiên mà. Sao hôm nay anh ập ứng vậy. Mời anh ngồi.

Hà ngồi trên ghế nệm mà như đang ngồi trên ghế điện vậy, lòng Hà như tan vỡ vì thần tượng đã sụp đổ. Nỗi thất vọng xâm chiếm lòng Hà. Cũng may là Hà còn đủ bình tĩnh để nói trôi chảy câu tháo lui.

- Dạ, bây giờ mình đang có chút công việc ở công ty, xin phép hôm nào rảnh mình ghé lại vậy.

- Sao, không mấy khi anh tới mà về sớm vậy sao?

Giọng Hạnh như nứu kéo. Hà miệng nói chân đứng dậy như người mất hồn bước ngay ra cửa. Hà đang lao xuống thì đâm sầm phải cô gái mà Hà đã gặp nhiều lần. Hà vội vàng xin lỗi nhưng Nga (tên cô gái) la lên.

- Em bắt đền anh đấy.

- Anh phải đền em gì đây?

Hà vừa nói vừa nhìn vào Nga và bắt gặp cái nhìn chứa chan tình cảm của Nga. Hai đôi mắt có cái gì đó rất riêng gặp nhau. Họ chỉ biết cúi đầu và Nga cũng quay bước xuống lầu, họ nói với nhau rất nhiều và nhịp chân của Hà cũng chậm lại như lòng Hà vậy.

Liên ca múa nhạc kịch FPT nhân dịp kỷ niệm FPT tròn 5 tuổi

(Kịch bản)

Tác giả tập thể

Lời giới thiệu

Con chim đậu nóc chuông gà

Sau đây điệu múa lời ca FPT bắt đầu

Thưa Quý vị, được sánh vai cùng các diễn viên nổi tiếng thật là một vinh dự và trách nhiệm quá to lớn. Lại còn làm sao phải thỏa mãn yêu cầu của lớp lớp anh em đòi lên sân khấu, không ai chịu nhường ai. đành quyết định trình diễn món tả-pí-lù Liên Ca-Múa-Nhạc-Kịch FPT.

Trong khi trình diễn chúng tôi có mạn phép sử dụng một số giai điệu và tiết tấu của các nhạc sĩ lớn. Mong quý vị bỏ qua.

Đề quý vị tiện theo dõi các diễn viên đều đeo biển đề rõ họ tên. Nếu diễn xuất có phần thất thố, mong quý vị rộng lòng thông cảm và cho vãi trảng vỗ tay.

Các vai:

Gia Bình, Quang Tiến, Trung Hà, Công, Hùng Râu, Vũ Kỳ, Ông Liên Xô, Viện Công nghệ.

Đại diện các bộ phận:

FIS, Baleco, ABC, Cargo, Services, WholeSale, Ban Giám đốc.

Đội ca nhạc

Diễn viên múa.

Chương 1: Ra đời

Thủa anh chưa ra đời

Trái đất còn nức nở

Nhân loại chưa thành người

Đêm ngàn năm man rợ

Tình hình kinh tế Việt nam vào cuối năm 88 thật tối đen như cái tiền đồ của chị Dậu. Lạm phát như một con quái vật nuốt chửng hết cố gắng này đến cố gắng khác của toàn dân tộc và thách thức sự sống còn của hơn 60 triệu Thạch Sanh đang lả dần vì kiệt sức. Nhóm anh em Viện Cơ gồm toàn những nhà khoa học ưu tú loay hoay không có đường ra. Buồn vì chẳng làm được gì cho đời, đau vì phải hàng ngày nhìn thấy cảnh:

Chồng tìm cách giải phương trình

Vợ tìm cách để nhà mình có cơm

Thiếu thịt cá, con còm nhom

Vợ chồng thiếu ngủ dầu mồn tuổi xuân

Giận mình học lăm khổ thân...

Chợt đầu ánh sáng Viện Công nghệ tỏa đến.

Cảnh: Họp bàn thành lập Công ty

Họp bàn thành lập FPT với Viện Công nghệ Quốc Gia

Màn mở: Bình, Hà, Công, Tiến đang kẻ vò đầu vò tai, người ngái ngủ mắt mũi lơ lơ...

Trên bàn một ngọn đèn dầu cháy leo lét

Lời thoại:

Viện Công nghệ: Thời đại này là thời đại điện tử, đất nước ta tài năng như sao. Các đồng chí ngồi đây toàn là thiên tài cả. Sao lại chịu ngồi không.

Hà (bật dậy): Xin lỗi anh, bọn em chỉ là nhân tài thôi.

Viện Công nghệ: Không sao, nhân tài cũng tốt. Các đồng chí phải làm ra máy tính và máy của ta phải chạy nhanh gấp năm, gấp mười của Mỹ.

Công (diễn thuyết): Ôi anh thật sáng suốt, cách đây hàng chục năm em đã nói điều đó. Nhưng đâu có gặp được người biết trọng người hiền như anh. Máy của bọn em phải là máy cực hiện đại, chạy hệ điều hành UNIX không mất tiền theo kiểu Hệ thống mở kia.

(Đứng lên bắt tay Viện Công nghệ, về nịnh bợ)

Tiến (ngủ gật choàng dậy): Tôi hoàn toàn nhất trí với ý kiến của các đồng chí. Tiện đây xin kể một chuyện:

"Cô giáo gọi một học sinh lên trách mắng: Sao hôm qua mẹ em không đi họp phụ huynh?"

Học sinh: Thưa cô, hôm qua mẹ em phải đưa con bò cái nhà em đi lấy giống.

Cô giáo: Thế bố em không làm được việc ấy à?

Học sinh: (Suy nghĩ) Thưa cô bố em có lẽ cũng được nhưng em nghĩ bò đực thì tốt hơn."

Kể xong lại ngồi xuống ngủ tiếp.

Gia Bình (quay lại nói với khán giả): Máy tính thì có lẽ ta làm cũng được nhưng để Mỹ làm thì tốt hơn. Ta sẽ chuyển giao công nghệ

FPT ra đời từ đó

Cả bọn xếp hàng vừa đi vào vừa hát

Nhạc đệm bài: đoàn FPT.

Chương 2: Trưởng thành

Từ thừa ầy quăng thân vào gió bụi

Dấn thân vô là phải chịu mất tiền

Là con réo gọi, vợ làm ngơ

Là mạng sống coi như còn một nửa

Ai bảo đi buôn là khổ?

Ra đời với hai bàn tay trắng.

Chỉ có nhiệt tình và quyết tâm cao.

FPT, người đã phóng lao,

Thì phải biết theo lao cho đến đích.

Ngày ấy thật gian khổ, đã mấy tháng trôi qua mà chẳng thấy thu nhập đâu. Để có tiền phát lương cho hơn một chục nhân viên, chị Hải vợ anh Tiến đã thương tình tháo nhẫn cho mượn. Vẫn vui vẻ:

Mì tôm ăn ba bữa

Tối tối đánh tiến lên

XT có mỗi chiếc

Không cứng chỉ một mềm

Thế rồi vận may đã đến

Nó đến thật bất ngờ

Điều diệu kỳ ở chỗ

Chính từ một ý thơ

Cánh: Bán máy cho Nga

Kỳ chấp tay sau đít đi đi lại lại nghĩ kẻ đi buôn ở đâu, buôn gì. Kỳ chán nản rống lên một bài hát tiếng Nga

A ia prisel, ana lejala

A ia prosil, ana dala

Rossia, Rossia, Rossia rodina maia

(ngăn người ra rồi vỗ mông)

Ovreka, tìm ra rồi. Nước Nga

Nhạc nổi lên: (bài Tình ca Du mục)

Ông Liên xô đi ra

Liên xô: Khơ ra xô, Các ông bán máy tính có virus, chúng tôi rất sợ!

Kỳ: Các ông không phải lo, chúng tôi đã có giấy chứng nhận kiểm dịch của Viện Vệ sinh Dịch tễ.

Liên xô: Khơ ra xô, Khơ ra xô, chúng tôi còn một câu hỏi nhỏ, tại sao quý Công ty của các ông lại mang tên là: Công ty Công nghệ Thực phẩm, có lẽ để làm việc với bên kiểm dịch cho dễ?

Kỳ: Nhet, nhet, chúng tôi đặt tên thế là, là (thì thảo) để lừa bọn Mỹ, tránh cấm vận.

Liên xô: Khơ ra xô, Khơ ra xô, các ông thật là thông minh.

Bán máy tính cho Tây ngậy thơ vậy đấy. Dễ ăn nhưng đâu có lợi cho tương lai. Sau bao năm lưu lạc trời Tây, anh Gia Bình đã quyết một lời:

Phải phục vụ nhân dân

Bán giải pháp tổng thể.

Thế là từ tay không, sau mấy năm chiến đấu vất vả, gian truân FPT đã có một tên tuổi vững vàng. Ai đến FPT cũng phải ngỡ ngàng với những cảnh quan:

Sáng choang mấy gian nhà rộng

Máy tính lớp lớp xếp đầy

ô tô đồ dăm ba chiếc

Ra vào đi đứng toàn Tây

Chương 3: Trì trệ, hưởng lạc

Như một thực tế chẳng đáng tự hào, một bài học chỉ một lần nên học, FPT đã trưởng thành và phát triển với bao cố gắng đồng cam chịu khổ. Thế mà đã có một thời:

Chúng tôi tự đúc huân chương

Tất cả gắn đầy trên ngực.

Cả lũ cùng ngồi háo hức

Nghe lời tâng bốc lẫn nhau.

Xưa thì kẻ trước người sau

Vác hàng ba tảng không ngại.

Bây giờ họp hành mãi mãi

Bia rượu rót ngập đầu người.

Công ty toàn bọn ăn chơi

Hết nhảy múa lại bình thơ khen mình.

Múa chằm pa

ánh sáng mờ dần chỉ còn một ngọn chiếu theo diễn viên, màn hạ xuống, diễn viên múa ở bên ngoài màn

Kết thúc, màn mở bất ngờ để lộ rõ tất cả chân tướng

Bình thơ (Hải-Khắc Thành-Hùng râu)

Chương 4: Cải tổ

Một cơ thể lành mạnh không thể dễ quá chén. Một nàng tiên sao nữ ghê lở đầy mình. FPT lại một lần bình tĩnh, nhận rõ những nguy cơ nội tại và những thách thức của thực tế để vươn lên với sức mạnh mới.

Tất cả chỉ tại cái cơ cấu chưa hợp lý, người làm thì chuyên làm, người ăn thì chỉ chuyên ăn. Nhưng làm thế nào? Xin kể hai chuyện:

Chuyện con vic: Con vic sống ở ngoài biển thường mò vào bãi biển để nằm đẻ trứng. Những người thích ăn thịt vic đêm đêm chỉ ngồi rình nó vào rồi tóm lấy là xong. Tuy nhiên con vic rất khỏe nên kéo được nó về nhà cũng không phải dễ. Người có kinh nghiệm bao giờ cũng kéo nó ngược về hướng mình định đến. Lúc đó con vic sẽ cố gắng kéo chúng ta về nhà.

Chuyện FPT: Công ty thường sinh ra để hưởng thụ, do đó ở FPT chỉ có một mình anh Ngọc bán hàng, còn tất cả bộ máy Bình, Tiến là để phục vụ. Vì thế hàng ế bán chẳng được. Muốn bán được hàng ta chỉ cần bắt chước con vic, cho Giám đốc đi bán hàng, còn Nhân viên lên làm Giám đốc. Thế là xong.

Điều hành thành lập các bộ phận

Bán buôn: Thiếu nữ cầm biển, Hoài đi ra.

Bán lẻ: Các thiếu nữ cầm biển, mặc váy ngắn đi ra.

Đoàn dự án: Thiếu nữ cầm biển, hai thiếu tá đi sau, tay cầm dự án to đùng.

Xí nghiệp giải pháp: Thiếu nữ cầm biển, Khánh hời mặc áo dài, dán đầy các chữ SIBA, Balance, CMS vừa đi vừa tung bay tà áo.

Trung tâm bảo hành: Kỳ Văn đầu đội mũ IBM, áo Olivetti, xách cặp FPT.

Cargo: Vừa đi vừa khuôn vác.

Khách hàng tay cầm giấy, ngơ ngác đi vào.

Khách hàng: Anh chị cho tôi hỏi đây có phải là FPT?

Bán buôn: Đúng bác ạ. Thế bác muốn mua gì ạ?

Khách hàng: Tôi muốn mua 1 băng mực cho máy LQ 1170.

Bán buôn: Thế thì bác nhầm địa chỉ rồi, bọn cháu chỉ bán buôn thôi (chỉ lên biển). Mời bác sang bọn bán lẻ kia.

Khách hàng lảng xảng đến hỏi:

Bán lẻ: Chào bác, bác ở cơ quan nào đấy ạ?

Khách hàng: Tôi ở Liên hiệp Xí nghiệp Phân.

Bán lẻ: Thế mời bác sang chỗ đoàn bán Dự án chuyên phục vụ các Cơ quan lớn như bác đấy ạ.

Khách hàng ngạc nhiên ngấm!

Dự án (nghiêm): Xin Chào, bác mua băng mực làm gì ạ?

Khách hàng (áp úng hoảng sợ): à... chả là tôi muốn in Bảng Tổng kết tài sản.

Dự án: Vậy thì bác phải đến Xí nghiệp Giải pháp của bọn cháu. Bác còn in được nhiều thứ hay nữa.

Khách hàng sững sốt!?

Giải pháp: Sao bác lại phải mua băng mực?

Khách hàng: Số là cái máy in của tôi bị hỏng...

Giải pháp: Máy in hỏng à, Trung tâm bảo hành của bọn cháu sẽ sửa ngay. Mời bác đi lối này.

Khách hàng tiến lại dò hỏi:

Bảo hành (Xua tay): bác ơi, bác ơi bọn cháu không có băng mực đâu. Bác sang cái bọn bên cạnh mà hỏi (Chỉ tay sang bọn Cargo).

Khách hàng đáng mặt mời.

Cargo: Băng mực là gì vậy hả bác, máy tính ă. Thế thì bọn cháu chịu rồi. Cháu mời bác lên gặp Giám đốc.

Khách hàng hoàn toàn tuyệt vọng lê bước đi.

Ban giám đốc hùng dũng đi ra rút từ trong người gì vào mặt khách hàng băng rôn: TOTAL SOLUTION - GIẢI PHÁP TỔNG THỂ

Giám đốc: Cái này chính là cái bác đang cần tìm đây.

Khách hàng (gục xuống phều phào): Cho tôi hỏi bao nhiêu tiền một cái giải pháp Tổng thể vậy.

Chuyện con rết: Người xưa kể rằng con rết có 40 cái chân và vẫn đi lại bình thường. Một hôm, bỗng nhiên những cái chân quyết định họp lại để xem ai quan trọng hơn ai và phân công rõ trách nhiệm. Từ đó nó không đi được nữa. Điều đó xem ra cũng đúng với FPT sau đổi mới vậy. Tuy nhiên đó chỉ là chuyện vặt. Muốn biết số phận con rết thế nào, xem hồi sau sẽ rõ.

Nhạc bài: Cùng đi marketing

Chương 5: Công nghệ cao

Việt nam ơi, 4000 năm hung tàn thách thức

Chẳng bạo lực nào khuất phục được Người

Mà đứng đó, hiên ngang cường trịch

Đệ nhất anh hùng của thế kỷ hai mươi

Nhưng giờ đây thế cuộc đã thay rồi

Tên lửa, máy bay không còn là sức mạnh

Công nghệ cao đó mới là thần thánh

Liệu mẹ còn vượt qua nổi hay chăng?

Trong cuộc chiến này kẻ thù chẳng hung hăng

Rất dịu dàng như một liều ma túy

Chúng nắm mọi thông tin còn chúng ta chúng biến thành bầy quỳ

Ngoan ngoan vâng lời chỉ biết làm theo

Thế kỷ hai mươi sắp qua, hơi thở và bước chân của TK 21 đang sát lại. Nhân loại đang bước vào một thời đại mới, thời đại của Công nghệ cao của bùng nổ thông tin. Người anh hùng làm đảo lộn thế giới này không ai khác là anh chip tý hon với hơn 99% chất xám trong mình. Anh càng bé, càng nhanh chúng ta càng chóng mặt, thế giới càng đi xa. Cuộc chạy đua của các dân tộc để sản sinh ra người anh hùng điện tử

chưa biết bao giờ sẽ kết thúc. Người thắng cuộc sẽ là dân tộc mà mỗi thành viên của nó là một cái máy cái sản sinh ra trí tuệ tuyệt vời

*Việt nam ơi người chẳng chịu cúi đầu
Trước mọi kẻ thù xâm lược
Cuộc chiến này người cũng sẽ tiến lên phía trước
Kẻ thù hôm qua là thầy dạy hôm nay
Muốn chiến thắng hãy bám lấy thắt lưng thầy mà học*

*FPT-người là một thành viên
Nâng gánh lấy một phần trách nhiệm
Xí nghiệp phần mềm người có đã rất hay
Nhưng làm sao thắng nổi cuộc chiến này
Nếu người chẳng dám tấn công vào phần cứng*

*Việt nam ơi thế kỷ tới đây
Người sẽ đứng vị trí đầu xúng đáng
Nếu người biết tập trung chất xám*

Cảnh: ĐôngKySốt và Santrô đánh cối xay gió

Sân khấu bày một cối xay gió với các dòng chữ hightech.

ĐKS cuối gây Roxinante, cầm khiên có cờ FPT.

STR cầm máy tính.

Hai hiệp sĩ đang đi tìm hightech trong lời bình.

Vừa hay cối xay gió xuất hiện.

ĐKS (tỏ vẻ mừng rỡ tốt độ): Vận may dun dui đã sinh chúng ta vào thời điểm tốt đẹp quá cả sự mong muốn này. Nào chàng giám mã của ta anh có trông thấy bọn không lồ hung tợn kia không? Để ta xông ra chiếm lấy chúng bắt chúng phục vụ cho ta. Đó là cuộc chiến đấu chính đáng phụng sự sự nghiệp vẻ vang của dân tộc.

STR (bấm máy tính): Thưa ông chủ, xin ngài hãy coi chừng. Cái đó chẳng qua chỉ là mấy cái máy 486 vớ vẩn mà thành thôi.

ĐKS: Người quả thật chẳng hiểu gì về những chuyện HighTech cả. Đó chính là những con chip power do những tên phù thủy từ thung lũng Silicon hóa thành đó. Nếu anh sợ thì hãy tránh xa ra để ta đương đầu với chúng trong một cuộc giao tranh gay go và chênh lệch.

STR: Thưa ông chủ, tôi đâu dám bỏ rơi ngài, chỉ mong rằng khi chiến thắng ngài nhớ dành cho tôi một hòn đảo xứ Hawaii với các nữ thổ dân tuyệt đẹp

ĐKS: Hỡi STR, người sẽ được như ý.

Nói đoạn xông thẳng vào múa giáo đánh cho HighTech rơi lả tả.

ĐKS (Xông ra trước khán giả): Hỡi nàng FPT xinh đẹp xứ Rồng Tiên, ta xin dâng cho nàng chiến công này.

Nhạc nổi lên bài: Vùng Trời đông

Kết: Tất cả ra nắm tay nhau hát bài Người FPT.

Tư vấn tình yêu

(Trích Tiết mục *Dành cho đôi bạn* của FSS trong đêm hội kỷ niệm 9 năm thành lập FPT)

Viết Chung

- *Em có người bạn trai học cùng trường tên là Tuấn, anh ấy hiền lành, học giỏi và rất yêu em. Gần đây, có một anh tên là Vinh cũng chủ động đặt vấn đề với em. Anh Vinh hiện là Giám đốc một Cty TNHH và anh ấy rất tâm lý với em. Em băn khoăn quá, không biết xử lý thế nào? Em có thể yêu cùng một lúc nhiều người không?*

- **Giáo sư tâm lý học:** Theo tôi, tình yêu nam nữ thì chỉ có một và phải phân định cho rõ ràng với các tình cảm khác như tình yêu đất nước, nhà cửa, cây cối... Bạn nên chọn cho mình một giải pháp dứt khoát!

- **Bác sĩ:** Không ai cấm bạn yêu một lúc nhiều người, nhưng điều đó có thể có hại cho sức khỏe!

- *Tình yêu có phân biệt tuổi tác không?*

- **Bác sĩ:** Theo y học Đông Tây y kết hợp, tình yêu tốt nhất là nên khác tuổi. Hơn hay kém không quan trọng. Trong trường hợp cùng tuổi nhau, thì phải khác lớp, lỡ mà cùng lớp, thì dứt khoát là phải khác giới.

- *Em và cô ấy đã tỏ tình với nhau, thề thốt đủ điều, hôn nhau dăm ba lần. Vậy mà bây giờ cô ấy lại dở chứng, đứng núi này, trông núi nọ.*

- **Giáo sư:** Bạn đừng tưởng thề non hẹn biển, hôn nhau dăm ba lần là bạn đã là của cô ấy. Với bạn hiện nay, tốt nhất là làm cách nào để kiểm soát được cả hai đỉnh núi của cô ấy. Chúc thành công!

- *Em và các bạn thường xuyên tranh luận về chủ đề tình yêu. Hôm qua chúng em vừa tranh cãi về những điểm khác nhau trong sự đam mê của nam và nữ.*

- **Giáo sư:** Người con gái thích nhiều thứ ở một người con trai, nhưng người con trai chỉ thích duy nhất một thứ ở nhiều người con gái.

- *Em và các bạn vừa có một cuộc tranh cãi sôi nổi về đề tài: Tình yêu nằm trong bộ phận nào của cơ thể?*

- **Bác sĩ:** Về vị trí của tình yêu trong cơ thể, đã có nhiều giả thuyết đưa ra nhưng chưa có ai chứng minh được, khó khăn cũng giống như khi bắt bạn phải chứng minh tiên đề năm của hình học Ô-cơ-lit hay bài toán Fecma.

Theo các giả thuyết này, thì tới cuối thế kỷ thứ 19, tình yêu vẫn còn nằm ở gan. Không hiểu sao sang thời đại chúng ta thì tình yêu lại chạy về tim. Nhưng giả thuyết mới nhất, là tới thế kỷ 21 tình yêu lại rơi xuống dạ dày, bởi vì xét về vị trí địa lý, thì dạ dày tốt hơn tim và gan rất nhiều.

Tôi có thể cung cấp cho bạn những bằng chứng góp phần minh họa giả thuyết trên, ví như có nhà thơ đã nói:

Đường vào dạ dày không giống đường xe lửa,

Không có nhà ga, không có con tàu...

Đường vào dạ dày chỉ có vực sâu,

Anh đã muốn vào, em đâu ngăn cản!!!

Và ca ngợi sức mạnh của tình yêu:

Ôi dạ dày em, dạ dày vĩ đại...

Còn một hạt cơm, còn bóp mãi...

Và tôi luôn tin tưởng rằng, khi bạn tỏ tình, người yêu của bạn sẽ rung động hơn, khóc lóc hơn khi nghe những lời như thế này: "Ôi, em yêu... bông hồng của anh, bông huệ của anh, dạ dày của anh... anh yêu em chân thành và say đắm. Sẽ chẳng có gì ngăn cách được đôi ta khi hai dạ dày đã co bóp cùng một tần số...".

- *Em bị bệnh hở van dạ dày, nhưng người yêu em không biết. Em rất yêu anh ấy. Đã mấy lần rồi anh ấy muốn tỏ tình với em, nhưng em cố tránh. Anh ấy và em đều rất buồn. Tầm thư ơi, làm sao em có thể chữa khỏi bệnh này, làm sao em có thể tỏ tình cùng anh ấy?*

- **Bác sĩ:** Bệnh hở van dạ dày là một bệnh nan y, cực kỳ khó chữa. Lời khuyên của tôi với bạn là phải chịu khó đánh răng liên tục bằng Colgate hay CloseUp một tiếng một lần, và nên sử dụng kẹo cao su Single - Double - Mean 12 lần trong một phút!

- **Giáo sư:** Theo tôi, bạn có thể mời người yêu đi dọc sông Tô Lịch hoặc những nơi có mùi vị tương tự để tỏ tình!

- *Cuối cùng xin giáo sư cho biết các định nghĩa về Tình yêu?*

- **Giáo sư:** Tình yêu là một trạng thái tâm lý thú vị và rất hấp dẫn. Đã có rất rất nhiều định nghĩa khác nhau về tình yêu.

Ví như nhà thơ thì định nghĩa:

Yêu là chết ở trong lòng một ít,

Vì mấy khi yêu mà lại được yêu.

Nhưng đôi với một anh sinh viên thì tình yêu lại là thế này:

Chiều chiều đứng bên ắc-kờ-nô (cửa sổ)

Nhìn thấy một cô khờ-ra-sô (tốt)

Rồi thương, rồi nhớ, rồi liu-bít (yêu)

Tối về pi-xat pit-xờ-mô (viết thư).

Còn với riêng tôi, có lẽ định nghĩa về tình yêu chân thực nhất là:

Đố ai định nghĩa được tình yêu

Có nghĩa gì đâu một buổi chiều

Gặp em cắp nón đi toilet,

Nhường em vào trước thế là yêu!

Tôi nghĩ rằng mỗi người sẽ tìm ra cho mình một định nghĩa riêng về tình yêu.

Những ngày ở Thái Lan

Nguyễn Duy Hưng

Giám đốc FCS

Giá mà cho các cậu ầm cô chiêu ở Hà Nội đi du lịch Bangkok thì chắc chúng nó sẽ tự xấu hổ mà từ bỏ hết ý định đua xe máy trên đường phố, vì biết rằng những "con xe đẹp" mà chúng nó hay đua thì ở đây họ chỉ dùng làm xe ôm hoặc lắp thêm một cái thùng vào làm xe bán bắp rang bơ mà thôi.

Lần đầu tiên khi biết mình sắp được ra nước ngoài, cảm giác của tôi thật lâng lâng khó tả. Tôi không biết với những người khác thế nào, chắc là đêm hôm trước khi bay không thể ngủ được, hôm sau thì dậy sớm để chuẩn bị đồ đạc. Còn tôi, để chiến thắng sự xúc động, tối hôm trước đã phải rủ mấy ông bạn đi uống rượu cho đến tận 2h sáng mới bò về nhà, rồi nằm vật vã ngủ cho đến tận 8h sáng các cụ lên đánh thức mới choàng dậy, lật đặt cho quần áo vào cặp, hộc tốc ra sân bay. Đến sân bay mới chợt nhớ là cần liên lạc để lấy số điện thoại của mấy ông chiến hữu ở Bangkok thì đã muộn. Máy bay cất cánh lúc 1h30 đến 3h15 thì hạ cánh xuống phi trường Donmường, Thái Lan.

Cảm giác lúc ban đầu là họ khác ta quá. Từ trên cao nhìn xuống đã thấy nhấp nhô nhà cao tầng, khi máy bay hạ cánh thì một màu xanh cây cỏ đập vào mắt, phải nói khác thật sự.

Bangkok ban ngày

Bangkok đúng là thành phố của bụi bặm và tắc đường. Từ sân bay về khách sạn Mercury nơi chúng tôi sẽ ở chỉ có 30 km mà ô tô đi mất 3h45', cứ 100m lại phải dừng 5'.

Buổi chiều trong khi mọi người còn mệt sau một chặng đi dài, do hiếu kỳ tôi cùng một ông em la cà ra ngoài phố. Chúng tôi cố ngấm ngấm xem một "con rồng" Châu á mầy ngang mũi dọc ra làm sao. Càng đi thì cảm giác tự ti dân tộc cứ trào dâng trong tôi. Thành phố nhà ngang dãy dọc cao ngất trời, đèn quảng cáo nhấp nhô như sao sa, cầu vượt đường tầng đan chéo chi chít, thể hiện rõ là một trung tâm thương mại, chính trị lớn. Còn ô tô thì ôi thôi nhiều như khoai tây, đủ các loại Mercedes Benz, Toyota, Volvo... toàn xe xịn, thỉnh thoảng lắm mới thấy bóng các xe của Hàn Quốc. Người Bangkok ai cũng có vẻ vội, nhưng rất trật tự, không hề thấy một ai đi xuống lòng đường, không thấy trường hợp nào vượt đèn đỏ.

Đi vào những khu chợ buôn bán mới thấy khung cảnh sôi động và xô bồ chẳng khác gì Sài Gòn, đủ các loại hàng Âu với tạp nham và các đồ điện tử, đồng hồ... chen lẫn san sát cả vỉa hè, nhưng hàng hoá ở đây phong phú và rẻ hơn ở ta nhiều. Vì cũng muốn mua một vật kỷ niệm ngày đầu ở Thái Lan tôi chọn một cái đồng hồ Casio. Thương nhân Bangkok nói thách như chợ gởi Hà Nội. Sau một hồi mặc cả, tôi đã mua được với giá 60 USD, ông em đi cùng ghé tai nói nhỏ "Cái này ở Hà Nội phải một tờ rưỡi ông anh ạ". Lòng khắp khởi, sướng hơn nữa là khi cả đoàn xúm lại hỏi giá và ai cũng trầm trồ: "Ông Hưng này tài thật, lạ nước lạ cái mà mua được cái đồng hồ xịn rẻ ghê". Đang mừng thầm thì hơi ôi khi đi tẩm cái đồng hồ xịn của tôi ngấm đầy nước và biến mất phần số, giờ giấy bảo hành ra nó toàn in bằng chữ Thái Lan ừ ừ ừ ừ, bố ai mà đọc được. Bài học đầu tiên cho tính hiếu kỳ là bọn bán đồng hồ ở đâu cũng đều như nhau. Thôi thế là đành phải giấu nhanh vụ này đi, có ai hỏi thì bảo là cất đi mang về nhà làm quà không thì bọn chúng cười cho thôi mũi.

Đi vào khu các trung tâm thương mại lớn thì cả một thế giới hàng hoá mở ra trước mắt, thượng vàng hạ cám cái gì cũng có, từ ô tô đến quần áo lót, cái gì cũng đẹp, đủ các hãng Anh, Pháp, Mỹ, Thái, Trung Quốc... và chúng được phân biệt rõ ràng đồ xịn, đồ rẻ tiền, đồ hạ giá, tôi có một ý nghĩ rằng nếu mà chị em phòng vé của tôi vào khu siêu thị ở đây thì chắc là chúng nó phải mang theo cả xe cải tiến để mua đồ mát.

ở Bangkok phương tiện đi lại rất đa dạng, từ xe buýt, taxi đến xe ôm và xe truyền thống của Thái Lan là xe Tuk-tuk. Nếu như bạn muốn đi lại nhanh chóng và rẻ tiền thì nên dùng xe Tuk-tuk, nếu muốn luôn lách giữa các dòng xe xuôi ngược thì nên dùng xe ôm. Xe ôm ở đây đẹp tuyệt, toàn những Suzuki, Kawasaki, Yamaha đua... mà lại toàn xe to mới thích chứ. Tôi nhìn mà buồn cho cái "Cung Quảng" của mình ở nhà. Trong đầu tôi nảy ra một ý nghĩ, giá mà cho các cậu ấm cô chiêu ở Hà Nội đi du lịch Bangkok thì chắc chúng nó sẽ tự xấu hổ mà từ bỏ hết ý định đua xe máy, vì biết rằng những "con xe đẹp" mà chúng nó hay đua thì ở đây họ chỉ dùng làm xe ôm hoặc lắp thêm một cái thùng vào làm xe bán bắp rang bơ mà thôi.

Môi trường sinh thái ở Bangkok là điều mà người ta tốn không ít giấy mực để nói về nó. Có một lần cô giáo dạy tiếng Anh của tôi nói: "Tao không bao giờ thích Bangkok vì nó bẩn và bụi hơn Hà Nội của chúng mày rất nhiều". Điều này thực sự đúng. 100% cảnh sát giao thông ở Bangkok phải đeo khẩu trang, trông cứ như là công nhân Cty Đô thị Môi trường ở mình. Có lẽ khi xây dựng chính sách phát triển thành phố, ông Thị trưởng Bangkok đã quên phần đánh giá tác động môi trường. Thế mới biết anh Trương Xuân Tùng thật có tầm nhìn xa trông rộng.

Nếu như Hà Nội buổi sáng tràn ngập không khí trong lành và cuộc sống thành phố được bắt đầu bởi sự chạy thể dục của thanh thiếu niên, ông già bà cả, thì từ sáng sớm Bangkok thức dậy bởi tiếng tiếng còi ô tô. Từng dãy xe nối đuôi nhau và thành phố bắt đầu trùm một tấm áo toàn khói mù như quán bún chả Sinh Từ. Sự bắt đầu ồn ã và kéo dài phải đến 12h đêm thành phố mới thực sự đi vào giấc ngủ.

Nhật ký xuyên đại dương

Hoàng Nam Tiến

Trưởng phòng KHKD

Tôi rời Hà Nội lúc 19 giờ mặc dù trên vé ghi 18h35, Vietnam Airlines cất cánh muộn như thường lệ. Chuyến đi của tôi không có trong dự định. Một lúc cao hứng, để thể hiện mình có chức quyền, Chye Hin, người phụ trách IBM PC thị trường VN đã mời tôi đi thăm các cơ sở IBM PC tại Mỹ. Anh Sáu đồng ý vì tây chi tôi gì không đi. Thực sự tôi cũng bị thuyết phục bởi chương trình mà sau đó 2 tuần Chye Hin gửi cho.

20 giờ 30 phút ngày 14/6/96

Ăn xong, tôi quyết định trình diễn cho cô chiêu đãi viên xem máy tính xách tay để chứng tỏ mình là một Businessmen thực sự. Thằng cha ngồi bên cạnh, dùng Compaq Contura, đã thực sự khâm phục khi nhìn thấy Thinkpad 701 cánh cụp cánh xòe của tôi. Trước đó hắn nhìn tôi bằng con mắt một thực dân da trắng nhìn thuộc địa, vì tôi là tên tóc đen duy nhất trong khoang. Sau màn trình diễn Multimedia của tôi (701 có Sound chip include, TFT color, 10.4"), hắn xấu hổ tắt ngay chiếc Contura Aero SX33 cỡ lỗ, màn hình passtive 8.4". Lịch làm việc của tôi được sắp xếp từ trước: 3 ngày ở Raleigh, North Carolina (Chỉ nhờ có đĩa US Atlas CD tôi mới biết nó ở đâu) thăm cơ sở chuyên về Server; 2 ngày ở New York dự PC Show; 1 ngày ở Los Angerles đi chơi Disney Land; 1 ngày ở Hongkong để chơi ở Computer Golden Centre; và gần 3 ngày trên máy bay với vé hạng Business (IBM rất thông cảm với khổ người cân đối của tôi*, chứ nếu ngồi 60 giờ ở hạng Economic thì...).

Ngoài ra còn dừng transit ở Paris 5 giờ, và Washington 4 giờ. Quá đủ để nói phét trong 6 tháng và khoe với thằng con trai: "Ba đã từng...".

Nhưng để chuẩn bị thì quá nhiều vấn đề. Sau hơn 10 năm, lần đầu tiên tôi phải xếp hàng - 2 giờ ở sứ quán Anh, đến 3 lần để xin visa Hongkong, trong khi tôi chỉ mất không đến 10 phút để xin visa Mỹ.

Mọi mưu toan đổi vé hạng Business thành vé hạng Economic nhằm kiếm lợi 2800 USD bị bộ máy quan liêu của IBM chặn đứng. IBM Singapore đồng ý cho tôi mua vé và trả tiền sau. Nhưng IBM Australia vẫn điềm nhiên mua và gửi vé sang bất chấp mọi đề nghị của tôi và IBM Singapore. Thế là mất công của Ms Hồng đã đặt vé, tôi phải trả lại vé đã mua qua FPT Booking và Cathay làm thiệt hại 4000 USD doanh số của Phòng vé. Xin chân thành xin lỗi anh Hưng Đình cùng chị em.

Tuy nhiên lại được biết ghế hạng Business khác hạng Economic ở chỗ nào.

Bây giờ thì phải đi ngủ và chỉ việc đó cũng cho thấy tại sao ghế Business đắt tiền: Ghế rộng gấp rưỡi; Lưng ngả về phía sau 75' trong khi đó loại Economic tối đa chỉ được 30'; Có hệ thống nâng đỡ đặt chân, có thể duỗi hoàn toàn thoải mái; Nói chung bạn có chiếc giường khá tốt.

Tôi có 5 giờ để ngủ cho đến khi máy bay xuống Dubai tiếp dầu.

Dubai 23 giờ địa phương, 02 giờ sáng Hà Nội.

Chỉ tiếc không được xem bóng đá. Thế là mất nguồn thu nhập ổn định và chắc chắn, nhờ cá trộm sau lưng anh Sáu. Chỉ an ủi là có một giấc ngủ ngon sau 4 đêm thức đến 4 giờ sáng rồi 7 giờ dậy đến công ty phục vụ anh Sáu.

Bây giờ mới hiểu chuyến bay "non-stop" có nghĩa là vẫn dừng ở một số nơi. Tại Dubai, người Việt vẫn không quên thói chen nhau mặc dù chỉ việc đi qua cửa transit.

Tiếp dầu. Đến bây giờ vẫn có người nghĩ rằng máy bay phản lực dùng xăng. Nó dùng dầu hoả, tuy nhiên sạch hơn hẳn dầu dân ta vẫn đun nấu. Bạn mà quen dân ở sân bay thì sẽ thấy họ toàn dùng dầu thải sau mỗi chuyến bay.

ấn tượng duy nhất ở Dubai là Duty Free shop rẻ hơn ở Singapore nhiều. Tuy nhiên rượu vẫn không rẻ bằng chợ Hàng Da. Có lẽ vì dân ta toàn bán hàng Tàu.

Có một madam người Pháp bắt chuyện (hay ngược lại). Tôi đành phải tạm dừng để marketing.

Paris, 11 giờ sáng (17 giờ Hà Nội) 15/06/96

Đã phải chờ 2 tiếng chứ không phải 45 phút như thông báo để bay tiếp tới Paris. Lên máy bay mới biết là đã đổi đội bay và tiếp viên, thế là bao nhiêu công marketing đổ hết xuống Dubai. May mà lại gặp người quen và cô ta rất biết ham muốn của tôi. Chuyện khác thì không biết chứ uống rượu thì được. Suốt 7 giờ bay tôi uống sạch số Conac có trên máy bay, đâu đó 10 chai (tất nhiên là nhỏ xú).

Khu tiếp đón sân bay quốc tế Charles de Gaulle của Paris rộng bằng 30 lần sân bay Nội Bài, xuống máy bay dân Việt táo tác tìm terminal, gateway... tôi đến ngay UA (United Airlines) gateway và ngủ vì còn phải đợi 5 tiếng. Một bàn tay hộ pháp đen xì nhẹ nhàng đánh thức tôi dậy. Một chú da đen tầm thước, trong trang phục của UA (cao độ 1m95 nặng cỡ 120kg), đề nghị tôi đưa vé để làm giúp vì thấy "sir" rất mệt. Cậu ta luôn mồm "dear sir", "get sir"... Tôi chợt nghĩ anh Bảo mà tuyên chú này làm trợ lý thì chỉ cần mang đi ký hợp đồng là không có khách hàng nào dám từ chối.

Đến đây thì gặp rắc rối vì thăng security của UA hỏi đi hỏi lại về chiếc vali tôi gửi transit đến thẳng Washington mà không check lại tại Paris. Tôi mới chợt nhớ là lần sau không nên đi máy bay của hàng không Mỹ hoặc Pháp vì bọn khủng bố chuyên nhằm vào đây. Với vốn kiến thức tiếng Anh củ chuối cùng "Lạc Việt từ điển" trên Thinkpad, tôi đã giải thích hoàn toàn mỹ mãn sau khi viện dẫn đến cả Interpol.

Paris, 15 giờ (21 giờ Hà Nội) 15/06/96

8 giờ bay liên tục trên UA đến Washington đủ đánh gục cả Samson. Máy bay của UA cũ hơn của VN và cũng không tiện nghi bằng. Còn chiêu đãi viên thì vừa già vừa xấu. Có lẽ 10 năm trước họ cũng xinh. Theo nhận xét chung thì chiêu đãi viên VN, với chiếc áo dài, ăn mặc đẹp và trông khá gợi cảm, nhất là khoản hờ sườn. Về độ xinh, trẻ thì có lẽ chỉ kém Singapore Airlines. Tai họa đối với các hãng lâu đời là không thể cho thôi việc các em chiêu đãi viên đã làm cho hãng 15-20 năm. Và bây giờ, chỉ các hãng mới nổi như Singapore Airlines, Cathay Pacific mới có đội các em trẻ và xinh như mộng. Tôi lấy làm lo lắng cho công ty ta sau 20 năm nữa với Mỹ Hương, Trang, Hồng, Huyền...

Không có gì củ chuối bằng ăn trên máy bay của UA. Chắc đây là một trong các lý do mà các hãng hàng không Mỹ phá sản (như PANAM) hoặc làm ăn thua lỗ (như UA, DELTA, AA). Món ăn cho First và Business class là cá hồi đồ sống thái mỏng trộn với salad đỏ và hành sống. Chỉ cần nhớ gỏi cá ngon như thế nào là không nuốt nổi.

Về tiện nghi tôi phát hiện ra mỗi ghế có 1 màn hình riêng (TFT color) và thường có 6 kênh phim truyền, ca nhạc, thời sự, thể thao.

Sau khi đi nhiều loại, tôi rất thắc mắc là tại sao máy bay đẹp, hiện đại và đắt tiền lại có resroom nhỏ đến như vậy. Cái bàn cầu của nó chắc là dành cho trẻ con. Nhưng có lẽ nó cố ý thiết kế để người ta không thể ngồi lâu.

Hết battery phải chờ đến Washington mới viết tiếp được.

Washington 16 giờ 30 phút ngày 15/06 (Hà Nội, 3 giờ 30 phút sáng 16/06)

Tôi rất hồi hộp khi qua cửa khẩu tại Washington, nhưng mọi thứ đều đơn giản, không ai có ý định kiểm tra, dễ dàng hơn cả khi về Việt Nam. Lại phải chờ 4 giờ để đi Raleigh.

Tôi chạy một vòng và khi quay lại thì được thông báo chuyến bay của tôi bị hoãn. Có vẻ giống Việt Nam. Trong một tiếng chờ, tôi hết sức ngạc nhiên khi thấy chỉ riêng tại gateway tôi ngồi (ở sân bay này có chừng 80 gateway), trong số hơn 20 chuyến bay công bố cho buổi chiều đã có 2 chuyến bị hủy bỏ, 5

chuyến bị hoãn. Hỏi những người ngồi cạnh mới biết các chuyến bay nội địa tầm ngắn dưới 1500km, với 1-3 giờ bay thì thường xuyên bị như vậy. Biết vậy để không buồn về VN Airlines.

Sân bay tại Paris đã làm tôi ngạc nhiên về độ lớn, nhưng không thể so sánh với sân bay tại Washington. Tuy nhiên sân bay Washington đã cũ và xấu, đặc biệt là hệ thống ống nhận khách. Khu đón khách thì quá tệ, nhất là resroom vừa nhỏ vừa bẩn.

Mật độ hạ cất cánh thì ở sân bay này quá là khủng khiếp, trung bình cứ 30 phút lại có một chuyến đến hoặc đi. Chỉ có mỗi mình tôi cảm thấy mệt mỏi trên tay. Như một anh nhà quê, mà chắc là đúng. Tiếc nhất là mất cái remode, bây giờ muốn chụp là phải nhờ.

Raleigh 21 giờ ngày 15/06 (8 giờ sáng 16/06 Hà Nội)

Sau 1 giờ bay (500km), cuối cùng tôi đã đến nơi. Như vậy, cần tất cả là 22 giờ bay và 10 giờ transit để đến Raleigh.

Thằng Mỹ ra đón nói bằng thứ tiếng Anh nào đó, không thể hiểu được, chắc là của thổ dân da đỏ. Hoặc là tôi quen nghe tiếng Anh của thổ dân nên bây giờ gặp của xịn không hiểu. Raleigh, thành phố củ chuối. Kể cả những ai đã đi US chắc đều không biết nó ở đâu. Có 250.000 dân nhưng cái sân bay của nó to và đẹp hơn nhiều sân bay Tân Sơn Nhất. Bạn nên một lần thử máy bay taxi. Nó bé xíu, đi ở trong phải cúi, chờ được 20 người. Chuyến tôi bay chỉ có chục khách. Một cô chiêu đãi viên vừa già, vừa xấu nhưng vẫn uốn éo theo nghề nghiệp. Em này mà sang VN thì anh em không dám lên máy bay. Đội bay gồm một chú tuổi chừng gần 60, và không còn ai khác. Chiếc máy bay thì đảm bảo phải gần bằng tuổi của tôi. Thế nhưng vẫn bay ngon.

Buồn ngủ kinh khủng. Khách sạn thì quá đẹp, có đủ thứ, còn "thứ khác" thì chỉ cần gọi điện thoại.

Thức ăn cũng củ chuối, chỉ may là nhiều. Tôi gọi một miếng bít tết "medium" vậy mà nhận được chắc là gần 1kg thịt bò. 75% dân Mỹ béo trên mức trung bình (ví dụ bạn cao 1m70, nặng 70 kg được gọi là trung bình). Thật là hay vì tôi cũng thuộc nhóm 75% này.

Gọi được điện thoại về cho vợ. Biết được kết quả bóng đá. Đội Italy chắc về nước sớm.

Hy vọng HO sẽ thắng được FSS vì Szece còn thắng Italy.

Thử nối vào FPT-Net thì chỉ thấy chuông reo, không có tín hiệu Modem, chắc lại bị tắt...

Nói thành công vào FPT-Net gửi được một mail và xem được một đồng cái hay.

24 giờ 16/06

Chủ nhật buồn thảm. Gặp thằng người Thái vừa đến lúc 6 giờ chiều. Nó nói chuyến bay từ Washington của nó bị huỷ bỏ. Nó phải ngủ ở Washington một tối. Thế mới thấy mình may.

Thằng này rất hay. Nó có card visit là Marketing manager nhưng sau tôi mới biết nó là cháu ông Giám đốc, thấy chuyến đi có vẻ hay lại không mất tiền nên xin đi và in card dỏm cho oai. Không khác VN mấy.

Chủ nhật dân Mỹ không ở trong thành phố. Tôi hỏi đường vào DOWNTOWN lúc 10 giờ sáng, mấy đứa ở khách sạn có vẻ ngạc nhiên nhưng cũng gọi Taxi cho. Mẹ chúng nó, không nói gì. Mất 20 USD. Không một bóng người, không một shop nào mở cửa. Thằng lái Taxi còn nói mọi ngày khu này rất đông.

24 giờ 18/06

Tưởng học đùa, chơi là chính, vậy mà phải học thật. Hai ngày qua, và còn tiếp một ngày nữa, bọn IBM dạy với chủ đề: "Tại sao bạn nên mua IBM Server" và "Làm thế nào để bán được IBM Server".

Với chủ đề thứ nhất nó cho xem tất cả những gì chúng nó đã làm để có IBM Server. Những hình ảnh video mà chúng ta đã xem về nghiên cứu, chế tạo, thử nghiệm, sản xuất về PC đều là thật và được tiến hành tại đây.

Với chủ đề thứ hai nó nêu kinh nghiệm, bài học, cách tiến hành, dịch vụ sau khi bán, khắc phục sự cố... Nó mời các khách hàng đến nói chuyện, tổ chức các buổi video conference với Microsoft tại Seattle, với Coca Cola tại Atlanta... Mỗi buổi học viên phải có nhận xét, cho điểm, nêu các vấn đề quan tâm. Các

buổi ăn trưa, ăn tối nó đều mời một đồng chuyên gia IBM khác về đủ lĩnh vực mà mình quan tâm trong bản nhận xét đến nói chuyện. Tôi chỉ có nhận xét là không thích Server 310, ngay bữa tối, một thằng tự giới thiệu thuộc Server 300 Group đến nói đủ thứ về cái 310 của nó.

IBM tại Raleigh nằm trên khu đất 7x8 km (đi lại trong đó chỉ có dùng ô tô) gồm IBM PC và IBM Networking. Quân số: 18 000 người, thật quá mức tưởng tượng. Mỗi năm khu vực này tạo ra giá trị khoảng 7 tỷ dollars Mỹ, bằng nửa tổng thu nhập quốc dân VN.

Nếu tách riêng IBM Hardware Networking ra (tức là không tính Software Networking) thì Division này cũng đứng thứ 3 thế giới về doanh số Networking, sau Cisco và BayNetwork, và bằng 3COM.

Nếu tách riêng IBM PC ra thì nó đứng thứ 3 thế giới về doanh số, sau Compaq và Apple.

Tôi đến thăm trung tâm thử nghiệm phần mềm mạng (nói chung có phần mềm mạng nào đáng bàn tới đều được thử nghiệm). Tám thằng chuyên về Windows NT, có tới 30 máy chủ các loại (chủ yếu là những loại rất mạnh như 704 với 4 Processors P5-166, 256 MB RAM, 12 HDD 4.3 GB hay 720 với 6 Processors P5-166 cùng tủ đĩa cứng 24 HDD 4.3 GB và tủ 12 CD Drive) và 400 PC được nối bằng đủ thứ Topology trên đời. Khi được hỏi tại sao phải thử như vậy, cậu kỹ sư nói rằng có 2 lý do:

Thứ nhất, có quá nhiều máy không bán được, không đem dùng và thử thì biết làm gì.

Thứ hai, để thật sự tin rằng IBM Server là tốt.

Trung tâm xử lý lỗi thì to khủng khiếp, trong cái phòng như sân vận động, chỉ có vách ngăn, không chia phòng và vài trăm người làm việc. Tất cả những gì gọi là lỗi của IBM Server đều được gửi về đây. Khi tôi hỏi về lỗi Server 300 không cắm được 4 Card mạng 3COM, chúng nó tra cứu ngay và thông báo lỗi này đã phát hiện cách đây 15 tháng, đã khắc phục đối với Server 320. Nguyên nhân thì lằng nhằng tôi chịu không hiểu.

Mỗi bài giảng của nó bao giờ cũng có hình ảnh, mô hình, máy thực tế... Chúng nó bao giờ cũng có 5 đến 7 cậu cùng giảng. Một cậu giảng chính, các cậu khác thường đặt câu hỏi gợi ý cho cậu giảng hoặc ngược lại, đối thoại liên tục. Chúng nó ngồi xung quanh nên anh em xoay người liên tục. Nói chung là thú vị.

Rất mệt vì phải nghe tiếng Anh, mặc dù theo yêu cầu chúng nó đã nói chậm và dùng rất nhiều hình ảnh, mô hình để thuyết minh. Bạn đặt được câu hỏi mà chúng nó không trả lời được ngay là lập tức được thưởng (áo IBM, cốc uống nước...) và buổi sau chắc chắn nó sẽ trả lời được. Chính sách mới của IBM là khi bạn mua Server sẽ được hỗ trợ tại chỗ về install và sử dụng trong 90 ngày miễn phí, các Server mới có sẵn Server Guide (bộ công cụ giúp cài đặt), Lotus Notes và Net-Infinity (bộ công cụ giúp kiểm soát mạng, đại khái như Lan-Manager)

Nhưng có lẽ thú vị nhất là PC Help Center... mới được thành lập. Nghe nói Compaq, Packard Bell cũng học tập làm các trung tâm tương tự. Khu nhà bằng 2 lần sân vận động được chia thành nhiều khu như: OS/ Peripheral/ Networking/ Server/ Laptop/ Desktop... Tại đây có 700 người làm việc liên tục 24 giờ và 7 ngày trong tuần. PC Help Center xây dựng nhằm hỗ trợ trực tuyến cho khách hàng sử dụng IBM PC. Theo kinh nghiệm của IBM, khoảng 65% số lỗi được khắc phục chỉ nhờ trao đổi với khách hàng qua điện thoại. Nhưng ở đây cần lưu ý rằng trình độ trung bình về tin học của khách hàng là cao. Họ đã dùng những chuyên gia hạng nhất nhằm xây dựng một thư viện khổng lồ về IBM PC và những thứ liên quan. Thư viện này được cập nhật hàng ngày. Mấy thằng IBM tự hào là 98% số câu hỏi của khách hàng đều có sẵn phương án trả lời, điều quan trọng là làm sao trả lời cho dễ hiểu nhất và khách hàng có thể thoải mái hoặc theo các hướng dẫn để khắc phục lỗi. Một cảnh thường thấy trong trung tâm là một thằng (hay con) đứng trên ghế hơi rất to xem có ai biết về vấn đề XYZ này không? Nếu thằng nào biết lập tức đến hỗ trợ thằng đang nói chuyện với khách hàng. IBM luôn nhấn mạnh đến Team-Work. PC Help Center là biểu hiện đẹp nhất về Team-Work. Không ai có thể biết mọi điều, trả lời mọi câu hỏi, và chỉ có sự hợp tác thật sự mới tạo nên sức mạnh. Chỉ cần nhìn màu cờ cắm ở các ô là biết ngay kết quả làm việc của nhóm đó ngày hôm trước. Hệ thống tính điểm hoạt động liên tục và dùng để cờ đen tại ô của bạn.

Anh em cũng thử đặt đủ thứ câu hỏi nhưng rất tiếc không ai thoát được số 98%. Hàng tháng trung bình có thêm 7000 Item mới bổ xung vào thư viện. Tại đây cũng có phòng thí nghiệm (PC LAB) để chuyên

mô phỏng kiểm tra các vấn đề khó khăn không trả lời khách hàng được ngay. Bao giờ cũng vậy, nếu không trả lời được, chúng nó cũng ghi lại Tel/ Fax/ E-Mail... hẹn khách hàng sẽ gửi câu trả lời đến sau.

Có cảm giác rất rõ là người IBM rất đông, nhưng họ có cùng một phong cách làm việc, marketing... rất khó mô tả nhưng có thể thấy qua tiếp xúc. Tiếp xúc với IBM tại Raleigh có cảm giác giống như khách hàng của ta sau khi gặp đội "xa mẹ" rồi lại được gặp anh Bảo.

Khi tôi đặt vấn đề về Quanlity thì chính thức chúng nó đều nói IBM Woldr wide good quanlity, IBM PC đều theo tiêu chuẩn ISO 9001/9002... Nhưng trao đổi trong bữa ăn thì chúng nó cười và nói tại đây mọi thứ do IBM sản xuất hoặc của những bạn hàng rất có tên tuổi, có nhiều năm cộng tác. Còn tại nhà máy Singapore chỉ lắp ráp, linh kiện được đặt tại Taiwan, China, Malayxia... tại các nhà máy không phải của IBM hoặc liên kết chặt chẽ với IBM. Về bảo hành 3 năm, chúng nó đều công nhận là điên rồ và nói rất gay gắt rằng Compaq đưa ra chỉ nhằm marketing, nhất là chúng nó nói nếu đọc kỹ điều kiện bảo hành 3 năm thì thực chất là 1 năm. Chuyện này tôi có cùng ý nghĩ với chúng nó. Chúng nó nói với điều kiện như Compaq sẽ có và đã có những hãng sẽ tuyên bố bảo hành 5-7 năm. Trong vấn đề này chính người của Compaq cũng cho là có rất nhiều vấn đề. Bọn kỹ thuật Compaq có nêu ví dụ về HDD 1GB của Prolinea sản xuất tại China có chất lượng rất thấp. Chúng lo lắng không biết 2 năm nữa bảo hành cho các parner bằng gì và cần bao nhiêu cho đủ.

Vì mai 6 giờ chiều tất cả lên máy bay đi New York, tối nay theo truyền thống (giống như ở VN bạn mời khách đi uống bia ôm) bọn IBM rủ anh em đi night club với môn thoát y vũ. Tuy nhiên nhớ là chỉ nhìn không được sờ, nếu không mấy thằng khi đột sẽ tổng bạn ra ngoài ngay. Mà tại sao club nào chúng nó cũng kiếm được những thằng vừa to (1m95, 120kg), vừa đáng sợ. Hầu hết là da đen. Lương chúng nó rất thấp so với mức trung bình tại Mỹ (đại khái quy đổi ra lương tại FPT là khoảng 70 USD). Giá tuyển được dăm chú làm "xa mẹ" thì tốt. Không ấn tượng lắm vì không có gì mới lạ. Chỉ ngạc nhiên là trong số 30 em biểu diễn, nhiều em đủ tiêu chuẩn để thi được hoa hậu.

Một lần ở Texas

Lã Hồng Nguyên

Trung tâm Internet FPT

Bay qua Thái bình dương

Việt nam hoá hệ máy RS/6000 là nhiệm vụ của tôi (phối hợp với IBM) trong đợt công tác đi Austin, thủ phủ tiểu bang Texas, Hoa kỳ.

Ngày 3/2, 9:55 sáng, tôi lên chiếc máy bay Airbus 320 của Vietnam Airlines liên doanh cùng Cathay Pacific bay sang Hong Kong. Tình cờ tôi bay cùng chuyến với các anh Quốc Khánh, Quang Thái và Hùng Anh của công ty ta đi dự Hội nghị bạn hàng của IBM tổ chức tại San Diego và sẽ bay cùng tôi cho tới Los Angeles. Tôi cũng gặp một thằng bạn ở An Dân tên là Giang sang Los Angeles để học cao học. Đối với tôi và nó, đây là chuyến bay ra nước ngoài lần đầu tiên. Cậu chàng rất hồ hởi, lúc nào cũng hỏi han liên tục.

Trên máy bay mặc dù có nhiều người á hơn người Âu, tôi bắt đầu có cảm giác xa lạ vì không biết mở miệng với họ bằng tiếng Anh hay tiếng Việt. Chúng tôi hạ cánh xuống Hong Kong vào khoảng 11:40 trưa. Từ trên cao tôi có thể nhìn rất rõ Hong Kong trên bờ biển, với những ngôi nhà cao tầng san sát, các sân vận động, các bãi đỗ xe loang loáng trong ánh nắng.

Ga hàng không Hong Kong cấu trúc theo chiều dài gồm hai tầng, ga đến ở tầng dưới, ga đi ở tầng trên. Chúng tôi có khoảng gần hai tiếng để chuyển máy bay. Không hiểu kinh nghiệm đi sân bay có từ bao giờ và thế nào thì đúng mà Trần Thái thì đi nhanh gần như chạy vì sợ không kịp giờ còn Trần Khánh thì vẫn cứ điềm điềm từng từng đi và không quên lịch sự gật đầu chào mọi người. Sau một giờ trễ, chiếc Boeing 747 cất cánh để bay qua Thái bình dương tới bờ Tây nước Mỹ.

Gần một ngày trời trên chuyến máy bay đi đón mặt trời, người ta phải quy định "đêm" đơn giản bằng cách đóng tất cả các cửa sổ và tắt đèn. Cuối cùng tôi cũng nhìn thấy bình minh trên bầu trời Los Angeles. Vì chênh lệch giờ, nên đến Los Angeles vẫn là sáng 3/2. Tôi cười thầm vì hoá ra chỉ với vận tốc 1000km/h mà thời gian đã "trôi chậm lại" (thậm chí ngược lại!), chứ không cần đến vận tốc của ánh sáng theo thuyết tương đối để thời gian dừng hẳn.

Los Angeles quả là rộng lớn, chiếc máy bay bay mãi mà vẫn không hết. Thành phố trông càng kỳ vĩ vì nằm sát biển và được bao bọc bởi những dãy núi trùng điệp. Hollywood là đầu trong những dãy núi dưới kia? Đến Los Angeles, các bạn đường của tôi bắt đầu rõ. Các anh Thái, Khánh, Hùng Anh bắt đầu làm thủ tục bay nội địa luôn tới San Diego, cậu bạn Giang hơn hờ gặp các ông anh bà chị tài trợ. Austin không phải là thành phố có mật độ chuyển bay cao, nên tôi phải tiếp tục nằm tại Los Angeles đứng 22 tiếng.

Cảm giác thứ hai của tôi sau cảm giác về sự vĩ đại: nước Mỹ thực sự là một hợp chủng quốc - đủ màu da, đủ hình hài, đủ thứ tiếng. Khi vừa bước chân lên ga, tôi nghe thấy nhiều tiếng gọi í ới: cô ơi, chú ơi, bác ơi..., chẳng khác gì ở Việt nam. Người Việt đi đón tiền nhau ở đây tương đối nhiều. Tôi ngồi nói chuyện vui vẻ với những tụi sinh viên Nhật sang đây tham quan và bản khoản không hiểu tại sao họ lại có kỷ luật đến như vậy mặc dù vẫn giữ được những cốt cách của tuổi trẻ và thậm chí tư tưởng văn hoá Mỹ. Tôi gặp một ông người Ấn nói được một ít tiếng Việt và mua một cuốn sách hết sức rối rắm về Yoga và văn hoá Ấn độ của ông (tôi cũng chẳng tiêu được thời gian thêm chút nào bằng cách đọc cuốn sách nhúc nhúc đầu đó).

Sáng hôm sau tôi từ biệt nhà ga quốc tế, thông thả đi bộ về phía các ga nội địa. Sân bay quốc tế Los Angeles rất lớn và nhộn nhịp. Nó có lịch sử trên ba mươi năm, mang tên Tom Bradley, Thị trưởng thành phố khi sân bay được mở rộng để phục vụ Olympic Los Angeles 1984, Olympic có lẽ nhất trong lịch sử. Bradley mất năm 1987. Các ga đi nội địa ở cách đó khoảng hơn 1km, nằm trên kiến trúc tầng ba của toàn

bộ sân bay, được xây như kiểu một đường vượt đồ sộ. Mỗi hãng hàng không bay nội địa - Delta, Continental, American Airlines, United Airlines, North West... đều có một ga riêng. Nằm giữa khu sân bay nhìn về phía thành phố là một tượng đài nổi tiếng mô phỏng những đường bay parabol chập lại, ở ngang lưng các đường bay là một ngôi nhà kính mà tại đó người ta có thể uống cafe và ngắm cảnh. Biểu tượng này đã xuất hiện rất nhiều lần trong những phim Mỹ có chiều cảnh sân bay - nhiều cảnh chia tay của Hollywood đã được quay dưới chân của nó. Có lẽ nếu không phải bà người vì kéo hành lý và đi bộ, tôi cũng đã làm được một bài thơ tại đây.

Bình minh ở đây gây cho tôi ấn tượng thứ ba về nước Mỹ - đẹp theo kiểu công-trình-kiến-trúc.

Khoảng 4 giờ chiều 4/2 tôi đến Austin. Tại hộp thư nơi lấy chìa khoá phòng tôi tình cờ gặp lại Phạm Hữu Quang (người của IBM cùng thực hiện chuyến công tác với tôi). Cũng tại đây tôi gặp thêm hai người bạn nữa từ IBM Singapore - Xi trong đoàn của tôi và Ken, sang để dự đào tạo về phần cứng. Chúng tôi có một bữa hội ngộ nho nhỏ. Anh bạn Xi thực ra lại mang hộ chiếu Trung Quốc, anh ta mới chỉ ở Singapore 5 năm nay. Taxi giá bình thường không đắt lắm, nhưng giá đợi tính rất cao, Xi yêu cầu anh lái taxi đợi để vào hộp thư lấy chìa khoá phòng rồi về khách sạn, bị tính cả thầy lên đến hơn 70\$ trong khi thực ra từ sân bay về chỉ 17\$ mà thôi. Chúng tôi cùng cười, vỗ vai anh và chia sẻ cùng anh cái kinh nghiệm đó.

Đến với IBM

Austin lạnh không ngờ. Hối ra mới biết cách đó hai ngày thành phố đã trải qua một trận bão tuyết, đường phố đều bị đóng băng, trận tuyết đầu tiên kể từ mười một năm nay. Dầu tích còn lại của nó là cát được rải trên đường và những vụn băng còn đọng dưới chân tường, trên cây cỏ. Chúng tôi ở tại khu phía tây bắc thành phố, cách khu downtown khoảng 30 phút lái xe. Khu này gồm nhiều biệt thự nhỏ, nằm trên một quả đồi, không gian rất đẹp và yên tĩnh. Các toà nhà cao tầng của Austin hầu hết tập trung tại downtown, còn ở bên ngoài, thậm chí một bên đường đi là rừng và các ngôi nhà thường nằm khuất xa đường.

Sáng thứ hai 5/2 chúng tôi đi tới IBM. Nói chung, IBM có thể thuê xe cho những người sang đây công tác, nhưng bọn tôi đều không có bằng lái xe quốc tế, và cái chính là không lái được xe. Chỗ chúng tôi không có subway; hệ thống bus lại thừa thớt, phải đi bộ mười lăm phút mới ra điểm đợi và tiếp tục đợi khoảng hai ba tiếng mới có xe. Phương tiện duy nhất khả dĩ là đi taxi. Rất tiện, Ken (bạn của Xi) lại thuê được một chiếc Ford mới cứng ở sân bay, 600\$ một tháng. Chúng tôi ở gần nhau và thế là cứ 7h sáng Ken lại đưa chúng tôi đến IBM.

Hãng IBM nằm ở đông bắc thành phố, cách chỗ chúng tôi ở khoảng 20 phút lái xe. Tại khu này của thành phố còn có Dell, Motorola và Ford. Khung cảnh khu làm việc của IBM gây cho tôi một ấn tượng rất lớn. Có tám khối nhà lớn cao khoảng bảy, tám tầng ốp đá nâu trong một khu vườn vuông vắn tuyệt đẹp. Đó là khu làm việc của những chuyên gia phát triển. Tại đây cỏ được trồng và được tưới nước hàng sáng, vì vậy mặc dù cỏ vào mùa này ở ngoài khô úa nhưng khi bước vào trong khu của IBM lại thấy một cảm giác xanh tươi lạ thường. Cây cối theo kiểu ôn đới, thẳng tắp và tạo chung cho khu nghiên cứu phát triển của IBM một khung cảnh khoa học tuyệt vời. Đối diện với khu phát triển, ở bên kia đường là nhà máy của IBM, rộng bạt ngàn và ồ ạt khói nghi ngút. Tôi đã không chụp được một tấm hình nào tại đây. Lý do là an ninh, mọi người không được phép mang máy ảnh vào trong toà nhà của IBM mà không khai báo, vì vậy mặc dù có thể chụp ở bên ngoài, tôi cũng rất ngại mang máy đi. IBM có chính sách an ninh rất chặt chẽ, ở nóc của mỗi toà nhà đều có camera theo dõi. Hôm đầu tiên tôi phải trình diện với một security officer, bà này có một terminal để tra thông tin số đen những người đến đây và ghi lại nhật ký hàng ngày. Những hôm sau chúng tôi được cấp một chiếc thẻ từ tạm thời, tất cả các thâm nhập vào toà nhà đều phải bằng thẻ này, nhưng khác với khoá từ thông thường, không phải cấp một lần là thẻ có thể sử dụng được vĩnh viễn. Mỗi khe đọc thẻ đều được nối về máy tính để đọc số thẻ, vì vậy có những vùng trong toà nhà như các lab, các khu phát triển đặc biệt thì thẻ thông thường cũng không vào được (tôi đã thử như vậy khi đi lang thang trong toà nhà và nhìn thấy một cái lab vĩ đại toàn kính rất hấp dẫn với hàng trăm terminal đặt trồng lên nhau, nhưng ngại ngần quay ra vì mình chỉ là visitor của nó mà thôi).

Chúng tôi vạch ra những phần cơ bản và kế hoạch những phần hoàn thành tại đây, được thông báo những người mà mình sẽ làm việc cùng và những người thuộc các dự án bản địa hoá của các nước khác - Hungary, Italy, Holland, Đài loan... để liên lạc. Trong ba tuần tại đây chúng tôi sẽ hoàn thành phần cơ bản của công việc và nắm trước phần tiếp theo cần phát triển.

Austin là một trung tâm phát triển trẻ của IBM, mới được hoàn thành năm 1991. Hệ máy tính nổi tiếng RS/6000 và hệ điều hành AIX của nó được phát triển tại đây. Ngoài ra tại đây còn có các phát triển về hệ điều hành OS/2, các phát triển POWER PC, các phát triển mạng... Có tất cả khoảng 10.000 người làm việc tại đây, có những gia đình cả chồng vợ đều làm việc cho IBM, thậm chí bố mẹ họ cũng làm cho IBM, tuy nhiên tôi ít thấy những người trẻ tuổi ở đây và mọi người nói với tôi rằng có thể con cái họ sẽ không tiếp tục cái kiểu IBM truyền đời nữa.

Chúng tôi được bố trí phòng làm việc cũng giống như tất cả các nhân viên IBM bình thường khác, hai người một phòng nhỏ khoảng 8 m². Mọi công việc lắp đặt được sắp đặt nhanh chóng, họ chuyển đến cho chúng tôi mỗi người một bộ bàn ghế, một terminal được nối mạng hoàn chỉnh, một điện thoại, vở bút để ghi chép. Và thế là chúng tôi phải bắt tay vào việc. IBM có mạng riêng có thể nối tất cả nhân viên của họ trên toàn thế giới lại với nhau. Điện thoại trên bàn mỗi người đều cực kỳ tối tân, có message, reply, mail, password... còn tổng đài thì bốn số - thật cực kỳ. Ngoài hệ thống mạng thông thường, IBM cũng nhận ra gửi thông báo cho nhau thì chẳng có gì nhanh bằng tiếng nói cả, vì vậy trong phòng ai cũng có một cái loa nhỏ qua đó mọi người có thể thông báo vắn tắt cho nhau như rủ nhau đi họp hay cơm trưa chẳng hạn, hoặc nghe những tin tức mới nhất của hãng; ngoài ra 9h sáng mới là giờ làm việc, nhưng có nhiều người đến từ 7h30, và thế là để phục vụ trước giờ làm việc người ta bao giờ cũng phát những bản nhạc êm ái trên đài.

IBM có một khu nhà câu lạc bộ, tầng một là một quán ăn tự phục vụ rất rộng, có các bữa sáng và bữa trưa, dưới tầng hầm là thư viện. Buổi trưa hàng nghìn người xuống đây ăn theo đủ các món tự chọn. Thức ăn ở đây thậm chí còn đắt hơn bên ngoài, vì vậy riêng cái cafeteria này cũng đã là lãi lớn. Mọi người ngồi từng nhóm theo các bàn, có thể ăn ngoài trời khi thời tiết đẹp, sau khi ăn có thể ngồi tán gẫu, hoặc đánh bài, chơi domino.

Ăn mặc ở đây rất thoải mái, hầu như tất cả mọi người đều mặc jeans, T-shirt, đi giày thể thao hoặc mặc quần áo thường, không ai mặc com-lê thắt cravat cả. Chuyện kể rằng Tổng Giám đốc IBM khi đến đây cũng phải cởi bộ com-lê sang trọng của mình để mặc vào một bộ casual wear.

Buổi chiều lớp học của Ken tan sớm từ 4h30 nên khoảng 5h30-6h chúng tôi ra về phải đi nhờ xe của các Msr ở IBM, những người lo về mặt hậu cần cho chuyến đi của chúng tôi. Các bà ở IBM rất tốt và cởi mở, họ vui vẻ suốt ngày và quý chúng tôi. Có lẽ đó cũng là tính cách của người Austin, họ đều có vẻ mộc mạc và cởi mở. Bất cứ ai trên đường tôi gặp cũng cười tươi và nói "Hi". Họ rất nhiệt tình chỉ đường, gọi xe bus hoặc gọi taxi hộ; có anh chàng thợ sơn gặp trên đường khi biết chúng tôi còn trình bày vốn từ tiếng Việt mà anh ta học được khi sơn một nhà hàng Việt nam ở Houston, toàn những từ kiểu như "con chim", với cách phát âm và một vẻ mặt ngây ngô làm chúng tôi bật cười.

Buổi tối chúng tôi thường xem TV. Có khoảng 60 kênh truyền hình cáp với đủ các thứ thông tin.

Những ngày ở Austin

Thời tiết Austin rất lạ kỳ. Một ngày có thể chứng kiến cả mùa hè và mùa đông, nhiệt độ có thể chạy từ 12°C đến 36°C. Ngay ngày thứ hai sau khi chúng tôi đến thời tiết đã lại vọt lên đến 26-27°C. Mọi người thường nói đùa rằng nếu ở Austin mà bạn không hài lòng với thời tiết thì hãy kiên nhẫn đợi một chút, nó sẽ đổi ngay tức thì thôi.

Austin nói riêng và Texas nói chung tạo nên một sự khác biệt với nước Mỹ. Texas là bang lớn nhất nước Mỹ, và người Texas thường nói "*Everything grows bigger in Texas*". Quả thật cái gì ở đây cũng to hơn bình thường, từ cốc nước chè tới cái xe hơi. Người ta bán những đồ lưu niệm như cái cây bút chì và nói đó là tấm xia răng của người Texas. Hôm Mr. Gert Muller, giám đốc RS/6000 IBM Singapore sang, chúng tôi được ông dẫn đi nhà hàng County Line, nằm trên một khu đồi núi. Món *Baby's Rib* mà chúng tôi gọi nghe gọn gàng vậy mà lớn kinh khủng - mỗi người ăn nguyên cả sườn của một con bê, và tôi hiểu

tại sao người Mỹ lại to béo đến như vậy. Chiếc mũ rộng vành, bộ quần áo cao bồi, những bài hát đệm ghi-ta, và đặc biệt những điệu nhảy của Texas rất đặc trưng và không giống bất cứ một nơi nào trên thế giới. Người Texas mộc mạc giản dị đã giữ lại được tất cả những nét văn hoá đó một cách hết sức tự nhiên.

Những dịp cuối tuần chúng tôi thường ra phố, đi cửa hàng hoặc nhảy xe bus đến các khu siêu thị lớn, những chỗ mua thì ít mà xem thì nhiều và đi bộ mỗi nhà cả chân. Trong phòng chúng tôi ở cũng có dụng cụ để nấu nướng. Chúng tôi ra siêu thị mua một túi gạo, một túi rau, một con gà, thịt bò, gia vị,... và về nhà định nấu nướng theo kiểu Việt nam. Nấu xong nêm thử, đồng thức ăn chúng tôi nấu chẳng giống ai cả, thế là từ đó chúng tôi quyết định đi ăn restaurant vào buổi tối, không có xe thì đi bộ, có xe thì đi xa, đủ thứ Thái, Tàu, ý, Mỹ, Việt... Còn cho các buổi sáng thì ăn ở cafeteria hoặc mua đồ ăn sáng từ chiều hôm trước tại siêu thị (tất cả đồ ăn rút kinh nghiệm từ đó tôi chỉ mua loại *microwavable*).

Người Việt nam đầu tiên mà chúng tôi gặp là một anh bồi ở nhà hàng Trung Quốc nơi chúng tôi ăn khi vừa đến nơi. Sự tự ti, cách nói chuyện dè dặt và điệu bộ của anh này làm chúng tôi thất vọng. Nhưng ở IBM tình hình khác hẳn. Một thông báo được gửi đi trên mạng rằng có hai người vừa từ Việt nam sang đang có mặt tại đây công tác. Thế là buổi trưa khi xuống cafeteria, chúng tôi được hàng chục người Việt nam đến vây quanh, chúc mừng. Thật đáng ngạc nhiên: có tới gần 500 người Việt nam là nhân viên IBM tại đây. Các anh các chị không thể tưởng tượng rằng có người Việt nam sang đây làm một cái gì đấy, ít người biết IBM đã có mặt tại Việt nam, không biết về tình hình tin học Việt nam và FPT. Bữa đó và các bữa sau, mỗi khi gặp một người Việt nam mới, chúng tôi lại giải thích cho các anh các chị. Tất cả mọi người đều nằm trong một lĩnh vực nào đó, hoặc AIX, hoặc OS/2, thiết kế phần cứng, mạng - họ đều là tác giả và là những người phát triển các hệ máy và phần mềm chính yếu của IBM, thậm chí có người là lãnh đạo một nhóm phát triển. Thái độ của mọi người rất cởi mở và vui vẻ.

Chúng tôi thường rủ nhau đi ăn ở các nhà hàng Việt nam. Tôi đã ăn cả phở, cơm, cả bánh cuốn, bánh bột lọc và bún. Tôi thân nhất với gia đình hai anh Bình và Hiệp. Chính nhờ xe các anh mà thỉnh thoảng chúng tôi mới được rủ đi ăn uống và thăm thú buổi tối. Tôi hôm mới quen, anh Bình và chị Khánh mời chúng tôi đến nhà uống cafe - một biệt thự rất to và đẹp. Họ đều đã làm mười mấy năm ở IBM. Anh Bình còn tự lắp một mạng Novell ở nhà để thỉnh thoảng đi cài kiểm thêm bên ngoài, mặc dù anh nằm trong nhóm mạng của OS/2. Gia đình anh chị cũng như các gia đình khác có hai xe ô-tô, một xe lớn để chở cả gia đình và một xe nhỏ. Các gia đình ở đây thường mua xe trả dứt, còn nhà thì trả dần. Riêng nhà anh Bình chị Khánh thì đã trả được hết.

Tôi và anh Quang cũng được mời tới nhà anh chị Hiệp - Hương ăn tối vài lần. Đôi vợ chồng trẻ này đã có tới bốn đứa con. Trẻ con thường nói tiếng Mỹ, nhưng bố mẹ nói tiếng Việt chúng cũng hiểu được.

Tại Austin, cộng đồng người Việt nam tổ chức đón Tết, theo quy ước là vào một chủ nhật gần nhất. Trước đó những người Việt nam làm tại IBM cũng tổ chức một buổi dạ hội. Địa điểm được thuê tại một câu lạc bộ. Mọi người ăn uống, gặp gỡ nhau, hát karaoke. Tôi cũng định làm *Một cõi đi về* nhưng sợ bài nhạc gợi đến nỗi niềm của mọi người làm hỏng mất cuộc vui. Sau đó có vũ hội, vũ hội của những người làm ăn, một năm chỉ tổ chức đôi ba lần. Những điệu tango, waltz, disco... được thực hiện bởi chính các ca sĩ của hãng và dàn nhạc của đĩa karaoke. Đến gần Tết anh Hiệp rủ tôi đi Hội chợ Xuân. Tôi muốn biết nhiều hơn cái Tết của những người Việt bên này và đi theo anh. Nói chung đó là một lễ đón Tết có tổ chức, theo tinh thần dân tộc, nếu loại bỏ đi những chi tiết chính trị.

Tôi đón giao thừa khi đến một quán hamburger vào giữa trưa, và ngày mừng Một Tết vẫn đi làm. Anh Quang đi chợ mang về một đồng bánh chưng, bóng lợn... (ở đây có tất cả) - và chúng tôi cũng kỷ niệm một *quả* Tết nho nhỏ như thường.

Một chủ nhật anh chị Hiệp dẫn chúng tôi đi xem toà Capitol tại Austin và đi qua Đại học tổng hợp Texas, nơi có đến 50.000 sinh viên. Toà Capitol có kiến trúc vòm rất đẹp và mở cửa thoải mái cho tất cả mọi người vào tham quan trong giờ làm việc. Còn Đại học tổng hợp là một trong những nơi đào tạo chính của miền nam, nó thực sự là một thành phố nhỏ về số lượng người, kiến trúc và các dịch vụ. IBM xây trung tâm tại đây cũng chính là để hút sinh viên của trường này ra. Có tối chúng tôi cùng anh Hiệp đi uống cafe ở gần khu *downtown*. Khung cảnh rất đẹp, chúng tôi ngồi ngoài trời dưới những tán cây lớn, nhìn ra một cái hồ rộng hình như cũng gọi là West Lake, nghe nhạc của một nghệ sĩ dương cầm có thể

chơi cả nhạc Đức Huy. Chủ yếu khách là sinh viên. Austin rất trong sạch, thành phố toàn sinh viên và những người làm việc trong các hãng.

Chia tay

Ngày 28/2 chúng tôi hoàn tất phần công việc cơ bản tại Austin. Sau khi lưu lại công việc, làm bản giao kèo và có một buổi liên hoan tiễn đưa và cảm ơn với các nhân viên IBM. Đêm 28/2 tất cả các anh chị Việt Kiều mà chúng tôi gặp làm một bữa liên hoan tiễn chúng tôi tại nhà hàng Rainbow, nơi chúng tôi tới ăn nhiều lần trong thời gian ở đây. Ngày 29/2 anh Hiệp đưa chúng tôi ra sân bay. Tôi chia tay Austin trong mưa, một trận mưa dầm suốt từ đêm trước, trận mưa duy nhất trong thời gian chúng tôi ở đây. Những ngày làm việc tại đây đã trở thành một kỷ niệm khó quên đối với tôi.

Thế rồi nửa đêm 2/3 chiếc máy bay của Cathay và Vietnam Airline với các cô tiếp viên Việt nam quen thuộc lại đưa tôi về với Hà nội. Tôi hỏi cô tiếp viên: "Hôm nay mừng mấy rồi chị nhỉ?". Cô trả lời: "Hôm nay là mười ba. Anh về còn kịp ăn rằm".

Đi sứ sang Lào

Bùi Trí Hùng

Xí nghiệp giải pháp phần mềm

Hợp đồng "SIDA system"

15/11/1995, một buổi sáng mùa đông khá lạnh, hai chúng tôi, Lê Hồng Sơn và Bùi Trí Hùng, lên đường thực hiện "sứ mệnh" xuất khẩu phần mềm đầu tiên của FPT sang Lào. Máy bay cất cánh lúc 11h30. Sau hơn một giờ đồng hồ nhồi lên hạ xuống trên chiếc máy bay TU cũ kỹ và chia tay với các cô tiếp viên hàng không xinh đẹp, chúng tôi đã hạ cánh an toàn xuống đất Lào. Thời tiết bên này khác hẳn với Hà nội, bầu trời không một gợn mây, cái nắng đỏ lửa và những cơn gió nóng. Lúc này đúng là dịp kiểm nghiệm lại câu nói "Ruồi vàng, bọ chó, gió Lào". Rất may, chúng tôi được một nhân viên của khách sạn ra đón và chỉ nửa giờ sau đã tới được Royal hotel nằm giữa trung tâm Vientiane.

Chiều hôm đó, hai thanh niên Việt nam mặt non choét đã lại đóng bộ chỉnh tề đi đến chi nhánh Public Bank tại Lào để bắt đầu việc ký hợp đồng diễn ra trong hơn hai ngày. Đây là phần mở đầu khá quan trọng. Để làm việc này phía họ cử một chuyên gia về ký hợp đồng người úc làm việc cho Public Bank Malaysia. Phía "chúng nó" không muốn mua thêm một môđun mới là Saving và quyết định quản lý tất cả các công việc này bằng Excel cộng với tài năng sẵn có của các nhân viên Lào. Một điểm khác khá mấu chốt là vấn đề license của FoxPro. Chương trình của ta chỉ chạy trên FoxPro 2.0, một version nay đã "out of date" nên không thể mua được license. Phía "chúng nó" cương quyết cài một cái bẫy trong điều khoản, đó là thanh toán 50% hợp đồng ngay khi ký, 50% còn lại chỉ được thanh toán cùng với tiền mua license FoxPro. Phía ta tìm cách tách riêng khoản mua license FoxPro nhưng họ cương quyết không chịu. Cuối cùng để ký được hợp đồng, ta chịu trách nhiệm mua license FoxPro cho họ. Sau chuyện này họ rất thắc mắc tại sao không đổi môi trường lên Windows, nhưng được hai chuyên gia Việt nam ru ngủ bằng lời hứa hẹn "sang năm chúng tao có kế hoạch nâng cấp SIBA lên hẳn Windows NT chứ không thèm Windows thường". Sau khi hiểu ra cái hay, cái mới của SIBA for Windows NT (một sản phẩm hoàn toàn chỉ có trong ý tưởng mà cũng chẳng biết sang năm có ra kịp không hay lại giống Windows 95 năm lần bảy lượt trì hoãn), thỏa mãn về công nghệ trong tương lai của SIBA cũng như các dịch vụ hiện nay, phía họ đã chịu chấp nhận phương án của ta và nhắm mắt ký hợp đồng.

Ta có dựng một bản thử nghiệm cho phía "chúng nó" test. Họ hoàn toàn thần phục vì các feature của SIBA nhiều như suối. Tất cả những gì họ đòi hỏi ta đều có thể giải quyết bằng cách này hoặc cách khác và được họ nhận xét là "Very good system". Tuy nhiên, do đã có nhiều kinh nghiệm thực tế trong việc chạy SIBA, hai tên Việt nam nhìn nhau đầy ngụ ý - "Thế là địch đã trúng kế của ta rồi".

Bây giờ mọi việc mới thực sự bắt đầu. Hai tuần tiếp theo là cài đặt và customize cho thích hợp với đặc điểm tại Lào. Phía Malaysia có cử thêm một nhân viên của Public Bank làm việc tại Việt nam tên là Moo Sun. Anh này dùng SIBA đã rất nhiều năm và có thể coi là gián điệp của ta. Nhờ có Moo Sun giải thích, rất nhiều yêu cầu sửa đổi không cần thiết đã được bãi bỏ nhằm giữ cho hệ thống chạy ổn định (chúng tôi chỉ dự định ở tại Lào 30 ngày kể cả thời gian ký hợp đồng, sửa đổi theo yêu cầu mới và chạy thử nghiệm).

Moo Sun nói tiếng Việt khá sõi và có thể hiểu được rất nhiều. Ví dụ, khi chúng tôi gọi điện về Hà nội hỏi giá một bản FoxPro và được biết nó cỡ 198 USD - 500 USD, Moo Sun đã nghe được và thêm vào hợp đồng điều khoản: "Giá của FoxPro sẽ tính theo giá thực tế được mua". Sau đó chúng tôi đã rút kinh nghiệm, nói với nhau bằng một số thô ngữ rắc rối.

Vài ngày sau, phía họ lại cử thêm một nhân viên nữa đã có hai năm kinh nghiệm tại Việt nam (xin đọc là - hai năm để thấy hết những cái hay và cái thối của SIBA) tên là Lim. Khi nghe mọi người khen "SIBA is very good sytem", anh này luôn mồm nói: "ở Việt nam chúng tôi gọi hệ thống này là *SIDA system*".

Thế là SIBA được mang một cái tên khác nổi tiếng hơn là SIDA system. Lim bị Public Bank hứa hẹn sang Lào công tác trong thời gian rất ngắn. Nhưng cho tới khi tôi viết bài này, anh ta vẫn bị giam chân tại Lào vì không có người thay thế.

Lim sau trở thành bạn khá thân của chúng tôi tại Lào. Tất cả các hoạt động như ăn uống, đi chơi, bia ôm v.v. chúng tôi đều rủ anh ta đi cùng. Anh ta tự giới thiệu với chúng tôi bằng cách chỉ vào bản thân và nói "Việt Kiều". Anh ta còn biết rất nhiều từ khóa tiếng Việt như "Em ơi", "Tiếng sét ái tình", "Bia ôm", "Tính tiền", "Bao nhiêu" v.v. Anh ta luôn mồm đòi chúng tôi dẫn đi "Bia ôm" (chúng tôi lấu cá hơn, biết được nhiều địa điểm bí mật, lại nói được dăm ba câu tiếng Lào). Khi chúng tôi gọi đùa: "đi Bia ôm", có thể thấy rõ mặt anh ta rạng rỡ hẳn lên.

Những cuộc du ngoạn

Sau hai tuần đầu khá vất vả, hệ thống đã bắt đầu chạy ổn định và chúng tôi cũng bắt đầu quen với cuộc sống ở Lào. Hàng ngày ăn sáng tại khách sạn với một thực đơn cố định gồm hai quả trứng ốp lat, một lát bánh mỳ, một cốc nước cam và một bình nước chè. Tính ra, trong thời gian một tháng rưỡi, hai chúng tôi đã tiêu diệt 180 quả trứng! Nhiều khi chán không chịu nổi, nhưng vẫn phải ăn để đi làm. Bữa trưa, và bữa tối tự túc. Chúng tôi muốn thử tất cả các món đặc sản của Lào nên hầu như tối nào cũng "go out" và lân la tất cả các restaurant có thể. Cộng cả đi làm và đi chơi mua bán, tính ra trung bình mỗi ngày chúng tôi đi bộ khoảng 10 cây số.

Các món ăn của Lào không ngon, cách nấu nướng khá đơn giản và ăn sống nhiều. Món ăn kiểu Thái có vẻ giống món ăn Việt nam nhưng rất cay. Họ cắt ớt quả thành từng lát nửa quả một và thả tất cả vào món ăn. Các món ăn Thái đều nguội vì họ bày tất cả lên tủ kính, khách thích ăn món gì thì xem trong tủ kính và gọi. Phở Lào giống món bánh phở khô sau đó trần lại của mình. Dân Lào cũng biết tiếng phở Hà nội ngon lắm. Chúng tôi phát hiện ra được một số quán phở Hà nội và vào ăn thử. Biết chúng tôi từ Hà nội sang, họ hỏi dò xem có giống phở Hà nội không. Chúng tôi nói, giống hủ tiếu hơn. Tuy nhiên đề biển *Phở Hà nội* bán chạy hơn. Dân Lào không ăn thịt chó, nhưng có những người đặc biệt thích ăn và có hẳn một phố chuyên bán thịt chó dành cho họ. Thịt chó bên Lào chỉ có năm món chứ không phải bảy như ta, mà công nghệ chế biến thì "đuội" hơn nhiều. Thịt chó và chân gà là hai món khoái khẩu của Trần Sơn nên anh này thường xuyên rủ tôi đi ăn. Chúng tôi còn rủ thêm mấy người Lào bản xứ. Họ rất ngạc nhiên vì chúng tôi có thể tìm được địa điểm này. Chúng tôi giải thích: "Bọn tao đánh hơi thấy đấy". Sau chuyện này các cậu rất thán phục tài năng của người Việt.

Trong dịp này chúng tôi cũng thử giả vờ làm khách giao dịch tại ngân hàng Thái đối diện để xem họ dùng chương trình gì. Một đồng chí vào giao dịch, đồng chí kia mắt trước mắt sau dòm chương trình của họ. Tuy nhiên Vientiane khá nhỏ, họ biết hết chúng tôi là ai. Khi chúng tôi đi mua bán, đi rửa ảnh hay ở khách sạn, rất nhiều người còn chủ động hỏi thăm. Nói chung không khí khá thân thiện. Nhiều người ví Việt nam và Lào là hai anh em. Sống tại Lào không nguy hiểm như ở Campuchia, có thể đi lại ngành ngáo ngoài đường không sợ ai hết.

Đường phố trung tâm của Vientiane khá rộng rãi. Tại các ngã tư mỗi thời điểm chỉ có một làn xe chuyển động, hàng xe ô tô nối đuôi nhau khá dài, thành thử đợi đèn xanh khá lâu. Chập tối, khoảng 7 giờ là lượng người đi lại trên đường vắng hẳn, đến nỗi có thể đi bộ dưới lòng đường. Tại các xó tối thỉnh thoảng lại thấp thoáng bóng mấy chú công an rình rập giống hệt ở ta. An ninh tại Vientiane tốt hơn ở ta, rất nhiều nhà để xe máy, xe ô tô ngoài đường mà không sợ mất cắp. Phương tiện đi lại cũng hơi khác, dân Lào thích đi xe hai kỳ hơn, phổ biến nhất là *Yamaha*, con trai thì đi loại xe đua cao ngồng, đầu chúc trông rất hầm hờ. Con gái cũng đi xe hai kỳ có côn đang hoàng. *Dream* ở Lào là loại xe bình dân, giá chỉ có 1500 USD một chiếc. Dân chúng chỉ thích đi xe màu đỏ.

Gần trung tâm có một khu chợ kiểu như chợ Đồng Xuân của ta, gọi là chợ Sáng, bán rất nhiều các loại vải vóc, đồ lưu niệm, vàng bạc. Mấy hôm đầu đi chợ chúng tôi xì xỏ tiếng Anh nhưng họ không hiểu gì. Sau tức quá nói bég tiếng Việt thế là họ hiểu hết. Tại khu chợ này người Việt nam chiếm khoảng 60%.

Cả tầng hai của khu chợ chuyên kinh doanh một mặt hàng vàng bạc và hầu hết họ là người Việt nam. Tại Vientiane có khu phố toàn người Việt như phố *Hà nội*, phố *Hải phòng*, phố *Sài gòn* và một khu phố kiểu như hàng Đào của ta là Sam Sen Thai Road. Ngoài ra còn có một số khu Việt lai. Những người này rất giàu do biết làm ăn và chịu khó. Rất nhiều nhà có xe con đắt tiền. Chúng tôi thấy rất nhiều người, kể cả con gái, lái xe hơi thành thạo. Chúng tôi ngạc nhiên về số lượng xe hơi vì mức thu nhập bình quân của dân Vientiane chỉ khoảng 50.000 - 60.000 kip (1 USD đổi được 900-930 kip), mà giá cả thì rất đắt đỏ, thường gấp hai - ba lần ở Việt nam. Lấy ví dụ một bát phở trung bình ở ta khoảng 3000 đồng, thì ở Vientiane khoảng 1000 kip. Còn một bữa ăn tạm được khoảng 5000 - 6000 kip. Dân chúng ở đây tiêu hai loại tiền là kip Lào và bath Thái, thậm chí ở các cửa hàng giá cả chỉ có đề bằng Bath, nhiều khi chúng tôi phải đề nghị đổi ra tiền kip xem là bao nhiêu. Theo lời của một số nhân viên tại Public Bank, từ xa xưa Lào và Thái là một quốc gia duy nhất và nói chung một thứ tiếng. Thậm chí nền văn hóa của Lào còn lâu đời hơn. Hiện nay, người Lào sang đất Thái khá dễ dàng, không cần passport, chỉ mất vé qua cầu. Vientiane và biên giới Thái chỉ cách một con sông Mê công. Đứng bên này Vientiane có thể nhìn thấy những mái chùa bên kia đất Thái.

Có thể nói Lào là đất nước của chùa tháp. Một ấn tượng lớn đối với chúng tôi là ở Vientiane cứ khoảng 1000 m lại có một ngôi chùa và ngôi chùa nào cũng lớn. Chùa của Lào kiến trúc rất khác so với Việt nam, cao lớn với rất nhiều hoa văn cầu kỳ, có lẽ ảnh hưởng của Ấn Độ. Sư sãi khá nhiều, trong đó có nhiều sư thiếu niên. Một trong những ngôi chùa nổi tiếng nhất là That Luong, sơn nhũ vàng óng, nằm trên đỉnh một quả đồi. Từ xa nhìn có cảm tưởng như một tòa tháp lớn làm bằng vàng. Quanh khu vực That Luong có rất nhiều chùa con với hàng trăm nghìn bức tượng Phật các cỡ đặt trong các hốc nhỏ trên bức tường bao quanh chùa. Trong chùa phảng phất một mùi hương rất thơm, rất khác hương của Việt nam và thơm hơn nhiều. Lào được coi là đất nước triệu voi nhưng chúng tôi chỉ thấy vài con trong vườn bách thú. Tuy nhiên chúng tôi cũng cố tìm cách chụp được một bức ảnh cười voi để về dọa bà con nước nhà.

Những hôm mới sang, được mấy anh sếp người Malaysia dẫn đi NightClub để ngắm các cô gái Lào và thử xem "bia ôm" bên Lào có gì lạ. Xe đưa chúng tôi đến một quán rục rờ đèn đuốc, vừa vào đến phòng trong là lập tức có một anh bồi đến hỏi có cần tiếp viên hay không và dẫn một số cô tới ngồi cạnh ngay. Các cô gái này còn khá trẻ, nói chung không thành thạo và ranh như các cô gái Việt nam. Họ ngồi im như khúc gỗ bên cạnh chúng tôi. Mấy anh Malaysia (thuộc loại nhất gái) nên cũng ngồi im nốt. Chúng tôi có nhận xét là gái Lào xấu hơn Việt nam nhiều. Mấy cậu Malaysia cũng có nhận xét tương tự và công nhận là con gái Việt nam thuộc loại đẹp nhất trong khu vực.

Chợ búa ở đây đóng cửa rất sớm. Chủ nhật hoặc ngày lễ họ còn không mở cửa hàng, thành ra những hôm được nghỉ, muốn đi mua bán cũng khó. Ăn uống vào ban đêm cũng gặp tình huống tương tự, cho nên chúng tôi đành phải ăn tại khách sạn thường xuyên đến mức gần như thuộc cả thực đơn.

Chưa đòi hết tiền là ta chưa về

Giá trị hợp đồng lúc đầu chỉ có khoảng 10.000 USD. Chúng tôi thấy hơi thất vọng vì đi lại mất công mà số tiền thu được không bõ. Nhưng sau một thời gian làm bằng tay, đội bạn thấy không được, nên đã đưa modul saving vào chạy thử. Thế là chúng tôi ký thêm được 7500 USD với 15% discount để tỏ rõ thiện chí hợp tác. Tổng trị giá hợp đồng lên tới khoảng 16.000 USD. Nhưng theo kế hoạch, phải tới đầu năm 1996 mới thanh toán được hết. Chúng tôi lại muốn đòi được hết số tiền này trước khi về nước để có thể tính vào kế hoạch năm 95. Sếp Nam từ trong nước gọi điện sang cũng bắt phải đòi tiền xong mới được về. Thành thử chúng tôi quyết định ở thêm cho đến khi đội bạn chạy *Kết thúc năm* êm đẹp và chúng tôi đòi được hết tiền. Các nhân viên và thậm chí cả các sếp của Public Bank lúc này mới cuống lên tìm cách học SIBA vì trước đây quen ỷ lại vào chúng tôi và anh chàng Lim.

Sau khoảng 4 tuần chúng tôi ở Vientiane, diễn ra lễ khai trương chính thức ngân hàng Public Bank chi nhánh tại Lào. Một số nhân vật quan trọng của Malaysia đã sang dự. Một đoàn thiếu nữ xinh đẹp từ Malaysia cũng sang để phục vụ cho buổi khai trương. Trang phục dân tộc của các cô trông không đẹp, rất lờ lờ xộc xệch và không tôn được đường nét của cơ thể. Mấy cô này cũng phải công nhận là áo dài Việt nam rất đẹp và họ rất muốn có dịp thử. Buổi khai trương diễn ra khá bận rộn, mấy nhân vật mới từ Malaysia tới không biết chúng tôi là các "chuyên gia" Việt nam sang nên bắt bẻ nào là phải đeo phù hiệu, phải xếp hàng như các nhân viên của họ để đón các sếp, phải bung bê rất nhiều ghế cho các quan khách

ngồi. Tôi rất bức mình, nhưng vì nhiệm vụ đòi tiền trước mắt và muốn cho buổi khánh thành diễn ra tốt đẹp nên tạm thời nhịn nhục. Sau buổi lễ, Miss Magie, phó giám đốc Public Bank có ra xin lỗi chúng tôi.

Tối hôm đó là buổi chiều dài của ngân hàng, hai chúng tôi tắm rửa sạch sẽ ăn mặc rất lịch sự và gọi hẳn một chiếc xe *Toyota Crown* tới dự. Anh chàng sáng nay sai bảo chúng tôi có phần ngỡ ngàng, chào các *sir* rồi rít. Chúng tôi tranh thủ làm quen và bắt chuyện với một số nhân vật tại các ngân hàng của Lào để nắm tình hình và tranh thủ quảng cáo cho công nghệ tin học của FPT cũng như của Việt nam. Phần mềm tại Lào vẫn đang là con số không và FPT hoàn toàn có khả năng làm chủ được thị trường mới mẻ này. Tất cả các ngân hàng lớn như State Bank of Lao, Vientiane Commercial Bank v.v. dùng Lotus, Excel để quản lý dữ liệu, hoàn toàn không có khái niệm mạng. Tất cả là các Stand alone PC và việc trao đổi dữ liệu giữa các máy tính chỉ thông qua đĩa mềm. Khi nghe được cách tiến hành giao dịch trên các máy trạm, tiến hành tổng hợp dữ liệu và lưu kết quả trên File Server, nói chung họ rất khâm phục và rất muốn được liên hệ với ta. Anh giám đốc của Micro Tech, một công ty máy tính cung cấp máy cho Public Bank rất muốn làm việc với FPT để phát triển phần mềm tại Lào, mảnh đất chưa hề có cạnh tranh về phần mềm. Một cô gái Lào là nhân viên của ngân hàng nơi chúng tôi làm việc, tối hôm đó cũng không mặc trang phục dân tộc, mà mặc giống như các cô gái Việt nam nên trông khá xinh, rất muốn về muộn để còn nhảy đầm nhưng bị mấy anh nhân viên Lào từ chối nói rằng "No money". Sau đó, khi biết điều này, chúng tôi rất ngỡ ngàng vì cứ nghĩ các cô này rụt rè lại không dám về khuya. Nói chung, buổi tối hôm đó khá tốt đẹp.

Chúng tôi rất muốn đi tới vùng ngoại ô của Vientiane để ngắm phong cảnh, nhưng vì các nhân viên Lào đều không có quyền gì, mà các sếp của Public Bank thì không "take care" đến chúng tôi, nên mãi khi sắp về nước, nhân dịp Noen chúng tôi mới rủ được các nhân viên Lào đi picnic. Địa điểm là khu vực một nhà máy thủy điện. Có thể thấy thiên nhiên ở đây rất khắc nghiệt, khô và nóng. Suốt hơn 90 km trên đường chỉ thấy toàn đồng hoang, lều tều vài bụi cỏ và những con bò gầy gò xương găm cỏ. Thỉnh thoảng thấy một số người mò cua bắt ốc như Việt nam nhưng chắc cũng chẳng có gì nhiều. Lào chỉ tự túc được 30% lương thực, còn lại vay từ Việt nam và vay từ WB. Phải nói là dân Lào lười lao động. Với một số dân chỉ khoảng 3 triệu người mà vẫn không đủ ăn. Họ lý luận là vào mùa khô không có nước nên không thể trồng trọt được, còn vào mùa mưa tất cả đều lụt hết nên cũng không trồng được nổi. Sau hơn nửa ngày đường chúng tôi tới được khu thủy điện để nhìn thấy một cái hồ rộng với rất nhiều đảo nhỏ lơ lửng ở giữa. Chìm sâu dưới làn nước là một khu rừng già. Do yêu cầu bức thiết về điện năng nên chính phủ Lào không kịp khai thác mà cho lấp núi và dồn nước vào khu vực rừng già này, biến nó thành một cái hồ. Nay họ mới tiến hành khai thác bằng cách lặn xuống cắt các cây gỗ lớn dưới nước. Nhiều cây gỗ đã bị mục nát. Phải công nhận rằng Lào giàu gỗ quý và có rất nhiều cây gỗ lớn nhiều người ôm. Chúng tôi ăn trưa bên bờ hồ, một bữa ăn toàn cá. Những con cá ở hồ này rất to, có con tới hàng chục cân, trông cổ quái như cá biển, thịt trắng và ngon, rất ít xương.

Càng gần tới ngày về nước, chúng tôi càng cố gắng liên lạc với Hà nội. Đường điện thoại bên Lào rất xấu, tín hiệu thường xuyên bị mất giữa chừng hoặc chỉ một đầu này nghe được đầu kia mà thôi. Gần một tháng trời chúng tôi hi hục thử dùng modem (để tiện cho việc bảo hành từ xa sau này). Mãi sau mới phát hiện rằng dây cáp của modem hỏng, chỉ nhận được mà không truyền được. "Chuyên gia" Triều Cái phải năm lần bảy lượt chạy sang Vid -Public để thử liên lạc với chúng tôi. Chúng tôi xoay hết các cách, nào là E-Mail của giáo sư Văn, cuối cùng hạ sách phải dùng đến cả phần mềm xưa cũ nhất là SCOM3 mà vẫn không có kết quả. Tốc độ đường truyền giữa Hà nội và Lào thường xuyên chỉ đạt 300 baud và rất hay đứt giữa chừng. Cũng trong tuần này anh Nam đã gửi sang bản FoxPro để có được license.

Trước hôm về nước, Trần Sơn hi hội vác được một con voi to bằng gỗ về để làm biểu tượng cho công ty. Sau khi đòi hết toàn bộ số tiền hợp đồng và thanh toán hết các khoản ăn ở tại khách sạn, hai anh em có thể yên tâm lên đường về nước. Theo kế hoạch của chúng tôi, khi chạy *Kết thúc năm* ngon lành xong ngày 30/12/95, nếu không có chuyện gì xảy ra, ngay sáng 1 tết dương lịch chúng tôi về nước. Kế hoạch thật là xít xao vì chúng tôi quá mệt mỏi, không muốn ở thêm ngày nào nữa. Để chắc ăn, chúng tôi lại dựng lên một bản SIBA test để các nhân viên ngân hàng có điều kiện làm quen với những thao tác *Kết thúc năm* và *Kiểm tra số liệu* trước một tuần. Rất may vì đã quen với các thao tác và chương trình không có lỗi, nên chỉ khoảng 8 giờ tối 30/12/1995 chúng tôi đã hoàn tất các thủ tục *Kết thúc năm* tại Lào. Trong ngày này, Vid-Public tại Hà nội và Đà Nẵng không thể *Kết thúc năm* được và rồi rít gọi sang Lào. Moo Sun, nửa

đêm từ Hà nội gọi sang hỏi thăm tình hình và rất thắc mắc "Tại sao nhanh thế?". Anh chàng Lim trả lời là vì có cậu ta ở đây, mọi thứ tất nhiên phải OK chứ. Hôm sau chúng tôi dậy sớm đóng gói đồ đạc, chia tay với cậu Lim, người bạn của chúng tôi trong suốt hơn một tháng rưỡi công cán, và chia tay với mấy anh bạn Lào. Ra sân bay, chúng tôi rất phấn khởi và hồi hộp vì sắp được trở về quê hương. Sau hơn một giờ đồng hồ trên máy bay, chúng tôi đã lại được nhìn thấy bầu trời quê hương. Không khí ở Hà nội hơi lạnh, nhưng khá dễ chịu. Chúng tôi đã kết thúc chuyến đi một cách khá tốt đẹp. Tâm trạng của tôi khi từ sân bay về nhà là thấy đất nước Việt nam quả thật tươi đẹp. Trước nghe nói nước ta "rừng vàng biển bạc", tôi không công nhận. Nhưng nay tôi đã nhìn thấy một vùng đất khắc nghiệt hơn nhiều. Con người Việt nam cũng đẹp hơn nhiều. Tôi rất muốn được ngắm nhìn những khuôn mặt của các cô gái Việt nam sau một thời gian dài xa quê hương.

Nghề nghiệp chúng mình

Khúc Trung Kiên

Giám đốc FSS

Anh đã hoài công tìm không thấy
Những câu thơ về nghề nghiệp chúng mình
Cái nghiệp kinh doanh, cái nghề dịch vụ
Phải chăng là không thơ

Cũng phải thôi, nghề mình không phải hoa
Để mỗi sáng người người thưởng thức
Đâu phải biển để sóng trào, gió cuốn
Cho buồm thơ ra khơi

Thơ ở đâu trong tất bật hàng ngày
Em bận rộn với giấy tờ, phone, fax
Thơ ở đâu khi sớm trưa chiều tối
Anh miệt mài bên người đẹp mặt vuông

Nếu lúc này nhìn lại hôm qua
Ông cha mình cầm gươm và cấy lúa
Đã đi qua thế kỷ Hai mươi khói lửa
Với máu và hoa

Để hôm nay chúng mình dám ngẩng đầu
Đất nước trở mình trong mỗi đau nứt hạt
Tiếng súng lặng rồi thay bằng tiếng hát
Giữa mất và còn, cuộc chiến vẫn còn đây

Cuộc chiến đầu hôm nay trong hồi hải thường ngày
Để chiến thắng không phải dùng súng đạn
Nhưng chỉ thắng khi có lòng dũng cảm
Lao động quên mình và những vần thơ

Người ta không viết về mình, ta tự viết cho nhau
Đón năm mới với những trăn trở mới
Trái đất vẫn quay, thời gian không chờ đợi
Kể cả chúng ta những người muốn đi đầu.

Tháng 12/1995

Tặng người đãi cát tìm vàng

T.K. tặng K.T.

Bạn tìm đâu cuối thế kỷ Hai mươi
Những mỏ vàng chưa có người khai thác
Nếu cứ đãi sẽ gặp toàn là cát
Chẳng có đâu, vàng đã hết lâu rồi
Thôi hãy bằng lòng những gì có quanh ta
Phải có thời gian để bùn thành than đá
Phải có thời gian để cho trai luyện ngọc
Bao nhiêu men để ủ vị cay nồng
Chưa thấy vàng hãy đến một ven sông
Và hãy chọn một vùng toàn cát trắng
Cát của riêng mình, trải cùng mưa nắng
Hãy lấy tình yêu để biến cát thành vàng
Tôi trân trọng những gì của riêng anh
Cả phút cô đơn cả niềm hy vọng
Nhưng tìm mãi vẫn một mình một bóng
Khi gặp rồi, liệu có thật vàng không?
2/1996

Vô đề

Phạm Minh Hải

Trợ lý Tổng giám đốc

Chiều về chậm chậm thanh thoi
Con chuồn chuồn liệng chơi vơi cả chiều.
Cỏ may bầu vút bao điều
Đường đê trải mướt câu Kiều mẹ ru.

Dòng sông mãi chảy đưa nôi
Con thuyền sóng vỗ xa xôi câu hò.

Chiều nào đây nắng thom tho?
Mênh mang nắng với cánh cò bay ngang!

Chiều nào là chiều chín vàng,
Dập dìu sóng lúa, lang thang sương về?

Chiều nay là chiều u mê,
Ngập tràn tiếc nuối, bộn bề dự an*!
Chiều Hà Nội, 15/11/1996

Hồ thu

Phạm Minh Hải
Trợ lý Tổng giám đốc

Mùa thu đang đứng ở bên hồ
Trong vắt hồ thu nổi tịch cô
Chín tầng nhung nhớ mây in đáy
Vạn nếp buồn vui sóng nhấp nhô
Ơm ờ ngọn gió lay cành liễu
Lác đác thu rơi chạm xuống hồ
Một mình dạo bước chiều thu cũng
Lững thững cùng ta trải lá khô.

Một téo đời

Thiên Cơ

1

Nhún nhảy ơi
Nõn nà vàng ngực
Thiếu nữ đi
Hừng hực một téo Đời.

2

Gió thoảng mây trôi,
Con đường lầy cát bụi.
Kẻ phong trần lang thang trên Đất tội,
Tắm sạch hồn nhờ giọt lệ thon mềm.

Gọt Trần ai...
Chất chiu nên những sông dài,
Nặng trĩu phù sa
Đỏ quạch...

Ai quăng lưới... Ai buông chài?
Vầy vùng chạy đâu con cá nhỏ!

Ta ngồi buông câu,
Câu nổi niềm trần thế!

Loang mặt nước,
Câu Lí Tình Đời lan xa...
Lang thang cuối trời...
Vàng mây thả lừng
Nổi niềm Ta...

Bỏ lại sau Ta
Trái Đất tròn như quả bưởi,
Mộng căng những ham muốn.

Vô vãn những dấu chấm buồn
Luân quần bò trong những vòng mắc nợ.
Thượng đế đã tù đầy,
Trái bưởi gầy
Lăn lóc giữa Hoang sơ.
...

3

Biết đâu là Bến là Bờ?
Dáng em hùng hực... thần thờ Trần ai.
Nõn nà ơi, tóc quá dài!

Ngọt trời lửa Dục. Thiện tai...Thiện tai!

Thực - Hư

Thiên Cơ

Anh biết em là có thực
Và tình anh hiện hữu
Có một giấc mơ anh có thực
Chỉ mơ hồ em có thực mơ em?

Em là nàng Tấm lắm lem
Giấc mơ anh lọ lem tròn quả thị
Một lần em say cùng mộng寐...
Nồn nà em... run rẩy bị hứng chờ.

Hoang vu anh mãi thần thờ...
Tanh bành gió ở bến bờ Thực - Hư.

Hà Nội, 1998

Số phận

Nguyễn Khắc Thành

Phó giám đốc FSS

Buồn đau là biển cả
Vui sướng là ngọc châu
Khi mò được ngọc châu dưới bể
E giữa đời tan nát biết đâu!

Thật là kỳ lạ, con người trong đau khổ ai cũng cho rằng mình là người bất hạnh nhất, rằng không ai có thể đau khổ hơn mình.

Ai biết đâu trên trái đất có biết bao nhiêu trái tim đang phiền muộn? Cuộc đời thật không đơn giản và mỗi con người là cả một đại dương mênh mông huyền bí mà chiều sâu cùng những bí mật ẩn náu trong nó mãi mãi vẫn sẽ là cánh cửa khép kín nặng nề.

Trên thế gian này
Phải đâu chỉ có những niềm vui
Có những lúc cuộc đời ta nguyên rửa
Bởi nỗi đau buồn đâu của riêng ai.

Đứa hài nhi kia, mi khóc ai
Mới thoát bào thai đã khóc hoài
Chắc hẳn mi than cho số phận
Đang đón chờ mi, kiếp phong trần!

Thượng đế, người khai sinh tất tật
Mắc bệnh hay ngủ gật biết làm sao
Để trần gian biết bao con trẻ
Chỉ biết ngẩng đầu than hỏi trời cao!

Tìm chi anh, hỡi người hành khất
Mệt mỏi hồn anh, tâm trí đã rời
Lê tấm thân tàn trên cát bụi
Hạnh phúc đâu rồi? Sao quá xa

Sắc đẹp kia đâu phải quá cao xa
Sao chẳng ban cho tất cả đàn bà
Để bao con người trách cuộc đời đơn bạc
Ôm hận suốt đời, dám nói ra?

Ôi băng giá đầy trái tim ta!
Thần Amua, chẳng bé lên ba
Hãy giương cung lên nhắm cho trúng
Kéo thú yêu thương xa lạ suốt đời ta!

Ồ, mơ làm chi những cái quá cao xa
Một chút nghị lực thôi, hãy cho ta
Cả lòng tự tin và kiêu hãnh
Vượt qua mọi nỗi khổ đời ta

Ngày lại ngày mua vui thiên hạ
Để đêm về đôi mắt trở tro

Phận người đơn bạc ai đâu biết

Đời ai đau khổ, đã ai ngờ?

12/03/87

Tài khoản tình yêu

Tô Minh Tiến (FCO)

Tặng phòng Tài vụ FPT

Tôi muốn lập tài khoản của tình yêu
Dù số dư đầu kỳ chẳng có nhiều
Chỉ vền vẹn một trái tim nồng cháy
Và tâm hồn thích những chuyện phiêu lưu
Nhưng em ơi mỗi tình nào vĩnh viễn
Bởi bao phát sinh tăng giảm của đời
Số dư cuối xin gửi vào kỷ niệm
Như vết thương đau nhức nhối một thời.

Giá mà chỉ có mình em

A.T.

FPT HCM

Tặng T.C.

Thôi đừng tiếc những gì không thể có
Thôi đừng mong những thứ chẳng nên chờ
Xin đừng đến những nơi không ai đợi
Và lánh xa những chỗ chẳng ai mời.

Một thoáng thôi, chỉ một thoáng chơi vơi
Ta đã để cho tâm hồn lẩn át
Dòng máu nóng chảy dồn lên. Ngột ngạt
Ta bỗng dưng quên vị trí của mình.

Nhưng chỉ vậy thôi. Rất rất vô tình
Xin đừng trách nỗi lòng ta khi ấy
Ta sẽ quên những phút giờ như vậy
Như đã mãi quên hai tiếng: Giá mà...

20/12/96

Hạnh phúc

N.N
FPT HCM

”Về hạnh phúc ta chỉ còn hồi tưởng
Còn hạnh phúc thì ở khắp quanh ta“.

Ivan Bunhin

Niềm hạnh phúc đã trôi vào quá khứ
Dành cho ta vên vẹn một nỗi đau
Lại nhức nhối một nỗi niềm rất cũ
Lại trào dâng dù ta gắng dìm sâu.

Trong ánh mắt chẳng còn tình yêu nữa
Trong tâm hồn nổi trống vắng mênh mang
Trong trái tim cũng chẳng còn ngọn lửa
Để chờ mong niềm hạnh phúc muộn màng.

Và cứ thế ta thành người có lỗi
Với người xưa và cả với người nay
Hỡi Chúa ơi! Hai nàng đều vô tội
Chỉ có con là đáng bị lưu đầy.

Thôi thì Chúa hãy dừng thời gian lại
Để cho con vô tư nốt mấy ngày

Chẳng quá khứ, chẳng tương lai, hiện tại
Chẳng người xưa và chẳng có người nay.

Thôi thì Chúa hãy dừng thời gian lại
Dành cho con niềm hạnh phúc cuối cùng.

Anh yêu em cho đến bây giờ

L.H

Gửi P.

Em yêu hỏi
Gục vào anh mà khóc
Nỗi buồn xưa nay cũng đã qua rồi
Ai có lỗi
Có nào đâu quan trọng
Dù người đời cứ bàn tán nọ kia
Để họ nói. Ta đâu thèm đếm xỉa
Ta chia tay. Thế là đủ. Phải không?
Đầy mơ mộng
Em đi tìm hạnh phúc
Còn anh nhìn hạnh phúc vượt tầm tay.

Để hôm nay
Sao em bỗng trở về
Như thuở trước, gục vào lòng anh khóc
Như hạnh phúc
Ngày xưa
Em trở lại
Nhưng lòng anh đã úa tàn rồi
Nụ hôn này chỉ làm đắng đôi môi
Và chỉ làm đau xót tim thôi.

Và đơn côi
Bất tận

Vẫn trong lòng.

Bởi đến bây giờ anh vẫn yêu em.

24/06/1999

Chỉ vì tiền thưởng

Lê Tô Long (FSM)

Bên này là viện Đông Y
Nhìn sang đối diện thấy ngay Bảo hành.
Tám giờ sáng đã tới nơi
Dừng xe khoá cổ yên tâm vào làm.
Đầu tiên là ký chấm công
Sau đi pha nước uống cho đỡ buồn.
Lắm người đến hỏi sửa gì
Đàng hoàng giải thích cứng mềm cả hai.
Mềm thì cài đặt linh tinh
Hoặc là sửa lỗi khách hàng gây ra.
Cứng thì máy tính, máy in
Bàn phím, nốt búc, cả a vê rờ.
Sửa thì cũng lắm gian nan
Một ngày không được thì ba bốn ngày.
Đầu tiên đo đạc linh tinh
Cầu chì mà đứt thì thay cầu chì.
Thời giờ thấm thoát thoi đưa
Nhìn lên đã thấy đến giờ ăn cơm.
Vội vàng xuống bếp thật nhanh
Ăn nhiều hay ít tùy theo mỗi người.
Người này thì thích ăn nhanh
Người kia ăn chậm có người không ăn.
Cơm xong là lúc ngủ nghê
Để mà lấy sức chiều còn làm ăn.
Bảo hành chỉ có thể thôi
Chiều thì giống sáng sáng y như chiều.
Hôm qua thì giống hôm kia
Ngày mai lại giống hôm nay y sì.
Thế là mãi cũng phải xong

Chỉ vì tiền thưởng phải thành nhà thơ.

Nhà thơ FSM

Vũ Thanh Phúc (FSM)

ở tận phương nào em có biết

Trung tâm anh (FSM) cũng có nhà thơ

Tên cúng cơm của anh là Hội

Và nước da anh có màu hơi tối

Nhưng chỉ bằng vài dòng thơ viết vội

Giờ anh đã lên ngôi

Thi sĩ của chúng tôi

Bằng một bầu nhiệt huyết sục sôi

Tận dụng hết những thời gian rảnh rỗi

Anh đã có những vần thơ nóng hổi

Luận sự đời

Chao ôi

Trắng đen thay đổi

Làm bao người nước mắt tuôn rơi

Kể từ ngày anh mới thôi nôi

Cho đến nay đã hai năm tuổi

Chưa làm được gì cho đời

Kể cũng là có lỗi

Thế nên anh quyết tâm thay đổi

Và thơ đã cho anh cơ hội

Thể hiện mình trước mắt mọi người

Thơ anh ra, có người khen, có người bịt mũi

(Ngay bản thân tôi có lúc cũng không hiểu nổi

Anh làm thơ hay sáng tác văn xuôi

Viết xuống dòng mà thôi)

Tuy vậy thơ anh nghe người ta đồn thổi

Đã lan xa quá cả Trạm Trời
Đến tận vùng Đan Phượng xa xôi
Mẹ già nghe tin, vui mừng khoe hàng xóm : Bác ạ, con tôi
Có ai ngờ cái thằng cu Hôi
Hiện đang là nhà thơ gạo cội
ở tận ngoài Thủ đô Hà Nội
Thơ nó hay hơn nhiều bậc cao nhân tiền bối
Thật phúc bảy mươi đời
Bà hàng xóm vội tiếp lời
Đúng là tài năng không đợi tuổi...

Dù giữa chốn phồn hoa đô hội
Nhưng thơ anh vẫn chân chất như hương đồng gió nội
Và toả hương như cơm gạo mới
Cho dù đôi khi có lẫn vài viên sạn sỏi
(Có lẽ vì phơi thóc trên đường quốc lộ đầy thoi)

Công Hội, anh ôi!!!
Mặc CUONGNT tung ra bao lời bỉ ổi
Nhằm làm anh buồn xuôi
Mong anh luôn đứng vững giữa đời
Để sáng tác thêm nhiều thi phẩm mới

Trường ca Tô Tuấn

Nguyễn Minh (FSS)

Sự đời đem ra mà ngắm...
Vàng trắng có khi đầy khi khuyết
Nước đại dương lúc cạn lúc trào
Hoa kia sớm nở tối tàn
Cờ bạc vừa ù lại móm...
Đường trần bao la...
Đời người con trai như chiếc lá khô cuốn theo dòng nước mưa bắn thiêu trên đường phố...
Không bờ bến biết trôi về đâu?...

Lang thang vô định để rồi chui tọt vào lỗ cống.

Đau đón thay!...

Duy năm thứ tư trước thế kỷ hai mươi mốt, ngày mùng sáu tháng một, mùa đông, anh em FPT kính bày tế vật để khao thưởng chị em, vì xét cho cùng, chị em là sự phiền nhiễu của cuộc đời chúng ta, nhưng cũng như "Windows" của MicroSoft, chúng ta yêu nó, ghét nó, nhưng phải dùng nó. Vậy nên vênh tai mà nghe:

Ôi phép làm trai ở đời!

Phải biết mềm biết cứng

Biết ngắn biết dài

Biết lui biết tới

Biết nhược biết cường

Vững vàng như núi đá

Biến hoá như âm dương

To tát như trời đất

Đầy đủ như kho tàng

Rộng mênh mang như bốn bể

Sáng vằng vặc như đèn măng xông

Chiều chuộng chị em khi vui vầy thoả thích

Liệu bề khu xử khi chót đại làm liều

Yêu đương khó dễ cần phải hiểu

Mẹo mực nữ giới cần phải tường

Than ôi!...

Tô Tuấn một đấng nam nhi

Sáng mặt anh hùng

Cũng người thao lược

Buôn máy Pi xi

Trùm эф xê một

Ai chẳng gắng sức ăn chơi?

Ai không dốc lòng hì hụi?

Nào ngờ hôm nay

Sa cơ lỡ bước

Xây chân một cước làm rể nhà người

Nhắm mắt sang ngang sông "Thương" quẳng xác...

Vậy bảo cho hay:

Khi chưa vợ đã sức mạnh đảm đang
Nay sắp cưới cũng tiếng thơm ghi tạc...
Trước độc thân còn biết sợ oai trời
Sau có vợ cũng nên tuân phép thánh...
Chớ có gằm gào
Cứ nên yên tĩnh...

Nay...
Gần ngày nộp mạng
Sắp buổi tân hôn
Mười bốn tháng này
Tắm rửa sạch sẽ
Thành miếng mồi ngon
Hỡi ôi!... Thương thay!...
Chị em ai có nhu cầu
Đến mà nhận lĩnh...
Thượng hưởng!!!