

FPT

13 9 1988
13 9 2008



SỬ KÝ 20 NĂM

20 SỬ KÝ FPT

HÀ NỘI 2008

FPT BIỂU.....

10	LỜI NÓI ĐẦU	
13	CÁC SỰ KIỆN TIÊU BIỂU FPT 1988 – 2008	
20	CÁC THÀNH TÍCH CỦA FPT	
25	TINH THẦN FPT	Trương Gia Bình
35	FPT, CON ĐƯỜNG TÔI ĐÃ CHỌN	Bùi Quang Ngọc
46	GIA NHẬP FPT	Trương Đình Anh
65	NIỀM TIN TRỌN VẸN	Lê Quang Tiến
67	CHINH PHỤC ĐẤT NƯỚC SỰ TỬ	Hoàng Việt Anh
71	TÔI VÀ ERP	Đình Quang Thái
74	DMS VÀ SỰ PHÁT TRIỂN CỦA G3	FIC – FSoft HCM
78	TÔI VÀ FPT	Trần Nam Dũng
80	XÂY DỰNG VÀ BẤT ĐỘNG SẢN – CÔNG VIỆC NON TRỀ CỦA FPT	DũngTV2
82	FPT ERP SERVICES (FES) HCM:	
	5 NĂM MỘT CHẶNG ĐƯỜNG	Trần Trọng Nghĩa, TuấnBTA, MaiPT
85	FPTS MỘT NĂM NHÌN LẠI	ThuyPT

FPT NHÂN.....

90	NHỮNG NGƯỜI ẢNH HƯỞNG ĐẾN TÔI	Nguyễn Thành Nam
108	ĐỒNG NGHIỆP LỚN	Đỗ Sơn Giang
110	NGƯỜI DẪN ĐẦU	Dương Dũng Triều
112	NHỮNG ƯỚC MƠ CON	ChúcNT
114	TÔI ĐI TÌM ANH, ANH LÀ AI?	HànDTN
115	NGƯỜI THUYỀN TRƯỞNG TÀI BA	Trần Đức Hải Triều
117	CHỊ	Nguyễn Minh Đức
118	CHỊ HAI, ANH HAI CỦA FIS AF	AnhBTV
120	TẠM BIỆT NGƯỜI ANH CẢ BANK'DEVELOPER	DungNT4
122	"TRỢ LÝ"	NhiNT
124	CHỊ HÒA	HoaDQ
127	CHỊ DƯ	NguyệtTM
128	SẾP TÔI	ThảoDP
129	CHỊ EM CHÚNG TÔI	Tổ tập vụ
130	NGUYỄN THẾ NHÂN	FIC HCM
131	KHÔNG CHỈ LÀ SẾP!	Lê Minh Ngọc
132	VIẾT CHO NHỮNG NGƯỜI ANH	NhiNT
134	THÂN MẾN TẶNG ANH QUÂN	Dương Thị Ngọc Hân
135	HÃY NẮNG ĐỘNG TRONG CÔNG VIỆC	MinhLNA
137	G7 VỚI HÙNGDT1	
138	AI ƠI ĐỪNG... QUÁ VÔ TƯ!	NgaNT1
139	ẤN TƯỢNG KHÓ QUÊN	PhượngPN1
140	ẦY CÁI SỰ TRÒN	DũngĐV
141	CÁC CHỊ LÀ AI	DungCTT
142	FPT VỚI Cxx	HưngNHQ
144	CHÍ PHÈO FAF	HảiTH

146	RẮN TỰ BẠCH	Đinh Gia Linh
147	CẢM NGHĨ VỀ SẾP	Đoàn Thị Anh Thư
148	CHO MỘT NGƯỜI ĐI LÀM XA	Trịnh Thị Thanh Thủy
149	MÁ MÌ QA HCM	LêNT2
151	"MA MỚI" KỶ SỰ	DươngPV
153	NHỮNG EM GÁI FAF	HảiTH
154	NỮ QUÁI KIẾT	XuyênDT
156	CÓ MỘT ĐỒNG NGHIỆP NHƯ THẾ	Nguyễn Tuấn Anh
157	EM CHƯA MUỐN LẤY CHỒNG	PhươngPN1
159	MỘT IT TIÊU BIỂU	FIC FSoft HCM
161	NHỮNG GÌ TÔI BIẾT VỀ HỌ...	TrangNTH

FPT TRUYỆN.....

165	TÔI TỪNG LÀM KINH DOANH	Nguyễn Duy Hưng
169	TRONG CÔI BÁN HÀNG	Tô Minh Tuấn
171	15 NĂM CUỘC SỐNG VÀ NHỮNG CON SỐ TẠI FPT	Nguyễn Văn Lộc
173	LẦN ĐẦU RA BẮC	Bùi Ngọc Châu
175	ISC NGÀY ẤY	Bùi Quang Ngọc
177	WE ARE SINGERS	HằngPNTB
178	BỐN NGƯỜI FPT TRUYỆN LỬA OLYMPIC BẮC KINH	Nguyễn Hữu Phát
180	VINH QUANG THUỘC VỀ SỰ SÁNG TẠO	AnhNN
182	MỘT LẦN "SUÝT CHẾT"	Nguyễn Xuân Dũng
184	HỒI ỨC LỄ THANKING CỦA NEXTG	ThảoNTN
185	ĐIỂM HẸN THƯ GIÃN CUỐI TUẦN: CÂU LẠC BỘ ĐIỆN ẢNH FSOFT HCM	TrungNT4
187	TỰ SỰ	Trần Đức Quý
189	ẤN TƯỢNG ORT	HoanT
191	THỜI GIAN LÀ VÀNG BẠC	Linhtinh
192	FIT ĐÀ NẰNG THỜI BẢO GIÁ	ThôngHB
194	"ĐỘI QUÂN MỞ MANG BỜ CỎI TRI THỨC"	HưngĐH
197	SINH NHẬT "VỌNG"	VânNTB
199	ẤN TƯỢNG PHÒNG KẾ TOÁN	ĐứcNT
200	BẠN ĐÃ BAO GIỜ CHƠI VUI NHƯ CHÚNG TÔI?	AnhTC
201	BỘ SƯU TẬP 18 BÌNH RƯỢU QUÝ	Phạm Quang Thanh
202	NHẬT BẢN – NHỮNG ẤN TƯỢNG ĐẦU TIÊN	KhanhĐM
204	"CẢNH SÁT" – NGÀY ẤY VÀ BÂY GIỜ	PhươngNTU
205	HỘI NGHỊ KHÁCH HÀNG	Bùi Hồng Hải
207	CẢM XÚC FAF	Trương Tú Oanh
209	CHUYỆN VỀ NHỮNG CHIẾC ĐỒNG HỒ	Hoàng Sơn
211	CHUYỆN VỀ MỘT DỰ ÁN PHẦN MỀM: GẮNG THỨC BÌNH MINH	NghĩaTD
214	NHẬT KÝ TOUR FSOFT HCM	Bích Phượng
216	HỘI KÝ NTB	QuyênNTB
218	HÀNH TRÌNH ĐI TÌM MIMOZA	PhươngBN1
220	ĐẠO THƠ SONG NGỮ?	"Khà khịa"
222	FANXIPAN – MỘT CHUYẾN ĐI	Andy

228	QUÀ SINH NHẬT CÔNG TY	Lan Anh
229	FIT ĐÀ NẴNG HỒM NAY...	NamD
230	FSOFT ĐÀ NẴNG, NƠI CƠN BÃO XANGSANE ĐI QUA	ChuyênĐH
232	FSOFT HCM VỚI LỄ HỘI 13 – 9	ThiHX
234	HỘI NGHỊ LUYỆN CÔNG	PhượngTT3
236	FSOFT HCM: SUM – UP NĂM NAY	Hoàng Sơn
239	NHẬT KÝ NGẮN VỀ CƠN BÃO XANGSANE (TỐI 39/9 ĐẾN SÁNG 1/10)	Nguyễn Quốc Sử
241	SỐNG THỬ - CHẾT THẬT	SunQ
242	CÁI NHÌN CỦA MỘT NHÂN VIÊN: SỰ ĐI LÊN VÀ ĐI XUỐNG CỦA ĐIỆN THOẠI MOTOROLA	Phạm Anh Dũng
241	“THỦ TỤC ĐẦU TIÊN”	VănVH
244	TRƯỜNG SƠN, CẢM NHẬN SAU MỘT CHUYẾN ĐI	ToanNP
246	DUYỄN!	Trần Ngọc Tuấn
248	BÓNG ĐÁ FMB TRONG TÔI	Bùi Trung Kiên
250	ĐỘI ĐẶC NHIỆM IT	TuyềnNP
251	BẮN SẮC RIÊNG CỦA FPT	Nguyễn Thị Hòa
252	KHÁT VỌNG TRƯỜNG TỔN	Trương Thanh Thanh
255	“ĐẠ, EM LÀ TOÀN NV!”	KiểuNTL
257	CẢM XÚC FMB	Bùi Ngọc Anh
259	“SUM – UP FSOFT HCM – TÌNH YÊU VÀ NỖI NHỚ”	PhượngPN1
261	TAM ĐẢO DU KÝ	Đặng Thanh Tùng
264	OPEN DOOR DAY: THÀNH CÔNG HƠN DỰ KIẾN	LêNT2
267	TÔI ĐÃ “KHOÁI” VĂN HÓA FPT RỒI	Ngô Minh Hân
269	TÔI ĐI THI ĐỊNH KÌ	Nguyễn Thế Anh
270	TỔNG HỘI VÀ TÔI	TríDB
272	DẤU TRĂM HỌ	Bút Mực
274	FMT TUYẾN THƯ KÝ	Phạm Quang Hưng
276	TÔI ĐI THI TOEFL	NgọcNH
277	NGỌN LỬA	SunQ
278	ĐỒ RÊ MÍ FIS – ƯỚC MƠ CỦA KHÔNG CHỈ CÁC FIS SMALL	HanNN2
280	ĐI LỄ ĐẦU NĂM	Lê Thanh Thảo
281	VUỐT RẬU HÙM	Hoàng NL2
283	NHẬT KÝ TÔI VÀ IR	Nguyễn Thị Thịnh
285	CON TÔI VÀ CÂU LẠC BỘ TRƯỜNG TỔN	Nguyễn Thanh Lê
288	GIẢI QUYẾT KHIẾU NẠI KHÁCH HÀNG	VươngNM
289	TÔI ĐÃ BIẾT THẾ NÀO LÀ HO	Hanh2004
291	DỪ SAO THÌ...	VươngNV

FPT – KINH NGHIỆM.....

296	VỊ THẾ CỦA FPT	Đỗ Cao Bảo
299	FPT NHƯ TÔI BIẾT	Phạm Thế Hùng
301	KINH NGHIỆM DỪNG “HÀNG NGOẠI”	Nguyễn Lâm Phương
304	TỰ LẬP	Lê Mạnh Thắng
306	DMS – ĐỂ CHẾ HUY HOÀNG	LD – G3D1

311	GIỮA KUALA LAMPUR	AnhNT2
313	HỒI KÝ JCA	Nguyễn Thị Mai Anh
316	NEXTG – NHIỆM VỤ BẤT KHẢ THI... ĐÃ HOÀN THÀNH	HaiTX2
319	VỠ ĐẤT, TRỒNG KHOAI	Phan Thị Thanh Mai
321	CHỈ RIÊNG FPT MỚI CÓ	Nguyễn Thị Hòa
322	10 NGÀY ĐỂ TRỞ THÀNH MỘT FPTER	HaiTX2
323	GIỮ MÃI KHÁT KHAO TRONG TA	
324	NGƯỜI FSOFT THỜ Ơ VỚI CÁI MỚI	ThanhPP
326	TRÊN ĐẤT CHẨMPA	DungVT
328	EP – KATSUBUN, MỘT CHẶNG ĐƯỜNG NHÌN LẠI	HoaPTT
330	ẤM ẤP LÀ THỂ	KhánhTK
331	CUCUMBER – NHỮNG NHÁNH DÂY LEO BỀN BỈ	Nguyễn Thành Nam
332	MỘT NĂM NHÌN LẠI	QuỳnhNTT
333	NHÂN VIÊN MỚI, CÔNG VIỆC MỚI, DỰ ÁN MỚI	NgàTT7
335	STCO SUMUP – SÁNG TẠO BẤT NGỜ, THÚ VỊ	HangDM
337	NGƯỜI FSOFT XẤU XÍ	AnhNK
338	HÀNH TRÌNH TRÊN ĐẤT PHÙ XA	ThiHX
340	MỘT NGÀY MỚI... NẮNG LÊN	AnhBTV
341	NHỮNG NGÀY ĐẦU TIÊN	ThắngNQ3
342	TẦM QUAN TRỌNG CỦA TRUYỀN THÔNG NỘI BỘ	HằngDM

FPT CẢM XÚC.....

346	BỐN LẦN VIẾT SỬ KÝ	Văn Thị Hồng Minh
348	ÁNH SÁNG VÀ BÓNG TỐI	HằngDM
349	ĐOÀN “ÉP PÊ TÊ” MỘT LẦN RA ĐI	Nguyễn Thành Trung
350	ĐÀ LẠT – NHỮNG KỶ NIỆM KHÓ PHAI	NganTTK
351	BAY TRÊN NHỮNG VÌ SAO	DucNH
352	SAU CƠN MƯA TRỜI LẠI SÁNG	Ứng Thanh Tuyển
353	FDC RẤT CHUỘNG GIỚI TRẺ	NhơnNTH
354	GIAO MÙA	HuyNQ
355	CẢM XÚC	TuyLT
356	CHO TA NGÀY MAI!	TrươngLT
357	CHUYỆN TỚ ĐỌC BÁO	AnhLT
358	ĐỊA DANH NỔI TIẾNG Ở TOKYO	AnhLK
360	FPT ĐÀ NẴNG VÀ TÔI	UyênTNN
362	GÃ	Littlehanh2004
363	GHI NHẬN MỘT CHIẾU CHỦ NHẬT SÔNG NOGAWA	Nhất Sĩ
364	GÓC NHỎ	NguyễnBS
365	HÀ NỘI MÙA THU	ThanhTC
366	KHOÍ U DỄ THƯƠNG	YếnTTM
368	KỶ NIỆM 8/8 ĐẦU TIÊN CỦA CỐC	QuyênPT2
369	CÂU CHUYỆN NHỎ	PhươngDX
370	NGÀY MÙA ĐÔNG...	Kana
372	MÙA ĐÔNG	Hoàng Sơn
373	NGÀY ẤY... BÂY GIỜ	UyênNTM2
374	NHẠC JAZZ Ở NHẬT	HoàngTT

377	NHẠC KHÔNG LỜI... ĐÔI DÒNG CẢM NHẬN	HàNTT
378	NHỮNG NGÀY ĐẦU TIÊN Ở NHẬT BẢN	HạnhNTB
379	SUY NGẪM VÀ QUYẾT ĐỊNH	KhoaNT
380	TẢN MẠN CÁI SỰ ĐẸP	KhoaBTP
381	VÔ TÌNH	Tóc Tơ
382	NGÀY KINH HOÀNG	Nguyễn Xuân Sơn
385	MỘT NGÀY NHƯ MỌI NGÀY	Võ Thị Bích Phượng
386	HỘI ĐỘC THÂN	Hoàng Minh Nguyệt
387	VIẾT VỀ CÁC BẠN GÁI FIT	HiệpPT
389	FIS BANK – FIS ENT: TỪNG BỪNG SẮC ĐỎ	HàNT4
391	ĐỒNG NAI CÙNG TỪNG	HaNNN2
393	NGÀY TRỞ VỀ	
394	HAI KỶ NIỆM	Phạm Thanh Toan
395	CHUYỂN NHÀ VÀ NHỮNG ẮN TƯỞNG TỪ “CĂN PHÒNG TỐI”	Lại Hương Huyền
396	KỶ NIỆM CỦA TÔI	Hoàng Xuân Việt
398	P1 – GIA ĐÌNH TÔI	TuylT
400	VĂN HÓA SEMINAR	LCM
401	MỘT BUỔI CHIỀU ĐÁNG NHỚ	MẫnHM
402	CHUYỂN ĐI ĐẦU NĂM	HânDTL
403	NHỮNG LẦN ĐẦU TIÊN	CườngTAQ
407	BUỔI BÌNH MINH	HàNH6
408	CẢM XÚC TOUR DU LỊCH AN DƯƠNG	Ngô Thanh Dung

FPT THƯ

412	BỨC THƯ KHÔNG GỞI – THƯ GỞI CÁC BÀ VỢ	CườngNQ
413	CHÀO	HiểnNTT11
414	CHIỀU VIỄN XỨ	RYU
416	CHUYỂN NHÀ... CHUYỂN NHÀ ĐÂY	TriLK
417	CÒN LẠI GÌ KHI ANH ĐÃ RA ĐI	ButChi
418	ĐIỂM DANH CHỢ Ở LONDON	Thai Ba
419	DOANH SỐ	VĩnhNV3
420	PHÚT TÌNH CỜ GẶP LẠI	QuốcND
421	FDC ĐÀ NẴNG	MinhTVD
422	KHI EM KHÔNG CÓ ANH...	GiangTTT
423	NGÃ BA ĐƯỜNG	CanDy
424	TRÁI TÁO ĐẸP	HằngDM
427	VỀ F9	ĐứcNM2
428	EMAIL CHỈ DỪNG ĐỂ LÀM VIỆC	Trần Nam Châu
430	F9 THỜI LẠM PHÁT	SinhLK
431	HÃY YÊU THẬT LÒNG ANH	CanDy
432	TRUYỆN NGẮN... NGẮN	NgocNH
433	XIN LỖI	Dolocemedo
434	YÊU EM	RYU
435	FSOFT HẠ GỤC FOX: 2-0	BC
437	KỶ NIỆM	VânVVT

439	KỶ SỰ TRƯỚC GIỜ G	HuyHT
440	LÀM THƠ NỘP SỬ KÝ	HoàngHT2
441	NGÀY TRỞ VỀ	
442	NGƯỜI CHỊ	KhoaNV3
445	NGUYÊN VỆ	FSoft
446	NHỮNG CÂU CHUYỆN KHÔNG MỞ ĐẦU, KHÔNG LỜI KẾT	NguyễnBS
447	NỖI BUỒN CỦA MẸ	LCM
448	RÓT NỮA ĐI LỜI TÌNH U UẨN	NguyễnBS
449	PM RATING VÀ NÓ	Huyền NTT
450	VỀ HOA	LựcNQ
454	KHÔNG ĐỂ	TuấnLA
455	XA RỐI SO	Lương Ngọc Anh
456	SAY	Nguyễn Đức Tuấn
457	VĂN HÓA SỜ - TI - CÔ	ThiênPD
458	GẶP ANH	Trương Hữu Thành
459	ÉP – MÔ – BAI MÃI MÃI...	Nguyễn Thị Lượ
460	CUỘC ĐỜI NGANG TRÁI	Phùng Ngọc Hiệp
461	PHÚT CHIA XA	Nguyễn Thị Ngọc Nga
462	THÀNH PHỐ TRẺ	HằngDM
466	THƠ VỀ CÁC THÀNH VIÊN FYT KHÓA 8 VÀ 9	Đặng Thanh Tùng
468	TÌNH ANH	CanDy
469	TÍNH LẶNG	BHF
470	TRẺ CON XƯA VÀ NAY	QuocND
471	TRUNG THU TRONG TÔI LÀ...	MH
472	VỀ FMB HẢI PHÒNG	Nguyễn Trường Giang
473	CHUYỆN TÂY ĐÌNH!	Đoàn Hồng Nhung
474	G6 DIỄN CA	LucNQ
476	NGƯỜI CON GÁI MANG TÂM HỒN CỦA NƯỚC	HuyNQ
478	ĐỒNG NGHIỆP NƯỚC NGOÀI ẮN TẾT VIỆT	PhươngPN1
480	VỊNH VỀ MOUSE	ThangLH

LỜI NÓI ĐẦU

Vào đúng năm FPT tròn 20 tuổi, cơn bão tài chính đã ảnh hưởng tới khắp nơi trên thế giới. Người FPT, từ lãnh đạo đến nhân viên đều đồng lòng chung một chiến hào vượt lên khó khăn.

Từ đầu năm 2008 đến nay, người FPT gồng mình trong việc thích ứng, đối phó với khó khăn. Đã có lúc không khí làm việc trong Tập đoàn chùng xuống vì các chiến dịch cắt giảm chi phí và nhân sự. Những cuộc chia tay, những lời chào thân ái của người ra đi và những lời chúc chân thành của người ở lại phần nào phản ánh một thời khắc khó khăn của FPT ở đúng tuổi 20 của mình.

Tuy vậy, Người FPT không nao lòng, chùn bước, vẫn tràn trề niềm tin và đầy khát vọng. Dòng sử FPT 20 năm vẫn được viết tiếp và trong một thời gian hạn chế, cuốn sử ký FPT 20 năm đã hoàn thành.

Kể từ khi phát động cuộc thi “Viết tiếp dòng sử FPT 20 năm”, Ban biên tập đã nhận được nhiều bài viết từ các đơn vị gửi về. Mỗi dòng chữ, mỗi bài viết đều là những cảm xúc, những suy tư trăn trở của Người FPT.

Sử ký FPT 20 năm mà các bạn đang cầm trên tay tuy còn nhiều điểm chưa thật hài lòng, chưa bao quát được toàn vẹn bức tranh FPT trong suốt 20 năm qua, nhưng chúng tôi hy vọng cuốn sách đã khắc họa được phần nào những mốc son lịch sử, những sự kiện nổi bật trong kinh doanh, những kỳ tích, những bước đi táo bạo và thành công của FPT cũng như sự bền bỉ lao động, sáng tạo và khát vọng của mỗi cá nhân FPT.

FPT chân thành cảm ơn tất cả các bạn đã tham gia viết sử để Ban biên tập có đủ tư liệu hoàn thành cuốn sách đúng hạn.

FPT đã có Sử ký 10 năm, 13 năm, 15 năm và giờ đây là những dòng sử 20 năm dành cho những người yêu FPT.

Ban biên tập

FPT BIỂU



HÀ NỘI, NGÀY 30/03/2008



CÁC SỰ KIỆN TIÊU BIỂU FPT 1988 - 2008

Năm 1988

- Ngày 13/9: Thành lập FPT với 13 thành viên. Trụ sở đặt tại 30A phố Hoàng Diệu. Tên công ty: Công ty Công nghệ và Chế biến Thực phẩm FPT
- Ngày 12/10: Thành lập Xí nghiệp Cơ điện lạnh trực thuộc FPT từ bộ phận Cơ điện lạnh
- Ngày 1/11: Thành lập Trung tâm Dịch vụ Tin học (ISC)
- Ngày 20/11: Công ty chuyển trụ sở từ 30 Hoàng Diệu về 224 Đội Cấn

Năm 1989

- Đặt quan hệ với hãng máy tính Olivetti
- Thắng thầu lắp đặt hệ thống điều hòa cho Đài THVN trị giá 500.000 USD nhờ ưu thế về giải pháp kỹ thuật có giá trị thực tiễn lớn
- Xin được đất xây dựng trụ sở tại Láng Hạ và đất xây dựng nhà ở tập thể ở Cống Vị
- Đặt văn phòng đại diện ở Mátxcova

Năm 1990

- Ngày 13/3: Mở chi nhánh tại TP HCM do chị Trương Thanh Thanh làm Giám đốc

- Tháng 5: Chuyển trụ sở về địa điểm thuê của trường THPT Giảng Võ
- Ngày 16/8: Thành lập Trung tâm Đào tạo do anh Nguyễn Hoài Phương phụ trách
- Ngày 27/10: Đổi tên thành Công ty Phát triển Đầu tư Công nghệ FPT
- Cuối năm 1990: Thành công với hợp đồng phần mềm thương mại đầu tiên: Tự động hoá phòng vé máy bay của Vietnam Airlines

Năm 1991

- Đổi logo của FPT như ngày nay
- Thành công đầu tiên trong lĩnh vực ngân hàng với việc xây dựng Phần mềm quản lý ngân hàng cho Ngân hàng Hàng hải Việt Nam
- Ngày 13/9: Đá bóng tại Đại Lải – tiền thân của giải bóng đá FPT

Năm 1992

- Ngày 15/1: Chuyển trụ sở đến 25 Lý Thường Kiệt
- Tháng 5: Thiết lập quan hệ chính thức với Olivetti, FPT trở thành đại lý phân phối máy tính Olivetti
- Ngày 3/9: Thành lập Phòng Kinh doanh do anh Võ Mai phụ trách

- Hè năm 1992: FPT tổ chức hội nghị khách hàng
- Ngày 13/9: FPT đá bóng với đội Hàng không Việt Nam
- Ngày 13/9: STCo ra mắt

Năm 1993

- Ngày 29/3: Thành lập Trung tâm Chế bản Điện tử
- Ngày 5/6: Công ty nhận Quyết định thành lập lại doanh nghiệp nhà nước
- Ngày 8/9: Công ty được chấp nhận có chức năng Xuất nhập khẩu
- FPT được lên truyền hình lần đầu tiên với sản phẩm bột dinh dưỡng Ridielac, đạt HCV tại Hội chợ Triển lãm Giảng Võ năm 1993
- Lần đầu tiên triển khai phần mềm cho khách hàng nước ngoài, Chinfon Bank (Đài Loan)
- Đóng gói phần mềm kế toán Balance cho các doanh nghiệp
- Ngày 13/9: Tổ chức Lễ hội 5 năm ngày thành lập FPT
- Hè 93: Tổ chức giải bóng đá Cup vô địch FPT lần đầu tiên tại Bãi Cháy
- Ngày 1-3/1: Tổ chức Trại sáng tác STCo tại khu biệt thự Tây Hồ
- Xuân 93: STCo lên sân khấu Nhà hát lớn

Năm 1994

- Tháng 5: IBM chỉ định FPT là đại lý
- 13/6: Thành lập FPT Small
- 18/8: Thành lập Phòng Tài vụ
- 15/11: Được Bộ Khoa học, Công nghệ & Môi trường (nay là Bộ Khoa học và Công nghệ) giao nhiệm vụ thiết lập dự án Khu công nghệ cao Hòa Lạc
- 31/12: Từ Trung tâm Dịch vụ Tin học đã tách ra và thành lập Trung tâm Hệ thống Thông tin; Xí nghiệp Giải pháp Phần mềm; Trung tâm Máy tính và Thiết bị Văn phòng; Trung tâm Phân phối Máy tính và Thiết bị Văn phòng
- Thành lập Trung tâm Hệ thống Thông tin FPT với 16 thành viên
- Thiết kế và lắp đặt hệ thống Internet Quốc gia - dự án Internet đầu tiên tại Việt Nam và tiền đề cho hệ thống Internet Việt Nam sau này
- Cung cấp, triển khai thành công hệ thống máy chủ và giải pháp bán lẻ cho Ngân hàng Ngoại thương Việt

Nam

- Chính thức ra đời sản phẩm SIBA cho các ngân hàng thương mại

Năm 1995

- Trung tâm Tích hợp Hệ thống FPT (FSI - FPT System Integration) được thành lập, chuyên xây dựng và hỗ trợ hệ thống cho dự án này trong suốt giai đoạn 1996-2005

Năm 1996

- FPT Trở thành Công ty Tin học số 1 Việt Nam
- Bước vào lĩnh vực Internet với việc xây dựng mạng Trí tuệ Việt Nam
- Tiến vào thị trường Campuchia với việc triển khai phần mềm cho Campubank
- Ngày 7/5: Thành lập FMB tại 63 Lý Thường Kiệt

Năm 1997

- Ngày 31/01: Thành lập Trung tâm Dịch vụ Trực tuyến (FPT Online Exchange - FOX) với nhiệm vụ xây dựng và phát triển mạng Trí tuệ Việt Nam (TTVN) sau đổi tên thành FPT Internet với các chức năng, hoạt động chính: Cung cấp dịch vụ Internet, cung cấp thông tin trên Internet, duy trì và phát triển mạng TTVN
- FIS (Trung tâm Hệ thống Thông tin FPT) hợp tác chiến lược với SilverLake - Malaysia bằng việc triển khai hệ thống ngân hàng bán lẻ cho ngân hàng Vietcombank

Năm 1998

- FPT Telecom là nhà cung cấp dịch vụ Internet đứng thứ 2 tại Việt Nam với khoảng 31% thị phần
- Các chuyên gia của FIS đã thi đạt hàng loạt chứng chỉ chuyên gia công nghệ đầu tiên của FPT thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau như: MCP; CCDA; i-Series và p-Series, và nhận chứng chỉ OCP đầu tiên tại Việt Nam
- Thành công vang dội trong lĩnh vực thuế và tài chính với triển khai thành công hệ thống quản lý đối tượng nộp thuế và quản lý thuế VAT cho 61 cục thuế của Việt Nam

- Tiến vào thị trường Lào với việc triển khai phần mềm cho Public Bank (Lào)
- Ngày 26-27/9: Lãnh đạo FPT họp Hội nghị Diên Hồng tại Đồ Sơn để thống nhất quyết tâm triển khai chiến lược toàn cầu hóa FPT, với sự chuyển dịch trọng tâm sang xuất khẩu phần mềm

Năm 1999

- Thành lập chi nhánh của FPT ở Bangalore (Ấn Độ) và thành lập Trung tâm Đào tạo Lập trình viên Quốc tế FPT Aptech
- Bước vào thị trường viễn thông với việc triển khai hệ thống tính cước roaming quốc tế cho Công ty Thông tin Di động VMS số 1 ở Việt Nam
- Ra đời sản phẩm Smartbank trên môi trường Windows - Core Banking đầu tiên của Việt Nam
- FPT Internet phát triển mới 13.000 thuê bao Internet
- Thành lập Trung tâm xuất khẩu phần mềm FPT (FSU)

Năm 2000

- Mở văn phòng FPT ở Mỹ và khai trương Khu công nghệ Phần mềm FPT tại HITC
- Triển khai thành công hợp đồng Phần mềm Billing cho Tổng công ty Điện lực Việt Nam - phần mềm có giá trị lớn nhất Việt Nam tại thời điểm đó
- Thành công trong lĩnh vực quản lý doanh nghiệp với triển khai phần mềm quản lý tài chính SOLOMON cho FPT.
- Thiết lập mô hình OSDC đầu tiên với Harvey Nash
- Khởi động cuộc thi Sản phẩm Phần mềm Trí tuệ Việt Nam hàng năm do VTV3, báo Lao động và FPT đồng tổ chức
- Tháng 7: Trở thành Đại lý độc quyền của Samsung tại Việt Nam
- “Lễ đón thiên niên kỷ mới của FPT” trở thành lễ hội có một không hai của FPT

Năm 2001

- Ra mắt tờ báo trực tuyến VnExpress
- Được IBM lựa chọn trở thành nhà cung cấp các dịch vụ phần mềm độc lập

- Trở thành công ty tin học đầu tiên của Đông Nam Á được nhận chứng chỉ ISO 9000:2000
- Tháng 2: Nhận chứng chỉ “Trung tâm Bảo hành ủy quyền của Ericsson”

Năm 2002

- Trở thành đối tác của IBM Japan
- FPT trở thành Công ty cổ phần
- Nhận Giấy phép cung cấp dịch vụ kết nối Internet (IXP)
- Ra mắt Máy tính thương hiệu Việt Nam Elead của FPT
- Thành lập Trung tâm Dịch vụ Công nghệ FPT IS Service
- Báo điện tử VnExpress được cấp giấy phép báo chí

Năm 2003

- Trở thành đối tác của IBM US, Hitachi Software, Nissen, TIS
- Được cấp Giấy phép cung cấp dịch vụ Internet Phone
- Báo điện tử VnExpress được tạp chí PCWorld bình chọn là báo điện tử tiếng Việt được ưa chuộng nhất trên mạng Internet và được các nhà báo CNTT bầu chọn là 1 trong 10 sự kiện CNTT Việt Nam 2003
- Lần thứ 5 liên tiếp được Tạp chí PCWorld Việt Nam bầu chọn là Nhà tích hợp Hệ thống số 1 Việt Nam.
- Thành lập 6 công ty chi nhánh: (Công ty Hệ thống Thông tin FPT IS, Công ty Truyền thông FOX, Công ty Phân phối FPT Distribution, Công ty Phần mềm FPT Software, Công ty Giải pháp Phần mềm FSS và Công ty Công nghệ Di động FPT Mobile)

Năm 2004

- Ngày 8/1: FPT trở thành nhà phân phối chính thức của Nokia tại Việt Nam
- Ngày 31/1: FPT cùng 6 công ty Việt Nam và 7 công ty Nhật Bản công bố khai trương Công ty TNHH VIJASGATE (VIJASGATE Co., Ltd.) tại Hà Nội. Đây là liên doanh phần mềm Việt - Nhật có tổng vốn đầu tư là 1,5 triệu USD và vốn pháp định là 500,000 USD
- Ngày 1/1: Thành lập Trung tâm Dịch vụ ERP (FPT

ERP Service)

- Ngày 27/3: FPT Software là công ty CNTT đầu tiên của Việt Nam đạt chứng chỉ CMM5
- Ngày 29/3: FPT và Chi nhánh Hà thành của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam ký kết Hợp đồng Hạn mức tài trợ hoạt động kinh doanh trị giá 13,5 triệu USD
- Ngày 30/3: FPT Distribution trở thành nhà phân phối đầu tiên của Nortel Networks tại Việt Nam về các hệ thống mạng dữ liệu
- Ngày 9/7: FPT ELead ký kết OEM (Original Equipment Manufacturer - đối tác sản xuất thiết bị gốc) với Seagate - Tập đoàn sản xuất ổ đĩa cứng hàng đầu thế giới
- Ngày 13/8: Khai trương Chi nhánh FPT tại Đà Nẵng

Năm 2005

- Ngày 10/9: Động thổ Tòa nhà FPT Cầu Giấy
- Ngày 23/3: Công ty Computer Associates International (Mỹ) chọn FPT Distribution là nhà phân phối đầu tiên cho các sản phẩm phần mềm của công ty này tại thị trường Việt Nam
- Ngày 3/6: FPT và Trung tâm Bảo vệ Quyền Tác giả Âm nhạc Việt Nam ký kết xây dựng hệ thống âm nhạc bản quyền trực tuyến đầu tiên tại Việt Nam. Hệ thống này bao gồm nhiều phần mềm và website, với trang chủ đặt tại www.nhacso.net do đội dự án FPT Music thực hiện
- Ngày 13/7: Thành lập Trung tâm FPT Media
- Ngày 12/9: FPT đón nhận Giấy phép số 989/GP-BBCVT của Bộ Bưu chính Viễn thông, cho phép thiết lập mạng và cung cấp dịch vụ viễn thông. Theo đó, FPT Telecom (Công ty Cổ phần Viễn thông FPT) được phép thiết lập hạ tầng mạng viễn thông cố định nội hạt trên phạm vi toàn quốc, loại hình dịch vụ truy nhập Internet (ISP)
- Ngày 6/9: FPT và FPT IS chính thức trở thành đối tác cấp cao nhất của Oracle
- Ngày 20/10: FPT IS chính thức trở thành đối tác Vàng đầu tiên của Microsoft tại Việt Nam.
- Ngày 11/3: Nhân kỷ niệm 15 năm thành lập tại TP HCM, FPT đã chính thức công bố Tầm nhìn Thương hiệu: "CÙNG ĐI TỚI THÀNH CÔNG"
- Ngày 13/8, FPT Software ra mắt Chi nhánh Công ty Phần mềm FPT Đà Nẵng (FPT Software ĐN)

- FPT Software trở thành công ty phần mềm đầu tiên của Việt Nam đạt mức 1.000 nhân viên vào ngày 30/12
- Ngày 13/11: FPT thành lập Công ty TNHH FPT Software Japan tại Tokyo. Đây là lần đầu tiên một công ty IT Việt Nam thành lập pháp nhân Nhật Bản

Năm 2006

- Ngày 1/1: Thành lập Trung tâm Cung ứng Nguồn nhân lực FPT Đồng Du trực thuộc Học viện Quốc tế FPT, gọi tắt: FPT Đồng Du
- Ngày 20/3: IBM và FPT đã chính thức ký kết hợp đồng triển khai Dự án Xây dựng "Hệ thống Thông tin Quản lý Ngân sách và Kho bạc" (TABMIS) của Bộ Tài chính. Đây là hợp đồng thầu phụ CNTT có giá trị lớn nhất từ trước tới nay của một công ty Việt Nam (khoảng 10 triệu USD)
- Đầu tháng 3: Tập đoàn Aptech Ấn Độ đã trao cho Trung tâm FPT Aptech giải thưởng Trung tâm đào tạo Chất lượng tốt nhất toàn cầu. Đây là lần thứ 3, FPT Aptech đoạt danh hiệu này
- Ngày 27/4: Ngay sau khi Chủ tịch Tập đoàn Microsoft Bill Gates sang thăm Việt Nam, Microsoft và FPT đã công bố Biên bản thỏa thuận mối quan hệ hợp tác chiến lược giữa hai tập đoàn. Sự kiện này đánh dấu một mốc quan trọng trong sự hợp tác toàn diện giữa FPT và Tập đoàn phần mềm lớn nhất thế giới nhằm phát triển các ứng dụng CNTT tại khu vực Châu Á
- Thái Bình Dương, đồng thời ghi nhận mức độ phát triển vượt bậc của ngành CNTT Việt Nam nói chung và FPT nói riêng
- Ngày 30/5: FPT Software đạt tiêu chuẩn CMMI mức 5. Sự kiện này đưa FPT Software vào danh sách khoảng 150 công ty và tổ chức trên toàn thế giới được Viện Công nghệ Phần mềm Hoa Kỳ (SEI) công nhận: Hệ thống qui trình sản xuất phần mềm đạt mức cao nhất trong mô hình trưởng thành về năng lực sản xuất phần mềm
- Ngày 27/09: Trường Đại học FPT đón nhận Quyết định số 208/2006/QĐ-TTg ký ngày 8/9/2006 của Thủ tướng Chính phủ về việc cho phép chính thức thành lập
- Tháng 10: Đại học FPT tuyển sinh khoá đầu tiên (năm học 2006-2010) và khai giảng vào cuối tháng 11
- Ngày 9/10: FPT Software đã tuyển dụng nhân viên

thứ 1.500, trở thành công ty phần mềm có số lượng nhân viên đông đảo nhất trong khu vực Đông Nam Á

- Ngày 24/10: FPT ký kết hợp tác chiến lược với hai nhà đầu tư chiến lược là Quỹ đầu tư Texas Pacific Group (TPG) và Intel Capital. Theo đó, FPT sẽ nhận được một khoản đầu tư là 36,5 triệu USD từ TPG, thông qua quỹ đầu tư TPG Ventures, và Intel Capital.
- Ngày 25/10: Ký kết thỏa thuận cung cấp sử dụng bản quyền phần mềm giữa tập đoàn Microsoft và công ty FPT. Theo thỏa thuận này, FPT trở thành doanh nghiệp CNTT đầu tiên của Việt Nam sử dụng phần mềm của Microsoft với đầy đủ bản quyền
- Ngày 30/10, VnExpress đã đoạt Cúp vàng giải thưởng CNTT và truyền thông 2006 do Hội Tin học VN tổ chức. Vào thời điểm này, VnExpress đứng thứ 189 trong Bảng xếp hạng toàn cầu của Alexa
- Ngày 18/11: Microsoft và FPT ký một thỏa thuận liên minh chiến lược với thời hạn 3 năm, qua đó hai công ty có thể hợp tác chặt chẽ hơn nữa nhằm cung cấp những giải pháp chất lượng cao cho các doanh nghiệp tại Việt Nam và khu vực châu Á - Thái Bình Dương
- Ngày 22/11: Tập đoàn Công nghiệp Tàu thủy Việt Nam Vinashin và FPT đã ký thỏa thuận hợp tác chiến lược
- Ngày 13/12: Cổ phiếu của FPT chính thức tham gia giao dịch tại Trung tâm Giao dịch Chứng khoán TP HCM (nay là Sở Giao dịch Chứng khoán TP HCM - HOSE). FPT là đơn vị thứ 78 có cổ phiếu niêm yết tại sàn này với 60.810.230 cổ phiếu mệnh giá 10.000 VND. Vào ngày đầu tiên, giá cổ phiếu FPT chào sàn với giá 400.000 VND/CP
- Ngày 28/12: Quyết định thành lập Công ty TNHH Bán lẻ FPT (FPT Retail)

Năm 2007

- Ngày 11/1: Tại Hà Nội, Tập đoàn FPT và KPMG đã ký "Hợp đồng Kiểm toán Báo cáo Tài chính năm 2007 và chỉ định KPMG làm công ty kiểm toán cho các năm tài chính 2008 và 2009"
- Ngày 13/01: Đại học FPT khai trương tại Tòa nhà Detech, Phạm Hùng (Hà Nội) đồng thời ký hợp tác đào tạo với Tập đoàn IBM
- Ngày 13/1: FPT Distribution tổ chức Lễ khai trương

Chi nhánh tại Đà Nẵng và Cần Thơ.

- Ngày 24/1: Nhân kỷ niệm 10 năm thành lập (31/01/1997 - 31/01/2007), FPT Telecom đã được Bộ Bưu chính Viễn thông tặng Bằng khen vì có thành tích đóng góp tích cực vào sự nghiệp phát triển Internet
- Ngày 5/3: FPT IS được SAP Châu Á - Thái Bình Dương lựa chọn là đối tác chiến lược trong việc cung cấp giải pháp mySAP ERP của SAP cũng như triển khai các chương trình đào tạo đại học tại các trường ở Việt Nam
- Ngày 27/3: Tại Hà Nội, FPT và AgriBank ký thỏa thuận hợp tác chiến lược
- Ngày 18/4: FPT IS đón nhận giải thưởng Đối tác Doanh nghiệp Xuất sắc nhất năm của Cisco tại khu vực Châu Á
- Ngày 22/4: FPT tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên lần đầu tiên tại Trung tâm Hội nghị Quốc gia
- Ngày 13/5: FPT công bố và trao giải Cuộc thi Kiến trúc Công trình Tòa nhà FPT Lăng Hạ. Cuộc thi chính thức bắt đầu từ cuối tháng 3/2007
- Ngày 7/6: FPT Software tuyển dụng nhân viên thứ 2.000
- Ngày 21/6: FPT được công nhận là đối tác bán hàng cấp cao nhất của Microsoft tại Việt Nam, và được ủy quyền thực hiện hợp đồng sử dụng bản quyền phần mềm Microsoft Office cho toàn bộ hệ thống máy tính của các cơ quan trực thuộc chính phủ và địa phương.
- Ngày 15/8: Thành lập Ban Quan hệ Cổ đông (FIR)
- Ngày 28/8: FPT Retail đồng loạt khai trương 04 Trung tâm bán lẻ hàng công nghệ cao mang thương hiệu [IN] tại Hà Nội và TP HCM.
- Ngày 14/9: Tại Hà Nội, Intel Capital phối hợp cùng FPT tổ chức "Intel Capital Technology Day". Đây là sự kiện lần đầu tiên được tổ chức tại Việt Nam, FPT là doanh nghiệp Việt Nam duy nhất tham dự chương trình này.
- Ngày 8/10: FPT khai trương Tòa nhà FPT Cầu Giấy, gồm 15 tầng với diện tích sử dụng 20.000m²
- Ngày 10/10: Công ty Cổ phần Chứng khoán FPT (FPT Securities) chính thức ra mắt
- Ngày 18/10: FPT và Hewlett Packard Singapore công bố bản thỏa thuận hợp tác về lắp ráp máy tính HP, đánh dấu một bước ngoặt lớn của FPT Elead trong việc lắp ráp máy tính và phân phối các sản phẩm máy tính HP tại Việt Nam
- Ngày 18/10: FPT Telecom được Bộ Thông tin và Truyền thông trao giấy phép "Thiết lập mạng và

cung cấp dịch vụ viễn thông” số 254/GP-BTTTT và 255/GP-BTTTT. Giấy phép trên của Bộ Thông tin và Truyền thông đã trao cho FPT Telecom những quyền hạn cao nhất trong lĩnh vực viễn thông

- Ngày 24/10: FPT đã giành được giải thưởng Công ty phát triển nhanh nhất trong các công ty trên toàn thế giới - Giải thưởng dành cho các công ty có vốn đầu tư của TPG trong năm 2006-2007

- Ngày 27/11: FPT Distribution phối hợp với hãng điện thoại Vertu khai trương showroom Vertu đầu tiên tại Hà Nội

- Ngày 27/11: Với sự có mặt của Chủ tịch nước CHXHCN Việt nam, Tập đoàn SBI Holdings, Inc của Nhật Bản. và FPT ký kết thành lập một Quỹ Đầu tư trị giá 100 triệu USD nhằm phục vụ nền kinh tế đang phát triển nhanh của Việt nam. Đây là quỹ đầu tiên do FPT Capital quản lý

- Ngày 4/12: FPT là một trong 10 doanh nghiệp niêm yết tiêu biểu tại HOSE, giải thưởng của Trung tâm Thông tin Tín dụng thuộc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (CIC) phối hợp cùng Hãng thông tin D&B (Mỹ) tổ chức

Năm 2008

- Ngày 12/1: UBND TP Đà Nẵng và FPT ký kết Thỏa thuận đầu tư Dự án Khu đô thị công nghệ FPT Đà Nẵng. Tổng số vốn đầu tư dự kiến của dự án là 952 triệu USD. Khu đô thị tọa lạc tại quận Ngũ Hành Sơn, TP Đà Nẵng với tổng diện tích hơn 181 ha

- Ngày 23/3: FPT Land tổ chức Lễ khởi công xây dựng Trung tâm Nghiên cứu Công nghệ thông tin Viễn thông và Sản xuất phần mềm FPT tại Lô T2, Khu Công nghệ cao, Quận 9, TP HCM

- Ngày 2/4: Hai nhà sản xuất phần cứng và phần mềm là FPT Elead và Trung tâm an ninh mạng (Bkav) công bố hợp tác chiến lược “Chăm sóc khách hàng toàn diện”. Theo đó, tất cả các máy tính Elead xuất xưởng sẽ được cài đặt phần mềm diệt virút BkavPro có bản quyền

- Ngày 23/4: FPT trao tặng 1 tỷ VND để mua trâu ủng hộ đồng bào miền núi phía Bắc bị thiệt hại qua đợt rét đậm đầu năm

- Tháng 5: FPT, ĐH FPT và Nhà xuất bản Kim Đồng

xây dựng Tủ sách Theo gương Bác tại 100 trường tiểu học, trung học, THCS trong địa bàn Hà Nội. Trong đó, FPT là nhà tài trợ lớn nhất

- Ngày 1/6, FPT Telecom thành lập 6 công ty con (Công ty TNHH Viễn thông FPT Miền Bắc, Công ty TNHH Viễn thông FPT Miền Nam, Công ty TNHH Dữ liệu Trực tuyến FPT, Công ty TNHH Quảng cáo Trực tuyến FPT, Công ty TNHH Viễn thông Quốc tế FPT, Công ty Cổ phần Dịch vụ Trực tuyến FPT) và hoạt động theo mô hình Tập đoàn (Tổng công ty Viễn thông FPT)

- Ngày 11/6: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Tiên Phong (TienPhongBank) tổ chức lễ ra mắt đồng thời ký kết hợp tác toàn diện cùng Ngân hàng Đầu tư & Phát triển – BIDV và khung hợp tác chung với Ngân hàng CitiBank, chi nhánh Hà Nội

- Ngày 13/06: Công ty TNHH Phần mềm FPT Châu Âu (FPT Software Europe) khai trương văn phòng tại Paris (Pháp), và là trụ sở đầu tiên của FPT tại Châu Âu

- Ngày 24/6: Nhóm công nghệ Visky, do FPT bảo trợ, chính thức phát hành ứng dụng ViTalk phiên bản Beta. ViTalk là một ứng dụng chat và tìm đường, chạy trên 1 số loại điện thoại di động với mức chi phí tiết kiệm

- FPT IS thành lập 7 công ty con (Công ty Hệ thống thông tin Ngân hàng Tài chính FPT, Công ty Hệ thống thông tin Viễn thông và Dịch vụ công FPT, Công ty Hệ thống thông tin FSE FPT, Công ty Giải pháp Tài chính Công ty FPT, Công ty dịch vụ ERP FPT, Công ty Dịch vụ Hệ thống Thông tin FPT và Công ty Phát triển Phần mềm FPT)

- Ngày 3/7: SAP Asia Pacific Japan (APJ) và Tập đoàn FPT tuyên bố thỏa thuận cùng nhau hợp tác phát triển tại thị trường Đông Nam Á và Nhật Bản

- Ngày 9/7: FPT Software công bố thành lập Công ty TNHH Phần mềm FPT Malaysia (FPT Software Malaysia Sdn. Bhd.) tại Kuala Lumpur. Đây là công ty chi nhánh thuộc FPT Software Châu Á Thái Bình Dương FAPAC (công ty thành viên của FPT Software), sau đó khai trương vào ngày 13/7/2008

- Ngày 31/7: FPT ký kết Thỏa thuận ghi nhớ hợp tác với STIC - một trong những công ty tư nhân lớn nhất của Hàn Quốc trong lĩnh vực đầu tư mạo hiểm



Anh BinhTG nhận giải "Công ty Phát triển nhanh nhất của TPG 2007" (24/10/2007)



FPT nhận giải thưởng Top 10 doanh nghiệp niêm yết tiêu biểu tại HOSE (4/12/2007)

CÁC THÀNH TÍCH CỦA FPT

STT	Thành tích	Thời gian
1.	Huân chương Lao động Hạng nhì do Chủ tịch nước CHXNCN Việt Nam trao tặng.	1998
2.	Công ty Tin học uy tín nhất Việt Nam do Tạp chí PC World bình chọn.	1998
3.	Huy chương Vàng tại hội chợ Computer World Expo cho Phần mềm Smartbank cho các Ngân hàng Thương mại.	1998
4.	Công ty Tin học uy tín nhất Việt Nam do Tạp chí PC World bình chọn.	1999
5.	Bốn huy chương Vàng tại Hội chợ Computer Expo 1999.	1999
6.	Giải thưởng của Bộ Thương mại cho thành tích xuất khẩu phần mềm trong năm 1998.	1999
7.	Công ty Tin học uy tín nhất Việt Nam lần thứ 3 liên tiếp được bạn đọc tạp chí PC World bình chọn.	2000
8.	Công ty Tin học uy tín nhất Việt Nam lần thứ 4 liên tiếp được bạn đọc tạp chí PC World bình chọn.	2001
9.	Nhận Giải thưởng Hight Growth Award của HP	2001
10.	Giải thưởng "Trung tâm đào tạo tốt nhất năm 2001" của Aptech India	2001
11.	Công ty Tin học uy tín nhất Việt Nam lần thứ 5 liên tiếp được bạn đọc tạp chí PC World bình chọn.	2001
12.	Huân chương Lao động Hạng nhất do Chủ tịch nước CHXHCN Việt Nam trao tặng.	2003
13.	Giải thưởng Sao vàng Đất Việt 2003	2003
14.	Bằng khen do UBND TP. HCM trao tặng về việc thực hiện sản xuất phần mềm đạt thành tích quốc tế	2003

15.	Bằng khen do Bộ Tài chính trao tặng về thành tích hoàn thành xuất sắc nghĩa vụ nộp thuế năm 2002	2003
16.	Danh hiệu Top 5 IT VN 2003 - Đơn vị CNTT hàng đầu	2003
17.	Danh hiệu Top 5 IT VN 2003 - Máy tính thương hiệu Việt Nam hàng đầu tại Vietnam Computerworld Expo 2003	2003
18.	Danh hiệu Top 5 IT VN 2003 - Đơn vị xuất khẩu phần mềm hàng đầu tại Vietnam Computerworld Expo 2003	2003
19.	Danh hiệu Top 5 IT VN 2003 - Đơn vị phần mềm hàng đầu tại Vietnam Computerworld Expo 2003	2003
20.	Huy chương Vàng sản phẩm phần mềm doanh số cao - FPT eAccount tại Vietnam Computerworld Expo 2003	2003
21.	Huy chương Vàng đơn vị xuất khẩu phần mềm doanh số cao tại Vietnam Computerworld Expo 2003	2003
22.	Huy chương Vàng cho đơn vị phần mềm doanh số cao tại Vietnam Computerworld Expo 2003	2003
23.	Giải thưởng Sao Khuê	2003
24.	Aptech Việt Nam nhận giải thưởng "Trung tâm đào tạo tốt nhất"	2003
25.	Bằng khen do UBND thành phố Hà Nội trao tặng vì thành tích trong hoạt động xuất khẩu trên địa bàn thành phố Hà Nội năm 2003	2004
26.	Ba giải thưởng lớn do CISCO tặng: Nhà tích hợp Việt Nam (Top SI), Đối tác bạc, Đơn vị có công nghệ cao về Security	2004
27.	Giải thưởng Sao Vàng Đất Việt 2004	2004

28.	Top ICT công ty CNTT 2004	2004
29.	Top công ty dịch vụ phần mềm 2004	2004
30.	Top công ty xuất khẩu phần mềm 2004	2004
31.	Cúp Vàng Lĩnh vực máy tính thương hiệu Việt Nam tại IT Week 2004	2004
32.	Cúp Top ICT VN 2005 - Đơn vị đào tạo CNTT Việt Nam hàng đầu - Diễn đàn CNTT Việt Nam 2004 và Vietnam Computer World Expo 2004	2004
33.	Cúp Top ICT VN 2005 - Máy tính Việt Nam hàng đầu - Diễn đàn CNTT Việt Nam 2004 và Vietnam Computer World Expo 2004	2004
34.	Huy chương Vàng - Đơn vị đào tạo CNTT Việt Nam 2004 - Diễn đàn CNTT Việt Nam 2004 và Vietnam Computer World Expo 2004	2004
35.	Huy chương Vàng - Công ty phần mềm Việt Nam 2004 - Diễn đàn CNTT Việt Nam 2004 và Vietnam Computer World Expo 2004	2004
36.	Giải Nhất sản phẩm Máy tính để bàn 2004 của tạp chí Thế giới vi tính - PCWorld Việt Nam	2004
37.	Giải Nhất Dịch vụ hậu mãi 2004 của tạp chí Thế giới vi tính - PC World Việt Nam	2004
38.	Bằng khen do UBND TP HCM trao tặng cho Aptech Việt Nam	2004
39.	Bằng khen do UBND TP HCM trao tặng cho FPT HCM	2004
40.	Bằng khen do Liên hiệp các Hội khoa học và kỹ thuật TP HCM tặng vì thành tích đóng góp cho sự phát triển thị trường CNTT-TT năm 2004	2004
41.	Đạt danh hiệu "Thương hiệu mạnh năm 2004"	2004
42.	Giải thưởng duy nhất cho nhà tích hợp hệ thống Oracle tốt nhất	2004
43.	Giải thưởng Sao Khuê cho Doanh nghiệp phần mềm tiêu biểu về quy trình chất lượng	2005
44.	Giải thưởng sao Khuê cho doanh nghiệp phần mềm đột phá về xuất khẩu	2005
45.	Giải thưởng Sao khuê cho Phần mềm Quản lý ngân hàng Smartbank	2005

46.	Giải thưởng Sao Khuê cho Hệ thống tích hợp tính cước FPT Billing Intergrated System	2005
47.	Giải nhất sản phẩm Máy tính để bàn 2005 của tạp chí Thế giới vi tính - PC World Việt Nam	2005
48.	Giải nhất Dịch vụ hậu mãi 2005 của tạp chí Thế giới vi tính - PC World Việt Nam tổ chức	2005
49.	Đạt danh hiệu "Thương hiệu Việt yêu thích" do bạn đọc báo Doanh nhân Sài Gòn bình chọn	2005
50.	Cúp Top ICT VN 2005 - Công ty CNTT hàng đầu - tại Vietnam C0omputerworld Expo 2005	2005
51.	Cúp Top ICT VN 2005 - Công ty phần mềm hàng đầu - tại Vietnam Computer World Expo 2005	2005
52.	Cúp Top ICT VN 2005 - Công ty xuất khẩu phần mềm hàng đầu - tại Vietnam Computer World Expo 2005	2005
53.	Huy chương Vàng ICT VN 2005 - Đơn vị xuất khẩu phần mềm - tại Vietnam Computer World Expo 2005	2005
54.	Huy chương Vàng ICT VN 2005 - Đơn vị phần mềm - tại Vietnam Computer World Expo 2005	2005
55.	Huy chương Vàng ICT VN 2005 - Đơn vị đào tạo - tại Vietnam Computer World Expo 2005	2005
56.	Huy chương Vàng ICT VN 2005 - Đơn vị internet - tại Vietnam Computer World Expo 2005	2005
57.	Huy chương Vàng sản phẩm "Hệ thống phần mềm Quản trị nhân sự tiền lương" - tại Vietnam Computer World Expo 2005	2005
58.	Huy chương Vàng sản phẩm "Hệ thống Quản lý Thông tin doanh nghiệp Sở kế hoạch đầu tư" - tại Vietnam Computer World Expo 2005	2005
59.	Huy chương Vàng sản phẩm "Hệ thống Xây dựng Cổng thông tin điện tử" - tại Vietnam Computer World Expo 2005	2005
60.	Huy chương Vàng sản phẩm "Hệ thống chương trình quản lý hành chính Nhà nước cho UBND cấp Quận-Huyện-Thị xã" - tại Vietnam Computer World Expo 2005	2005

61.	Cúp vàng cho Máy tính Thương hiệu Việt Nam xuất sắc nhất tại IT Week 2005	2005
62.	Cúp vàng cho Báo điện tử xuất sắc nhất tại IT Week 2005	2005
63.	Cúp vàng cho Đào tạo Công nghệ Thông tin phi chính quy xuất sắc nhất tại IT Week 2005	2005
64.	Huy chương Đồng cho sản phẩm về Giải pháp cấp ngành ứng dụng hiệu quả tại IT Week 2005	2005
65.	Giải nhì ADOC cho sản phẩm E-tax do diễn đàn Công nghệ số APEC 2005 bình xét	2005
66.	Giải thưởng Sao Vàng Đất Việt cho thương hiệu FPT năm 2005	2005
67.	Bằng khen của Bộ trưởng Bộ Bưu chính Viễn thông vì có thành tích xuất sắc trong đợt thi đua nước rút quý IV/2005	2005
68.	Giải thưởng Sao Khuê 2006 cho doanh nghiệp phần mềm tiêu biểu về chất lượng	2006
69.	Giải thưởng Sao Khuê 2006 cho phần mềm Hệ thống quản lý hành chính nhà nước cho UBND cấp Quận-Huyện-Thị xã	2006
70.	Giải thưởng Sao Khuê 2006 cho phần mềm Hệ thống giao dịch chứng khoán Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Hà Nội	2006
71.	Giải thưởng Sao Khuê cho Hệ thống quản lý tổng thể bệnh viện	2006
72.	Giải thưởng Sao Khuê cho đơn vị phục vụ phần mềm tiêu biểu - Học việc Quốc tế FPT Aptech	2006
73.	Bộ Bưu chính Viễn thông khen thưởng FPT về thành tích thi đua năm 2005	2006
74.	Giải thưởng VietGames 2006 cho game Việt Nam xuất sắc nhất	2006
75.	Giải thưởng VietGames 2006 cho Thiết kế đồ họa nhân vật game ấn tượng	2006
76.	Giải thưởng VietGames 2006 cho Kịch bản game xuất sắc	2006
77.	Giải thưởng VietGames 2006 cho Âm thanh game ấn tượng	2006
78.	Giải thưởng VietGames 2006 cho game có công nghệ xuất sắc	2006

79.	Giải thưởng VietGames 2006 cho game Việt Nam có tính văn hoá, giáo dục tiêu biểu	2006
80.	Giải thưởng VietGames 2006 cho game online quốc tế có tính văn hoá, giáo dục tiêu biểu	2006
81.	Giải thưởng VietGames 2006 cho game online có thiết kế đồ họa nhân vật game ấn tượng nhất	2006
82.	Giải thưởng VietGames 2006 cho game mobile Việt Nam xuất sắc	2006
83.	Giải thưởng VietGames 2006 cho game Mmobile quốc tế có tính văn hoá, giáo dục tiêu biểu	2006
84.	Giải thưởng VietGames 2006 cho nhà phát hành game thành công nhất	2006
85.	Giải thưởng VietGames 2006 cho ISP hỗ trợ game tốt nhất	2006
86.	Giải thưởng VietGames 2006 cho PC chơi game ấn tượng	2006
87.	Giải thưởng VietGames 2006 cho máy chủ hỗ trợ game tốt nhất	2006
88.	FPT Elead giành Huy chương Vàng ICT Việt Nam 2006 cho Đơn vị phần cứng tại Vietnam Computer World 2006	2006
89.	FPT Telecom giành Huy chương Vàng ICT Việt Nam 2006 cho Đơn vị Internet tại Vietnam Computer World 2006	2006
90.	Công ty Giải pháp Phần mềm FPT giành Huy chương vàng ICT Việt Nam 2006 cho Đơn vị Phần mềm tại Vietnam Computer World 2006	2006
91.	Phần mềm xây dựng cổng thông tin điện tử của Công ty Giải pháp phần mềm FPT giành Huy chương vàng ICT Việt Nam 2006 cho Sản phẩm phần mềm tại Vietnam Computer World 2006	2006
92.	Phần mềm Quản lý & Thống kê án hình sự cho Viện Kiểm soát Nhân dân Tối cao của Công ty Giải pháp phần mềm FPT giành Huy chương Vàng ICT Việt Nam 2006 cho Sản phẩm phần mềm tại Vietnam Computer World 2006	2006

93.	Phần mềm quản lý thông tin giai đoạn 2 thuộc dự án GDKT & dạy nghề của Công ty Giải pháp phần mềm FPT giành Huy chương vàng ICT Việt Nam 2006 cho Sản phẩm phần mềm tại Vietnam Computer World 2006	2006	109.	FPT IS giành Giải thưởng Đối tác Doanh nghiệp xuất sắc nhất năm của Cisco tại khu vực Châu Á	2007
94.	Phần mềm Quản lý & Thống kê án hình sự cho TANDTC của Công ty Giải pháp phần mềm FPT giành Huy chương vàng ICT Việt Nam 2006 cho Sản phẩm phần mềm tại Vietnam Computer World 2006	2006	110.	Chứng nhận Đối tác bán hàng cấp cao nhất của Microsoft (LARs) tại Việt Nam	2007
95.	Aptech Việt Nam giành Huy chương Vàng ICT Việt Nam 2006 cho Đơn vị Đào tạo tại Vietnam Computer World 2006	2006	111.	Giải thưởng Công ty phát triển nhanh nhất trong các công ty trên toàn thế giới (giải thưởng dành cho các công ty có vốn đầu tư của TPG trong năm 2006-2007)	2007
96.	Top ICT Việt Nam cho đơn vị CNTT hàng đầu tại Vietnam Computer World 2006	2006	112.	Top 20 doanh nghiệp hàng đầu do UNDP bình chọn	2007
97.	Top Máy tính thương hiệu Việt Nam hàng đầu 2006 tại Vietnam Computer World 2006	2006	113.	Top 10 doanh nghiệp niêm yết tiêu biểu tại HOSE	2007
98.	Top công ty phần mềm hàng đầu 2006 tại Vietnam Computer World 2006	2006	114.	FPT Telecom nhận Bằng khen vì có thành tích đóng góp tích cực vào sự nghiệp phát triển Internet VN của Bộ Bưu chính Viễn thông tặng	2007
99.	Top công ty xuất khẩu phần mềm hàng đầu 2006 tại Vietnam Computer World 2006	2006	115.	Giải thưởng Quả cầu vàng dành cho doanh nghiệp tiêu biểu	2007
100.	Top đơn vị đào tạo công nghệ hàng đầu 2006 tại Vietnam Computer World 2006	2006	116.	FPT Aptech đạt danh hiệu "Trung tâm đào tạo xuất sắc nhất toàn cầu 2007"	2007
101.	Giải thưởng Sao vàng đất Việt 2006 cho thương hiệu FPT Elead	2006	117.	Hai gương mặt FPT đoạt giải Quả cầu Vàng CNTT năm 2007 của Trung ương Đoàn TNCS HCM và Bộ Khoa học Công nghệ	2007
102.	Giải thưởng cho đơn vị xuất khẩu phần mềm của Bộ Thương Mại	2006	118.	Giải nhất Dịch vụ hậu mãi 2007 của tạp chí Thế giới vi tính - PC World Việt Nam	
103.	Cúp vàng CNTT-TT cho sản phẩm hệ thống quản lý cho công ty chứng khoán BOSCO tại IT Week 2006	2006	119.	Cúp Top ICT VN 2007 - Công ty CNTT hàng đầu - tại Vietnam Computer World Expo 2007	2007
104.	Cúp vàng CNTT-TT cho máy tính FPT Elead tại IT Week 2006	2006	120.	Cúp Top ICT VN 2007 - Công ty phần mềm hàng đầu - tại Vietnam Computer World Expo 2007	2007
105.	Cúp vàng CNTT-TT cho báo điện tử VNExpress tại IT Week 2006	2006	121.	Cúp Top ICT VN 2007 - Công ty xuất khẩu phần mềm hàng đầu - tại Vietnam Computer World Expo 2007	2007
106.	Cúp bạc CNTT-TT cho sản phẩm quản lý nhân sự FPT iHRP tại IT Week 2006	2006	122.	Cúp Top ICT VN 2007 Máy tính Thương hiệu Việt Nam tại Vietnam Computer World Expo 2007	2007
107.	Cúp đồng CNTT-TT cho sản phẩm quản lý hộ tịch tại IT Week 2006	2006	123.	Cúp Top ICT VN 2007 đơn vị đào tạo CNTT hàng đầu tại Vietnam Computer World Expo 2007	2007
108.	Cúp đồng CNTT-TT cho Gian hàng triển lãm xuất sắc nhất tại IT Week 2006	2006	124.	Huy chương Vàng sản phẩm "Hệ thống phần mềm Quản trị nhân sự tiền lương" - tại Vietnam Computer World Expo 2007	2007

125.	Huy chương Vàng sản phẩm “Hệ thống Quản lý hộ tịch” - tại Vietnam Computer World Expo 2007	2007
126.	Huy chương Vàng ICT VN 2007 - Đơn vị phần cứng - tại Vietnam Computer World Expo 2007	2007
127.	Huy chương Vàng ICT VN 2007 - Đơn vị phần mềm - tại Vietnam Computer World Expo 2007	2007
128.	Huy chương Vàng ICT VN 2007 - Đơn vị đào tạo CNTT hàng đầu - tại Vietnam Computer World Expo 2007	2007
129.	Huy chương Vàng ICT VN 2007 - Đơn vị Internet - tại Vietnam Computer World Expo 2007	2007
130.	Giải thưởng của UBND TP HCM	2007
131.	Huy chương Vàng đơn vị phần cứng FPT Elead	2008
132.	Huy chương Vàng đơn vị đào tạo CNTT	2008
133.	Top 5 Công ty CNTT	2008
134.	Top 5 Máy tính Thương hiệu Việt FPT Elead	2008

135.	Top 5 Đơn vị phần mềm	2008
136.	Top 5 Xuất khẩu phần mềm	2008
137.	Top 5 Đơn vị đào tạo CNTT	2008
138.	Giải nhì cuộc thi bình chọn báo cáo thường niên chuyên nghiệp	2008
139.	Giải Sao Khuê cho Doanh nghiệp xuất sắc về gia công xuất khẩu phần mềm	2008
140.	Giải Sao Khuê cho Phần mềm tiêu biểu của nhóm sản phẩm ngân hàng - tài chính: sản phẩm phần mềm kết nối ngân hàng - chứng khoán (FPT. SmartConnect)	2008
141.	Giải PCWorld: Giải nhất dịch vụ hậu mãi	2008
142.	Giải PCWorld: Giải nhì máy tính để bàn	2008
143.	Giải PCWorld: Giải ba Game Online	2008
144.	Giải PCWorld: Giải ba máy chủ	2008
145.	Giải PCWorld: Giải nhì dịch vụ Internet	2008
146.	Quả cầu vàng cho doanh nghiệp tiêu biểu.	2008

TINH THẦN FPT

TRƯƠNG GIA BÌNH
Tổng Giám đốc FPT

“NGƯỜI FPT CHÚNG TA TÔN TRỌNG CÁ NHÂN, ĐỔI MỚI VÀ ĐỒNG ĐỘI. ĐÂY LÀ NGUỒN SỨC MẠNH TINH THẦN VÔ ĐỊCH, ĐEM ĐẾN CHO FPT THÀNH CÔNG NỐI TIẾP THÀNH CÔNG. TINH THẦN NÀY LÀ HỒN CỦA FPT. MẤT NÓ ĐI, FPT KHÔNG CÒN LÀ FPT NỮA. BỞI VẬY, MỖI NGƯỜI FPT CÓ TRÁCH NHIỆM BẢO VỆ ĐẾN CÙNG TINH THẦN FPT. LÃNH ĐẠO CÁC CẤP – NGƯỜI GIỮ LỬA CHO TINH THẦN NÀY, CẦN CHÍ CÔNG, GƯƠNG MẪU VÀ SÁNG SUỐT. LÀM ĐƯỢC VẬY, FPT SẼ PHÁT TRIỂN VÀ TRƯỜNG TỒN CÙNG THỜI GIAN”.

Viết nhân dịp 20 năm thành lập FPT
13.9.1988 – 13.9.2008

20 NĂM THÀNH CÔNG NỐI TIẾP THÀNH CÔNG VỚI 5 ĐIỂM SÁNG

20 năm qua FPT đã làm nhiều ngành nghề: nông nghiệp, thực phẩm, dịch vụ vận tải, du lịch, may mặc, xuất nhập khẩu, phân phối, tin học, viễn thông, truyền thông, tài chính - ngân hàng, bất động sản, ... 20 năm của mồ hôi, nước mắt và nụ cười. Lớp lớp người FPT đã tận tâm, tận lực, nỗ lực sáng tạo và đổi mới, đem lại cho FPT 20 năm thành công nối tiếp thành công với 5 điểm sáng.

Điểm sáng thứ nhất: Tăng trưởng thần kỳ

Năm 1988, khi đất nước mới bắt đầu bước vào con đường đổi mới, trì trệ và bảo thủ trong kinh tế ở khắp mọi nơi, với 13 trái tim khát khao đẩy lùi lãng mạn, họ đã mong ước bằng lao động và sáng tạo để đổi đời cho chính mình và góp phần hưng thịnh đất nước. 20 năm sau, FPT đã trở thành Tập đoàn quốc gia số 1 về Công nghệ thông tin – viễn thông (CNTT-VT), được UNDP xếp trong top 20 doanh nghiệp Việt Nam, đã có giá trị

vốn hóa lớn nhất thị trường chứng khoán Việt Nam trong năm 2007.

Và 20 năm qua, không biết có bao nhiêu khó khăn, vất vả, nguy hiểm nhưng những chàng trai FPT đầy nhiệt huyết; những cô gái FPT dịu dàng từ Bắc chí Nam; dù họ ở vị trí lãnh đạo hay nhân viên bình thường, hay chỉ là các anh bảo vệ và các chị tạp vụ, họ đã làm biết bao nhiêu công việc được biết đến hoặc thầm lặng; và họ đã xây dựng nên các đơn vị đầy tự hào của FPT: FIS, FMB, FOX, FSOFT, FDC; FSC, FU, FMD, ...

FPT đã tham gia xây dựng phần lớn hệ thống thông tin lớn của quốc gia. Chiến công đó thuộc về những con người tài năng và tâm huyết đã và đang cống hiến cho FIS. Nhiều tổ chức lớn ở Việt Nam đã coi FIS như đối tác tin cậy, lâu dài và gắn bó chặt chẽ, sâu sắc tới hệ thống thông tin của chính mình. Từ các hệ thống thông tin của Bộ Tài chính, Tổng cục thuế, Kho bạc... đến những huyết mạch thông tin và phần mềm của những Ngân hàng lớn như Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam,

Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam... đều được kiến tạo bởi FIS. Giờ đây, FIS đang hướng và tập trung lực lượng và trí tuệ ra một sân chơi lớn hơn, đó là sân chơi thế giới.

Chúng ta cũng tự hào về một mạng lưới phân phối các thiết bị điện tử, tin học và viễn thông bao trùm trên cả nước. Trên bản đồ phân phối công nghệ thông tin và viễn thông, FDC và FMB đã ghi đậm dấu ấn như những “đại gia” đẩy sức mạnh và có những đóng góp to lớn về hình ảnh và những con số ấn tượng cho Tập đoàn, được xây nên bởi đam mê, lòng tận tụy và những giọt mồ hôi của mỗi thành viên phân phối.

Trong 9/10 lĩnh vực kinh doanh truyền thống của mình, FPT chiếm số 1, bỏ xa những đối thủ còn lại. Không những vậy, chúng ta luôn giương cao ngọn cờ đầu, dùng cảm tiên phong mở hướng mới.

Mười năm qua, FPT chúng ta đã lập nên điều kỳ diệu về tăng trưởng. Về nhân lực tăng lên 22 lần, về doanh số tăng 25 lần và về lợi nhuận tăng 137 lần.

Trong sự bứt phá ngoạn mục của FPT những năm qua cũng ghi dấu ấn đặc biệt của FPT trong lĩnh vực Internet cả về tốc độ tăng trưởng, sức sáng tạo không ngừng và liên tục mở mang bờ cõi trên không gian Internet và viễn thông.

Điểm sáng thứ hai: Bước cùng nhịp thời đại Internet

Năm 1996 từ một công nghệ phục vụ quốc phòng, Internet bước vào giai đoạn bùng phát thương mại. Cùng thời gian đó tại FPT, Trương Đình Anh đưa ra cách thức kết nối các máy vi tính qua đường điện thoại. 31/7/1997, bốn thanh niên trẻ: Trương Đình Anh, Chu Thanh Hà, Lã Hồng Nguyên và Nguyễn Thu Huệ bắt đầu khởi động Trung tâm Dịch vụ Trực tuyến FPT (gọi tắt là FOX). Internet mặc dù chưa đến Việt Nam, nhưng với công nghệ riêng của mình, một mạng cộng đồng khoảng 10 ngàn thành viên đã được hình thành với tên gọi Trí tuệ Việt Nam. Ở khía cạnh nào đấy, đây không chỉ là mạng cộng đồng điện tử đầu tiên của Việt Nam, mà còn thuộc loại sớm nhất trên thế giới. Tháng 11/1997, FOX trở thành một trong bốn nhà cung cấp dịch vụ kết nối Internet (ISP). Ngày 26/02/2001, FPT cho ra đời báo điện tử Vnexpress, tờ báo mà 8 tháng sau đứng đầu bảng trong các website Việt và 7 năm sau lọt vào top 100 Alexa trên toàn thế giới.

Từ một trẻ sơ sinh bé bỏng trong làng của những nhà viễn thông khổng lồ, FOX ngày đây hay FPT Telecom

ngày nay đã lớn lên như thổi, từng bước trở thành nhà cung cấp dịch vụ viễn thông đầy đủ, sánh vai với các nhà viễn thông quốc gia và quốc tế trong liên minh “Cổng Châu Á - Mỹ” nhằm đầu tư xây dựng cáp quang biển xuyên Thái Bình dương.

Tuy còn nhỏ bé, nhưng FPT Telecom luôn vươn lên dẫn đầu trong công nghệ, từ ADSL đến FTTH, từ NGN đến MetroE, từ Wifi đến WiMAX. Từng bước một, chúng ta đang trở thành người đưa ra các chuẩn mực cao trong lĩnh vực Internet cho người tiêu dùng Việt Nam. Mỗi người trong một gia đình có thể cùng một lúc xem tivi, hoặc xem phim, hoặc nói chuyện điện thoại, hoặc xem báo, xem ảnh, hay nghe nhạc theo ý thích của riêng mình. Nói theo cách của FPT, chúng ta cung cấp mọi dịch vụ trên một kết nối.

Từ rất sớm, chúng ta đã tin tưởng vững chắc rằng, không có một phát minh nào có tác động to lớn và sâu sắc đến nhân loại như Internet. Internet đã, đang và sẽ thay đổi toàn thế giới. Internet đang và sẽ thay đổi cách thức suy nghĩ, hành động của mỗi người, cách thức lưu trữ dữ liệu, tìm kiếm và giao tiếp của mọi người. Với máy tìm kiếm (search engine), web 2.0, Mobile, mỗi người trở nên trí tuệ hơn, cuộc sống trở nên tiện lợi, phong phú hơn, công việc hiệu quả hơn và xã hội thân thiện hơn. Cuộc cách mạng vĩ đại này đánh dấu bằng việc gắn chữ điện tử với các lĩnh vực truyền thống như thương mại điện tử, giáo dục điện tử, chính phủ điện tử,... Dân tộc, quốc gia nào khai thác hiệu quả nhất, sớm nhất Internet sẽ trở thành hùng mạnh nhất. Dân tộc nào đi chậm sẽ bị bỏ qua và lệ thuộc.

Với nhận thức đó, chúng ta đã đưa ra tầm nhìn: FPT dẫn đầu trong HỘI TỤ SỐ. Một mặt, chúng ta phát triển nhanh chóng hạ tầng Internet. Mặt khác, chúng ta phát triển các dịch vụ giá trị gia tăng trên chuẩn Internet. Một loạt tổ chức mới, lĩnh vực mới ra đời, mà tiêu biểu là FPT truyền thông, FPT online,... Bước vào năm thứ 20 của mình, FPT chính thức công bố năm FPT 2.0. FPT chúng ta bắt đầu một giai đoạn phát triển mới - trực tiếp phát triển các công nghệ cốt lõi như máy tìm kiếm, cơ sở dữ liệu, tính toán phân tán, trí tuệ nhân tạo, khai thác dữ liệu, phát P2P (Peer-to-Peer),... Với chiến lược CÔNG DẪN ĐIỆN TỬ, FPT mong muốn kết nối mọi người với mạng Internet, mang lại cho họ thông tin, tri thức và các dịch vụ một cách tốt nhất, thuận lợi nhất. Một kỳ tích mới, có tầm cỡ toàn cầu đang vẫy gọi FPT.

Tuy nhiên, có lẽ một trong những niềm tự hào lớn nhất của FPT được ghi nhận rộng rãi tại Việt Nam và

trên thế giới là xuất khẩu phần mềm.

Điểm sáng thứ ba: Xuất khẩu trí tuệ Việt Nam

Kể từ ngày đầu thành lập FPT, chúng tôi luôn tin tưởng sâu sắc rằng tài sản quý báu nhất của Việt Nam là trí tuệ, sức mạnh quan trọng nhất của FPT là sản xuất phần mềm. Nhưng chúng tôi đã nếm quả đắng trong suốt 10 năm đầu. Mặc dầu có một số thành công đáng khích lệ như phần mềm cho ngân hàng - smart bank, phần mềm cho kế toán doanh nghiệp - balance,... Nhưng vào năm 1998 gần như chúng tôi vào ngõ cụt. Chúng tôi không biết tổ chức thế nào một công ty phần mềm, không biết sản xuất phần mềm một cách bài bản ra sao. Tệ hơn nữa, khách hàng trong nước đã ít ỏi lại sinh phần mềm ngoại.

Tôi nhớ một đêm tháng 11/1998, tôi với Thành Nam ngồi ăn mì tại sân bay Bangkok, chờ chuyến bay về Việt Nam. Cả hai im lặng, tha thẩn nhai. Chúng tôi còn bàng hoàng sau tất cả những gì đã chứng kiến ở Bangalore, Ấn độ. Một đất nước còn rất nghèo, nhưng đã hé lộ sẽ là một cường quốc CNTT trong thế kỷ 21. Hồi lâu, tôi nói "Em lấy một đội và thử đi". Nam gật đầu đồng ý. Cuộc chiến toàn cầu hóa bắt đầu.

Chúng ta bắt đầu cuộc chiến bằng cách treo một tấm phướn lớn, che kín một mặt nhà 5 tầng 89 Láng Hạ với dòng chữ: "TOÀN CẦU HÓA" và đưa ra khẩu hiệu: "Xuất Khẩu Phần Mềm hay là chết". 17 lập trình viên ưu tú, có sức khỏe tốt nhất đã được tuyển chọn ra tiền phương.

Trận đánh đầu tiên (mặt danh Nà Ngần - Phay Khắt) với Windsoft thành công nhanh chóng. Mọi người hết sức phấn khích. Tuy nhiên tiếp theo là một loạt thất bại. FPT lần lượt rút lui khỏi Silicon Valey, Bangalore. Các "đại tướng" tiền phương như Henry Hùng - Việt kiều Canada, Martin Geiger - người Mỹ lần lượt bỏ chúng tôi đi. Vốn dành cho mặt trận mới cạn kiệt. Nhiều chiến sỹ lập trình viên mệt mỏi, tâm lý nghi ngờ bao trùm công ty. Khó khăn chồng lên khó khăn.

Song, Nguyễn Thành Nam, Nguyễn Lâm Phương, Lê Thế Hùng, Bùi Hồng Liên, Phạm Minh Tuấn cùng nhiều chiến sỹ trung kiên khác vẫn quyết tâm sắt đá, quyết xuất khẩu trí tuệ Việt Nam, ghi tên Việt Nam lên bản đồ số Thế giới. Nhiều bạn lập trình viên đã thức nhiều đêm trắng để kịp tiến độ giao hàng. Bùi Hoàng Tùng đã đến đập cửa phòng khách sạn chỉ để hát tặng khách hàng Nissen một bài hát chia tay khi hai bên không đến được

hợp đồng. Quyết tâm của Tùng đã làm lay động Nissen. Ngày nay, Nissen không chỉ là khách hàng chung thủy của FPT, mà còn giới thiệu cho FPT nhiều khách hàng quan trọng khác.

Với lòng can trường và quyết tâm sắt đá, với sự tận tâm và tận lực, học hỏi và sáng tạo không ngừng, đội quân phần mềm xuất khẩu đã làm nên kỳ tích. Trong vòng mười năm, doanh số xuất khẩu phần mềm tăng 90 lần, đội ngũ tăng 120 lần, trở thành công ty có đội ngũ lập trình viên đồng đẳng nhất Đông Nam Á. 2008, Fsoft có mặt tại Tokyo, Osaka, Singapore, Paris, Kuala Lumpur, sắp tới là Sydney và New York. Đỉnh cao của kỳ tích này là dự án Petronas - công ty dầu khí lớn thứ 4 thế giới của Malaysia. Đây là hợp đồng mà Nguyễn Thành Nam, Hoàng Việt Anh - một "sỹ quan" trẻ và Nguyễn Lâm Phương đeo bám suốt hai năm ròng rã. TGĐ Microsoft - Steve Ballmer cũng phải bay sang Kuala Lumpur vì hợp đồng này. Thực tình, khi nói với Hoàng Việt Anh: "Em hãy cố", trong bụng tôi không tin có hợp đồng. Tôi đã sung sướng tột cùng khi Thành Nam thông báo hợp đồng đã được ký kết vào tháng 3/2006. 611 ngày đêm chiến đấu, 450 chiến sỹ tham gia trận đánh, để chuyển đổi 1.532 ứng dụng với giá trị 6,5M USD. Petronas công bố: "Đây là hợp đồng phần mềm đầu tiên đúng hạn". Fsoft toàn thắng.

Không toàn cầu hoá, không có tương lai to lớn. Chúng ta tiếp bước toàn cầu hoá. Năm 2008, một làn sóng mới mạnh mẽ không kém tiếp tục dâng lên với toàn cầu hoá FIS trên 3 mũi tiến công: SAP, trung tâm dữ liệu (Data Center) và thuê ngoài quy trình kinh doanh (BPO).

Công cuộc toàn cầu hóa trên đất Việt Nam đến tình trạng khủng hoảng nhân lực phần mềm và đồng thời dẫn chúng tôi đến quyết định quan trọng nhất về lâu dài - đổi mới giáo dục đại học.

Điểm sáng thứ tư: Đổi mới giáo dục đại học

Khảo sát và học tập kinh nghiệm của Ấn Độ đã chỉ cho chúng ta biết giáo dục, đặc biệt tiếng Anh, là khâu then chốt. Cho nên năm 1999, TS. Lê Trường Tùng và TS. Nguyễn Khắc Thành đã bắt tay thành lập và phát triển hai trung tâm đào tạo lập trình viên quốc tế Aptech tại HCM và Hà Nội. Trong những năm tiếp theo, hàng loạt các trung tâm Aptech và sau này thêm Arena mọc lên trên khắp tỉnh thành trong cả nước. Hàng vạn học sinh đã bổ sung kịp thời cho ngành phần mềm đang phát triển nhanh chóng.

Tuy nhiên, số sinh viên tốt nghiệp đại học về tin học vẫn thiếu về số lượng, kém về chất lượng. Đào tạo tiếng Anh cho sinh viên vẫn dậm chân tại chỗ.

Trước tình hình đó, FPT quyết định thành lập Đại học của mình. Tháng 9/2006, Thủ tướng Chính phủ cấp giấy phép cho Đại học FPT. Đó là một ngày trọng đại bởi đây là lần đầu tiên một Doanh nghiệp có một Trường Đại học riêng của mình và tự chủ về đào tạo.

Được sự chỉ đạo và động viên to lớn của cố Viện sỹ Nguyễn Văn Đạo, Lê Trường Tùng, Nguyễn Khắc Thành, Nguyễn Xuân Phong, Nguyễn Kim Ánh và tôi đã dày công viết ra Cương lĩnh 5 điểm Đại học FPT. Chúng tôi muốn trước hết dạy sinh viên làm NGƯỜI. Tức là các em có hoài bão, ước mơ và biết tự khế mình vào kỷ luật. Chúng tôi muốn các em có danh dự và trung thực, biết yêu cái đẹp và dũng cảm chống cái xấu, muốn các em yêu nước và yêu hòa bình. Đồng thời chúng tôi muốn sau khi tốt nghiệp, các em có thể làm việc ngay ở bất cứ nơi nào trên thế giới.

Học quân sự, tiếng Anh, tiếng Nhật, võ Vovinam được đưa vào chương trình chính thức với yêu cầu cao. Dạy công nghệ thông tin theo chuẩn ACM của Mỹ và ITSS của Nhật. Quy trình chất lượng ABET được hướng tới. Giáo trình bằng tiếng Anh hoặc tiếng Nhật. Mỗi sinh viên đều có Laptop, kết nối Internet không dây bằng WiFi. Kỹ năng mềm được coi trọng. Một năm thực tập tại công ty. Khẩu hiệu là “Khát vọng đổi thay”. Cả trò, cả thầy, cả phụ huynh đều được đặt trước yêu cầu: luôn đổi mới và sáng tạo...

Chúng tôi đặt mục tiêu trở thành trường đại học tin học lớn nhất Thế giới. Tôi yêu cầu đến năm 2015, Đại học FPT có 60 ngàn sinh viên CNTT (gấp đôi một trường Đại học lớn nhất Trung Quốc bây giờ). Để khả thi hơn, Trường Tùng rút xuống còn 40 ngàn. Nếu kể các môn học khác như quản trị kinh doanh (bao gồm tài chính – ngân hàng, bất động sản), ngoại ngữ, truyền thông thì có lẽ vào thời điểm đó chúng ta sẽ có gần 100 ngàn sinh viên.

Mặc dù còn muôn vàn khó khăn, song sau 2 năm, Đại học FPT đã có quy mô lớn nhất trong các trường Đại học Việt Nam về CNTT.

Bằng hành động thực tiễn, thiết thực, chúng ta đã đưa ra mô hình đại học mới - Đại học hướng nghiệp, đại học của kỷ nguyên Internet.

Những thành quả của 20 năm xây dựng và phát triển, từ việc duy trì tăng trưởng với tốc độ cao ổn định, thành công vượt trội về xuất khẩu phần mềm, công nghệ

thông tin và viễn thông đến sự tiên phong trong đổi mới giáo dục Đại học đều ghi dấu ấn của khát vọng to lớn, đam mê và nhiệt huyết của những giọt mồ hôi và nước mắt của hàng ngàn anh em FPT. Nhưng niềm tự hào lớn nhất của FPT chính là biến ước mơ của nhiều người FPT trở thành hiện thực, tạo điều kiện cho nhiều anh em điều kiện phát triển về tài năng, làm phong phú hơn về đời sống tinh thần và một cuộc sống đầy đủ hơn về vật chất. Mỗi con người với những cuộc sống riêng, hoàn cảnh riêng nhưng cùng chung ước mơ và hoài bão lớn đã tạo ra hơi thở đặc biệt mang tên FPT.

Điểm sáng thứ năm: FPT – cuộc sống và hơi thở của người FPT

13 trái tim lãng mạn, khao khát, đam mê và tâm huyết ngày nào đã cùng chung chí hướng: “FPT mong muốn trở thành một tổ chức kiểu mới, giàu mạnh bằng nỗ lực lao động sáng tạo trong khoa học kỹ thuật và công nghệ, làm khách hàng hài lòng, góp phần hưng thịnh quốc gia, đem lại cho mỗi thành viên của mình điều kiện phát triển tốt nhất tài năng và một cuộc sống đầy đủ về vật chất, phong phú về tinh thần”. Và từ ngày ấy biết bao ước mơ của người FPT được thành hiện thực.

Có những người như anh Nguyễn Văn Lộc, trước khi đến FPT anh làm bốc vác ở chợ Đồng Xuân. Khi vào FPT anh xin được xe đạp của anh Khắc Thành và đó cũng không phải là của anh Khắc Thành mà của anh Thành Nam. Anh làm việc hết mình, không nề hà bất cứ việc gì vì FPT. Và bây giờ anh đã trở thành một lãnh đạo cao cấp của FPT - Phó TGĐ Công ty Phân phối FPT. Anh đã giúp được cho chính mình, cho gia đình mình và cả quê hương mình.

Có lần tôi hỏi Thành Nam - TGĐ của FPT Software: “Đối với Em, điều gì làm Em sướng nhất ở FPT?”. “Được làm chính mình. Luôn luôn được là chính mình”. Đó cũng là ước mơ bởi chắc chắn cuộc sống có nhiều người giỏi nhưng để được là chính mình không ít người đã tìm chỗ khuất vắng hay một không gian hẹp chỉ cho riêng mình.

Tôi được nghe kể về một câu chuyện của một nhân viên FPT Software: Bố của nhân viên này bị tai biến mạch máu não đã dần dựa nước mắt khi được biết về chuyện bức ảnh của con gái được treo giữa văn phòng của một công ty công nghệ Mỹ. Không chỉ là ước mơ của người FPT mà còn là ước mơ của người thân của mỗi thành viên trong đại gia đình FPT nữa.

FPT mang đến niềm tin và “khát vọng đổi đời” cho

những con người bình thường nhất. 10.000 thành viên đã gắn bó với FPT, 10.000 công ăn việc làm được tạo ra và sẽ còn rất nhiều ước mơ nữa tiếp tục đến với FPT những năm sắp tới.

Chúng ta tự hào về Ngày hội Gia đình FPT, tự hào về các hoạt động FPT Small dành cho các cháu nhỏ của cán bộ FPT. “Thật kỳ diệu khi con tôi được đi học ở nước ngoài” là cảm xúc nghẹn ngào xúc động của một nhân viên FPT khi biết tin con mình được đi du học. Đó là những điều tuy giản dị mà thấm đẫm tình cảm chan hòa, quan tâm của công ty tới mỗi thành viên của mình, mang đến đời sống tinh thần phong phú và sự gắn bó của mỗi thành viên cho gia đình chung, gia đình FPT.

Chúng ta thực sự tự hào về một môi trường làm việc mà ở đó sự tôn trọng cá nhân, khát vọng sáng tạo đổi mới, tinh thần đồng đội được thực sự coi trọng và phát huy cao nhất. Ai đã từng làm việc ở FPT đều yêu quý và nhớ về FPT với những giá trị đầy tự hào.

Chúng ta cũng đặc biệt tự hào vì đã góp phần giới thiệu cho bạn bè quốc tế một nước Việt Nam mới, trẻ trung khát vọng và nỗ lực vươn lên không ngừng.

FPT là một giấc mơ, một khát vọng đổi mới. Đổi mới cho chính mình, gia đình mình và đất nước mình. Một giấc mơ không chịu đốt nát nghèo hèn. Một giấc mơ ngẩng cao đầu và bình đẳng với tất cả mọi người. Vì giấc mơ đó, người FPT đến được với nhau. Và để đến được giấc mơ đó, người FPT phải vượt qua biết bao

nhều khó khăn. Người FPT vượt qua chính mình. Khi có thử thách, người FPT muốn người như một, bảo vệ nhau đến cùng. Sẵn sàng chia sẻ với nhau.

Càng phát triển bao nhiêu, FPT càng phải đối mặt với nhiều khó khăn bấy nhiêu. Làm thế nào để giữ được ý chí khi FPT lớn mạnh? Làm thế nào để chiến thắng chính mình khi đã thành công? Làm thế nào vẫn giữ được ước mơ lớn về công nghệ, sáng tạo? Lúc này chúng ta cần quay trở về sức mạnh cốt lõi của FPT.

10 năm trước chúng ta đã trả lời: Con người là sức mạnh cốt lõi FPT. Đến năm thứ 20, chúng ta cần làm rõ bí kíp này. Bởi rất nhiều doanh nghiệp khác cũng nói con người là sức mạnh cốt lõi, nhưng họ không làm nên những kỳ tích như vậy. Tất nhiên, bất cứ doanh nghiệp nào mà quy tụ được đồng đội hiền tài và từng CBNV đều tận tâm, tận lực, nỗ lực đổi mới, sáng tạo, thì kỳ tích nào họ muốn đều sẽ đạt. Vấn đề ở chỗ là làm thế nào có được điều đó? Người hiền tài đâu cũng có. Nhưng để họ trở thành sức mạnh cốt lõi của Công ty, chúng ta cần có một môi trường đặc biệt, cần phải có chuẩn ứng xử giữa con người với con người đặc biệt, cần có những nhà lãnh đạo đặc biệt. Đây là điều Ban lãnh đạo FPT đau đầu suốt 20 năm. Đây là trải nghiệm thực tiễn FPT 20 năm. Tiến tới kỷ niệm 20 năm FPT, Ban lãnh đạo công ty đã trao đổi, chia sẻ bàn bạc, thảo luận, cân nhắc thêm vào, bớt đi cần trọng. Chúng tôi cũng xin ý kiến đóng góp của lãnh đạo cấp dưới, đi nói chuyện với CBNV trong công ty. Và đưa ra lời giải của mình năm 2008.

BÍ KÍP FPT - TINH THẦN FPT

"Người FPT chúng ta tôn trọng cá nhân, đổi mới và đồng đội. Đây là nguồn sức mạnh tinh thần vô địch, đem đến cho FPT thành công nối tiếp thành công. Tinh thần này là hồn của FPT, mất nó đi FPT không còn là FPT nữa. Bởi vậy, mỗi người FPT có trách nhiệm bảo vệ đến cùng Tinh thần FPT. Lãnh đạo các cấp – người giữ lửa cho tinh thần này cần Chí công, Gương mẫu và Sáng suốt. Làm được vậy FPT sẽ phát triển và trường tồn cùng thời gian."

Hay nói gọn lại trong 6 chữ "Tôn Trọng – Chí Công – Sáng Suốt".

"Tôn" là Tôn trọng Cá nhân, bao gồm các yếu tố: Nói thẳng, Lắng nghe và Bao dung. Nói thẳng nghĩa là nói mọi ý nghĩ của mình dù có nghịch nhĩ ai đó, trên cơ sở tôn trọng lẫn nhau. Đó chính là tôn trọng chính mình. Cấp trên nói thẳng với cấp dưới đã khó, cấp dưới nói thẳng với cấp trên còn khó hơn. Có lần, tôi hỏi Nguyễn Thành Nam - Tổng giám đốc FPT Software - Sáng lập viên FPT: "Theo em, cái gì là giá trị cốt lõi FPT?". Câu trả lời làm tôi bất ngờ "Cộng đồng". Rồi Nam giải thích như sau. "Này nhé, sáng lập viên là một nhóm bạn bè. Người này rủ người khác. Ai thích nói gì thì nói. Cãi nhau ríng củ tỏi. Ai máu gì thì làm nấy. Tự đặt nhiệm vụ, tự hoàn thành. Tin nhau mà làm. Nam đề xuất: "Không chừng đây là phát minh về quản trị doanh nghiệp. Anh nghiên cứu xem". Tôi hỏi tiếp: "Đối với em, điều gì làm em sướng nhất ở FPT?". "Được làm chính mình. Luôn luôn được là chính mình". Và 20 năm qua, FPT luôn tôn trọng cá nhân, lắng nghe và tạo điều kiện để các thành viên FPT được là chính mình, thực hiện hoài bão của mình.

Lắng nghe nghĩa là lắng nghe và trao đổi bình đẳng, không phân biệt vị trí cao thấp. Không trù úm, xấu chơi khi không hợp ý mình. Ở FPT hầu như không có chuyện lẫn lộn giữa đánh giá con người và đánh giá công việc mà việc là việc, quan hệ cá nhân không được xen vào. Tôi nghĩ rằng 20 năm qua, người FPT luôn thấu hiểu,

chấp nhận cái đúng, cái hợp lý, dám nhận sai và sửa sai. Lắng nghe cũng là cách để lãnh đạo FPT sử dụng để tránh đưa ra những quyết định sai lầm. Khi bạn là nhân viên, bạn lắng nghe để hoàn thiện mình qua từng ngày, từng việc. Khi bạn là quản lý và lãnh đạo, hơn lúc nào hết bạn cần lắng nghe anh em nói, dù là lời nghịch nhĩ nhất để bạn có thông tin nhiều chiều và cũng là khuyến khích anh em chân tình, thẳng thắn góp ý. Một lúc nào đó mà anh em không nói và chia sẻ nữa là điều tôi cho rằng vô cùng nguy hiểm. 20 năm thành công đã qua đã ghi nhận những sự thay đổi và điều chỉnh quan trọng khi Ban Tổng giám đốc thật sự cầu thị, lắng nghe những lời chia sẻ thẳng thắn từ các thành viên trong đại gia đình FPT.

Tôi cho rằng Bao dung nghĩa là chấp nhận mọi người như họ vốn có. Chấp nhận cả mặt mạnh, mặt yếu, cả điểm tốt và không tốt. Tạo điều kiện tối đa để mọi người được làm chính mình. Ủng hộ các sáng kiến, đề xuất hợp lý. Động viên nhau khi thất bại. Tạo cơ hội để mỗi cá nhân phát triển mình, thành công. Đây là điểm khác biệt cốt lõi của FPT, tối trọng với người có tài (và có tật), là nền tảng để tập hợp người tài, có hoài bão lớn và là môi trường thiết yếu của đổi mới và sáng tạo. Ở FPT, sự bao dung được thể hiện đến mức lãnh đạo thường xuyên bị kêu là xử lý không cương quyết, không mạnh tay. Nhiều cán bộ được Tập đoàn tạo mọi điều kiện để thử sức và thể hiện năng lực bản thân. Đến những phụ nữ giữ xe ở showroom có thái độ thiếu tôn trọng khách hàng cũng không bị kỷ luật ngay mà được quan tâm, tìm hiểu tâm tư nguyện vọng, rồi sau đó, khi những vấn đề của họ được tháo gỡ, họ đã trở thành những nhân viên tận tâm.¹

"Đối" là Tinh thần Đổi mới, bao gồm Học hành, Sáng tạo và STC. Học hành nghĩa là liên tục học hỏi. Không giấu dốt. Học ở bất kỳ ai, ở bất cứ mọi nơi, mọi lúc. Hành là đưa những kiến thức học hỏi được vào thực tế công việc của mình, là tinh thần luôn cải tiến.

¹ Đồng Đội, "Tại người giữ xe", tr. 91.

FPT đã đưa vào áp dụng rất nhiều điều học được từ các đối tác, khách hàng, đối thủ cạnh tranh. Những quyển sách, bài báo hay thường xuyên được truyền bá từ lãnh đạo cao cấp nhất đến những nhân viên mới. Lãnh đạo cao cấp của FPT như anh Nguyễn Thành Nam còn học được những bài học cạnh tranh trên đường ra thế giới từ những cô gái Việt sang Đài Loan làm oshin. Đó là ý thức được điểm mạnh của mình trong hàng trăm điểm yếu kém hơn người.²

Theo tôi, sáng tạo là một phẩm chất đặc biệt của người FPT. Sáng tạo nghĩa là suy nghĩ không theo lối mòn. Luôn tự đặt câu hỏi còn cách nào khác không? Cố gắng dẫn đầu về công nghệ mới, sản phẩm mới, phương thức quản trị, kinh doanh mới. Kết hợp với Học hành, đức tính Sáng tạo đã giúp FPT giữ vững vị trí dẫn đầu trên thương trường. Năm 2008, Nhóm nghiên cứu và phát triển FPT 2.0 đã bắt đầu đi vào công nghệ nền, bắt đầu xây dựng các dịch vụ công nghệ cao chưa có hoặc mới có trên thế giới, đưa tinh thần sáng tạo FPT lên một tầm cao mới.

STC thực sự là niềm tự hào của lớp lớp người FPT, là cách thức giao tiếp cộng đồng tràn ngập tiếng cười, sự sướng vui. STC nghĩa là trào lộng, mà trước hết là tự trào. STC cũng là một sáng tạo độc đáo của người FPT, là sự khác biệt, là bản sắc Việt của một tập đoàn kinh tế công nghệ. STC được thể hiện qua những hoạt động thường ngày, qua Tổng hội, qua những dịp lễ hội 13/9, Ngày Đàn ông, các giải Thể thao, Văn nghệ. STC là cách người FPT thể hiện sự lạc quan, qua việc “sùng bái” con số 13 đen tối. Ngay bản thân khẩu hiệu “Tôn Đối Đồng” cũng thể hiện chất tự trào STC.

“Đồng” là Tinh thần Đồng đội, bao gồm Đồng tâm, Tập thể và Chân tình. Đồng tâm nghĩa là cùng chung mục tiêu, cùng tâm huyết. Vì sự thành công của khách hàng. Vì sự phát triển trường tồn của Công ty. Vì một Việt Nam hưng thịnh, trí tuệ. Có trách nhiệm với xã hội và môi trường. Có hàng trăm tấm gương tận tụy vì khách hàng, nỗ lực quên mình vì Công ty. FPT trở thành đại lý của IBM nhờ sự tận tụy với khách hàng của cán bộ trực Trung tâm Bảo hành³. Anh Bùi Công Dân, cán bộ bảo vệ lâu năm của FPT từng nói: “nếu Công ty cần, con tôi sẽ tiếp tục làm bảo vệ”⁴. Tôi nghĩ một sự thành công bền vững nào đó nhất thiết cần tinh thần đồng đội, sẻ chia và vì nhau. Tôi nhớ dịp cải tổ FPT IS cũng như gần đây là bảo vệ sơ kết 6 tháng đầu năm

2008, tôi và Ban Tổng giám đốc đều cho rằng 18 tháng tới là thực sự khó khăn, khốc liệt và người FPT sẵn sàng “rau cháo nuôi nhau”, cùng vượt qua giông tố để khi tất cả khó khăn và trở ngại qua đi, chúng ta lại cùng nhau chiếm lĩnh những đỉnh cao và thành công mới.

Chân tình có nghĩa như dân gian vẫn nói: “Một trăm cái lý không bằng một tí cái tình”. Chân tình là quan tâm đến từng thành viên, vì nhau, ứng xử như bạn bè, anh em một nhà, không phân biệt sếp với quân. Nghĩ mất FPT là dịp các gia đình cán bộ nhân viên từ trên xuống dưới giao lưu với nhau như những người bạn, người cộng sự. Khi có một người đồng đội chẳng may gặp nạn, mọi người luôn bên cạnh để giúp đỡ, chia sẻ. Chính sự chân tình trong đối xử đồng nghiệp đã làm cho nhiều bậc phụ huynh hay vợ, chồng của người FPT sẵn sàng thông cảm với người thân của mình những khi họ lao động “quên mình” vì Công ty.

“Tôn Đối Đồng” là những giá trị mà tất cả người FPT đều chia sẻ. Tuy nhiên, có gìn giữ và phát huy được các giá trị này hay không phụ thuộc trước hết vào Lãnh đạo các cấp của Tập đoàn. Do đó, ngoài những phẩm chất nêu trên, thì mọi cán bộ lãnh đạo của Tập đoàn phải “Chí Gương Sáng”, nghĩa là Chí công, Gương mẫu và Sáng suốt. Tôi cho rằng Chí công là nền tảng quan trọng nhất để mọi người tin lãnh đạo, để mọi người làm việc hết mình thay vì xu nịnh lãnh đạo. Mọi quyết định quyết không thiên vị, không phụ thuộc thân sơ, không bị mua chuộc. Quyền lợi của FPT, của đơn vị được đặt lên trên quyền lợi cá nhân. Phẩm chất này được các sáng lập viên FPT gìn giữ ngay từ những ngày đầu, khi anh Đỗ Cao Bảo và anh Nguyễn Trung Hà kiên quyết không ăn chênh lệch bằng cách ghi tăng hóa đơn khi được cử đi mua máy phát điện cho ISC⁵. Còn Gương mẫu là lãnh đạo phải là tấm gương về Tinh thần FPT, là người phải thể hiện trước nhất Tôn Đối Đồng. Người FPT rất thông minh, họ có thể nhanh chóng xác định và đi theo những nhà lãnh đạo có thể nêu tấm gương cho họ. Bên cạnh đó yếu tố Sáng suốt là vô cùng quan trọng, lãnh đạo cần có tầm nhìn, quyết đoán. Ở các cấp càng cao thì cần tầm nhìn càng xa, quyết định càng cần phải chính xác. Quyết định sai ở cấp càng cao thiệt hại chung càng lớn. Cho nên việc lựa chọn lãnh đạo càng cần phải cẩn trọng. Công tác lựa chọn và phát triển đội ngũ kế cận ở FPT luôn nhận được sự quan tâm lớn của lãnh đạo cao cấp nhất Tập đoàn.

² Đồng Đội, “Đường ra thế giới”, tr. 45

³ Đồng Đội, “IBM và FPT”, tr. 39

⁴ Đồng Đội, “Nếu Công ty cần...”, tr. 21

⁵ Đồng Đội, “Chú thật thà thế”, tr. 79

“Tôn Đồi Đồng” và “Chí Gương Sáng” chính là các Giá trị Cốt lõi, là cái Tinh thần FPT đã làm nên sự thành công khác biệt của FPT trong 20 năm qua. Nếu

được gìn giữ và phát huy, Tinh thần FPT sẽ còn dẫn dắt FPT trường tồn, tiếp tục thành công vượt trội, đạt được những thành tựu to lớn hơn nữa

FPT - CON ĐƯỜNG 20 NĂM PHÍA TRƯỚC⁶

Năm 2028. Đêm đã khuya. Qua ô cửa sổ máy bay, Tổng giám đốc Mitsubishi - ngài Shinoda thấy một vùng sáng lớn phía dưới. Ông mỉm cười và thầm biết rằng, Ông đã bay qua 3 thành phố FPT - Hoà Lạc, Đà Nẵng và Long Thành. Ông cũng biết rằng, ở ba vùng sáng đó có hơn nửa triệu kỹ sư đang thức. Người FPT vốn ngủ rất muộn. Ai đó còn mê mải làm thí nghiệm, ai đó còn lập trình, ai đó đang thảo luận sôi nổi, ai đó đang la cà trong các quán bia, ai đó đang nhảy nhót, nghêu ngao hát hò. Hai mươi năm trước, ông cũng cùng nguyên Tổng giám đốc đáng kính của mình - ngài Yorihiro Kojima hát cùng với họ tại lễ ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược giữa Mitsubishi và FPT. Một điều nữa ông biết chắc là con cái họ đều đã ngủ từ lâu. Đây là kỷ luật sắt mà hệ thống trường học FPT bắt buộc với học sinh của mình. Đây cũng là hệ thống trường đã nổi danh trên thế giới về đào tạo nhân cách, về phương pháp sư phạm tôn trọng từng cá tính và năng khiếu, về kích thích trí sáng tạo, về học mà chơi, chơi mà học. Lũ nhỏ đó đã giành giải nhiều kỳ thi quốc tế về thể thao, toán, lý, hoá, tin học, hùng biện... Chúng được sống trong thành phố FPT thân thiện và hiện đại, gần gũi với thiên nhiên và Internet. Các bác sỹ tốt nhất Việt Nam và quốc tế chăm sóc sức khoẻ chúng, bố mẹ và ông bà chúng một cách chu đáo, kỹ lưỡng. Đến kỳ nghỉ hè, chúng lại được tổ chức vừa đi du lịch vừa học tại Anh, Pháp, Mỹ, Nhật, Trung Quốc... Nhiều đứa trong bọn chúng đã thành các

lãnh đạo trẻ trong tập đoàn FPT. Ông đã gặp vài đứa như vậy và rất ấn tượng về thể hệ hai này. Và ông cũng biết rằng cái nôi đào tạo của thế hệ này chính là Đại học FPT, trường Đại học có quy mô lớn nhất thế giới với gần triệu sinh viên. Đại học này nổi tiếng về tinh thần đổi mới. Họ bám sát các ngành mới, công nghệ mới, phương pháp sư phạm mới. 20% sinh viên đến từ khắp nơi trên thế giới. Và sinh viên đại học FPT cũng đến nhiều trường danh tiếng để học tiếp. Giờ đây Việt Nam đã trở thành nguồn nhân lực toàn cầu. Các Tập đoàn đa quốc gia hàng năm đều đến tuyển sinh viên tại đây. Họ quý phẩm chất đặc biệt của sinh viên đại học FPT: có thể đáp ứng ngay công việc hiện tại, nhưng lại dễ dàng chuyển sang công việc mới, công nghệ mới và luôn đưa ra những ý tưởng bất ngờ, sáng tạo. Đại học FPT đã có thương hiệu toàn cầu như vậy. Nổi tiếng nhất của Đại học FPT là các phòng thí nghiệm tạo giống lúa. Với rất nhiều thành tựu về công nghệ gene, công nghệ sinh học, các phòng thí nghiệm giống lúa mới của Đại học FPT đã thay đổi năng suất lúa trên toàn thế giới. Năng suất trồng lúa Việt Nam đã tăng 15 - 20 lần trong 5 năm qua, đưa Việt Nam lên vị trí cường quốc lúa gạo số 1 thế giới. Cá nhân ông rất hài lòng với độ dẻo, hương thơm và màu sắc như ngọc của giống gạo ông thường ăn. Nó được trồng tại Nhật Bản, nhưng giống mua từ FPT.

Là người tham gia vào lễ ký kết hợp tác vào ngày 12-8-2008 tại Fsofthouse, ông không ngờ mọi sự diễn biến

⁶Phản này được viết theo phong cách viễn tưởng. Aitinh thì tin, không tin không sao. Tác giả không chịu bất kỳ trách nhiệm pháp lý nào liên quan phần này.

nhanh như vậy. Sau ký kết, công ty Mitsubishi đã lập nhóm đặc nhiệm nhằm nỗ lực hợp tác với FPT trong mọi lĩnh vực. Nhưng sự phát triển của Tập đoàn này vượt ngoài mọi dự kiến.

Họ đã nhanh chóng trở thành Tập đoàn kinh tế - công nghệ hàng đầu quốc gia, giữ vị trí số 1 hoặc số 2 trong bất cứ lĩnh vực kinh doanh nào của họ. Năm 2011 FPT đã có một số công nghệ của riêng mình để cạnh tranh trên toàn cầu. Các trung tâm điện toán lớn của nhiều hãng hàng đầu đặt tại các thành phố FPT. Càng ngày FPT càng trở thành điểm chọn đặt trung tâm điện toán của nhiều công ty, nhiều quốc gia trong mạng lưới điện toán toàn cầu. Có thể nói đây là nơi đáng tin cậy nhất. Mô hình điện toán bắt đầu thay đổi vào dạo ấy. Cũng như tiến bộ của điện lực vào đầu thế kỷ 19, người ta dùng điện lưới, dùng bao nhiêu trả bấy nhiêu. Bây giờ là thời kỳ chuyển đổi để mọi thiết bị đều kết nối vào các trung tâm điện toán, mọi người dùng phần mềm như dịch vụ. FPT trở thành một "trung tâm phát điện" lớn của khu vực và thế giới vào năm 2018.

Ông nhớ lại mình đã ngạc nhiên thế nào để biết chỉ 5 năm sau khi ký kết, năm 2013, so với 10 năm trước, Tập đoàn FPT đã tăng trưởng 21 lần về nhân lực đạt hơn 43.000 người, 20 lần về tổng doanh thu đạt gần 4 tỷ USD và 152 lần về lợi nhuận đạt 430 triệu USD. Và kể từ thời kỳ đó FPT nhanh chóng vươn ra thế giới. Họ thành lập các công ty chi nhánh khắp mọi nơi. Đi đến đâu hễ có

cơ hội là họ mở trường Phổ thông và Đại học. Đi đến đâu là họ cung cấp một chuỗi các dịch vụ gia tăng bắt kể trong CNTT - VT hay tài chính - ngân hàng, hay các dịch vụ điện tử khác. Các tập đoàn lớn, kể cả Mitsubishi đã hết sức ngạc nhiên về sức cạnh tranh của họ. Bởi lẽ ngoài nguồn nhân lực hùng hậu, đầy tâm huyết và tài năng, FPT còn có một cơ sở dữ liệu khổng lồ về tri thức, về thông tin và hiểu biết tinh tế từng khách hàng một. Như một công ty hàng đầu về Internet và hội tụ số, họ đưa ra những dịch vụ tinh tế, thông minh cho mỗi khách hàng với giá cạnh tranh mà khó có công ty nào có thể đua được.

Hồi ức lại đưa ông về một đêm tháng 8, 20 năm trước. Lúc đó Tập đoàn FPT đã tặng TGD Mitsubishi-Kojima 6 ký tự chữ nôm, được đọc là Tôn - Đổi - Đồng - Chí - Gương - Sáng. Bây giờ ông đã ngấm sức mạnh kỳ vĩ của nó.

Máy bay đã bắt đầu lăn bánh trên sân bay Long Thành. Shinoda biết các lãnh đạo Mitsubishi và FPT đang chờ đón ông. Một lần nữa ông mỉm cười tự mãn khi nghĩ đến những nỗ lực cá nhân của mình nhằm gắn kết hai công ty. Ông đã không nhầm 20 năm trước. Và ngày mai ông sẽ đặt bút ký với FPT một hợp đồng quan trọng không kém 20 năm trước, nhưng tuyệt mật, về hợp tác trong lĩnh vực năng lượng mới...

Hà Nội, ngày 24/8/2008

FPT, CON ĐƯỜNG TÔI ĐÃ CHỌN

BÙI QUANG NGỌC
Phó Tổng giám đốc FPT

Có bao giờ bạn suy nghĩ về con đường bạn đã chọn, đã đi qua? Nó đến với bạn tình cờ, ngẫu nhiên, hay đã được tính toán cẩn thận, được ai đó sắp đặt? Với tôi, con đường đó có vẻ như tình cờ có bước ngoặt vào năm 1988. Và con đường đó đã qua 20 năm, đủ dài cho một đời người.



Anh NgọcBQ mừng tuổi nhân viên Tết 2008

Làm ở công ty, rời bỏ đại học

"Bạn rất may mắn nếu bạn đã từng làm việc ở FPT"

1988, Việt Nam bước vào năm thứ 2 của công cuộc Đổi mới. Đất nước vẫn còn đầy những khó khăn. Tôi mới tốt nghiệp tiến sĩ ở Pháp về (cuối 1986) và đang giảng dạy tại trường Đại học Bách khoa Hà Nội. Có nghĩa cho đến lúc đó, tôi là một giảng viên đại học, là một nhà khoa học. Cuộc sống hàng ngày cũng vất vả như bao người làm công ăn lương ngân sách ở thời điểm còn nặng bao cấp ấy. Thu nhập ngoài lương của tôi là từ những đề tài nghiên cứu, từ các chương trình ứng dụng mà tôi tham gia cho các đơn vị trong ngoài nhà trường. Hồi ấy thu nhập từ đi dạy chưa có như bây giờ.

Trương Gia Bình, người bạn phổ thông cùng bàn trường cấp 3 Chu Văn An¹, đã về nước làm ở Viện Cơ học, Viện Khoa học VN, sau một thời gian dài học tập và nghiên cứu ở Liên Xô (LX). Bình đã có các công trình ứng dụng vào thực tế VN, trong khi vẫn giữ quan hệ với Viện Hàn Lâm KH LX. Một tối hè 1988, anh BìnhTG đến nhà tôi và mời tôi tham gia cùng nhóm bạn ấy vào một chương trình liên quan tới máy vi tính với Viện Hàn lâm KH LX. Tôi nhận lời ngay mặc dù khi đó cũng chẳng hiểu là làm cái gì. Hồi đó chúng tôi đơn giản, và tin nhau trên cơ sở bạn bè lâu năm. Anh Bình đã tụ tập được Thành Nam, Cao Bảo, Trung Hà (hiện là Chủ tịch HĐQT Togi), Võ Mai (Giám đốc HiPT bây giờ). Sau đó tôi mời anh Nguyễn Chí Công (Viện Tính toán và Điều khiển) tham gia, anh vốn là dân phần cứng có hạng khi đó, còn tôi chỉ là dân phần mềm (thậm chí phần mềm nửa mùa vì gốc tôi là dân Toán). Đó là nhóm Tin học 6 người đầu tiên của FPT, và anh Công được phân công là trưởng nhóm. Tôi cũng là một trong 13 sáng lập viên của FPT đón nhận Quyết định thành lập công ty do anh Vũ Đình Cự ký ngày 13/09/1988. Đó là một trong các mốc lớn nhất của cuộc đời tôi.

Lúc đầu chỉ có Trung Hà là tham gia phần buôn bán với LX, còn các thành viên khác của nhóm chỉ làm công tác phục vụ cho việc buôn bán đó. FPT đổi máy PC lấy các vật tư của LX cần cho nền kinh tế VN khi đó. Các bạn có thể hình dung, một máy PC có thể đổi được cả một xe ô tô tải hiệu Kamaz. Công việc của nhóm chỉ là test máy, đóng gói, bốc vác, áp tải các máy vi tính đó lên sân bay. Khi bốc vác máy thì đến anh Bình cũng tham gia, hồi đó rất hạn chế thuê ngoài (outsourcing). Khi rồi thì đọc sách tìm hiểu gì đó. Tôi thì vẫn làm FPT và dạy

ở Đại học Bách khoa Hà Nội. Công việc nhàn nhả và không có gì căng thẳng, đến mức một số trong chúng tôi còn tham gia vào đề tài TYPO4² mà một anh Việt kiều chủ trì ở Đại học Bách khoa Hà Nội. Nhóm mở rộng thêm nhiều người mới, trong đó có Đức Béo (công ty FSC bây giờ). Chúng tôi bắt đầu nhóm ngó tới thị trường trong nước, mở đầu bằng việc bán 4 máy Olivetti cho Chính hành Hải Dương của Ngân hàng Công thương. Trung tâm ISC (Informatic Services Center) được thành lập vào cuối 1990, cũng là lúc chúng tôi ký được hợp đồng quan trọng có ý nghĩa đầu tiên về chuyên môn và thương mại: cung cấp hệ thống đặt chỗ bán vé cho phòng vé Quang Trung của VN Airlines (VNA).

Cuối 1991 anh Công rời công ty và tôi được bổ nhiệm làm Giám đốc ISC, chức danh đầu tiên của tôi ở FPT.

Đầu 1995, ISC tách thành các trung tâm kinh doanh theo các hướng khác nhau như FIS (tích hợp hệ thống), FSS (phần mềm), FCD (cửa hàng bán lẻ), nhập khẩu và phân phối (FBP). Tôi lên làm phó cho anh Trương Gia Bình và chính thức thôi việc giảng dạy ở Đại học Bách khoa Hà Nội. Sau này tôi còn phụ trách một số đơn vị kinh doanh như FSS (2000-2003), Trung tâm Dịch vụ ERP (FES) (2004-2006).

Từ một giảng viên đại học, tôi đã trở thành một sáng lập viên, một cán bộ lãnh đạo của FPT như thế đấy. Trước đó tôi không thể hình dung ra con đường như vậy với tôi. Vốn được đào tạo theo cách hàn lâm, tôi đã nghĩ rằng cuộc đời tôi sẽ gắn bó với môi trường đại học lâu dài. Nhưng thời thế thay đổi, anh BìnhTG đã lôi tôi vào gây dựng một công ty, đã biến tôi thành một người làm ở công ty, đã trao cho tôi những nhiệm vụ và vị trí trong FPT. Rồi tôi trở thành cổ đông lớn của một tập đoàn tầm cỡ của VN hôm nay. Tôi không còn giảng dạy và nghiên cứu khoa học nữa (việc đáng nói nhất là trong những năm giảng dạy là tôi đã lôi kéo rất nhiều sinh viên BK HN về FPT, trong đó rất nhiều em bây giờ là L5, L6 và L7). Thay vào đó là bán hàng, là chăm sóc khách hàng, là quản trị doanh nghiệp, là hợp mồi bò, là ... quát mắng người khác. Và tôi cũng thêm phần lười cá, mưu mô, thô bạo, tuy rằng cái chất khoa học, chuẩn tắc ít nhiều vẫn còn đọng trong tôi. Rồi có lúc tôi được vào bảng xếp hạng này nọ, những phù phiếm mà tôi rất muốn tránh xa.

Có một học sinh cũ của tôi cũng đã rời bỏ việc nghiên cứu khoa học ở trường đại học mà về làm việc ở FPT.

¹ Xin các bạn tham khảo bài viết về anh Trương Gia Bình "Người bạn cùng bàn", Sử ký 15 năm FPT, 2003

² Tham khảo bài "Mềm mà không cứng" của Nguyễn Thành Nam

Em là nghiên cứu sinh và tôi là giáo viên hướng dẫn. Khi làm ở FPT tôi chẳng còn thì giờ và hứng thú nghiên cứu khoa học nữa, làm sao mà hướng dẫn nghiên cứu được nữa. Rất may, em cũng có phần như vậy, sau khi vào làm ở FPT rồi thì cũng không theo con đường nghiên cứu nữa. Thấy trò chúng tôi đều vui vẻ chuyển môi trường làm việc. Hiện nay em học sinh này là một manager của FSOFT

Đương nhiên, cùng với bao người FPT khác, hôm nay tôi có một chút tài sản nào đó, và được nhiều người biết đến. Nhưng tôi vẫn nghĩ rằng cái tôi được nhiều hơn phần vật chất và danh kia chính là những kiến thức, kỹ năng mà tôi đã học được trong môi trường doanh nghiệp, những thử thách và kinh nghiệm mà tôi được trải qua ở FPT. Đó cũng là lý do để tôi viết tiếp những dòng sau, hầu mong chia sẻ được những cái đó với các thế hệ tiếp theo của FPT.

Bán hàng

“Bán hàng là mang lại giá trị gia tăng cho xã hội. Là người FPT, bạn cần biết bán hàng”

Nếu việc đầu tiên ở FPT là đối hàng với LX thì tôi lại không tham gia trực tiếp. Tham gia bán hàng đầu tiên của tôi là thương vụ FPT bán 4 máy vi tính Olivetti M290 cho Chi nhánh Hải Dương Ngân hàng Công thương VN. Người bán thực sự vụ này là anh Phan Quốc Việt, cộng tác viên của FPT khi đó (nay là giám đốc Công ty Tâm Việt). Không hiểu từ đâu mà anh này biết được Ngân hàng Công thương có dự án này. Tôi phụ trách phần ứng dụng viết bảng cân đối cuối ngày của chi nhánh và truyền tin từ các điểm giao dịch về chi nhánh, mà người thực hiện cụ thể là Trần Ngọc Trí, mới tốt nghiệp BKHN và làm cho FPT.

Phải nói rằng anh Việt là người đầu tiên dạy tôi về bán hàng và chăm sóc khách hàng. Sau này món bán hàng tôi còn được học từ nhiều người khác trong và ngoài FPT, nhưng anh Việt vẫn là người ấn tượng nhất với tôi. Nào là phải có chân gỗ, tay trong ở bên người mua, nào là phải biết đào tạo và cứng chiều học viên, những người sử dụng (tặng họ áo phông). Hợp đồng hoàn thành, nhưng tôi rất nghi ngờ nó thực sự hiệu quả cho cơ sở, nhất là phần mềm ứng dụng quá sơ sài và tính khả thi phần truyền tin vào những năm 1990, 1991.

Thương vụ bán hàng đầu tiên mà tôi trực tiếp tiến hành là dự án tin học hóa phòng vé Quang Trung của VNA. Tháng 9/1990 tại hội chợ CNTT ở triển lãm Giảng Võ, tình cờ FPT và VNA có quầy hàng cạnh nhau. Chúng

tôi mang mấy chiếc Olivetti ra trưng bày và nối mạng, tất nhiên có demo cái gì đó trên mạng mà tôi không nhớ rõ. Bên VNA tỏ ra rất quan tâm việc nối mạng này. Mấy hôm sau một nhóm cán bộ VNA do một anh tên là Hậu dẫn đầu đến trụ sở của FPT ở trường Giảng Võ. Chúng tôi demo việc có thể thực hiện các giao dịch trên mạng qua FoxPro, máy này cập nhật dữ liệu, máy kia cũng nhận được kết quả cập nhật này. Sau đó tôi chứng minh với họ rằng trên môi trường như vậy, việc xây dựng hệ thống đặt chỗ bán vé cho một phòng vé là hoàn toàn làm được. Hợp đồng nhanh chóng được ký kết. Phần mềm được định giá 5.000 USD (với chúng tôi khi đó là con số tốt lắm rồi, chúng tôi chỉ muốn chứng tỏ mình làm được các ứng dụng cho VN). Tháng 1/1991 hệ thống đi vào hoạt động với một mạng 6 chiếc Olivetti PCS 286 và máy chủ M300, phần mềm được xây dựng trên FoxPro. Khi triển khai chúng tôi còn làm thêm phần kết nối với máy telex để nhận biết những đặt chỗ mà VNA chuyển cho các hãng hàng không khác khi nó quay về. Trên cả tuyệt vời, phần này lúc đầu không được đề cập trong hợp đồng đã ký.

Dự án này tôi còn đảm nhận công việc mà bây giờ chúng ta gọi là quản trị dự án và phần phân tích thiết kế ứng dụng. Dự án còn bao gồm cả phần quản lý tài chính của phòng vé. Đây là một trong số ít các dự án của FPT thành công về thời hạn và đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng. Hệ thống này hoạt động được 2 năm cho đến khi được mạng toàn cầu GABRIEL2 thay thế. Bản thân tôi có được khá nhiều kinh nghiệm từ dự án đầu tiên này.

Sau này tôi còn tham gia hoặc chủ trì nhiều việc bán hàng khác. Về công nghệ đó là bán cập máy mini IBM RS/6000 58H cho VCB (1994) với những chiếc này mini đầu tiên FPT đưa vào thị trường VN, phục vụ cho ứng dụng mạng thanh toán SWIFT của VCB. Hoặc về hợp tác với đối tác nước ngoài như dự án Quản lý Văn tay Tội phạm AFIS (1995), dự án Hiện đại hóa Ngân hàng VN do WB tài trợ (2000-2001), hoặc dự án TABMIS của WB về Quản lý tài chính công (2004). Sau này tôi hầu như không còn tham gia việc bán hàng nữa, chỉ đôi khi được gọi đi hỗ trợ. Lần gần đây nhất tham gia pre-sale về ERP với FIS cho khách hàng VMS. Mỗi lần như vậy, tôi vẫn học hỏi thêm gì đó cho kỹ năng mà tôi có được đầu tiên tại FPT.

Tôi cũng nghiệm ra rằng hiểu biết rõ khách hàng và sản phẩm là yêu cầu đầu tiên cần có với người đi bán hàng. Với khách hàng, không chỉ biết rõ nhu cầu, mà còn

là năng lực của họ, từ năng lực tài chính cho tới cả năng lực sử dụng, vận hành của họ, năng lực ra quyết định và ai ra quyết định. Khi đó bạn mới có thể tư vấn cho họ nên mua cái gì. Luôn phải đứng ở vị trí của khách hàng mà tư vấn. Tất nhiên ẩn ở bên trong là lợi nhuận tối đa phải mang lại cho công ty. Nếu vậy người bán cũng phải biết những rủi ro của phi vụ bán hàng, chẳng hạn nếu bạn bán một giải pháp phức tạp, rủi ro triển khai, vận hành không tốt sẽ dẫn tới không thu được tiền về.

Bán hàng là nghề đầu tiên tôi được học ở FPT. Tôi nghĩ rằng tôi vẫn còn có dịp sử dụng lại kỹ năng bán hàng vào một lúc nào đó. Những con số triệu đô la doanh thu, các dự án đầu thầu thành công của bất cứ đơn vị nào trong FPT vẫn luôn mang đến cho tôi những niềm vui, cho dù tôi không tham gia vào việc bán hàng đó.

Gần đây tôi còn tham gia vào việc bán chính bản thân FPT. Một phần việc này sẽ được kể ở mục “Một thương vụ không quên”. Thú thực, bán cái này khó hơn bán hàng hóa và dịch vụ truyền thống, và nhất là khái niệm quota không có cụ thể ở đây.

Lãnh đạo

“Nếu đã làm lãnh đạo ở FPT, bạn có thể làm lãnh đạo ở bất cứ nơi đâu”

Lãnh đạo là nghề tiếp theo mà tôi học được ở FPT.

Có bao giờ bạn hỏi rằng những ai có thể làm lãnh đạo? Trong FPT hẳn bạn đã biết về bài giảng Leadership Building hay L/M (Leader/Manager) mà anh BìnhTG (hoặc một trong các lãnh đạo của bạn) đã trình bày, đã phác họa tư chất lãnh đạo. Ví dụ, bài giảng của anh Bình nói rằng, nếu bạn biết đánh piano, bạn có khả năng làm lãnh đạo (không hiểu Đặng Thái Sơn lãnh đạo những ai đây?). Tôi chỉ biết tư chất kiểu đó chưa đủ, người lãnh đạo còn phải biết học hỏi nữa.

Lứa chúng tôi đa phần là các nhà khoa học, trước khi thành lập FPT làm ở các viện hoặc ở đại học, được đào tạo để làm khoa học. Một nửa số sáng lập viên FPT khi đó đã có bằng tiến sĩ. Chúng tôi đã học hỏi rất nhiều để có thể lãnh đạo FPT, cùng bao CBNV khác làm nên một FPT hôm nay. Và người luôn đi đầu trong việc học đó chính là anh BìnhTG. Rất nhiều lý thuyết, sáng tạo về công tác lãnh đạo ở FPT là do anh Bình khởi xướng như: học tập các tập đoàn đa quốc gia, chiến tranh nhân dân, L/M, gene FPT,...

Đơn vị đầu tiên tôi phải làm lãnh đạo là ISC, chuyên sâu về kinh doanh tin học cho thị trường trong nước. Hồi đó FPT vẫn tiếp tục thực hiện các thương vụ với

nước Nga. Lúc đầu chỉ có chục người, đến cuối 1994 khi tách thành nhiều trung tâm, ISC có khoảng gần 50 người. Trừ bán buôn (phân phối) khi đó FPT chưa có đ/k tham gia, ISC kinh doanh đủ thứ về IT, làm phần mềm, tích hợp hệ thống và bán lẻ. Từ chỗ chưa có thứ hạng ở thị trường VN, đến cuối năm 1994, cùng FPT HCM, ISC đã đưa FPT vươn lên vị trí hàng đầu về CNTT tại VN khi đó. Chúng tôi cũng đã có những sản phẩm đáng nói đến như Hệ thống bán vé đặt chỗ cho phòng vé Quang Trung, Ngân hàng bán lẻ SIBA, Telex Server,... Từ ISC nhiều lãnh đạo FPT đã trưởng thành lên như: Đỗ Cao Bảo, Nguyễn Thành Nam, Trương Đình Anh, Hoàng Nam Tiến, Trần Quốc Hoài, Nguyễn Khắc Thành, Nguyễn Lâm Phương, Vũ Mai Hương, Nguyễn Thu Hương (và rất nhiều anh chị em khác). Bài học mà tôi có được ở ISC là phải có được một tập thể đồng tâm nhất trí, cùng sự kiên trì theo đuổi mục tiêu vươn lên vị trí hàng đầu mà chúng tôi đã đặt ra.

Sau bước tái cấu trúc về kinh doanh IT đầu năm 1995, FPT tiếp tục phát triển mạnh mẽ khi mở ra thị trường phi tin trong nước (kinh doanh thiết bị phi tin), Phân phối sản phẩm IT và điện thoại di động, Internet (rộng ra là viễn thông), XKPM, Đào tạo CNTT. Đến 2002, FPT được cổ phần hóa, rồi trở thành một tập đoàn, niêm yết trên thị trường chứng khoán như hôm nay với việc có thêm ngành truyền thông (media), thêm đại học FPT, thêm một số dịch vụ tài chính và bất động sản. Dù khó khăn thuận lợi khác nhau với từng loại hình, từng ngành nghề kinh doanh, nhưng thế và lực FPT có được ngày hôm nay ở VN và bên ngoài VN là nhờ một phần quan trọng do công tác lãnh đạo được chú trọng đặc biệt.

Cá nhân tôi được anh Bình giao cho hỗ trợ công tác quản lý FPT, cụ thể hơn về công tác chất lượng, tin học hóa, quan hệ cổ đông, và phụ trách các đơn vị phần mềm như FSS và FES. Tôi đã học được rất nhiều ở FPT về công tác lãnh đạo, và trực tiếp từ anh BìnhTG. Và các điều đó đã được đúc kết trong lý thuyết Leadership Building.

Định hướng đúng và kiên quyết theo đuổi mục tiêu là một yếu tố mang lại thành công của FPT. Ví dụ là việc chuyển trọng tâm sang kinh doanh tin học trong khi phần thương mại với LX đang thuận lợi, tham gia thị trường phân phối, kiên trì XKPM trong nhiều năm khó khăn, nhắm tới thị trường giáo dục là những ví dụ cho điều này.

Xác định rõ vai trò và chú trọng cân đối giữa L và M

trong đội ngũ lãnh đạo FPT cũng là một bài học quý giá. Duy trì và phát triển bộ gene FPT (Sâu - Sáng - Tuyệt - Thông - Phong: Triết lý sâu sắc - Lãnh đạo sáng suốt - Quy trình tuyệt hảo - Thông tin thông suốt - Phong trào mạnh mẽ) trong toàn hệ thống là bài học tiếp theo. Cuối cùng việc tạo ra một môi trường dân chủ, sáng tạo ở mỗi đơn vị và việc luôn chú trọng đào tạo đội ngũ kế cận cũng là những điều tôi đã học được từ thực tế FPT.

Làm lãnh đạo ở FPT không dễ, với những con người cá tính và năng động, trong một môi trường dân chủ và sáng tạo. Bạn cần phải biết vươn lên học hỏi không ngừng, phải luôn gương mẫu và chí công trong công việc. Tôi rất mừng là biết bao người FPT đã vượt qua được những thách thức đó để trở thành những cán bộ lãnh đạo tài năng của FPT hôm nay.

Và tôi hy vọng rằng những cán bộ tài năng đó sẽ đưa FPT vượt qua những khó khăn to lớn đang diễn ra ngay trước ngày FPT tròn 20 tuổi.

Chất lượng

“Chứng nào QA chỉ là việc của cán bộ QA, khi đó FPT chưa là công ty có chất lượng”

Chuyện kể rằng vào năm 1990, khi FPT gửi hàng máy tính PC sang LX, khi xuất kho ở công ty là một số, lên đến Nội Bài là một số khác, khi nhận hàng ở Matxcova lại là một số khác nữa.

Bọn ISC bán hàng toàn ghi tay những số liệu giao dịch vào các tờ giấy, hoặc nhớ trong đầu, cuối tuần ngồi ráp các con số lại, nhiều hôm vênh váo số liệu bóp óc đến tận hôm chủ nhật vẫn không ra. Khi giải thể ISC, chúng nợ công ty một đồng tiền. Tiến béo nhập hàng về, để đẩy ở hành lang trụ sở Yết Kiêu (trụ sở FPT thời kỳ 1994 - 1995) rồi bán dần. Khi có kho hàng tử tế thì kiểm kê hụt đầu gần 20 máy. Thế nhưng kinh doanh vẫn tốt, chẳng sao cả. Cho đến khi sau lễ kỷ niệm 10 năm FPT 1998, lãnh đạo FPT quyết định mở hướng XKPM, công tác chất lượng mới được đặt ra một cách nghiêm túc, vì rằng khi đi Ấn Độ thăm quan, công ty nào cũng có chứng chỉ ISO và CMM.

Đầu năm 1999 công ty quyết định triển khai dự án lấy chứng chỉ ISO với Hùng Râu là Quản trị dự án và tôi là Giám đốc dự án (theo ngôn ngữ sau này). Khi đó môn ISO mới lắm với FPT, chỉ có Hùng Râu nghiên cứu chi tiết và hiểu được. Cả năm 1999 Hùng Râu đã dành cho dự án quan trọng này và để tại lễ hội đón năm 2000, anh

được nhận Huân chương của FPT³.

Ban đầu tôi học ISO chủ yếu qua Hùng Râu. Chúng tôi phối hợp chặt chẽ với nhau, tôi nặng phần đảm bảo nguồn lực cho dự án. Nhưng cũng có lúc chúng tôi không thống nhất được với nhau. Ví dụ việc tách sổ tay mobile và sổ tay phân phối, lúc tôi đi công tác ở Mỹ, Hùng Râu đồng ý với việc tách này, chủ yếu do cán bộ ISO hai đơn vị FDC và FMB không làm việc được với nhau. Bạn thử hình dung xem, nếu như FDC và FMB hợp nhất thành Tổng công ty Phân phối FPT thì sẽ như thế nào? Hiển nhiên lúc đó chỉ cần duy trì một sổ tay phân phối là đủ.

Một người khác mà tôi cũng học hỏi được rất nhiều, nhất là phần đánh giá ISO, là anh Trần Tuấn Dũng, Giám đốc BVQI VN. Anh là trưởng đoàn đánh giá FPT lấy chứng chỉ ISO. Theo phân công tôi đi cùng anh trong 2 ngày đánh giá. Tôi đã học được rất nhiều về ISO và cách đánh giá ISO trong 2 ngày này. Thậm chí quản FPT vốn cái khỏe không muốn nhận các NC, tôi phải can thiệp để họ nhận ra việc chưa tuân thủ và bớt cái lại đoàn đánh giá. Nhờ những kinh nghiệm của 2 ngày này mà tôi đã làm tốt công việc trưởng đoàn đánh giá nội bộ cho FPT HCM, mà kết quả sau 2 ngày đoàn đã tìm ra gần 400 NC/NX.

Hệ thống chất lượng của FPT thay đổi không ngừng, đúng như tinh thần của các chuẩn mới yêu cầu. Năm 2005, sau 3 năm cổ phần hóa, hệ thống được nâng cấp thành phiên bản cổ phần hóa, với việc mở rộng các đối tượng của hệ thống cho cổ đông, nhân viên, lãnh đạo và cộng đồng. Hiện nay hệ thống đang được nâng cấp lên phiên bản mới, phiên bản 2008 với việc cấu trúc lại toàn bộ hệ thống tài liệu chất lượng, đổi thành hệ thống quản trị FPT áp dụng cho cả tập đoàn với rất nhiều thành viên, trong đó chính FPT cũng chỉ là một thành viên của hệ thống quản trị. Phiên bản 2008 được gọi là phiên bản tập đoàn FPT. Việc nâng cấp lần này không chỉ có ý nghĩa thực tế cho FPT, mà còn có một ý nghĩa học thuật nhất định. Hệ thống trở nên đồ sộ hơn, nhưng cấu trúc chặt chẽ hơn và đặc biệt dễ sử dụng hơn cho bất cứ thành viên nào của FPT mà đã, đang và còn sẽ mở rộng nhiều ngành nghề, nhiều chuẩn chất lượng hơn nữa.

Có những kỷ niệm khó quên với nghề QA. Đó là việc chúng tôi hoàn thành sổ tay lắp ráp máy tính chỉ trong 3 ngày. Hồi ấy, 8/2002, Elead mới ra đời, cần gấp chứng chỉ ISO để có thể vào được các dự án lớn. FPT HCM

³ Tham khảo bài “Con đường chất lượng”, Sử ký FPT 15 năm

yêu cầu tôi vào công tác 1 tuần để trực tiếp chỉ đạo cùng làm việc này. Tôi đã làm ngược lại, yêu cầu Quang (cán bộ phụ trách Elead) và Hồng Hà (mới về FPT HCM phụ trách công tác QA) ra Hà Nội, vì tại Hà Nội chúng tôi có FQA và cả ban thư ký mà tôi có thể điều động được. Trong vòng 1 ngày, chúng tôi đã dựng được tất cả các quy trình cho quá trình lắp ráp máy tính, và tham chiếu các tác nghiệp khác tới ISO đã có. Các chi tiết còn lại được thực hiện trong 2 ngày sau đó. Có lẽ đó là kỷ lục mà chúng tôi đã lập được với hệ thống ISO FPT, tức là hệ thống Guinness không ghi nhận về ISO. Đây cũng là lần đầu tôi cũng làm việc trực tiếp với Hồng Hà, và quan hệ đồng nghiệp của chúng tôi vẫn còn tiếp tục đến ngày hôm nay.

Một dự án mà triển khai đến hôm nay chúng tôi vẫn chưa đóng được, dự án “Đo đạc năng lực quản trị”. Thực ra phiên bản đầu tiên của bộ chỉ số quản trị (sản phẩm của dự án) được hoàn thành vào cuối 2007, sau 18 tháng triển khai. Đây là dự án liên quan tới tất cả các ban đảm bảo (BA), dự án bị chậm rất nhiều lần (lúc đầu chỉ dự kiến triển khai trong 6 tháng). Lãnh đạo FPT muốn đo và chấm điểm các đơn vị về quản trị. Sau khi thử nghiệm cho 2007, sang 2008 nhiều ban lại đưa ra cách đo khác, nên nói rằng vẫn chưa đóng được là vì thế. Với tôi chỉ đạo việc xây dựng các chỉ số quản trị này còn khó hơn cả làm luận văn tiến sĩ khi xưa. Cái khó là mỗi lĩnh vực quản trị thì cái gì là đặc trưng? Và cái đặc trưng đó có đo được hay không, nếu đo được thì chuyển thành điểm thế nào để xếp các đơn vị? Chỉ số vốn cộng đồng do ĐạtPP đưa ra, tổng hội biến thành một công thức loằng ngoằng (mà chắc cũng do ĐạtPP tư vấn, chứ sức mấy mà tổng hội biết đến công thức có nhiều cấp Σ). May mà tôi đọc kỹ và đã phát hiện ra có sự trùng lặp dẫn tới công thức bị sai. Một cái khó nữa là các chỉ số đo được không chỉ ra một cách cụ thể rằng đơn vị phải cải tiến công việc thế nào để có điểm cao hơn. Nếu tôi không làm ở FPT từ đầu, không là một người đã được đào tạo về toán học thì rất khó mà có thể lãnh đạo dự án này. Ngay việc từ số đo chuyển thành điểm số cũng không đơn giản cho nhiều người.

Một dự án quan trọng khác với FPT mà tôi tham gia chỉ đạo cũng bị muộn rất nhiều, dự án nâng cấp hệ thống ERP lên môi trường Oracle EBS. Giai đoạn một của dự án mới nghiệm thu cách đây ít ngày sau khi bị muộn đến 15 tháng. Năng lực triển khai của bên B (FIS ERP) không đủ tầm với yêu cầu của dự án, đây cũng là dự án ERP quy mô lớn đầu tiên ở VN mà FIS phải thực

hiện. Tôi buộc phải tham gia trực tiếp thiết kế kế toán đồ của hệ thống, cả FIS ERP và FPF đều không nắm bắt đầy đủ quy mô kinh doanh và nhu cầu quản lý của FPT trên quy mô tập đoàn. Một thời gian dài hệ thống chạy không ổn định, đặc biệt vào những ngày đầu tháng khi tiến hành đóng sổ, nguyên nhân không rõ tại sao, kể cả các chuyên gia Oracle cũng không phát hiện ra. Rồi một hôm một cán bộ phụ trách hệ thống tình cờ phát hiện ra tham số bộ nhớ của hệ điều hành được đặt ở chế độ mặc định của Oracle EBS, mà đúng ra phải được để lớn hơn nhiều với hệ thống FPT (các máy chủ đã được trang bị bộ nhớ rất lớn). Sau khi hiệu chỉnh tham số này, cộng với sự chỉ đạo quyết của tôi tách hệ thống báo cáo ra khỏi hệ thống giao dịch (sử dụng riêng nhiều server chạy báo cáo cho từng khu vực HN và HCM), cũng như yêu cầu tối ưu (viết lại) các báo cáo hay được sử dụng, hệ thống đã chạy ổn định và phục vụ tốt cho sự phát triển của cả tập đoàn. Đến hôm nay hệ thống phục vụ đến 6 mức phân cấp tổ chức, cho 64 công ty thành viên (con số chắc chắn không dừng ở đây). Mới đây đến dự sơ kết 6 tháng đầu năm 2008 ở FSOFT, tôi nhận thấy hầu hết các báo cáo mà FSOFT chuẩn bị trên excel thực ra đều có thể xây dựng được từ ERP của FPT. Việc cần làm tiếp theo là khai thác hết khả năng của hệ thống này, việc mà giai đoạn 2 của dự án nâng cấp đã bắt đầu được ít tháng.

Để cập đến những dự án bị chậm chỉ là điều mà tôi muốn nói với các bạn FPT rằng, kỹ năng QA ở FPT tuy đã có những thành tích to lớn nhưng vẫn còn rất lâu mới đạt được như các nước phát triển. Ý thức tuân thủ vẫn còn chưa đến mức tự nguyện, hay độ trưởng thành về QA đang còn rất thấp. Việc chỉ ra những sai sót trong tác nghiệp và cải tiến quy trình chất lượng chỉ được tiến hành khi có đánh giá, và chỉ do những cán bộ QA thực hiện, trong khi bất cứ cán bộ FPT nào cũng có thể làm việc này, vào bất cứ thời điểm nào. Người FPT vẫn chưa thích đánh NC và chưa chịu nhận ngay NC. Các bạn cần hiểu rằng có NC cũng là tốt, không có NC mới là vấn đề. Các dự án hầu như đều bị chậm và không đạt chất lượng. Nhiều lãnh đạo không chú ý tới công tác QA, thường khoán trắng cho cán bộ QA. Chúng ta còn rất nhiều việc phải làm với hệ thống quản trị của FPT, nói riêng với việc quản trị các dự án cả trong FPT lẫn bên ngoài cho khách hàng..

Tuy nhiên, cá nhân tôi đã học được rất nhiều về QA, và đây cũng là một nghề quan trọng mà tôi may mắn học thêm trong những tháng năm ở FPT.

Phiên dịch

“Đừng bao giờ nghĩ rằng phiên dịch là một nghề dễ dàng”

Nói phiên dịch là một nghề với tôi thì không đúng, nhưng nói là một kỹ năng tôi vô tình có được trong khi làm việc tại FPT thì lại là không sai.

Phiên dịch từ ngôn ngữ này sang ngôn ngữ khác thì tôi không có làm nhiều, cho dù đã từng phải đi dịch hội thảo về IT và banking cho đối tác nước ngoài, hoặc phải dịch cho dự án TABMIS cho Bộ Tài chính. Cái mà tôi muốn nói tới là kỹ năng dịch tiếng Việt ra tiếng... Việt.

Bạn đừng nghĩ ngờ vào cách nêu vấn đề của tôi. Đầu tiên tôi thường xuyên bị Tiến LQ, do ở ngay phòng bên cạnh, lôi vào dịch hộ một khi anh ta làm việc cùng với một cán bộ kỳ cựu của FIS lại rất giỏi về chuyên môn. Anh ta nói chừng 10 phút thì Tiến gọi tôi sang hỏi câu chuyện là cái gì vậy, và tôi thường trình bày lại chừng 15 giây cùng nội dung câu chuyện đó nhưng Tiến hiểu được ngay. Rồi phải dịch giữa FPT và đối tác, ví dụ như giữa đội dự án Solomon của FPT và của đối tác triển khai PWC VN. Đúng ra khi triển khai dự án Solomon (năm 2000), tôi là giám đốc dự án của FPT, nhưng khi trực trực hai đội cãi nhau, vốn không bên nào chịu bên nào, thì tôi ngẩn tò te vì họ toàn cãi nhau về nội dung kế toán. Bực mình tôi lôi một cuốn sách đại cương về kế toán ra đọc. Không hiểu thì đi hỏi giáo sư Tùng ND, rồi cũng nắm được bản chất của môn kế toán để phiên dịch cho hai đội kia không phải cãi nhau dài dòng nữa mà cần có một quyết định hành động. Tất nhiên tôi có chút lợi thế là đại diện cao nhất của khách hàng nên cũng hay bắt nạt được đội PWC.

Một phần quan trọng sử dụng kỹ năng phiên dịch là “dịch” cho các bên nội bộ FPT. Cho đến hôm nay tôi phải đau lòng công nhận là sau chừng ấy năm ở FPT, các việc, các dự án liên bộ phận trong FPT vẫn được tiến hành rất kém do các bên không hiểu nhau, không chịu nhau. Và đó là lúc tôi thực thi chức năng “phiên dịch” của mình. Rất nhiều khi một nội dung công việc không được trình bày mạch lạc, ngay mục tiêu của công việc đã không rõ, chưa nói đến các lập luận khác. Thông thường tôi trình bày lại ý tưởng của mỗi bên, hướng nó vào mục tiêu chung, rồi cùng tìm ra giải pháp cho mỗi bên. Không biết có phải do tôi ở vị trí cao hơn các bên, hoặc tôi luôn công tâm trong công việc mà những lần như thế, tôi làm việc phiên dịch khá suôn sẻ. Những lúc như thế, còn hơn cả phiên dịch, tôi phải làm chức năng

đào tạo (cách ra các quyết định, các hành động phù hợp, nhanh chóng), hoặc làm chức năng trọng tài (phân tích đúng sai pháp lý của mỗi bên, chỉ ra sự thiếu hợp tác hoặc cục bộ địa phương không vì lợi ích chung của một bên nào đó).

Đành rằng đây là việc bắt buộc dĩ phải làm, nhưng kiểu phiên dịch này cũng là một kỹ năng lý thú mà tôi đã học được, và vận dụng nó vào rất nhiều trường hợp ở FPT.

Tư vấn

“Làm nghề tư vấn tư vấn khó hay dễ? Câu trả lời của tôi: rất khó mà cũng rất dễ”

Tôi cũng học được nghề tư vấn khi làm việc ở FPT, một nghề rất mới mẻ.

Cảm giác đầu tiên có được về tư vấn là vào năm 1991 khi tôi làm việc với các managers của Pacific Airlines về hệ thống đặt chỗ bán vé. Lúc đó mới kết thúc dự án của phòng vé Quang Trung, chúng tôi muốn triển khai hệ thống như thế cho các phòng vé của Pacific Airlines (PA). FPT HCM liên hệ và tôi đã bay vào gặp gỡ ban lãnh đạo của PA. Với kinh nghiệm của dự án phòng vé Quang Trung, tôi trình bày hệ thống đặt chỗ bán vé một cách khá xuôn xẻ, trả lời hầu hết các câu hỏi của họ, rất có “mùi” hàng không. Không những thế, mỗi thành viên của PA mà tôi gặp hôm đó chỉ phụ trách một mảng công việc, còn tôi thì trình bày cả hệ thống. Tôi dễ dàng thuyết phục được họ về lợi ích của việc triển khai hệ thống đặt chỗ bán vé cho PA. Kết quả là sau đó hợp đồng với PA được ký kết rất nhanh chóng. Rất tiếc hồi đó tôi chưa có kiến thức kế toán và quản trị doanh nghiệp, nếu không hợp đồng có thể còn lớn hơn nữa.

Từ đó tôi hiểu muốn tư vấn tốt bạn cần hiểu rõ đối tượng tư vấn, năng lực, hoàn cảnh của họ thế nào, vấn đề họ quan tâm là gì. Sau đó bạn cần hiểu biết sâu sắc lĩnh vực họ quan tâm và có một kỹ năng tốt trình bày và thuyết phục. Bạn luôn nêu được vấn đề ra, dẫn dắt đối tượng với những phân tích, những lập luận sắc bén. Để cuối cùng đưa ra những lời khuyên thích hợp, những lựa chọn bổ ích. Trong những cái kể trên, tôi cho rằng hiểu biết sâu một chuyên ngành vẫn là khó nhất, mất nhiều thời gian nhất. Tiếp theo là kỹ năng phân tích, một nhà tư vấn trước hết phải là một nhà phân tích giỏi.

Tư vấn trong nội bộ FPT là khá khó khăn. Người FPT biết nhiều, hay phản biện và khá thực dụng. Tôi và nhiều người khác (cả trong và ngoài FPT) đều đã biết đến sự khó khăn này trong việc tư vấn cho FPT. Thậm

chí đã thất bại hoặc phải tư vấn rất nhiều lần mới thành công. Dự án nâng cấp hệ thống ERP là một ví dụ, phải mất khá nhiều thời gian thuyết phục các lãnh đạo liên quan ở FPT mới có được quyết định triển khai, mặc dù giá trị của nó rất dễ nhận thấy.

Gần đây tôi thường tham gia tư vấn nhiều về tin học hóa cho các DN, cho một số bộ ngành. Không phải lúc nào những gì tư vấn cũng được chấp nhận, hoặc được chấp nhận nhưng không được triển khai vì nhiều lý do khác nhau. Dù sao tôi vẫn thích thú với công việc này vì đó là những tư vấn cụ thể và có ích. Ngoài ra dựa vào kinh nghiệm của FPT và một số nơi khác, tôi cũng tham gia tư vấn thêm về hệ thống chất lượng, về quản trị doanh nghiệp.

Nhu cầu công việc đòi hỏi nhiều bạn trẻ ở FPT phải làm nghề tư vấn. Các bạn cần kiên trì học hỏi để làm tốt nghề này. Nó không dễ, nhưng cũng không quá khó. Tôi sẵn sàng chia sẻ cùng các bạn những kinh nghiệm đã có.

Truyền thông

“Hữu xạ tự nhiên hương là chưa đủ với nền kinh tế thị trường”

Tôi không làm chuyên về truyền thông trong FPT, mà chỉ tham gia một phần, do vậy cũng học được ít nhiều về cái nghề khá mới mẻ này.

Chỉ đến khi trở thành tập đoàn kinh tế, hoạt động đa ngành nghề, FPT mới thực sự đẩy mạnh hoạt động truyền thông. Với tôi, sau khi FPT niêm yết trên sàn, được phân công phụ trách Ban Quan hệ cổ đông, tôi mới thực sự tham gia công việc truyền thông.

Câu châm ngôn “Hữu xạ tự nhiên hương” có vẻ như chưa đủ trong nền kinh tế thị trường sôi động mà VN đã bước vào nhiều năm qua. Chúng ta vỡ dần ra những khái niệm thương hiệu, những chỉ số top of mind, những dấu hiệu nhận biết, mới biết đến giá trị và vai trò của media.

Với tôi lần đầu tiên thực sự động chạm tới truyền thông là tham gia chuẩn bị trả lời các câu hỏi phục vụ cho anh Bình trả lời trực tuyến trên VnExpress khi cổ phiếu FPT bị tụt giá và nhiều dư luận không tốt về FPT xuất hiện khá nhiều trên media 8/2007. Sau đó việc này được lặp lại cho Đại hội đồng Cổ đông FPT 2008, không chỉ chuẩn bị cho các câu hỏi sẽ có, mà còn là những tài liệu phục vụ đại hội, là nội dung chương trình, là cách điều hành đại hội. Tôi cũng thường xuyên hàng quý tiến hành gặp gỡ báo giới và các nhà đầu tư để công bố kết

quả hoạt động kinh doanh cũng như trao đổi với họ xung quanh mọi vấn đề của FPT. Trong những lúc như vậy, phải luôn luôn cẩn thận phân tích các tình huống, các câu hỏi có thể xảy ra, để chuẩn bị sẵn nhưng nội dung trả lời phù hợp. Tư duy toán học thường hay giúp tôi tìm ra cách trình bày hợp lý nhất, với những lý lẽ dễ được chấp nhận nhất từ phía đối tượng truyền thông. Ngay với những vấn đề khó khăn như nhiều thành viên HĐQT cùng bán một lượng lớn cổ phiếu ra thị trường trong một thời điểm, hay như việc FPT điều chỉnh quy mô doanh thu và nhân sự khi có biến động mạnh trên thị trường tài chính tiền tệ, cách làm trên đã có những kết quả tốt. Tôi quen dần với những cách đối đáp như vậy, luôn sẵn sàng đi thẳng vào từng vấn đề, không né tránh (một khi mà hầu hết chuyện ở FPT thiên hạ đều biết tường tận), đặt mình ở vị trí người đối thoại để tìm ra các lý lẽ trả lời, thuyết phục họ hãy thử ở vị trí của FPT để họ dễ chấp nhận hơn các lý lẽ kia. Ngoài ra việc nắm rõ các sự kiện, các con số sẽ giúp bạn dễ dàng hơn trong việc đưa ra các lý lẽ dễ chấp nhận. Với các nhà báo, bạn cũng cần tỉnh táo vì mỗi câu hỏi của họ đều có thể chứa đựng những điều tiếp theo để hỏi mà thường là bạn không muốn thêm câu hỏi, nếu bạn không biết cách trả lời để đóng câu hỏi đó lại.

Không chỉ có truyền thông với bên ngoài, tôi cũng thường tham gia công tác truyền thông nội bộ. Thông thường là khi phục vụ cho công việc của mình tôi hay sử dụng báo Chúng ta để làm công tác truyền thông. Tự viết bài gửi đăng, hoặc yêu cầu các cộng sự viết bài, vì cũng khó nhờ cậy ai bên ngoài làm được như mình muốn. Tôi cũng hay động viên, yêu cầu nhiều cán bộ trong FPT tự làm truyền thông nội bộ để phục vụ công việc của mình.

Một trong các đối tượng truyền thông là các nhà đầu tư. Làm việc với họ tôi cũng hiểu được nhiều hơn về giới đầu tư, về cách thức họ đầu tư vào FPT cũng như vào các cổ phiếu khác. Trong đó có một kỷ niệm rất khó quên mà tôi muồn kể lại để chia sẻ cùng các bạn dưới đây.

Một thương vụ không quên

“Có những việc ta làm mà chẳng thể hiểu ngay được ý nghĩa của nó”

Đó là vào khoảng tháng 9/2006, FPT đang chuẩn bị lên sàn. Cách thức chung trước khi lên sàn là cần mời chào được các nhà đầu tư lớn (hoặc còn được gọi là chiến lược) trở thành cổ đông của công ty, như vậy

khi lên sàn cổ phiếu sẽ có giá trị hơn. FPT cũng đang nhờ một ngân hàng làm tư vấn việc này. Hợp đồng tư vấn sắp ký đến nơi rồi thì bằng một kênh khác, hai nhà đầu tư lớn của Mỹ đặt vấn đề muốn tìm hiểu và mua cổ phiếu của FPT. Thế là FPT đành tìm cách thoái lui hợp đồng tư vấn kia, một việc không dễ dàng vì ngân hàng họ là ngân hàng rất lớn. Thời gian không có nhiều vì FPT cần lên sàn trong 2006. Chẳng cần mời Big Four vào đánh giá FPT như thông lệ hay làm, các nhà đầu tư đã thuê một ngân hàng đầu tư quốc tế vào đánh giá FPT. Sau gần một tháng quần thảo cùng các cán bộ tài chính và lãnh đạo của FPT, công việc đánh giá hoàn tất và các nhà thương thuyết có thẩm quyền của họ vào đặt vấn đề mua 10% cổ phiếu FPT bằng cách phát hành thêm cổ phần. Họ rất có kinh nghiệm trong các thương vụ kiểu này, còn với FPT là hết sức mới mẻ. Trên bàn đàm phán họ luôn ở thế trịch thượng, đại gia và nhiều khi có thái độ coi thường FPT, kể cả vị chủ tịch đáng kính của chúng ta. Anh em FPT tức lắm, chỉ muốn choàng nhau bằng nắm đấm. Giai đoạn một đàm phán kết thúc, mỗi bên ra một giá và khoảng cách là khá lớn. Nghỉ chừng một tuần, đội bạn đổi người đại diện thương thuyết cho giai đoạn hai, tôi được phân công đại diện cho FPT (giai đoạn một tôi chỉ là thành viên không thường xuyên).

Thực ra lúc ấy tôi cũng chẳng có kinh nghiệm gì về mua bán cổ phiếu, định giá công ty cả, nhưng tôi là người phù hợp nhất khi đó làm đại diện. Thế là chúng tôi quần nhau 2 tuần liền với đội bạn. Đội FPT chủ yếu là tôi, Thế Phương (bây giờ là kế toán trưởng FPT) và Tuấn (hiện nay là Giám đốc FPT Security HCM). Tất nhiên tôi luôn trao đổi với anh BìnhTG và TiếnLQ qua điện thoại hoặc hội ý riêng. Vừa đàm phán giá vừa phải hoàn thiện hợp đồng mua bán. Trước tiên tôi phải làm quen với Luật Doanh nghiệp và các thông tư nghị định đi kèm. Tiếp theo là biết cách làm việc với luật sư, mỗi bên thuê luật sư riêng và lần đầu tiên FPT thuê công ty luật nước ngoài. Tay luật sư của đội bạn là một anh chàng người Pháp rất khó chịu, luôn tìm các chi tiết nhỏ nhặt mà FPT có thể chưa tuân thủ để tấn công. Tôi cũng không vừa, choàng lại mấy lần nhờ chạy ra ngoài đọc lại Luật Doanh nghiệp.

Giữa giai đoạn hai, cuộc đàm phán lại bế tắc về giá, dù đã xích lại gần nhau hơn trước. Hai bên đã quyết định dừng việc đàm phán. Nhưng do đều vẫn muốn mua và muốn bán, cuộc đàm phán được nối lại. Giá cả được chốt lại. Nhưng các chi tiết của hợp đồng mua bán thì rất nhiều và phức tạp và thường do đội bạn soạn

thảo trước. Thực sự là một cuộc đấu trí dai dẳng suốt 2 tuần, nhiều hôm chúng tôi dừng công việc khi đã gần 12h đêm.

Tôi xin kể một chi tiết mà tôi sẽ rất khó quên. Luật sư đội bạn yêu cầu tất cả các cổ đông hiện hữu của FPT viết cam kết đồng ý từ chối quyền mua 10% cho đợt phát hành cổ phần sắp tới và nhường quyền mua đó cho các nhà đầu tư. Tôi hỏi rằng có thông lệ ở đâu như vậy không? Thông thường đại hội cổ đông thông qua nghị quyết bán ra 10% cổ phần cho các nhà đầu tư là đủ. Lỡ ngờ thế nào tay luật sư của FPT cũng nói rằng mỗi cổ đông FPT phải viết bản cam kết kia mới hợp lệ. Tôi bực quá bèn nói: “Xin cảm ơn các luật sư đã hỗ trợ chúng tôi về pháp lý, nhưng một khi các vị có cùng ý kiến thì chúng tôi, người mua và người bán, sẽ nói chuyện trực tiếp với nhau mà không cần các vị nữa”. Đội bạn không phản đối ý kiến của tôi. Thế là hai luật sư ngồi im nghe chúng tôi trao đổi. Có lẽ đội bạn cũng thấy yêu cầu này là quá đáng nên đồng ý gác lại để trao đổi với cấp trên của họ. Tất nhiên sau này mọi việc diễn ra đúng như đề xuất của FPT. Tôi cũng không hiểu sao lúc đó dám yêu cầu các luật sư đừng tham gia thương thuyết nữa.

Ngày cuối cùng, 12/10/2006, anh BìnhTG trực tiếp tham gia từ buổi chiều để chốt lại các điểm cuối cùng. Đúng 4h sáng ngày 13/10/2006 anh BìnhTG và hai đại diện của hai nhà đầu tư đặt bút ký kết hợp đồng. Trước khi đi ngủ tôi kịp gửi email cho HĐQT với nội dung: “Hợp đồng đã được ký. Vốn chủ sở hữu của FPT đã được tăng gấp đôi”. Đúng 9h sáng ngày 13/10/2006, tôi và anh Bình, Tuấn vẫn đến dự Đại hội đồng Cổ đông bất thường thông qua việc phát hành 10% cổ phần cho hai nhà đầu tư. Đây cũng là đại hội (có lẽ là duy nhất) được tổ chức ở cả HN và HCM qua video conference, theo ý muốn của hai nhà đầu tư cho thêm tính hợp lệ của đại hội. Riêng tổ chức được đại hội này, đội FIM và FOX đã phải vất vả quần quật nhiều đêm mới xong việc.

Đúng hai tháng sau, ngày 13/12/2006, FPT chính thức niêm yết tại Sàn giao dịch Chứng khoán HCM.

Thương vụ bán cổ phần cho hai nhà đầu tư đã cho tôi nhiều bài học. Trước hết tôi hiểu được ý nghĩa của hoạt động tài chính, hiểu được giá trị của cổ phần, cổ phiếu. Sau nữa hiểu biết và kỹ năng về luật pháp của tôi được tăng lên. Cuối cùng kỹ năng thương thuyết đàm phán của tôi cũng được nâng cao hơn, đúng hơn tôi đã thấy được đó là nghệ thuật chứ không còn đơn thuần là kỹ năng.

Phong trào

"Ôi cuộc sống đâu chỉ có cơm ăn và áo mặc, cuộc đời này còn có những cuộc chơi" (Mô phỏng lời bài hát "Mùa xuân bên cửa sổ" của nhạc sỹ Xuân Hồng)

Tôi không tham gia nhiều về phong trào tinh thần của FPT. Tôi không thuộc loại người hăng hái về việc phong trào, ngoại trừ thể thao. Hát hò kiểu Stico thì cũng vừa phải, đặc biệt không thể sáng tác hay truyền bá được như Thành Nam, Khắc Thành, Hưng Đình.

Tôi yêu thích thể thao từ bé, và hay chơi một số môn. Tôi còn theo dõi các sự kiện thể thao với một niềm say mê. Hè 1976, khi đang còn là sinh viên ở LX, nhiều thời gian nên tôi đã ôm tivi xem hết cả giải Olympic thế giới năm ấy được tổ chức ở Montreal, Canada. Làm ở FPT khá bận rộn nhưng không vì vậy mà tình yêu thể thao của tôi bị vơi đi. Và tôi tham gia phong trào thể thao của FPT, mà chủ yếu là bóng đá một cách khá tự nhiên (với tôi thể thao chia ra làm hai: bóng đá và những môn còn lại)⁴. Tôi vừa tham gia xây dựng, duy trì phong trào bóng đá ở FPT, vừa trực tiếp ra sân thi đấu cùng anh em trong mầu áo đội HO. Đã không ít lần tôi bị đồn ngã trên sân, thậm chí bị thương phải ra khỏi sân, mặc dù các cầu thủ đều biết tôi là ai. Tôi cũng đã ghi được nhiều bàn thắng, có trận lập hatric vào lưới đội FIS ở giải vô địch FPT 1998, hay có trận làm thủ môn nhưng lên ghi bàn vào lưới đội FSS, giải thu đông 2001. Ở sân mini giai đoạn 2000 - 2003 đội HO thực sự là một thế lực nghiêng ngả cùng các anh tài khác như FSOF, FIS,... (gần đây HO vẫn còn có tiếng trên sân 11 người nhưng thực ra lực lượng chủ yếu lại là TPBank hay FSC).

Khó có môn thể thao nào được ưa chuộng và duy trì lâu bền ở FPT như bóng đá, cho dù đó là ở HN, HCM, hay gần đây ở Đà Nẵng. Các giải được tổ chức quanh năm, ở nhiều cấp độ trong tập đoàn, có khi mời cả đối tác, khách hàng. Mỗi một giải có đến vài trăm cầu thủ ra sân. Gần đây còn có cả bóng đá nữ. Đến năm 1999 tại HN chúng tôi tổ chức thành lập Liên đoàn bóng đá FPT (FFF), có điều lệ, có logo đầy đủ. Sau đó HCM cũng lập liên đoàn của mình. Ý tưởng chủ đạo mà tôi muốn đưa vào tổ chức bóng đá là quyền được ra sân của người FPT, tổ chức phải tạo điều kiện để lôi kéo tất cả những ai có thể đá được quả bóng là được ra sân thi đấu, nếu họ mong muốn ra sân. Tinh thần đó được duy trì trong thời gian đầu, phong trào khá sôi nổi, một phần chính các sếp như tôi, các anh TiếnLQ, HưngPNT,

BảoĐC, Thành Nam, Khắc Thành, Tiến béo, TùngND, Thái già,... ra sân đều đặn. Sau này phong trào mở rộng xuống các đơn vị thành viên, các sếp thì già nên phải treo giấy, cuộc sống hiện đại có nhiều yếu tố khác hấp dẫn thanh niên hơn nên phong trào không được như trước (ít nhất là ở HN), mặc dù có tổ chức chuyên trách là Tổng hội tham gia. Trận chung kết Cúp 13/9 năm nay ở HN giữa FU và FSOF chỉ lèo tèo cổ động viên, còn các sếp thì không thấy bóng dáng đâu như khi xưa. Tôi đã nhiều lần muốn rút khỏi FFF để anh em trẻ duy trì phong trào, nhưng chưa rút được vì anh em thấy vẫn cần có tôi tham gia, mặc dù lâu nay tôi không làm gì cụ thể cho phong trào.

Tôi tham gia rất ít công việc của Đoàn (khi trước) và Tổng hội (hiện nay), nhưng lại có một kỷ niệm lý thú của cá nhân tôi với Tổng hội. Tại đại hội thành lập Tổng hội, nhiều câu hỏi đặt ra là tổ chức này làm gì, chức năng nhiệm vụ, vị trí trong FPT ra sao? Tổng thư ký HảiTQ trình bày gần một trang giấy nhưng câu trả lời không sáng được bao nhiêu, kể cả có sự hỗ trợ của Chủ tịch BìnhTG. Tôi cũng thấy nên tìm câu trả lời cho mọi người. Thế là tôi nảy ra hai câu ở dạng đối cho Tổng hội:

"Cộng đồng tự do luôn sáng tạo

Anh em đoàn kết tự sướng vui"

Là loại sáng tác để phục vụ nhiệm vụ chính trị nên câu đối còn nhiều cái chưa ổn về âm, về vần, nhưng tôi không cảm thấy phiền lòng vì ít nhất đã làm cho đại hội bớt phần bế tắc (dù rằng nếu thay chữ chung sáng tạo thì sẽ chuẩn hơn một chút). Và lại tôi có là hội viên hội nhà văn đâu mà phải lo câu đối có chuẩn hay không.

Tôi nhận thức được hoạt động tinh thần, hay rộng hơn là văn hóa doanh nghiệp thực sự cần cho FPT. Nó giúp cho công ty và cán bộ nhân viên gắn bó với nhau hơn, nó giúp cho cuộc sống người FPT phong phú hơn, đúng như một phần mục tiêu của Tầm nhìn FPT. Nó xứng đáng là một cấu thành của gene FPT. Việc duy trì nó là cần thiết trong tập đoàn ngày hôm nay và trong tương lai, dù rằng chúng ta phải nỗ lực rất nhiều một khi tập đoàn ngày càng lớn, ngày càng đa dạng ngành nghề, và nhiều cán bộ mới và trẻ hơn.

Lời kết

20 năm là quãng thời gian không ngắn. Nó bằng cả thời gian Việt Nam cần để thống nhất đất nước sau

⁴Tham khảo bài "Con đường bóng đá", Sử ký 10 năm FPT và "Thể thao FPT", Sử ký 15 năm FPT

chiến thắng Điện Biên Phủ. Nó dài hơn quãng thời gian mà cái tên Compaq tồn tại.

20 năm qua là 20 năm có ý nghĩa nhất đối với tôi, là quãng thời gian mà tôi có thể lao động, đóng góp nhiều nhất cho xã hội, cho gia đình và cá nhân. Đó là 20 năm tôi làm việc và trưởng thành ở FPT. Tôi được rất nhiều thứ từ FPT, trong đó có những điều tôi học được và chia sẻ cùng các bạn ở bài viết này.

Tôi biết ơn anh BìnhTG đã cho tôi cơ hội, cảm ơn Anh và các bạn FPT khác đã hỗ trợ, đã chia sẻ, đã cho tôi kinh nghiệm, kiến thức, kỹ năng. Họ chính là những người thầy thân thiết và đáng kính của tôi. Họ là phần quan trọng nhất trong tình yêu của tôi với FPT, một tình mãnh liệt, da diết và thủy chung. Tình yêu này chắc chắn còn tiếp tục 20 năm nữa. Và còn lâu hơn nữa.

GIA NHẬP FPT

TRƯƠNG ĐÌNH ANH

Tổng Giám đốc FPT Telecom

Theo lời khuyên của anh Hoàng Minh Châu (ChâuHM - PTGD FPT), tôi cũng thử viết một bài sử ký về những gì mình đã sống và làm việc ở FPT 13 năm qua.

Trước đây, tôi chưa bao giờ viết sử ký, nhưng nhờ sự bao che của chị Vũ Thanh Hải (HảiVT@ – Tổng Biên tập Báo Chúng ta), tôi vẫn luôn nhận đủ tiền thưởng 13 tháng 9 cho dù anh Trương Gia Bình giờ cao lười hái cắt thưởng đối với các sử gia bất đắc dĩ.

Gia nhập FPT 1993

Người FPT đầu tiên tôi gặp chính là anh Bùi Quang Ngọc (NgọcBQ - PTGD FPT) - cách đây 13 năm. Lúc đó tôi là nhân viên Trung tâm Máy tính – Ngân hàng Công thương VN - một trong các khách hàng rất quan trọng của FPT hồi bấy giờ. Anh NgọcBQ cũng không khác nay là mấy, quần áo khi đó xộc xệch hơn và anh xách một cái cặp diplomát cũ mà sau này các đội FPT Service hay mang theo để đựng đồ nghề sửa chữa máy tính.

Anh NgọcBQ được giới thiệu là giáo sư máy tính hàng đầu, thầy dạy của hàng đồng nhân tài FPT và nhiều công ty khác.

Vài tháng sau, tôi được mời đi dự Đại lễ hội FPT 5 năm – 13/09/1993 tổ chức ở Hồ Tây, một tháng sau tôi trở thành nhân viên của anh NgọcBQ.

Lúc đầu Anh NgọcBQ không dám nhận tôi vì sợ làm méch lòng khách hàng lớn, sau rồi, thấy tôi lập trình tít, anh nhận tôi để đi làm dự án cho chính Ngân hàng Công thương.

Tôi nhập vào đội ISC ở Giảng Võ - Ăn cơm Hòa (chị Hòa - FAD - FPT) nấu và thi thoảng làm cữu vận bốc vác máy tính cho các anh kinh doanh ISC. Chúng tôi ăn

cơm theo công thức: của chung ăn trước, của riêng ăn sau - tức là những gì của chung như cơm, canh thì phải ăn thật nhanh kéo hết còn thức ăn mặn đã chia riêng từng đĩa thì có thể ăn sau từ từ. Có lẽ công thức này phù hợp với thể trạng của tôi nên chỉ trong vòng vài tháng tôi tăng cân từ 50 lên 60 kilô.

Tôi đã không nhầm, anh NgọcBQ quả là ông sếp hào phóng nhất trong cuộc đời làm nhân viên của tôi, Tết năm ấy, anh gọi tôi đến văn phòng của anh, đưa cho tôi phòng bì tiền thưởng dày mà những năm tiếp theo, mặc dù tự thấy mình đóng góp nhiều hơn cho công ty nhưng chưa bao giờ tôi đếm được nhiều hơn phần nửa năm ấy.

Sau này tôi mới biết, đó là năm cuối cùng của Trung tâm Dịch vụ Tin học ISC - cái nôi của hầu hết các GD FPT ngày nay, còn tôi được may mắn tham gia vào sự kiện thanh lý tài sản “Liên xô”.

Mạng TTVN

Các cụ bảo may hơn khôn!

Năm 1994, tôi và Anh Khánh Văn tình cờ tranh nhau đọc một cuốn sách bí kíp về lập trình truyền tin bằng

giao thức IPX/SPX của Novell do Anh Nguyễn Thành Nam - TGD FPT Software đi Hồng Kông mua về.

Thời đó mạng Novell Netware là một môn đặc biệt sang trọng ở Việt Nam. Nhiều bậc đàn anh chỉ cần luyện tí việc cài đặt mạng Netware mà đã lập nên những sự nghiệp lớn.

Đi kèm theo sách có vài đoạn chương trình minh họa, tôi và Anh Văn đều cố gõ nhập hết vào máy tính. Ví dụ khá lằng nhằng, cơ bản là mình có hiểu gì đâu, chương trình do Anh Văn nhập vào không chạy, về sau tôi phát hiện Anh Văn gõ nhầm vài chữ.

Công dụng đầu tiên của chương trình truyền tin IPX/SPX của tôi là giúp anh Phạm Thế Hùng (HùngPT - TGD FPT Telecom miền Bắc) kiểm tra dây mạng Netware đứt ở đâu, khi đó, FPT dùng mạng Netware chạy dây BNC - rất hay đứt, nên chương trình khá hữu dụng.

Sau đó, tôi viết thêm được mấy đoạn mã lệnh Assembler để biến chương trình truyền tin thành thường trú (TSR) trong bộ nhớ và làm được một tính năng tương tự như Remote Desktop ngày nay - cho phép các cấp trên kiểm tra xem cái gì đang hiện trên màn hình máy tính của nhân viên - một phần trong Hệ thống kiểm tra Login của Hệ Quản lý Ngân hàng SIBA.

Phần Hệ thống và quản lý menu này do tôi viết được tất cả các nhà phát triển ứng dụng ở FPT như anh Phan Quốc Khánh, anh Lê Quốc Hữu, anh Nguyễn Khắc Thành, chị Vũ Mai Hương, chị Nguyễn Tú Huyền,... trọng dụng, thậm trí sau này đã lọt ra ngoài và được nhiều công ty khác dùng cho các chương trình quản lý của họ. Năm ngoái, khi mua hàng ở Siêu thị số 9 Láng Hạ, tôi thấy chương trình quản lý tính tiền siêu thị ở đó cũng vẫn còn dùng phần mềm của mình.

Thấy môn truyền tin ngon ăn, tôi cũng các cộng sự - anh Dương Dũng Triều - PTGD FPT IS, anh Nguyễn Đắc Việt Dũng - PTGD FPT online xây dựng thương hiệu mới: BCS (Business Communication Service) mà anh em hay gọi đùa là “bao cao su”.

Môn BCS được rất nhiều ngân hàng như VID Public, MayBank, BIDV, ... sử dụng để truyền tải thông tin giữa các chi nhánh... Phần mềm Mạng thông tin diện rộng do chúng tôi xây dựng cho Ngân hàng BIDV bằng BCS được ngân hàng thuê với giá 2,500USD/tháng. Sau khi tôi rời khỏi FSS, cách anh bên đó còn thu được tiền thuê thêm mấy năm nữa, cho đến khi anh Nam thấy lương tâm cắn rứt và đã tặng lại cho ngân hàng.

Trên cơ sở BCS, chúng tôi xây dựng FPT Mail. Anh

Nam tổ chức 2 nhóm thực hiện độc lập do tôi và anh Khánh Văn đứng đầu.

Nhóm anh Văn làm trên môi trường Windows, viết bằng Visual Basic. Nhóm của tôi làm trên môi trường Novell Netware, viết bằng C dịch ra NLM (Netware Loadable Module).

Do nhóm của chúng tôi kiểm soát công nghệ nền mà anh Văn buộc phải sử dụng nên cuối cùng do nhiều trục trặc cố ý và không cố ý, phần mềm của chúng tôi viết được chọn để chính thức sử dụng cho toàn Công ty FPT vào năm 1996 - khi mà FPT bung ra nhiều văn phòng và nhu cầu trao đổi thông tin trở nên bức xúc.

Đó chính là tiền thân của Mạng Trí tuệ Việt Nam. Anh Khánh Văn bèn nộp đơn xin đi học. Giờ đây anh đã là Tiến sỹ, là học trò duy nhất của anh Ngọc BQ nổi được chí thấy.

Tôi thực sự biết ơn anh Nam, anh Lê Quang Tiến - PTGD FPT những người đã bỏ rất nhiều thời gian và tâm huyết để sưu tầm chuyện cười, chuyện bậy mà nhờ chúng FPT Mail trở nên nổi tiếng. Sự tò mò khiến những người cho đến bây giờ chưa từng sử dụng máy tính như chú Đào Vinh cũng đành phải luyện bàn phím.

Anh Nam thậm chí còn mạo hiểm cả sinh mạng chính trị của mình khi đăng tin một vị lãnh đạo Đảng và Nhà nước tử trần - anh nhận được thông tin qua một bạn học rất thân. 10 năm đã qua, vị lãnh đạo vẫn sống, vẫn khỏe, kính chúc cụ sống lâu trăm tuổi.

Sự nổi tiếng của Mạng Trí tuệ Việt Nam thời đây cũng gắn liền với nhiều sự cố đau đầu mà chúng tôi phải hứng chịu.

Ở Hà Nội, chúng tôi bị kiểm điểm vì tổ chức sự kiện “Đêm hội Trí tuệ Việt Nam” làm tắc nghẽn toàn bộ giao thông ở khu vực Láng Hạ. Ở Sài Gòn, chúng tôi bị sự cố “con rùa bò qua lăng Lê Nin”.

Tôi vào SG, hiếm khi được anh Châu HM, anh Nguyễn Minh Sơn - PTGD FPT IS HCM nở nụ cười thân thiện vì suốt ngày các anh đi giải quyết vấn đề TTVN.

Thành lập FOX (FPT Telecom)

31 tháng 1 năm 1997, anh Trương Gia Bình - TGD FPT bổ nhiệm tôi làm GD Trung tâm Dịch vụ Trực tuyến, viết tắt là FOX.

Có lẽ, khác với các đơn vị khác trong FPT thường chọn ngày 13 làm ngày thành lập, chúng tôi chọn ngày 31 nên có lẽ cách làm thường trái ngược với các làm truyền thống của FPT là một định mệnh chăng?

Cả tuần trước đó, tôi ôm cuốn từ điển tiếng Anh tra

xem đặt tên đơn vị mới là gì, theo yêu cầu của anh Bình, tôi trình lên 5 phương án khác nhau, cuối cùng, cả anh lẫn tôi dừng ở phương án FPT Online eXchange - FOX.

Chắc khi đặt tên FOX - con cáo - anh Bình và tôi đã rất có tiên kiến về những hoạt động mà FOX phải đương đầu sau này.

Cáo không phải là một loài khỏe như Trâu hay Hổ, Báo hoặc oách và sang như Rồng nhưng lại rất khôn ngoan khéo léo. Điều này rất phù hợp với FOX vì trong hoạt động kinh doanh Internet và viễn thông, FOX không phải là người hùng cơ bắp để có thể đàn trợn vỗ mồm đánh đốn đẽo lò cốt như các anh hùng khác trong FPT thường tự hào.

18:00 chiều 31 tháng 1 năm 1997, sau khi chuẩn bị xong các giấy tờ thủ tục, tôi đem giấy tờ đến gặp anh Bình thì anh đã đi ăn tiệc ở Khách sạn Daewoo, tôi bèn đến Lobby khách sạn và chờ anh Bình ký luôn.

FOX khởi động với 4 người: Trương Đình Anh, Chu Thị Thanh Hà, Lã Hồng Nguyên, Nguyễn Thị Huệ. HàCT và NguyễnLH là nhân viên FSS cùng với tôi, còn HuệNT là thư ký riêng của anh Bình.

Sau này tôi phát hiện ra điều thú vị: cứ đơn vị nào mới thành lập hoặc có nhiều khó khăn thì các anh Lãnh đạo FPT lại cử ngay thư ký riêng của các anh xuống tăng cường nhân sự.

Văn phòng của chúng tôi là 6m2 ở tầng 3 tòa nhà FPT 89 Láng Hạ. Tài sản quý nhất là 1 chiếc PC Server IBM chạy phần mềm TTVN Server và 12 cái modem xếp chồng lên nhau trong một chiếc chặn bát bằng nhựa mua ngoài siêu thị và được một chiếc quạt cây thổi liên tục cho mát.

Lúc đó, báo chí nói chúng tôi có tới 10,000 thành viên TTVN, chúng tôi cũng tự tin và bị mê hoặc bởi con số đó, nhà nước cũng đã tin và cấp giấy phép ISP cho chúng tôi!

Giờ đây, với kinh nghiệm 8 năm quản lý khai thác viễn thông, tôi tự nghĩ với hạ tầng lờ mờ khờ mờ như vậy, chắc khi đó chúng tôi có không quá vài trăm khách hàng!

Tuy nhiên, nhưng gì chúng tôi làm hồi đó nghĩ lại vẫn thấy hào hùng.

Tôi vẫn nhớ chị HàCT, anh NamDT in ra hàng ngàn hộp phần mềm TTVN đóng gói khá đẹp để bán cho khách hàng. Nhiều khách hàng đã mua nhưng số tồn được nhập kho với giá 10 USD/hộp đã làm chúng tôi nhức đầu dài dài sau này - đó là sản phẩm đóng gói đầu tiên của FOX.

Ở TP HCM, TTVN cũng được thành lập và chạy trên tầng 2, ngôi nhà xây thêm ở 96 Nguyễn Thị Minh Khai. Hàng ngày, chúng tôi qua Modem nối HN - TP HCM để đồng bộ dữ liệu hai nơi cho giống nhau. Điều này làm mất hàng tiếng đồng hồ kết nối điện thoại liên tỉnh nhưng khi đó FPT chưa hạch toán rạch ròi giữa các đơn vị nên hình như chi phí nào HO cũng chịu hết.

Anh Nguyễn Hoàng Anh Dũng (DũngNHA - cựu FOXer) là người được phân công cai quản TTVN SG. Anh DũngNHA hồi đó rất có kỹ năng cộng đồng và đã lôi kéo được khá nhiều gương mặt CNTT phía Nam tham gia TTVN.

Cả năm 1997, chúng tôi lúc nào cũng như ngồi trên lửa, hàng tuần, đau khổ nhất đối với tôi là phải nghĩ cách đối phó với Anh Bình vào các buổi họp giao ban sáng thứ hai khi anh hỏi câu quen thuộc: Mạng TTVN có tiến bộ gì?

Tôi mất hàng giờ vắt óc nghĩ ra những biểu đồ phức tạp để minh họa cho sự tiến bộ từ ngày! Tôi thậm chí gần như bị stress khi lòng kiên nhẫn và sự sáng tạo bị vắt kiệt.

Khi chúng tôi thành lập FOX, anh Nam có khuyên: hoặc các chú phải kiếm ra thật nhiều tiền cho công ty hoặc phải tiêu mất ngay một khoản lớn thì các anh Lãnh đạo mới quan tâm! Điều này giờ đây khó thay?

Lộ trình xin giấy phép ISP vẫn còn dài trước mắt. Lịch trình hàng ngày của tôi là đeo bám bám Tổng cục Bưu điện.

Tháng 8 năm 1997, dự đoán Nhà nước sẽ cho phép cung cấp dịch vụ Internet và FPT sẽ được cấp phép, tôi trình BTGD FPT để xin đầu tư thiết bị để cung cấp dịch vụ Internet. Số tiền rất khiêm tốn - khoảng 70 ngàn USD. Sau nhiều vòng thẩm định, anh Bình vẫn không hài lòng với đề án trong khi tôi cảm giác cơ hội đang rất gần.

Tôi đi đến quyết định, sẽ rời khỏi FPT để tìm cơ hội mới cho mình. Trong 4 năm làm việc tại FPT, tôi chưa từng nghỉ phép.

8:00 sáng, tôi nộp đơn xin nghỉ phép gộp 4 tuần, dự định sau khi đi chơi, khi về sẽ chính thức xin nghỉ việc - ở đây có còn gì để làm đâu?

9:00 sáng, anh Bình triệu tập tôi lên và đồng ý cho đầu tư số tiền 70 ngàn USD để khởi động việc chuẩn bị cung cấp dịch vụ Internet. Tôi rút lại đơn xin nghỉ phép.

Một tháng sau, ngày 13 tháng 9 năm 1997, 9:00, đang trên sân vận động Quán Thánh dự Olympic FPT,

tôi nhận được cuộc điện thoại của anh Mai Linh - GD Trung tâm Tin học Bộ VHTT, lúc đó đang thụ lý hồ sơ xin giấy phép của chúng tôi - thông báo là Bộ VHTT đã ký giấy phép ICP cho FPT, một ngày định mệnh.

14 tháng 11 năm 1997, 17:00, là ngày sinh nhật lần thứ 27 của tôi, đang thu dọn giấy tờ để rời văn phòng, bỗng thì đang chờ ở dưới nhà, tôi nhận được cuộc điện thoại định mệnh thứ hai của anh Nguyễn Minh Hồng - Thứ trưởng Bộ BCVT, khi đó anh Hồng là chuyên viên Vụ Viễn thông - thông báo Tổng cục trưởng Tổng cục Bưu điện Mai Liêm Trực vừa ký giấy phép ISP cho FPT.

20 tháng 11 năm 1997, FOX dọn về văn phòng mới - 75 Trần Hưng Đạo, Quận Hoàn Kiếm. Đối với chúng tôi, 75 Trần Hưng Đạo là đất khởi phát và góp phần cực kỳ quan trọng đối với sự thành công sau này của FOX.

Ngôi nhà quả là một thế giới bao la với khuôn viên 432m², tôi tự hỏi không biết bao giờ mới dùng hết khi FOX có vồn vện 17 nhân viên.

Tôi, anh Nguyễn Văn Khoa (KhoaNV - GD DTS), anh NguyễnLH biến thành các công nhân đi cấp thực thụ khi mất cả tháng trời dõng cáp khắp cả tòa nhà. Chúng tôi gần như chỉ làm, ăn, ngủ tại công trình.

Ngôi nhà ngốn hết một khoản ngân sách khổng lồ khi đó - 2,900 USD/tháng + thuế. Đó là cái giá mà tôi đã vô cùng vất vả thuyết phục cả chủ nhà lẫn Ban Lãnh đạo FPT.

Trước khủng hoảng kinh tế châu Á, chủ nhà vẫn nhận 8 - 10 ngàn USD/tháng.

Còn FPT, oai như anh Đỗ Cao Bảo - TGĐ FPT IS khi đấy cùng chỉ thường thuê văn phòng giá dưới 2 ngàn USD/tháng.

Nhiều người khi đến thăm 75 Trần Hưng Đạo cho rằng chúng tôi sẽ toi sau vài tháng trả tiền thuê nhà, chúng tôi cho rằng chết một cách lịch sự thì cùng là một lựa chọn tốt.

Năm 1997, FOX lỗ khoảng 50 ngàn USD.

Trở thành ISP

Tháng 12/1997, FOX bắt đầu cung cấp dịch vụ Internet. Chúng tôi xin đổi tên thành FPT Internet nhưng vẫn giữ nick-name là FOX.

Hệ thống cung cấp dịch vụ Internet của chúng tôi gồm Router chủ là một chiếc Cisco 2501, kênh kết nối Internet 64 Kbps, 32 port Dial-up và 4 chiếc máy chủ Compaq Proliant 2500, một chiếc máy chủ Proliant 1500.

Sau này tôi mới biết chiếc Proliant 1500 có giá trên số

tài sản những 8 ngàn USD – một trong các máy chủ ế từ lâu và bị anh NgọcBQ gán cho chúng tôi.

Cisco 2501 là Router FIS mua thử nghiệm để trong kho được anh HùngPT cho mượn còn kênh Internet 64 Kbps thuê của VDC mỗi tháng ngốn hết 45 triệu đồng.

Tháng đầu tiên, chúng tôi thu được 97 triệu đồng hóa đơn tiền cước.

Nói là hóa đơn vì thì thực sự chúng tôi đâu đã biết cách thu tiền và quản lý tài chính.

Việc thu tiền và xử lý công nợ khá bẽ bối cho đến tháng 4 năm 1998 khi chúng tôi tuyển được chị Nguyễn Thị Dư (DuNT - PTGD FTN) phụ nhân anh BảoĐC về làm nhân viên quản lý công nợ và thu tiền.

Tháng 1 năm 1998, anh ChâuHM gọi điện cho tôi đốc thúc để làm sao nhanh chóng triển khai cung cấp dịch vụ Internet ở TP HCM. Giọng anh khá gay gắt, tôi nghĩ chỉ thiếu chút nữa là anh đấm cho tôi một trận vì tiền độ quá chậm. Tôi đành hứa, hứa và tiếp tục hứa.

Tháng 2 năm 1998, cuối cùng chúng tôi nổi được kênh Bắc Nam tốc độ 128 Kbps qua Công ty Viễn thông Điện lực với giá 36 triệu đồng/tháng.

FOX HCM bắt đầu cung cấp dịch vụ Internet trễ hơn VDC khoảng 3 tháng - hậu quả là những khách hàng béo nhất đã dùng dịch vụ của Bưu điện - đúng là trâu chậm uống nước đục.

Bây giờ tôi vẫn tiếc là khi đó nếu chúng tôi mạnh dạn chuyển hết số khách hàng TTVN sang sử dụng Internet mà không thu phí hòa mạng 450 ngàn đồng thì có lẽ chúng tôi đã thành công hơn rất nhiều. Cái khó bó cái khôn, chúng tôi xuất phát từ cái lỗ năm 1997 nên làm gì cũng chỉ nghĩ đến tiền – chính điều đó đã cản trở những suy nghĩ xa hơn – hay phải có vision – như anh Bình thường nói.

Trong TP HCM, nhân sự FOX cũng thay đổi liên tục, anh DũngNHA rời công ty, anh Hùng Anh làm việc với tôi vài tháng rồi đi Mỹ định cư, cuối cùng là anh Mai Sung.

Cả năm 1998, suốt ngày chúng tôi chỉ nghĩ cách đẩy nhanh số lượng khách hàng.

Chúng tôi đã gửi hàng tấn bom thư đến khắp các khách hàng dùng e-mail, rải hàng chục ngàn tờ rơi...

Đỉnh điểm của đợt khuyến mại là việc chúng tôi tặng Modem cho khách hàng - sự kiện gây chấn động thị trường Internet năm 1998 mà Báo Sài Gòn Tiếp thị chạy tit "Net – lưới nào bắt được nhiều cá?".

Sự năng nổ phát triển Internet đã biến tôi thành một nhân vật được giới truyền thông ưa chuộng. Với sự nổi

tiếng này, tôi được báo Thanh niên giới thiệu và được bầu chọn là 1 trong 10 thanh niên Việt Nam xuất sắc năm 1998.

Tôi được nhận bằng khen của Thủ tướng Phan Văn Khải, bằng khen của Trung ương Đoàn và sổ tiền thưởng 6 triệu đồng. Tôi đã ủng hộ sổ tiền trên vào Quỹ học bổng Nguyễn Thái Bình của báo Thanh niên.

Bây giờ tôi vẫn trưng các bằng khen này ở Văn phòng. Các đối tác nước ngoài thường rất khâm phục khi tôi giới thiệu những phần thưởng này.

5 năm sau, khi chuyển văn phòng vào TP HCM, chị DuNT đã gửi sổ bằng khen này qua Bưu điện mà không báo cho tôi. Chị Mỹ Hằng chuyển cho tôi mà cũng không xác định được ai gửi. Sợ là bom thư như trên báo thường nói, tôi quyết định vứt gói hàng trên vào sọt rác. Chị Mỹ Hằng bèn sai bảo vệ đem ra ngoài vỉa hè để mở và phát hiện đó chính là các bằng khen của tôi!

13 tháng 12 năm 1998, tôi ăn hỏi làm đám cưới với cô dâu QueenBee – Đỗ Phương Thảo – một nick khá nổi tiếng trên Mạng TTVN. Cả tuần đó, hầu như tôi không ngủ vì bị hackers mà chúng tôi ngờ rằng từ Mạng NetNam tấn công trả thù các đợt khuyến mại cướp khách do chúng tôi thực hiện. FOX huy động tất cả các nguồn lực: anh Nguyễn Tử Quảng (tác giả BKAV, GD BKIS khi đó là Quản trị Mạng FOX), anh Phạm Vinh Thắng (ThắngPV, PGD NOC), anh Trần Minh Trung (GV ĐHBK), ... chúng tôi chỉ ngủ vài giờ vì hackers thường ra tay vào lúc 2-3 giờ sáng.

19 tháng 12 năm 1998, chú rể Anh Trương đi đón dâu mặt xanh xao sau một tuần thiếu ngủ. Anh Hoàng Nam Tiến – TGĐ FPT Land làm MC cho đám cưới của chúng tôi, nhiều FPTers chuẩn bị hát bậy ở đám cưới đã bị vô hiệu hóa vì nơi tổ chức đám cưới quá lịch sự.

Hôm rồi, xem lại bằng đám cưới tôi thấy ngày đó anh em FPT đều trẻ thật. Các anh Bình, Anh NgọcBQ, anh HưngPNT, anh TiếnHN, anh HoàiTQ, anh TùngND đều già đi khá nhiều trước gánh nặng hàng tồn, công nợ và nhiều chuyện kinh doanh nhức đầu khác.

Trước đó một tuần, tôi được nhạc phụ nhạc mẫu đại nhân cấp cho của hồi môn là 2 ký vàng 9999 Thụy Sĩ. Cầm 2 ký vàng to bằng bao thuốc lá nặng chũu, tôi không hình dung chúng tương đương bao nhiêu cây và trị giá bao nhiêu. Hai vợ chồng tôi cũng bán được 2 ký vàng = 53.34 cây = 18 ngàn USD lúc đó. Một giờ sau, chúng tôi trở thành người FPT đầu tiên sở hữu xe hơi cá nhân - chiếc Mazda 323 màu mận. Chúng tôi dùng luôn chiếc xe này làm xe đưa dâu.

FOX kết thúc năm đầu tiên thực sự kinh doanh với doanh thu 540 ngàn USD và quan trọng nhất - chúng tôi có lãi.

Nam Bắc phân tranh

Đầu năm 1999, lần đầu tiên FPT tổ chức bảo vệ kinh doanh cho các đơn vị. Nhờ tài nói phét, bản kế hoạch của tôi được Ban Giám khảo chấm điểm cao nhất, có lẽ Ban Giám khảo ưu ái hướng kinh doanh mới chăng!

Tháng 2 năm 1999, anh Bình đột nhiên triệu tập tôi vào TP HCM dự buổi họp quan trọng về tương lai của FOX. Cuộc họp tiến hành ở 75 Lê Thị Hồng Gấm – trụ sở mới của FOX HCM. Cuộc họp rất căng thẳng sau trình bày của anh ChâuHM, anh SơnNM về việc cần phải chuyển giao FOX HCM cho FPT HCM quản lý.

Trước đó, FOX HCM thuộc FPT HN và sử dụng hóa đơn tài chính chung với FOX HN.

Thấp cổ bé họng và chưa có kinh nghiệm trong những vụ việc như vậy, tôi gần như không đưa ra được ý kiến phản bác nào nặng ký. Thế là các anh đã quyết định chia FOX làm đôi tuy vẫn hứa rằng tôi được quyền quản lý FOX HCM.

Nhiều năm sau, tôi kinh nghiệm rằng không bao giờ nên tin rằng mình có thể trở trọt và thu hoạch lâu dài trên một mảnh đất do người khác đứng tên.

Tôi chia tay FOX HCM và tự thể rằng không bao giờ quay lại Sài Gòn. Quả thật, những năm 1999-2000 tôi không hề vào Sài Gòn một lần nào nữa.

Tháng 4 năm 1999, chúng tôi bắt tay vào việc xây dựng Hệ thống INSIDE – quản lý toàn bộ hoạt động kinh doanh của FOX. Sau 3 tháng định sử dụng dịch vụ Outsourcing của FSU1 (FPT Software ngày nay), chúng tôi thấy rằng không thể Outsourcing được khi hướng kinh doanh phát triển quá nhanh và đòi hỏi phát triển hệ thống quản lý liên tục.

Trong 6 năm qua, INSIDE trở thành một phần không thể thiếu của FOX, sau khi tôi rời khỏi công việc lập trình, các anh DũngNDV, Hoàng Tiến Dũng (DũngTH – GD R&D FOX) và nhiều anh em khác đã tiếp tục phát triển rất nhiều tính năng đáp ứng cho sự phát triển vũ bão của FOX.

Tháng 6 năm 1999, anh ThắngPV sau nhiều năm mệt mỏi với chức IT Manager của FPT đã gia nhập FOX. Anh đã gánh cho tôi gần như mọi đau đầu về mạng lưới backbone. Tôi mất nhiều tháng để thuyết phục anh rằng công việc ở FOX rất hấp dẫn và phù hợp với sở thích của anh.

Năm 1999, FOX HN và HCM rất thành công trong kinh doanh. Chúng tôi đạt doanh thu tổng cộng gần 1 triệu USD và có mức lãi ròng rất tốt.

Đầu năm 2000, FPT tổ chức đại hội quần hùng ở hồ Đại Lải với khẩu hiệu Cất cánh 2000. Với xu thế kích động trước ước mơ xuất khẩu phần mềm và ngày thanh công 528, các đơn vị đều đã tỏ vẻ cho mình những con voi doanh số.

FOX HN cũng vậy, chúng tôi nhận doanh số gần gấp 3 lần năm 1999 - 1,8 triệu USD. Hậu quả là 12 tháng sau, chúng tôi chỉ hoàn thành kế hoạch năm 2000 ở mức 65% - đây là lần duy nhất trong 8 năm kinh doanh, FOX không hoàn thành kế hoạch.

Tuy nhiên chủ đề nổi cộm nhất ở Đại Lải 2000 là việc tôi kiến nghị hợp nhất FOX lại. Chủ đề này làm vấn đề mâu thuẫn Bắc - Nam vốn đã đặt ra nhiều năm trước trở nên vô cùng gay gắt. Đầu tiên, tôi tranh luận cùng anh ChâuHM tới mức nảy lửa, các GD thuộc FPT HCM cũng đứng về phía anh ChâuHM và tranh cãi rất hăng say. Anh TiếnHN có ghi âm lại cuộc đấu khẩu này nhưng thuật rằng tôi đã nói và cãi vã như lên đồng.

Câu chuyện căng thẳng đến mức anh ChâuHM xách cặp định bỏ về Sài Gòn luôn, tôi tiếp tục đòi hợp nhất FOX hoặc phải cho phép FOX Hà Nội mở chi nhánh khác ở TP HCM. Đứng trên lợi ích đại cuộc, anh Bình đuổi tôi ra và tạm thời không cho bàn đến việc hợp nhất nữa.

Vậy là FOX HN và HCM phát triển theo hai hướng riêng rẽ. Chắc do anh Mai Sung khá nể tôi nên chúng tôi vẫn thường trao đổi với nhau và anh đã nghe theo hầu hết các tư vấn của tôi.

13 tháng 4 năm 2000, gia đình chúng tôi có cháu bé đầu lòng - Rống con - Anh Trương "con". Bố mẹ tôi thở phào nhẹ nhõm vì tôi bị quai bị lúc 10 tuổi mà như bác sỹ nói thì căn bệnh này hay để lại nhiều di chứng nặng nề.

Gia đình chúng tôi chuyển về Nam Thành Công làm hàng xóm của anh TiếnLQ, anh Trần Quốc Hoài - TGĐ FMB và nhiều ví nhân khác như Phó Thủ tướng Phạm Gia Kiêm, Phó Thủ tướng Vũ Khoan, Bộ trưởng Nguyễn Dy Niên, Bộ trưởng Hoàng Trung Hải, ...

Có lẽ đây là đất tốt nên chỉ trong vòng 3 năm sau, chúng tôi có thêm 2 nhóc nữa - Rấn con, Dế con.

Năm 2000 quả là một năm nặng nề. Các đơn vị kinh doanh đều có kết quả bèo bọt, duy có FOX, FAT từ các em út được đôn lên làm anh Cả. Hầu như cả quý IV, nơi làm việc thường trực của tôi là 89 Láng Hạ - nghe

ngóng, thúc giục các anh lãnh đạo FPT lo tiền thưởng thưởng cho anh, em.

FOX HN là đơn vị kinh doanh hiệu quả nhất năm 2000, nhưng tôi, chị HàCT đều trông không vui mấy vì cả công ty ốm yếu thì sự thành công của chúng tôi cũng không làm mặn thêm nổi cháo nhạt.

Cuối năm, tôi lại đặt vấn đề hợp nhất, các anh lại gạt đi.

Ngày 26 tháng 2 năm 2001, chúng tôi khai trương tờ báo điện tử VnExpress.net. 8 tháng sau, VnExpress.net leo lên ngôi đầu bảng trong các website tiếng Việt trên toàn thế giới.

Để có được kết quả này, tôi thực sự biết ơn anh Thang Đức Thắng - Tổng Biên tập VnExpress. Tôi có cả một quãng thời gian dài 4 năm theo đuổi để mời anh ThắngTD về làm việc cho FPT.

Tháng 9 năm 2000, anh ThắngTD quyết định rời khỏi Báo Lao động gia nhập FPT.

Quả thật anh đã phải rất suy nghĩ khi bỏ lại sau lưng nhiều cơ hội với tờ báo hàng đầu ở Việt Nam.

Chúng tôi mất 6 tháng để tuyển dụng 30 phóng viên từ 1,000 hồ sơ, xây dựng khu nhà mới cho VnExpress, xây dựng hệ thống xuất bản điện tử. Tất cả những khó khăn ban đầu đã được đền đáp khi ranking của VnExpress tăng hàng ngày trên Alexa.com.

Ở 75 Trần Hưng Đạo, chúng tôi liên tục bành trướng ra các khu đất xung quanh của chủ nhà. Nhớ lại chuyện đàm phán hợp đồng mới cho ngôi nhà 75 Trần Hưng Đạo, tôi vẫn buồn cười - mỗi lần chủ nhà đến, anh ThắngPV, anh KhoaNV lại điều động nhân viên đóng thùng bê vác như chuẩn bị chuyển nhà đi đến nơi! Anh Phan Ngô Tổng Hưng - PCT FPT thì ký cho tôi một bút phê rằng nếu chủ nhà không đồng ý với điều kiện của FOX thì buộc FOX chuyển trụ sở đi nơi khác, ... Cuối cùng chủ nhà đã giao cho chúng tôi thêm 150m2 đất và giảm giá nhà thuê nhà thêm 15%. 5 năm này, chúng tôi vẫn ở đó và rất hài lòng!

Đến giữa năm, tôi chiêu mộ được anh DũngNDV - đệ tử cũ của tôi ở FSS - người sau này trở thành cánh tay phải phát triển công nghệ mới cho FOX. Anh DũngNDV rời FPT Software khi niềm tin xuất khẩu phần mềm sụp đổ. Thương lượng công thức lương với tôi, anh rất thận trọng vì đã từng nghe quá nhiều lời hứa.

Năm 2001, FOX nhân đôi doanh số.

Cuối năm 2001, tôi tiếp tục đề nghị hợp nhất FOX, chắc động lòng trước quyết tâm của tôi, anh Bình cho phép FOX HN được lập chi nhánh mới ở TP HCM. Mọi

người hỏi tại sao tôi lại kiên nhẫn để nghị đi để nghị lại như thế? Xin trả lời tôi học được môn võ cần cù từ anh Nguyễn Khắc Thành - PTGD FU khi đánh bóng bàn cùng anh. Anh Thành nhỏ người nên vút không mạnh! Nhưng lối đánh cò của bên bóng của anh khiến đối thủ phải tức giận và mắc sai lầm.

Tháng 2 năm 2002, tôi cùng đệ tử ruột - anh KhoaNV khăn gói vào TP HCM. Do ý định là sẽ chiến đấu sống còn với FOX HCM, tôi và anh KhoaNV không dám ghé thăm FPT HCM, FOX HCM. Anh Mai Sung tình cờ gặp chúng tôi và KhoaNV trả lời tình bơ là chúng tôi đi chơi Sài Gòn.

Chúng tôi ở TP HCM hơn một tháng, đi khảo sát kỹ thị trường, tìm mối thuê văn phòng, nghiên cứu luồng lạch của Bưu điện TP HCM. Nhờ sự giới thiệu của chị Hà - Phó phòng Viễn thông Hà Nội, chúng tôi làm quen và kết thân với chị Huyền - GD Trung tâm Điều hành Viễn thông TP HCM, anh Kháng - PGĐ Bưu điện HCM, ... Sự quen biết này giúp chúng tôi hoàn tất rất nhanh các thủ tục thuê kênh với Bưu điện sau này.

Hai anh em quyết định thuê tầng 3B (do dân Hồng Kông mê tin không dùng số 4) của tòa nhà cao nhất Sài Gòn - Saigon Trade Center - 37 Tôn Đức Thắng. Chúng tôi chỉ còn động tác cuối cùng là ký hợp đồng thuê nhà, tuyển nhân viên, thuê kênh và trở thành đối thủ của FOX HCM.

Tôi cũng quyết định sẽ chuyển toàn bộ gia đình vào TP HCM. Tháng 2 năm 2002, tôi đến Phú Mỹ Hưng và đặt cọc tiền mua nhà vào một lô đất trống mà nhân viên tiếp thị nói là ở đây sẽ mọc lên một khu đô thị mới sầm uất. Trên đường về, tôi cảm thấy ân hận vì Quận 7 hoang vu quá, nhìn cảnh kẹt xe trên cầu Tân Thuận, tôi nghĩ không biết tương lai Phú Mỹ Hưng sẽ ra sao?

Tháng 3 năm 2002, trở ra Bắc, FPT được phép cổ phần hóa, các việc định làm ngay bị trì hoãn lại. Sau khi cổ phần hóa tháng 4 năm 2002, anh Bình nói với tôi rằng không nên lập thêm chi nhánh FOX mới ở TP HCM, bây giờ chúng ta là người một nhà, chuyện gì cũng giải quyết được. Tôi cũng cảm thấy giờ đây nếu diễn cảnh nổi da nẫu thịt thì quả thật không hay. Tôi đã chờ 3 năm rồi, tôi lại tin lời anh Bình và tiếp tục chờ đợi những thay đổi mà anh hứa.

30 tháng 4 năm 2002, chúng tôi nhận được giấy phép IXP - tấm bùa thần cho phép FOX thoát khỏi sự chi phối về kênh truyền quốc tế của VDC - cái ách chúng tôi phải chịu nhẫn nhục suốt 5 năm nay.

Chị HàCT gọi điện báo tin cho tôi khi tôi và bà xã

đang lái xe đi du lịch xuyên Việt. Chúng tôi đang ở Quảng Bình. Tin này có lẽ làm chân ga của tôi mạnh hơn nên chiếc xe BMW mà tôi mới tậu bị sôi kết nước phải dừng lại cho mát máy giữa đường, một lát sau, kính chắn gió phía trước bị một viên đá do xe tải hất văng lên làm nứt rạn vậy mà tâm trạng vẫn cứ lâng lâng.

Tháng 11 năm 2002, chúng tôi chính thức kết nối trực tiếp ra quốc tế, tốc độ có vền vền 8 Mbps - ngón mắt khoản ngàn quỹ hơn 80 ngàn USD/tháng.

Năm 2002, FOX HN đạt kết quả kinh doanh rất cao, doanh thu gấp 1.5 lần FOX HCM, lợi nhuận gấp 3 lần. Tôi nghĩ, chắc các Anh cũng ấn tượng với kết quả này và đi đến quyết định cho tách các công ty chi nhánh theo business line.

Hợp nhất

Cả tháng 1 năm 2003, ở 89 Láng Hạ, các vấn đề tập chung nhất là nhanh chóng thành lập các công ty chi nhánh theo business line.

Nhằm phục vụ khâu oai, anh BảoĐC, anh TiếnHN và tôi mất khá nhiều thời gian lổng bần và thuyết phục Sở Kế hoạch Đầu tư Hà Nội cho phép đặt tên chi nhánh là Công ty. Vấn đề tiếp theo là kính đề nghị anh Bình vinh thăng chúng tôi làm TGD thay vì GD của các công ty chi nhánh.

Anh BảoĐC đứng tần ngần hàng giờ trước cửa phòng anh Bình nhưng không tiện bước vào xin xỏ. Tôi bèn đề nghị anh BảoĐC chung chi 500 USD cho vụ này, anh BảoĐC nhất trí ngay.

Tôi liền gặp chị Trần Thị Thu Hà - Phó ban TCCB FPT để đạt nguyện vọng của các Giám đốc FIS, FOX, FDC, ... chị HàTThu hơi ngại song trước sức ép của chúng tôi theo kiểu cứ máu có lẽ là xong nên đã soạn quyết định theo hướng trên.

Lạ thay anh Bình lần này rất hào phóng ký ngay quyết định, thế mà anh BảoĐC dám quỵt 500 USD của tôi.

Ấn kiểm đức xong, tháng 2 năm 2003, tôi chính thức nhận nhiệm sở ở FOX HCM.

Việc đầu tiên tôi làm ở TP HCM là đến yết kiến anh ChâuHM, chị Trương Thanh Thanh - PCT FPT. Anh chị đã vui vẻ đón tiếp tôi.

Giờ đây anh ChâuHM nói chắc do các thể hệ FPT đầu tiên có quan hệ gắn bó với nhau từ gia đình - công việc - học tập nên đã cùng nhau vượt qua những thời điểm khó khăn nhất mà ở các công ty khác là sự chia ly và tan vỡ tổ chức.

Tôi cũng nói với anh rằng các cổ đông FPT là chủ đất,

các giám đốc như con trâu kéo cày thuê mà mấy con trâu này lại hơi thích đất phía Nam!

Lần này, tôi đem theo đàn em là anh Phạm Thành Đức - TGĐ FTS. Anh Mai Sung đón chúng tôi rất thân tình, chúng tôi đích thân phỏng vấn tất cả các Managers FOX HCM về việc chúng ta phải làm gì để có thể tồn tại trước sự cạnh tranh vô cùng gay gắt giữa các ISP.

Chúng tôi quyết định phải đi thuê ngay trụ sở mới cho FOX HCM.

Quả thật trụ sở cũ ở 75 Lê Thị Hồng Gấm và 57 Trần Quốc Thảo đều có quy mô quá khiêm tốn để làm đại sự. Theo sự giới thiệu của các cô, anh Mai Sung và tôi lượn khắp khu vực Quận 1 – 3 nhưng quả thật rất khó tìm được ngôi nhà đúng ý.

Đúng lúc đó, chị ThanhTT và anh ChâuHM chỉ cho tôi tòa nhà 68 Võ Văn Tần – 7 tầng trông rất quy mô. Trước đó, FDC và FMB đã chê vì giá cao. Tòa nhà này trước đây là trụ sở của KPMG Việt Nam.

Với tốc độ tên lửa, chúng tôi nhanh chóng thỏa thuận được với chủ nhà để thuê tòa nhà này với giá gần 100 triệu đồng/tháng. Bác chủ nhà có 6 người con rất khoái tôi, có lẽ vì tôi cũng sắp có 3 nhóc.

Đang dở dang làm KHKD năm 2003 ở FOX HCM, tôi phải bay gấp ra Hà Nội vì bà xã sinh nhóc thứ 3 – Đế Con, cháu bé nặng 3,7 kg - to con nhất trong mấy nhóc nhà tôi.

Anh Nguyễn Ngọc Lãm (LãmNN) và anh Mai Sung nhanh chóng triển khai biến tòa nhà thành trụ sở mới của FOX.

Đầu tháng 4 năm 2003, 70 nhân viên FOX HCM gần như sững sờ khi chuyển sang trụ sở mới. Tôi cũng có cảm giác giống như khi thuê nhà 75 Trần Hưng Đạo: bao giờ chúng tôi mới ngồi hết chỗ, có đủ tiền để tồn tại hay không?

Để có tiền, tôi đi đến quyết định táo bạo là: Tăng cước dịch vụ Internet, thu cước thuê bao 30,000 đồng/khách hàng.

Chúng tôi nhanh chóng gấp đôi doanh số tháng trong 2 tháng sau đó và mất đi khoảng 60% khách hàng là những khách hàng sử dụng rất ít. Điều này cho phép chúng tôi nâng cao đáng kể chất lượng dịch vụ - vốn bị số đông khách hàng không thường xuyên làm nghẽn đường truyền.

Chúng tôi thuê được thêm 20 luồng E1 ở TP HCM, giải quyết triệt để việc nghẽn mạch kết nối 1280. Trước đó khách hàng xếp hàng rồng rắn trước cửa những không vào được để chúng tôi phục vụ.

Tại TP HCM, chúng tôi nhanh chóng chuyển giao toàn bộ kinh nghiệm quản lý, mô hình kinh doanh đã có kết quả tốt ở Hà Nội.

FOX HCM nhanh chóng chuyển sang cơ chế lương sản phẩm, các giám đốc được ủy quyền cao hơn trong công tác tuyển dụng, trả lương, điều hành kinh doanh.

Nguyên lý của tôi rất đơn giản: cắt giảm những gì không đem lại doanh thu hoặc rất ít doanh thu. Chỉ là những dịch vụ phục vụ số đông khách hàng.

Ở Hà Nội, chị HàCT giúp tôi quản lý một cách trôi chảy mọi chuyện, điều này giúp tôi toàn tâm toàn ý phát triển kinh doanh ở phía Nam.

Tháng 7 năm 2003, lãnh đạo FOX toàn quốc họp sơ kết và nghỉ mát ở Khu Resort Furama Đà Nẵng. Tôi đã lấy nhiệm cho anh em tính: tiêu tiền khỏe sẽ kích thích làm tiền nhiều hơn. Anh em FOX HCM đã nhanh chóng chuyển theo mô hình mới.

Tháng 8 năm 2003, anh Trịnh Quang Chung – Trưởng phòng WEB HCM) rời khỏi công ty. Anh nói sức ép công việc lớn quá. Trước đó anh là nhân viên của tôi ở Hà Nội và chuyển vào TP HCM cũng vì lý do trên. Đúng là oan gia ngõ hẹp. Sự thật là WEB HCM phải dịch chuyển từ quy mô doanh số vài chục triệu tháng thành vài trăm triệu. Điều này thật không dễ.

Đối với gia đình tôi, chúng tôi quyết định chuyển nhà từ Hà Nội vào TP HCM luôn cùng đợt đi nghỉ mát này. Từ Furama chúng tôi vào Sài Gòn, nhà ở Phú Mỹ Hưng vẫn chưa xong, chúng tôi đành cư trú ở khách sạn gần 2 tháng. Do đại dịch SARS, khách sạn vắng như chùa Bà Đanh, chúng tôi trở thành những thượng khách của Khách sạn New World.

Tháng 8 năm 2003, FOX có bước đột phá trong cung cấp dịch vụ PC Phone. Ngay khi nhận được giấy phép, tuy chưa được Bộ BCVT và đoàn kiểm tra liên ngành xác nhận đủ điều kiện kinh doanh, chúng tôi quyết định tung ngay dịch vụ ra thị trường để áp đảo các đối thủ khác. Trong vòng 1 tuần, chúng tôi bán được nửa triệu USD thẻ PC Phone.

Trước sức ép khiếu nại của các ISP khác, Bộ BCVT đã buộc chúng tôi tạm dừng cung cấp dịch vụ. Đây là thời điểm rất khó khăn đối với FOX! Chúng tôi không thể trả lời những khách hàng đã mua thẻ là bao giờ dịch vụ được khôi phục! Trong vòng 1 tuần, tôi bay qua lại Hà Nội, TP HCM 3 lần. Đón nhận số lượng khiếu nại khổng lồ, quả thật chúng tôi vô cùng biết ơn những khách hàng đã chia sẻ khó khăn mà chúng tôi phải đối mặt.

Ba tuần sau, Bộ BCVT cấp phép cho mở lại dịch vụ, tuy bị nhiều tai tiếng xong chúng tôi đã có cú bút phá ngoạn mục so với các ISP khác.

Tháng 7 năm 2003 đánh dấu một bước ngoặt trên thị trường Internet, VDC tung ra dịch vụ Internet bằng rộng MegaVNN với giá cước cực rẻ tạo nên một cuộc cách mạng trong cung cấp dịch vụ Internet ở Việt Nam. FOX đứng trước nguy cơ có thể mất hết khách hàng trong vòng vài tháng.

Chúng tôi họp ban lãnh đạo FOX, thực sự chúng tôi đều bí vì chưa có phương án gì khả dĩ để đối phó với đòn độc này của VDC. Tôi đi đến quyết định sẽ tự đầu tư hạ tầng để cung cấp ADSL. Đây thực sự là một quyết định khó khăn vì hầu hết các giám đốc FOX cho rằng việc này quá mạo hiểm. Từ trước đến nay chúng tôi chưa bao giờ quản lý hạ tầng, chưa từng kéo một mét cáp nào trên đường phố. Tôi dùng quyền phủ quyết để quyết định đầu phát triển hạ tầng. Anh Mai Sung ủng hộ tôi trong dự án này.

Và chúng tôi bắt đầu tham gia vào hàng ngũ những spider-man phát triển mạng cáp trên đường phố. Từ đây, chúng tôi cũng bắt đầu một chạy marathon kéo dài 26 tháng để biến mạng lưới trị giá hàng triệu USD của mình nằm ngoài hè phố trở thành một tài sản hợp pháp.

Chúng tôi gọi thầu thiết bị DSLAM và đạt được thỏa thuận đầu tiên với Zyxel ở mức giá dưới 50 USD/port. Lúc đó, giá này cực rẻ so với đầu tư của Bưu điện. Nửa năm sau, chúng tôi ép giá xuống 30 USD/port. Điều này cho phép chúng tôi giảm thiểu cực lớn chi phí đầu tư.

Tất cả mọi việc đều quá mới mẻ, số nhân viên kéo cáp tăng lên hàng ngày, còn rất nhiều điều chúng tôi chưa dự tính được trước đã xảy ra! Sự cố, sự than phiền của khách hàng, sự trách mắng của các anh Lãnh đạo FPT làm chúng tôi quay như chong chóng.

Tháng 11 năm 2003, FOX khai trương dịch vụ ADSL với 2 gói MegaNET, MegaBIZ tại TP HCM. Khách hàng kéo đến ùn ùn vì còn tới 5,000 hồ sơ chờ lắp ADSL tồn ở Bưu điện. Một tháng sau, chúng tôi khai trương dịch vụ ADSL ở Hà Nội.

Hai tháng sau, chúng tôi có 2,000 khách hàng ADSL. Sự cố cấp nhiều đến mức chúng tôi gần như không biết xoay sở thế nào.

Tuy nhiên, đó mới là những khởi đầu của hàng loạt khó khăn khi triển khai ADSL mà chúng tôi phải đối phó.

Năm 2003, FOX toàn quốc đạt doanh thu 7 triệu

USD, gấp đôi năm 2002.

Chúng tôi đã thực sự gặp thuận lợi khi hợp nhất quy mô kinh doanh. Điều này cho phép thông nhất mạng lưới và đem lại những giá trị tốt hơn cho khách hàng.

Những điều thách thức hơn vẫn đang ở phía trước.

Cơn sóng thần

Đây là câu chuyện về những ngày đầu tiên FPT phát triển dịch vụ Internet Bằng rộng. Chúng tôi đã vượt qua những thời điểm khó khăn nhất, để sống sót, để tồn tại và để phát triển. Cơn sóng thần ADSL đã mở ra một kỷ nguyên Internet mới ở Việt Nam, trò chơi bây giờ trở nên phức tạp hơn nhiều. Sân chơi chỉ có chỗ cho những người khổng lồ và những người năng động liều lĩnh.

Chúng tôi quyết định phải phát triển hạ tầng của mình vì không còn con đường nào khác, đó là con đường sống duy nhất mà đối thủ VNPT đã dẫn chúng tôi vào.

Tháng 7 năm 2003, dịch vụ ADSL MegaVNN ra đời đã tạo ra cơn sóng thần cấp 12 trên thị trường Internet. Cơn sóng thần này có thể quét sạch mọi thành quả mà chúng tôi đã có và tự hào trong quá khứ. MegaVNN đã chinh phục hàng chục ngàn khách hàng Dialup của chúng tôi bằng mức cước rẻ và tốc độ trong mơ. Nhìn khách hàng của mình bỏ đi từng ngày, nhìn biểu đồ cước như máy bay hạ cánh, chúng tôi ở ranh giới của sự sống và cái chết.

Tôi tâm đắc câu nói của Bill Gates - người sáng lập Microsoft - đại ý là: trong lĩnh vực CNTT & Internet, việc chúng ta thành công ngày hôm nay không có gì đảm bảo cho sự thành công vào ngày mai vì trò chơi và luật lệ đã hoàn toàn đổi thay.

Hơn bao giờ hết, tôi thấm thía ý nghĩa của câu nói này.

Năm 2002, FPT là nhà cung cấp Dialup lớn thứ hai ở Việt Nam. Chúng tôi đã tạo ra 1 tỷ phút truy cập Internet, đối thủ của chúng tôi - VNPT - tạo ra 1.5 tỷ phút. Sản lượng của FPT tương đương 10% tổng số phút gọi điện thoại nội hạt của cả Việt Nam năm đó. Chúng tôi đã từng thuê tới 250 kênh E1 của Bưu điện để tạo ra truy cập đồng thời cho gần 8 ngàn khách hàng.

Giờ đây, những con số đó trở nên vô nghĩa trong thời đại của ADSL. Nhà nhà nối băng rộng, tốc độ bây giờ đếm bằng hàng megabit mỗi giây chứ đầu còn là 28.8, 33.6, 56 kilobit mỗi giây. Và chúng tôi thì đếm sự tồn tại của mình theo đơn vị hàng tuần.

FPT đã tiến hàng cuộc thương lượng nhiều tháng trời với VNPT nhằm xin phép được thuê lại sợi cáp đầu cuối

của họ để cung cấp ADSL.

Sự tổn vong của chúng tôi phụ thuộc vào sợi cáp nối nhà cung cấp đến nhà khách hàng. Chúng tôi được phép cung cấp Internet, Internet Băng rộng nhưng lại không có quyền được sở hữu sợi cáp.

VNPT cũng hiểu điều đó, họ cũng đếm rằng chúng tôi cũng chỉ còn giãy chết được vài tuần nữa, họ nghĩ rằng chúng tôi phải chết. Chết một cách quẩn quại, đau đớn, từ từ, không lối thoát.

Sách lược trên nhìn qua thì rất hợp lý nhưng đó không phải là sự lựa chọn khôn ngoan của hầu hết các nhà viễn thông sở hữu hạ tầng ở nhiều quốc gia khác.

Các cụ có câu “đừng dồn người ta đến chân tường”, “chó gặp đường cũng phải cần cần”, ...

Nếu VNPT cho chúng tôi thuê sợi cáp của họ thì giờ đây chúng tôi vẫn là một nhà cung cấp không có hạ tầng. Chúng tôi sẽ đời đời kiếp kiếp làm thuê cho VNPT và kính nể cho họ phần lớn lợi nhuận của mình. Nếu vậy, số phận của FPT rồi cũng sẽ như những anh nông dân suốt đời khổn khổ làm trâu cày cho địa chủ.

Giờ đây, trao đổi với đồng nghiệp, tôi nói đùa: FPT, Viettel, ... khi đó muốn xin làm trâu làm chó cho Tập đoàn VNPT nhưng không được. Họ đã buộc chúng tôi phải làm người.

Và lịch sử ngành Viễn thông Việt Nam đã lật sang một trang mới khi có hàng loạt công ty ủa ra cùng phát triển hạ tầng để giành lại sự sống cho chính mình.

Vào mùa hè năm 2003, tôi chưa nghĩ được thông suốt như bây giờ. Bước dịch chuyển từ người nông dân quen làm thuê thành ông chủ đất mới khó làm sao. Trước đây, chúng tôi thuê mọi thứ từ Bưu điện, đóng gói lại rồi bán cho khách hàng. Chúng tôi có biết sợi cáp đi đâu về đâu? Chúng tôi đã sống như vậy 5 năm nhưng giờ đây không được quyền sống như vậy nữa.

Chúng tôi hợp, hợp nhiều lần mà không quyết được là có kéo sợi cáp của mình hay không? Các giám đốc của tôi đều e ngại hàng núi công việc mới lạ, e ngại tính pháp lý của việc chúng tôi sẽ chẳng sợi cáp của mình. Thậm chí, chúng tôi lo sợ là liệu mình có bị Bưu điện quy kết kéo cáp lậu và đối diện với nguy cơ hình sự như nhiều công ty kinh doanh điện thoại chiếu về không phép.

Cuối cùng, tôi đã lần đầu tiên dùng đến quyền phủ quyết là phải kéo cáp, bất chấp mọi phản đối từ nhiều thành viên Ban Giám đốc. Anh Mai Sung - PTGD, CTO đã nhiệt thành ủng hộ quyết định này.

Chúng tôi đã chọn nền tảng IP cho mạng băng rộng

của mình, thay vì những kết nối TDM truyền thống. Tôi suy nghĩ rất đơn giản, IP DSLAM kết nối với nhau bằng vòng Ring tốc độ Gigabit, giá thành rẻ hơn, không phải đầu tư nhiều thiết bị truyền dẫn.

Chúng tôi liên lạc với Huawei - nhà sản xuất thiết bị băng rộng lớn nhất Trung Quốc, văn phòng của họ ở Hà Nội. Nhưng Huawei đón nhận chúng tôi khá lạnh nhạt, họ đang bận chăm sóc khách hàng tiềm năng lớn nhất là VNPT, họ cũng rất am hiểu thị trường viễn thông Việt Nam và họ không tin là chúng tôi sẽ có hoặc sẽ thuê được những sợi cáp đầu cuối để kinh doanh Internet Băng rộng. Huawei đã từ chối FPT bằng một biểu báo giá ở trên trời, chúng tôi chia tay Huawei.

Rất tình cờ, một người bạn của anh Mai Sung ở Công ty Nam Trường Sơn (NTS) đã tới giới thiệu Zyxel cho chúng tôi. NTS là đại lý duy nhất của Zyxel ở Việt Nam. Giá chào rẻ hơn Huawei một chút nhưng Zyxel nhiệt tình hơn nhiều.

Nhưng rồi, đàm phán với NTS cũng không đi tới đâu, NTS là một công ty nhỏ, họ không có đủ vũ khí và dùng cảm để đàm phán được giá tốt với Zyxel. Chúng tôi đã chọn giải pháp làm việc trực tiếp với Zyxel. Chúng tôi lấy cớ FPT là công ty CNTT lớn nhất ở Việt nam, chúng tôi chỉ mua trực tiếp, nhất quyết không mua qua trung gian. Có lẽ Zyxel cũng ngạc nhiên về sự năng động và nhiệt tình của chúng tôi. Sau hơn hai tuần, tôi đã tiếp xúc với Mr. Kerming Chen - Phó chủ tịch phụ trách bán hàng và đã đạt được mức giá dưới 50 USD/port. Đó là mức giá trong mơ vì chúng tôi biết khi đó, VNPT vẫn mua với giá trên 200 USD/port, tất nhiên, thiết bị của họ do Alcatel sản xuất, có thể trong khía cạnh nào đó xịn hơn thiết bị mà chúng tôi mua.

Chúng tôi đã dựng lên mạng lưới băng rộng đầu tiên của mình với vền vện 5 DSLAM, 5 POP phủ được một vùng nhỏ bé ở Quận 1, 3 TP HCM. Các DSLAM của chúng tôi được đấu thành vòng Ring bằng cáp quang ở tốc độ Gigabit. Chúng tôi thuê một đơn vị của Bộ Công An kéo các tuyến cáp quang và treo biển “Cáp quang Bộ Công An”.

Tháng 10 năm 2003, FPT bắt đầu cung cấp dịch vụ ADSL với các gói MegaNet, MegaBiz. Ngay tháng đầu tiên, chúng tôi kiếm được gần 300 khách hàng - găm nhăm vào đồng hồ sơ hàng chục ngàn khách hàng đang chờ lắp ADSL của Bưu điện.

Do mật độ khách hàng thấp, vốn đầu tư ít, chúng tôi không có khả năng xây dựng các hệ thống cáp đa sợi. Chúng tôi đã kéo cáp đầu cuối trực tiếp từ nhà khách

hàng đến POP, dây cáp tua tua như mạng nhện nhưng phần thưởng lớn nhất là mạng đã chạy, chúng tôi khiếm tốn góp tên vào danh sách những nhà cung cấp ADSL đương thời.

Sống sót

Hai tháng sau, FPT đã dựng mạng lưới thứ hai ở Hà Nội với cách thức cũng như những sai lầm quy hoạch mạng lưới tương tự. Chúng tôi đã có 2,000 khách hàng. Sự phức tạp về mạng lưới và sự non nớt đã làm cho chất lượng dịch vụ của FPT thật tệ. Cáp đầu cuối quá dài, dễ đứt, dễ bị nhiễu tín hiệu làm cho kết nối của khách hàng trở nên mong manh.

Thách thức tiếp theo là phải quản lý một đội ngũ đông đảo công nhân kéo cáp, bảo trì cáp. Ở FPT lâu nay toàn các kỹ sư máy tính, chúng tôi đầu có kinh nghiệm quản lý số đông nhân viên lao động giản đơn. Cũng đúng thôi, các nhà lãnh đạo FPT có thể mê hoặc các kỹ sư phần mềm bằng những ảo ảnh Silicon Valley, Bangalore, ... với như tượng đài huy hoàng như Microsoft, Tata, Wipro, ... nhưng thật khó thuyết phục một anh công nhân bằng lòng với đồng lương ít ỏi để hướng tầm nhìn về một nơi xa xăm.

Tháng 2 năm 2004, chúng tôi bối rối với cuộc đình công đầu tiên của anh em công nhân ở SG vì lương tháng bị chậm vài ngày. Rất vất vả, BGĐ SG mới thuyết phục được anh em quay trở lại làm việc ngay trong buổi sáng. Anh Phạm Thanh Tuấn - PGĐ CN SG, anh Lê Đức Thuận - Trưởng phòng KH CN SG đã chạy vòng tròn để giải thích, hứa hẹn và thậm chí dọa dẫm. FPT đã học được nhiều bài học qua vụ việc này. Đây cũng là vụ đình công lần đầu tiên và cuối cùng cho đến nay ở FPT.

FPT tiếp tục phình mạng lưới, chúng tôi đã lắp thêm hàng chục POP (Point of Presence) để cung cấp ADSL, có POP đây có POP vơi thể hiện sự non trẻ trong hoạch định kế hoạch phát triển. Gọi là POP cho oai chứ thực chất đó là một cái tủ sắt 60cm x 120cm x 120cm, có gắn bộ chuyển nguồn DC 48v, 4 cái ắc quy 12v và khoảng trống để lắp 2 chiếc DSLAM Zyxel IES2000. Thiếu kinh nghiệm và kinh phí hạn hẹp, chúng tôi không thuê được chỗ tốt để đặt POP mà thường để trên ban công các nhà dân. Cái nắng chói chang đã làm tủ của chúng tôi nóng ran, DSLAM treo, khách hàng đứt kết nối, khiếu nại, chửi bới, ...

Chúng tôi vượt được qua bước khởi đầu khó khăn, nhưng vẫn không thể ngủ ngon. Trong suốt 20 tháng

kể từ tháng 10 năm 2003, lúc nào chúng tôi cũng cánh cánh nỗi lo bị Bộ BCVT, bị Sở BCVT thổi còi. Chúng tôi đã sở hữu một hạ tầng mà chúng tôi không được quyền sở hữu một cách hợp pháp.

Câu chuyện vô cùng mâu thuẫn, chúng tôi được quyền cung cấp ADSL nhưng không có quyền tự kéo sợi cáp và trên thị trường chỉ có một người sở hữu sợi cáp là VNPT nhưng họ thì nhất định không cho bất kỳ ai thuê.

Nhìn sang Hàn Quốc, vào những năm 1997 - 1998, Chính phủ Hàn Quốc đã yêu cầu Nhà cung cấp viễn thông chủ đạo (incumbent) là Korea Telecom (KT) mở cửa hạ tầng cho nhiều ISP vào kinh doanh ADSL. Giống như ở Việt Nam, ADSL khi đó là của hiếm, giá cước lên tới 60 USD/tháng. Các ISP đã hào phóng trả cho KT 10 - 15 USD/tháng để thuê một sợi cáp. Khởi đầu như thế vô cùng sung sướng, chỉ trả có 10 - 15 USD/tháng để không phải đầu tư mạng lưới cáp, công việc đơn giản là đem DSLAM tới KT, cắm qua splitter vào mạng cáp và cung cấp ngay dịch vụ ADSL cho khách hàng của KT.

Tuy nhiên, gió đổi chiều rất nhanh, do thị trường rất cạnh tranh, giá cước ADSL đã nhanh chóng rớt xuống mức 15 - 20 USD/tháng. Khi đó, tiền thuê cáp phải trả hàng tháng trở thành gánh nặng bất khả thi, mà KT đâu phải là người dễ dàng thương lượng, họ sở hữu sợi cáp, họ cầm đằng chuôi còn các ISP rõ là đang nắm lưới dao trong trò chơi Internet bằng thông rộng.

Và rồi, đa phần các ISP ở Hàn Quốc đã cay đắng bán lại DSLAM, bán lại khách hàng cho KT. Họ đã đến tay không và ra về tay không. Một tên tuổi lớn như Dacom đã biến mất.

Từ đó, tôi kinh nghiệm hai điều: Một là không bao giờ nên tin rằng mình có thể trồng trọt và thu hoạch lâu dài trên một mảnh đất do người khác đứng tên.

Hai là nếu việc gì quá dễ dàng thuận lợi thì chắc chắn sẽ chứa đựng những khó khăn tiềm ẩn mà chúng ta chưa nhìn ra. Các Cụ có câu rất chí lý: "vô công bất thụ hưởng".

Quay trở lại Việt Nam, chúng tôi tuy không cầm lưới dao những cũng chỉ mới sở được vào cán dao. Chúng tôi bỏ ra nhiều triệu USD để đầu tư vào một hạ tầng không có tính pháp lý. FPT đã cố gắng hợp thức hóa hạ tầng của mình. Câu chuyện này trở nên vô cùng phức tạp do nhiều điều kiện cấp phép khắt khe theo Pháp lệnh Bưu chính Viễn thông.

Ôn lại những năm đó, chúng tôi thường nhắc đến máu và bao nhiêu mồ hôi đã đổ để xây dựng hạ tầng

mạng của FPT.

Sự cố tai nạn đầu tiên và thảm khốc nhất đã xảy ra. Đó là vào tháng 9 năm 2004, ở Hà Nội.

Ngày 28/09/2004, vợ tôi trở dạ cháu bé thứ tư, tôi túc trực ở Bệnh viện Pháp Việt SG. Đến chiều, vợ chồng tôi có đứa con trai thứ tư - Kiến. Vợ con tôi nằm ở bệnh viện, trưa hôm sau, chị HàCT gọi điện thoại cấp báo cho tôi là ở Hà Nội vừa xảy ra vụ tai nạn lao động nghiêm trọng, một công nhân bị thương nặng.

Đó là em Nguyễn Văn Lượng, 19 tuổi, một công nhân thi công cáp thuê bao của FPT.

Khách hàng hôm đó ở khu Hào Nam, đã xây một ngôi nhà 3 tầng ở ngay dưới hành lang an toàn của đường dây điện cao thế 110KV.

Lượng được phân công tới giúp khách hàng kéo lại sợi cáp vào nhà cho phù hợp thẩm mỹ. Khi đã hoàn tất công việc về phía FPT, khách hàng nhờ Lượng đi lại sợi cáp truyền hình. Đứng trên gác, Lượng kéo mạnh sợi cáp, bố cáp vướng vào xe máy ở dưới nhà rồi bật mạnh lên phía trên, do ngôi nhà vi phạm hành lang an toàn, sợi cáp truyền hình bay lên cao bị điện cao thế đánh từ đường dây 110KV xuống làm Lượng bỏng cháy thành than.

Giám đốc phát triển hạ tầng ở Hà Nội khi đó là anh KhoaNV, anh ToànNC đến ngay hiện trường và cùng đưa Lượng vào cấp cứu ở bệnh viện. Anh KhoaNV kể lại là quần áo cháy sạch, người Lượng bong ra từng mảng, Lượng chỉ nói được vài lời.

Anh Bình, anh TiếnLQ, chị HuyềnLH, chị DuNT và nhiều anh chị khác đã lập tức tới bệnh viện và chúng tôi đã làm mọi việc, huy động mọi nguồn lực có thể để cứu Lượng.

Từ Bệnh viện Pháp Việt SG, tôi chạy thẳng ra sân bay. Nhờ người em họ tôi làm ở TIAGS, tôi lên ngay chuyến bay một tiếng sau đó bay ra Hà Nội. Tôi đến nơi thì Lượng vừa mất. Cơ thể mảnh mai của một con người không cách nào kháng cự được tia sét 110KV.

Chúng tôi đưa Lượng về quê, Hà Tây, một làng nghèo cách Hà Nội ba chục km. Gia đình Lượng chịu đựng sự bất hạnh thứ hai liên tiếp. Cách đó hơn một năm, anh cả của Lượng và đứa cháu ruột chết đuối. Cha Lượng kể là cách đó vài hôm, ông mơ thấy con cả về gọi Lượng đi. Tôi là người vô thần, không tin vào những thể lực siêu nhiên nhưng cũng cảm thấy rùng mình.

Đưa Lượng đi, em là người đầu tiên trong đội ngũ FOX ra đi. Chúng tôi đưa em dọc cả chặng đường quê dài ra tận cánh đồng xanh, hàng trăm anh em đã đưa

Lượng đến nơi cuối cùng, nơi trở về với cát bụi. Chúng tôi chưa bao giờ nghĩ rằng, công việc mình làm có thể nguy hiểm đến tính mạng một con người.

Chúng tôi nhận được sự chia sẻ, ủng hộ của cả đại gia đình FPT. Con người trở nên bé nhỏ, lẻ loi, cần sự giúp đỡ khi rơi vào hoàn cảnh như thế này. Toàn FPT đã quyên góp để giúp đỡ gia đình Lượng, sinh mạng là quý giá nhất, chúng tôi không cách nào bù đắp lại được cho gia đình em, chúng tôi chỉ có thể làm nhẹ bớt cơn đau, cơn đau không bao giờ nguôi.

Bỏ chạy khỏi Đà Nẵng

Tháng 4 năm 2003, Tổng cục Bưu điện đã cấp giấy phép IXP cho chúng tôi. Giấy phép này cho phép FPT được kết nối mạng của mình trực tiếp ra quốc tế thay vì phải thuê lại kết nối của VDC - VNPT, IXP duy nhất cho đến thời điểm bấy giờ. Gọi là được nối trực tiếp nhưng không có nghĩa là chúng tôi được đi thẳng ra nước ngoài. Gọi chính xác hơn là được mua trực tiếp, thay vì phải mua lại qua IXP.

Chúng tôi lập tức bắt quen với Công ty Viễn thông Quốc tế (VTI), khi đó, chỉ có VTI sở hữu kết nối ra nước ngoài. Họ có 02 tuyến cáp quang biển là TVH cập bờ ở Vũng Tàu và SMW3 cập bờ ở Đà Nẵng. Trước đây khi thuê của VDC, chúng tôi mất vài tuần làm việc để ký hợp đồng, chuyển sang VTI, thương lượng một hợp đồng kéo dài 4 - 6 tháng.

Chúng tôi đồng ý với mọi yêu cầu từ VTI, thì cũng còn lựa chọn nào khác đâu mà dám không đồng ý? Đến tận tháng 10 năm 2003, cuối cùng chúng tôi cũng nối được với VTI, tổng cộng là 4E1, dung lượng vền vền có 8 Mbps. 8 Mbps này ngốn mất của chúng tôi số tiền khổng lồ 80 ngàn USD/tháng gồm: 64 ngàn USD trả cho VTI thuê nửa kênh (Half Circuit) phía Việt Nam, 16 ngàn USD trả cho Reach Global Service thuê nửa kênh phía nước ngoài + IP Transit; 10 ngàn USD/Mbps - một mức giá ngoài hành tinh mà người Việt Nam phải trả, sau này, khi ôn nghèo khổ với một TGD công ty viễn thông nước ngoài, ông này giật mình đánh rớt luôn miếng nem rán đang gắp.

Tháng 1 năm 2004, Tổng cục Bưu điện ban hành biểu giá kết nối quốc tế mới. Công nhận là VNPT thâm thật, họ lobby nhà nước ban hành biểu giá cước cực đắt ở Hà Nội, TP HCM nhưng lại bán giá rẻ hơn ở Đà Nẵng và Vũng Tàu theo cái gọi là khung giá thuê kênh quốc tế tại trạm cập bờ.

Để được hưởng mức giá thấp, chúng tôi không còn

cách nào khác là phải tới Đà Nẵng, ở Vũng Tàu tuyến cáp quang biển TVH cũ kỹ chỉ có dung lượng 560 Mbps đã hết công suất – VTI cho biết như vậy.

Chúng tôi ký hợp đồng thuê kênh quốc tế 45 Mbps phía Việt Nam ở Đà Nẵng với giá 140 ngàn USD/tháng, cùng với phần chi phí thuê nửa kênh ở nước ngoài và IP Transit, chúng tôi phải trả tổng cộng 160 ngàn USD/tháng. Để chuyển lưu lượng từ Đà Nẵng về HN và SG, chúng tôi thuê 34 Mbps ĐN - HN, 34 Mbps ĐN - SG của Viettel, tốn thêm 20 ngàn USD/tháng nữa. Tính ra, giá mỗi Mbps “chỉ còn” 4 ngàn USD/tháng.

Tuy nhiên, VTI ép chúng tôi một bản hợp đồng đầy rẫy những điều khoản bất lợi, tỷ như nếu chúng tôi kết thúc hợp đồng trước 5 năm, FPT phải “đền bù” cho VTI 500 ngàn USD. Sự lựa chọn của chúng tôi là ký tất cả những gì họ yêu cầu để sớm có kết nối. Đã đến Đà Nẵng, chúng tôi quyết định triển khai kinh doanh luôn ở Đà Nẵng. Có hai chiến sỹ xung phong tới đây là anh KhoaNV, anh LầmNN. Tôi và hai anh lập tức khẩn gởi tới Đà Nẵng, chúng tôi gặp Giám đốc VTI3, Giám đốc Bưu điện Đà Nẵng.

Giám đốc VTI3 tiếp chúng tôi rất hồ hởi, với hợp đồng cấp kênh cho FPT, VTI3 thu được 1.7 triệu USD/năm, và nếu chúng tôi thuê 5 năm thì đó là gần chục triệu USD, đó không phải là hợp đồng dễ có ở một xứ xa xôi như Đà Nẵng.

Ông Thế - Giám đốc Bưu điện Đà Nẵng là một người rất quyền thế ở đây. Nghe anh KhoaNV nói, ông Thế thời trai trẻ là một fan của bà cụ nhà KhoaNV. Ông Thế lại giới thiệu cho chúng tôi anh con rể là Giám đốc Trung tâm Tin học Bưu điện Đà Nẵng - nơi mới xây được một tòa nhà ITC nguy nga ở ngay bến Bạch Đằng và có nhu cầu cho thuê. Tôi mừng quá, quê tôi ở Điện Bàn, Quảng Nam, về đến quê nhà mà thuận lợi như vậy thì còn gì bằng. Chúng tôi nhanh chóng ký hợp đồng thuê nhà ở ITC, giá thuê không đắt, chúng thuê cả một tầng chỉ hết 1,300 USD/tháng.

KhoaNV, LầmNN lập tức chờ hàng chục thùng thiết bị ra Đà Nẵng, nào 2 cái UPS 10KVA nặng nửa tấn, nào Router, nào Remote Access, nào sàn nâng,... Trong vòng 3 tuần, chúng tôi dựng lên một Data Center nho nhỏ để sẵn sàng đón chờ kết nối từ VTI3.

Và rồi, những rắc rối bắt đầu, Bưu điện bắt bí buộc chúng tôi thuê đoạn cáp quang dài chưa tới 500m nối từ ITC sang bưu điện với giá 80 triệu đồng/tháng, rồi anh con rể Giám đốc Bưu điện Đà Nẵng trở mặt không

cho chúng tôi kéo cáp từ ngoài vào tòa nhà dù rằng hợp đồng giấy trắng mực đen dấu đỏ mà hai bên vừa ký đã ghi rõ cho phép chúng tôi làm việc đó.

Thế là Data Center nhỏ nhỏ của FPT lập tức biến thành “Cuba - hòn đảo tự do”, không nối được sang VTI3 mà cũng chả nối được ra ngoài. Ngồi ngấm đống thiết bị chạy ro ro, lòng tênh cho sự nhẹ dạ của mình.

Không rõ, bố con ông Thế trả thù cho nỗi niềm của một fan ba mươi năm hay Bưu điện quyết đập chết FPT từ trứng nước, bớt một đối thủ khỏi cạnh tranh ngo ngoe ở Đà Nẵng.

Sau 4 tuần ra sức đàm phán, thuyết phục, ăn nhậu, quà cáp,... chúng tôi nhận được quả đắng bất khả thi từ những người thương thuyết rắn như đanh và chỉ có một mục tiêu là làm cho chúng tôi chán nản. Không thể kéo dài thời hạn nhận kênh từ VTI3, tôi quyết định rút chạy. Router Cisco 7206, chúng tôi chọn giải pháp thuê co-location ở VTI3 với giá 500 USD/tháng rồi nối cross connect với Viettel để chuyển lưu lượng từ Đà Nẵng vào Sài Gòn và ra Hà Nội.

Chúng tôi xin thanh lý hợp đồng thuê nhà, đền bù 3 tháng tiền nhà, gói ghém thiết bị gửi hết về HN. 8 tuần ở Đà Nẵng làm chúng tôi thiệt hại tổng cộng gần 200 triệu đồng và nhận được bài học to đùng đối với việc tập tễn đi ra khỏi địa bàn của mình.

Chó cạy gần nhà, gà cạy gần chuồng - không có gì đúng hơn trường hợp của FPT khi tới Đà Nẵng vào năm 2004.

Như những người lính thất trận, chúng tôi trở về “Suriento”...

Đứt cáp quang biển

Rút khỏi Đà Nẵng, KhoaNV về Hà Nội còn tôi và LầmNN thì quay lại Sài Gòn.

Gặm nhấm nỗi buồn, chúng tôi được niềm an ủi là với kết nối 45 Mbps trực tiếp ra quốc tế, đường truyền của chúng tôi nhanh hẳn.

Giá cước 4 ngàn USD/Mbps không hề rẻ, chúng tôi ngày càng cần nhiều băng thông hơn trong khi không sẵn sàng bỏ thêm 180 ngàn USD/tháng để thuê tiếp kênh 45 Mbps thứ hai. Đúng là dở dang, ăn một con gà thì chưa no nhưng chủ quán thì chỉ bán chần theo đơn vị là từng con gà. Không lẽ chờ đói hẳn thì mới mua con gà tiếp theo?

Tình cờ search trên mạng, tôi gặp một công nghệ rất hay gọi là nén dữ liệu song hành của hãng Peribit.com.

Với thiết bị lắp ở hai đầu của kết nối, Peribit có thể nâng cao dung lượng truyền dữ liệu tới 60 - 70%. Thấy hay quá, tôi lập tức liên hệ với Peribit và ba tuần sau, tôi đã quyết định đầu tư 120 ngàn USD để mua 3 Peribit Box, đặt tại Hong Kong, Hà Nội và Sài Gòn.

Tại Hong Kong, chúng tôi đặt luôn tại Data Center của Reach Global Service và mua gấp đôi băng thông IP Transit ở đây. Kết quả thu được thật ấn tượng, chúng tôi đã tăng được đến 50% băng thông quốc tế khi lùa toàn bộ dòng dữ liệu truy cập Internet qua các đường ống Peribit. Chúng tôi thu hồi toàn bộ vốn đầu tư chỉ sau hai tháng vận hành Peribit.

Tối 24 tháng 5 năm 2004, đột nhiên kết nối quốc tế của chúng tôi đứt phụt.

Chỉ vài chục giây sau, tổng đài hỗ trợ kỹ thuật của chúng tôi bị flood bởi hàng ngàn cuộc gọi của khách hàng. Kênh quốc tế duy nhất của chúng tôi thuê của VT13 đã chết, liên lạc với VTI, họ nói cáp quang biển trên tuyến SMW3 bị sự cố, khi nào khôi phục thì chưa rõ.

Cả đêm 24, chúng tôi không ngủ, nhưng quả thật trong tay chúng tôi không có bất cứ phương tiện gì khả dĩ để khắc phục kết nối. Phải chịu sức ép từ hàng ngàn khách hàng liên tục khiếu nại, chưa bao giờ chúng tôi chịu sức ép đến như vậy. Tất cả anh em tổng đài support như là đi với cường độ công việc gấp hàng trăm lần ngày thường.

Sáng 25, Tổng cục Bưu điện đã triệu tập khẩn cấp các đơn vị kinh doanh viễn thông nhằm tìm biện pháp khắc phục. Toàn bộ kết nối ra quốc tế từ Việt Nam giờ đây chỉ còn trông mong vào sợi cáp TVH với dung lượng rất nhỏ. Chúng tôi kiến nghị Tổng cục Bưu điện cho phép FPT được lắp khẩn cấp trạm vệ tinh VSAT để cấp cứu nhưng đề nghị này không được phê duyệt.

Đến chiều muộn ngày 25, chúng tôi ký hợp đồng được với VDC2 ở TP HCM thuê 45 Mbps khẩn cấp để khôi phục kết nối. Anh Vũ Hoàng Liên - GD VDC, anh Trương Hoài Trang - GD VDC2 đã hết lòng giúp đỡ FPT vào thời điểm nguy ngập nhất trong lịch sử phát triển của chúng tôi. Các anh đã ứng xử như những người quân tử, tôi vô cùng kính trọng anh Liên, anh Trang và mãi mãi biết ơn các anh đã đứng bên chúng tôi trong những ngày khó khăn tháng 5/2004.

Kết nối khôi phục, chúng tôi trút được gánh nặng khủng khiếp kéo dài hơn 24 giờ qua. Mail Server của chúng tôi tắc nghẽn vì hàng triệu email ứ đọng từ tối

24.05 nhưng chỉ ít, mạng đã chạy dù rất chậm. VDC cũng mất nhiều tuyến kết nối quốc tế trên SMW3, các hệ thống dự phòng của VTI chỉ đáp ứng nổi cho dịch vụ điện thoại, sự cố này cho thấy Internet đã chiếm một tỷ trọng băng thông vô cùng lớn trên các tuyến cáp quang ra quốc tế.

Sự cố SMW3 kéo dài gần hai tuần, chỉ đến cuối tuần đầu tháng 6, kết nối của FPT qua VTI mới được khôi phục. Trong suốt thời gian đó, VTI không thể hiện bất cứ một biện pháp chăm sóc, hỗ trợ gì chúng tôi, FPT là một khách hàng bị bỏ rơi.

Chưa bao giờ, chúng tôi bị khiếu nại nhiều như vậy, rất nhiều khách hàng đã bỏ chúng tôi. Một doanh nghiệp viễn thông không có hạ tầng, không sở hữu đường trực kết nối quốc tế khổ như vậy đó. Chúng tôi đã công bố một chương trình đền bù giảm cước lớn nhất đến giờ, chúng tôi đã đền bù 3.5 tỷ đồng cho các khách hàng vì sự cố đứt cáp SMW3. Chúng tôi hy vọng khách hàng thông cảm một phần nào với FPT, chúng tôi đã làm tất cả những gì có thể làm được.

Tới thăm NCSoft

Cuối năm 2004, khi dịch vụ ADSL đã phát triển được khá khá, tôi bắt đầu nghĩ tới việc phát triển nội dung để khai thác customer base của mình và chúng tôi bắt đầu thử sức với Game Online.

Lần đầu tiên tôi chơi thử một Game Online là vào khoảng tháng 10 năm 2004. Các anh Dũng NĐV, Hải Nobita đã chơi thử trò Lineage II trên một server không bản quyền. Khả thú vị khi hàng ngàn người có thể gặp gỡ, giao chiến trong một thời đại trung cổ.

Chúng tôi thiết lập nhóm Task Force nghiên cứu về Game Online và sau vài tuần, nhóm đã trình lên một sách các Game mà chúng tôi có thể quan tâm. Khi đó, các nhà sản xuất Game Online chính yếu đều ở Hàn Quốc, tôi chưa có nhiều contact point ở đó, liên lạc với các công ty Hàn Quốc cũng khá khó khăn vì họ quá thành công tại thị trường nội địa và phần nhiều chưa quan tâm tới việc xuất khẩu ra nước ngoài, hơn nữa, lại xuất khẩu đến một nơi chưa có tên tuổi như Việt Nam.

Tôi bèn cầu viện anh Bình

Tôi luôn nói với các đàn em là cần biến quan hệ cộng sự trong công ty thành như quan hệ trong gia đình. Ở nhà, nếu bạn đi ra phố bị bắt nạt, bị đánh – hiển nhiên bạn sẽ chạy về gọi ngay anh mình, bố mình ra can thiệp. Đó là bản năng của con người, khỏi cần suy nghĩ

nhiều.

Còn ở công ty, nếu bạn bị ức hiếp, bạn gặp khó khăn bạn sẽ gọi ai?

Trong nhiều trường hợp, thường là ta sẽ cố sức tự giải quyết vấn đề của mình và ít cầu viện từ cộng sự, từ cấp trên. Chúng ta sợ mọi người đánh giá thấp mình chẳng? Sợ rằng cấp trên cho rằng ta thiếu năng lực chẳng?

Đúng vậy, nhưng ở một khía cạnh khác, nếu chúng ta không hoặc không dám kêu gọi được sự hỗ trợ thì có lẽ sự trao đổi chia sẻ giữa cộng sự, giữa cấp trên và cấp dưới còn có nhiều vấn đề. Hoặc chúng ta chưa tin tưởng ra cộng sự hay cấp trên có thể giúp hay hỗ trợ được mình.

Còn nếu như ở công ty, chúng ta xây dựng niềm tin và tính tương hỗ như ở nhà mình, chắc chắn công việc sẽ được giải quyết nhanh và tốt hơn nhiều.

Quay lại chuyện mua Game, anh Bình thông qua Hiệp hội Phần mềm VINASA, thông qua nhiều đối tác làm ăn Hàn Quốc đã lên ngay chương trình đi khảo sát thị trường Game Online ở Hàn Quốc. Đối tác nhận giúp chúng tôi là LG, họ đang cùng FPT tiến hành đầu tư nhiều dự án công nghệ thông tin.

Chúng tôi lên đường ngay sau Tết dương lịch, tôi và anh DũngĐNV bay từ Sài Gòn ra Hà Nội để nhập đoàn với anh Bình, chị HàCT đi Hàn Quốc. Đây là lần đầu tiên tôi đi công cán với anh Bình, cũng lạ, sau 10 năm làm việc cho công ty, tôi mới gọi “đại ca” ra đánh giúp một trận, quả thật cũng hơi dại, nhẽ ra phải gọi “đại ca” nhiều hơn.

Anh Bình là một nhân cách lạ, dù là ông chủ lớn, anh vẫn chỉ thích ngồi máy bay hạng economy. 12 giờ đêm, lên máy bay, tôi ngồi cạnh anh, cả hai chúng tôi đều to con, ghế quả là rất chật nhưng chỉ một lúc sau, anh đã ngủ ngon, nhưng tôi thì vật vờ không ngủ được. Rồi anh nghiêng dần sang phía tôi, tôi con người trong không gian chật hẹp. 6 giờ sáng, tới Seoul, tôi đi vệ một bèn, người cứng như gỗ sau một đêm lên cá hộp.

Tới Hàn Quốc, lịch họp của chúng tôi dày đặc, 3 - 4 cuộc/ngày. Đến Seoul vào 6 giờ sáng, các bạn LG đón chúng tôi và đưa về khách sạn. Chúng tôi check-in, cạo râu, rửa mặt xong là lên đường tới cuộc hẹn đầu tiên.

Rất may, LG là cây đại thụ - chaebon của nhiều ngành công nghiệp ở Hàn Quốc. Họ có mặt ở khắp nơi và tất cả các công ty đều rất kính trọng người của LG. Khi LG hẹn, các công ty đối tác Game Online đều nhận lời tiếp chúng tôi. Trước đó, hầu hết các liên lạc của chúng tôi từ Việt Nam tới các công ty này đều không nhận được

phản hồi.

10:00 sáng, chúng tôi tới tổng hành dinh của NCSoft - người hùng của công nghiệp Game Online Hàn Quốc. Đón chúng tôi là một Phó Chủ tịch, ông ta xin lỗi là ông Chủ tịch bận. Sau này chúng tôi mới biết, sau khi NCSoft niêm yết thành công ở NASDAQ, ngài Chủ tịch đã chuyển trụ sở lên một du thuyền dài hơn 100m và thường xuyên ngao du trên Thái Bình Dương, các nhân viên điều hành cũng ít khi gặp được Chủ tịch.

Chúng tôi, choáng ngợp trước quy mô của NCSoft, họ đóng trong 4 tòa nhà 20 tầng ở ngay trung tâm Seoul, khu vực rất đắt đỏ. Bốn ngàn nhân viên NCSoft phát triển và vận hành nhiều dự án game khác nhau. Năm 2004, NCSoft có doanh thu 240 triệu USD và đạt lợi nhuận 90 triệu USD, tất cả hoàn toàn từ game.

NCSoft mời chúng tôi đến tham quan khu vực Internet Data Center (IDC) nơi họ đang host hàng ngàn Game Server phục vụ cho khoảng 160 ngàn CCU (Concurrent User - người chơi đồng thời) của Lineage II, 120 ngàn CCU Lineage I, ... Hệ thống IDC rất hiện đại, cực kỳ bảo mật chiếm 02 tầng trong tòa nhà NCSoft, họ kết nối ra backbone Internet Hàn Quốc bằng 4 Router Cisco 12000 với băng thông 12 Gbps. Nhìn những biểu đồ về số người chơi của NCSoft, chúng tôi thực sự sốc.

Anh Bình vô cùng ấn tượng với NCSoft, nhìn hàng ngàn cái server chạy rào rào để mỗi năm đem lại mấy trăm triệu USD doanh thu, cả trăm triệu USD lợi nhuận mà lại không hàng tồn, không công nợ, ... đấy mới chính là ngành công nghiệp không khói mà FPT hằng mơ tới. Tôi cho rằng quyết tâm của Anh Bình về việc dịch chuyển FPT theo xu hướng 2.0 có lẽ cũng phần nào bắt nguồn từ khi chúng tôi đi làm thấy bói sớ con voi NCSoft.

Tuy nhiên, việc mua bản quyền của NCSoft không đi đến đâu do NCSoft không muốn bán bản quyền mà muốn lập công ty liên doanh tại các quốc gia khác rồi thông qua đó kinh doanh tất cả các game của họ. Mô hình này họ đã áp dụng ở Thái Lan, Trung Quốc, Đài Loan, Nhật Bản,...

Còn FPT, vào năm 2004, ý tưởng thành lập một công ty mà FPT không chiếm 100% vốn là quá xa vời. FPT cho đến nhiều năm sau này vẫn quen làm tắt ăn cả. Cá nhân tôi cho rằng đó là một phương thức lạc hậu và dẫn đến hậu quả là FPT chậm chân trong nhiều lĩnh vực.

Về vấn đề cấu trúc sở hữu của doanh nghiệp, tôi luôn thuyết phục anh Bình và nhiều ủy viên HĐQT thuộc thế hệ đầu tiên rằng việc lập một công ty cổ phần nào đó

để tiến quân sang một thị trường mới là giống như anh em mình rủ nhau đi “cướp”, đi “chia” lại nhà ông hàng xóm chứ không phải san sẻ căn nhà mà chúng ta đang ở. Chỉ có hai khả năng xảy ra, một là không “cướp” nổi thì ta chia tay nhau ai về nhà nấy, còn là “cướp” được thì chúng ta có thêm căn nhà thứ hai. Chuyện đơn giản như “con gián”, vậy mà nhiều năm sau, FPT mới dám thử nghiệm.

Gặp Ông chủ của MU Online

Rời NCSOFT, chúng tôi tới gặp Yedang Entertainment. Yedang là công ty nhỏ hơn nhiều, cơ sở cũng khiêm tốn hơn, ngôi nhà to nhưng cũ, nằm trong đường nhỏ.

Tiếp chúng tôi là Chủ tịch, CTO, Giám đốc bán hàng hải ngoại.

Họ trình chiếu một bản presentation bằng Movies giới thiệu toàn cảnh các ngành kinh doanh của Yedang, trong đó nguồn thu lớn nhất là từ Game Online, Music...

Còn tôi thì tiếp tục nhai lại bản trình bày bằng PowerPoint, rõ là lép vế về độ hoành tráng, âm thanh, hình ảnh.

Thảo luận tập trung vào game Priston Tale (PTV) mà Yedang muốn chào bán cho FPT. Game này với nhân vật cartoon dễ thương khi đó có khá nhiều người Việt Nam tham gia ở server Hàn Quốc. Do bị khớp, chúng tôi đã nhanh chóng ký biên bản ghi nhớ mua PTV mà thiếu đi nhiều sự đánh giá cần thiết về việc liệu PTV có phù hợp với môi trường máy tính ở Việt Nam hay không. Sau này chúng tôi đã phải trả giá về chuyện này.

Tối hôm đó, đoàn FPT ăn cơm với Phó chủ tịch LG. Những bữa ăn tối kéo dài lê thê theo văn hóa Hàn Quốc là một nỗi khiếp sợ đối với tôi. Thường thì các bữa tiệc bắt đầu vào khoảng 6 giờ tối và kết thúc ít khi trước 11 giờ đêm. Năng lực ăn uống và độ hiếu khách của người Hàn Quốc là vô biên. Nhân viên của đối tác nói với tôi là anh ta hầu ngày làm việc cũng chỉ kết thúc vào 11 giờ khuya, không phải tiếp khách hàng thì cũng team building với nhau, 12 giờ về tới nhà, ngủ và dậy vào 6 giờ sáng hôm sau để tiếp tục một ngày mới rập khuôn như vậy.

Sau này, tôi có nghiên cứu sự thành công của một công ty là Focus Media ở Trung Quốc, chuyên khai thác các TV quảng cáo ở cầu thang máy, nhà hàng, quán karaoke, nhà vệ sinh, ... sự thành công của công ty này dựa trên sự bận rộn quá mức của người dân các nước công nghiệp, không có thời gian ngó tới TV, báo chí, ...

và thời gian rảnh để xem một cái gì đó gọi là quảng cáo thì chỉ trong khi chờ thang máy, trong khi giải tỏa ở nhà vệ sinh,...

Sáng hôm sau, chúng tôi tới Webzen - một người hùng khác của Game Online Hàn Quốc. Cơ sở của Webzen cũng rất hoành tráng, chiếm 6 tầng trong một tòa nhà đắt nhất ở Seoul. Người bạn ở LG chỉ sang ngay bên đường bên kia là một tòa Condo cực kỳ sang trọng mà giá mỗi căn hộ ở đó ít nhất 3 triệu USD.

Tiếp chúng tôi là Mr. Kim Nam Ju (Mr. Kim) - Chủ tịch, Mr. John Kim - CFO, Giám đốc bán hàng hải ngoại. Webzen là trường hợp điển hình của sự thành công kỳ nguyên dot Game ở Hàn Quốc.

Năm 2000, Mr. Kim xuất thân là một nhà thiết kế đồ họa và khởi nghiệp với một cửa hàng máy tính nhỏ, 3 nhân viên. Một người bạn tôi có quen Mr. Kim thời đó nói cửa hàng của ông giống như hàng trăm cửa hàng máy tính nhỏ nhỏ ở đường Bùi Thị Xuân, Sài Gòn.

Với vài cộng sự, Mr. Kim đã cho ra mắt Game MU Online vào cuối năm 2001. MU đã tạo thành một địa chấn ở Hàn Quốc, lan sang Trung Quốc - tạo nên sự thành công của một tượng đài khác là The9 - ở Trung Quốc. Với bước thành công MU, The9 vươn lên vị trí hàng đầu, rồi trở thành nhà phát hành World of Warcraft (WoW) ở Trung Quốc. Hiện nay, ước tính có 1 triệu người Trung Quốc đang trả 15 USD/tháng để tham gia WoW.

Webzen sau đó đã niêm yết thành công ở NASDAQ, vào lúc cao điểm trị giá vốn hóa là khoảng 400 triệu USD. Khi chúng tôi tới Webzen, họ vừa kết thúc một năm kinh doanh 2004 ấn tượng với doanh thu 48 triệu USD, lợi nhuận 20 triệu USD.

Mr. Kim đã thành triệu phú, nhưng nếu gặp ông ta ở ngoài đường thì không ai hình dung nghĩ rằng đó lại là Chủ tịch của Webzen. Mr. Kim mặc quần bò, áo len cổ lọ, khuôn mặt hiền lành chất phác, ít nói. Ông ta giống như một trong hàng ngàn lập trình viên của FPT Software đang hàng ngày cặm cụi coding. Và quả thật, Mr. Kim vẫn đang coding, dù là Chủ tịch, nhưng công việc yêu thích của ông ta vẫn là thiết kế những mẫu avatar mới cho MU. Công ty thành công, là Chủ tịch, Mr. Kim thuê hàng loạt nhân viên điều hành có bằng MBA điều hành công ty, còn ông ta tiếp tục với đam mê cũ của mình.

Mr. Kim dắt chúng tôi tới một gian phòng lớn trưng bày sa bàn của rất nhiều bản đồ (Map) trong MU Online, mỗi Map như một chiến trường Điện Biên Phủ ở Bảo

tàng Quân đội - Hà Nội. Webzen, đang say sưa chiến thắng, họ hầu như ít quan tâm đến một nơi nào đó tên là Việt Nam, có một công ty nào đó tên là FPT. Họ tiếp chúng tôi vì nể “đại ca” LG.

Giám đốc bán hàng hải ngoại - Mr. Yooshin Park thì có quan tâm hơn, ông ta hẹn vài tuần sau sẽ cử một số nhân viên khảo sát sang thăm Việt Nam, sẽ ghé FPT để bàn thêm. Phía Webzen yêu cầu FPT làm một bản báo cáo về tình hình thị trường Game Online ở Việt Nam, tình trạng vi phạm bản quyền. Ở Việt Nam, MU “lậu” hiện đang rất thịnh hành, Webzen muốn biết chúng tôi có thể làm gì cả Private MU Server?

Đối với nhiều người Việt Nam, MU là trò chơi Game Online đầu tiên trên các server “lậu” và MU Global do chính Webzen vận hành nhằm tiếp thị trò chơi này ra cộng đồng gamer nước ngoài. MU là trò chơi có góc nhìn 2.5D, không đòi hỏi cấu hình cao và theo nhiều gamer nói là chơi ít chóng mặt hơn các game 3D khác.

Xuất xứ MU “lậu” chắc là do công tác quản lý kém - điều này không có gì ngạc nhiên khi Mr. Kim chỉ khởi đầu công ty với 3 người, và thành công quá nhanh. Webzen đã để lộ source của những bản MU Online đầu tiên, đặc biệt khi họ triển khai MU ở Trung Quốc thông qua công ty The9. Từ đó, ở nhiều nước, trong đó có Việt Nam, đã mọc ra hàng ngàn server “lậu”, như nấm sau cơn mưa.

MU rất hay nhưng khó khăn mà nhà phát hành bản địa phải đối mặt là các server “lậu”. Chủ các server “lậu” có thể là bất cứ ai, họ đông hàng ngàn, không tên, không tuổi, nay mọc, mai lặn. Trong cuộc chiến với các đối thủ vô hình này, phần thưởng rất lớn nhưng khó khăn cũng cao như núi.

Kết nối ra quốc tế

FPT Telecom nâng băng thông kết nối quốc tế lên 7.5 Gbps và trở thành nhà cung cấp Internet Băng rộng có dung lượng ra quốc tế lớn nhất ở Việt Nam. Chúng tôi không dừng ở đó, chúng tôi sẽ có thêm 40 Gbps kết nối với tuyến cáp quang biển xuyên lục địa AAG sẽ cập bờ ở Vũng Tàu trong vài quý tới, chúng tôi sẽ nối thông 20 Gbps nữa với China Telecom, China Netcom tại Lạng Sơn, Lào Cai ngay trong Quý 2 này.

Trong vòng 3 năm, chúng tôi đã nâng tổng băng thông quốc tế lên hàng trăm lần. Chúng tôi vinh dự được góp một phần sức lực trong kỷ nguyên hội tụ số đang tới và đem lại tiềm năng phát triển mới cho Việt Nam.

Cho đến cuối năm 2004, FPT mới có vền vện 90 Mbps kết nối ra quốc tế, 45 Mbps thuê của VT13 ở Đà Nẵng, 45 Mbps thuê của VDC2 ở SG. Nhu cầu băng thông của chúng tôi ngày càng lớn, trong khi cả VT1 lẫn VDC đều là những cầu thủ “đá cực rắn”, thật khó thuyết phục họ giảm giá. Hơn bao giờ hết, tôi hiểu rõ sức mạnh của các tổ chức độc quyền và các thiết chế không “driven by profit” tạm gọi là “được lèo lái bởi lợi nhuận”.

Mặc dù Việt Nam đã chuyển sang cơ chế thị trường mười mấy năm, nhưng nếu Nhà nước vẫn dung túng cho sự độc quyền thì đó cũng chỉ là “cơ chế thị trường nói xuông” mà thôi.

Về thị trường viễn thông quốc tế ở Việt Nam, có thể nói cho đến năm 2005, vẫn là hoàn toàn đóng cửa và độc quyền.

Duy nhất có một công ty sở hữu kết nối ra quốc tế là VT1 của Tập đoàn VNPT luôn bán hàng với một biểu giá ở mức cao nhất, không mặc cả, không giảm giá mà khách hàng chỉ có thể trông mong vào sự rủi ro lòng thương của Nhà nước khi thi thoảng yêu cầu VNPT điều chỉnh giá. Ngoài ra có thêm một ông con út là VDC của VNPT, bán các kênh IP.

Chính sách bán kết nối quốc tế như vậy dẫn đến chất lượng dịch vụ Internet vô cùng kém và cản trở toàn bộ ngành công nghiệp Internet ở Việt Nam, điều đó thể hiện rõ khi Việt Nam chỉ nối ra quốc tế bằng 02 tuyến cáp quang biển mong manh và liên tục bị đe dọa đứt cáp.

Có lần, trong một cuộc gặp gỡ với một vị Lãnh đạo Nhà nước, tôi nói khôi hài là việc Nhà nước duy trì các thể chế kinh doanh độc quyền là một trò chơi vô cùng xa xỉ.

Nhà nước đã nuôi một vườn thú toàn những con khủng long.

Những con khủng long này to xác, ực ịch, lười nhác đứng trong những ô chần song được rào chặt, không sợ những con thú khác tấn công nhờ được bảo vệ bằng hàng rào thuế quan cao ngất ngưỡng, bằng quyền kinh doanh độc quyền.

Và khốn khổ hơn cả, là vườn thú đó nằm chắn ngang con đường độc đạo mà ngày nào người tiêu dùng cũng phải đi ngang qua.

Sáng sảng, khủng long chỉ việc thò đầu ra, tấp chơi người tiêu dùng, cắn mỗi người một miếng là đã sống khỏe. Khủng long không cần luyện tập cơ bắp, không cần nâng cao kỹ năng săn mồi nhưng vẫn sống no đủ.

Nhưng vườn thú này không thể tồn tại mãi do Việt Nam phải hội nhập, phải vào WTO, bởi áp lực của người tiêu dùng. Khi Nhà nước không còn duy trì hàng rào bảo vệ nữa, khủng long là con vật yếu ớt nhất. Do lâu năm chỉ làm mỗi việc là thò đầu ra tấp người tiêu dùng, khủng long đâu có quen với luật chơi nghiệt ngã ngoài hàng rào – nơi đầy những con thú hung dữ khác, mà để tồn tại thì phải chiến đấu, phải giành giật sự sinh tồn.

Khủng long sẽ bị những con thú khác cắn xé và quan trọng hơn cả là bị người tiêu dùng tẩy chay vì vết cắn đã thành chai nhưng in hằn mãi mãi. Và khủng long sẽ có số phận của loài khủng long khi kỷ nguyên Jura kết thúc.

Tháng 9 năm 2004, tôi gặp anh Nam - Giám đốc Công ty Truyền dẫn Viettel. Anh Nam cho biết, Viettel được cấp phép xây dựng kết nối quốc tế mới qua biên giới Việt Nam - Trung Quốc và có giá cước thuê kênh quốc tế hấp dẫn hơn nhiều. Chúng tôi nhanh chóng đi đến hợp đồng đầu tiên - 45 Mbps với giá rẻ bằng một nửa VTI. Chỉ hai tháng sau, tôi đề nghị nâng cấp lên 155 Mbps với giá rẻ bằng 1/4 VTI.

Với dung lượng mở rộng, chúng tôi có cơ hội mở rộng kinh doanh, nâng cao chất lượng dịch vụ. Tuy nhiên, câu chuyện về thị trường viễn thông tự do vẫn còn xa vời. Khi trở thành nhà cung cấp quan trọng đối với FPT, phía Viettel cũng nhanh chóng nhiễm căn bệnh độc quyền tương tự như VTI. Phía Viettel dút khoát giữ giá, họ cho rằng như thế quá rẻ so với VTI và chúng tôi không còn lựa chọn nào khác nữa.

Đàm phán với Viettel cũng là một việc vô cùng khó khăn, không biết có phải do tác phong quân đội không mà mọi việc đều tập trung hết về một đầu mối - anh Hùng - PTGD - một người lúc nào cũng bận. Thông thường, tôi hay hẹn gặp được anh Hùng vào lúc 07:00 sáng, khi Anh kết thúc họp trực ban. Tôi vô cùng khâm phục anh và đội Viettel về kỷ luật thép của họ, ngày này họ cũng có thể họp trực ban vào lúc 06:00 sáng.

Đàm phán với Viettel đi vào ngõ cụt thì chúng tôi có cứu tinh - EVN Telecom. Sau 5 - 6 năm im tiếng, EVN Telecom có Giám đốc mới - anh Bằng - một người quen cũ đã lắp đặt kênh liên tỉnh HN - SG cho chúng tôi từ năm 1998. EVN Telecom có lợi thế cực lớn khi Tập đoàn Điện lực sở hữu cột điện trên khắp lãnh thổ Việt Nam. Trên các đường dây cao thế, có sợi chống sét mà lõi của nó là những sợi cáp quang, những đường dây cao thế được bảo vệ tốt, kết nối đến nhiều địa bàn mà rất khó kéo cáp viễn thông. Viettel cũng ký sinh trên rất nhiều

tuyến cáp của EVN và khi Viettel xây dựng kết nối quốc tế qua biên giới Việt Nam - Trung Quốc, EVN Telecom đương nhiên có mặt và sở hữu dung lượng tương tự.

EVN Telecom muốn tiến mạnh vào lĩnh vực thuê kênh, giá của họ rất hấp dẫn, tôi lập tức ký thuê dung lượng lớn trên tuyến cáp của họ với giá chỉ bằng 2/3 giá của Viettel. Tôi gửi cho Viettel một tối hậu thư sẽ chuyển hết các kết nối sang EVN Telecom nếu họ không giảm giá. Viettel im lặng, chỉ vài giờ trước khi đến hạn cuối cùng của tối hậu thư, Viettel mới đồng ý đáp ứng yêu cầu của chúng tôi. Tôi đùa là Viettel chỉ chịu thương lượng khi bị chia sủng.

Với EVN Telecom và Viettel, chúng tôi lúc nào cũng có nhiều hơn một lựa chọn, chúng tôi biết, họ kiếm được rất nhiều tiền từ FPT khi dung lượng kết nối Internet của chúng tôi tăng gấp 5 - 6 lần mỗi năm. Tôi nói với các đồng nghiệp, FPT làm viễn thông như một kẻ ăn mày, hàng ngày nhặt nhạnh tiền lẻ từ hàng trăm ngàn khách hàng, đến tối, cả họ nhà chúng tôi đổ ống bơ ra cộng số, phần này nộp anh Bằng, phần kia nộp anh Hùng và buồn thay các anh thu mất phần nhiều.

Chúng tôi đã tồn tại bằng cách xoay sở và đánh đu giữa hai ông lớn đến tận tháng 10 năm 2007. Bộ trưởng Lê Doãn Hợp sau khi tiếp nhận nhiệm sở tại Bộ Thông tin Truyền thông đã thay đổi chủ trương cấp phép của người tiền nhiệm. Ngày 12 tháng 10 năm 2007, FPT được cấp phép xây dựng kết nối liên tỉnh và quốc tế. Chúng tôi lập tức bắt tay vào việc.

Chúng tôi lục lọi dữ liệu và mọi tuyến cáp quang quốc tế đang xây dựng và có thể cập bờ ở Việt Nam. Lựa chọn khả thi duy nhất hiện nay là AAG - Asia America Gateway - dung lượng 1.92 Tbps dài 19.000 km, vốn đầu tư là 560 triệu USD nối Châu Á với Mỹ. Tôi lập tức nộp đơn xin gia nhập consortium AAG do Telekom Malaysia và AT&T đứng đầu cùng 18 công ty viễn thông hàng đầu khu vực.

Các nhân viên điều hành AAG thật chuyên nghiệp, họ lập tức thụ lý đơn của chúng tôi. Với tư cách một consortium quốc tế, họ chào đón tất cả thành viên có thể tham gia. Có người góp thêm tiền, cùng chia sẻ rủi ro, cùng chung sức xây dựng thì mừng còn không hết nữa là.

AAG thông báo, theo điều lệ của họ, đơn xin gia nhập của FPT phải được các thành viên sáng lập đồng thuận ủng hộ. Tôi vô cùng lo ngại khi VNPT là một thành viên sáng lập. Và đúng như tôi lo ngại, VNPT phản đối kịch liệt việc cho phép FPT tham gia AAG consortium. Các

đồng Chủ tịch AAG đã hết sức giúp đỡ chúng tôi, họ đã thuyết phục hầu hết các thành viên bỏ phiếu ủng hộ FPT, chỉ còn duy nhất VNPT không đồng ý.

Xử lý một cách chuyên nghiệp, Ban điều hành AAG yêu cầu VNPT giải thích lý do tại sao họ phản đối, VNPT nêu nhiều lý do nhưng đều bị Ban điều hành phân tích, lý giải, bác bỏ và khi không còn một nguyên do nào nữa, VNPT đành đồng ý với đề nghị của Ban Điều hành.

Sự phản đối của VNPT đã có tác dụng, họ đã làm chúng tôi trễ mất thời hạn được hưởng giá ưu đãi cuối cùng là 30 tháng 11 năm 2007 - ngày sinh nhật con trai thứ hai của tôi. FPT phải chịu giá đắt hơn 2.5% tương đương với việc chúng tôi bị giảm mất 01 Gbps kết nối quốc tế trong suốt thời gian vận hành của tuyến cáp quang AAG. Chúng tôi sẽ có 40 Gbps trên tuyến cáp

quang này.

Với điểm tựa AAG, chúng tôi tiếp tục hành quân lên biên giới Việt Nam - Trung Quốc, chúng tôi nhanh chóng đạt được thỏa thuận với China Telecom, China Netcom để kết nối qua Đại lục tới Hồng Kông, Thượng Hải. Chúng tôi sẽ có 20 Gbps trên hai tuyến cáp kết nối tại Lạng Sơn, Lào Cai.

Sau 11 năm, ráng sống và cố sống, chúng tôi đã có được cơ hội để tự làm chủ hoạt động kinh doanh của mình. 7.5 Gbps kết nối ra quốc tế chỉ là bước tăng tốc đầu tiên, tôi ước đoán, chỉ một năm tới, chúng tôi sẽ nâng tốc độ kết nối ra quốc tế lên hàng chục, thậm chí hàng trăm Gbps và cam kết của chúng tôi là chất lượng dịch vụ Internet ở Việt Nam sẽ thực sự ở mặt bằng quốc tế.

NIỀM TIN TRỌN VẸN

LÊ QUANG TIẾN

Phó Tổng giám đốc FPT



FPT đón nhận Huân chương Lao động hạng Nhất

Đến năm 1990, ở Việt Nam chỉ có công ty nhà nước, mà chưa xuất hiện công ty tư nhân. Khi thành lập FPT năm 1988, chúng tôi chỉ nghĩ đơn giản là có thể tự do được làm những gì mình thích, có thể kiếm đủ tiền để nuôi sống gia đình và bản thân.

Thuở đó, FPT trả lương cho tôi là 60.000 VND/tháng, tương đương với khoảng 6 USD. Số tiền đó chỉ đủ cho tôi chi tiêu trong một tuần. Thời gian hai năm đầu làm ở FPT, tôi vẫn phải làm thêm bên ngoài để kiếm tiền nuôi bản thân.

Tôi vẫn luôn tin rằng FPT sẽ trở thành một công ty lớn, nhưng không nghĩ rằng tôi và các đồng sự sẽ trở thành triệu phú đô la, vì thực sự ai cũng chỉ có một tham vọng nho nhỏ là có đủ tiền nuôi gia đình.

Theo năm tháng, cùng sự nỗ lực, tận tụy của các thành viên, FPT đã trưởng thành và hôm nay đã trở thành một tổ chức có hàng nghìn người với doanh thu hơn 1 tỷ USD và lợi nhuận hàng chục triệu USD. Điều quan trọng là các chỉ tiêu này tăng trưởng liên tục với thời gian.

Ngày 13/05/2006, Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ)

FPT đã đưa ra quyết định lịch sử: Niêm yết cổ phiếu FPT trên thị trường chứng khoán TP. HCM không muộn hơn quý II năm 2007. Nhưng FPT lại "lên sàn" sớm hơn dự định và đây là bước ngoặt lớn.

Nhiều người thắc mắc khi thấy FPT niêm yết một cách "vội vã" vào cuối năm 2006. Nhưng lý do khá đơn giản, chúng tôi tính rằng việc niêm yết trong năm 2006 sẽ giảm được 50% thuế thu nhập công ty cho hai năm sau.

Theo quy định của Ủy ban Chứng khoán (UBCK), số lượng cổ phiếu FPT do người ngoài công ty giữ phải lớn hơn 15%. Lúc đó, Nhà nước nắm giữ khoảng 9% cổ phiếu FPT và công ty cần phải bán cho các nhà đầu tư ngoài FPT một lượng cổ phiếu khoảng 6 - 10% cho đúng với nguyên tắc.

Thời gian còn lại rất gấp, chúng tôi cũng tìm kiếm

một số đối tác có tiềm năng. Bất ngờ, vào đầu tháng 09/2006, Quỹ đầu tư Texas Pacific Group (TPG) và Intel Capital, một tổ chức đầu tư của Tập đoàn Intel đã tìm đến gặp gỡ chúng tôi và đề nghị đầu tư vào FPT.

Chúng tôi bắt đầu lao vào cuộc đàm phán khá căng thẳng, đã có rất nhiều phiên đàm phán kéo dài tới tận 4h sáng. TPG và Intel đã thuê Rotshild kiểm toán FPT. Đây thực sự là một cuộc sát hạch gắt gao với đẳng cấp quốc tế. Đó là một cuộc cách mạng toàn diện trên mọi lĩnh vực: Chiến lược, quản trị, nhân sự, tài chính và thị trường.

Thông thường, một cuộc đàm phán đầu tư kéo dài từ 4 - 6 tháng, nhưng chỉ sau có 45 ngày, FPT cùng TPG và Intel đã hoàn tất quá trình kiểm toán và đàm phán với một thỏa thuận cả ba bên cùng thấy hài lòng.

Ngày 17/10, chúng tôi ký hợp đồng bán 10% cổ phần mới của FPT cho TPG và Intel, dù thực tế, hai nhà đầu tư này muốn mua nhiều hơn, khoảng 30%. Theo thỏa thuận ký kết, FPT nhận được một khoản đầu tư là 36,5 triệu USD. Đây là khoản đầu tư gián tiếp lớn nhất vào Việt Nam cho đến thời điểm đó.

Tôi cho rằng, thỏa thuận này công bằng cho tất cả các bên. Giá cổ phiếu có lúc lên, lúc xuống. Đã có thời gian, khi FPT chính thức niêm yết cổ phiếu trên HOSE vào ngày 13/12/2006, giá cổ phiếu FPT chào sàn là 400.000 VND/CP, gấp 4 lần giá mà chúng tôi đã bán cho TPG và Intel cách đó 57 ngày. Còn bây giờ, giá cổ phiếu FPT chưa bằng 25% giá thời điểm đó.

Đến bây giờ, nếu phải làm lại những gì chúng tôi đã làm vào tháng 09/2006, tôi tin rằng chúng tôi cũng vẫn làm như vậy. Tìm một, hoặc hai nhà đầu tư nước ngoài, có liên quan đến ngành công nghệ thông tin và tài chính để bán 10% cổ phiếu FPT với mức giá vẫn như vậy.

Đàm phán với nhà đầu tư nước ngoài như TPG và Intel, tôi học được nhiều điều như cách làm việc nghiêm túc, chặt chẽ, chuyên nghiệp. Đặc biệt, cách nhìn vấn đề của họ rất rộng và xa, hơn hẳn chúng tôi.

Khi bắt đầu đàm phán, họ thông báo là đã thuê một công ty luật, một công ty tư vấn giúp họ kiểm toán FPT, đảm bảo tính pháp lý của hợp đồng và họ yêu cầu FPT cũng hành động như vậy. Từ trước đến nay, FPT chưa làm như thế bao giờ, chúng tôi nói: “Chúng tôi không cần công ty tư vấn lẫn công ty luật”. Cả TPG và Intel đều không chịu.

Cuối cùng, họ nói: “FPT có thể không thuê công ty tư vấn, nhưng dứt khoát phải thuê một công ty luật thì chúng ta mới có thể làm việc với nhau”. Đến nước này, chúng tôi đồng ý thuê một công ty luật của nước ngoài.

Với tư cách là nhà đầu tư, tôi đánh giá rất cao TPG và Intel. Họ đã mua 96.000 VND/CP và sau 6 tháng, họ bán với giá khoảng 450.000 VND/CP. Họ thực sự là những nhà đầu tư chuyên nghiệp. Tôi học được rất nhiều từ thương vụ này và vẫn thường xuyên gặp gỡ, giữ liên lạc với họ để học kinh nghiệm cũng như tìm kiếm các cơ hội cho những lần sau.

CHINH PHỤC ĐẤT NƯỚC SƯ TỬ

HOÀNG VIỆT ANH
Giám đốc FAPAC

Hơn một năm kể từ khi chúng tôi chính thức thành lập FAPAC tại Singapore, tôi đã quen dần với nhịp sống, guồng quay cũng như công việc tại đất nước này. Mỗi ngày tôi có khoảng 4 - 5 cuộc họp với đối tác. Singapore thực sự đã trở thành nhà mới của tôi.

Tín hiệu tốt lành

Tháng 10/2004, trong lần đầu đi thăm và làm việc với Microsoft Asia Pacific tại Singapore, anh Nguyễn Thành Nam, TGD FPT Software chia sẻ với tôi ý tưởng thành lập văn phòng hoặc Công ty FPT Software tại đây. Lúc đó, tôi cũng chưa có ý tưởng gì nên cũng ậm ừ.

Thực ra, FPT Software cũng đã bắt đầu một số thương vụ với đối tác ở các nước ASEAN trước đó, như: HP Singapore, IBM Singapore... nhưng thực sự, khối lượng công việc chưa nhiều và chưa đáp ứng được tham vọng phát triển của FPT Software.

Với tôi, Singapore thật sự là đất nước ấn tượng với những tòa nhà cao vút, các làn đường thẳng tắp, nhiều ô tô hạng sang, và môi trường trong sạch. Nhưng liệu chúng ta có cơ hội ở đây không? Tại sao lại là Singapore? Phải bắt đầu từ đâu? Như thế nào? Những câu hỏi đó khiến tôi luôn băn khoăn trong suốt chuyến đi.

Tôi tiếp tục công việc với Microsoft. Bắt đầu với Microsoft APAC, rồi tiếp đến Microsoft Malaysia, Singapore, Thailand, Indonesia... Tôi cảm thấy cơ hội cũng rộng mở hơn với FPT Software trong những thị

trường này. Tất nhiên, lúc đó mới chỉ là cảm giác.

Tháng 12/2005, cuộc gặp gỡ đầu tiên giữa phái đoàn Microsoft APAC và FPT đã diễn ra tại Hà Nội. John Jenkins, Giám đốc Quan hệ Đối tác của Microsoft APAC, người đã quyết định lựa chọn đưa FPT Software trở thành đối tác của Microsoft khu vực, đã nói với tôi: "FPT Software cần có sự hiện diện tại Singapore".

Định hướng trọng tâm trong quan hệ giữa FPT Software và Microsoft là công việc chuyển đổi ứng dụng trên các platform khác (ví dụ Lotus Notes) sang Microsoft platform. Khách hàng khi quyết định lựa chọn Microsoft platform sẽ rất cần lực lượng lập trình và triển khai các ứng dụng cho họ. Phía Microsoft mong muốn FPT Software có thể cung cấp dịch vụ lập trình và triển khai đó. Tôi cho rằng, đây thực sự là cơ hội to lớn khiến FPT Software có thể xây dựng lực lượng và phát triển kinh doanh với tốc độ nhanh hơn.

Tháng 03/2006, hợp đồng giữa Petronas và FPT Software đánh dấu một bước ngoặt quan trọng trong quan hệ giữa FPT Software và Microsoft. FPT Software đã được lựa chọn là Preferred Service Partner của

Microsoft trong việc cung cấp dịch vụ chuyển đổi ứng dụng sang nền Microsoft. Trong một chuỗi các sự kiện đó, Singapore nổi lên như một trung tâm của rất nhiều cơ hội hấp dẫn đối với FPT Software. Bản thân Microsoft cũng chia sẻ mong muốn giúp FPT Software xây dựng và quảng bá thương hiệu tại Singapore, làm bàn đạp vững chắc để tiến sang các thị trường khác.

Nhận thấy, việc hợp tác với Microsoft tại Singapore là cơ hội tốt để đưa dịch vụ Software Outsourcing của FPT ra khu vực, cuối năm 2006, lãnh đạo FPT Software đã quyết định lập kế hoạch mở chi nhánh tại Singapore, đồng thời đề xuất tôi là người phụ trách chi nhánh (qua đó tôi rút được kinh nghiệm, khi làm việc với anh Thành Nam, người đầu tiên được anh trao đổi về một công việc mới sẽ chính là người được anh ủy thác thực hiện).

Bắt đầu một chặng đường...

Những ngày đầu sang Singapore mở công ty, tìm thị trường, khách hàng là vấn đề lớn nhất của chúng tôi. Tại thời điểm đó, chúng tôi chỉ có duy nhất một khách hàng là Chartered Semiconductor (CHRT), một công ty chuyên sản xuất Wafer để làm chip máy tính với doanh số hàng năm cỡ... vài tỷ USD.

Tháng 06/2006, FPT Software bắt tay vào thực hiện dự án Pilot cho việc chuyển đổi Lotus Notes sang Microsoft platform cho khách hàng CHRT. Sau một tháng rưỡi, dự án pilot kết thúc thành công.

Đến tháng 10/2006, dự án chuyển đổi chính thức được khởi động và trận đánh đầu tiên của FPT Software với Microsoft tại Singapore bắt đầu.

Trong giai đoạn này, CHRT giao cho chúng tôi thực hiện dự án xây dựng hệ thống quản lý các yêu cầu hỗ trợ từ nội bộ, hoặc từ end-user và triển khai cho nhiều nước. Dự án này bản thân CHRT đã cố gắng làm hai lần, nhưng đều thất bại.

Khi gặp gỡ đối tác, vị CIO nói thẳng: "Chúng tôi đã làm việc với rất nhiều công ty đến từ Trung Quốc, Ấn Độ, nhưng chúng tôi không cảm thấy ưng ý một số điểm này... Liệu các anh có thể khiến chúng tôi hài lòng không?"

Xác định nếu thành công, đây sẽ là "case study" để giúp chúng tôi tiến bước vào thị trường Singapore. Để hoàn thành dự án, đội onsite-offshore đã làm việc 14-16 tiếng mỗi ngày trong vòng gần 10 tuần lễ liên tục.

Cuối cùng, dự án đã triển khai thành công và được CIO của CHRT đánh giá rất cao. Được biết, đây là dự án duy nhất mà họ triển khai thành công trong suốt 3

năm qua trên phạm vi toàn cầu. Dự án thành công cũng mang lại uy tín cho trung tâm tin học của họ. Sau này, họ triển khai cho người dùng không chỉ ở Singapore mà cả ở châu Âu, Mỹ.

Madam Manju - Giám đốc IT của CHRT đã nói: "Dù còn phải học hỏi nhiều trong việc thực hiện dự án, nhưng FPT sẽ thành công vì các bạn giữ được cam kết về chất lượng và tiến độ. Những người như tôi sẽ sẵn sàng làm reference cho FPT bất cứ lúc nào!". Quả thực, CHRT đã thực sự trở thành một reference tốt cho FAPAC trong việc sales với các khách hàng tiếp theo. Chúng tôi vô cùng sung sướng vì thành công đầu tiên này và thật sự hiểu rằng, vẫn còn nhiều điểm phải cải thiện để có thể nâng cao hơn chất lượng dịch vụ cho khách hàng.

Thời điểm để FPT Software chính thức có mặt tại Singapore đã chín muồi. Đội quân onsite thực hiện dự án CHRT chính là những chiến sỹ tiên phong tại Singapore. Sau nhiều nỗ lực chuẩn bị, tháng 12/2006, HĐQT FPT Software đã chính thức thông qua đề nghị thành lập FPT Software Asia Pacific (FAPAC).

Tháng 01/2007, FAPAC chính thức được cấp phép thành lập tại Singapore. Và ngày 13/03/2007, FAPAC chính thức khai trương. Địa chỉ của Công ty là 111 North Bridge Road, #04-44 Peninsula Plaza, Singapore 179098.

Chúng tôi xác định, FAPAC sẽ tập trung vào việc bán dịch vụ phát triển phần mềm của FPT Software trên nền công nghệ Microsoft, trong đó dịch vụ chuyển đổi platform sẽ là dịch vụ cốt lõi. FAPAC đồng thời sẽ cung cấp dịch vụ quản lý khách hàng, quản trị dự án cho các dự án do đội offshore tại Việt Nam thực hiện. Chiến lược mà FAPAC thực hiện là đi cùng Microsoft để triển khai các sản phẩm của họ cho khách hàng end-user với chất lượng cao và giá cả cạnh tranh với các công ty bản địa, hoặc các công ty của Ấn Độ, Trung Quốc.

Thành công của dự án PETRONAS tại thị trường Malaysia đã đóng dấu chất lượng cho FAPAC tại Singapore, khiến Microsoft tự tin hơn khi giới thiệu FAPAC cho khách hàng của họ. Họ đã mở giúp chúng tôi nhiều cánh cửa tới khách hàng, không chỉ ở Singapore mà còn ở nước Úc xa xôi. Chính họ đã nhiều lần khẳng định với khách hàng rằng, chỉ có FPT mới có đủ năng lực và "commitment" để hoàn thành dự án như khách hàng mong đợi.

Kết quả nửa đầu năm 2008 tương đối sáng sủa, tổng doanh thu từ thị trường Singapore là 1 triệu USD, tăng

gấp lần 4 lần so với năm trước. Anh em đều có chung cảm giác hưng phấn và thấy con đường đi sáng hơn (lúc thành lập tôi không biết doanh số sẽ đến từ nguồn nào). Đến giờ, chúng tôi đã có khoảng 15 khách hàng, trong đó có 5 khách hàng dài hơi, có thể mang về doanh số ổn định khoảng 500.000 USD/năm. Đội ngũ FAPAC đã đông đảo hơn về số lượng và ổn định hơn về chất lượng. Từ con số 3 thành viên lúc bắt đầu, hiện tại FAPAC đã có 25 nhân viên dài hạn, và 20 nhân viên onsite ngắn hạn từ Việt Nam qua. Tận dụng tối đa nguồn lực lưu học sinh Việt Nam tại Singapore là một trong những chính sách nhất quán của FAPAC ngay từ ngày đầu thành lập.

Những người bạn...

Một trong những khách hàng lớn nhất của chúng tôi hiện nay là Công ty Schrodgers Investment Management, một công ty quản lý quỹ với hơn 150 năm kinh nghiệm, và tổng tài sản quản lý lên tới hơn 200 tỷ bảng Anh. Chúng tôi biết và có được hợp đồng với khách hàng này hết sức tình cờ qua một lần uống bia. Một người bạn ở Microsoft đã giới thiệu FAPAC với một người bạn làm IT tại Schrodgers, qua đó chúng tôi được biết công ty của anh đang tìm kiếm đối tác làm software outsourcing.

Và tất cả mọi thứ diễn ra rất nhanh trong vòng hai tháng sau đó. Tim - CEO IT và Lillian - COO của họ cùng bay sang Việt Nam để kiểm tra năng lực của chúng tôi và khi gặp anh Thành Nam, họ nói: "Bạn tao rất ấn tượng với FPT và không nghĩ rằng ở Việt Nam lại có một công ty như bọn mày".

Khởi đầu với một dự án pilot vào cuối năm 2007, Schrodgers đã ký với chúng tôi hợp đồng trị giá xấp xỉ 1 triệu USD trong năm 2008.

Đúng là: "Muốn nên sự nghiệp lớn, ta phải năng lực", kinh nghiệm này được chúng tôi chia sẻ rất nhiều với anh chị em tại FAPAC sau này. Bản thân tôi luôn tin rằng, FAPAC đạt được những thành quả bước đầu hôm nay, một phần quan trọng là có sự giúp đỡ của nhiều bạn bè.

Một người bạn mà tôi hết sức biết ơn là Chris Atkinson, PTGD của Microsoft Châu Á Thái Bình Dương. Chính anh đã giới thiệu cho chúng tôi những mối quan hệ tại Microsoft. Từ những mối quan hệ này, tôi mới biết được các khách hàng như: CHRT, Schrodgers, Bộ giáo dục Singapore...

Chris là người có cảm tình đặc biệt với Việt Nam và FPT. Không chỉ trong quan hệ đối tác, mà thực sự anh là một người bạn lớn của FPT. Trong buổi khai trương

FAPAC tại Singapore, Chris là người đại diện của Microsoft khu vực, đã chia sẻ rất chân thành tình cảm của anh với FPT, và mong muốn tất cả các đồng nghiệp khác tại Microsoft sẽ cùng giúp đỡ để FAPAC phát triển. Với tôi, Chris đã chia sẻ rất nhiều về cách xây dựng team và làm việc với Microsoft như thế nào cho hiệu quả nhất. Hiện tại, dù Chris rất bận với công việc nhưng khoảng 2-3 tháng, tôi lại gặp Chris một lần để update về mối quan hệ với Microsoft, đồng thời xin những ý kiến đóng góp của anh với FPT. Anh luôn vui vẻ và nhiệt tình giúp đỡ. Anh đã không chỉ giới thiệu FPT với Microsoft tại Singapore, mà còn cả ở HongKong, Úc, Trung Quốc.

Không chỉ có Chris, tôi còn có rất nhiều người bạn cũng rất tốt ở Microsoft. Sau này khi đã khá thân thiết, tôi hỏi: "Tại sao Microsoft lại giúp FPT như vậy?". Họ trả lời rất thẳng thắn: "Ở Việt Nam, bọn tao biết FPT là công ty hàng đầu, và Microsoft cần phải chơi với FPT. Nhưng ở Singapore thì bọn mày mới toanh, chưa có nhiều kinh nghiệm, cũng không có nhiều khách hàng. Nhưng tao thích chơi với FPT vì chúng mày rất tập trung vào việc triển khai công nghệ của Microsoft, cái đó đem lại lợi ích trực tiếp cho những người phụ trách bán hàng như bọn tao. Bên cạnh đó, FPT thực sự có năng lực với công nghệ của Microsoft, trong khi chi phí thực hiện dự án của FPT là rất cạnh tranh với các công ty bản địa, nên khách hàng sẽ được lợi nhiều hơn khi làm việc với FPT để triển khai công nghệ Microsoft".

Tôi rất thấm thía về lời chia sẻ này. Thực sự, chiến lược đeo bám, thân thiết với Microsoft đã được chúng tôi vạch ra ngay từ đầu thành lập FAPAC và ít nhất là đến thời điểm hiện tại đã chứng minh chúng tôi đi đúng hướng. Trong năm 2008, 2009, FAPAC sẽ mở rộng hơn nữa mối quan hệ này với nhiều chương trình hợp tác mới với Microsoft tại Singapore và khu vực.

Sự thành công của FAPAC còn phải kể đến người bạn lớn Joseph Heathcote (chúng tôi còn hay gọi là cụ). Cụ trước là CEO của iPerintis, người đã đưa FPT Software đến với dự án NextG của Petronas, đưa tên tuổi của FPT và FPT Software lên một tầm mới.

Từ khi tôi sang Singapore, tôi ít gặp cụ hơn. Thỉnh thoảng có việc riêng cần sang Singapore, cụ lại thu xếp thời gian cho tôi gặp và nói chuyện. Mỗi lần phải đi gặp những lãnh đạo cao cấp của các công ty lớn tại Singapore, tôi thường nhờ cụ đi cùng. Khi gặp gỡ đối tác, tôi hay nói với họ: "Joseph Heathcote từng là đối tác của chúng tôi. Ông ấy sẽ kể cho các vị biết được năng lực của chúng tôi". Với kiến thức và trình độ của mình, Joe

đã khiến các khách hàng dù khó tính nhất cũng hoàn toàn bị thuyết phục. Joe nhiệt tình giúp đỡ tôi và FPT, cũng giống như 3 năm trước với dự án PETRONAS, hay 15 năm trước với dự án Public Bank. Tôi vô cùng biết ơn Joe về những sự giúp đỡ đó.

Những dự định mới

Hơn một năm qua, FAPAC đã tìm nhiều hướng đi để phát triển thị trường tại Singapore. Từ việc thử sức mình trong vai trò là thầu chính, thầu phụ làm dịch vụ Software Outsourcing, tới cung cấp nhân lực (head-count) cho các khách hàng tại Singapore. Thực tế cho thấy, muốn phát triển được chúng ta cần xây dựng FAPAC như một công ty bản địa cung cấp đầy đủ dịch vụ về IT, không chỉ tập trung trong mảng dịch vụ Software mà còn phải có dịch vụ về cơ sở hạ tầng (Infrastructure & Networking). Đây là thách thức lớn, nhưng cũng là

cơ hội tốt để chúng ta có thể đưa mảng dịch vụ của FIS ra khu vực.

Công nghệ Microsoft chắc chắn vẫn sẽ là định hướng trọng tâm của FAPAC trong thời gian tới. Tháng 7/2008 đánh dấu một bước tiến mới trong quan hệ giữa FAPAC và Microsoft tại Singapore, cũng như khu vực. MCS (Microsoft Consultant Services) chính thức lựa chọn FAPAC là một trong số các Preferred Service Partner hợp tác để triển khai các dự án cho khách hàng tại Singapore. Microsoft đồng thời lựa chọn FAPAC làm Implementation Partner trong việc xây dựng, triển khai các chương trình kết nối Microsoft Products với SAP. Những hướng đi mới này sẽ giúp FAPAC mở rộng hơn các dịch vụ cung cấp xoay quanh công nghệ Microsoft, giúp chúng ta có nhiều hơn cơ hội tiếp cận với khách hàng.

TÔI VÀ ERP

Đinh Quang Thái - FSoft

Việc thành lập trung tâm ERP FPT (FES) năm 2004 có thể coi là một mốc son lớn trong cuộc đời tôi. Với FPT, sự kiện đó còn quan trọng hơn gấp bội bởi đó là lời “tuyên chiến” chính thức của chúng ta ở mảng kinh doanh dịch vụ mới mẻ này.

Tiền thân của FES là FIS 15, ở Hoàng Diệu. Đầu năm 2003, FIS tiến hành cải tổ, thay đổi về tổ chức. Trước lúc cải tổ, tôi là Phó giám đốc của FIS, phụ trách mảng phần mềm. Do cải tổ không làm tôi thực sự hài lòng. Tôi định thôi FIS.

Tôi gặp anh Bình. Anh Bình hỏi: “Em định làm gì?” Tôi do dự: “Cho em nghỉ hai hôm”. Sau đó tôi gặp anh Bình bảo quyết định làm ERP.

Thời điểm đó dân FPT hầu như chưa biết gì về ERP. Thật may mắn, tôi đã tiếp xúc với ERP từ năm 1996-1997 qua một đối tác Thụy Điển của FIS. Nếu làm ERP vào giai đoạn thập niên 90 thực sự chưa chín muồi. ERP dường như còn khá cao siêu, ở Việt Nam chưa áp dụng được.

Giai đoạn đó đã có hai hãng chuyên làm ERP vào Việt Nam tiếp xúc với FIS về giải pháp ERP là Petenson, BPCS. Thậm chí, năm 1997, một hãng bên Singapore cũng đã sang đào tạo miễn phí “pre-sale” cho FPT. Tôi cử TuấnPA và Nguyễn Hoàng Hà (em Hải kểu) đi học.

Thực tế, trước năm 2000, FPT cũng đã tham gia

một số thầu về ERP nhưng tất cả đều “thua” Tây. Hãng Oracle cũng đã biết đến FPT và tiếp cận chúng ta từ thời điểm này.

Rậm rịch mãi đến năm 2003, tôi nghiên cứu, xem lại thị trường và báo cáo với anh Bình về quyết định làm ERP. Ngay từ đầu, tôi lên phương án xây dựng luôn một trung tâm về mảng này. Tuy nhiên, anh Bình cẩn thận, bảo cần phải chứng minh đã.

Tôi thành lập FIS 15 với hơn chục người. Cuối năm 2003 quân số lên gần 20 người. Cả năm chủ yếu tập trung vào đào tạo nghiên cứu. Lúc này, tôi chủ yếu tìm hiểu về ERP và làm các báo cáo trình bày, thuyết phục anh Bình, anh Ngọc, anh Bảo về việc thế nào là ERP? Triển khai, xây dựng đội ngũ như thế nào?...

Năm 2003, Oracle, SAP vào Việt Nam và yêu cầu muốn làm “partner”. Chúng ta xác định năm 2003 tập trung xây dựng lực lượng, “build-team”. Cuối năm 2003, FPT đã có đội Oracle riêng, SAP riêng... có cả đội “Technical”, đội “Consultant”...

Đầu năm 2004, trung tâm FES có quyết định thành lập. Chúng tôi sáp nhập đội FIS 15 đã được hình thành từ trước với nhóm triển khai về Solomon ở FPT. Hai đội nhập lại thành FES với khoảng 30 người đầu tiên.

Ở miền Nam anh Quốc Hùng cũng tập hợp, hình thành một đội ERP. Và lịch sử FPT ghi nhận dự án triển

khai ERP đầu tiên là do đội FES HCM của anh Quốc Hùng thực hiện. Khi FES HN mới đang trong giai đoạn đào tạo về ERP thì “team” của anh Quốc Hùng đã thực hiện triển khai dự án ERP cho Petro Việt Nam, triển khai bằng Oracle nhưng chỉ một “module Eventory”. Ngay sau đó, Bắc - Nam sáp nhập thành một FES toàn quốc, duy nhất.

Cuối năm 2004, trung tâm ERP có gần 100 người. Hết năm 2005, quân số tăng lên vùn vụt, gấp rưỡi và đến năm 2006 riêng FES ngoài Bắc đã có trên 200 quân. Tuy FPT mới tham gia thị trường làm ERP, nhưng FES đã nhanh chóng xây dựng được tiếng tăm, nhanh chóng khẳng định vị trí.

Trước chúng ta, có rất nhiều công ty nhỏ đã làm ERP. Đặc biệt có Pyris, do một số nhân viên từ Oracle ra thành lập, có lẽ đó công ty đầu tiên làm Oracle ERP ở Việt Nam. Ngoài ra có một số công ty Việt Nam tự triển khai sản phẩm do họ viết và một số công ty nước ngoài như PRG triển khai Sunsystem, Fujitsu triển khai mấy giải pháp như Glovie...

Hai năm đầu, FPT ERP không có lãi, tất nhiên, vì chúng ta chủ yếu tập trung vào “build team”, triển khai không được nhiều. Vài năm gần đây, FPT luôn chiếm trên một nửa số hợp đồng triển khai Oracle ERP.

Ngoài Hà Nội, dự án đầu tiên do FPT ERP thực hiện là với Vidotour. Rất tiếc, dự án bị thất bại. Qua đó, chúng tôi có được nhiều bài học xương máu. Nhờ vậy, FES ngày càng trưởng thành và tiếp cận nhiều dự án lớn như: Dự án Gami, Vincom... các dự án thực sự mang lại giá trị lớn là làm với Pride Group, dự án mía đường Lam Sơn, dự án với Supe phốt phát Lâm Thao.

Lúc đầu, thị trường tỏ ra yếu kém, dường như không thuận lợi. Khách hàng ký dự án 100.000 USD là rất khó. Đến năm 2005, chuyện hợp đồng tầm 200.000 USD trở thành “cơm bữa”. Năm 2007, FPT ERP đã có nhiều dự án rất lớn về giá trị.

Có một điều rất lạ, đáng nhẽ FES miền Nam phát triển nhanh hơn nhờ thị trường doanh nghiệp trong HCM mạnh nhưng ngược lại FES HN lại tỏ ra vượt trội, tăng trưởng lớn.

Đánh giá về chặng đường đã qua, theo tôi, khi FPT vào thị trường ERP có một số lợi thế:

Thứ nhất, FPT tận dụng được khả năng tổ chức tốt, nhân lực luôn sẵn sàng, nắm bắt công việc. FPT đã sớm xác định, ổn định tổ chức.

Thứ hai là thương hiệu FPT. Khi chúng tôi đi làm ERP, không cần giới thiệu, “cái bóng” FPT khá lớn và

hiệu quả khá thuận lợi trong việc mở rộng thị trường, tuyển dụng. Đơn cử, tôi đã từng “câu” cả một nhóm làm ERP từ Thiên Nam về đầu quân cho FPT ERP rất dễ dàng.

Thứ ba, nhờ sự hỗ trợ mạnh mẽ từ phía sau của tập đoàn về tiềm lực tài chính dù hai năm đầu đều lỗ FPT ERP vẫn vững bước đi lên.

Thứ tư là về các quan hệ quốc tế. Từ quan hệ của những cá nhân người FPT chúng tôi thực sự dễ dàng hơn khi kinh doanh, tiếp cận thị trường, để làm việc.

Cái duyên với Oracle

Hồi năm 1994, tôi về FPT. Anh Nam rủ về. Anh Nam đưa ngay cho tôi tập tài liệu cơ sở dữ liệu về Oracle. Cảm giác anh Nam “test” tôi. Tôi có hai tuần đọc và trình bày lại cho nhóm phần mềm Đình Anh, Tú Huyền, Khắc Thành, Lâm Phương, Khánh Hối... Hồi đó, đội này chỉ làm cơ sở dữ liệu bằng Foxpro và Access. Rồi chuyện về Oracle chìm xuống.

Sau đó tôi về FPT làm phần mềm. Năm 2005, FPT tiến hành cải tổ, tách thành các trung tâm. Tôi về phụ trách phần mềm ở FIS.

Đúng là duyên số! Lần làm thầu dự án lớn cho bộ Công An, nhóm kỹ thuật dự án do tôi phụ trách đã quyết định chuyển sang xây dựng cơ sở dữ liệu bằng Oracle thay thế cho Access hay Foxpro. Tôi bỗng quay lại với Oracle.

Đó là gói thầu đầu tiên về phần mềm mà FIS ký được, khoảng 230.000 USD ở thời điểm năm 1996-1997. Chúng tôi làm hồ sơ an ninh. Hồ sơ hồi đó thô sơ, quét hồ sơ vào đĩa CD, đọc online... Tôi đề xuất phương án thư viện điện tử, đưa vào đĩa và tích hợp cả phần cơ sở dữ liệu của Oracle vào.

Tôi bắt tay vào viết hồ sơ thầu. Cần chào giá cho khách hàng, tôi tìm kiếm sự hỗ trợ từ Oracle. Lúc đó, tôi biết Oracle chưa có chi nhánh ở Việt Nam, chỉ có một công ty đại diện ở phố Tuệ Tĩnh. Tôi đến gặp việt kiều Trần Trọng Việt là giám đốc công ty này.

Tôi trình bày việc làm của mình và đề nghị công ty đó hỗ trợ. Ông Việt đưa anh Nguyễn Văn Hiếu nói chuyện, tiếp xúc với tôi. Tuy nhiên, sau nhiều lần gặp tôi vẫn không giải quyết được việc vì “policy” của ông Việt lúc đó là độc quyền về Oracle, không chơi kiểu partner. Tôi về trình bày với FPT về chuyện này. Và dù không giải quyết được công việc nhưng tôi vẫn giữ mối quan hệ tốt đẹp với nhóm làm Oracle dưới quyền ông Việt.

Một thời gian sau, Oracle bắt ngờ thay đổi toàn bộ tổ

chức ở Việt Nam nhưng “bộ sậu cũ” làm sale, kỹ thuật vẫn được giữ. Rồi nhờ những mối quan hệ cá nhân được duy trì xây dựng từ trước, Oracle Việt Nam bắt đầu gần hơn với FPT và đã hỗ trợ FPT rất nhiều.

Qua lần thầu đó, cá nhân tôi phát triển thêm nhiều quan hệ với những người thuộc hàng ngũ Oracle Việt Nam. FPT cũng có thêm nhiều hợp đồng.

Dự án với bộ Công An là hợp đồng đầu tiên FPT triển khai bằng công cụ lập trình Oracle và FPT làm tổng thầu. Hoàn thành dự án, FIS cũng thành lập được một đội Oracle với những chuyên gia rất giỏi như Võ Thành Vinh, Phan Huy Tú, Nguyễn Anh Quốc...

Năm 1996, FPT đã chứng minh cho Oracle là mình làm được. Võ Thành Vinh trở thành người đầu tiên của Việt Nam có chứng chỉ OCP của Oracle.

FPT thắng thầu khách hàng bộ Công An và vào được luôn thị trường “Bộ Tài chính”. Không những thế, FPT cũng gần như bỏ hẳn làm cơ sở dữ liệu bằng Foxpro, Access. Tại thời điểm này, FPT trở thành công ty tiên phong và dường như là duy nhất làm cơ sở dữ liệu, công cụ lập trình Oracle ở Việt Nam. FPT liên tục thắng thầu, chiếm được lòng tin của các khách hàng từ Tổng cục Thuế, Bộ tài chính, Kho bạc... Nói không ngoa, FPT đã góp phần lớn xây dựng lên thị trường Oracle ở Việt Nam.

Sau này, Kitbirt, một người Úc, được Oracle cử sang làm giám đốc Oracle Việt Nam, đã đặt bút ký quan hệ toàn diện với FPT. Quan hệ FPT - Oracle ngày càng lớn mạnh và phát triển đến đỉnh điểm như ngày hôm nay.

DMS VÀ SỰ PHÁT TRIỂN CỦA G3

FIC FSoft HCM

(Ghi lại theo trí nhớ của SơnHT)

G3 được hình thành vào khoảng giữa năm 2001 tại Hà Nội do anh TuấnPM lúc đó vừa trở về từ Ấn Độ làm Group Leader, còn nhân viên khi đó gồm có SơnHT, NghĩaNT, BìnhBT, NhânDT, TiếnND, TiếnNM, DũngNK, HàTH... chỉ khoảng hơn 10 người được tập hợp từ các nhóm cũ như Winfund, Sboi... Nhóm được lập ra để làm cho khách hàng Cogita của Mỹ nên còn được gọi là nhóm Cogita. Công việc dự kiến hồi đó khác xa với hướng phát triển của G3 hiện giờ. Cũng giống như các G khác, nhóm Cogita cũng làm development thuần túy sử dụng Java và MVC framework. Nhưng một sự kiện đen đủi đã xảy đến với FSoft tương tự với G3 trong năm, đó là sự kiện khủng bố vào ngày 11/9/2001. Vì nó mà toàn bộ business dự kiến của khách hàng đối với G3 đều bị hủy bỏ, G3 lúc đó không có khách hàng nào và phải cố gắng chống chọi, duy trì nhóm bằng cách làm các tool cho FSoft như DMS (Defect Management System), Timesheet, Dashboard... là những công cụ mà sau này FSoft đã sử dụng lại để tạo ra các bộ công cụ của FSoft đang dùng hiện giờ.

Vào lúc đó, khi công việc không có nhiều, việc giữ lửa cho anh em là vô cùng quan trọng, do đó, mặc dù với quân số ít ỏi, nhưng G3 vẫn thành lập đội bóng Cogita với thành phần nòng cốt là TuấnPM (tiền vệ), DũngNK (hậu vệ) và NghĩaNT (thủ môn). Và thật bất ngờ, ngay trong giải đấu tiên ra mắt, đội Cogita đã vô địch sau khi đánh bại đội được coi là mạnh nhất bấy giờ, G1 (Haveynash) với thủ lĩnh là anh Hùng Bi. Sau chức vô địch đầy bất ngờ đó, bên G1 không phục liền tổ chức lại trận đấu phục thù, nhưng kết quả vẫn vậy, Cogita thắng 1-0 và Cogita vẫn là nhà vô địch của FSoft trong năm

đó. Sự thống trị của G3 - Cogita thời điểm đó còn được thể hiện trong năm tiếp theo, khi mà quân số của G3 "Nam tiến" hết cho dự án Unilever, nhưng những người còn lại kết hợp với BA với tên gọi NEURO vẫn giành chức vô địch FSoft.

Đầu năm 2002, khi G3 vẫn đang loay hoay tìm hướng phát triển và tìm khách hàng cho mình thì cơ hội đã đến và là bước ngoặt để chuyển G3 từ nhóm development thông thường sang thành G3 như hiện nay. Đó là cơ hội được làm việc với Unilever. Mặc dù hồi đó, chúng tôi chẳng biết gì về business của Unilever, cũng chẳng hiểu gì về Solomon package, kiến thức về ERP thì lại càng mù tịt, nhưng với sự hỗ trợ của anh Thành Nam, Tổng giám đốc FSoft, của anh Steve Nguyễn, Trưởng phòng IT hồi bấy giờ, chúng tôi đã may mắn có được cơ hội làm việc với Unilever, có cơ hội tiếp cận với Solomon package của Microsoft và đặc biệt là có cơ hội được học business về hệ thống phân phối của Unilever, cái mà đã trở thành vũ khí chiến lược của G3 sau này.

Lúc đó, bên Unilever đề xuất mô hình hợp tác có lợi cho cả hai bên Unilever và FSoft, đó là Unilever mời chuyên gia để training cho FSoft, sau đó, với sự hỗ trợ của chuyên gia, người của FSoft đã đi triển khai cho các nhà phân phối của Unilever.

Do vậy, khoảng tháng 2/2002, G3 chúng tôi chia làm hai nhóm, một nhóm ở lại Hà Nội tiếp tục tìm kiếm cơ hội; một nhóm lên đường Nam tiến, vào Sài Gòn học hệ thống Solomon do chuyên gia người Ý là Calos dạy, nhóm đó bao gồm TuấnPM, SơnHT, TiếnNM và ở tại Sài Gòn có CườngHQ, VũPN. Hồi đó, do chưa tìm được nhà ở, nên chúng tôi ở tạm khách sạn Tao Đàn (về sau

chuyển về Nguyễn Thiện Thuật), gần chỗ làm việc của FPT là Sương Nguyệt Ánh. Hàng ngày tham gia học, chiều đến thì ba anh em lại rủ nhau ra ngay quán vỉa hè, gọi là Đền Ngọc Sơn, ngay nhà ca sĩ Ngọc Sơn, để nhậu và ăn sò lông nướng. Hồi đó, mới vào Sài Gòn, mà Hà Nội lại không có món sò lông đó nên hầu như hôm nào anh em cũng ghé qua làm hai đĩa rồi mới về.

Sau một thời gian huấn luyện, vào khoảng tháng 6, khi mùa World Cup tới, chúng tôi có cơ hội tiếp xúc với hai nhà phân phối dự định làm pilot đầu tiên và có cơ hội được học chuyên gia của Unilever cũng như các nghiệp vụ phân phối.

Đến cuối tháng 7, chúng tôi bắt đầu triển khai pilot tại hai nhà phân phối ở Hà Nội và TP. HCM. Do dự kiến ban đầu là FPT HCM sẽ chịu trách nhiệm trong Nam, còn FSoft HN sẽ chịu trách nhiệm ngoài Bắc, nên FPT team lúc đó chia làm đôi: Một nhóm ra Hà Nội triển khai site ngoài Bắc bao gồm TuấnPM, SơnHT và TiếnNM, nhóm trong Nam triển khai site trong Nam bao gồm CườngHQ, VũPN và HânNTD. Đây là giai đoạn vô cùng khó khăn đối với anh em triển khai, vì hoàn toàn chưa có kinh nghiệm triển khai, lại không có ai giúp đỡ, hỗ trợ khi có vấn đề xảy ra. Hơn nữa, ngay cả nhà phân phối cũng chưa tin hệ thống, nên việc yêu cầu họ hợp tác là vô cùng khó khăn. Cũng may cho chúng tôi lúc đó là Unilever support hoàn toàn, hơn nữa hai nhà phân phối cũng khá thoải mái khi support chúng tôi.

Hồi đó, ngoài công việc tư vấn triển khai, chúng tôi còn phải làm việc như một kế toán thực thụ của nhà phân phối, tức là cũng nhập từng hóa đơn vào hệ thống, cũng in báo cáo đối chiếu với hệ thống cũ... Mục đích là làm sao có thể thuyết phục được họ sử dụng hệ thống, và thay thế sổ sách bằng hệ thống Solomon của mình.

Sau khi triển khai pilot thành công, Unilever quyết định triển khai diện rộng cho khoảng 10 nhà phân phối tại TP. HCM vào khoảng cuối năm 2002. Cũng trong thời gian này, lực lượng triển khai DMS đã được tăng cường nhờ các khóa training của chính những người đi trước, nên anh em lại Nam tiến một lần nữa, lần này SơnHT do có nhiều kinh nghiệm chinh chiến trong TP. HCM, nên được mọi người tin nhiệm cử đi thuê nhà chung cho hơn chục anh em ngoài Bắc bao gồm TuấnPM, SơnHT, VũPN, SủNQ, TiếnND, TiếnNM, DũngNK, TuanLA, DươngVD... Và ngôi nhà số 5 Cao Đạt, quận 5, nơi rất gần với “phố tệ nạn Nguyễn Biểu”, đã trở thành căn cứ địa gần với nhiều câu chuyện đáng nhớ của anh em triển khai như vụ SủNQ mất ví ngay

trước cửa nhà, những trận bi-a qua đêm, những trận tụ tập đi bar...

Hàng ngày, từ quận 5, mỗi người một ngả đi đến các nhà phân phối để triển khai hệ thống Solomon, người thì đi Q.3, Q.4, Q.5, Q.6, Q.7, Q.Bình Thạnh, kể cả Q.Gò Vấp, nhưng tối đến mọi người lại xum họp với nhau để cùng chia sẻ kinh nghiệm cũng như tham gia các hoạt động giải trí. Trong suốt thời gian này, ban ngày thì phải xuống triển khai cho nhà phân phối giúp kế toán nhập hóa đơn vào hệ thống để có số liệu đối chiếu, tối về lại phải làm phiếu yêu cầu, báo cáo theo yêu cầu của nhà phân phối, để thuyết phục họ sử dụng hệ thống. Thời gian đó, kinh nghiệm thì chưa có nhiều, lại không có được sự support của bên sales Unilever và nhà phân phối, nên chúng tôi đã gặp rất nhiều khó khăn.

Nhưng rồi mọi chuyện cũng ổn, toàn bộ anh em lại quay ra Bắc để “chiến đấu” với các nhà phân phối ngoài Bắc, còn tôi, SơnHT tiếp tục trụ lại Sài Gòn để xây dựng đội triển khai và hệ thống Call Center cho TP. HCM và cũng là nền móng đầu tiên của FSoft HCM sau này. Lúc đó, key person còn lại của DMS trong TP. HCM chỉ còn SơnHT, anh Duy già và HânNTD sau khi CườngHQ chuyển sang công ty khác mặc dù vẫn tiếp tục dính đến dự án DMS.

Trong thời gian này, chúng tôi setup Call Center tại ngay FPT Sương Nguyệt Ánh, đồng thời nhanh chóng tuyển người cho dự án. Rất may là trong thời gian đó, chúng tôi tuyển được nhiều người rất có chất lượng và bây giờ họ đều là nắm giữ vị trí quan trọng, đó là KhoaTA, QuangNM, TríNM, TháiINT, ChiếnPQ, DuyLD, TúTX, rồi sau đó là TuyênNK, ToànDD...

Một kỷ niệm đáng nhớ đối với tôi trong quá trình build team này là trong khi "quotation" chỉ có 6 người, nhưng lại có đến 8 người lúc đó đều rất xuất sắc, do vậy chúng tôi đã quyết định tuyển cả 8 người vào. Và quyết định đó hoàn toàn chính xác khi mà những người đó đều trở thành key person của dự án DMS. Đến thời điểm đó, cuối năm 2002, G3 đã xây dựng hai Call Center, một ở Hà Nội do TiếnND phụ trách, một ở TP. HCM do HânNTD phụ trách có trụ sở ở Sương Nguyệt Ánh.

Năm 2003 là năm G3 xây dựng lực lượng và tập trung triển khai Solomon và PDA cho Unilever.

Năm 2004 lại là một bước ngoặt của G3, trước đó G3 vẫn thuộc FSoft HN, nhưng cùng với việc thành lập chi nhánh FSoft HCM, G3 đã chính thức chuyển từ Hà Nội vào TP. HCM, và cùng với G9 trở thành hai Group đầu tiên của FSoft HCM, trong đó khách hàng chính

và duy nhất của G3 lúc bấy giờ là Unilever, còn của G9 là Sanyo Japan. Mặc dù G3 đã chính thức thuộc nhân sự của TP. HCM, nhưng vẫn tồn tại hai business lines độc lập đó là ERP - Distribution do SơnHT chịu trách nhiệm và software development do BìnhBT/NhânDT ngoài HN chịu trách nhiệm, còn anh TuấnPM vừa là giám đốc FSoft HCM, vừa là trưởng nhóm của G3 chịu trách nhiệm chung.

Đến ngay thời điểm này, mặc dù đã có thời gian làm việc tại TP. HCM khá lâu, từ năm 2002, nhưng thực sự tôi vẫn chưa quyết tâm chuyển vào TP. HCM làm việc. Đơn giản là vì gia đình, họ hàng tôi đều ở HN và trước đó tôi cũng chưa bao giờ nghĩ mình sẽ định cư và làm việc lâu dài tại TP. HCM.

Tuy nhiên, với thời gian 3 năm từ 2002 - 2004, tôi cũng đã gần bó với mảnh đất này và cảm thấy cuộc sống ở đây khác hẳn HN, nó đông đúc hơn, sôi động hơn và chuyển động nhanh hơn. Chính vì thế, đầu năm 2005, sau khi đã thuyết phục được gia đình, tôi và gia đình chính thức chuyển hẳn vào TP. HCM. Cũng trong năm này, G3 cũng được tách thành hai nhóm độc lập là G3 và G6 trong đó G3 chịu trách nhiệm về khách hàng Unilever do SơnHT làm trưởng nhóm và G6 chịu trách nhiệm về khách hàng P&G, là đối thủ cạnh tranh trực tiếp của Unilever, và khách hàng Sanyo do anh TuấnPM làm trưởng nhóm.

Bên cạnh việc thay đổi tổ chức như vậy, G3 cũng đã set up thành công Call Center Đà Nẵng vào thời điểm cuối năm 2004, đầu năm 2005 do anh DũngNK chịu trách nhiệm. Như vậy lúc đó, bên cạnh đội triển khai, phát triển cho Unilever do VũPN chịu trách nhiệm, G3 còn có 3 Call Center do TiếnND chịu trách nhiệm ngoài Hà Nội, DũngNK chịu trách nhiệm ở Đà Nẵng và QuangNM chịu trách nhiệm ở TP. HCM. Bên cạnh đó là đội phát triển của BìnhBT/NhânDT ngoài Hà Nội chịu trách nhiệm làm việc với khách hàng Nhật Bản như HP Japan (sau này là Epson TFT) và HJ.

Trong suốt những năm đầu này, năm 2004-2005, G3 luôn dẫn đầu trong các phong trào và hoạt động của FSoft, đặc biệt là đá banh. Có thể nói, G3 đã thống trị FSoft HCM trong 2 năm 2004 - 2005. Tại thời điểm đó, một mình G3 đủ sức đá với phần còn lại của FSoft HCM, và đã có nhiều cuộc chiến, cá độ đã diễn ra trong suốt thời gian này. Rõ nhất là vụ cá độ giữa G3 và phần còn lại của FSoft tại Long Hải, cùng vụ cá độ giữa G3 với IDS của G6, hồi đó là thế lực mới nổi của FSoft HCM. Trong cả hai trận, G3 đều thắng oanh liệt và thu về khá

nhiều tiền cá độ cho các buổi nhậu hoành tráng. Tuy nhiên, với sự ra đi của một số trụ cột sau này, thì G3 không còn là thế lực bất khả xâm phạm như trước nữa mà đã nhường bước cho G6 trong một trận chung kết nghẹt thở.

Quay lại G3 của năm 2005, bên cạnh khách hàng Unilever, chúng ta đã đầu tư cho mảng phát triển phần mềm ngoài Hà Nội với hai khách hàng rất tiềm năng là Epson TFT và HJ, bằng cách cử hai PM lúc bấy giờ là BìnhBT/DươngVD đi OJT cho HJ và NhânDT cùng team đi onsite làm việc cho Epson vào giữa năm 2005. Tại thời điểm đó, ngoài Unilever, chúng ta chưa thấy có cơ hội để mở rộng mảng Solomon - phân phối, do vậy chúng ta đã quyết định mở rộng hướng kinh doanh sang mảng phát triển cho các khách hàng Nhật Bản mà Epson và HJ là hai khách hàng lớn và vô cùng tiềm năng.

Năm 2006, G3 lại có thay đổi tổ chức, đó là giải tán nhóm phát triển phần mềm ngoài Hà Nội do không hiệu quả, mà chỉ giữ lại và đầu tư cho khách hàng Epson do NhânDT chịu trách nhiệm. Đồng thời, khách hàng HJ cũng được chuyển vào Sài Gòn cho nhóm G3 trong Sài Gòn là anh VinhTD và ÂnNVT chịu trách nhiệm. Vào thời điểm đó, G3 chia thành ba bộ phận đó là D1 do VũPN phụ trách, ở bên dưới có KhoaTA và TuyênNK chịu trách nhiệm mảng triển khai, phát triển và hỗ trợ cho Unilever, D2 ngoài Hà Nội do NhânDT phụ trách, bên dưới là AnhNT chịu trách nhiệm phát triển khách hàng Epson TFT, và cuối cùng là D3 do anh VinhTD phụ trách và bên dưới là ÂnNVT, LongDB chịu trách nhiệm phát triển khách hàng Nhật khác, với khách hàng tiềm năng là HJ. Cũng trong năm 2006 này, đã đánh dấu một sự thành công to lớn của G3 đối với mảng phát triển phần mềm khi chúng ta đã tạo được sự tin tưởng của khách hàng Epson vốn nổi tiếng về khó tính, để thành lập OSDC sau hơn một năm làm việc onsite, trong đó có sự đóng góp rất lớn của hơn chục anh em như NhânDT, AnhNT, NamHV, BìnhBH, ToànPD... những người đã phải xa gia đình hàng năm trời, onsite chiến đấu để mang lại sự tin tưởng của khách hàng. Cùng lúc đó, chúng ta cũng nhận được tin vui khi khách hàng Vinamilk đồng ý ký hợp đồng triển khai hệ thống ERP thứ 2 với FSoft.

Với những tin vui liên tiếp như vậy, có vẻ như năm 2007 đối với G3 sẽ là một năm suôn sẻ. Nhưng thực tế lại không như vậy, năm 2007 lại chứng kiến quá nhiều sự thay đổi trong tổ chức đối với G3. Đầu tiên là anh VinhTD chuyển sang làm với Mỹ và sau này trở thành

trưởng nhóm của G12, ÂnNVT thì chuyển qua FSJ theo sự điều động của tổ chức nhằm tăng cường cho dự án Nissan. Đối với G3 mà nói, đây là sai lầm của tôi khi mà không kiên quyết thuyết phục ÂnNVT ở lại G3, khi mà việc Ân đi ảnh hưởng khá nhiều đến vận hành của G3 D3, trong khi sau hơn một năm sang đó, Ân cũng không có cơ hội thể hiện gì nhiều, theo đánh giá chủ quan của tôi. Chính sự ra đi của Ân đã ảnh hưởng khá nhiều đến năng lực của G3 D3 mà một mình LongDB không thể xoay sở nổi, dẫn đến năm 2007 là một năm khá lộn độn đối với G3 D3.

Bên cạnh đó, vào khoảng tháng 3, khi mà kinh doanh với HJ tương đối ổn định, FSoft quyết định sát nhập account HJ lại thành một, thì mảng kinh doanh với HJ của G3 được chuyển sang cho G9, và như các bạn thấy, hết năm 2007, HJ đã đủ lớn để tách thành nhóm riêng, đó là G33. Đến tháng 6/2007, lại một sai lầm của tôi nữa khi quyết định chuyển OSDC Epson ngoài Hà Nội cho HoàTD để hình thành nên G11 Hà Nội. Sai lầm ở chỗ khi mà G3 đã mất khá nhiều công sức, hơn một năm trời đầu tư để xây dựng hoạt động này, nhưng đến thời điểm “hái quả” thì lại chuyển giao quá sớm, làm ảnh hưởng nhiều đến kế hoạch doanh số và lợi nhuận của G3 cũng như của FSoft HCM trong năm này.

Đến lúc này G3 chỉ còn lại khoảng 80 người chỉ với hai bộ phận, đó là D1 làm cho Unilever và tách một team ra để làm cho Vinamilk, Call Center vẫn được tính như là một thành phần của D1, D3 làm mảng phát triển phần mềm do LongDB chịu trách nhiệm. Tuy nhiên, trong cái rủi lại có cái may, cùng năm này, với sự thành công của đội Vinamilk với sự đóng góp rất lớn của rất

nhều thành viên như VũPN với vai trò PM của dự án, TàiNT và đội PDA, TuấnNM, TháiNT và Solomon team, TuyênNK..., Vinamilk đã tin tưởng và đồng ý ký hợp đồng trị giá 3 triệu USD để giao toàn bộ việc triển khai, hỗ trợ hơn 200 nhà phân phối cho FSoft. Bên cạnh đó, Unilever Việt Nam đã giới thiệu Unilever vùng vào làm việc với G3, mở ra cơ hội rất lớn để G3 tiến vào Unilever vùng với các công việc phát triển, triển khai và hỗ trợ hệ thống Solomon cho Unilever các nước khác như Thái Lan, Philippin, HongKong, Đài Loan, Indonesia... Chính nhờ hai cơ hội rất lớn này đã tạo điều kiện cho G3 có cơ hội phát triển vượt bậc trong năm 2008. Cùng với sự sáp nhập của G6 D3, nhóm chuyên làm SAP của GiangNT và LựcNQ, G3 năm 2008 đã tăng trưởng mạnh với 5 bộ phận: D1 do KhoaTA đứng đầu chịu trách nhiệm về Unilever VN, D2 do TuyênNK chịu trách nhiệm về Vinamilk, D3 do HậuNT chịu trách nhiệm chung cho 4 Call Center tại Hà Nội, Đà Nẵng, TP. HCM và Cần Thơ (Call Center được thành lập vào tháng 4/2008 do TuấnND đứng đầu), D5 do LongDB chịu trách nhiệm phát triển khách hàng mới, trong đó có Unilever vùng và DSC. D6 do GiangNT chịu trách nhiệm phát triển mảng SAP.

Với doanh số dự kiến là 3 triệu USD cho năm 2008, số người là 150 tính đến thời điểm hiện tại, chúng ta có thể tự hào rằng G3 là group lớn nhất và lâu đời nhất FSoft HCM, và đặc biệt hơn nữa là trong suốt quá trình hình thành và phát triển, G3 luôn luôn đạt kế hoạch doanh số đề ra với sự phát triển bền vững. Không những vậy, chúng ta có thể thấy rằng, sự thành lập của G6, G11 và G33 cũng đều có dấu ấn của G3 trong đó.

TÔI VÀ FPT

TRẦN NAM DŨNG - FU HCM

Thấm thoát mà đã 12 năm tôi gia nhập FPT. Trong FPT, có lẽ tôi là người nắm giữ nhiều kỷ lục đặc biệt: Làm ở nhiều bộ phận nhất, làm Bí thư Đoàn Thanh niên lâu nhất, cộng tác viên lâu năm nhất. Ba lần làm phần mềm, hai lần là PTBT báo Chúng ta, tham gia làm công tác Đoàn từ năm 1998 đến nay.

Qua câu chuyện về mình, tôi muốn kể về những giai đoạn lịch sử của FPT HCM, từ những năm đầu thành lập đến ngày hôm nay. Sẽ có thể có những chi tiết, sự kiện nào đó chưa thật chính xác, những đánh giá là chủ quan, nhưng những cảm xúc, tình cảm là có thật.

Gia nhập FPT

Tôi biết đến FPT từ năm 1989 khi vừa tốt nghiệp Đại học về nước. Tôi nhớ là tôi đã đến thăm trụ sở công ty đóng ở đường Đội Cấn. Nói là trụ sở cho oai, chứ đó là một căn phòng chừng 40 mét vuông trong đó có vài cái máy tính. Nói chung cuộc viếng thăm này không để lại ấn tượng gì.

Lần thứ hai tôi đến thăm FPT là vào năm 1994. Năm đó FPT đã khá lớn và có một nhóm đóng ở trường THCS Giảng Võ. Cũng lại một căn phòng không lớn lắm nhưng số máy tính thì đã nhiều hơn. Hôm đó tôi còn được chiêu đãi một trận bóng ở trên sân của trường. Món này luôn là khoái khẩu của tôi.

Cuối năm 1995, anh Nam dẫn tôi đến thăm trụ sở FPT HCM ở 96 Nguyễn Thị Minh Khai và nói “Chú thích thì về FPT làm”. Sau đó anh Nam đã mua vé cho tôi ra HN chơi hơn 1 tuần. Chính thời gian này tôi đã được ngủ giường “Hoàng đế” với anh Thành ở Nghĩa Tân và tham gia làm số báo Chúng ta đầu tiên với chị Hải và anh Thắng (cùng các tác giả nổi tiếng như Trần Văn Trần, Khúc Trung Kiên, Nguyễn Minh...). Trong

số báo đầu tiên, tôi cũng đã tham gia một bài hát chế (Chia tay hàng bia) và một bài thơ dịch tặng anh Khắc Thành. Thời kỳ này, FPT đóng ở 1A Yết Kiêu và có thêm một số cơ sở khác. Tôi cũng đã dự đêm tổng kết 31/12 và chứng kiến sự ra đời của báo Chúng ta.

Khoảng tháng 4/1996, anh Nam vào TP HCM và lại gọi cho tôi “Chú đã vào FPT chưa?”, “Chưa, em chẳng thấy họ gọi gì cả!”, “Sao lại chờ gọi, chú phải đến xin việc chứ!”. Và anh gọi tôi đến, giới thiệu với anh Châu: “Anh nhận thằng này vào đi, nó STC lắm”. Anh Châu bảo “OK. Thế chú thích làm món gì? Phần mềm hay là Networking?”. Tôi nói: “Chắc em làm thử phần mềm”.

Phòng phần mềm

Tôi đã chọn phần mềm. Lý do có lẽ là tôi đã biết chút chút và Pascal và Basic. Nhưng có lẽ đó cũng là duyên nợ.

Tôi được dẫn xuống 120 Ký Con giới thiệu với anh Quốc Hùng, trưởng phòng phần mềm. Anh Hùng quảng cho tôi cuốn Screen and Report Builder của Foxpro và yêu cầu tôi nghiên cứu trong 2 tuần. Thời gian này, tôi bắt đầu có những người bạn, người thầy đầu tiên ở FPT. Đó là Nguyễn Quốc Hùng, Phong, Từ Phước Thọ, Trần Côi, Phạm Anh Chiến, Lê Nguyên Diệm, Nguyễn Bá Ngọc.

Giai đoạn này, phòng phần mềm có quy mô nhỏ và chưa có những sản phẩm gì đặc biệt. Tôi nhớ là chỉ có

phần mềm Kế toán (chắc là anh em gì đó của Balance), phần mềm Quản lý Kho bãi (làm cho Heung-A, Mitsui). Giá trị các hợp đồng thời kỳ này chỉ tính bằng con số ngàn đô.

Tôi cũng đã được tham gia vào việc thực hiện và triển khai các hợp đồng với Showpla Vietnam (Kế toán), Mitsui (quản lý container), phòng Thị hành Án của Sở Tư pháp (quản lý số liệu thi hành án). Dự án cuối cùng này do tôi viết Proposal, đem sang HPT nhờ anh Quân anh Đồng thẩm định và kiếm được 15M. Tuy nhiên, lúc triển khai thì gặp nhiều khó khăn và hình như là không hoàn tất được.

Cũng giai đoạn này, tôi được cấp cấp theo học anh Thành khi anh vào triển khai chương trình SIBA ở Ngân hàng ICBC (Trung Quốc Quốc tế Thương mại Ngân hàng), hợp đồng trị giá 60.000 USD. Hợp đồng lớn thế, to thế mà thấy anh Thành rất thành thạo, nhàn nhã, lập trình mà cứ như lấy một món đồ trong túi, làm bọn Đài Loan rất nể phục.

Thời kỳ này tôi vẫn thường xuyên cộng tác với báo Chúng ta (dù chưa có nhuận bút như bây giờ). Lúc đó chưa có Internet nên việc gửi bài phải nhờ đến anh Duyên (Giám đốc FSC HCM hiện nay). Sau này Bùi Trí Hùng (đệ tử của anh Thành) và Nguyễn Hoàng Anh Dũng mới bày cho cách vào TTVN và đặt cho cái nickname namdung@.

Với sản phẩm Legal Assistant (tra cứu văn bản pháp luật) được xây dựng dựa trên luận văn tốt nghiệp của Diệm, chúng tôi có thêm một hướng đi nữa là làm các sản phẩm nội dung (lúc này còn được chứa trên đĩa mềm chứ CD chưa thịnh hành). Cũng từ đây mà chúng tôi bắt đầu có các nhân viên không phải là lập trình viên đầu tiên: Quyên và Thảo.

Sẽ có nhiều người không biết là sự nghiệp của GD Huỳnh Xuân Quyên ngày nay bắt đầu từ phòng phần mềm. Tuy nhiên, đây có lẽ là một hướng đi không mấy khả thi. Sau này, các sản phẩm như CD Sài Gòn 300 năm, English đều không mấy thành công về khía cạnh kinh doanh. Tôi cũng đã cùng em Tâm (thuộc nhóm SV ĐH Cần Thơ gồm Tâm, Giang, Liên thực tập tại phòng phần mềm) đi ký gửi tại nhiều nhà sách tại TP HCM nhưng hầu như không bán được. Chỉ có diễn viên Thiệu Ánh Dương và một đồng nghiệp ở trường Luật là bán được mấy bộ.

Tôi vào phòng phần mềm được chừng một năm thì

Phong và Thọ ra đi. Đội ngũ của chúng tôi được bổ sung thêm các sinh viên thực tập là Đức Nhân, Thái Sơn, Tường Lân, Hưng.

Thời kỳ này anh em sống rất chan hoà, đầm ấm. Không chỉ trong phòng với nhau mà cả với các anh chị em phòng Kỹ thuật và cửa hàng. Điểm đặc biệt của 120 Kỳ Con là có bếp ăn chung do chị Nhuận đảm trách. Vì thế, chúng tôi là một tập thể rất đoàn kết và vui vẻ. Tôi tuy là một CTV và mới toe nhưng nhờ lớn tuổi lại máu ăn chơi nên vẫn được coi là lớp đàn anh. Đáng nhớ nhất về sự nghiệp ăn chơi trong giai đoạn này là việc đội 120 Kỳ Con dưới sự dẫn dắt của anh Duyên, Hùng Anh, Quốc Hùng và tôi đã giành chiến thắng vang dội tại Hội diễn văn nghệ 13-3-1997. Những tác phẩm "Hội tướng sĩ", "Cứng mềm ca" được ra đời trong dịp này.

Có một đặc điểm là dường như thời kỳ này chẳng ai quan tâm đến lương, thưởng (có thể tôi nhầm?). Công ty trả bao nhiêu thì nhận bấy nhiêu thôi. Mới đầu vào là 800.000, sau là 1.200.000, rồi 1.600.000. Tiền pha cũng thoải mái vì thỉnh thoảng còn có tiền dạy bên trường. Anh em cũng thế, cứ xả láng sáng về sớm. Vì thế mà thỉnh thoảng lại phải mượn tiền nhau.

Trí tuệ Việt Nam và FPT Internet

Sau khi chương trình SIBA được triển khai, tôi được giao đi đánh trận hoãn binh ở Mitsui Việt Nam chờ Trần Côi xử lý, sau đó nghiên cứu Lotus Notes để chuẩn bị triển khai các chương trình công văn điện tử. Với phong cách thiếu tập trung, lại on-off liên tục vì những giờ dạy nên thời gian này tôi không đóng góp gì được nhiều.

Công ty thành lập bộ phận Trí tuệ Việt Nam, điều Mai Sung về quản lý. Sẵn thấy tôi có khả năng viết lách, Mai Sung xin tôi về làm BQT mạng Trí tuệ Việt Nam. Bộ phận lúc này chỉ có mấy người: Mai Sung vừa quản lý chung, vừa làm kỹ thuật. Hai nhân viên kỹ thuật là LiemPC và HienHP. Em Hàn Nguyệt Thanh Loan là nhân viên tiếp nhận hồ sơ đăng ký và tôi là trưởng ban biên tập (LiemPC quen gọi là Chief Editor), sau này có thêm em Chi và anh Hùng Anh.

Thời kỳ này TTVN rất nổi tiếng và số lượng người tham gia tăng vùn vụt. Cho dù lúc đó ở Việt Nam chưa có Internet và mọi người cũng chưa biết web là gì nhưng tinh thần 2.0 lại được thể hiện rất rõ. FPT chủ yếu chỉ cung cấp "hạ tầng cơ sở" và một số "kiến trúc thượng tầng" còn lại là sự đóng góp của các users.

XÂY DỰNG VÀ BẤT ĐỘNG SẢN - CÔNG VIỆC NON TRẺ CỦA FPT

DŨNGTV2 - FPT Fland

Trước đây, tôi chỉ được biết FPT thông qua những sự kiện đình đám như báo VnExpress của FPT được xếp hạng số một là báo điện tử có số người truy cập lớn nhất, vụ kinh doanh mua bản quyền World Cup qua mặt cả VTV, nhà phân phối và bảo hành các thiết bị công nghệ thông tin lớn nhất, công ty phần mềm có số lượng nhân viên và doanh số nhiều gấp nhiều lần so với công ty đứng thứ hai tại Việt Nam... Một lần, tình cờ đọc mục tuyển dụng ngay tại website VnExpress có mục tuyển dụng của FPT cho các vị trí liên quan đến kỹ sư xây dựng, tôi tham dự thi tuyển và thật sự ấn tượng với các môn thi đầu vào vòng một như GMAT, IQ, tiếng Anh cũng như cách thức phỏng vấn của ban tuyển dụng ở vòng hai với những câu hỏi dường như chẳng liên quan gì đến công việc như “Em có biết đá bóng không?”, “Em có biết hát không?”... bên cạnh những phỏng vấn chuyên môn thông thường. Và cuối cùng, tôi đã quyết định đến với FPT chỉ vì những cách thức tuyển dụng ấn tượng mang đậm nét FPT như vậy, với mong muốn làm được những việc thật hoành tráng cùng với các đồng nghiệp mới tại FPT.

Ban đầu, FID chỉ là một Trung tâm Phát triển Hạ tầng mang nhiệm vụ xây dựng cơ sở vật chất. Chính xác hơn là tại thời điểm năm 2006, một Ban quản lý dự án Cầu Giấy với vốn vụn chỉ gồm 22 người nhưng đã khiến cho một công ty tư vấn lớn cũng phải ngả mũ vì khối lượng công việc đồ sộ mà không dễ để gánh vác như lập dự án đầu tư, quản lý kỹ thuật thiết kế với nước ngoài, tổ chức mời thầu, đấu thầu, chấm thầu, đàm phán thương thảo

hợp đồng, quản lý kỹ thuật và tiến độ trên công trường... Kết quả từng công việc của FID thật khó mà đo đếm được. Khi so sánh tiến độ của tòa nhà Petrolimex (do tư vấn nước ngoài quản lý tiến độ thi công) với tòa nhà Cầu Giấy mà FID đang đảm nhiệm thì dự kiến mốc bàn giao khánh thành của Petrolimex sẽ sớm hơn khoảng 20 ngày. Các kỹ sư xây dựng của FID đã tổ chức phát động chiến dịch thi đua với các nhà thầu thi công với 162 ngày làm ba ca liên tục. Và cuối cùng, kết quả thật bất ngờ, tòa nhà Cầu Giấy đã được bàn giao vào đúng ngày sinh nhật công ty lần thứ 19 (13/9/2007). Sau đó khoảng hai tháng thì tòa nhà Petrolimex mới được cất bằng khánh thành.

Trong xây dựng, việc rút ngắn thời gian thi công đồng nghĩa với sự tiết kiệm chi phí. Tại thời điểm đó, FID đã rút ngắn được một tháng, tức là đã tiết kiệm được khoảng 200.000 USD chi phí đi thuê văn phòng; còn tại thời điểm cuối năm 2007, thị trường giá cả vật liệu xây dựng biến động mạnh, nếu tòa nhà Cầu Giấy chỉ chậm tiến độ khoảng 6 tháng thì chúng ta đã phải trả chi phí tăng khoảng 30% tổng dự toán khi thanh quyết toán công trình, tương đương với khoảng 4.800.000 USD. Đến nay, khi nói đến kỷ lục về tiến độ thì dân xây dựng chuyên nghiệp ở các tổng công ty lớn như Vinaconex, HUD vẫn phải lắc đầu vì không biết FPT, bằng cách nào lại có thể làm một công trình nhanh đến như vậy.

Sau đó, FPT Land – FPT Hòa Lạc được chính thức đi vào hoạt động từ 01/07/2007 có nhiệm vụ bổ sung là phát triển các đô thị công nghệ cao, kinh doanh

phát triển bất động sản. Một nhiệm vụ mới đầy thách thức trong thời điểm hiện tại, mặc dù mới đi vào hoạt động chưa đến một năm nhưng khu đô thị công nghệ FPT 181ha tại Đà Nẵng cùng với nhiệm vụ phát triển khu công nghệ cao Hòa Lạc 1.650ha và một FPT City tại miền Nam trong tương lai sẽ là định hướng để biến mảng phát triển và kinh doanh bất động sản của FPT trở nên tương xứng với tầm cỡ của một công ty bất động sản lớn ở Việt Nam.

Đến nay, đội ngũ những người làm xây dựng đã vượt lên con số hàng trăm, có rất nhiều những đồng đội mới từ các đơn vị tư vấn cũng như xây dựng hàng đầu gia nhập các bộ phận như kinh doanh, dự án, quy hoạch, xúc tiến đầu tư, marketing, pháp chế... Chúng tôi cùng

nhau tham dự một khóa học Teambuilding để xây dựng lực lượng, cùng làm việc theo nhóm, xử lý các vấn đề khó khăn, sáng tạo và tin tưởng vào những người bạn trong đội ngũ của mình hướng đến mục tiêu chung định trước, cùng nhau được phát huy tối đa năng lực của mỗi cá nhân dựa trên văn hóa trọng dụng nhân tài, chia sẻ và học hỏi để cùng tiến bộ.

Lại đến sinh nhật lần thứ 20 của FPT, bên cạnh những đồng đội trong lĩnh vực công nghệ thông tin dày dặn kinh nghiệm với rất nhiều thành tích, những kỹ sư xây dựng tại FPT Land - FPT Hòa Lạc cũng vô cùng vững tin với những dự định thành tích ấn tượng về các dự án bất động sản đang chờ đợi ở phía trước.

FPT ERP SERVICES (FES) HCM: 5 NĂM MỘT CHẶNG ĐƯỜNG

Nhóm tác giả: **TRẦN TRỌNG NGHĨA - GD FPT IS ERP HCM, TUẤN BTA, MAIPT**

Cũng như bất cứ ngành nghề mới nào mà FPT chọn để đầu tư, sản phẩm phần mềm ERP cũng có những thử thách và trải nghiệm. Có điều không giống như chứng khoán hay ngân hàng, ERP gắn liền với các kinh nghiệm FPT có được trong quá trình đầu tư và phát triển lĩnh vực phần mềm.

Sứ mệnh cao cả

Từ khi anh Bình TG khởi xướng và vận động cả nước vào phong trào đầu tư và phát triển phần mềm, vào đầu năm 2000, FPT cũng đã có tham vọng phát triển phần mềm đóng gói. Điều đó đặt nền tảng cho FPT có được một số phần mềm ứng dụng quản lý đầu tiên và cũng là tiền đề cho thấy, phần mềm ứng dụng thế giới đã đi quá xa và khôn ngoan hơn hết là kinh doanh luôn các ứng dụng sẵn có thay vì tự phát triển phần mềm riêng của mình.

Vì lẽ đó mà đến năm 2004, FPT trở thành đối tác triển khai và giá trị gia tăng cho các hãng phần mềm lớn là Oracle và SAP với mục tiêu trở thành nhà tư vấn ERP hàng đầu Việt Nam mang tầm vóc khu vực. Có thể nói, trong lĩnh vực ERP, FPT đã tạo ra, đồng thời chớp lấy cơ hội kịp thời trong lĩnh vực này. Mặc dù đã triển khai cho liên doanh VietsoPetro các ứng dụng của Oracle từ năm 2000, và bản thân FPT đã dùng Solomon cho quản lý thương mại, tuy nhiên chỉ đến khi FPT kinh doanh ERP thì người FPT mới biết đến ý nghĩ thật sự của ba chữ ERP và thị trường, như rất nhiều trường hợp tương tự khác, mới bắt đầu quan tâm đến nó.

Những khó khăn ban đầu

FSoft lúc đó được chia ra thành 3 mảng: FSS tập trung các giải pháp phần mềm tự phát triển và giải pháp chính phủ, FSoft xuất khẩu phần mềm và FPT ERP. ERP vừa dễ lại vừa khó. Dễ ở chỗ là phần mềm đã có sẵn, chỉ phải học để sử dụng. Khó ở chỗ, các lập trình viên, kỹ sư tin

học lúc đó quen lập trình hơn là tư vấn các quy trình kế toán, kinh doanh. Vì ERP cũng chính là quy trình, kiến thức kinh doanh, tài chính, quản trị... Hiện nay thì các kỹ sư phần mềm chỉ chiếm khoảng hơn 10% nhân lực ERP, đa số còn lại là nhân lực đến từ các ngành: Kinh tế, tài chính, quản trị kinh doanh.

Vào thời điểm đó, cả giới công nghệ thông tin thường quay cuồng trước quyết định của FPT. FES thành lập với tham vọng trở thành nhà tư vấn ERP hàng đầu. Lạc Việt, AZ, Diginet, Effect... lập tức đổi tên các phần mềm kế toán thành ERP. Báo chí tập trung phân tích ERP. Doanh nghiệp trầm trồ: "Có nên dùng ERP không?". Dường như, thị trường ERP đã bắt đầu định hình? Thừa hưởng những quan hệ hàng đầu của FPT, FPT ERP có ngay được sự quan tâm của 2 hãng phần mềm ERP nhất nhì thế giới là SAP và Oracle.

Nhắc đến tư vấn và triển khai các ứng dụng ở Việt Nam người ta nghĩ ngay đến PwC. Đây là công ty kiểm toán khá nổi tiếng trên thế giới và cũng chính là đối tác mà FPT đã chọn để ứng dụng Solomon cho việc quản lý. Trong khoảng thời gian gần đây, PwC đột nhiên rút chân ra khỏi lĩnh vực này. Có thể do việc triển khai ở Bảo Minh thất bại? Có thể tiềm năng thị trường không nhiều? Nhưng chắc chắn nó chứng minh một điều: Muốn tồn tại bằng ERP quả là điều không đơn giản.

Khó khăn ban đầu là hầu hết các sản phẩm ERP nội địa đều có giá thành rất rẻ, thông thường là dưới 30.000 USD. Tuy sử dụng công nghệ chưa tốt, sản phẩm chưa trọn vẹn và mang tính cục bộ, nhưng nó giải quyết được

một số bài toán khó trước mắt của doanh nghiệp.

Suy cho cùng, nó cũng là sản phẩm may đo: Sai thì sửa, thiếu thì thêm và cuối cùng thì phá đi cái tổng thể. Điều này giống như xây dựng một ngôi nhà theo ý nhiều người. Một người thích phòng ngủ phải ở vị trí này, một người thích phòng khách phải ở vị trí kia, nhà bếp phải ở vị trí nọ. Nếu đáp ứng được tất cả các yêu cầu trên thì liệu đó có phải là một căn nhà hoàn chỉnh?

ERP không đơn thuần là một công cụ thống kê hay báo cáo, cũng không dừng lại ở việc chuẩn hóa các quy trình kinh doanh, mà đồng nhất, tập trung các thông tin từ đầu vào đến đầu ra của doanh nghiệp vốn bị phân tán, giúp doanh nghiệp có một cái nhìn toàn diện về năng lực hiện tại của mình.

Điều khó của FES là làm sao thuyết phục được doanh nghiệp Việt Nam “cảm được” ba chữ ERP, hiểu được giá trị gia tăng mà nó sẽ đem lại. Có như vậy, họ mới sẵn sàng bỏ ra số tiền gấp 5-10 lần những nhà cung cấp khác để chọn FES.

Dự án ERP đầu tiên của FPT là dự án triển khai Oracle cho Vietso Petro, đơn vị đầu tiên dám bỏ ra 1 triệu USD mua Oracle để có thể tiết kiệm chi phí tổn kho 25 triệu USD mỗi năm. Nhờ nó mà FES đã không phải ngỡ ngàng khi tiếp xúc với Oracle. Nhờ nó mà một số vấn đề về công nghệ đã được giải quyết trước khi triển khai cho Bibica, Savimex sau này. Và nhờ nó, FES mới phát hiện ra rằng, phương pháp mà mình đã áp dụng để triển khai là chưa phù hợp.

Nguồn gốc của FES vẫn là FSoft. Vì vậy cái bóng của việc lập trình vẫn còn quá lớn. Bất cứ việc gì khách hàng yêu cầu điều duy nhất mà mọi người nghĩ đến là “sửa chương trình”. Đây là điều rất nguy hiểm: Vừa không kiểm soát được luồng dữ liệu, vừa phá vỡ đi căn nhà vốn đã được xây dựng hoàn chỉnh. Giá trị của việc triển khai sản phẩm ERP là làm sao tư vấn cho khách hàng có thể sử dụng các tính năng, quy trình chuẩn của nó cho hoạt động của doanh nghiệp mình. Phải chỉ ra được doanh nghiệp sẽ được gì, mất gì khi áp dụng các quy trình này. Muốn thực hiện được điều này không phải là đơn giản. Cán bộ tư vấn, triển khai không những phải hiểu biết đầy đủ sản phẩm, mà còn phải hiểu về các hoạt động của doanh nghiệp: Kế toán, bán hàng, mua hàng, sản xuất... Phải biết nghiệp vụ nào không vi phạm các chuẩn mực do nhà nước quy định, biết phối hợp cùng đồng nghiệp, hỗ trợ cho nhau, bởi bất cứ mắt xích nào có vấn đề, thì guồng máy ERP coi như dừng hẳn. Phải là một vị bác sĩ (lời ví von của anh Châu HM) nói gì khách hàng cũng

nghe theo: Bảo uống thuốc gì thì uống thuốc đó, bảo kiêng món gì kiêng món đó và quan trọng nhất bảo bao nhiêu tiền thì phải trả bấy nhiêu.

Trong 3 năm đầu tiên, FES chỉ triển khai những dự án có giá trị 100.000 – 200.000 USD, mỗi dự án làm trong vòng 1 - 2 năm. Hai dự án nổi tiếng gắn liền với FES là Bibica và Savimex. Hai dự án này vừa giúp FES luyện quân, vừa giúp quảng bá tên tuổi cho FPT. Bù lại trong những năm đầu tiên, FES cũng hầu như không có lợi nhuận và FPT xem đây là học phí cho đội quân tư vấn FES phát triển về sau. Tuy nhiên, cạnh tranh với các phần mềm ERP nội địa là bài toán rất hóc búa cho kinh doanh FES khi chênh lệch về chi phí triển khai Oracle/SAP so với ERP nội là rất lớn. Điều đó đã gây khó khăn không nhỏ cho việc định vị các sản phẩm Oracle/SAP, và khó khăn hơn nữa khi thuyết phục khách hàng bỏ ra ít nhất trên 1 tỷ đồng để đầu tư. Đồng thời, ngày càng nhiều đối thủ đầu tư triển khai Oracle/SAP như: Pythis, CGS, PSV, Tinh Vân... Có lẽ, ERP cũng là mảng đầu tư khá lâu dài của FPT. 5 năm cũng mới chỉ để khẳng định FPT có thể làm ERP và trả lời được câu hỏi: “Làm ERP như thế nào?”

2007: Thay đổi để khẳng định

Có thể nói năm 2006 là năm cực kỳ thành công của FES về mặt kinh doanh, hàng loạt hợp đồng triển khai ERP giá trị lớn được ký kết như: Giấy Sài Gòn, Điện Quang, Nhựa Tân Tiến, Đồng Tâm, PNJ, SACOM... Và đó cũng chính là điều gây nhiều khó khăn cho FES trong suốt năm 2007: Đội ngũ cán bộ tư vấn triển khai dần hàng ngang, khủng hoảng thiếu PM (Project Manager), hàng loạt cán bộ tư vấn có kinh nghiệm dứt áo ra đi, dẫn đến việc thiếu tư vấn trầm trọng, một số dự án khó rơi vào tình trạng bế tắc về giải pháp triển khai do chưa khảo sát kỹ khi chào giải pháp... cộng thêm tâm trạng không ổn định của nhân viên khi hợp nhất ba bộ phận FES, FSS và FIS vào FIS mới đầu năm 2007. Có thời điểm, FPT từng phân vân trước câu hỏi: “Nên hay không nên tiếp tục đầu tư ERP”.

Không biết do may mắn, hay “thời thế tạo anh hùng”, với sự vào cuộc rất quyết liệt của các cấp lãnh đạo FPT/FIS, sự quyết tâm cao độ của những cán bộ FES ở lại với FPT quyết sống chết với ERP, năm 2007 là năm ERP thay đổi triệt để: Cải tổ tổ chức mạnh mẽ, tập trung giải quyết các dự án ERP khó, kiên quyết không ký thêm bất cứ hợp đồng ERP nào khác. Đội kinh doanh chỉ làm marketing và giữ thị trường, account. Kết quả cuối năm

2007 đã có hàng loạt dự án ERP triển khai thành công tiêu biểu như: SACOM, Giấy SG, Điện Quang, Savimex nâng cấp... ngay cả dự án lớn và khó như Đồng Tâm cũng đã có kết quả ban đầu khả quan. Từ đó đã đào tạo và tôi luyện được hàng loạt tướng lĩnh trẻ tự tin có thể khẳng định biết cách làm ERP như: Tấn NC, Huy NQ, Phong MT, Vinh VC, Chiến PQ, Hoa NP, Quang DD, Đức DD... là những thành phần chủ chốt cho FES hiện nay.

Một điểm sáng mang tính chiến lược nữa của FES trong năm 2007 là phương pháp triển khai ERP, không cứ phải nhất thiết tự thân vận động. Liều thuốc mạnh giúp FES thoát khỏi tư duy làm và tự làm là khi FES ký dự án lớn đầu tiên - Vinamilk - trị giá hơn 1 triệu USD. Các dự án trước đó, FPT vẫn theo cách làm tự triển khai là chính, không kêu gọi nhiều sự hỗ trợ của hãng, hay tìm kiếm đối tác thứ ba có kinh nghiệm hơn. Ngoài yếu tố về giá trị như nói ở trên, dự án Vinamilk có thêm 3 yếu tố mới: Sự tham gia triển khai của đối tác nước ngoài, sự liên thông liên kết nội bộ FES và FSoft, cuối cùng là bán giải pháp CRM của SAP. Điều đó đem lại cho FES các thay đổi từ hữu hình (con người, nhân sự) đến vô hình (tư tưởng, quan điểm mạnh dạn dám nghĩ dám làm hơn, làm những cái chúng ta có thể làm thay vì chỉ khi chắc chắn sẽ làm được). Một con đường mới cần đi theo cách mới. Và phải có chuyển giao công nghệ, học hỏi từ các nước tiên tiến hơn để tiến nhanh hơn.

2008- 2010: Cơ hội mới, thách thức mới

Thừa thắng xông lên, đầu năm 2008 FES đã ký kết và kick-off hàng loạt dự án giá trị lớn triển khai Oracle và SAP như: Toàn Mỹ, HGDT, Thép Việt. Dự án Thép Việt đánh dấu một mốc son mới trên con đường phát triển của FES: Dự án ERP lớn nhất từ trước đến nay, đồng thời, FES đã thuê lại HAND CHINA làm thầu phụ cho mình để cùng triển khai. Một sự đổi ngôi khá thú vị nếu biết rằng trước đó 2 năm, HAND chính là người thuê FES để làm thầu phụ cho họ ở dự án PEPSI Co. VN.

Các dự án Oracle mới, FES có thể tự tin triển khai trong vòng 6 - 8 tháng với 4 - 5 cán bộ tư vấn. Điều này khẳng định, lực lượng triển khai ERP đã trưởng thành rất nhiều. Trước đây, một dự án ERP phải mất từ 1 đến 2 năm triển khai với lực lượng từ 8 đến 10 người và hiệu

quả kinh doanh của FES đã tăng lên rõ rệt. Lần đầu tiên, sơ kết 6 tháng đầu năm, FES đã có lợi nhuận, chấm dứt gần 5 năm (kể từ ngày đầu FPT đầu tư ERP) không có lợi nhuận.

Đầu quý II/2008, nền kinh tế Việt Nam đã có những dấu hiệu xấu đi, nhiều dự báo cho thấy tình hình khó khăn sẽ kéo dài từ 2-3 năm. Các doanh nghiệp hầu hết tập trung tài lực để chuẩn bị đối phó với khủng hoảng kinh tế hơn là đầu tư triển khai ERP, ảnh hưởng nghiêm trọng đến kinh doanh ERP. Các dự án lớn sắp ký hợp đồng đều dừng lại vô thời hạn. Trước tình hình ấy, BGĐ đã định hướng lại đối tượng khách hàng để phù hợp với tình hình thực tế hơn, theo đó sẽ tập trung vào khối doanh nghiệp thuộc lĩnh vực nhu yếu phẩm và các doanh nghiệp xuất khẩu, đồng thời lĩnh vực tài chính - ngân hàng cũng được tập trung trong thời gian tới. Chính tình hình kinh tế khó khăn khiến giải pháp ERP trở nên quan trọng hơn trong các chính sách đối phó của tổ chức này.

Một hướng đi được đẩy mạnh trong thời gian tới của ERP là toàn cầu hóa, với hợp tác chiến lược giữa FPT và SAP cùng phát triển dịch vụ SAP cho thị trường Đông Nam Á, Nhật Bản. Yêu cầu ban đầu đối với FES cần ít nhất 200 cán bộ tư vấn SAP. Rõ ràng, đây là một thách thức, cũng như cơ hội vô cùng lớn cho FES trong chiến lược kinh doanh 5 năm tiếp theo. Hy vọng, với sự bổ sung lãnh đạo cấp cao FIS phụ trách toàn cầu hóa (anh Phương NL từ đơn vị đã có nhiều kinh nghiệm FSoft), mảng SAP sẽ đem lại cho FIS/FES một diện mạo mới theo đẳng cấp quốc tế.

FES ngày hôm nay thay đổi đến 80% so với thời kỳ đầu tiên. Qua quá trình tách nhập cho đến khi trở thành Công ty Dịch vụ ERP FPT kể từ 01/07/2008, FES, mặc dù còn rất nhiều thách thức để cụ thể hóa lợi nhuận, nhưng đã thuyết phục được Ban lãnh đạo Tập đoàn về khả năng phát triển của mình trong tương lai, với cách nghĩ mới, cách làm mới, vươn ra khu vực và thế giới, khẳng định, cụ thể hóa mục tiêu chiến lược FPT đã giao phó cho ERP cách đây 5 năm. Một cơ hội mới đầy thách thức cho tập thể cán bộ nhân viên FES đang ngày đêm miệt mài cho "Giấc mơ ERP" trở thành hiện thực.

TP. HCM ngày cuối tháng 07/2008

Trong sử ký có sử dụng một số thông tin từ Bài sử ký của Sơn TC - cựu FESer.

FPTS MỘT NĂM NHÌN LẠI

THUYPT - FPTS

FPTS HN đã chính thức đi vào hoạt động từ 10/10/2007, Chi nhánh FPTS HCM khai trương ngày 19/11/2007. Đây chính là những mốc son quan trọng đánh dấu việc FPTS gia nhập thị trường chứng khoán Việt Nam. Cùng với mục tiêu trở thành một định chế tài chính hùng mạnh, FPTS đang nỗ lực để tự khẳng định một thương hiệu đẳng cấp trong giới đầu tư tài chính tại Việt Nam.

Những mốc son đáng nhớ:

- Ngày 09/05/2007: FPTS nhận giấy phép thành lập nguyên tắc
- Ngày 13/07/2007: FPTS nhận được giấy phép chính thức thành lập và hoạt động.
- Ngày 26/07/2007: FPTS được chấp thuận đăng ký làm Thành viên lưu ký Trung tâm lưu ký CK.
- Ngày 06/09/2007: FPTS được công nhận là thành viên giao dịch của Trung tâm GDCK Hà
- Ngày 07/09/2007: FPTS được Sở Giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh cấp giấy phép nguyên tắc.
- Ngày 13/07/2007: FPTS chính thức trở thành thành viên Sở Giao dịch chứng khoán HCM
- Ngày 10/10/2007: FPTS HN chính thức khai trương tại 71 Nguyễn Chí Thanh – Đống Đa – Hà Nội
- Ngày 24/10/2007: FPTS nhận giấy phép thành lập chi nhánh FPTS – HCM
- Ngày 19/11/2007: FPTS HCM khai trương chi nhánh tại 45 Võ Thị Sáu – Q1

Đằng sau những dấu mốc đáng nhớ trên là một thời gian rất dài, người FPTS đã một lòng đoàn kết và quyết tâm, ngày đêm cố gắng, xây dựng. Những ngày đầu tiên dự án FPTS mới thành lập, chỉ vven vven có 4 người. Trụ sở công ty lúc đó cũng chỉ là một gian phòng nhỏ nằm trong trụ sở cũ 89 Láng Hạ của Tập đoàn. Thế rồi, cùng với thời gian, con số nhân sự của FPTS tăng dần: 17 người, 21 người, 65 rồi 75,... và tính đến ngày 31/12/2007, nhân sự của FPTS đã lên con số tròn trĩnh 200 người (trong đó, FPTS HN có 129 người và FPTS HCM có 71 người). Vượt qua rất nhiều khó khăn, người FPTS đã chung sức chung lòng để xây dựng một nền móng vững chắc ban đầu: Trụ sở khang trang với Sàn giao dịch có quy mô hiện đại và diện tích lớn nhất tại Việt Nam; những sản phẩm, dịch vụ hoàn hảo; hệ thống quy trình đạt tiêu chuẩn ISO, tổ chức FPTS đồng nhất tại hai miền với Khối Dịch vụ; Khối Tư vấn, Khối Đầu tư và Khối đảm bảo.

Thành công bước đầu mà FPTS đạt được không chỉ

thể hiện ở số lượng cán bộ nhân viên mà chính là sự đồng tâm nhất trí, đoàn kết chia sẻ ở mọi cấp CBNV – sức mạnh lớn lao để giúp FPTS vượt lên mọi khó khăn, tạo dựng nền móng đầu tiên cho sự phát triển của FPTS trong tương lai và xây dựng nên hình ảnh người FPTS: Đoàn kết, chia sẻ, tuân thủ và đề cao Đạo đức nghề nghiệp và hướng đến cộng đồng.

Chỉ trong vòng gần 3 tháng hoạt động, FPTS đã có 6213 tài khoản của các nhà đầu tư là tổ chức và cá nhân. Song song với việc xây dựng hệ thống core giao dịch phục vụ cho hoạt động kinh doanh chứng khoán, FPTS cũng là một trong đơn vị tiên phong trong việc cung cấp đến các khách hàng của mình những dịch vụ hỗ trợ mang tính tiện ích rất cao như: Dịch vụ giao dịch trực tuyến Eztrade, Dịch vụ thông tin trực tuyến EzSearch, Dịch vụ Mở tài khoản online (EzOpen), Dịch vụ Đặt lệnh chuyển tiền trực tuyến EzTransfer... Với giao diện thân thiện, chuyên nghiệp, nhiều tiện ích và tính năng, website www.fpts.com.vn của FPTS giờ đây đã trở thành địa chỉ tin cậy của rất nhiều nhà đầu tư. Không dừng lại ở đó, FPTS vẫn đang tiếp tục nỗ lực khẳng định sự vượt

trội của mình bằng việc tập trung đổi mới công nghệ, hướng nhà đầu tư đến với phương thức giao dịch tiên tiến và tiện ích nhất hiện nay- giao dịch không sàn.

Chia sẻ về những thành công đã đạt được trong năm 2007, anh TùngND – TGD tâm sự: “Với nỗ lực không mệt mỏi của tất cả các bạn CBNV, FPTS đã có những thành công bước đầu mà quan trọng nhất là FPTS đã xây được nền móng cho sự phát triển của FPTS trong tương lai. Tôi xin chân thành cảm ơn tất cả các bạn CBNV FPTS vì sự nỗ lực đó. Anh Tùng cũng chia sẻ thêm: “Năm 2008 đang đến với không ít những khó khăn và thách thức. Nhưng tôi tin rằng, với nền móng mà FPTS đã xây dựng được, với tập thể FPTsers đoàn kết gắn bó, chung sức chung lòng, tôi tin tưởng người FPTS sẽ cùng nhau vượt qua tất cả những khó khăn thách thức này và hướng tới mục tiêu chúng ta đã định”.

Trước mắt, con đường dẫn đến thành công của FPTS còn rất nhiều thử thách, song với những thành quả hiện tại, chúng ta hoàn toàn tin tưởng rằng FPTS sẽ tiếp tục gặt hái được nhiều những thành công mới để vươn tới mục tiêu to lớn mà FPTS đã vạch ra.

FPT NHÂN



NHỮNG NGƯỜI ẢNH HƯỞNG ĐẾN TÔI

NGUYỄN THÀNH NAM
Tổng Giám đốc FPT Software

HAI MƯƠI NĂM ẤY CÓ RẤT NHIỀU
CÂU CHUYỆN CẢM ĐỘNG, NHỮNG
LỜI NÓI CHÂN THÀNH TÌNH BẠN BÈ,
NHỮNG CÁ TÍNH ĐẦY ẮN TƯỢNG ĐÃ
TÁC ĐỘNG SÂU SẮC ĐẾN CÁ NHÂN
TÔI, ĐẾN GIA ĐÌNH TÔI.

NHỮNG NHÂN CÁCH ĐẶC BIỆT

Trong những người sáng lập và tham gia FPT từ ngày khởi nghiệp, có những người tài năng kinh doanh bẩm sinh, có hay không có FPT không hẳn đã thực sự quan trọng với họ. Anh Trung Hà chẳng hạn, anh TiếnLQ và cậu cả Đình Anh. Nhưng cũng có những người như tôi, nếu không có FPT thì chắc hẳn cuộc đời sẽ rất khác, có thể “end up” đâu đó một viện nghiên cứu nào đấy, phát biểu những câu cực kỳ “dốt nát” như ông bạn “anh Bình” mà anh TiếnLQ hay trích dẫn. Không giúp được mình và cũng rất ít có ích cho đời. Cổ phiếu FPT, bởi thế với tôi, cũng chẳng khác gì miếng đất của bà con nông dân. Không phải chỉ là một dòng trong portfolio (danh mục đầu tư) mà các nhà quản lý quỹ tài ba luôn phải điều chỉnh cân đối.

Anh Bình và các anh chị đồng nghiệp ở Hội đồng Quản trị và Ban lãnh đạo FPT, tất nhiên là những người bạn lớn mà tôi suốt đời muốn lắng nghe, tâm sự và học hỏi.

Các đồng đội của tôi trong BOM (của FSS trước kia và FPT Software bây giờ), đang từng ngày từng đêm chiến đấu bên nhau, hiển nhiên là một phần máu thịt của tôi.

Nhưng trong bài viết này tôi muốn nhắc đến những con người khác, một số trong họ có thể không bao giờ

biết đến ảnh hưởng của họ với tôi.

Iuri Vladimirovich Egorov

Ông là Giáo sư hướng dẫn tôi trong thời gian làm việc ở Đại học Tổng hợp Matxcova. Sự uyên bác của thầy đã giúp tôi hiểu ra một điều rất quan trọng, tài năng toán học mà tôi cứ tưởng mình có, thực ra là ảo tưởng và tôi sẽ không bao giờ đạt được dù là 1% những kết quả như thầy. Tôi đã quyết định đi tìm một nghề khác.

Gần đây nhất, tôi thăm lại thầy ở Toulouse - Pháp. Thấy tự tay nấu cho tôi ăn, pha cafe cho tôi uống. Khu vườn đằng sau nhà thầy vàng vạc ánh trắng, đầy táo, phúc bồn tử và những đóa hồng to như cái bát. Chúng tôi uống vodka và xem đội tuyển Nga đá bại Hy Lạp.

Thầy mang cho tôi 5 quyển sách mới nhất của thầy. Tôi cầm lấy chúng và không thấy sợ hãi vì bất lực như 20 năm trước đây nữa.

Nguyễn Trung Hà

Tôi biết anh từ ngày học chuyên Toán, chúng tôi ở trường Tổng hợp. Anh ở Chu Văn An, thỉnh thoảng lại đá bóng với nhau. Tôi biết anh, vì người anh rất còi, nhờ được bơ sữa nước ngoài nên giờ mới phổng phao. Sau đó, tôi và anh học chung 6 năm ở MGU, chung phòng,

chung lớp, chung một bà giáo tiếng Nga.

Hà là con người của triết lý. Anh thích thơ Hàn Mặc Tử, và nghe Vusotski. Anh ham suy nghĩ đến mức cực ghét hoạt động. Để đỡ mỏi gối, anh thả bỏ tiền vào “sauna” còn hơn động chân động tay. Có lần chúng tôi ăn cơm, xoay thìa để xem ai rửa bát, đúng vào chỗ anh, anh lẳng lặng bê cả mâm vớt qua cửa sổ tầng hai.

Anh thuộc loại bạn trong đời có khi chỉ cần một lần. Khi mới về nước, tôi thử làm việc lung tung, dạy thêm, gõ tài liệu... Thật sự hoang mang. Tôi hỏi anh, anh trầm ngâm: “Ra Hà Nội đi, vào chỗ Gia Bình được đấy!”. Cuộc đời tôi từ đó gắn với FPT. Vẫn nợ Hà lời khuyên đấy.

Hiện Hà là Chủ tịch của Thiên Việt và rất nhiều doanh nghiệp Việt Nam thành đạt nữa có dấu ấn của Hà.

Nguyễn Chí Công

Người thầy chuyên môn tin học đầu tiên của tôi ở FPT là anh. Và phải nói rằng, thầy với trò rất hợp cạ. Phòng tin học có 6 người, tôi là Phó Tiến sĩ mới từ ngoại

quốc về, vậy mà anh điểm nhiên phân công cho tôi sáng phải đến sớm, quét dọn nhà cửa, pha nước, tối mới được dùng máy tính chỉ vì tôi chưa hề có kinh nghiệm lập trình. Nhưng anh cũng không bỏ rơi tôi về chuyên môn. Anh đưa cho tôi một cuốn sách bằng tiếng Pháp về Unix và cuốn lập trình C in roneo đen xì. Đúng là “làm trò thẳng khôn”, hai cuốn sách đều là kinh điển, kiến thức đến tận giờ vẫn còn dùng được.

Bằng đi một dạo không gặp, Tết năm ngoái đến thăm, thấy anh vẫn còn nguyên khát khao như thuở nào. Nhà anh có bốn máy tính, hai đường ADSL riêng rẽ, một đường leased line. Anh thậm chí vẫn code (lập trình). Anh buồn vì dự án 112 không thành công, nhưng rất vui khi tôi đến. Con trai anh học kiến trúc nhưng cũng rất siêu về IT.

Hai mươi năm trước, anh giúp tôi vào nghề. Giờ đây niềm đam mê của anh vẫn giúp tôi giữ được ngọn lửa của mình. Cảm ơn anh rất nhiều!

Anh tự thiết kế một website, khá hay, các bạn có thể tham khảo: <http://www.dongtac.net/>

LÀM SẾP

Con cái làm nên cha mẹ, nhân viên làm nên sếp

Lần đầu tiên được làm sếp, mới thấu hiểu thế nào là trách nhiệm. Xin chia sẻ lại một vài cảm xúc của lần đầu tiên ấy.

Đình Anh, Khánh hói và những nhân viên đầu tiên

Đình Anh sang FPT từ năm 1992, tôi còn nhớ em đến trước cửa nhà tôi gọi ầm lên để thông báo việc này. Đình Anh đã quyết định đúng, nếu lấy IT làm nghiệp, thì không thể ở ngân hàng được.

Vào thời gian đó, tôi may mắn được làm việc với những nhân viên tuyệt vời như: Thành còi, Đình Anh, Khánh hói, Lâm Phương. Anh em hiểu nhau cận kề, đi gặp khách hàng chỉ cần ới một tiếng, không phải chuẩn

bị gì cả, đến nơi ai làm việc nấy, cực kỳ ăn ý (chỉ tiếc là khách hàng cũng không nhiều).

Chính sách đãi ngộ của Công ty thì lúc đó cũng như bây giờ, cứ làm đi sẽ biết. Nhưng quả thật, tôi rất muốn làm một cái gì đó để anh em hiểu, được làm việc với mọi người là một hạnh phúc.

Cuối năm 1994, Công ty có cuộc đổi mới lớn, chia thành nhiều trung tâm hạch toán độc lập. Bên phần mềm được tách riêng, gọi là Xí nghiệp Giải pháp Phần mềm ABC (Accounting – Banking – Communication).

Anh Bình nghe ABC thì không ưng vì không có chữ F, nên bắt đổi thành FSS. Bảo đăng kí doanh số, tôi bí, hỏi: "Anh thích bao nhiêu?". "Ba triệu đô!". Chúng tôi đồng ý luôn (doanh số phần mềm năm 2004 mới khoảng 60,000 USD, nhưng cũng không biết cái thế nào).

Công việc vẫn vậy, thêm trách nhiệm và thêm được hai chức: Giám đốc Nam và Phó Giám đốc xí nghiệp Khánh (hai anh chịu khó chạy ngoài đường hơn). Nhân dịp công ty đề nghị xếp lại lương, tôi bàn với Khánh: "Tao với mày có chức, nên mình sẽ đề nghị tăng lương cho bọn Thành, Phương, Đình Anh!". "Tăng bao nhiêu?", "Tốt nhất là cao vống lên và bằng nhau". Khánh đồng ý ngay!

Mấy hôm sau, nhận được trát lên gặp anh Bình: "Em đề nghị cái gì vậy, sao em lại phá vỡ hệ thống?". Quả thật lúc ấy tôi cũng chưa biết hệ thống thế nào? Cứ ì ra, cuối cùng cũng được duyệt. Phải nói anh Bình bao nhiêu năm nay vẫn vậy.

Năm 1995 là năm chúng tôi làm việc đầy hứng khởi. Đầu năm, Đình Anh bê ngay được hợp đồng hệ thống thanh toán với BIDV. Giữa năm, Thành còi ôm được MayBank, KiênKT khởi đầu sự nghiệp thuế. Cuối năm VCB chấp nhận sử dụng AS400, bỏ công Lâm Phương nghiên cứu.

Năm 1996, sang nhà mới Láng Hạ, công việc tiến triển, nhưng chính sách đãi ngộ vẫn tiếp tục tù mù. Mấy đứa chúng tôi hợp ngoài quán cà phê suốt, vẫn thấy bí hướng đi tiếp về tổ chức. Khánh không chịu được, bảo: "Thôi tao ra ngoài đây, cho thoải mái, cho tao cái balance để làm vốn". Tính Khánh bây giờ vẫn thế, yêu tự do, ít tính toán. Chúng tôi nói thế nào cũng không được. Đành chịu!

Đến quãng tháng 10, Đình Anh thông báo: "Em xin nghỉ, mẹ em mới mở công ty, em phải sang giúp cụ, với lại lương bổng ổn định hơn nhiều". Đình Anh là một người có trách nhiệm, nên đã chuẩn bị sẵn sàng về công việc "Hợp đồng với BIDV, em cam kết là sẽ hoàn thành, anh chỉ trả em 7,000 là ổn" (hợp đồng giá trị 17.000 USD).

Tôi cảm thấy rất lúng túng, chỉ trong vài tháng mất hai nhân viên quan trọng nhất. Không phải là sợ mất một mảng kinh doanh, vì thời đó tôi vẫn chưa biết quý hợp đồng, chỉ thấy hoang mang. Đình Anh lại đang là lập trình viên chủ chốt và một trong những nguồn cảm hứng của mạng Trí tuệ Việt Nam – một trải nghiệm online đầu tiên mà tôi chắc nhiều người sẽ không bao giờ quên.

Tôi không nhớ rõ mình đã nghĩ gì, chỉ nhớ đã nói với Đình Anh: "Anh không giữ được em, nhưng bây giờ sắp hết năm rồi, đợi thêm chút nữa, đến đầu năm sau lúc đó em đi cũng chưa muộn".

Đình Anh đã ở lại. Cuối tháng 11, anh Bình đồng ý tách Trí tuệ Việt Nam ra khỏi FSS (không rõ anh Bình có cao kiến gì không, hay chỉ để quản cho dễ). Đình Anh được giao nhiệm vụ mới. Vẫn biết không thể đoán trước được tương lai, tôi nghĩ FPT và Đình Anh đã may mắn vẫn còn bên nhau vào thời điểm ấy, để có được FPT Telecom và Đình Anh thành công như hôm nay.

Từ đó, tuy không còn trong một bộ phận, nhưng Đình Anh vẫn luôn giúp tôi bằng cách không e dè chỉ ra những khiếm khuyết của cá nhân tôi và FPT Software. Sau này, khi gặp những khách hàng khó tính, ví dụ khách Nhật, chúng tôi mới thấy những nhận xét ấy quý giá biết bao. Còn Lâm Phương, Khắc Thành, Kiên già, chúng tôi vẫn ở bên nhau. Chỉ thỉnh thoảng thấy nhớ Khánh hơi quá.

Nguyễn Minh

Đời em chưa bao giờ "cởi truồng lên sân khấu"

Nguyễn Minh, hay MinhN, hay tự xưng là Minh Cao Quý hay Minh Cụt Q tâm sự sau khi trình diễn tiết mục múa thổ dân của đội Lahataba (Láng Hạ tầng 3) do Minh cầm đầu.

Bốn thổ dân là SơnTT, MinhN, Tiêu và Nguyễn Đắc Việt Dũng không làm gì ngoài việc đóng khổ nhảy múa lung tung trên sân khấu. Khán giả thấy chán ngắt, nhưng đối với các anh là cả một sự thay đổi về nhận thức vị thế.

Minh từ Nga về, do SơnTT giới thiệu. Mọi thứ đối với anh đều là chơi. Và hình như, việc gì phải coi là chơi anh mới làm được thành công. Báo "Chúng ta" ra số đầu, anh ngứa tay viết, được luôn giải nhất. Mới học được vẽ HTML, anh mở luôn trang Emotion (nội bộ vì Việt Nam hồi đó chưa nối Internet) để cá cược Euro96.

Tiền tay, được anh em xúi giục, anh nhận quản lý quán cafe net đầu tiên ở Hà Nội có tên là Emotion trên phố Nguyễn Du. Tất nhiên, quán chủ yếu phục vụ anh em người nhà và anh em trong mạng Trí tuệ Việt Nam, ngoài cafe thì tổ chức thi đấu Tetris cho đội FSS của Đình Anh và đội Ngân hàng Công thương của Hùng bị, đêm thì đọc thơ của KiênKT và nhóm thơ online của hần.

Cuối năm 1995, FPT tham gia Tuần lễ Tin học ở Cung Văn hoá Việt Xô (nay là Cung Văn hóa Hữu Nghị

Hà Nội), Minh và cả bọn leo lên bàn, hét vang "Ồi rách quần" (Oracle) và "Ai bê em" (IBM). Khi bảo vệ đến cả bọn đã chuẩn êm.

Vui nhất lúc đó là sự kiện đám cưới của anh Hùng Râu, được Minh miêu tả:

Nếu là hoa hây là hoa thầu dầu

Nếu là chim hây là chim bồ câu

Nếu là chó phải biết sủa gâu gâu

Nếu là người đừng là người ngu lâu

Nếu là vợ phải là vợ Hùng Râu

Thời đấy, chúng tôi chưa hiểu hết giá trị của Minh, người có thể làm nên sự phong phú của văn hoá tổ chức,

nên anh em hay xì xào "Cậu này làm gì nhỉ?". Minh, vì lòng tự trọng, đã xin nghỉ. Ngay lập tức anh được bổ nhiệm làm PM của CDIT.

Năm 2001, khi xuất khẩu phần mềm gặp khó khăn, tôi vô cùng mệt mỏi. Nhớ đến Minh, chúng tôi quyết định coi đây chỉ là cuộc chơi. Nhức đầu mà làm gì. Trời thương, qua được giai đoạn khó khăn.

Năm 2002, kỷ niệm 10 năm, STCo tổ chức Hội quần hùng ở Đào Hoa Đảo. Minh không đến nhưng đã gửi một tác phẩm chương đặc sắc. Không biết bây giờ Minh ở đâu???

CÓ ĐI MỚI ĐẾN

Hùng Henry và ông Balta Winsoft

Dù nói gì đi nữa thì nếu không có Hùng Henry thì sự nghiệp XKPM của FPT khó có thể bắt đầu được. Vào thời điểm đấy, cuối năm 1999, Hùng là người duy nhất có khả năng và chấp nhận ra nước ngoài, cụ thể đây là đi Mỹ.

Mạnh miệng như anh Bình, nhưng khi sang Mỹ cũng phải có tiền hô hậu ủng, không là thôi. Tôi thì im thít vì vốn rất sợ phải đi xa nhà. Mặc dù chúng tôi đều biết rằng cần có những hành động "thái dương" mới có thể vươn mình. Nhưng không hiểu sao vẫn mơ hồ sợ hãi. Trẻ tuổi và máu như Đình Anh thì ra giá cao phi lý khi được ướm hỏi.

Anh Bình đưa cho tôi bài báo trong Harvard Business Review, chỉ rõ toàn cầu hoá chỉ có thể thành công nếu người lãnh đạo cao nhất chấp nhận ra nước ngoài, nhúng mình vào môi trường khác biệt. Vậy mà chúng tôi đã không dám đi. Henry đã đi, đầu tiên là đi "mở đường" cho KiênKT ở Ấn Độ. Và sau đó là mở văn phòng tại San Jose.

Hùng học cùng năm với tôi, được cử sang Ba Lan theo diện quân đội. Thời điểm đấy, hầu như chú nào sang Ba Lan cũng dính vào các cô gái địa phương nhỏ nhắn xinh xắn và tìm mọi cách ở lại sau khi học xong.

Hùng cũng không phải là ngoại lệ. Vì anh thuộc quân đội, nên việc ở lại không về của anh thậm chí bị xem như hành động "đào ngũ".

Anh đã trải qua một cuộc sống khá lộn độn trước khi cùng vợ đi bộ vượt biên giới Nam Tư sang Áo. Rồi từ đó di cư và nhập quốc tịch Canada. Hùng quen Phan Ngô Tống Hưng, và có thể nói là đã biết chúng tôi từ trước, nhưng anh đến với FPT cũng tương đối ngẫu nhiên.

Năm 1999, FPT thành lập SBU1 (Strategic Business Unit No 1) để xuất khẩu phần mềm. Hoàng Việt Anh được giao nhiệm vụ đi tìm trụ sở cho đơn vị mới.

Hùng lúc đó đang làm Project Manager cho một công ty phần mềm xuất khẩu gọi là Dinamic Solution do một cựu đại diện Microsoft tại Việt Nam là Michael Davis mở ra. Công ty của Hùng ở tầng 6 tòa nhà City Flower Mansion ở 23 Láng Hạ. Việt Anh là cháu của Hùng nên thuê luôn địa điểm cho SBU1 ở tầng 3 cùng tòa nhà. Bởi thế chúng tôi cũng hay có dịp giao lưu.

Hùng thích nhậu nhẹt và đặc biệt thích STCo. Nghe chúng tôi hát, anh rất khoái và cũng giới thiệu một tác phẩm sau này trở thành top hit của STCo là "Hoan hô Công Nông Binh".

Thời đấy, gọi là XKPM, nhưng chúng tôi chẳng đi đâu nên không có việc. Hùng ngạc nhiên lắm "sao cùng làm

XKPM mà chúng mày nhàn thế!". Cho đến một hôm, quãng tháng 05 - 06, Hùng bảo tôi: "Tao chuyển sang chỗ mày được không?". "Được quá đi chứ", tôi trả lời. Thế là Hùng thành người FPT.

Khách hàng đầu tiên của FPT Software là công ty Winsoft do Hùng mang về. Anh đã đẩy FPT Software đi được bước đầu tiên, bước quan trọng nhất trong công cuộc toàn cầu hóa.

Winsoft là công ty phần mềm chuyên về bảo hiểm của Canada do ông Balta và Tân Lê thành lập. Tháng 11 năm 1999, ông Balta sang thăm Hà Nội và trình bày kế hoạch dài hạn 4 điểm của mình để chiếm lĩnh thị trường lưu trữ và trung chuyển các giao dịch bảo hiểm điện tử tại Bắc Mỹ.

Tiến sĩ Balta rất xin lỗi vì chỉ có thể gửi được bản yêu cầu dài 2 - 3 trang mà không phải là một hồ sơ yêu cầu dày cộp như các đòi hỏi của quản trị phần mềm. Và ông đã đánh giá rất cao FPT vì đã triển khai một mô hình phần mềm thực sự chạy được mà không có những sai lệch đáng kể từ 2 - 3 trang giấy đó.

Tiến sĩ Balta nói với chúng tôi rằng ông đã từng tham gia biểu tình chống chiến tranh tại Việt Nam. Ông yêu Hồ Chí Minh và Võ Nguyên Giáp.

Ông hiểu rất rõ về Việt Nam. Được hỏi tại sao ông lại tìm hiểu những vấn đề đó, ông trả lời "Dân tộc Việt Nam đã thắng được Mỹ, chắc chắn phải là một dân tộc có những phẩm chất đặc biệt và điều đó đã thôi thúc công nghiên cứu về lịch sử Việt Nam".

Nói chuyện với ông tôi mới nhận ra cha anh chúng ta đã đổ xương máu để lại một tài sản to lớn hơn, và giá trị hơn cái mà chúng ta tưởng rất nhiều. Đó là sự kính trọng của cả một tầng lớp trí thức thế giới đối với dân tộc Việt Nam. Chắc chắn chúng ta phải nghĩ đến việc sử dụng những giá trị vô hình mà dân tộc đã tích lũy được như một trong những thế mạnh cạnh tranh lớn nhất.

Tối hôm trước khi về nước, ông Balta đã quyết định không đi xem Múa rối nước mà ra quán Phương Nam uống bia hơi, tán phét với nhóm lập trình viên FPT gồm có tôi, Phương, Dũng, Linh, Hồng Sơn. Chúng tôi nói chuyện về phần mềm, về đàn bà, về cách sống, về nhận thức vũ trụ... Một cuộc đối thoại hết sức Việt Nam.

"Chúng tôi muốn chiếm lĩnh thị trường tài chính Bắc Mỹ, và chúng tôi muốn dựa vào các bạn để làm việc đó". Đó là câu nói cuối cùng mà ông Balta đã nói với chúng tôi.

Cảm ơn ông đã cho chúng tôi những công việc và sự

tự tin đầu tiên trong chặng đường khó khăn này.

Bạn đường

Năm 1999, theo sáng kiến của Tiến bèo, chúng tôi về thăm đường Trường Sơn lần đầu tiên. Chuyến đi đó thực sự đáng nhớ. Nó thay đổi nhận thức của tôi về sự khốc liệt của cuộc chiến tranh mà đất nước đã phải trải qua.

Từ đó, năm nào chúng tôi cũng cùng nhau về nguồn. Qua ải Chi Lăng chụp ảnh mộ Liễu Thăng. Thăm Đồng Khê, Thắt Khê trên Đường 4 anh hùng. Viếng mộ Kim Đồng, Luồn hang Pác bó, qua ATK Định Hóa, để cùng nhau chụp ảnh kỷ niệm ở Tân Trào. Rồi chen chúc leo đỉnh Fansipan, chào cờ ở mũi Cà Mau. Hát "Diệt phát xít" tại địa đầu Lũng Cú, thăm đồn Phai Khắt nơi ghi dấu những chiến công đầu tiên của đội Việt Nam tuyên truyền giải phóng quân. Thắp hương cho chị Võ Thị Sáu ở Côn Đảo. Lang thang qua những thửa ruộng bậc thang Mùa Càng Chải.

Tôi muốn cảm ơn mỗi người trong số các bạn đã tham gia cùng tôi trong những chuyến đi này. Họ đã làm cho cuộc sống và công việc của tôi ở FPT thực sự trở nên đáng làm hơn rất nhiều.

Hoàng Nam Tiến

Đi chơi với tôi, Tiến rất sợ tôi gọi món ăn, vì anh quen ăn nhiều và ăn ngon, còn tôi thường chỉ gọi rau dưa. Tiến con nhà binh, được bố rèn luyện rất nhiều trên các chặng đường hành quân nên đi đâu cũng chuẩn bị đầy đủ đồ nghề. Với tôi, Tiến là hình ảnh nối tiếp của bố, bác Hoàng Đan, một vị tướng xông pha nơi khó khăn, hết lòng vì quân sĩ. Và quan trọng nhất là luôn tìm được đường sống trong những tình huống hiểm nguy nhất.

Thái Thanh Sơn

Gia nhập FPT với biệt danh Chợ Giời, bị tôi xúi giục đi kinh doanh đĩa lậu, SơnTT nổi tiếng từ thời Trí tuệ Việt Nam, với box Rao vặt, bán C-sủi và quạt nan. Nhưng phải đến chuyến leo núi Fansipan, SơnTT mới thể hiện hết mình.

Dáng người lẻo khoẻo, giày adidas trắng, máy tính xách tay đẩy phim ảnh, có lẽ anh là người leo núi kỳ lạ nhất. Khi đến đỉnh, trong lúc anh chị em chỉ ngồi thở, có mỗi Sơn vẫn tỉnh táo lấy sơ mi trắng, cà vạt ra để chụp ảnh. Phan Văn Hưng thích quá, đòi mượn, thì được hét giá 50,000 VND. Tôi còn nhớ lúc xuống, Sơn

cứ véo chân tôi mà bảo "Anh Nam ơi, em leo lên đỉnh Fansipan thật rồi".

Với Sơn, tôi phải luôn động não, không Sơn lại bảo "Chơi với bọn anh chẳng có gì mới cả, chán bỏ mẹ". Đạo này anh quy ẩn giang hồ, đi săn những khoảnh khắc của cuộc sống (nôm na là chụp ảnh).

Trần Tuấn Việt

Năm 1999, Việt vào FPT, tham gia ngay và trở thành thành viên không thể thiếu trong những chuyến đi với chúng tôi. Không biết những chuyến đi chơi này có giúp gì anh trong việc giành chiến thắng của cuộc thi Hành trình Văn hóa trên VTV3 năm 2004?

Việt lãng mạn, thích làm cái mới và không ngại hỏi những câu "Stupid". Chúng tôi còn có rất nhiều kỷ niệm chung khi khởi sự FMD với chương trình "Sống khỏe mỗi ngày".

Tôi đã ngỡ ngàng khi anh Tiến LQ thông báo Việt xin nghỉ việc ở FPT. Tôi đã từng bảo lãnh cho em, và bây giờ có lẽ tôi cũng sẽ vẫn bảo lãnh. Tôi không bao giờ nghi ngờ tình yêu FPT của Việt, chắc phải có điều gì đó rất khúc mắc mà em chưa thể nói ra được.

Nguyễn Quang Anh

Có lẽ không có cách nào nhớ về Quang Anh tốt hơn là đọc một phần những dòng anh viết.

BÀI CA TRƯỜNG SƠN

Chúng tôi chuẩn bị một chuyến đi với tên gọi "Về nguồn". Trong tờ chương trình mà anh Nam gửi có nhắc đến những địa danh như Sông Mã, cầu Hàm Rồng, sông Nhật Lệ, cầu Hiền Lương, nghĩa trang Trường Sơn, những địa điểm chúng tôi đã nghe nhiều, hát nhiều, đọc nhiều nhưng tất cả chỉ là nghe, hát và đọc.

Sự thật, chiến tranh bình dị hơn nhiều, tang thương hơn rất nhiều và vĩ đại hơn quá nhiều. Bây giờ chúng tôi mới thấy thấm thía cái giá của tự do, cái đau của mất mát, và thấy cuộc sống hôm nay với những bon chen sao mà tầm thường thế. Chúng tôi đã đi ngược con đường xưa, đi ngược thời gian hai mươi năm về trước để nhìn, nghe, ngửi, thấy, và để chạm vào chiến tranh. Có lẽ sau chuyến đi này chúng tôi đã hiểu thêm mình.

.... Xe đi đến Hà Tĩnh. Nơi bắt đầu của con đường Trường Sơn lịch sử, giữa bom gào đạn rung, những cô gái TNXP vẫn sống cùng con đường, những bóng người nhỏ bé vẫn ào lên sau mỗi đợt bom để lấp đầy những hố bom, dẫn đường cho đoàn xe an toàn vượt tuyến...

Chúng tôi thấp nhen nhang, làn khói mỏng nhẹ bay và có cái gì cay cay trong mắt. Nhỏ bé quá các chị, cả khu mộ này cũng vậy, mười người xếp thành hai hàng như ngày xưa đã từng xếp hàng điếu danh, những Tần, Cúc, Nhỏ... những cô gái mười bảy, mười tám, hai mươi nằm lại mãi nơi này.

Nơi các chị ngã xuống cỏ đã lên xanh, ngoài kia xóm làng đã thanh bình, đồng lúa chín rung rinh trong gió và chúng tôi những người cũng còn rất trẻ đứng lặng trước các chị mà cảm thấy mình bé nhỏ. Đồi thông xanh ru mãi các chị giấc yên bình, tạm biệt nhé tiểu đội TNXP, Mười cô gái Đồng Lộc.

Đến Đồng Hà, ăn cơm xong đã khoảng 10h tối, anh Nam bỗng nảy ra ý định không về khách sạn mà đi ra Cửa Việt tầm đêm. Thế là chúng tôi lại lên xe. Ra biển Cửa Việt phải đi trên một con đường chừng mười hai cây, hai bên đường thuà thớt bóng nhà, chỉ một vùng mênh mông những ngôi mộ, cái này tiếp cái kia, cái cao cái thấp.

Nơi đây cũng là chiến trường ác liệt ngày xưa, nơi đổ bộ quân từ những tàu chiến ngoài biển, nơi chôn những người chết trong chiến tranh mà không được coi là liệt sỹ, đó là những thương dân chết vì bom rơi đạn lạc, là những người lính nguy chết trong những trận đánh sống còn. Đi trên con đường hun hút, nhìn bên trái mênh mông những nấm mồ, bên phải cũng những nấm mồ, lớp lớp những ngôi mộ buồn bã trải dài vô tận, có cảm giác rợn rợn. Anh Tiến với anh Hưng còn khẳng định nhìn thấy những luồng lân tinh chọt bùng lên ở phía xa, khiến chị Liên không dám ngẩng đầu lên.

Đến Cửa Việt thì ra đó là một hải cảng, có cổng chắn, không được vào, chúng tôi đành quành xe và lại đi qua con đường nặng nhọc sạch chóc, lại thấy rõ ràng hơn sự khốc liệt của cuộc chiến chưa xa. Về đến khách sạn là 12 giờ đêm, tất cả có một giấc ngủ no nê sau một ngày mệt nhọc, trừ một người. Anh Tiến, anh Hưng kể rằng nghe rõ tiếng bước chân đi lại trên tầng trên. Hình như con đường đến cảng Cửa Việt vẫn còn ám ảnh chị Liên...

.... Chúng tôi đi thăm nhà mẹ Suốt. Trên đường đi anh Thành ngâm lại bài thơ Mẹ Suốt. Lúc đó anh Thành giọng đã khản rồi, do hát cả ngày, nhưng âm điệu của bài thơ với những câu thơ rất thật của Tố Hữu vẫn khiến chúng tôi lặng đi. Chúng tôi đến Đồng Hới vào khoảng 8h tối. Làng Bảo Ninh, nhà mẹ Suốt nằm trên một bán đảo nhỏ của con sông Nhật Lệ, đến đó phải đi đò chừng 15 phút.

Ở làng giờ còn bốn người con của mẹ, anh con trai út và ba chị gái nhà cạnh nhau. Căn nhà mẹ khi xưa giờ anh út ở, cả nhà đón đoàn chúng tôi trong sự bất ngờ. Chị vợ tiu

tít pha nước trái chiều, còn anh thì lóng ngóng hết đi ra lại đi vào mời mọi người ngồi.

Trong nhà treotrang trọng Bằng chứng nhận Anh hùng lao động của mẹ do đích thân chủ tịch Hồ Chí Minh ký, bên cạnh là Huân chương Lao động tặng ông nhà và giấy chứng nhận Tổ quốc ghi công. Trên bàn thờ là ảnh hai ông bà, mẹ Suốt có gương mặt thuần hậu của một bà mẹ Việt Nam.

Sau khi thăm hỏi gia đình và tặng quà lưu niệm, chúng tôi ngồi quây quanh anh Thành nghe anh kể lại bài thơ về mẹ. Giọng anh Thành đã khản lẩm rồi, nhưng anh vẫn cố gắng ngâm hết bài thơ. Anh ngồi ở bậc cửa, khuôn mặt xúc động, mắt nhìn ra phía dòng sông. Chúng tôi như còn thấy hình ảnh bà mẹ còn lưng chèo chiếc đò bé nhỏ, lênh đênh giữa sông nước bất chấp bom rơi đạn nổ xung quanh.

Anh con trai mẹ, ngắt tặng anh Thành hai bông hoa hồng vườn nhà và cứ ôm chầm lấy anh Thành hẹn khi

nào có dịp nhớ ghé anh uống rượu. Anh Thành đã hàng trăm lần ngâm bài thơ Mẹ Suốt, nhưng đây là lần đầu tiên, anh ngồi đúng khung cửa ngày xưa mẹ đã từng ngồi, bên cạnh dòng sông mẹ đã chèo đò ngược xuôi mà ngâm thơ, để thấy từng câu thơ như thấm vào da thịt, để kính tặng hương hồn người mẹ chưa được gặp mặt nhưng đã rất gần gũi thân quen.

Anh Thành thay mặt đoàn viết vài dòng tưởng niệm vào cuốn sổ lưu niệm của gia đình, chúng tôi chia tay anh chị trong sự quyến luyến. Đêm đó cả đoàn ngủ tại Đồng Hới.

... Xe đưa chúng tôi ngược trở về, qua cầu Hiền Lương cả đoàn xuống đi bộ qua cầu, chúng tôi hát Câu hò trên bến Hiền Lương. Hò ơi, ơi hò, người xưa gửi câu hò vượt qua ngăn cách, giờ chúng tôi hò để nhớ về ngày xưa, nhớ về Trường Sơn một thời máu và hoa, về một chuyến đi để tìm lại mình...

BÀI HỌC CỦA QUYỀN LỰC

CHỊ BÍCH HÀ, BÁO LAO ĐỘNG

Mùa hè năm 1996, báo Lao Động đăng trên trang nhất "Hàng trăm nhân viên công ty FPT đang cắm đầu vào màn hình để cá cược cho Euro 96". Một cú sốc về chính trị, nhân viên FPT đánh bạc trong giờ làm? Gia Bình đâu, sao lại để thế này? Mười hai giờ đêm hôm ấy, tôi bị gọi sang nhà anh Tiến để họp chỉ bộ kiểm điểm để lọt thông tin cho báo chí. Kết luận: kỷ luật nội bộ, cách chức!

Tác giả bài báo "động trời" trên là chị Bích Hà, phóng viên chuyên mảng phóng sự của báo Lao động. Mặc dù hậu quả chính trị nặng nề, bài báo đã đưa mạng Trí tuệ Việt Nam (TTVN), vốn đang là mạng nội bộ của FPT, lên tầm toàn quốc.

Chị Hà là cử nhân vật lý, con dâu của cụ Trần Đại Nghĩa và chắc chắn đã sống một cuộc đời rất phức tạp.

Sau bài báo ấy, chị trở thành một thành viên tích cực của mạng TTVN, luôn viết bài ủng hộ. TTVN đã trở thành một kỷ niệm không thể quên của những người đã từng tham gia thời kỳ 1996-1997, và đã đặt nền móng cho FPT Telecom hôm nay.

Lần đầu tiên tôi đến nhà chị, nằm trên một ngõ nhỏ của đường Láng, chị đã đọc cho tôi hai câu thơ:

Gió đưa cây cải về trời,

Rau răm ở lại chịu đời đắng cay

Không gian ngôi nhà chị đã đem lại sự cộng hưởng khiến hai câu thơ trên nghe đầy oan khuất. Khi đó tôi cũng vừa mới đọc được hai câu này trong tạp chí Văn nghệ Quân đội và thấy rất thích. Chị bảo có lẽ Nam hợp với chị đấy. Chúng tôi ngồi nói chuyện lung tung, về những giấc mơ bị lãng quên, những cơ hội bị bỏ lỡ...

Sau này còn gặp chị nhiều, nhưng lần trò chuyện đầu tiên đó quả thật là ấn tượng.

Mãi sau này khi đi Côn Đảo, tôi mới tìm được nguồn gốc của hai câu thơ trên, không rõ chị đã biết chưa.

Bài học lớn nhất chị dạy cho tôi là không lạm dụng quyền lực. Năm 1997, có phóng viên báo Lao động tên là Phong muốn viết bài về một gia đình lập trình viên. Phong gọi cho tôi, đề nghị giới thiệu một gương mặt trong giới. Không nghĩ được ngay ra ai, mặt khác thấy cũng oai, tôi liền tự tiến cử.

Phong đến phỏng vấn bố mẹ tôi, rồi viết bài. Vài hôm sau chị Hà gọi tôi: "Nam, chị đã cắt bài báo đấy rồi. Em không nên xuất hiện như vậy". Tôi xấu hổ quá, nhưng nhớ mãi.

Bẵng đi vài năm, rồi không nghe được tin tức gì của chị nữa.

Hàng năm, chúng tôi (một lũ khá vô tổ chức) thường rủ nhau đi chơi, nhưng gọi một cách chính trị là "về nguồn". Ý tưởng đi Côn Đảo đã được nêu ra từ mấy năm trước, nhưng đến tận tháng 8 năm 2005 chúng tôi mới "chém tay" nhân dịp kỷ niệm 60 năm lập quốc. Gọi là chém tay cho oách, chứ rốt cục cũng chỉ được bốn người, ngoài tôi còn có ViệtTT, NamVH và Siren.

Máy bay từ Tân Sơn Nhất ra đảo bay thấp nên chúng tôi có thể quan sát được khá rõ cảnh sông Sài Gòn hùng vĩ đổ ra biển, những hòn đảo của quần đảo Colon (Côn Đảo) hiện dần ra trong ánh bình minh.

Sân bay Cỏ Ống có lẽ thuộc loại hiếm trên thế giới vì nó vắt ngang đảo, máy bay tiếp đất từ phía biển nhưng nếu không phanh kịp thì cũng phi ngay xuống biển. Cứ hai ngày mới có một chuyến bay hạ cánh nên ba khách

sạn có "máu mặt" (Sài Gòn, Côn Đảo, ATC và Côn Đảo Resort) đều cử lễ tân ra thẳng sân bay đón khách. Rất thuận tiện!

Chúng tôi chọn khách sạn Sài Gòn - Côn Đảo, nằm ngay cạnh cầu tàu 914, có một hàng bàng biển cổ thụ trước mặt. Phong cảnh thơ mộng, giá cả cũng tạm được (330.000VND cho một phòng 3 giường). Cất đồ xong, chúng tôi đi tham quan hòn đảo - nhà tù này.

Hóa ra câu ca luôn ám ảnh tôi từ hôm gặp chị Hà là của dân Côn Đảo. Những năm cuối thế kỷ 18, Tây Sơn xưng đế ở Nam Bộ dưới Nguyễn Ánh chạy dạt ra Côn Đảo. Ánh đã cầu viện Bá Đa Lộc, đề nghị Pháp cung cấp 2000 khẩu súng để đánh Tây Sơn, đổi lại Pháp được Côn Đảo và thương quyền khai thác cảng Đà Nẵng.

Một cung phi của Ánh, tên là Phi Yến, đã lên tiếng can ngăn. Bà chính là người đã đưa ra thành ngữ nổi tiếng "công rắn cắn gà nhà" khi khuyên chồng "Chuyện giữa Chúa công và Tây Sơn" dù sao cũng là chuyện nội bộ. Chúa công không nên công rắn cắn gà nhà.

Vì câu nói đó mà bà bị đày ra Hòn Bà. Hoàng tử bé con trai bà lúc đó mới năm tuổi, nhớ mẹ khóc ngằn ngặt đã bị Nguyễn Ánh sai vứt xuống biển tại Mũi Cá Mập. Bà phi đó tên thật là Lê Thị Rằm, còn hoàng tử bé được gọi yêu là Hoàng tử Cải. Và hai câu ca nếu được viết với các tên riêng viết chữ hoa "Gió đưa cây Cải về trời, rau Rằm ở lại chịu đời đắng cay" thì sẽ trở nên vô cùng dễ hiểu.

Bà Rằm sau đó đã tự sát để giữ trinh tiết với người chồng đã giết con và hắt hủi mình. Nhân dân đã lập đền thờ bà ở Côn Đảo cùng với cô Sáu (chị Võ Thị Sáu).

NHỮNG NHÂN VIÊN NGƯỜI MỸ: BRYAN & MARTIN

Nhờ có quyết tâm toàn cầu hóa của tập đoàn mà FSoft có những nhân viên người nước ngoài từ rất sớm.

Bryan

Hey I don't think I can be more Vietnamese than you
Thanks Nam, Chuc Mung Nam Moi.

You're one of the people who played a key role in me coming to Hanoi. Since then, I've found success and happiness with my new wife and my new company... essentially a new life. For me, Tet is somewhat of a continual experience. I wish that for you.

Bryan là một người Mỹ kỳ lạ, anh đã từng thành công với nomade.fr (một kiểu yahoo của Pháp), rồi bán đi. Lang thang sang Việt Nam, được một cô bạn tôi giới thiệu, anh đã nhất trí ở lại FSoft phụ trách các vấn đề công nghệ. Nổi tiếng nhất là câu nói của Bryan với Hùng Râu: "Mày có thể trừ hết lương tao đi cũng được, nhưng đừng bắt tao làm báo cáo". Chưa đến một năm ở FSoft nhưng anh đã để lại ấn tượng sâu sắc với cuộc thi Robozilla vui nổ trời.

Trong một lần ngồi ở quán Spot 1, anh đã mách cho tôi khái niệm Social capital (vốn cộng đồng - VCD), có thể sử dụng như cơ sở lý thuyết của hệ thống hoạt động phong trào của FPT. Đại khái có thể hiểu vốn cộng đồng của một cá nhân là khả năng liên kết của cá nhân đó với các cá nhân khác. Càng rộng, càng sâu thì vốn cộng đồng càng cao. Vốn cộng đồng của một tổ chức có thể hiểu là tổng VCD của các cá nhân trong tổ chức đó. FPT khi mới bắt đầu đã có VCD rất cao do các thành viên đã rất gắn bó với nhau. Rất tiếc là thời gian gần đây có vẻ như VCD của FPT không tăng kịp với tốc độ tăng trưởng doanh số.

Lấy đúng khái niệm này mà đánh giá thì Bryan có VCD rất cao. Có vẻ như không có ai mà anh không thể quen. Tôi đã thấy chơi say sưa với một cô gái bán bạc trắng tại chợ miền núi Mường hun và đàm đạo chuyện phim ảnh với những nghệ sĩ gạo cội như Hải Yến, Mỹ Linh. Nhớ hôm tôi giới thiệu Trương Quý Hải với Bryan tại FSoft House. Hải hơi biết một tí tiếng Anh còn Bryan hơi biết một tí tiếng Việt. Đầu tiên thì tôi phải làm phiên dịch, sau đó họ không cần tôi nữa. Hải bảo: "Bryan có biết không, Hà Nội xưa cực kỳ yên tĩnh, yên tĩnh đến mức ngồi trong nhà có thể nghe thấy tiếng xích xe đạp lạch xạch trên đường". Bryan thì mơ mộng: "Nhà mình ở Cali, nhưng vắng lặng, nhiều buổi chiều nghe tiếng gió như tiếng nhạc đồng quê".

Bryan sẵn sàng đi khắp nơi mà tôi dẫn đi. Anh bảo: "Tao chắc là người Mỹ duy nhất 3 lần đến Ngã ba Đồng Lộc". Anh tậu được một chiếc xe Jeep đời 68, máy nổ ầm ầm, rồi chở tôi đi thăm bảo tàng Trường Sơn ở Bala Bông đỏ. Hôm chúng tôi cùng với anh đến bản Vân Kiều ở Quảng Trị, mặc dù 11h đêm mới đến vẫn thấy hẳn một thế đội cán bộ xã đón tiếp, có lẽ xã ấy sợ khách quốc tế. Một hôm anh trầm ngâm nói: "Ở trên những Highway California, thỉnh thoảng lại có những pano: Đừng quên hơn 1.000 lính Mỹ còn bỏ mạng mất xương tại Việt Nam. Hôm qua tao mới biết chỉ riêng phía Việt cộng đã còn khoảng 300.000 người vẫn được coi là mất tích".

Đi với Bryan tôi học được rất nhiều, về sự chuẩn bị cẩn thận, về thái độ cởi mở ham học hỏi và về kiến thức vô cùng rộng của anh. Tôi luôn ngờ rằng anh hiểu

người Việt hơn đa số tất cả chúng ta. Khi làm giám đốc Vinagame và cho FPT "đo ván" trong lĩnh vực chơi game trực tuyến, anh thú nhận là hơi bất ngờ về sức cạnh tranh của FPT lại quá yếu. Theo anh, FPT đã bỏ sở trường về sử dụng sức mạnh cộng đồng để mở rộng mạng lưới mà lại sử dụng kết quả vật chất để dụ dỗ người chơi. Khi đặt tên cho cổng thông tin trực tuyến của mình Zing.vn, một lần nữa Bryan làm tôi bất ngờ, anh nói: "Tiếng Việt có chữ Z rất hay, rất quốc tế mà người Việt lại phát âm dễ, chỉ có một người Việt Nam dám dùng chữ này trong văn viết, đó là Hồ Chí Minh, bọn tao chỉ bắt chước cụ thôi."

Gần đây nhất tôi lại phải nhờ anh, là tiếp xúc với đoàn đánh giá Việt Nam của hãng tư vấn Gartner. Tôi tin rằng Bryan sẽ vẫn tiếp tục chứng minh cơ hội của ngành công nghiệp phần mềm Việt Nam với tất cả sự say mê của mình.

Martin Geiger

"Nam, you have to do something. People look at you". Martin nói với tôi trong một cuộc họp cuối năm 2001. Look thì look chứ làm được gì, tại thời điểm đấy Fsoft đã chơi hết mọi quân bài của mình ở thị trường Mỹ, còn Nhật thì chỉ mới bắt đầu.

Martin là niềm hy vọng lớn nhất của chúng tôi lúc đó. Cuối năm 2000 khi văn phòng FUSA đã hoàn toàn bất lực, chúng tôi nghĩ chỉ còn cách thuê Tây. Anh bạn tôi tên là Khang, đã giới thiệu Martin, lúc đó đang làm chuyên gia tư vấn cho Paramarketing, một hãng tư vấn chiến lược phát triển thị trường có trụ sở ở Seattle. Một hợp đồng tư vấn được kí kết. Sau gần một tháng làm việc ở Việt Nam, Martin trình bày chiến lược GTM (go-to-market), bảo đảm giúp FSoft vượt qua giai đoạn khó khăn và đạt doanh số khoảng 5-6m vào năm 2002. Chúng tôi tiễn Martin về bằng một buổi nhậu ở một quán trên đề Nghi Tàm, không nhớ tên, chỉ nhớ ngồi chiếu và có hát quan họ. Không hiểu sao, đột nhiên tôi đề nghị Martin: "Hay mày join FPT để thực hiện luôn chiến lược được không?". Suy nghĩ một lát, anh trả lời: "Tao sẽ xem xét và sẽ trả lời mày ngay sau khi về đến Mỹ".

Người Mỹ, đã nói là làm, đúng hai ngày sau, anh email lại cho tôi, nhất trí gia nhập FPT và đề nghị đàm phán. Đàm phán cũng khá nhanh vì lúc đó liên đoàn bóng đá Việt Nam đang mời Alfred Riddle làm huấn luyện viên. Chúng tôi cũng coi Martin như niềm hy vọng vàng của bóng đá Việt Nam vậy

Khi đã thành người FPT, Martin mới khám phá ra năng lực của FSoft thực sự cách rất xa so với tham vọng. Anh cầu nhàu suốt ngày: "Trường chúng mày chỉ kém lập trình, hóa ra chúng mày còn yếu cả tiếng Anh nữa". Mỗi tuần anh đưa cho tôi một list những vấn đề cần phải thay đổi ngay kiểu như:

- Không được đứng lên trong giờ làm việc.
- Cấm tiết hát bậy.
- Chỉnh lại đồng hồ cho đúng.
- Không mang đồ ăn vào phòng.
- Không tổ chức lớp học trong giờ làm việc.

...

Nhiều đến mức tôi cũng chẳng buồn xem nữa.

Nhưng người Mỹ thật sự chuyên nghiệp, đã nhận làm thì bất cứ điều kiện nào cũng làm. Anh bảo tôi, chúng mày giao cho tao nhiệm vụ kiếm doanh số với đội quân ô hợp thế này thì khác gì đánh đổ tay không bắt giặc. Để tao nghĩ một chút. Khoảng một tháng sau, anh báo: nghĩ ra rồi. Mình yếu thế này, thì phải tìm công ty Mỹ yếu hơn, nhưng họ lại có quan hệ tốt với khách hàng, để dọa, thế nào chúng nó cũng phải hợp tác. Tôi nghi ngờ, làm quái gì có công ty Mỹ yếu hơn ta. Yên tâm đi, khủng hoảng thế này, các công ty bé là lao đao hết, tao sẽ tìm các công ty nhỏ, có tính địa phương, khoảng 100-200 người.

Anh tìm được gần 100 công ty như vậy, sau đó mail cho từng công ty, nội dung đại loại: được biết công ty các ông đang có khó khăn về tài chính. Muốn hạ chi phí, các ông phải đi off-shore, sang Ấn Độ thì lập tức họ sẽ xới tái các ông ngay. Bởi thế đi Việt Nam là giải pháp hữu hiệu nhất.

Thế mà Martin cũng bắt được 3-4 công ty quan tâm đến đề nghị đó. Anh lập tức soạn hợp đồng OSDC với mô hình do anh tự nghĩ ra. Tôi chỉ nhớ có điều khoản là không làm gì khách hàng cũng phải trả tiền để maintenance OSDC. Đúng là tay không bắt giặc thật. Người Mỹ quả thật rất sáng tạo về mô hình kinh doanh. Hồi đó FSoft chỉ có doanh số từ Harvey Nash, trông báo cáo hết sức bi quan, Martin bàn với công ty Cogita Solution một giải pháp swap, tóm lại mình đưa tiền cho nó phát triển thị trường, còn mình thì nghiên cứu kỹ thuật của nó và bill lại đúng số tiền đấy. Thế là tất cả đều thỏa mãn: anh em có việc làm, công ty có doanh số.

Nhờ có sáng kiến của Martin mà chúng ta bấy giờ có G2 của Agilis, G3 của Cogita và G5 của Ambient.

Sau một năm làm việc thì chúng tôi chấm dứt hợp đồng với anh vì tình hình kinh tế Mỹ quá bi đát. Thế

nhưng Martin không thể trở về Mỹ, anh đã bị một phụ nữ Việt Nam trói chân, đó là chị Khuất Thanh Thúy, nhân viên phòng nhân sự của FSoft. Hôm trước ngày cưới, anh mời tôi và Khang lên tầng 18 khách sạn Daewoo tâm sự: “tao cứ thỉnh thoảng lại cẩu vào chân xem có đúng là sự thật không. Đang yên đang lành ở Seattle, bây giờ lại ngồi giữa chốn xa lạ này, lại còn sắp có vợ nữa”.

Nhớ nhất là lần tôi đưa anh đi thăm nhà Bác Hồ ở Nghệ An. Đến nơi thì cửa đóng kín mít. Anh bảo thôi để tao vào cửa hàng mua một cái tượng Bác Hồ đem về tặng bố vợ. Mấy bà bán hàng lụx lụx đẩy đã không biết

cơ hội chặt đẹp, chỉ lấy của Martin có 12,000 đồng cho một bức tượng bán thân to tướng.

Năm 2006, trong một dịp gặp lại, anh nói: “sorry Nam, nhiều điều tao phê phán chúng mày trước kia không đúng, nhất là STCo, đó không phải là điểm yếu mà chính là điểm khác biệt”.

Anh có hai đứa con trai, là William Khang và Geiger Nam, kỷ niệm hai ông bạn Việt Nam đã dụ anh đến đất nước này.

Anh tự xây dựng một công ty phần mềm ở Việt Nam và hiện vẫn đang cố vấn cho TungBH trong việc thâm nhập thị trường Mỹ.

ANH SƠN BOEING

"Nếu Boeing có nhà lắp máy bay to nhất thế giới, thì anh có xưởng may to nhất Việt Nam", anh nói khi chúng tôi cùng nhau đi thăm nhà máy của Boeing. Vì thế, chúng tôi gọi anh là anh Sơn Boeing. Còn tên thật của anh là Nguyễn Vinh Sơn, Giám đốc Tập đoàn May mặc Minh Hoàng.

Anh ngồi cạnh tôi trên chuyến máy bay sang Mỹ, theo chương trình của HSB năm 1998. Nhanh thật, nhòang cái đã hết 10 năm.

Giữa năm 1997, tôi quyết định xin anh Bình cho làm trợ lý một năm. Một mặt cũng thấy bí khi quản lý FSS, mặt khác muốn có thời gian để suy nghĩ về công việc sắp tới của mình. Chơi khoảng một năm, làm được một việc là giúp cho FPT có cái FIFA (là hệ thống báo cáo điều hành, giao diện đến giờ vẫn đang được dùng), học được một bài học rằng có lẽ ngoài FPT chẳng chỗ nào nó sẽ nhận mình.

Tôi đã thử nộp đơn vào ba chỗ bằng ba con đường khác nhau, nộp trực tiếp tới Save the Children, nhờ Đinh Hoa giới thiệu tới P&G, tiếp cận Prudential thông qua môi giới KPMG. Nhưng đều thất bại. Cộng thêm với lần đầu tiên bị từ chối khi xin vào phòng máy tính Viện Cơ, có thể tạm kết luận FPT là công ty duy nhất mà tôi có thể làm việc.

Đầu năm 1998, tôi quyết định đăng ký đi học lớp

quản trị của HSB do anh Bình khởi xướng. Chính ra lúc đó là chưa đến lượt vì FSS đóng vai trò rất nhỏ trong hoạt động kinh doanh của FPT. Nhưng tôi cứ đăng ký trực tiếp cho trường, biết chắc anh Bình sẽ không từ chối mình

Chuyến đi học đó thật bổ ích (sau này thì tôi mới biết là nó còn thay đổi cả cuộc đời anh Bình). Có thể nói đến trước thời gian đó, tôi chẳng biết kinh doanh là gì cả. Có hợp đồng thì làm, không có thì thôi. Khi mở HSB, anh Bình có một quan niệm rất hay “trường nổi tiếng nhờ học trò”, nên anh toàn dụ bọn đã gạo cội sẵn trong kinh doanh đi học như Nguyên (Kinh Đô), Thăng (Đồng Tâm)...

Nhưng tôi hay gần gũi với anh Sơn. Vì anh cùng nhóm làm kế hoạch kinh doanh. Khi tranh luận, anh hiền, tiếng Anh cũng không thạo lắm, trông có vẻ hơi quê. Nhưng khi tiêu tiền thì “quên sầu” nhé. Cái túi vợ vẫn giá 500 USD anh bảo sao rẻ thế. Cái gối đầu trên máy bay bán 10 USD, anh mua hẳn cái giá 70 USD. Nhớ nhà là bốc điện thoại khách sạn gọi ngay, khỏi thể thiếc cho mệt. Tôi sợ xanh mặt.

Trong lúc trò chuyện, hỏi anh làm nghề gì mà lắm tiền thế. Anh bảo làm nghề may gia công. Lúc đó chữ gia công trong đầu tôi có nghĩa xấu lắm, nghe chân tay và bóc lột. Báo chí thì suốt ngày ra rả, may gia công làm

gì, lợi nhuận một mẩu mà bị đánh đập tàn tệ.

Tôi mới bảo là anh bốc phét, nghề may gia công, margin lợi nhuận cực thấp, tiền đầu mà anh tiêu. Anh bảo mày nghe ai nói mà biết. Thì báo viết đây. Làm ăn mà nghe đài, báo thì chỉ có chết thôi em ơi. Anh chỉ nói với tôi như vậy.

Cuối năm 1998, sau khi đi Ấn Độ về, thăm đủ các loại TCS, Wipro, Infosys, anh Bình quyết định làm xuất khẩu phần mềm. Tôi được giao lãnh đạo FSU1. Lúc đó tôi lại nhớ đến anh Sơn. Tôi vào Sài Gòn thăm anh, được anh dẫn đi xem nhà máy. Biết tôi đã bắt đầu sự nghiệp gia công phần mềm, anh chia sẻ kinh nghiệm kinh doanh của anh:

“Trước đây anh làm hải quan, kiếm được lắm. Nhưng anh biết nghề này không thể bền. Năm 1991 anh xin ra khỏi ngành, tiếp quản nghề may của gia đình. Bắt đầu chỉ có 6 máy. Anh quyết tâm tìm đường xuất khẩu.

Thời gian đầu phải nói là cực kỳ gian khổ. Anh bảo tôi, “kiểu gì cũng phải qua bọn B’, B” Đài Loan, Hồng Kông thôi em ơi”. Mình chưa có kinh nghiệm, làm hỏng phải làm lại hết, bị chửi xa xả, có khi còn bị đánh cho nữa. Hết khoảng 3 - 4 năm, sẽ dễ thở hơn. Nhưng cũng chưa kiếm được tiền. Gọi là lấy công làm lãi. Đến khi anh làm được trực tiếp cho Nike, Adidas mới có tiền.

Mà không chỉ có tiền. Anh còn biết mua vải, mua thuốc nhuộm, chỉ, khuy... ở đâu rẻ nhất. Anh có thể làm

được chiếc áo chất lượng như Adidas với giá thành chỉ bằng 1/10. Người ta bảo bọn nó chỉ ăn về thiết kế mẫu mã. Mẫu mã nó cũng cho mình luôn em ạ. Hàng năm, nó đưa mình hàng chục mẫu để may sẵn thử sở thích cho sang năm. Sau đó nó chỉ chọn một vài mẫu, còn lại cho mình hết”.

- Sao anh không tự xây dựng thương hiệu của mình?

- Có đấy chứ, anh mở cho cái Hồng em anh một công ty, thương hiệu riêng, logo riêng, quy trình sản xuất của Adidas.

- Có kiếm được không anh?

- Kiếm được, nhưng vẫn không bằng may cho Adidas.

Từ đấy tôi hay gặp anh. Tết nào vợ tôi cũng gửi cho anh chị 1kg giò thủ. Còn chị thì bao giờ cũng sẵn quà là mấy cái áo “nhà trồng được”. Anh rất trân trọng sự học hành. Trong phòng làm việc của anh đầy những bằng cấp. Phòng marketing của anh thuê toàn Tây.

Thỉnh thoảng anh có ra thăm chỗ làm việc của FPT Software, anh bảo: “Giống rồi đấy, nhưng còn bé lắm. Nghề gia công là phải dựa trên số lượng, cứ kiên trì đi rồi em sẽ đạt được đẳng cấp”.

Chỉ có trường đời mới có thể dạy cho người ta những kinh nghiệm quý báu như vậy. Nhờ có anh Sơn mà lúc nào tôi cũng tin tưởng là FPT Software sẽ thành công.

JOSEPH HEATHCOTE - BỐ GIÀ CỦA CHÚNG TÔI

“Trust this team, they never let you down”, Joe đã phát biểu thật xúc động trong buổi lễ khai trương FAPAC.

Joe là tên thân mật của Joseph Heathcote (chúng tôi còn hay gọi là Cự), hiện là CEO của iPerintis, người đã đưa FPT Software đến với dự án NextG của Petronas, đẩy tên tuổi của FPT và FPT Software lên một tầm mới.

Joe yêu Việt Nam, đã từng ở lính 3 năm nên rất ngưỡng mộ tướng Giáp. Trong một dịp “tán phét” với

bọn đàn em, Cự miêu tả cái thú ngồi uống café ngắm ánh nắng xuyên qua tán cây rơi trên mặt bàn của những quán nhỏ đối diện với Metropole.

Ngày 28 Tết năm Bính Tuất, Joe sang Việt Nam để biết cái Tết của người Việt là thế nào, rồi quay lại hưởng không khí Tết của người Hoa. Chúng tôi đã có mấy tiếng trò chuyện thân mật, đầu tiên là ở Âu Lạc, sau đó sang uống rượu vang bên Moon River.

Ngồi ngắm dòng sông Đuống, trong không gian chỉ có tiếng gà gáy và chó sủa, chúng tôi cùng ngắm nghĩ, liệu với tốc độ phát triển kinh tế nhanh chóng như hiện nay, Việt Nam có giữ được bản sắc văn hóa của mình. Liệu bờ đề hoang vắng có bóng cô gái gánh hoa kia có bị thế chỗ bởi những biệt thự đẹp để tân kỳ trong tương lai?

Cụ sinh năm 1941, đã có cháu ngoại. Sáng hôm đấy đang đi trên đường tự nhiên có một cô gái xinh đẹp cứ nhất mực nhờ tôi hỏi tuổi Cụ, may mà tôi đã biết nên trả lời được. Thắc mắc, thì cô ấy giải thích có ông thầy bảo ra đường thấy ông nào đẹp lão, hỏi tuổi thì sẽ có lộc!

Lần đầu tiên, tôi được tiếp xúc với Joe vào năm 1993. Joe lúc đó là cố vấn chiến lược IT của Ngân hàng Public Bank, có hai quốc tịch Anh và Úc, sang kiểm tra chương trình chúng tôi viết cho VID - Public tại Hà Nội.

Tôi không nhớ đã nói những chuyện gì, chỉ biết tiếp ông tại văn phòng đi thuê trong khuôn viên trường Giảng Võ. Khi ra về, Joe đề nghị chúng tôi cung cấp bản quyền chương trình cho tất cả các chi nhánh tại nước ngoài với giá là 5.000USD/chi nhánh và chúng tôi vui mừng khốn xiết nên đã ký ngay.

Sau này khi gặp lại, Joe nhắc mãi việc ông đến chỗ chúng tôi đúng lúc bọn học trò ủa ra chơi. Ông bảo, trên thế giới này không có công ty phần mềm nào lại nằm ngay trong trường học ồn ào như chúng tôi hồi đó.

Nhờ Joe mà những bản chương trình Ngân hàng SIBA đầu tiên được triển khai tại Campuchia và Lào, đầu tiên là cho các chi nhánh của Public Bank, sau đó là các ngân hàng địa phương khác. Đến bây giờ SIBA có lẽ là một trong những phần mềm đóng gói thành công nhất về thương mại của Việt Nam (doanh số khoảng vài

triệu USD). Tôi chỉ có dịp gặp Joe một lần nữa vào năm 1996 tại Kuala Lumpur cùng với MooSun.

Bảng đi cho đến một ngày đầu năm 2004, tôi nhận được điện thoại, hẹn đến gặp tại Hilton Opera. Mặc dù giọng rất khó nghe, nhưng không hiểu sao tôi cứ linh cảm đó là Joe. Tôi rủ Việt Anh đi cùng (Việt Anh cũng từng tham gia triển khai SIBA tại Lào). Đúng là Joe thật, Cụ đi với cô bạn trẻ làm ở Maxis.

Tôi mời Cụ đi ăn phở và uống café tại quán Phố. Nói chuyện huyền thuyên mới biết, Cụ đã chuyển sang làm CEO cho iPerintis, công ty tách ra từ Petronas. Không nhớ lúc đó bạn gì, tôi nhờ Việt Anh dẫn Joe qua thăm HITC, và chúng tôi chia tay. Cuộc gặp hoàn toàn bất ngờ đó đã dẫn đến hợp đồng với Petronas ký ngày 28/3/2006.

Cụ tin vào năng lực của chúng tôi, có thể nói là mù quáng. Trong lúc thương thảo hợp đồng NextG, Cụ đã nói thẳng với Butt - Giám đốc Microsoft Malaysia: "Tao biết chúng mày không thể làm được hợp đồng này, chỉ có bọn thằng Nam mới có thể thực hiện được. Nhưng tao cần chúng mày bảo lãnh cho bọn nó". Butt đã viết bức thư bảo lãnh gửi ban lãnh đạo Petronas, kết luận trong khu vực, chỉ có FPT Software mới có thể hoàn thành hợp đồng.

Sau này, khi uống bia với tôi ở Sài Gòn, Butt chia sẻ, với tính cách quá rắn như Joe, khi ông không còn đương chức nữa, chắc sẽ ít có đàn em còn giao du với ông.

Quả đúng như vậy, nhưng Joe không cần, Cụ lang thang khắp thế giới, tìm cách đưa những khát vọng công nghệ của mình vào cuộc sống, và tiếp tục tin tưởng vào "lũ" lập trình viên mà ông đã gặp lần đầu trong một ngôi trường nhỏ ở Việt Nam.

TỰ HÀO LÀ NGƯỜI VIỆT:

PHAN THỊ MỸ HẠNH

Con tôi thường xuyên đọc truyện tranh Nhật Bản, thôi thì đủ cả Đô rê mon với Cô nan. Bỗng có một hôm, cháu bảo: «Ba ơi, mua cho con quyển Thần đồng Đất Việt». Tôi giật mình, Việt Nam đã có truyện tranh làm say lòng trẻ con sao? Sự thật là như vậy, cầm cuốn sách nhỏ với Trạng Tý và những bạn Sửu, Dần, Mão và những câu chuyện lấy từ lịch sử dân tộc, tôi thực sự bất ngờ.

Tôi lật vài trang thấy người xuất bản là Công ty tin học Phan Thị. Tôi quyết tâm lần theo số điện thoại, để đến gặp các bạn đó nói một lời cảm ơn đã cho con tôi những bài học quý giá.

Công ty nằm trong ngõ nhỏ quận Phú Nhuận. Tiếp tôi là giám đốc công ty Phan Thị Mỹ Hạnh. Em khoảng 28-29, rất ngạc nhiên khi tôi đến. Công ty không có phòng khách, chúng tôi nói chuyện với nhau ở quán cà phê cạnh đó.

Em kể, mặc dù làm công ty dịch vụ tin học nhưng em rất mê truyện tranh, nhất là sau khi đọc Đô rê mon và các truyện tranh Nhật. Qua mỗi cuốn truyện, em thấy được cả cuộc sống, văn hóa của đất nước Mặt trời mọc. Không chấp nhận một sự thật là Việt Nam không có truyện tranh đáng đọc, em quyết định tự mày mò làm.

Cuốn truyện đầu tay của em là về các danh tướng Việt Nam, mời toàn họa sĩ nổi tiếng tham gia, nhưng thất bại hoàn toàn về mặt thương mại. Em bảo: "Tại các họa sĩ vẽ người nghiêm túc quá, trẻ con bao giờ cũng thích người mất cân đối, đầu to đít bé. Anh cứ nghĩ mà xem, trẻ con nó vẽ bố mẹ chỉ có cái đầu con chân tay như que tăm".

Rồi em kể tiếp: "Một hôm em ra Hà Nội mua được cuốn "Truyện Trạng Việt Nam" em chợt nghĩ, tại sao lại không lấy cốt truyện này. Trẻ em chắc chắn là thích.

Nhưng muốn lời cuốn được lâu dài, chỉ nên có một nhân vật thôi. Thế là em đổi tất cả các trạng thành Trạng Tý và chưa phần bình luận vào cuối mỗi tập".

"Anh có biết tại sao truyện tranh phải ra định kỳ không? Để bảo vệ bản quyền đấy anh ạ. Trẻ con nó háo hức đọc số sau nên số hiện tại bọn khác in lại cũng khó bán. Tốt nhất là phải làm được hàng tuần như Nhật. Hiện tại em mới chỉ làm được hai tuần một lần. Trước đây còn cách cả tháng, mà rất tốn nhân lực anh ạ. Người của em đã viết một cái chương trình 'character' để quản lý các nhân vật, khi có kịch bản xong là lấp vào ngay. Hy vọng sắp tới xuống được 10 ngày".

Chẳng nhẽ mình từ FPT lặn lội đến đây mà không bình luận được gì à, tôi hỏi bừa: "Nhưng em này, sao em in sách xấu thế, đen sì?".

"Không phải đâu, chủ ý đấy anh ạ, đen thế bọn nó định photocopy là sẽ bị nhòe hết, không bán được", em vui vẻ trả lời.

Thật quá đơn giản!

Em nói, một cuốn truyện giá bìa 5.000 VND, mỗi số xuất bản khoảng 100.000 bản, công ty em chỉ thu được khoảng 20% (gần 80 triệu VND) còn lại là chi phí in ấn, phân phối... Không phải là nhiều, nếu trừ thêm cả chi phí sản xuất. Nếu ở nước ngoài, chắc em đã có thể giàu hơn khi biết khai thác bản quyền thương mại của tất cả các nhân vật của mình. Em xứng đáng mà.

Giờ đây, có lẽ đa số trẻ em Việt Nam đều biết đến tên em qua làng Phan Thị nổi tiếng. Em đã thành công, không chỉ vì một lòng tự hào dân tộc chung chung. Em đã biến sự tự hào đấy thành đam mê, trải nghiệm, và có thể là cả một sự nghiệp. Tôi đã gặp rất ít người như vậy.

VÕ THUẬT, TRƯỜNG KHÔNG BAO GIỜ TỐT NGHIỆP

Thầy Kao là người đã đưa Tủy Tủy Công (TTC) vào Việt Nam. Gặp thầy như gặp thư viện về văn hóa võ thuật Trung Quốc.

Thầy Kao, võ hiệu là Cao Tam Luân (tam luân trong đạo Lão là Thiên – Địa – Nhân) là đệ tử đời thứ 34 của môn phái này. Hiện, thầy sống và hành nghề tại nhiều nơi: Florida, Kualalumpur, Hong Kong, Đài Bắc và gần đây là Hà Nội. Đệ tử đời 35, hiện có 4 ứng cử viên, đáng tiếc đều là người da trắng.

Thầy năm nay 57 tuổi, trông hao hao như Lý Tiểu Long, lúc nào cũng tươi cười, ung dung tự tại. Kiến thức uyên thâm, luôn sẵn sàng đối thoại. Thú vui trong thiên hạ gì cũng muốn biết, nhưng không bao giờ quá ham hố.

Tôi được làm quen với môn phái trong một lần uống bia với các bạn SilverLake. Một đối tác quan trọng của FPT trong lĩnh vực ngân hàng, Vương - đệ tử của thầy, và sau này là sư huynh của chúng tôi - đã “gạ” cá cược với Tùng - Kế toán trưởng FPT rằng ông ta có thể nhấc 25kg bằng “cái ấy”. Anh em ai nấy cười khẩy nhưng thầy thái độ quả quyết của Vương, không ai dám đặt cược.

Biết không tận mắt nhìn thấy sẽ khó tin, Vương giới thiệu khá chi tiết về môn phái của mình và thành thật khuyên tôi nên tập cho khỏe. Quả thật lúc đó tôi thấy mình ốm yếu lắm, người lúc nào cũng bì bì, buồn ngủ. Đi khám thì kê bảo thay van tim, người khuyên mổ cột sống. Còn Vương thì trông lúc nào da dẻ cũng hồng hào, dự án có vấn đề vẫn cười tươi như hoa.

Những lúc rối rắm anh kể cho tôi nghe những cảm giác tuyệt vời nhờ luyện TTC, rồi rủ tôi lên khách sạn để xem anh “biểu diễn” demo. Anh bỏ tiền ra mời sư phụ sang Việt Nam và trả học phí cho cả 5 học sinh khoá đầu. Đó là vào đầu hè năm 2003.

Sau đó không hiểu sao sư phụ lại khoá Việt Nam và khoá cả mấy tháng học trò lười tập luyện nhưng thích chóng giỏi, nên cũng thường xuyên sang một năm đôi

ba lần.

Tôi phải cảm ơn Vương rất nhiều, sự tận tình với bạn bè của anh đã giúp tôi hé được cánh cửa vào thế giới huyền bí của võ thuật Trung Hoa. Ngoài ra sức khoẻ, tôi cũng tiến bộ đáng kể, đặc biệt nhất là tâm tính trở nên cân bằng hơn. Gặp khó khăn không luống cuống. Thấy món lợi không hồi hộp. Tuy so với sư phụ thì mới chỉ như hạt cát với sa mạc, nhưng cũng đã làm cho cuộc sống trở nên đáng yêu hơn nhiều.

Tôi hỏi thầy võ thuật Trung Hoa từ đâu ra?

Không phải từ Đạt Ma Sư Tổ như Kim Dung nói mà – theo quan điểm của thầy – là từ đạo Lão. Lý lẽ của thầy đưa ra rất đơn giản. Trong khi các bài tập của nhà Phật là nhằm đưa tinh thần thoát khỏi thể xác để tìm sự trường tồn, thì mục tiêu của đạo Lão là hướng tới tinh thần kiểm soát thể xác để tiếp tục “enjoy life”. Và luyện tập tiếp. Không có thể xác, tinh thần sẽ trở nên vô nghĩa.

Sư phụ nói đã có thể kiểm soát khoảng 50% cơ thể của mình. Được 100% thì thành tiên. Thành Phật, không rõ là làm gì, còn thành tiên thì chắc chắn là rong chơi, uống rượu rồi.

Được xem thầy thi triển công phu thì mới biết là truyền chương Kim Dung cũng không quá sai sự thật.

Thầy kể chuyện về nguồn gốc của môn phái

TTC là bí kíp luyện công của phái Tiểu Cửu Thiên (nôm na là 9 tầng mây), dựa theo triết lý là trên trời có 9 tầng mây thì cơ thể cũng có thể chia ra làm 9 tầng nhỏ. Dựa vào đó mà biến hóa.

Về công, lấy TTC làm gốc. Về chiến, lấy ngũ hành và tính cách của 12 con giáp để theo. Về kiếm thì sử loại kiếm dài, thẳng có hai đoạn răng cưa ngũ hành và thất

vía, cán nhọn có thể trở đầu và phải sử dụng hai tay như một. Môn phái được bắt nguồn từ đạo Lão, xuất hiện từ đời Đường khoảng thế kỷ thứ 7 rồi bị “thất truyền”. Cho đến đầu thế kỷ 20.

Tương truyền, lúc đó, ở vùng Đông Bắc Trung Quốc có thanh niên trẻ tên là Trương Hồng vốn thuộc dòng dõi danh giá, được dạy dỗ toàn diện về văn chương, võ nghệ. Một hôm đi chơi, thấy ngôi chùa đẹp trên đỉnh núi thì ghé vào xem. Ra sau chùa gặp chỗ kín đáo có tường bao, Trương liền phi thân bay qua.

Trong gian nhà sau tường thấy một lão sư đang ngồi thiền, Trương có vẻ coi thường, buông lời châm chọc. Lão sư liền gọi cậu thanh niên lại, giơ ngón tay út lên và hỏi: “Liệu cậu có thể gập ngón tay này cho lão lại được chăng?” Trương thiếu niên cười khẩy, vận công định bẻ gãy ngón tay cho lão già biết thân.

Ai ngờ đụng vào không khác gì đụng vào đá. Biết ngay là gặp cao nhân, bèn sụp xuống tạ tội. Lão sư thở dài, xoa đầu thiếu niên và nói: “Ta và con có duyên gặp nhau hôm nay. Có điều con là con một, không thể theo cửa chùa, môn phái của ta thế là đến lúc phải ra khỏi ngôi chùa này. Nếu con đồng ý làm đệ tử của ta, hãy về thưa với bố mẹ”.

Thế là Trương Hồng trở thành đệ tử đời thứ 33 và Tiểu Cửu Thiên bắt đầu ra chu du thiên hạ.

Trong cuộc kháng chiến chống Nhật, sư phụ Trương Hồng gia nhập Quốc dân Đảng. Vợ sư phụ là con của một tướng tình báo Nhật nên ông đã may mắn nhiều phen thoát chết. Sau chiến thắng của đảng cộng sản, sư phụ chạy sang Đài Loan, trở thành trùm mật vụ ở Đài.

Có thể ví cơ thể như một cỗ xe, còn tinh thần chúng ta là người lái xe. Các bộ phận cơ thể cũng như những chi tiết máy. Chúng ta ăn vào, không khác gì đổ xăng. Đáng tiếc là trong cuộc sống, đa số chúng ta chỉ chú trọng nhả ga, thỉnh thoảng lại tân trang đôi chút ngoại quan, rửa ráy, thêm xăng, nhớt... Ít người thực tâm chú trọng đến các chi tiết bên trong. Nhiều người cơ quan đủ cả, cơ thể béo tốt mà vẫn không khỏe. Vậy là do đâu?

Đó là do thiếu chân khí. Khí chính là tia lửa điện đốt cháy nguồn nhiên liệu tích lũy trong cơ thể, giải phóng năng lượng, tạo nên những điều kỳ diệu. Sư phụ đã từng demo dùng tờ tiền giấy chém gãy đôi chiếc đũa hoặc đẩy tay mà tạo nên cả một luồng kinh lực có thể nhắc bổng đối thủ, chẳng khác gì chuyện chú rồng.

Tạo ra khí là tùy sống, chính là cái bugi của chúng ta. TTC là một loạt các bài tập để nâng cao sức mạnh của tuỷ. Bản chất của môn học là giúp chúng ta nâng cao

chức năng của tuỷ, tạo ra và điều hoà khí trong cơ thể. Tuy nhiên các môn sinh thường cũng tỏ ra rất thích thú các “hiệu ứng phụ”.

Có nhiều người cho rằng TTC chính là bí quyết luyện công căn bản của chùa Thiếu Lâm nổi tiếng nhờ Kim Dung qua bộ Dịch cân Tủy Tủy Kinh (viết tắt là Dịch cân kinh). Tuy nhiên sư phụ bác bỏ điều này.

Chùa Thiếu Lâm mới nổi danh trong giới võ thuật từ sau khi nhà Minh sụp đổ. Những kẻ phản Thanh phục Minh đã tụ tập về chùa, mượn tên chùa để chiêu mộ anh hùng trong thiên hạ. Còn TTC đã có từ lâu, lấy đạo Lão làm gốc với mục tiêu luyện sức khoẻ làm đầu. Wikipedia tiếng Việt thì cho rằng Tủy Tủy Kinh đã bị thất truyền.

Tập TTC khá đơn giản, chủ yếu là tự tập, tự kiểm tra kết quả với bản thân. Bởi thế những ai mong muốn hội hè sau mỗi chiều “tập thể dục” chắc không khoái lắm. Dựa trên những yếu tố cơ địa của người tập, sư phụ sẽ xác định cường độ và tiến độ của các bài tập.

Trong các bài có một yêu cầu phải nhắc và lắc một vật nặng bằng đốt cuối của cột sống. Khối lượng của vật nặng này cũng là một yếu tố đo sự tiến bộ. Hiện tại ở Việt Nam người đeo được nặng nhất là 17kg, nhưng chắc chắn sắp tới kỷ lục này sẽ bị phá vỡ. Sư phụ có thể nhắc được 1 tạ.

Trong một lần gặp nhau ở Kuala Lumpur thấy dặn chúng tôi, bọn mày phải nhớ trường võ là trường đặc biệt, không bao giờ tốt nghiệp, mà cũng ít khi dùng đến.

- Thế thầy đã có bao giờ phải động thủ gây hại đến tính mạng?

- Có một lần, nhưng cũng không chắc có phải tại tao không? Cách đây cũng đã lâu lâu rồi, hồi đó tao còn trẻ, khoảng xấp xỉ 40. Trong một dịp ăn tối ở Bangkok cùng với mấy Dato Mã Lai, có một tay người Hong Kong, rất thích võ thuật, hơi hung hăng. Nghe mấy Dato nói tao là thầy, hẳn tìm cách khiêu khích, lời qua tiếng lại rồi thách đấu. Lúc đấy tao còn trẻ quá, nên nhận lời. Hẳn hét lên một tiếng rất to xông vào và ra đòn cực hiểm. Cũng không nhớ tao đã phản đòn thế nào, chỉ thấy hẳn đổ vật xuống. Sau một hồi vận khí trị thương, hẳn ngồi dậy được, ăn tiếp và nằng nặc đòi nhận tao làm thầy. Nhưng sáng hôm sau, chỗ cườm tay hẳn, nơi tiếp xúc với bàn tay tao, xuất hiện một vết chàm, vết này loang dần ra khắp người. Tao phải sang Hong Kong mấy tháng để giúp hẳn chữa bệnh. Nhưng mấy năm sau thì hẳn vẫn lăn ra chết. Không rõ nguyên nhân.

Thiền. Khoảng hơn 3 năm sau khi tôi biết thầy, một

hôm bỗng nhiên thấy bảo: Để tao dạy bọn mày thiền.

- Thế thiền để làm gì hả thầy?

- Cao thủ võ lâm, trước hết là người luôn luôn biết thoát hiểm. Tức là không chết, thiền giúp ta làm điều đó.

- Thế sao không học chạy hả thầy?

- Hãy cứ tưởng tượng là mình đứng giữa, vây quanh bởi chục kẻ cự thù, người nào cũng võ nghệ cao cường. Liệu chạy có thoát được không?

- Chắc chắn là không rồi!

- Vậy đưa giấy đây, tao viết cho năm chữ, có thể đọc là thế này: Định - Tĩnh - An - Lự - Đắc.

Định, tức là không chuyển động (giống trong từ cố định vậy). Đừng nói chân tay mà từng đường gân, thớ thịt, ánh mắt đều phải im phăng phắc. Muỗi cắn, ong đốt cũng mặc.

Tĩnh (trong chữ bình tĩnh) – Thì cũng là bất động, có khác gì định đâu? – Hãy hình dung dòng suối đang lặng lẽ chảy, giữa dòng là một hòn đá lớn. Hòn đá là Định còn dòng suối là Tĩnh. Tĩnh tức là mắt thấy, tai nghe, mũi ngửi, để thông tin bên ngoài tràn vào tất cả các giác quan của ta, rồi lại đi ra mà ta vẫn không phản ứng.

An, tức là không sợ (trong chữ trấn an, an toàn). Trong vòng hiểm nguy, chấp nhận cái chết nhẹ như

lòng hồng. Người biết An là người như hoà thượng Thích Quảng Đức, tự tay đổ can xăng lên người mình, bình tĩnh ngồi xuống châm lửa, lửa cháy hết mà dáng ngồi vẫn còn nguyên. Nhưng chúng mày nên nhớ rằng, chúng ta đang bàn việc “thoát hiểm”, học An không phải là để chết, mà là để tìm đường sống. Vậy nên, hãy nghe tiếp.

Lự, tức là lo (trong chữ tư lự). Tập trung toàn bộ tinh thần và trí lực vào chỉ một điểm duy nhất. Câu các cụ nói “một người lo bằng kho người làm” là chỗ này đây. Trong vòng vây quanh ta, trong địa hình hiểm trở quanh ta, đâu là điểm yếu nhất để ta có thể chọc thủng.

Và cuối cùng là Đắc, tức là khi đã xử đủ bốn bước trên, hãy hành động một cách tự nhiên (trong từ đắc đạo), đi về hướng mà cơ thể mách bảo, ra đòn mà chiêu thức của ta dẫn dắt, trả đòn lựa theo hành động của kẻ thù.

Cả năm bước này có thể chỉ diễn ra trong tích tắc. Nó cũng không bảo đảm là có thể sống, nhưng nó bảo đảm là “có cơ may sống cao nhất”.

Để khi rơi vào vòng nguy hiểm có thể thoát được, thì ngay từ ngày đầu luyện võ công, người học võ đã phải khổ luyện năm bước Định - Tĩnh - An - Lự - Đắc.

ĐỒNG NGHIỆP LỚN

ĐỖ SƠN GIANG
Trưởng Ban PPF

Người tôi ấn tượng nhất trong những người tôi từng gặp và làm việc ở FPT là anh Lê Quang Tiến. Một lãnh đạo rõ ràng trong công việc nhưng hết sức quan tâm đến đời sống anh em.

Rạch ròi trong công việc

Dù anh Tiến là lãnh đạo Tập đoàn, là Giám đốc Tài chính, là người quản lý trực tiếp của tôi về tài chính, kế toán, xuất nhập khẩu, nhưng khi làm việc với anh Tiến, tôi cảm thấy không có khái niệm chức vụ, tôi cảm thấy anh là đồng nghiệp nhiều hơn là người quản lý tôi trong Công ty.

Trong quản lý, tôi chưa thấy một ai nghiêm túc như anh. Chúng tôi vẫn thường xuyên đùa với nhau: “Làm việc với anh Tiến chẳng bao giờ lo đói, chẳng bao giờ lo không có tiền tiêu nhưng luôn luôn lo có thể bị đuổi việc vào ngày mai”. Tuy nhiên, làm việc với anh cũng phải chịu một áp lực rất nặng nề về chất lượng công việc cũng như thời hạn hoàn thành công việc. Trung bình một ngày làm việc bình thường giữa tôi và anh phải có tới 20 chục cuộc điện thoại và chùng đó cái mail, kể cả khi anh đi nước ngoài.

Tôi cho rằng, từ “cầu toàn” rất hợp với con người anh Tiến. Cái gì anh cũng muốn ở trạng thái hoàn hảo. Nhưng thực tế, khi làm việc với anh tôi thấy hứng thú và sáng tạo hơn rất nhiều so với người khác. Rất dễ làm, dễ nói và dễ quyết và cũng rất dễ chịu trách nhiệm khi chẳng may làm sai.

Bí quyết trong phân công công việc của anh Tiến rất đơn giản. Khi phân công cho tôi bao giờ anh cũng ghi ra giấy các việc cần làm và nhiều khi anh còn đi hướng dẫn tôi cách làm như thế nào, Thực ra khi nhận việc từ anh giao thì chỉ nên quan tâm đến việc gì, khi nào xong chứ đừng quan tâm đến hướng dẫn công việc của anh, nếu bạn làm theo cách anh hướng dẫn sẽ không thể hoàn thành được công việc như anh muốn đâu. Sau khi giao việc, trung bình cứ 30 phút sẽ có một cuộc điện thoại hỏi thăm tiến độ công việc kiểu như: “Việc đến đâu rồi. Bao giờ xong? Có cần hỗ trợ gì không? Có gì

khó khăn, gọi anh nhé v.v.”. Mà đã giao việc rồi, anh nhớ rất dai. Cũng như vậy, ai đã hứa với anh điều gì thì bắt buộc bằng mọi cách mà làm. Nhiều lần tôi đã phải nai lưng ra để thực hiện vì trót hứa, nhưng tôi chưa sai hứa điều gì cả.

Làm việc lâu với anh, tôi đã học được bí quyết này và áp dụng với các đồng sự cấp dưới. Tôi thường xuyên giao việc, thúc và ép để mọi người làm và hiệu quả thì khỏi bàn.

Trong công việc và quản lý, anh để yếu tố tình cảm xuống thấp hơn tất cả cái khác và điều đó rất dễ cho chúng tôi làm việc và tôi rất thích cách làm này. Mọi thứ đều rất rõ ràng. Một nhân viên được anh quý, nể phục về chuyên môn nghiệp vụ, một người quản lý giỏi không có nghĩa là làm sai trong công việc, anh không mắng, không xa thải.

Riêng với tôi, anh Tiến chưa bao giờ mắng tôi, thậm chí khen tôi khá nhiều. Tôi cũng ngẫm ra một điều, nếu ai để anh Tiến thường mắng, phê bình vài lần chắc chắn sẽ bị đuổi sớm.

Thường người nào đã làm anh Tiến tức, cáu là những người làm việc quá kém. Anh rất khác với anh Bùi Quang Ngọc. Nếu anh Ngọc cáu, anh thường quát om củ tỏi nhưng anh Tiến lại khác, anh rất ít khi quát mắng. Anh luôn xem xét rất cẩn trọng khi đánh giá một nhân viên, một cán bộ quản lý và khi anh đã đánh giá thì khỏi bàn, nhưng tôi rất thích cách làm này.

Đặc biệt, anh Tiến rất giữ chữ tín, thậm chí sòng phẳng một cách quá đáng. Tôi nhớ có một lần, khi tôi còn ngồi ở phòng Tài vụ tầng 1,89 Láng Hạ, anh đi taxi không có tiền lẻ nên tôi cho anh mượn tiền để trả. Đến trưa, khi đi ăn cơm ở nhà ăn Công ty, anh móc tiền trong túi ra, hoàn trả tôi số tiền mượn ban sáng. Tôi nhớ, số tiền đó không đến 5.000 VND.

Chính điều này đã tạo cho chúng tôi, những người thường xuyên làm việc với anh như anh Nguyễn Điệp Tùng, Nguyễn Văn Lộc đến tôi đều học được tính sòng phẳng này. Sau này quen rồi, tôi còn cảm thấy, nhiều khi sòng phẳng cũng vui, trong nhiều việc, sòng phẳng còn tốt cho chính mình và cho nhân viên của mình.

Với vẻ ngoài lạnh lùng, anh khiến nhiều người rất e dè, thậm chí sợ khi tiếp xúc, ngay cả những người làm việc trong Ban Kế toán Tài chính. Khi tôi còn làm Phó ban Kế Toán tài chính FPT, anh Điệp Tùng làm Trưởng ban, cả ban chỉ có duy nhất hai người chúng tôi là nói chuyện được với anh còn lại phần lớn đều cần phiên dịch.

Tôi cũng thấy băn khoăn và đặt một dấu hỏi to tướng “Tại sao mọi người cứ cảm thấy khó nói chuyện với anh Tiến?”. Cuối cùng, tôi rút ra lời giải cho vấn đề. Nguyên nhân do khả năng trình bày của mọi người quá kém. Nếu mọi người trình bày một cách mạch lạc, rõ ràng, ngắn gọn thì sẽ cảm thấy rất dễ dàng hơn rất nhiều.

Kinh nghiệm của tôi trong một buổi làm việc với anh không được quá 3 vấn đề hoặc 3 nội dung. Tôi sẽ chuẩn bị trước những điều cần nói thật ngắn gọn, súc tích, nói. Được cái anh nắm bắt vấn đề nhanh nên nếu nói dài dòng anh sẽ dứt khoát không nghe, thậm chí đùo thẳng cổ về nhà, nên nhiều khi nói luôn kết luận anh cũng hiểu cả vấn đề.

Anh còn là một người rất rạch ròi trong việc công và tư. Điều này khiến tôi rất ngạc nhiên. Thông thường, nếu một lãnh đạo có việc cần và muốn cấp dưới thực hiện cho mình, họ sẽ gọi cho cấp dưới hoặc yêu cầu đến gặp để giao việc. Nhưng anh Tiến lại khác. Những việc gì anh Tiến cần tôi làm giúp, anh tự đến gặp tôi để giao việc, hoặc chỉ ít là gọi điện thoại xem tôi có bận không, nếu không thì chạy đến chỗ anh để anh giao việc. Đặc biệt, anh không bao giờ giao việc vào những ngày nghỉ hoặc khi tôi đang đi chơi cùng bạn bè, gia đình. Điều này khiến tôi cảm thấy anh giản dị hơn tất cả những lãnh đạo khác của FPT.

Rất nghiêm túc trong công việc nhưng anh Tiến là một kho tiếu lâm. Anh thường xuyên kể những câu chuyện, những tình huống khiến người nghe phải phì cười. Mãi đến năm 2007, tôi mới nhận ra một điều, những câu chuyện hài hước anh Hai kể chẳng có gì là sự thật ngoài những nhân vật trong chuyện là có thật.

Khi anh Nguyễn Điệp Tùng chuyển sang làm TGD Công ty Chứng khoán FPT, tôi được bổ nhiệm thay thế anh Tùng chức Trưởng ban Tài chính - Kế hoạch. Trong

một bữa tối, anh Tiến kể về chuyện lý do tôi thay anh Tùng.

Anh tình bơ nói với tôi: “Hôm nọ, khi thanh toán chi phí cho một nhân viên kinh doanh nhưng Tùng dứt khoát gạt bỏ chi phí này. Người nhân viên đó quát ầm lên với anh Tùng rằng: “Back office là đơn vị hỗ trợ, còn chúng tôi là đơn vị kiếm tiền, tại sao lại cắt chi phí của chúng tôi, đi ra chỗ khác làm”. Tùng nghe xong rất cay mũi, dỗi không làm Trưởng Ban Kế toán Tài chính nữa. Công ty thì không thể thiếu Trưởng ban nên đành để Giang thay thế”.

Cả bọn tôi biết tông sự thật chẳng phải thế nhưng cũng thể nhin nổi cười vì thái độ nói phét cứ như không của anh Tiến.

Quan tâm tới anh em

Những người hay làm việc với anh Tiến đều biết rằng, tính anh rất quan tâm tới anh em. Chúng tôi chẳng lấy làm ngạc nhiên khi anh cứ gặp lại hỏi thăm về một vấn đề. Năm 1997-1998, phòng Tài vụ FPT ở 89 Láng Hạ có rất ít người nên hoàn cảnh từng người anh nắm rất rõ. Bất kể ai có con, anh đều hỏi thăm.

Có người, sau vài tháng, anh lại hỏi thăm: “Con em thế nào rồi?”, nhưng có những người, ngày nào anh gặp, anh cũng hỏi. Có một lần, chị Nguyễn Thu Hương (nay chuyển sang làm Kế toán trưởng FPT Securities) khi đó là kế toán ngân hàng của công ty FPT, phải thốt lên khi anh Tiến hỏi thăm đứa con đầu lòng của chị: “Anh vừa hỏi em hai lần trong hôm nay rồi, lần này là lần thứ ba đấy”, anh lại cười, thế à.

Sự quan tâm của anh vô cùng gần gũi với chúng tôi. Tôi cũng chẳng biết rõ vì sao, chỉ biết chắc bạn bè anh Tiến có rất nhiều người làm ở công ty xây dựng. Kết quả, anh Lộc, tôi, anh Dương Dũng Triều, anh Lê Tiến Hải, chị Lê Kim Oanh, chị Chu Thanh Hà, anh Nguyễn Hùng Cường (nguyên PTGD FPT IS)... đều mua nhà cùng dãy tại khu Mỹ Đình. Tất cả đều do chính anh mối giới, chỗ này bây giờ bán đi, tiền lãi gấp 5 lần mua.

Sau này, khi chuyển về toà nhà The Manor, tôi và một số anh em nghĩ: “Sợ nhất là ở cùng tầng với ông Tiến vì ông ấy già, ông ấy không ngủ được, suốt ngày bia rượu thì chết”. Tôi cũng thấy hãi. Nhưng rất nhiều người ở The Manor lại không ai ở cùng tầng với nhà anh Hai. Cũng chẳng biết vì sao.

Anh là một lãnh đạo của FPT, nhưng với tôi anh là một đồng nghiệp, một đồng nghiệp lớn của tôi trong công việc.

NGƯỜI DẪN ĐẦU

DƯƠNG DŨNG TRIỀU

Phó TGĐ Công ty Hệ thống Thông tin

Năm 1999, nếu nói một cách hoa văn thì phần mềm cũng thành thơi, thành thật hơn là lúc đó chúng tôi ít có việc gì để làm. Và FPT bắt đầu gạn lọc, xem xét. Lúc bấy giờ, mọi người cũng mạnh mẽ nói về chứng khoán, cũng sàn này, sàn kia, nói đi, nói lại rất nhiều lần. Khi đó, khái niệm thị trường chứng khoán vẫn còn rất mới mẻ ở Việt Nam, nhưng hai màu xanh, đỏ và sự lên xuống hấp dẫn của thị trường chứng khoán thế giới đã khiến nhiều người ham mê, nghiên cứu.

Tôi trầm nghĩ, thị trường này sẽ có tiềm năng và đã cất công học hỏi. Tôi đã có 3 chứng chỉ về chứng khoán sau một thời gian tìm hiểu lĩnh vực này. Vào thời điểm 1999, tìm được một người có trong tay 3 chứng chỉ về chứng khoán là rất hiếm. Sau này, khi FPT mở công ty chứng khoán, anh TùngND đã có ý định “mượn” những chứng chỉ đó.

Phần mềm chứng khoán, FPT xác định đây là cơ hội và chúng ta làm.

Thời kỳ đầu, Sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội dự kiến ra trước, vào khoảng năm 2000. Sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội bắt đầu tuyển mộ nhân sự, nhưng vì nhiều lý do khiến sự mất này bị đình hoãn đến tận năm 2004. Có những nhân sự tôi quen, khi ra được sàn, gặp lại họ đã có mấy con rồi.

Dù Sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội khát ngày ra, nhưng công việc của FPT thì không thể lẩn lữa.

Một thời gian sau khi nghiên cứu, tôi tiến hành làm việc với Ban chấp hành đoàn của UBCK để viết chương trình về đào tạo chứng khoán. Tôi được làm việc với hai người tên Nam và một người tên Quảng. Trong đó,

một anh Nam sau này là Giám đốc công ty chứng khoán Kiên Long, anh còn lại hình như làm Tổng thư ký hiệp hội các công ty chứng khoán, riêng anh Quảng sau này đi nước ngoài nhưng vì phát ngôn lung tung đã bị cấm trở lại Việt Nam.

Tham gia viết phần mềm gia dịch chứng khoán với tôi thời đó có anh Lục Đình Vinh (nay không còn làm ở FPT), anh Trần Đức Chiến, với mục tiêu mô phỏng hóa các cách thức đặt lệnh, khớp lệnh. Chương trình viết xong nhưng cả hội bàn khoán không biết làm thế nào để hệ thống chạy được và đành dừng lại ở đó.

Tôi những tưởng bế tắc thì UBCK quyết định thành lập Sàn giao dịch chứng khoán TP HCM. Lúc này, trận chiến của FPT mới thực sự bắt đầu. Anh NgọcBQ, PTGD FPT và tôi đã tới gặp UBCK thuyết phục rằng: “Chúng tôi có năng lực, có quy trình và chúng tôi làm được”. Rủi thay, khi đặt vấn đề với UBCK, tại thời điểm đó UBCK cũng không có tiền. UBCK đã đưa ra nhiều phương án, thậm chí đề nghị FPT viết chương trình và cho UBCK thuê lại. Anh TiếnLQ, PTGD FPT trong một phiên họp đã từ chối thẳng thừng lời đề nghị trên.

Không thuyết phục được FPT, UBCK đã vận động và cầu viện được sự hỗ trợ của các sàn giao dịch của nhiều công ty nước ngoài, trong đó có Thái Lan. Người Thái đã cho không UBCK phần mềm về chứng khoán, đến nay phần mềm đó vẫn đang được sử dụng.

Tuy nhiên, UBCK chỉ có phần mềm về giao dịch, trong khi các phần liên quan đến back-office như lưu ký, thanh toán bù trừ... họ lại không có. Đắn đo mãi, UBCK cũng quyết định chọn FPT để ký hợp đồng.

Để triển khai hợp đồng đó, những hảo tướng của FPT là Lục Đình Vinh, Trần Đức Chiến đã phải vào TP HCM và nằm rất lâu từ tháng 12/1999 cho đến tháng 07/2000 khi sàn khai trương. Thậm chí, để thuận tiện hơn trong công việc, 10 nhân viên của FPT đã đóng quân tại một khách sạn gần chợ Bến Thành rất nhiều ngày.

Sau ngày 20/07, khi Sàn giao dịch TP HCM khai trương, FPT cũng tiến hành tách hướng. Tôi lúc đó đảm nhiệm việc triển khai hệ thống phần mềm giao dịch ở Hà Nội. Ngay từ lúc đầu, FPT đã xác định, làm việc với công ty chứng khoán để kiếm tiền trong khi làm việc với các sàn giao dịch là vì bộ mặt, danh dự của FPT. Chúng tôi luôn có 10 người lúc nào cũng túc trực ở Sàn giao dịch Hà Nội và cũng chừng ấy người ngồi ở Trung tâm lưu ký.

Từ đó đến nay có nhiều thăng trầm, có nhiều người đến và không ít người ra đi, tuy nhiên, FPT vẫn duy trì được một đội làm về phần mềm chứng khoán và chinh chiến đến tận hôm nay.

Có thể nói, từ những thành công ban đầu FPT tạo dựng được đã xây nên uy tín, thương hiệu lớn, đến bây giờ, khi có nhiều công ty cung cấp phần mềm chứng khoán nhưng hầu hết các công ty chứng khoán vẫn coi FPT là đối tác lớn, bất cứ việc gì, dù dễ hay khó họ đều cầu viện đến FPT.

Thậm chí, UBCK khi đến kiểm tra các công ty chứng khoán, chỉ cần thấy sản phẩm của FPT, UBCK cũng không làm gắt gao lắm. Hoặc có những công ty, tuần sau UBCK đến kiểm tra, mà phần mềm của công ty họ không chạy được, họ liền nhờ FPT đến giúp. Dù đã đặt bút ký nhưng thâm tâm tôi hơi lo, chẳng biết công ty đó có quỵ tiền không?, dù biết đó là người quen. Cục chẳng đã, tôi liền cử một người túc trực ngay tại cửa công ty, chắc chắn lấy được tiền rồi mới tiến hành cài đặt.

Cứ ngỡ mọi việc sẽ êm xuôi, nhưng, khi đặt chân vào lĩnh vực mới này, con đường của FPT lại không hề bằng phẳng. Tôi nhớ, khi FPT đến công ty chứng khoán Đề Nhất, ở tận Bình Dương, chào bán phần mềm, gặp anh Thể, Giám đốc công ty lúc bấy giờ, anh thẳng thừng: “Tao không dùng phần mềm của mày. Tao dùng phần mềm quản lý tài sản cố định để quản lý cổ phiếu, dùng excel để khớp lệnh và dùng quản lý nhân sự để quản lý lưu ký nên không cần phần mềm của FPT”. Tôi chán, đi về.

Tôi cũng chẳng lấy thế làm buồn lâu, bởi ngay sau đó, FPT đã ký hợp đồng với hai công ty chứng khoán Sài

Gòn và công ty chứng khoán Bảo Việt.

Sau 9 năm có lẽ, tôi đánh giá FPT đã khá thành công, thậm chí là đi trước về phần mềm chứng khoán. Nhìn lại chặng đường đã qua, tôi thấy có một vài dấu mốc.

Thời kỳ đầu, những năm 1999 - 2002, thể hiện bước đi chập chững của lĩnh vực phần mềm chứng khoán FPT.

Những năm 2003 - 2004, là khoảng thời gian có nhiều biến động, thăng trầm đối với lĩnh vực phần mềm chứng khoán mà FPT tham gia. Nhất là với Sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội. Tôi theo dự án này từ đầu, nhưng để ký được hợp đồng triển khai, ra được sàn tôi đã phải làm việc với hai đời giám đốc và kế toán trưởng. Nhưng đó lại là dấu mốc cho sự phát triển của phần mềm FPT, thậm chí mọi việc đều do FPT đảm nhận từ phần cứng cho tới phần mềm.

Đến năm 2006, cả FPT và tôi đều không thể ngờ, thời điểm này, khi thị trường chứng khoán Việt Nam “bum”, thị trường nở rộ ở tốc độ chóng mặt với sự ra đời của gần 60 công ty chứng khoán. Trước sự lớn mạnh và đòi hỏi từ thị trường, FPT trở tay không kịp. Dù, từ năm 2000 đến 2006, FPT cũng đã tiến hành nâng cấp các phần mềm, tuy nhiên, sự nâng cấp ấy là rất nhỏ. Và khi ấy, về mặt nhân lực FPT đã không phát triển tương ứng. Có thời điểm quân FPT phải chạy lòng vòng mấy chục công ty một lúc. Đội quân triển khai của FPT nhiều lúc mệt mỏi, rã đàn.

Nghịch lý ở chỗ, khi thị trường chứng khoán Việt Nam phát, bùng nổ lại là thời điểm khó khăn nhất của lĩnh vực phần mềm chứng khoán FPT. Chúng ta đã bị tổn thất nặng nề. Có lúc, FPT vừa kết thúc khóa đào tạo về phần mềm chứng khoán cho 10 nhân viên, một tuần sau, 10 người bị công ty khác câu mất và FPT phải đào tạo lại miễn phí.

Năm 2006, kỳ vọng của FPT lớn, nhưng chúng ta lại gặp phải nhiều vấn đề về nhân sự, quy trình... không đáp ứng được như mong muốn của FPT, thậm chí ngay cả đội ngũ lúc đầu về phần mềm chứng khoán của FPT cũng đi hết.

Sóng gió giờ đã yên, đây là thời điểm FPT xây dựng lại. Tôi luôn tin và tự hào FPT là đơn vị duy nhất ở Việt Nam hiểu biết về phần mềm chứng khoán. Để củng cố vững chắc niềm tin ấy, hiện tại, đội ngũ phần mềm của FPT đang tiến hành phát triển chứng khoán và xây dựng các phần mềm về sàn giao dịch vàng, sàn giao dịch cả phe... để FPT luôn ở vị thế của người dẫn đầu.



Anh ThànhNK

NHỮNG ƯỚC MƠ CON

CHÚCNT - FPT Arena

Thực lòng, tôi chả có ý nói xấu gì sếp. Nhưng, của đáng tội, cái tính của sếp, cứ lộ rõ như ban ngày, ai chẳng thấy. Mạn phép xin có đôi lời về một nhân vật mà ai ai cũng biết: ThànhNK.

Chuyện kể rằng, trong công viên có một bà già, đột nhiên la lên thất thanh: Bớ người ta, “hấp diêm”. Cảnh sát nhào tới, bà già giọng tỉnh bơ: Đời người ai chẳng có ước mơ. Người Arena đã rầm rĩ, sung sướng lấy đó làm câu cửa miệng lý giải cho mỗi hành động của mình, bắt kể là gì: Từ ăn cơm no, uống nước đủ cho đến tự do, sáng tạo và bay bổng. Nhưng đây không hẳn chỉ là ước mơ của các Areners nói riêng, mà còn của sếp và bao người...

ThànhNK hai tay chắp sau lưng, đi đi lại lại quanh bể bơi, miệng không ngừng lẩm bẩm chửi lũ nhân viên lão toét, đàn đàn đúm đúm kéo nhau đi chơi tiệt, bỏ lão nằm một mình ở khu resort này, ăn chẳng thiết ăn, chơi chẳng thiết chơi. Mang tiếng là tổng quản của Aptech, Arena và án sát tri phủ nơi Đại học FPT, muôn quân sợ một phép, ấy thế mà về cái khu Sun Spa resort này, lũ nhân viên cứ lơ lơ đi như không mới ỨC chứ!

Năm nay thấy dân tình làm lụng hăng say và hiệu quả, để đỡ mang tiếng kẻo kéo, lão xông xênh cho chúng được đi nghỉ hè xả láng những gần một tuần, lại ở hẳn khu du lịch nghỉ dưỡng có tiếng tại miền Trung. Gần bảy chục con người chứ ít ỏi gì, ấy thế mà, vừa xuống đến nơi, chưa kịp nhận phòng, nắng héo cả mắt, chúng đã nhao nhao xuống biển, quần nhau với sóng tới tấp, rồi lại lũ lượt kéo về dầm trong bể bơi, điều bộ rất chi là phởn chí.

Chúng không thèm rủ lão lấy một nhời. Trong khi đó, mấy tay máy nhà Arena được dịp khoe hàng, chia nhau đi bắn tia khắp nơi. Lão không có máy ảnh, nhưng cứ nhìn điệu bộ quân tướng nhà Arena dẫn đầu có LongMT, TrungNQ, HiệpHD (nghe đầu toàn thành viên của CLB Arenamera) hết la cà khuôn viên chộp bướm, bấm hoa, rồi lại kiểm cỡ ghi lại những khoảnh khắc đẹp của người FPT để ngang nhiên chụp hết cô mặc áo tắm này đến nàng diện bikini nọ, từ đứa mới lên 5 tới nàng bầm vài nhát, lão ức lắm.

Ngày đầu tiên, “thời cứ để chúng xông xênh”, lão chả buồn xét nét làm gì. Nằm dài trên bể bơi hưởng trăng thanh gió mát, nghĩ đến những ngày ngồi kí giấy tờ toét mắt ở văn phòng, lão thấy cuộc đời thật sung sướng. Nhưng, quần của lão, chúng chẳng muốn thế, chúng cứ thích chui vào Phong Nha, Kẻ Bàng, viếng nghĩa trang Trường Sơn, ra thành cổ Quảng Trị, ngắm Cửa Tùng, đến bãi Đá Nhảy... Lão chép miệng, chả nhẽ cấm chúng, bảo chúng ở nhà chơi với... anh, chúng lại cười cho thối mũi. Nhưng, không đi thì mang tiếng, mà đi thì... Thôi lão cũng đành tặc lưỡi, cố đua với cánh trẻ đi Phong Nha Kẻ Bàng một chuyến cho đỡ bị điều tiếng là đi nghỉ dưỡng ở Quảng Bình như các... cụ.

Cái khí trời miền Trung quả là khó chịu, người lão như muốn nổi hỏa lên. Nhưng, vừa hay bước lên thuyền, những cơn gió bỗng đầu ào tới, mát dịu cả người, tâm hồn lão cũng khoan khoái trở lại. Thuyền nổi thuyền theo nhau chui vào lòng động tối om, lập lòe ánh điện xanh đỏ như ma trơi, trèo lên rồi trèo xuống, ngửa mặt lên trần rồi liếc ngang liếc dọc nhìn những cụm nhũ đá, ngắm cái kỳ quan tạo hóa đã ban tặng này, lão thấy cũng bổ công: Động rộng và đẹp thật!

Chui vào chừng nửa tiếng rồi lại chui ra, trong và ngoài động như hai thế giới khác biệt, nắng nóng đến ghê người. Ăn cho nhanh bữa trưa, lão muốn về nằm phòng máy lạnh lắm rồi mà lũ quân háu chiến của lão

vẫn mấu đi tiếp, chúng – đầu têu là bọn thanh niên Arena nằng nặc đòi đến cái nơi: Bùn nắng đốt, bùn mưa quây. “Rõ là lãng mạn rôm đời, trời nóng nực thế này, đường vừa xa vừa bé như cái kẹo, đi thế nào được mà đi”. Chúng vẫn cứ ò... Lão tức quá, hét lên như mầy bà hàng cá lúc ế khách: Nào, có đi không thì bảo, không thì về. Cũng chẳng ngăn được, chúng vẫn cứ đi, nhưng mà là đi bãi Đá Nhảy.

Đã bảo rồi, cá không ăn muối cá ươn, nhân viên không nghe lời sếp, trăm đường nhân viên... sai. Ra cái bãi ấy thì có cái gì ngoài một dải bờ biển giống y chang như ở Nhật Lệ, đó là còn chưa kể nếu trót dại ngồi lâu lâu ở đây vông, ghé mắc dưới rặng phi lao trên bờ còn phải mất ít nhất 5.000VND/người. Xuống xe chưa được 5 phút chúng đã ối giờ ối, ối giờ à rồi lục tục kéo nhau về.

Về đến phòng, đứa nào đứa nấy mệt nhoài, lăn ra ngủ như chết. Đến bữa, mặc kệ lão ngồi chờ vợ với gia quyến, đám nhân viên cầm đầu vào ăn. Tức nhất là lũ Arena, chúng đi đâu cũng tùm tùm cả lại.

Đêm tới, lão đang lim dim mắt ngắm trời sao thì nghe thấy chúng lao xao bên bể bơi, tiếng ChinhNT rõ rành rành: Kệ Aptech đi hát karaoke phòng máy lạnh, bọn mình ra biển hát, tiền ấy để tối... nhậu tiếp. Chặc chặc, lão nghĩ mà khiếp.

Biết thế, đêm sau lão đã rĩ tai Loan “tổng quản” thủ theo ít rượu và chất đưa cay để... diệt bọn này, nhưng alô mỗi cổ cũng chẳng thấy bóng dáng đứa nào đâu. Hóa ra, chúng còn đang mài sát phạt nhau để phân chia lại thu nhập. “Bọn này lại cá bé nuốt cá bé hơn, việc gì phải thế, cứ về nhà rồi anh cho ít cổ”.

Không dùng lại ở đấy, hôm sau, mặc trời, mặc cả lão, bọn Arena lại lũ lượt kéo nhau đi Quảng Trị, mỗi chài thêm vài chú Aptech, mất hút cả một ngày. Ngồi ở phòng lễ tân, nghe chúng hỉ hả kể về chuyến viếng thăm nghĩa trang liệt sỹ Trường Sơn xúc động, vụ thăm quan địa đạo Vịnh Mốc mát lịm người, hay chuyến ghé thành cổ Quảng Trị một màu xanh non tơ đầy cảm động, lão cũng thấy hơi tiêng tiếc.

Nhưng, đời người ai chẳng có ước mơ. Ước mơ của đám nhân viên là được đi đó đi đây, biết nhiều, biết thỏa. Còn lão, ước mơ chỉ đơn giản, con con là được ngồi lại trong chốc lát, nghỉ ngơi, tĩnh dưỡng, tiếp sức cho những ngày “chiến đấu” tiếp theo và sung sướng khi thấy đàn em sung sướng. Thế là đủ ước mơ...

TÔI ĐI TÌM ANH, ANH LÀ AI?

HANDTN - FSoft

Kính tặng Người có nhiều “nhất”

Ai già nhất, béo nhất, xấu giai nhất mà lại được chị em FSoft tìm kiếm nhiều nhất? Chẳng ai khác, chính là anh, Hùng râu.

Nếu có ai đó phải bước vào thang máy lên tầng 6 HITC vào lúc 8h sáng chắc sẽ có cơ may gặp một bác trạc ngoại ngũ tuần, mái tóc hoa râm, béo ục ịch, lấm lũi suy tư như đang tự hỏi tại sao sáng nay bà xã lại không cho mình ăn sáng!

Thoạt nhìn anh, người ta sẽ không biết gọi anh thế nào cho phải? Bằng ông thì hơi quá, vì con gái anh còn đang học tiểu học, gọi bằng bác thì trong cái công ty này chẳng thấy ai gọi nhau bằng cô dì chú bác bao giờ. Người ta truyền tai nhau cái tên giản dị - Hùng râu, chỉ đơn giản vì ngày ấy râu anh quá rậm rì.

Có một thời Hùng râu khinh đời không thèm yêu ai, làm khổ tâm bao em gái phải ngày đêm tơ tưởng. “Hùng râu yêu ai?”, câu hỏi đốt cháy lòng cả FPT những năm 90 của thế kỷ 21. Người ta phải tìm cách se duyên cho anh khi thấy anh đã bước vào cái tuổi tứ tuần, nếu không một lúc nào đó sự mất cân bằng tự nhiên có thể sẽ hủy hoại một tài năng kiệt xuất, ảnh hưởng nghiêm trọng tới sự sống còn của cả tập đoàn.

Cũng may mỹ nhân kế đã thành công, cứu FPT thoát khỏi thời kỳ khủng hoảng chưa từng thấy. Dẫu vẫn biết rằng việc anh từ bỏ quãng đời trai tơ đã khiến bao kẻ độc thân độc mồm độc miệng tiếc thương khôn xiết. Mà đến như tôi, tuy đã có chồng, khi đọc lại điều văn dành cho anh ngày hôm đó vẫn không nén nổi ngậm ngùi! Cũng từ đây, 2/10/1995, anh không còn râu nữa.

Nếu ai đến công ty sớm, thì còn được nhìn thấy người cán bộ lão thành cách mạng đó bước vào căn phòng 6m² dành cho Vice Director. Nếu không sẽ chẳng biết trong căn phòng đóng im ỉm suốt ngày ấy có ai, đang làm gì.

Đúng là chẳng thể biết con người xuất quỷ nhập thần đó làm những gì và ở những đâu trong công ty này. Chỉ khổ cho mấy em thư ký xinh đẹp, những bông hoa tươi thắm nhất FSoft, từ tầng 1, tầng 4, tầng 6 mỗi son má phấn, nỏ nước hồ hởi cầm giấy tờ đến trước cửa phòng anh, rón rén gõ cửa, thấp thỏm đợi chờ.

Một phút trôi qua, 5 phút trôi qua, 10 phút trôi qua, không thấy có tiếng mời vào, đành đứng cảm mở cửa xông vào định liễu mình như thế... trong đó chẳng có ai. Mà đúng là chẳng có ai cả, Hùng râu đã biến mất!

Chữ ký ư? Hãy đợi đấy! Ông còn đang phải đốt nốt điều thuốc thứ 10 trong cafeteria cái đã, chả là ở nhà bị bà xã và lũ con phong tỏa ghê quá. Xin tiền thưởng ư? Đợi đấy, ván cờ này mà ông bị thua mấy thằng oắt con thì chúng mày còn phải chờ dài cổ, mấy thằng ranh con liệu hồn, biết thân biết phận thì hãy nhường cho ông thắng ván này đi!

Truyền thuyết STCo kể nhiều về anh, tốt có, xấu có. Làm ăn thì chẳng thiếu món gì, hết sẩy quả khô, chế biến sữa, nổ bỏng, lại lao vào buôn bán máy tính, quản lý chất lượng chỉ vì chót ôm mối hận ngàn năm “người FPT chúng ta chẳng nên cúi đầu làm thuê cho Mỹ”. Tính cách thì hung hăng, ngổ ngược, nào đánh bạc, ném người qua cửa sổ, nào chống lệnh cán bộ cấp cao. Người ta tôn anh là một hiện tượng kỳ lạ trong 4000 năm phải chăng cũng là vì thế?

Đôi khi lén nhìn trộm vào phòng anh, tôi thấy anh ngồi giam mình trong bóng tối, thần thờ nhìn vào vô định. Chắc anh đang nghĩ: sau CMMi thì sẽ phải bắt chúng nó làm thêm cái đích gì chứ, không thì sắp lộn tùng phèo hết cả rồi!

(Tham khảo thêm thông tin về Hùng râu trong sách “Hùng râu, điểm sáng 4000 năm”)

NGƯỜI THUYỀN TRƯỞNG TÀI BA

TRẦN ĐỨC HẢI TRIỀU - FSoft HCM

Bài viết này tôi viết tặng anh Phạm Minh Tuấn - Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Phần mềm FPT tại TP HCM. Đối với tôi anh thật sự là một người lãnh đạo tài ba.

Nhớ những ngày đầu bước chân vào FSoft, tôi vẫn chưa biết mặt anh và thậm chí cũng chẳng biết tên anh và không biết anh là giám đốc công ty. Cho đến một ngày, khi tôi được nhận phần thưởng đầu tiên từ FSoft, giải thưởng trong đợt tuyển dụng đặc biệt 2005 do FIST (HCD ngày nay) tổ chức, anh Tuấn đã lên trao trao thưởng cho tôi. Đến lúc đó, tôi mới biết anh là giám đốc công ty.

Cảm giác lúc đó của tôi đối với anh hoàn toàn khác với những gì trong tưởng tượng của tôi về giám đốc của một công ty lớn. Anh khá bình dị và thân thiện. Tôi còn nhớ câu nói lần đầu tiên khi anh trao thưởng cho tôi, anh nói: “Triều đây à? Được “nuôi” ở Nhật có khác!”. Cho đến bây giờ tôi vẫn không thể xác định được câu nói lúc đó của anh là khen hay “chê”.

Trong hơn một năm đầu làm việc ở Fsoft, tôi làm việc với tư cách comtor (biên phiên dịch tiếng Nhật) đầu tiên của G3 cho nên tôi không có điều kiện được tiếp xúc nhiều với anh, chỉ biết anh qua những lời “đồn đại” như: Mr. comment, chuyên gia hát nhạc “Rap” không biết mệt mỏi trong các kỳ tổng kết, “nhạc trưởng” của ban lãnh đạo trong các giải đá banh FPT, vân vân và vân vân...

Qua sử ký, tôi còn được biết anh thích ăn bò bía, xí muội... Điều này cũng làm tôi khá bất ngờ, trước đó tôi cho rằng anh là giám đốc chắc chỉ thích ăn những món sơn hào hải vị thôi chứ đâu để ý tới những món bình dân như thế.

Cho đến đầu năm 2007, tôi bắt đầu chuyển công tác lên bộ phận JQA, bộ phận đào tạo tiếng Nhật cho kỹ sư

(bộ phận JCD ngày nay), vào thời điểm đó JCA vẫn còn được gọi với cái tên là JQA giống như cách gọi của FSoft Hà Nội và Đà Nẵng.

Ngày đầu tiên khi tôi chính thức chuyển lên JCA, anh Tuấn đã gọi tôi vào nói chuyện. Anh nói về những định hướng và mục tiêu cần phải đạt được và tầm quan trọng của công việc đào tạo tiếng Nhật cho kỹ sư mà tôi sẽ đảm nhận. Lúc đó tôi mới cảm nhận được tại sao anh lại được mọi người gọi bằng cái tên “Mr. comment”. Tuy anh không phải là chuyên gia tiếng Nhật nhưng anh vẫn có thể nói một cách hết sức “hùng hồn” về các chiến lược cho bộ phận JCA, bộ phận chuyên đào tạo tiếng Nhật và tôi hoàn toàn bị thuyết phục bởi những lý lẽ anh đưa ra.

Câu anh dặn dò tôi trước khi kết thúc buổi nói chuyện là: “Hãy cố gắng đến cùng, đừng bỏ cuộc”.

Tôi bắt tay vào công việc đào tạo tiếng Nhật cho kỹ sư bằng việc xây dựng câu lạc bộ Nhật ngữ FKC (CLB FKC) tại FSoft, với mong muốn tạo dựng một môi trường Nhật ngữ, thu hút các nhân viên FSoft (FSofter) tham gia và nâng cao khả năng tiếng Nhật. Tôi lên kế hoạch và chi phí hoạt động đưa lên anh xem xét và phê duyệt. Anh đã ủng hộ và phê duyệt cho kế hoạch của tôi.

Trước khi CLB FKC bắt đầu đi vào hoạt động, tôi rất tự tin vào sự thành công của CLB vì thời còn học đại học, tôi cũng đã từng đảm nhận chức vụ trưởng CLB tiếng Nhật và đã rất thành công. Nhưng mọi thứ không đơn giản như tôi nghĩ. Thời gian đầu, mặc dù đã dùng rất nhiều cách để quảng bá và thu hút các FSofter tham gia sinh hoạt hàng tuần vào mỗi chiều thứ bảy, nhưng số

lượng người tham gia vẫn không đủ như mong muốn. Có rất nhiều lý do nhưng chủ yếu là do: bận dự án, CLB tổ chức vào ngày thứ bảy bị trùng với nhiều sự kiện lớn của các phòng ban và CLB khác... Cuối cùng, tôi đã phải quyết định dừng hoạt động của FKC một thời gian. Lúc đó, tôi cảm thấy hết sức chán nản vì công việc đầu tiên của tôi tại JCA đã không thành công như những gì tôi trông đợi.

Tôi vào gặp anh Tuấn và báo cáo cho anh biết tình hình: “Có lẽ em phải dừng hoạt động của CLB FKC và không thể tiếp tục được nữa”. Một lần nữa anh lại động viên tôi, anh nói: “Đây là một công việc khó khăn, không thể thành công được trong một sớm, một chiều, em hãy tiếp tục việc xây dựng môi trường học tiếng Nhật. Anh nghĩ vấn đề ở chỗ thời gian hoạt động của CLB chưa thật sự phù hợp với các FSofter và nội dung chưa thực sự thu hút mọi người tham gia. Em nên suy nghĩ về điểm này và tiếp tục xây dựng FKC”. Làm việc với anh, tôi nhận ra rằng anh có cách quản lý rất hay. Anh không chỉ định cụ thể là tôi phải làm gì, phải làm như thế nào, anh chỉ đưa ra ý kiến và những vấn đề mang tính gợi mở để tôi tự tìm ra cách giải quyết và phát huy tất cả khả năng của bản thân.

Sau lần thất bại đầu tiên xây dựng FKC và sau khi nhận được “comment” (lời khuyên) từ anh Tuấn, tôi đã suy nghĩ rất nhiều để tìm ra cách khắc phục sự hạn chế về thời gian và nâng cao chất lượng nội dung cho CLB FKC. Và cuối cùng, tôi đã tìm ra được cách giải quyết các vấn đề trên, đó là website tự học tiếng Nhật FKC. Với sự ra đời của trang web này, tất cả các FSofter có thể học, ôn tập và nâng cao tiếng Nhật bất cứ lúc nào có thời gian rảnh rỗi. Để nâng cao chất lượng nội dung trang web và thu hút được đông đảo các FSofter tham gia hơn, ngoài việc đăng tải các tài liệu và bài học tiếng Nhật, tôi còn kết hợp đăng tải các bài hát nổi tiếng của Nhật Bản, các bài viết về văn hóa Nhật Bản, các tập phim anime và phim truyền hình của Nhật trên website để mọi người có thể vừa giải trí, vừa học tiếng Nhật.

Thời gian đầu hầu như chỉ có một mình tôi đảm nhận việc đăng bài trên FKC nhưng sau đó tôi nhận được sự trợ giúp của một số FSofter trong việc cập nhật và đăng bài trên FKC. Kết quả là đến thời điểm hiện tại, khối

lượng dữ liệu đã được đăng tải trên trang web FKC đã khá đồ sộ và phong phú, số lượng người tham gia CLB FKC ngày càng đông. FKC đã được hội đồng IP đánh giá là IP rank B trong quý 1 năm 2008. Nhờ sự động viên và góp ý của anh Tuấn, tôi đã bước đầu thành công trong việc xây dựng CLB Nhật ngữ FKC.

Sau khi thành công trong việc xây dựng môi trường học tiếng Nhật tại FSoft HCM, tôi bắt đầu triển khai bước tiếp theo là: Xây dựng và đào tạo tiếng Nhật. Trước khi bắt tay vào làm, tôi cũng đã có vào trao đổi và xin ý kiến của anh Tuấn. Tôi đã nói với anh Tuấn nguyện vọng của tôi là sẽ tự đứng ra mở lớp và giảng dạy tiếng Nhật cho các FSofter. Nhưng anh Tuấn đã không đồng ý với tôi, anh nói: “Em chỉ nên đóng vai trò thiết kế và quản lý lớp, nếu em muốn dạy tiếng Nhật thì em chỉ nên dạy những lớp đặc biệt và đặc thù của riêng FSoft thôi. Nếu em tham gia tất cả các lớp thì em sẽ chẳng thể làm được một việc gì khác nữa”. Lúc đó tôi đã không đồng ý với anh vì tôi rất tự tin vào khả năng giảng dạy tiếng Nhật của bản thân mình.

Đến bây giờ tôi mới nhận ra rằng những điều anh nói với tôi là hoàn toàn đúng. Hiện tại, tôi chỉ làm việc với trường để thiết kế các lớp học phù hợp với nhu cầu của công ty, phù hợp với trình độ của các kỹ sư FSoft. Tôi chỉ đảm nhận những lớp chuyên biệt như lớp dạy phát âm, lớp dạy Hán tự Kanji... Chính vì thế mà công việc của bộ phận JCD tôi đảm nhận ngày càng tiến triển theo chiều hướng tốt. Cả tôi và anh đều cảm nhận được chúng tôi đã đi đúng hướng, bước đầu thành công trong việc xây dựng mô hình đào tạo kỹ sư tiếng Nhật cho FSoft, một mô hình chưa từng có trước đó. Nếu như tôi không nghe theo lời khuyên của anh, thì bây giờ tôi chỉ dừng lại ở vai trò một giáo viên đào tạo tiếng Nhật như bao giáo viên dạy tiếng Nhật tại các trung tâm tiếng Nhật khác.

Được làm việc với anh Tuấn tôi đã học hỏi được rất nhiều điều. Tôi học được cách lên kế hoạch để đạt được các mục tiêu đề ra, cách quản lý công việc, quản lý con người và hơn hết là khi làm việc với anh, tôi có thể nhận được những “comment” hết sức hữu ích từ anh. Chúc anh luôn có sức khỏe và sáng suốt để tiếp tục leo lên con thuyền FSoft HCM ngày càng phát triển.

CHỊ

NGUYỄN MINH ĐỨC - FDC Giám đốc Trung tâm FCN

Có lẽ ấn tượng lớn nhất của tôi đối với chị là ngày tôi lên chức PGĐ FCN. Hôm đó tôi thấy chị viết cả một email rất dài chúc mừng đầy cảm xúc, nhưng chẳng hiểu lúc đó chị đang bay bổng ở đâu mà lại nghĩ đương kim PGĐ FDC Đà Nẵng lại kiêm nhiệm cả... PGĐ FCN HN. Chị vẫn thế, luôn mơ mộng, bay bổng như một thiếu nữ tuổi đôi mươi. Thế mà vẫn có cái bọn “thối mồm” nó vẫn gọi chị là chị già! Già thế nào được, trông chị vẫn còn ngon thế cơ mà! Chúng nó cứ cười cợt thế chứ khối đứa mong chị già thật nhanh để chiếm cái ghế của chị. Đã thế cứ trẻ mãi, mơ mộng và hồn nhiên mãi cho chúng nó tức, chị nhé!

Nhưng chị đâu chỉ có thế. Trong công việc, tôi thấy chị là “người đàn bà thép”. Sự ra đời nhanh chóng của trung tâm IT Cần Thơ, mô hình liên kết ngang mới nhất của FDC, một phần là do những tranh cãi quyết liệt giữa chị với... phần manager còn lại của FDC. Từ ngày tôi vào FDC, tôi vẫn luôn thấy chị mạnh mẽ, dữ dội và đôi khi thậm chí rất cực đoan trong công việc. Tôi nghĩ, chị là một trong số ít người đã dám đánh đổi cả cuộc đời vì FDC, FPT...

FPS, nơi gắn liền với tên tuổi của chị ngày trước, anh em vẫn còn tự hào vì FPS là trung tâm mà đi đâu lúc nào cũng phải có... bếp bởi FPS trước kia là trung tâm duy nhất có ĐB là nữ. Chị vẫn quan tâm đến anh em một cách rất... phụ nữ. Hôm FCN liên hoan 6 tháng đầu năm, chị là người đầu tiên trong BTGD đến chúc mừng, chị uống với chúng tôi như chưa bao giờ được uống, chẳng có ranh giới nào giữa chị với chúng tôi khi mọi người cùng khoác vai nhau hát STCo. Trong công

việc chị là người quyết liệt, nhưng những giây phút ngoài công việc như thế, chị là người bạn chia ngọt sẻ bùi cùng anh em. Phụ nữ mấy ai làm được như chị? Mà cả “chúng nó” nữa, có mấy ai gần gũi được anh em như chị không?

Chị là thế, một con người đan xen của nhiều tính cách, có lúc mơ mộng hồn nhiên như một đứa trẻ, có khi lại đăm chiêu như một phụ nữ già, có lúc quyết liệt, dữ dội như một cơn bão, khi lại dịu dàng như thiếu nữ Tràn An. Chị luôn sống ở tận cùng thái cực, nó như một bí quyết thành công khi làm việc ở FPT mà vô tình chị đã để lại một bài học cho lớp trẻ phía sau: “Làm hết sức, chơi hết mình”.

Vậy mà dùng một cái chị lại quyết định đi học.

Chả mấy ai hiểu được quyết định của chị bởi đây đang là thời điểm mang tính chuyển giao của FDC, khi mà có vẻ như FDC cần chị ở lại giúp sức để ổn định. Người ta râm ran về chuyện nội bộ mất lòng tin, nhưng chả hiểu lòng tin vào cái gì chứ? Lại có người khẳng định “tôi vẫn tin”. Chả thế hiểu nổi! Mọi người có bao giờ tự hỏi trước đây mình tin vào cái gì và giờ mất lòng tin vào cái gì không? Hay cứ nói theo phong trào? Tôi thì tôi tin chị đi không phải vì chuyện mất lòng tin. Tôi cũng tin chị không thuộc 20% “ngồi nhầm ghế” như tỉ lệ mà anh TiếnLQ đã công bố trên báo Chúng ta bởi chị là con người của công việc.

Có phải chị đi vì 20% kia còn ở lại chẳng? Chả biết! Nhưng tôi hy vọng và chúc chị tìm được hướng đi mới cho cá nhân chị và cho cả FDC ở chân trời mới.

CHỊ HAI, ANH HAI CỦA FIS AF

ANHBTV - OanhTT - FIS

Điều này, tôi muốn viết từ lâu lắm rồi để ghi lại những ngày tháng chập chững đi làm và những ngày đáng yêu với những con người đáng nhớ.

Đầu tiên, tôi muốn kể về chị Huệ NTM - Phó ban Kế toán tài chính và là người chị cả đúng nghĩa của FISAF.

Rất đặc biệt, tôi bắt đầu đi làm vào ngày 8/3. Tôi được anh GiangDS đưa đến chào cả phòng và gặp chị, được chị giới thiệu về phòng và các thành viên, về việc anh GiangDS sẽ bận đi công tác, về việc tôi sẽ được chị hướng dẫn trong 1 tuần đầu tiên, và về việc sốc lại tinh thần cho em bé mới đi làm.

Chị vẫn luôn ân cần như thế, luôn quan tâm đến những chỗ sáng, chỗ tối trong cuộc sống của những đồng nghiệp xung quanh, để mọi người cảm thông, chia sẻ với nhau và là người bạn tinh thần của nhau sau những giờ làm việc căng thẳng. Khác với vẻ ngoài còn rất trẻ so với tuổi của chị, chị gần bó với FPT từ lâu lắm rồi, chị cũng lấy chồng rất sớm, có lẽ vì thế nên cái gì chị cũng biết. Từ chuyện ngày xưa ngày xưa của FPT thế nào, chuyện Đông Tây kim cổ ra sao, chuyện gia đình nên hay không nên... chị hầu như đều có câu trả lời. Và cũng vì thế mà chị cũng dễ hòa đồng với mọi người.

Chị vẫn tâm sự rằng, một ngày 24 tiếng thì trên dưới 10 tiếng ở cơ quan, 8 tiếng ngủ mất rồi, thực ra con người giao tiếp nơi công sở nhiều hơn ở nhà. Vì vậy,

hãy làm gì đó để 10 tiếng ở cơ quan được hiệu quả nhất trong công việc, nhưng tinh thần vẫn thoải mái, con người vẫn dẻo dai để khi trở về nhà còn làm thiên chức một người vợ, người mẹ đảm đang và đầy yêu thương nữa chứ.

Chị, chị UyênNT, chị VânPH, anh HuyH, chị LoanNT, anh CườngTV hay chia sẻ với nhau lắm, đến anh ChiếnPD - thủ quỹ, ngồi phòng riêng và một số khách VIP (xưa kia và hiện tại) của FAF HO cũng chịu khó viếng thăm. Chuyện nhà cửa, con cái, chuyện tình cảm, chuyện đi chợ, chuyện ăn gì ở đâu... Nhiều vương mắccuộc sống được giải tỏa, thông suốt, công việc cũng vì thế mà chạy băng băng thôi. Thực sự, tôi học được rất nhiều từ chị về sự cân bằng cuộc sống, về những trải nghiệm của người phụ nữ yêu thích việc chăm sóc gia đình và cả sự nữ tính nữa - điều mà tôi luôn thấy mình thiếu. Chẳng thế mà có nhiều anh trai trẻ tuổi của FIS phải thốt lên rằng, mong lắm có một người vợ như chị!

Ấn tượng của tôi về anh GiangDS trong những ngày đầu làm việc: anh là người bạn kinh khủng. Lúc nào cũng thấy anh thoăn thoắt đi ra đi vào, ngồi không nóng chỗ bao giờ, từ dáng đi đến lời nói của anh lúc nào cũng khẩn trương, điện thoại gọi đến không dứt, người

chạy vào tìm liên tục. Nhiều người còn gọi vào điện thoại bàn của tôi để nhờ hỏi xem anh có đó không... Anh giải quyết công việc cũng nhanh, dứt khoát, quyết liệt và rất nguyên tắc. Bảo được là được, không được là không được, không lằng nhằng. Lằng nhằng là y rằng bị mắng. Đúng 5 rưỡi chiều, anh tắt máy tính và tắt luôn cả di động đi về nhà, cấm liên lạc.

Nói chung, ngồi cạnh anh GiangDS ban đầu tương đối chóng mặt. Số người "khiếp sợ" anh cũng nhiều, anh khét tiếng đến nỗi không ai ở FIS không biết tiếng anh, nhưng thế nào mà anh lại vẫn rất được mến mộ và vinh danh là FIS "most wanted man" của một năm cơ đấy. Trong công việc, anh rất khó tính và cầu toàn. Mọi thứ cần phải nhanh, đúng và đủ. Nguyên tắc sai 3 lỗi/quý bị out nghe đã sợ rồi, với người nguyên tắc như anh nữa thì thôi rồi. Nhưng cũng may là tôi chưa chứng kiến anh phải áp dụng nguyên tắc này bao giờ.

Những ngày cuối năm, tài chính, doanh số FIS thay đổi từng giây. Cuối ngày 30, 31/12, anh xem FIFA (hệ thống báo cáo tài chính của FPT) liên tục, rồi bấm máy tính, tính toán, nghĩ lung lắm. Hoặc chúng tôi phải cập nhật liên tục tình hình cho anh khi anh đi họp, tiếp khách hoặc phải đi đâu khác... Anh sẽ như ngồi trên đồng lửa chừng nào doanh số chưa vào hết hay đóng sổ kỳ kế toán bị muộn mất 1 giờ... Tôi viết thế để muốn nói rằng, anh là người yêu cầu rất cao và tận tâm trong công việc, 8 giờ làm việc được anh tận dụng tối đa nhất có thể, có khi không có thời gian uống nước. Và chỉ 8 tiếng đó thôi, sau 5 rưỡi, anh là con người của gia đình và chỉ cho gia đình thôi. Nguyên tắc và công việc là vậy, nhưng anh vẫn hay hỏi han, trêu đùa mọi người trong phòng, thậm chí các phòng khác trên đường anh đến phòng họp chẳng hạn. Anh vẫn rất "đại trượng phu" ủng hộ chị em FISAF may đồng phục, hay sắm đồng phục mang màu cờ sắc áo cho FISAF mỗi dịp kỷ niệm ngày thành lập ban PPF 18/8. Chả thế mà đội của

FISAF mang tên GC (Giang's Club) lúc nào cũng nổi bật và xinh tươi.

Anh vẫn biết hết tình hình mọi người trong phòng ra sao, như thế nào cả đấy! Anh vẫn biết ai gặp khó khăn gì, bế tắc ở đâu, và sẵn sàng ra tay tháo gỡ. Anh GiangDS mà! Không có gì là không thể! Đến cả cái tuổi "già" thế này rồi, anh - đội trưởng đội PPF già, vẫn đang khát khao đến cháy bỏng một trận chiến thắng vẻ vang trước đội bóng PPF trẻ trung và đầy tài năng, khi mỗi dịp 18/8 lại đến. Tôi cũng chúc cho khát vọng của anh sớm thành hiện thực, nhưng chúc thôi vì chắc chắn, tôi không ủng hộ cho đội của anh rồi! Được làm việc cho anh và FISAF là một may mắn của tôi, vì tôi đã trưởng thành hơn sau mỗi kỳ công việc bận rộn anh giao, trưởng thành hơn vì những yêu cầu công việc khắt khe và hơn hết, được làm việc trong một môi trường công bằng, nghiêm túc nhưng thân thiện và đầy ắp sự quan tâm hiếm có.

Người ta vẫn bảo, người làm việc kế toán tài chính khó lắm, chỉ toàn số liệu, nguyên tắc, chuẩn mực này nọ và soi xét người khác. Tôi chắc không thanh minh nổi việc này, vì đó là bản chất của công việc. Nhưng những người làm việc kế toán tài chính đó, ở FPT, sống tình cảm hơn những gì tôi đã từng tưởng tượng trước đây, tạo nên một môi trường gắn kết và hiệu quả cho công việc và cho cuộc sống của từng cá thể.

Dù không còn làm việc ở FISAF nữa, nhưng đó quả là những ngày tháng đáng nhớ, bên công việc và bên các anh chị: chị HuệNTM, anh GiangDS, anh ChiếnPD, chị UyênNT, anh ChiếnNT, anh CườngTV, chị VânPH, chị LoanNT, anh VânH, anh TrungĐT2, anh HuyH, em ChiGL... Cảm ơn các anh chị đã luôn sẵn lòng dìu dắt, chỉ bảo cho em từ những ngày đầu ấy, sẵn lòng chia sẻ và tin tưởng em. Em vẫn luôn muốn là em gái út trong nhà như ngày nào vậy!

TẠM BIỆT NGƯỜI ANH CẢ BANK'DEVELOPER

DUNGNT4 - FIS BANK

Tặng anh LươngT

Đất Hà Thành xưa nay có món chả cá Lã Vọng nổi tiếng. Nổi tiếng bởi sự thanh lịch hào hoa của quán hàng, bởi món chả cá thơm ngon không đâu sánh được, bởi sự tích về ông Lã Vọng câu cá bên hồ...

Ở một công ty tin học hàng đầu Việt Nam cũng có món chả cá Pasteur nổi tiếng khắp trong ngoài. Nổi tiếng bởi nó được làm ra bằng tình cảm của một vị giám đốc trẻ đối với anh em, đồng nghiệp và bởi món chả cá Hà Nội được chế biến ngay giữa TP. HCM dành cho những vị khách lữ hành đang miệt mài ngày đêm triển khai dự án nơi đất khách quê người.

Chuyện kể rằng, ngày ấy, có vị Giám đốc trẻ xách vali vào Nam thăm anh em chinh chiến. Chuyến bay cuối cùng trong ngày đưa anh đến nhà Pasteur, một trong những đại bản doanh của anh em nhà FIS Bank Soft.

Lại nói về nhà Pasteur, ngôi nhà này có tất cả 3 phòng chính, một phòng khách, hai phòng ngủ, một cho chị em và một cho anh em. Tất cả các phòng ngủ đều trải chiếu nằm đất, cơ sở vật chất vô cùng thiếu thốn. Anh giám đốc vừa vào đến nơi, chưa kịp tắm táp, nghỉ ngơi đã sang sảng nói cười: "Ngày mai các chú sang đây ăn chả cá anh làm. Món này anh làm ở nhà, bao nhiêu

thằng đến xin công thức đấy".

Sáng sớm hôm sau, một nữ nhân viên chân dài mặt đẹp được cử theo giám đốc đi chợ xách đồ. Anh tự tay lựa từng con cá quả béo nhất, tươi nhất, rau củ, gia vị không thiếu thứ gì. Hình ảnh đó đã làm hổ thẹn không biết bao nhiêu chị em FIS Bank Soft xưa nay chỉ biết ăn ngon, mặc đẹp và test SmartBank.

Bếp nhà Pasteur ngày ấy thực chất nằm trên lan can của khu chung cư. Khu bếp chật hẹp chỉ đủ cho một người đứng xào nấu và một người phục vụ. Sếp của Bank Soft tay dẻo như kẹo; vẩy bên này cá đã được làm sạch sát từng miếng mỏng; vẩy bên kia rau củ, gia vị đã gọt găng và pha chế đầy đủ. Vừa làm anh vừa phì phèo thuốc lá, vừa luôn miệng truyền lại công thức cho chân dài được cử phục vụ việc rửa rau chằm bếp, với hy vọng khắc phục được phần nào tình trạng tồn kho của Bank Soft.

Đến giờ hoàng đạo, anh em Bank Soft từ các ngả

ùn ùn đổ về nhà Pasteur để thưởng thức tài nghệ nấu nướng của anh cả. Lúc này, than bếp đã được châm rùng rực lửa đỏ, cá đã được nướng hương thơm bay khắp cả dây phố. Giám đốc miệng cười ha hả, tay liên tục lật cá, vừa nướng cá vừa truyền kinh nghiệm: “Theo anh, các chú cứ cho nhiều loại gia vị vào, trộn đều lên, nướng trên bếp kiểu gì chả thơm”.

Đàn em của anh, thường ngày chỉ dám mắt la mày lém ra xin chữ ký anh, giờ đứng tròn mắt nhìn sếp làm bếp mà xúc động không nói nên lời. Không ai nói ra, nhưng tất cả đều hiểu rằng, anh không đơn thuần chỉ là giám đốc, là người ở vị trí quản lý, mà đơn giản anh là một người anh cả. Một người anh thấu hiểu hoàn cảnh xa nhà thiếu thốn tình cảm và vật chất. Một người anh ngày đêm trăn trở làm sao để các em mình có được một môi trường làm việc thuận lợi nhất, quyền lợi được đáp

ứng đầy đủ nhất...

Hình ảnh vị giám đốc trẻ vào bếp nấu ăn cho anh em, hình ảnh anh miệt mài bên bàn làm việc đã khắc sâu trong tâm trí mỗi nhân viên FIS Bank Soft.

Chiều cuối năm, khi anh ra bắt tay chúng tôi nói lời tạm biệt, tất cả những kỷ niệm đẹp về anh lại ùa về. Vẫn biết rằng, anh đã lựa chọn con đường khác cho sự nghiệp của mình là hoàn toàn có lý do và điều đó chắc chắn sẽ tốt hơn cho anh, nhưng sao vẫn thấy mắt cay cay. Không ai nói được một lời, tất cả dường như nghẹn lại. Chỉ biết thầm mong anh sẽ thành công trên con đường mới. Và chúng em tin rằng sếp của chúng em, anh cả của chúng em sẽ không bao giờ thất bại. “Tạm biệt nhé, rồi ngày vui ta sẽ lại gặp nhau”.

Sáu trong số 7 người được thưởng thức món cá do anh cả làm hôm đó vẫn đang làm ở FIS Bank Soft.

“TRỢ LÝ”

HƯNGDH2 - Tổ Trợ lý

Ở FPT có những con người lặng lẽ, với những công việc không mấy sôi nổi. Họ như những con đinh ốc, nhỏ bé nhưng lại đóng vai trò rất quan trọng trong guồng máy vận hành của Tập đoàn. Và có thể khẳng định, những chiếc đinh ốc nhỏ bé ấy là không thể thiếu được trong bất cứ cỗ máy khổng lồ nào, bởi nếu thiếu đi một chiếc ốc, cả cỗ máy sẽ chẳng thể hoạt động được. Những đinh ốc ấy chính là các thư ký – trợ lý.

Sau vài lần hẹn gặp, qua sự giới thiệu của anh TiệpNQ – khi đó là trợ lý – tôi cũng được gặp anh BìnhTG. Gặp để được anh phỏng vấn. Buổi phỏng vấn, mà nói đúng hơn là buổi nói chuyện thực sự làm tôi bất ngờ và để lại nhiều kỷ niệm.

Hôm đó, đã là cuối giờ chiều, cái thời điểm mà xe cộ trên ngã tư Thái Hà, Láng Hạ trước cửa FPT đang đầy rẫy những xe là xe. Tôi lên cầu thang theo sự chỉ dẫn của lễ tân (không nhớ khi đó là em Vi hay em Pig nữa). Tôi phải ngồi đợi do anh BìnhTG đang có việc bận và chờ anh TiệpNQ vào báo. Khi đó, nhân sự phòng thư ký đã về gần hết.

TiệpNQ bước ra và ra hiệu cho tôi vào phòng. Tôi bước vào ngay sau khi anh vừa mới trả lời điện thoại một phóng viên của tờ báo nước ngoài. Anh vẫn đang dở công việc, tôi tranh thủ quan sát căn phòng. Căn phòng giản dị, với một không gian rộng rãi và tự nhiên cho tôi một cảm giác khá gần gũi. Điều khá nổi bật trong phòng anh là những bức tranh, và tôi chú ý tới bức tranh trước mặt vẽ một ngôi chợ với kiến trúc độc

đáo và những người Trung Đông đang ngồi nghỉ ngơi dưới trời nắng gắt.

Anh đã xong việc, mời tôi ngồi và bước tới bên phía đối diện. Không phải chờ đợi, anh bắt đầu ngay: “Em hãy thuyết phục để anh nhận em đi”. Một bất ngờ! Tôi đâu có chuẩn bị cho một “thách thức” không hề có “trong sách vở” như vậy. Đề nghị đó thật hay, bởi nó cho tôi quyền được thể hiện.

Anh nhìn tôi, cười rất tươi và chờ đợi câu trả lời.

Mất một chút thời gian (rất ngắn thôi) để tôi suy nghĩ về hướng trả lời cho câu hỏi. Trong lúc trả lời, anh quan sát và thỉnh thoảng lại mỉm cười. Điều này lặp đi lặp lại trong suốt quá trình trao đổi.

Sau câu trả lời thứ nhất, anh lại hỏi tiếp câu thứ hai, cứ tấn công liên tục như vậy, cả thầy phải tới cả chục câu hỏi. Tôi như đứng giữa trận chiến vừa phải chống đỡ lại vừa phải suy nghĩ để phản công.

Và cách phản công hữu hiệu nhất là hỏi anh về FPT.

Anh dừng việc hỏi và đưa tôi tờ báo (không nhớ có phải là Chúng Ta không), trong có đăng một bài viết kỷ niệm 1 năm thành lập CLB Koala, với nhiều thành tích ấn tượng. Anh hỏi tôi có biết Koala là gì không? “Loài gấu trúc ở châu Úc này vì lười tìm bạn mà thuộc diện sắp tuyệt chủng, ở FPT có tới vài ngàn chú gấu trúc như vậy, nên anh đã có ý tưởng thành lập một CLB kết nối tình bạn cho những chú gấu này, để tránh bị tuyệt chủng”.

- “Ý tưởng thú vị anh nhỉ?”

- “Tất nhiên, các bạn ấy đã kết đôi được cho mấy cặp rồi đấy”.

Từ Koala, anh tiếp tục giới thiệu hàng loạt các hoạt động của FPT. Anh say sưa chia sẻ với tôi những ý tưởng mới. Anh cứ như vậy, nói lâu lắm. Sau này tôi mới biết, khi anh đang cao hứng là làm một mạch tới sáng hôm sau luôn. Hài kinh!

Tôi vừa ngồi nghe vừa nhắm tít (ây da), thời gian anh nói còn nhiều hơn thời gian tôi nói, không biết ai phỏng vấn ai đây?

Thế rồi sau độ hơn nửa giờ đồng hồ, anh dừng lại và hỏi tôi: “Thế em có muốn tham gia cùng các anh không?”.

Ô, thế là mình đã qua bài kiểm tra sao? Thật là mừng!

Bỗng nhớ tới một số lời khuyên của các anh chị đi trước, tôi trả lời rằng: “Anh cho em suy nghĩ thêm và sẽ trả lời anh sau”. Anh đồng ý.

Tôi xin phép ra ngoài và trở lại phòng thư ký, nơi TiếpNQ vẫn đang chờ, lúc đó trời đã tối mịt, khoảng chừng gần 19h.

Chúng tôi chia tay nhau để ra về. Tôi đi trên đường với một cảm giác yên bình và hạnh phúc đến khó tả.

Không ngờ rằng, điều khó khăn nhất với tôi trong lần phỏng vấn này không nằm trong buổi nói chuyện với anh, mà ở việc tôi quyết định lựa chọn FPT sau này.

Dù sao thì hơn 15 ngày sau, ngày 26/11/2006, tôi chính thức trở thành người FPT. Và chính thức từ ngày đó, tên tôi được mang thêm 2 từ “trợ lý”.

CHỊ HÒA

HOADQ - FTH

Có thể mỗi nhân viên trong FPT sẽ có một người chị hay người anh để kính trọng, để sẻ chia, để được an ủi... Với tôi, chị HoàNT ở FAD là người như vậy.

Chị vào FPT trước tôi nhiều lắm. Đã có biết bao bài viết trên báo Chúng ta, vài lần trong Sử ký tên của chị được nhắc đến ở vị trí là nhân vật chính của các câu chuyện mà các cây bút FPT đã dốc hết tâm tình để kể.

- Chị ơi, dịp này em xin phép viết về chị nhé?! - vừa thông báo và cũng là ý để xin phép chị, tôi gióng giả.

- Có gì mà viết, bao nhiêu tấm gương khác?! Chị có gì đặc biệt đâu? - chị cười hiền khô.

Xin xỏ, rồi dậm dạp thế, nhưng rồi tôi có hoàn thành được điều tôi đã nói với chị theo đúng hạn BTC Sử ký 20 năm đưa ra đâu. Cho đến buổi sáng hai ngày trước đây, tôi thấy bóng chị đi từ đầu kia của hành lang tầng 12 toà nhà FPT Cầu Giấy về phía tôi. Dáng chị vẫn thế, vội vàng, hơi liêu xiêu. Vừa đi chị vừa nghiêng nghiêng nhìn về phía chúng tôi.

Tự nhiên, tôi thấy mình thật có lỗi, phải chăng tôi là kẻ vô ơn và vô tình. Tình cảm, suy nghĩ về chị cứ thế trào lên, tôi thấy nghẹn cổ, vì mình đã chưa đúng hẹn.

Ngày đầu đi làm ở FPT, tôi không biết chị - đến cái tên cũng không biết - trong khi với vai trò thẩm lạng chị đã hỗ trợ công việc của tôi rất nhiều - nào là khai trương Trung tâm FPT Small, nào là chuyến đi thăm làng tranh Đông Hồ của đoàn trẻ con FPT Small (có đến hơn 40 cháu là con CBNV FPT, toàn lít nhít 5 - 11 tuổi), nào là ngày Trung thu... ở việc nào cũng có bàn tay chị góp sức. Lúc đó tôi chưa biết chị, nên đến câu "cảm ơn chị" tôi cũng đã không gửi được đến tận người

đã giúp tôi. Tôi đã là kẻ vô tình...

Khi chuyển hẳn sang công tác tại Tổng hội, công việc mới thực sự đòi hỏi ở tôi sự nỗ lực rất nhiều. Khi đó văn phòng Tổng hội chỉ có anh HảiTQ, em Tâm và tôi. Một núi công việc khi có một đơn vị mới thành lập. Từ hành chính - nào là cơ sở, đồ dùng, tài chính - nào là tiền nong chi tiêu đến quy trình, tài liệu nữa chứ. Anh Bình phán một câu xanh rờn "Không có công việc nào ở FPT này mà không có quy trình, hoạt động Tổng hội cũng phải có quy trình!". Khi đó anh BảoDC đã từng nói đùa "Anh muốn bọn Tổng hội nó ngấm trắng cũng phải theo quy trình à? Thế thì HảiTQ tập hợp cả một đơn vị đứng dưới bầu trời đầy sao, rồi hô "Đại đội chú ý! Nhìn lên trời, nhìn! Ngấm trắng, ngấm!". Đùa là thế, nhưng chúng tôi vẫn phải bắt tay vào việc. Ngoài việc viết lách, nâng tầm tất cả các kinh nghiệm thực tế thành đồng lý thuyết giấy tờ để thống nhất hoạt động Tổng hội, toàn hệ thống FPT, chúng tôi còn tổ chức những sự kiện cả to cả nhỏ, từ cái quy mô chỉ trên dưới một trăm người tham dự tới lễ hội cả vài nghìn người...

Công việc nhiều, người thì mới, lại chỉ có 3 anh em, mọi quy trình thủ tục giữa các ban liên quan chưa rõ ràng, nên phát sinh mâu thuẫn cũng không ít. Lúc ấy, phòng chị cùng ở tầng 5, 89 Láng Hạ, lại kín đáo, nên thôi thì, động tí tôi lại chạy sang "Chị Hoà ơi, em chán quá" hoặc "Chị Hoà ơi, hông rồi"... Chị nghe chuyện, cười xong, phán một câu xanh rờn "Thôi về làm tiếp

đi...". Với tư tưởng sẽ được an ủi, mong chờ một câu "Ừ nhỉ, chán nhỉ,...", tôi như bị dội gáo nước lạnh. Tôi tụt hứng than phiền và quay lại công việc... Lại cầm cúi, lại làm tiếp. Sau này, tôi nhớ lại, mỗi lần như vậy, nhờ gáo nước lạnh của chị, tôi luôn hoàn thành mọi việc đó đúng tiến độ và kết quả là rất tốt.

Cùng ở vai trò thẩm lạng trong mỗi hoạt động của Tổng hội, nên hơn ai hết, tôi hiểu những đóng góp không ai biết của chị và đội ngũ chị em trong tổ tạp vụ của chị. Ở mục hậu cần của mỗi event không thể thiếu tên chị trong bảng phân công công việc của Tổng hội chúng tôi. Những câu nói "Cái này để phân công cho chị Hoà", "Việc này giao mục Hoà" hay "Gọi chị Hoà đi"... luôn được nghe thấy ở bất kỳ cuộc họp ban tổ chức sự kiện cấp FPT nào, dù nhỏ dù to.

Có thể vì chị biết nhiều chỗ có đồ ăn ngon - bổ - rẻ, có thể vì chị có những mối quan hệ trên tầm thần thiết suốt từ chợ Thành Công đến làng Mễ Trì, mà từ việc cháo lòng - chả chó, đến rượu quê đóng chai 65ml, nút lá chuối đúng chất quê mùa xa xưa chị cũng tìm được hết. Nên chị lo được từ đồ ăn sáng của đoàn đi K9 Đá Chông, đến bữa ăn nửa đêm của đoàn về quê viếng em Lượng ở FOX (hồi năm 2004).

Cứ thế chị xoay vần với tôi khi ngồi cân đong đo đếm, bao nhiêu cái gì cho buổi sáng Opympic 13/9 mỗi năm. Chị bảo "Phải mới, ngon, mà vẫn giữ truyền thống". Rồi chị chau mày tính toán, nào là mỗi suất ăn là một cái bánh mì, một tô cháo gà, một miếng dưa hấu mấy lạng, nào là kèm theo mấy cốc giấy, bao nhiêu lít nước. Nhờ đó tôi có thể đong được thành bao nhiêu tiền ngân sách cho mục ăn uống của hơn 2.000 con người dự kiến sẽ đến dự Olympic 13/9.

Rồi có việc tính toán tương rất đơn giản là mua đồ ăn nhẹ cho FPT Small dự Trung thu chị cũng có cách giải rất đặc biệt. Bài toán tôi nhờ chị là "Em chỉ có ngân ấy tiền, chị mua gì cho các con để ăn được mà vẫn thích vì hôm nay là rằm tháng Tám". Thế là chị xoay xoay cái bút "Trung thu phải có bánh nướng, bánh dẻo, mà phải loại bánh dẻo chay mà ở quê xưa các cụ làm - bé tí ti, hình cá chép, ông sao - bọn nó mới sướng". Vừa nói chị vừa cười cười. Tôi nhớ như in tiếng cười của chị khi ấy, hồn nhiên, sung sướng tưởng như chính chị là lũ trẻ được cầm chiếc bánh dẻo trong tay.

Tôi nhớ vụ Hội Làng năm trước ở Sân Quần Ngựa (năm 2006), khi tất cả lãnh đạo và CBNV đang ở bên trong khu vực tuyên dương trao thưởng của năm, thì chị bươn bả với những mâm cỗ đang được dọn ra bên

ngoài để dân làng FPT tới thưởng thức. Đang đứng sau cánh gà cho phần trao thưởng danh hiệu của Tổng hội, mobile của tôi rung tit "Em ơi, ra đây mau, tất cả phần giò thủ có thể phải bỏ đi rồi, có vẻ... chưa chín!?" Hốt hoảng, tôi lao ra ngoài. Đúng như chị nói, tôi thấy không thể dùng được, chắc chắn phải bỏ đi. Ban tổ chức chúng tôi đã rất cẩn thận tìm hiểu lựa chọn, cử em Tâm đến tận nơi kiểm tra, giao kèo làm hợp đồng với nhà giò chả Quốc Hương trên tận Hàng Bông - có tiếng khắp Hà Thành. Thế mà... Gọi mãi về số liên lạc của nhà cung ứng, nhưng không có người nhấc máy. Ngày 27 Tết - dân cả cái Hà Nội này, cả nước Việt Nam này đón Tết, chứ có phải mỗi CBNV FPT nhà mình đâu... Chị đứng đó, chờ đợi. Thời gian trôi đi... các món đã được bày ra hết... mâm cỗ Tết có bánh chưng, dưa hành, thì không thể thiếu món thay thịt mỡ này.

- Chị ơi! Gần đây có chợ không?

- Có chứ! Nhưng không phải chỗ thân quen, rồi không biết có đủ lượng cho cả trăm mâm cỗ thế này không?! Rồi thì giá cả, tiền nông thế nào?! Chợ thì phải trả tiền ngay, cô có mang đủ tiền không, không quen, ai cho nợ giáp Tết thế này?!

- Chị cứ đi ngay, mua bù. Nhưng phải đủ tiêu chuẩn: đảm bảo, an toàn vệ sinh thực phẩm và ngon. Giá cả thì phải đàm phán để thuận lợi cho mình nhất, vì đã mất phần chi phí cho Quốc Hương rồi. Mình sẽ đòi đền bù, nhưng không thể phát sinh chi phí chung được chị ạ.

Thế thôi, cuộc trao đổi nhanh chóng. Tôi quay vào trong khán phòng. Còn chị, tôi hình dung, chắc chắn lúc đó đã tất tả thế nào trong dòng xe cộ ngược xuôi ngày 27 Tết để giúp chúng tôi khắc phục phần việc đó. Khi bằng khen đã được trao hết, những cúp lưu niệm giải thưởng đã có chủ nhân đến nhận xong, CBNV FPT túa ra sân để dự phần Hội. Các mâm cỗ đã được bày lên, nổi cá chép om dưa nghi ngút khói trong cái lạnh ngày giáp Tết, mâm cỗ Tết đủ món với bánh chưng - giò thủ - dưa hành được bày ra, chị đứng ở một góc sân, sau đám khói mù mịt của khu chả chó, vừa sắp chả vào đĩa cho mọi người, vừa cười nói với tôi "Xong rồi!!"

Chị cứ như vậy, giúp và giúp, cười và cười. Chả khi nào tôi bị chị mắng mỏ dù có lúc chị nhận được những cuộc điện thoại nhờ mua, nhờ tìm phát sinh cấp bách trong giờ cận chót khai mạc của mỗi sự kiện. Chị đi bên cạnh chúng tôi ở mỗi sự kiện của Tổng hội, trong khi còn rất nhiều, vô vàn các việc con mọn chị phải hoàn thành tốt khi đảm nhiệm vai trò là nhân viên tạp vụ của công ty.

Tôi cũng đã không hiểu, với việc là một nhân viên FPT - dù là lãnh đạo cấp cao hay một nhân viên FPT bình thường - khi mà ăn FPT, làm FPT, nghỉ cũng FPT, chị cứ đi sớm về tối như vậy, thì liệu chị còn thời gian để chăm sóc cho gia đình riêng của mình nữa không.

Nhưng tôi hoàn toàn nhầm, khi khám phá một điều, gia đình chị là một tổ ấm - theo đúng nghĩa, là cả một hậu phương vững chắc - hạnh phúc và an toàn nhất của chị. Chị kể "Tết vừa rồi, cả nhà chị về quê ăn Tết với ông bà. Hôm mừng 2 đi chơi Tết, không có xe máy, thế là hai vợ chồng chờ nhau đi chúc Tết bằng xe đạp". Rồi có hôm chị kể: "Tháng trước về quê chơi. Tối đi thăm họ hàng, bọn chị đi bộ trên đường làng về nhà, trăng tháng 6 vàng ươm. Thấy hay quá, hai vợ chồng rủ nhau lên đèn ngắm trăng khuya mới về!".

Tôi cũng đã có gia đình, và tôi hiểu, không đơn giản để có được sự yên ả ấy, không dễ dàng khi giữa nhịp sống gấp gáp của các công việc FPT, của học hành con cái, mà chị và chồng mình vẫn có được phút giây hạnh

phúc bên nhau như vậy. Cậu con lớn của chị đã biết đưa đón em gái đi học, bọn nó cùng nhau đi tìm học những môn năng khiếu, tiếng Anh... Tôi hiểu, với các con của mình, chị đã dạy cho chúng một kỹ năng - sống độc lập và tự tin.

Sách báo đã viết nhiều rằng gia đình là tế bào của xã hội, tôi nghĩ riêng với xã hội FPT thu nhỏ này, gia đình của mỗi người FPT càng cần trở thành động lực, là chỗ dựa để mỗi nhân viên FPT có thể cống hiến hết mình cho Công ty. Ở chị, có thể vì chị là chủ một gia đình đáng yêu như vậy, mà trong mỗi hoàn cảnh dù khó đến mấy, dù buồn đến mấy, tôi vẫn thấy chị lạc quan. Tôi ngưỡng mộ chị ở vai trò là người vợ - người xây tổ ấm.

Còn nhiều kỷ niệm với chị qua 5 năm làm Tổng hội của tôi, tôi cũng không thể kể hết ở đây vì sẽ cần rất nhiều giấy và thời gian đọc của độc giả. Nhưng như "HẠT BỤI VÀNG" chị là con người trầm lặng luôn sát cánh bên những thành công của Tổng hội FPT thời gian qua và chắc chắn là cả trong tương lai.

CHỊ DƯ

NGUYỆTTM – FOX

Sau khi FSS sáp nhập với FIS, tôi nhận lời sang FOX làm Tổng hội - công việc tôi luôn yêu thích và máu lửa, tôi vẫn nói có lẽ đến 3 - 4 đứa con sau này tôi vẫn khát Tổng hội.

Chị là người nghiêm khắc. Tôi thấy trong công ty hình như ai cũng “ngại” chị. Lúc đầu tôi cũng có chung cảm giác đó với mọi người, tôi thấy sợ, thấy lo lắng mỗi khi xin chữ ký phê duyệt của chị để tổ chức các hoạt động Tổng hội. Nhưng cảm giác đó đã dần bị loại bỏ trong trí óc tôi vì tôi hiểu chị là người có phong cách điều hành nhân viên rất ngay thẳng, phân minh và đúng “quy trình”. Số tôi thực sự may mắn khi gặp được người sếp quản lý trực tiếp ngay thẳng như chị, tôi thực sự bị cuốn hút trong phong cách điều hành của chị. Có thể tôi xin phép vẫn bạo dạn nói chị rất hay quát to, quát rất sợ, với những ai “yếu tim” chắc chắn sẽ tự ái,... Nhưng tôi thích tính đó, tôi vẫn cười mỗi khi bị chị quát mắng, vì tôi hiểu chị không bao giờ để bụng hay ghét bỏ, tôi luôn nhận những sai trái và hứa sửa đổi.

Tôi đã làm việc với chị một năm, tôi biết chị rất

thương tôi, thương công việc Tổng hội. Chị không “ghê” như mọi người vẫn sợ. Ngược lại, tôi cảm nhận chị rất dễ, rất tâm lý và rất hiểu nhân viên. Nhiều khi đưa anh em đội bóng đi uống bia chị nói “Mày đừng cho chúng nó uống nhiều, đi đường bị sao thì sao?”.

Ngoài cách điều hành nhân viên trong công việc, tôi còn nhận ra chị rất trẻ trung. Khi tôi bị mất xe máy, chị trêu “Thế kêu gọi HO ủng hộ Nguyệt nhi vì mọi khi Tổng hội vẫn kêu gọi ủng hộ mà”. Tôi biết chị đùa nhưng cũng rất vui vì được sếp an ủi cho mình quên đi nỗi buồn. Thỉnh thoảng, chị vẫn động viên đội bóng chúng tôi, đội văn nghệ bằng những bữa liên hoan rất vui vẻ.

Cảm ơn chị đã một lần nữa cho tôi cảm nhận về những người sếp luôn là những người công minh, ngay thẳng và điều hành giỏi.



Gian hàng trưng bày và bán sản phẩm của [IN]

SẾP TÔI

THẢO ĐP - FRT

Cuối năm 2007, khi FRT được thành lập, tôi để ý đến FRT như một môi trường mới đầy tiềm năng, nhưng điều tôi ngại nhất đó là anh - một con người mà ngay từ lần đầu tiếp xúc, tôi đã không mấy thiện cảm. Hồi đó, tôi được phân công kiểm soát FMB - phòng phát triển kinh doanh do anh làm trưởng phòng, không hiểu vì lý do tại sao hôm ấy anh cáo bận, nhờ anh KhanhBN tiếp hộ.

Trong quá trình kiểm soát, tôi có nhìn thấy anh đi ra - vào phòng mấy lần và tôi được giới thiệu: Đó là anh HảiLH - Phó TGĐ FMB. Trông anh hôm đó rất lạnh lùng, ra vào phòng không nói với ai một lời mặc dù tôi là cán bộ kiểm soát phòng của anh. Qua lần kiểm soát ấy tôi thật sự không có cảm tình với anh.

Quyết định sang FRT cũng là một quyết định khó khăn đối với tôi, tôi đắn đo mãi, tham khảo ý kiến nhiều người và cuối cùng tôi quyết định ra nhập FRT, mặc dù trong lòng vẫn lẩn tẩn về sếp.

Ngày đầu tiên làm việc tại FRT tôi được bạn nhân sự

giới thiệu qua mail với mọi người và tôi thật sự bất ngờ khi mail chúc mừng đầu tiên là của anh "Welcome on board". Trong quá trình làm việc, tôi xóa dần mọi định kiến về anh và tôi cảm nhận ở anh một người lãnh đạo đầy năng lực, quan tâm đến mọi lĩnh vực trong công việc, tôi cảm nhận ở anh một sự gần gũi chân thành với nhân viên, mà không phải một vị lãnh đạo nào cũng có được.

Hôm nay, khi tôi viết bài này anh đã chuyển sang một đơn vị khác, anh không còn trực tiếp chỉ đạo FRT nữa. Tôi rất tiếc, vì ngày liên hoan sinh nhật cũng như chia tay anh, tôi không tham dự được vì đang đi công tác ở Vinh. Sau này khi không còn là nhân viên của anh, nhưng trong lòng tôi vẫn luôn tôn trọng và cảm phục anh, một vị lãnh đạo tài năng, tâm huyết với công ty (theo đánh giá của tôi - anh bằng tuổi tôi). Tôi viết bài này không nhằm mục đích dự thi mà chỉ muốn viết lên cảm xúc của một con người về một con người.

CHỊ EM CHÚNG TÔI

TỔ TẬP VỤ - FAD

Sinh ra và lớn lên ở bốn nơi xa cách, đứa đồng bằng đứa trung du, đứa thành thị nhưng đến khi trưởng thành chúng tôi đều được về làm việc tại FPT. Công việc cũng chẳng có gì gọi là to tát lắm. Viết ra cũng chẳng có gì nhiều ngoài những việc gắn liền với bụng, bẻ, kê, dọn. Cả ngày, suốt tháng, quanh năm cũng bấy nhiêu việc, dẫu nhỏ bé ít ỏi nhưng hôm nào cũng cần có mặt ở công ty sớm nhất.

Tôi muốn kể về cái tập thể nhỏ bé của chúng tôi, mấy chị em gái của một gia đình đông con. Ngày qua ngày, đến độ trưởng thành, được cha mẹ cho ra ở riêng, tự lo toan chăm chút cho một ngôi nhà mới, đó là các đơn vị thành viên của FPT. “Con chị nó đi - Con dì nó lớn” những đứa bé lớn lên, được các chị chỉ bảo dạy dỗ và đến nay đều trưởng thành.

Đứa gái lớn xinh nhất nhà (được cả bọn hơi ghen tị về nhan sắc) khéo tay, chăm chỉ, nết nã, nên được tin nhiệm giao việc phục vụ tầng 2, 89 Láng Hạ (khu vực của ban Tổng Giám đốc ngày xưa). Nó lấy chồng, sinh hai cô con gái đẹp như trong tranh. Cuộc sống của nó chắc chắn sẽ yên ả, hạnh phúc mãi cho đến một ngày, điều không may đã vượt qua cánh cửa căn nhà nhỏ bé riêng của gia đình nó. Vật lộn với cuộc sống vốn khắc nghiệt, nay nó còn nhọc nhằn hơn khi phải một mình nuôi con. Bằng đồng lương ít ỏi của một nhân viên tập vụ, nó vẫn gắng gượng để nuôi các con ăn học. Nó rất tự hào mỗi sáng, mẹ con nó chia tay nhau trước cổng trường đại học để nó đi làm.

Đứa thứ ba nhanh nhẹn, cá tính và rất khó bảo. Nếu có việc gì đó mà giao cho nó thì cứ hoàn toàn yên tâm đi, kiểu gì nó cũng làm được hết. Cùng với ông xã, nó cũng là một nhân viên FPT nên thời gian dành cho gia

đình riêng thật hiếm hoi, nhưng mọi người vẫn thấy cái gia đình bé nhỏ, bốn con người ấy thật hạnh phúc biết nhường nào khi đi mua sắm cuối tuần, hoặc trong các dịp dã ngoại nghỉ lễ.

Đứa thứ tư - là đứa chịu khó và nhiệt tình. Trong các việc chung của tổ cũng như việc riêng của các đơn vị, mọi người luôn tìm được sự hỗ trợ hết mình của nó. Ngày nó mới về với chúng tôi cũng là dịp nó lập gia đình, ấy thế mà năm nay con gái nó cũng đã được 6 tuổi rồi và sắp vào lớp một. Nhà nó ở xa nên có hôm tắc đường, mẹ con nó 9h tối mới về đến nhà, nhưng bù lại, chồng nó là một sĩ quan quân đội nhất mực yêu thương vợ con nên trong nhà nó lúc nào cũng tràn ngập tiếng cười.

Các em tôi từng ngày lớn lên và trưởng thành, Thành đã về Bảo hành, Rầm và Hằng về FSoft, Huyền về FMB, Hằng về FMD... Gia đình của chúng tôi có thể sẽ ngày một vui hơn, đông hơn, nếu cuộc đời không có lúc thăng và trầm. Ngôi nhà của chúng tôi phải thu nhỏ lại, mọi thứ bị xáo trộn. Chị em chúng tôi không nằm ngoài tầm ảnh hưởng đó. Hai đứa út sinh đôi - đã tạm phải xa chúng tôi, đi làm ăn nơi khác. Các cụ nói “giàu con út - khó con út” mà. Các em đang cố gắng tìm một cơ hội mới, một thách thức mới cho cuộc đời của mình. Chúng tôi ở lại, gồng mình với bộn bề công việc mà các em chưa hoàn tất, ngày ngày cố gắng giúp nhau lo chu toàn việc nhà.

Chị em tôi bảo nhau, sẽ cố gắng làm thật tốt, tốt gấp nhiều lần thành quả đã đạt được trước đây, để mong một ngày kia chúng tôi có thể đón hai đứa em út đó trở lại.

Tôi mong lắm cái ngày chị em chúng tôi lại được bên nhau, chung tay góp sức xây dựng ngôi nhà này.

NGUYỄN THẾ NHÂN

FIC HCM

Trước khi vào FSoft HCM, anh NhânNT chủ yếu làm freelancer (làm việc độc lập) từ năm lớp 10, sau đấy có làm fulltime (toàn thời gian) cho một số công ty như VNI Software, FSS (FSoft cũ), Tomcom Global Ltd, FSoft HCM. Anh NhânNT chính thức vào FSoft HCM từ tháng 10/2003. Trong SU15 trước khi làm Giám đốc, anh trải qua các vị trí developer/team leader/project manager/DL. Công việc chính của SU15 là phát triển các phần mềm embedded cho xe hơi như hệ thống dẫn đường - cả navigation system, test các thiết bị điều khiển (electronic controller unit).

Thời gian trước đây, anh NhânNT thường onsite khá nhiều, từ tháng 5/2004 đến hết 2006, và chủ yếu là ở thị trường Nhật Bản. Anh làm Giám đốc của SU15 từ tháng 9/2007 khi SU15 tách ra từ D2G6. Tập thể SU15 hiện có 41 người. Về thành tích cá nhân của anh có thể điểm qua: Năm 2004 được khen thưởng là cá nhân tiên tiến toàn FSoft HCM; cũng trong năm 2006 đạt best Pcouman và đặc biệt là giải Á hậu FPT năm 2006.

“Với vai trò và trách nhiệm của một người làm giám đốc của SU15 như hiện nay, tôi mang trên mình những thử thách rất lớn nhưng cũng là những mục tiêu khơi dậy sự chinh phục và cố gắng của bản thân.” - Anh Nhân tự nhìn nhận về công việc của mình.

Như vậy thì làm sếp có khó không? Anh Nhân trả lời là khó. Mặc dù kỹ năng quản lý thì không đòi hỏi trình độ quá cao nhưng kỹ năng lãnh đạo đôi lúc cần một số tính chất đặc biệt mà mình phải cố gắng rất nhiều, ví dụ có thể chia sẻ mong muốn của mình với nhiều người và ngược lại càng lôi kéo được nhiều thành viên chia sẻ các mục tiêu và hướng phấn đấu với mình là điều không đơn giản chút nào.

Nếu chia sẻ với nhân viên trong vai trò là sếp thì rất khó để các bạn bộc lộ nhưng nếu khôn khéo hơn một chút và tế nhị hơn thì nên đưa các vấn đề lên diễn đàn

chung như Intranet, chợ dưa... thì các bạn tham gia rất đông.

Vẫn là hai nội dung đang “hot” hiện nay ở FSoft HCM, theo ý kiến của anh NhânNT thì thứ nhất, về lương, mức đánh giá, tổng mức lương FSoft rất đa dạng, mọi người không nên nhìn ở mức độ tiêu cực, những người có mức lương trên 10 triệu không phải là ít. Thứ hai là về việc nghỉ làm sáng thứ 7 anh cũng có chung quan điểm với một số người là nên để sáng thứ 7 cho các hoạt động training...

Ngoài ra, anh Nhân đánh giá thêm, trên thực tế thì còn nhiều nhân viên có năng lực thấp so với mặt bằng kiến thức chung, tuổi đời cũng như kinh nghiệm của nhân viên chưa nhiều, nên nếu nghỉ thứ 7 thì nên có giải pháp nào khác, như tăng năng suất hay mỗi ngày làm thêm 1 giờ. Anh Nhân cũng đã post lên Intranet thêm một câu "Có phải là cứ lướt Intranet hay lướt mạng thêm 1h đồng hồ nữa rồi trả lời rằng tôi đã làm việc thêm 1 giờ là đúng không? Công việc trên thực tế vẫn còn tồn đọng và dồn sang tuần sau khá nhiều? Chất lượng công việc liệu đã tốt? Khách hàng đã thực sự hài lòng với hiệu quả công việc của chúng ta chưa?".

Môi trường FSoft hiện nay đang là một trong những môi trường tốt nhất, dù cơ sở vật chất chúng ta chưa được đứng ở hàng đầu, sự chuyên nghiệp cũng vậy nhưng về sức trẻ, tâm huyết và lòng nhiệt tình thì chúng ta có thể tự hào.

Cuối cùng theo anh NhânNT, để nhìn nhận một nhân viên có năng lực thì người đó phải luôn hoàn thành tốt các phần việc được giao, không những vậy rất cần các bạn sáng tạo và tâm huyết với vấn đề đang thực hiện. Hơn nữa, cần luôn luôn gắn bó và đoàn kết trong tập thể, tự nhìn nhận về các cơ hội, coi thu được lợi ích cho công ty là lợi ích của mình sau này, không nên chỉ ích kỷ với mục đích của cá nhân mình.

KHÔNG CHỈ LÀ SẾP!

LÊ MINH NGỌC - FDC HCM

Bài viết về anh Hoàng Nam Tiến
 Tổng giám đốc FPT Land

12 năm, khoảng thời gian không quá dài với một đời người. Nhưng với tôi, 12 năm gắn bó cùng FPT thực sự ý nghĩa. Trong suốt khoảng thời gian đó, tôi đã được gặp anh, học được ở anh rất nhiều điều về: cách sống, cách kinh doanh, cách dùng người. Đặc biệt, điều cảm động nhất đối với tôi về anh là cách đối xử với anh em bằng cái “tình” của người sếp, cái “tâm” của người anh và cái “nghĩa” của người bạn.

Trước đó, tôi được nghe nhiều câu chuyện nói về anh. Từ khi còn là một sinh viên trong trường đại học, anh đã nổi tiếng có tài kinh doanh thao lược và rất chịu chơi.

Lúc đầu quân cho FPT, tôi mới có dịp chứng kiến những tài năng và phẩm chất kinh doanh của anh. Anh đã kinh qua nhiều vị trí quan trọng trong tập đoàn với nhiều lĩnh vực kinh doanh khác nhau của FPT. Từ xuất nhập khẩu đến kế hoạch kinh doanh, phân phối, rồi kinh doanh bất động sản...

Anh là người luôn sẵn sàng hướng dẫn và giúp đỡ anh em, đồng nghiệp; giải quyết những vấn đề phức tạp trong kinh doanh và quan hệ với khách hàng. Tôi khâm phục khả năng ứng biến với các tình huống thực tế mà anh gặp phải. Có lẽ, xuất phát từ những điều đó đã làm nên một hình ảnh, một con người thành đạt như anh ngày hôm nay. Anh thuộc tuýp người sống tình cảm. Đặc trưng nơi anh là sự bình dị và nhân hậu. Ngoài công việc, mối quan hệ với cấp dưới của anh hầu như không có khoảng cách. Có thể thấy anh rất hòa đồng, xếp bằng trên chiếu hoa, “chén thù chén tạc” rượu nếp với anh em cấp dưới. Những lúc như thế, khả năng diễn xuất STCo của anh được phát huy triệt để và xuất chúng. Anh đối xử với anh em bằng cái “tình” của người sếp, bằng cái “tâm” của người anh và bằng cái “nghĩa” của người bạn. Hầu hết nhân viên dưới quyền đều rất quý trọng và tin

yêu nơi anh. Một số người mặc dù không còn làm việc với anh, thậm chí không còn làm ở FPT, nhưng khi có việc thì họ đều hỗ trợ nhiệt tình, như cái thời còn là lính của anh.

Riêng tôi, rất nhiều cảm xúc và ấn tượng với anh dường như chẳng bao giờ phai nhạt trong tâm trí tôi. Năm ấy, anh làm Phó Giám Đốc FPT HCM. Nhân chuyến đi công tác ở nước ngoài, anh gọi tôi vào và mở tủ lấy tặng cho tôi chiếc nón bảo hiểm (loại nón dùng cho các vận động viên đua xe đạp). Thật sự bất ngờ, hạnh phúc và tôi đã cảm ơn anh rất nhiều. Bất ngờ vì không hiểu lý do mà anh ấy lại biết mình thích và chơi xe đạp lại mua nón tặng cho mình. Hạnh phúc vì sự quan tâm và động viên của anh. “Anh biết các bạn chơi xe đạp mà không có nón bảo hiểm thì sẽ không an toàn”, anh nói. Bấy nhiêu đó thôi cũng đủ để nói lên sự quan tâm của anh đến anh em trong công ty. Và bấy nhiêu đó, cũng đủ để lại ấn tượng trong tôi rất nhiều.

Anh vẫn đang trên con đường đeo đuổi cái nghiệp kinh doanh mà anh đã dành phần lớn thời gian và tâm huyết. Tập đoàn FPT ngày một phát triển, công ty bắt đầu có nhiều chi nhánh mới. Anh lại được giao trọng trách nắm giữ đầu tàu của một trong những chi nhánh quan trọng nhất của tập đoàn: Giám đốc Công ty Bất động sản FPT. Đạo gần đây, tóc anh đã lốm đốm bạc, người gầy đi đôi chút. Không ai bảo ai, nhưng ai cũng biết là anh đã dành rất nhiều tâm huyết cho trọng trách mới. Hàng ngàn con người đặt lòng tin vào tài lãnh đạo của anh. Và chắc hẳn anh sẽ không để mọi người thất vọng, cũng như từ trước đến nay anh vẫn thế.

Tôi cảm ơn anh vì anh đã chỉ bảo cho tôi rất nhiều điều về cách sống, cách làm việc, cách đối nhân xử thế... Với tôi anh là người sếp, người anh cả tuyệt vời.

VIẾT CHO NHỮNG NGƯỜI ANH

NHINT - FPT ĐN

Có lẽ tôi là người may mắn nhất trong những người may mắn. Tôi may mắn hơn tất cả những bạn học cùng lớp đại học khi được làm part - time trong một công ty lớn. Tôi may mắn khi được chỉ bảo, học tập những kinh nghiệm khi mới bước vào đời. Và tôi còn may mắn hơn, tôi có những người anh.

Anh là sếp của tôi

Lúc vừa mới vào FPT, anh là người tôi gặp đầu tiên - dáng người cao ráo, ốm, không đẹp trai như tôi hay nghe người ta nói về các anh ở FPT. Làm việc mãi một thời gian, tôi mới biết anh là Chánh văn phòng, tức sếp của tôi sau này. Tôi nhớ có lần anh bảo: “Mấy đứa này lúc mới vào sợ mình như sợ cọp, vậy mà bây giờ mình nói một câu, nó nói lại hai câu. Thấy mình hiền nó làm tới”.

Quả thật như vậy, thời gian đầu chưa quen với công việc, chúng tôi lo sợ đủ điều, chẳng dám lên tiếng nhưng rồi dần dần cũng học được rất nhiều ở anh, từ cách sắp xếp công việc cho logic, làm gì cũng cẩn thận tỉ mỉ, cả cách giao tiếp, cởi mở hơn và không e dè như trước nữa. Tính anh hiền nhưng nghiêm khắc. Đối với anh, lúc chơi là chơi hết mình nhưng đã làm việc thì phải làm nghiêm túc.

Tôi vẫn còn nhớ sau mỗi lần bị mắng lại thấy anh đến cười và còn đùa: “Bị mắng thế nên buồn à?”. Đạo trước đôi lúc tôi cũng buồn thật, bị mắng thì ai không buồn cơ chứ! Đến sau này mới hiểu, tôi trưởng thành hơn sau những lời khuyên bảo ấy.

Trong một thời gian dài, một mình anh hướng dẫn lẽo lỏi cả phòng gồm toàn mấy chị em làm việc, tắt bật hỗ trợ cho công việc của toàn chi nhánh. Chúng tôi lại hay nói đùa anh là chim đầu đàn, là anh cả của một đàn

bướm. Bây giờ, anh đã chuyển công tác, không còn là sếp của tôi nữa, không được nghe anh chỉ bảo, không được nghe anh mắng, nhưng mãi mãi sau này, tôi sẽ luôn nhớ về anh... như một người anh cả.

Anh làm Tổng hội ở FPT Hồ Chí Minh

Tôi biết anh khi vào TP HCM thi Miss FPT năm 2007. Anh là người cực kỳ giản dị và gần gũi. Biết tôi là người ở xa đến, sẽ có nhiều bỡ ngỡ, anh chia sẻ và động viên tôi rất nhiều. Tôi vẫn còn nhớ ngày đầu tiên đặt chân đến Sài Gòn, anh chạy xe máy ra đón, rồi hai anh em dẫn nhau đi ăn KFC, được trò chuyện cùng anh, tôi thấy thoải mái và ít bỡ ngỡ đi nhiều. Tôi sẽ nhớ mãi người anh này, đã cùng tôi trong những phần thi, đã tặng tôi quyển sách Đồng Đội của FPT với lời nhắn nhủ chân thành.

Anh là sale F9

Anh lớn tuổi hơn tôi nhiều nhưng tôi và anh thì xem nhau như bạn. Những lần đi chơi xa, anh hay đàn cho chúng tôi hát. Rồi những lúc gặp trắc trở trong chuyện tình cảm, anh lại gặp tôi hỏi ý kiến. Đôi lúc, tôi thấy anh là chúa rắc rối, nhưng lại thấy thương anh, chuyện tình cảm chẳng bao giờ như ý muốn cả. Những lúc thấy anh buồn, dù không thích nghe anh than vãn nhưng tôi cũng tìm anh, để chia sẻ một phần nào. Ông anh lặn

đận tình cảm của tôi...

Anh bụng to, hay đi nhậu lắm

Anh ít khi nói chuyện với tôi, cũng không tâm sự chuyện tình cảm của anh với tôi. Anh hay mắng tôi lắm, anh bảo đi làm thì đi làm, nhưng vẫn phải lo học. Nhiều lúc thấy anh nhiều chuyện kinh khủng, nhưng ngấm lại những lời anh nói chẳng bao giờ sai cả. Bây giờ tôi thấy vui lắm, vui khi mỗi lần “được” anh mắng. Lạ vậy đó!

Và còn nhiều anh như vậy nữa...

Tôi vẫn hay hỏi mẹ sao không sinh cho tôi một người anh trai, vì tôi thích có anh trai lắm. Từ ngày vào đại gia đình FPT, tôi đã không còn đòi hỏi mẹ tôi nữa. Thứ nhất vì dù muốn mẹ tôi cũng chẳng thể cho tôi một người anh trai, thứ hai vì tôi đã có rất nhiều anh ở đây rồi. Tôi có thể khoe với bạn bè, tôi cũng có anh.

Tôi là người may mắn.

THÂN MẾN TẶNG ANH QUÂN

DƯƠNG THỊ NGỌC HÂN - FSoft

Cứ mỗi khi nhìn thấy anh tôi lại liên tưởng tới Chí Phèo, đôi khi tôi lại ngẫm so sánh anh với Lão Hạc. Tôi cũng không biết tại sao. Khổ người loắt choắt, dáng đi long khồng (không biết có phải do anh gầy hom hem quá hay không). Còn khuôn mặt thì gầy gò, xương xẩu, răng đen kịt vì khói thuốc. Đặc biệt là cách nói của anh thì tôi không mê được, chỉ toàn thấy những từ chớ búa đại loại như là: "Văn mày thói thể thì hiểu thể chớ nào được". Nói chung ai mới vào G7 chắc sẽ khó chấp nhận được sếp lại có thể là một người như vậy, chưa nói đến việc có thể họ sẽ chạy mất dép khi tưởng tượng môi trường làm việc ở FSoft lại đầy đọa con người ta gây đến nhường ấy.

Nhiều lúc tôi nghĩ anh Chí Phèo thế thì vợ anh chắc là cũng không xinh đẹp, thậm chí còn xấu nữa. Vì nếu xinh đẹp, chắc cũng đã rời bỏ anh mà đi rồi. (Có ai ăn đời ở kiếp được với Chí Phèo ngoài Thị Nở đâu). Vài lần đi ăn cùng anh, tôi để ý thấy anh bông đùa là anh sợ vợ hơn cả sư tử Hà Đông. Lúc đó tôi nghĩ chắc anh phải sợ vợ lắm vì người anh bé bỏng như thế cơ mà, trói gà còn không chặt nói gì đến chăm sóc việc nhà. Hơn nữa, hôm nào đi làm cũng ngồi ôm máy tính đến 8h rưỡi chưa thêm về, thì chả trách bà vợ có than vãn

thì cũng đành ngậm bồ hòn làm ngọt, chắc sợ vợ cũng là phải thôi.

Có lẽ ấn tượng đó sẽ không thay đổi nếu không có sự kiện G7 đi nghỉ hè ở Vinh.

Vợ anh hoàn toàn trái với tưởng tượng của tôi, là một người phụ nữ thật xinh đẹp và dịu dàng. Còn anh, đã chứng tỏ một người chồng, người cha lý tưởng. Vợ bị say xe, anh đã thay vợ chăm sóc con và còn thức trắng để dỗ con ngủ. Tôi thấy anh thật hiền.

Sau đó, tôi bắt đầu để ý anh mỗi khi đến công ty. Trong công việc anh cẩn thận đến từng câu nói nhỏ nhất khi gửi cho khách hàng. Đằng sau những câu nói suông sã kia là sự cẩn thận, chu tất trong công việc. Anh rèn cho mọi người theo cách riêng của anh, dù phong cách đó đôi khi khiến người ta hiểu lầm về anh. Tôi hỏi những đồng nghiệp từng làm việc cùng anh, họ nghĩ gì khi bị anh comment tục như vậy. Và thật bất ngờ họ đều nói rằng chuyện đó bình thường thôi, quen rồi, chẳng ngại để ý gì, và lại những gì anh comment đều đúng cả.

Tôi đã tự rút ra bài học: "Không nên đánh giá con người qua bề ngoài". Bài học này cũng tạo cơ hội để tôi viết về anh, một người đàn ông khiến tôi thật sự ngưỡng mộ.

HÃY NĂNG ĐỘNG TRONG CÔNG VIỆC

MINHLNA – FIC TEAM (FSoft)

Buổi sinh hoạt cuối tháng của CLB Newcomer dường như rất được các newcomer quan tâm, bản thân tôi cũng vậy. Từ trước đến giờ, tôi nghe rất nhiều anh chị nói về anh LânTT nhưng chưa có dịp nào để cùng anh ngồi trò chuyện. Và trong buổi sinh hoạt ngày hôm đó, anh đã đến chia sẻ với chúng tôi như những người bạn, chứ không phải là một Vice GL của G9 nữa.

Thế rồi giờ G đã đến, điểm hẹn là phòng City Fuji, vừa ngồi nhâm nhi trái cây chúng tôi ngồi trò chuyện để lấy tinh thần, chỉ một chút nữa thôi, chúng tôi sẽ chiến đấu với anh LânTT...

Đã đến giờ hẹn nhưng vẫn chưa thấy anh đâu. 10 phút, 15 phút... nhìn các bạn ngồi đợi, tôi cũng sốt ruột theo.

20 phút sau, anh bước vào, vẻ mặt hớt ha hớt hải: “Anh xin lỗi mọi người, vì có cuộc hẹn đột xuất...”

Nhìn anh lúc này gần gũi làm sao. Vừa ngồi xuống, anh đã bắt đầu câu chuyện của mình: “Trong một lần tình cờ FSoft có đợt tuyển dụng sinh viên năm cuối, anh đã vào làm. Làm được khoảng một năm rưỡi anh đi học cao học rồi lại quay về vào cuối năm 2005...” Nghe câu chuyện của anh, tôi cảm thấy dường như

anh rất có duyên với số 6. Trong vòng 6 tháng, từ vị trí teamleader anh được đề cử lên làm PM, 6 tháng sau tiếp tục lên Vice DL, rồi 6 tháng tiếp anh chuyển lên DL và 6 tháng tiếp tục lên Vice GL...

Câu chuyện của chúng tôi lại tiếp tục dàn trải ra những vấn đề mà các bạn newcomer rất quan tâm. Anh kể cho chúng tôi nghe những ngày đầu khi anh vào FSoft, cũng trải qua những khóa học như chúng tôi: ORT, được gặp anh TuấnPM giới thiệu về công ty, rồi chị HươngHTV, sau đó còn được QA hướng dẫn cách khai timesheet... Nói đến đó, anh bật cười tâm sự: “Thực ra, lúc đó cũng như các em vậy, anh chỉ nghe thôi chứ không để ý gì nhiều, nhưng đến khi làm dự án mới thấy hiệu quả của việc học ORT là thế nào... Hồi ấy, anh đâu có biết khai timesheet như thế nào, mỗi lần khai sai là bị PM nhắc nhở vài lần là biết như thế nào...”. Đến đây thì có một bạn Newcomer thắc mắc hỏi anh: “Thế có bao giờ anh bị phạt chưa?”!

Anh cười và nói với chúng tôi: “Hồi anh làm thì chưa nhưng bây giờ bên cạnh phạt còn có thưởng nữa. Mục đích phạt không phải lấy tiền mọi người, phạt cho mọi người nhớ để không bị lặp lại lần thứ hai, mục đích

là để dự án đúng metric, chứ không phải là lấy tiền mọi người...".

Và đến đây, buổi tranh luận càng sôi nổi hơn khi một bạn FSoft chia sẻ nỗi niềm phải OT khi vừa mới vào FSoft. Anh chăm chú lắng nghe, cười thông cảm với chúng tôi và chia sẻ những suy nghĩ của anh.

Những lời nói của anh cũng giúp cho tôi cũng như các bạn hiểu thêm về công việc của mình. "Với các bạn mới anh thấy thường không dám nói ra suy nghĩ của mình khi được giao việc, dẫn đến hậu quả mất nhiều thời gian trong công việc. Các em đều biết văn hóa FSoft là văn hóa mở, anh không biết thì người khác chỉ, bất kì người nào từ trên xuống dưới. Lời khuyên của anh là nên hỏi thẳng với leader là em làm cái này như thế nào? Không nên giấu dốt mà phải show ra cái dốt của mình. Đó là cái mà em chưa biết, người khác biết thì họ sẽ chỉ cho em.

Không những chia sẻ khó khăn mà chúng tôi đang gặp phải, anh còn truyền niềm đam mê công việc của mình cho chúng tôi. Rất nhiều bạn tò mò không biết vì sao anh lại thành công như thế. Anh không ngần ngại chia sẻ bí quyết thành công của mình: "Anh nghĩ nên bắt nguồn từ đam mê và cống hiến, sáng kiến trong quá trình làm việc. Có đam mê mới vực được những thời điểm dự án có vấn đề, chiến đấu mệt mỏi vì issue, nó

giúp mình mạnh mẽ hơn".

Trong công việc thì lời khuyên của anh là năng động, có nghĩa là khi làm việc không có nghĩa là làm hết việc. Ví dụ như anh với em ngồi làm việc, mình thấy đồng nghiệp ngồi đăm chiêu quá, thì mình có thể hỏi thăm... để họ nói ra vấn đề của họ, nhiều khi đó là những điều mình biết và mình hỗ trợ họ... dần dần tạo được uy tín trong quá trình làm việc... Tạo uy tín đối với PM và có thể lead một team nhỏ và dần dần mình lên theo thời gian... Đừng làm hết việc được giao mà phải biết nhìn chung quanh. Hãy luôn đặt câu hỏi: "Em có thể chia sẻ được việc gì cho anh không...?".

Trước đây, tôi cho rằng sếp chỉ có thể nói chuyện trong công việc chứ không bao giờ nghĩ rằng sẽ một lúc nào đấy, mình và sếp lại có thể ngồi trò chuyện như những người bạn. Khi vào FSoft, tôi đã rất bất ngờ trước mối quan hệ giữa sếp và nhân viên lại thân thiết như thế và qua buổi trò chuyện với anh LânTT, tôi lại càng thấm điều đó. Ngồi đối diện tôi không phải là một Vice GL nữa, thay vào đó là một người anh, một người bạn.

Kết thúc buổi nói chuyện, tôi cũng như các bạn đều cảm thấy thêm yêu công việc nơi đây và tìm thấy cho mình mục tiêu phấn đấu trong tương lai. Bất kỳ việc gì, như anh đã nói: "Chỉ cần yêu nó thì chắc chắn em sẽ làm được".

G7 VỚI HÙNGDT1

Con người của công việc

G7 comters không thể thiếu anh, người thủ lĩnh có mái tóc bóng bẩy vì không có thời gian để cắt. Buổi sáng khi chúng tôi đến, anh đã ngồi làm việc, buổi tối khi chúng tôi về thì anh vẫn còn ngồi cùng đội dự án. Có những cái mail phải gửi vào lúc 11h59 phút đêm deliver sản phẩm cho khách hàng để đảm bảo giữ được deadline đã hứa; có những buổi đi ăn tiếp khách hàng không có giờ kết thúc. Nếu không có anh chắc hẳn có ai trong nhóm G7.JCT có thể kham nổi.

Chúng tôi không thể thiếu anh, cũng như G7 không thể thiếu anh trong trận chiến với khách hàng Nhật.

HùngDT1 vào FSoft gần được 2 năm, thời gian không phải là dài nhưng FSoft và G7 phải ghi nhận những nỗ lực không biết mệt mỏi của anh. Một con người dường như được sinh ra để làm việc, làm việc một cách nghiêm túc, nhiệt tình với nhiều đêm thức trắng lẫn lộn với các dự án. Tuy nhiên, hầu như không ngày nào tôi không nghe thấy tiếng cười giòn tan của anh cùng những câu nói hóm hỉnh mà anh cố tình trêu chọc mọi người.

Con người của gia đình

Một tuần có 7 ngày, 5 ngày anh "vất" cả linh hồn và thể xác trên công ty, để 2 ngày cuối tuần còn lại, anh vội vã trở về quê nhà cách Hà Nội hơn 200km, dành tất

cả tình thương và trách nhiệm của một người chồng, người cha cho vợ cho con. Tôi ít thấy có người đàn ông nào lại yêu vợ yêu con đến thế.

Nếu ai đó đã đọc bài viết trên netnam.vn chắc không nén nổi xúc động trước một tình yêu lãng mạn và cảm động giữa một chàng trai sinh ra tại một làng quê hẻo lánh ở Nghệ An và cô gái quê Ninh Bình. Tình yêu của họ bắt đầu từ niềm đam mê bóng đá từ những ngày còn ở trong ký túc xá Đại học Ngoại Ngữ - Đại học Quốc gia Hà Nội. Giờ đây anh đã là cha một cậu con trai kháu khỉnh vừa tròn một tuổi. Tình yêu gia đình và tình yêu nghề nghiệp đã, đang và sẽ là động lực giúp anh vượt qua những thách thức để khẳng định mình.

Thay lời kết

Năm 2006, G7 dự định mở rộng kế hoạch kinh doanh đánh vào các công ty IT lớn của Nhật. Ngoài việc duy trì khách hàng cũ, lấy thêm khách hàng mới thì nhiệm vụ tìm kiếm và đào tạo đội ngũ comters cả về chất và lượng là một trong các trọng trách anh phải gánh vác. Sẽ lại tiếp tục chạy xô hợp hành, tuyển dụng, đào tạo, lại những đêm về khuya, và những lúc phải phân thân cho cả gia đình và công việc nhưng chắc hẳn HùngDT1 sẽ vượt qua và tiến xa hơn bằng lòng nhiệt thành và sự nghiêm túc của mình.

AI ƠI ĐỪNG... QUÁ VÔ TƯ!

NGANT1 - FSoft

Từ trước đến bây giờ, nhắc đến FSoft, người ta nghĩ ngay đến môi trường làm việc chuyên nghiệp và thống nhất. Ấy thế mà, đầu đó vẫn còn những mảng tối của “cái lỗi vô tình”, tuy rất nhỏ thôi, nhưng cũng làm cho bộ mặt của FSoft xấu hơn.

Hầu hết, ở FSoft, các dự án đều bận túi bụi khi vào giai đoạn cuối. Dự án của tôi cũng không nằm ngoài trong số đó. Mỗi ngày làm việc tất bật như bao ngày làm việc. Một ngày làm việc bắt đầu lúc 8h30 và tan sở sớm nhất cũng là 20h. Tôi không định kể ra chuyện này, nhưng buổi trưa ngồi ăn cơm cùng mọi người, thấy cô bạn cùng làm ở FSoft tâm sự thì mới vỡ lẽ ra trường hợp của mình không phải là ngoại lệ.

Hôm đó là ngoài giờ làm việc, dự án của tôi đang code mỗi tay và test toét cả mắt suốt cả ngày, nhưng bỗng nhiên vang lên bản nhạc rất hay, tôi nghe là biết ngay là bản nhạc này đang rất thịnh hành trên thị trường. Nếu như bản nhạc đó chỉ được bật lên thì tôi cũng không nói làm gì, đằng này lại được bẻ thêm vào một giọng hát “ngoại đạo” rất “hùng hồn” và say sưa. Chủ nhân của giọng hát đó không ai khác chính là người vừa bật bản nhạc lên – anh ta ngồi ngay sau khoang của tôi.

Là người mới vào FSoft, lại là con gái nên tôi rất e ngại khi định ra khoảng góp ý với anh đó những điều mình đang suy nghĩ rằng anh đó nên biết ý một chút, chỉ bật nhạc lên thôi, bởi vì dự án của tôi đang trong giai đoạn nước rút, rất cần yên tĩnh để làm việc. Tôi liếc nhìn xung quanh và nhận thấy không phải chỉ riêng mình tôi mà rất nhiều người trong dự án cũng tỏ ra rất khó chịu, nhưng dường như không ai dám phản ứng gì cả. Có thể họ cũng ngại như tôi.

Rồi cứ như vậy, việc đó không chỉ diễn ra trong một ngày hôm đó và tình trạng đó vẫn được tiếp diễn trong một vài ngày sau đó. Ví như, một hôm khác, cả đội dự án đang say sưa làm việc, bỗng VOF được bật lên rất to với bài hard rock rất hoành tráng. Chúng tôi đang rất căng thẳng với công việc để kịp release cho customer đúng hẹn, bài hát vang lên làm chúng tôi bất chợt bị phân tâm và cảm giác ấy đẩy dẫn lên bằng sự ức chế bởi cái volume được mở quá to.

Cũng như mọi lần, tôi quan sát thấy mọi người rất khó chịu về bài hát đó. Lần này thì cảm giác e ngại của tôi không thắng nổi sự ức chế được nhân lên bấy lâu nay, tôi cầm máy lên và gọi cho lễ tân, nhưng đáp lại là những hồi chuông dài không người nhận máy. Ngược mắt nhìn đồng hồ tôi mới hiểu rằng kết quả của những hồi chuông dài đó là báo hiệu đã hết giờ làm việc của các chị lễ tân. Tôi không biết làm cách nào để nhờ người tắt giúp VOF, vậy là bất đắc dĩ tôi đành viết một bức mail tới VOF với hy vọng VOF sẽ điều chỉnh lại âm lượng được.

Thật may là 5 phút sau khi tôi gửi mail, VOF đã nhanh chóng được tắt. Có thể, người bật nhạc không để ý đến VOF đang được connect tới loa ở Simco và HITC. Và vô tình, họ đã làm ảnh hưởng tới các đội dự án đang làm việc rất chăm chỉ để cho kịp tiến độ của dự án.

Bên cạnh việc bật nhạc, còn phải kể đến các trò chơi điện tử vào cuối giờ. Bất cứ ai cứ đến Simco hoặc HITC vào cuối giờ, các trò chơi điện tử trên mạng thường xuyên được công khai. Nào là FIFA, halflife, để chế... không chỉ chơi suông, mà người chơi còn thi nhau la hét, thỉnh thoảng còn hỗn nhiên chửi tục nghe không lịch sự chút nào, cứ như thế màn la hét và chửi bậy không thể thiếu được trong trò chơi. Và tất nhiên, điều này làm ảnh hưởng đến các đội dự án còn đang làm việc muộn.

Thiết nghĩ, hết giờ làm việc, mọi người có thể thích làm gì thì làm nhưng chúng ta cũng nên để ý đến những người xung quanh. Đừng để cái tôi của mình vô tình làm ảnh hưởng đến cả một tập thể còn đang vui đầu lo hoàn thành công việc.

Tôi viết bài này không mong muốn để phê phán hay chỉ trích một ai, chỉ hy vọng người FSoft nói riêng, người FPT nói chung, xin hãy “nhìn trước ngó sau” trước khi quyết định làm một việc gì đó, sao cho “vẹn cả đôi đường”.

ẤN TƯỢNG KHÓ QUÊN

PHƯƠNGPN1 - FSoft HCM

Với mái tóc dài nghệ sĩ, Thái Lạc Lam giống như một thành viên của ban nhạc Bức Tường. Đôi mắt to với cái nhìn trực diện đầy tự tin cộng với cái vẻ bất cần, ngông ngông giống như những anh chàng phốt đời. Một anh chàng đã làm cho tôi chột dạ và có vẻ sợ sệt trong lần đầu tiên chạm mặt. Khi đó, tôi đang ở P1 và lơ ngơ không biết rõ tên bạn ấy là Lâm hay Lam nữa. Chả là, trong danh sách 12 ứng cử viên vào BCH Tổng hội FSoft HCM 2008 mà tôi đã gửi email xin thông tin cá nhân, Lam là một trong 3 bạn chưa trả lời một số câu hỏi phỏng vấn. Thời gian gấp rút mà chiều mai đã phải có thông tin của các bạn ấy trong chương trình.

Vốn là người tự tin nhưng trước câu trả lời: “Thông tin cá nhân mình gửi Tổng hội rồi. Mà cũng không cần đưa tin trên VOF đâu”. Tôi không biết nói thêm gì ngoài ba bốn dấu hỏi và vài giây “lắc lư” ở trong đầu. Cuối cùng thì tôi vẫn có được một đoạn ngắn thông tin của Thái Lạc Lam để đưa lên VOF. Những ngày sau đó,

thình thoảng tôi vẫn gặp Lam trên đường đi vào hay đi ra P1. Tôi chỉ cười xã giao nhưng trong đầu vẫn luôn tự hỏi, không hiểu bạn Lam này là người thuộc phong cách gì? Mình có làm gì đâu mà bạn ấy lại có vẻ “không ưa” mình và VOF vậy? Chưa có câu trả lời nhưng ít ra thình thoảng tôi cũng nhận được nụ cười hiền của Lam. Thì ra Lam cũng không đến nỗi khó chịu như tôi tưởng. Nghĩ lại tại kỳ Sum up của công ty tại Vũng Tàu cũng thấy Lam tham gia đội kịch và vui chơi cùng anh em P1.

Trong lúc đang xây dựng kịch bản cho chương trình VOF “Quà tặng Âm nhạc” chiều thứ 6, bỗng nhận được yêu cầu bài hát của Lam “Beyond the game”. Tự nhiên, tôi mỉm cười một cách thoải mái và vui sướng. Và tôi đã có câu trả lời cho dấu hỏi lớn của mình trong bao ngày qua. Thì ra Lam cũng hòa đồng như mọi người. Cái cảm giác lần đầu chạm mặt có thể chỉ là cảm giác bất chợt của tôi lúc đó. Thái Lạc Lam thật khác với cái vẻ bề ngoài ngông ngông và phốt đời đấy.

ẦY CÁI SỰ TRÒN

DỪNGĐV - FPF

Phàm những điều những điều người ta đang thiếu thì người ta lại hay mong ước. Trong khi tôi mê say những vẻ đẹp thanh mảnh, dáng điệu thướt tha, uyển chuyển thì anh ngược lại hẳn. Trong tất cả các cuộc nói chuyện xưa nay, những vẻ đẹp luôn được anh ca ngợi ít nhất là cũng phải mũm mĩm, tròn lẳn, những đường cong phải ra tằm ra mơn mà theo ngôn ngữ thường nhất của đám đàn ông phàm phu tục tử trong phòng là phải đặc biệt “xôi thịt”.

Từ cái sở thích khác người ấy, có thể hình dung được bộ dạng tiêu tụy của anh và niềm hân hoan của cái cân khi được la lên thông báo cái trọng lượng còm cõi ấy. Và khi anh bước ra khỏi con xe X3, sự tương phản càng hiện lên rõ mồn một. Nếu không phải chỉ thấy có mình anh bước ra từ con “siêu xe” đấy, có lẽ mọi người cứ đứng chờ mãi một ngày bụng to, trán hói, luych huych nhẩy ra mà ào tới tặng hoa, bắt tay chúc mừng. Cái thuyết âm dương, ngũ hành hài hòa mới tương ứng làm sao. Trong cái to là có cái bé, trong cái hoành tráng lại có cái giản dị.

Nhưng nói thế cũng không có nghĩa là anh TrangMD không đam mê thể thao. Anh đã từng là một trong những cầu thủ tiền đạo với những đường chuyển lắt léo khiến những chàng hậu vệ to con chỉ biết đứng nhìn. Nếu mấy thằng đấy có chạy lại, chắc anh sẽ bị thổi bay đi trước vì cái luồng gió chúng tạo ra khi chạy cũng đủ làm dáng anh xiêu vẹo theo một góc bằng với trục nghiêng của trái đất. Sau này, khi đẳng cấp đã được thay đổi với phong trào banh nỉ, anh lại được bình chọn là người có dáng gìaobóng đẹp nhất ban với độ nghiêng chuẩn nhất theo chiều của gió. Chừng đấy những chi tiết cũng đủ để chứng minh anh là con người của thể thao như thế nào.

Tôi vẫn nhớ những ngày đầu tiên khi tôi vào làm Phòng Kế toán, tôi được anh hướng dẫn cách viết giấy nộp tiền vào ngân sách như thế nào, cách vào một cái ủy nhiệm chi ra sao, cách kiểm tra sổ như thế nào... và quan trọng nhất tôi được tận mắt chứng kiến sự cẩn thận trên cả tuyệt vời của anh. Một đức tính mà người ngoài đôi khi đánh đồng với sự khó tính nhưng trong

công việc mà mỗi ngày phải vật lộn với hàng triệu đô, hay hàng tỷ đồng thì không bao giờ được phép lơ là đâu chỉ chút ít. Công việc phải tròn vện và số dư các tài khoản trung gian phải tròn trĩnh về con số không. Cái sự tròn đã gắn vào từ công việc đến con người của anh. Khi công việc không được tròn trĩnh như ý muốn, chúng tôi lại tìm đến anh để nhận những lời khuyên như một người anh cả trong nhà. Tôi có thể tâm sự với anh cả những điều nhỏ nhặt trong cuộc sống để được lắng nghe những phân tích, giảng giải của một người đã từng trải trong cuộc sống. Anh luôn nói đó chỉ là những góp ý nhỏ của anh, không có gì to tát vì quyết định cuối cùng vẫn là của em. Dù không nói nhưng tôi đã học được rất nhiều từ tính cách, từ cách nhìn nhận cuộc sống và hơn hết là từ chính nhân cách của anh.

Cơn bão thị trường chứng khoán đưa anh lên và cũng để lại những niềm vui và nỗi buồn sâu sắc. Trong lúc trà dư tửu hậu, chủ đề thân thuộc của anh lại quay về với chứng khoán và các chính sách kinh tế vì vì ảnh hưởng đến nền kinh tế Việt Nam và thế giới. Những thằng đàn em lại mắt chữ O, mồm chữ A mà uống lấy từng lời của anh vì dầu sao anh cũng là người trong cuộc.

Giống như một cựu chiến binh trở về trong chiến thắng vang dội, anh “ôm đàn” và rót vào tai các “em thơ” những khúc nhạc bi tráng, hào hùng về sự trôi sục của Vn-Index. Anh trở thành một nhà phân tích, lập chiến lược đại tài trên trận chiến “cừu ít cáo nhiều”. Những thằng em lại được mát mắt bổ tai với các bài học muôn hình vạn trạng mà phần thắng không phải lúc nào cũng nghiêng về những người giỏi, kẻ tài. Anh lấy chứng khoán như niềm vui mang lại cho anh sự phấn khích trong công việc hàng ngày. Sự mạo hiểm của những giao dịch đôi khi lại là một trở ngại để anh tự thử sức mình.

Trong cuộc sống, người ta có nhiều niềm mong ước, ai cũng hướng tới sự hoàn hảo mà vòng tròn là biểu trưng hài hòa nhất cho cái sự đầy. Tôi cũng nghĩ chắc thâm sâu anh cũng đồng ý với tôi và cũng đang ngày ngày gò mình trên đường hướng tới cái sự tròn đầy huyền diệu đấy.

CÁC CHỊ LÀ AI?

DUNGCTT - FAD

Điều trước tiên có thể khẳng định rằng nếu không có các chị thì các anh và cả chúng tôi nữa sẽ không biết xoay sở thế nào mỗi khi có khách đến, mỗi khi các anh họp muộn và ăn trưa tại văn phòng, khi có những buổi họp lớn, quan trọng, những dịp ngày lễ, những dịp tổ chức sự kiện của tập đoàn...

Nơi làm việc chính của các chị là ở tầng 13, Tòa nhà FPT Cầu Giấy. Tầng 13 vốn được biết đến là chốn yên ắng, không thường ồn ào náo nhiệt như các tầng của các đơn vị khác trong cùng tòa nhà và thậm chí đôi khi “người ngoài” còn có cảm giác dường như không có hoạt động gì ở trên tầng 13 này.

Sự thực thì hoàn toàn khác, tầng 13 mang một đặc thù riêng, chỉ có những người làm việc ở đây mới hiểu được và chính vì thế mà tính chất công việc của các chị cũng không giống như của những đồng nghiệp khác trong cùng tập đoàn.

Hàng ngày các chị phải đến công ty sớm hơn, ăn trưa muộn hơn, chiều tối ở lại muộn hơn, tắt bật hơn... Mỗi sáng đến công ty, nhìn vào phòng các anh luôn thấy một sự gọn gàng, ngăn nắp, sạch sẽ, mọi thứ đều sẵn sàng cho một ngày làm việc hiệu quả của các anh. Các chị lo chu đáo cho từng bữa ăn của các anh những hôm các anh làm việc bận qua trưa, chuẩn bị từng buổi họp với khách hàng cũng như rất nhiều các cuộc họp lớn nhỏ khác.

Trên tầng 13, vì các anh làm việc tại đây nên họp và gặp gỡ khách hàng, đối tác nhiều mà họp trong công ty cũng nhiều. Các chị chỉ có thể tranh thủ một chút thời gian cho bản thân mình khi tất cả đã ổn, đã xong xuôi. Có những hôm bận luôn tay luôn chân, chạy ra chạy vào, đang bận dọn dẹp cho một cuộc họp lớn vừa kết thúc, lại phải chuẩn bị ăn trưa cho các anh, các em thư

ký thì réo gọi liên tục, các chị cứ thoăn thoắt như những con thoi, khuôn mặt luôn vui cười và rồi việc nào cũng được hoàn thành việc đó ngay.

Những công việc luôn phải được làm, được thực hiện rất nhanh, kịp thời và tinh tế. Chúng tôi hiểu không đơn thuần chỉ là công việc mà chúng còn chứa đựng những tình cảm, nhiệt huyết của các chị. Với các chị, chỉ cần các anh cảm thấy thoải mái khi làm việc trong phòng, bữa trưa ăn ngon miệng là các chị đã rất vui và đó cũng là thành công trong một ngày làm việc của mình. Các chị đã hỗ trợ chúng tôi rất nhiều những công việc liên quan đến các anh, giúp cho chúng tôi đỡ bận rộn hơn, thậm chí có những lúc các chị còn nhớ hộ cả chúng tôi trong những công việc hàng ngày.

Công việc của các chị ở văn phòng là thế, còn trong những dịp sự kiện của công ty như Đại hội cổ đông thường niên, kỷ niệm ngày thành lập công ty, khai trương toà nhà... thì cũng không thể kể hết được sự đóng góp của các chị bằng một vài lời. Có biết bao công việc của các chị mà chúng tôi và cả các bạn cũng không thể đặt tên cho được. Những công việc không tên đó, với phong cách làm việc chuyên nghiệp, lòng nhiệt thành của các chị, đã và đang đóng góp không nhỏ vào sự thành công và phát triển của tập đoàn. Những đóng góp không trực tiếp tạo ra doanh thu, lợi nhuận, không làm mở rộng thêm các thị trường, không làm tăng quân số... nhưng là những đóng góp được đánh giá cao và thực sự được trân trọng.

Người xưa có câu: “Đằng sau sự thành công của người đàn ông là người phụ nữ”, hiện tại chúng tôi cũng không thể phủ nhận rằng: Đằng sau sự phát triển lớn mạnh của tập đoàn chính là một phần công sức của các chị.

FPT VỚI C_{xx}

HƯNGNHQ - FDC ĐN

Không rõ năm 2008 xét về mặt âm dương ngũ hành, vận số các loại... thì ứng với quẻ gì mà sao tình hình nước nhà cứ rối tung. FPT lại ở trong bối cảnh đó thì làm sao mà không rối được.

Con người FPT chịu thương chịu khó tần tảo sớm hôm, thế mà dùng một cái, tin dữ bay tới tấp: C10, C20 chi phí và cái nạn lớn nhất là C_{xx} nhân sự.

C10, C20 chi phí: Không rõ cái món này áp dụng như thế nào nhưng có thể thấy việc này cũng xôn xao dư luận, vì cắt giảm thì cắt như thế nào, có đụng đến lương không? May quá nó không đụng đến, nhưng các khoản chi tiêu khác đều giảm, đặc biệt là các cuộc hội hè, đình đám bây giờ cắt hết.

Này nhé: Tiếp khách hàng trước kia rất hoành tráng, mang tầm đẳng cấp riêng của một tập đoàn lớn với nhà hàng tương đối sang trọng, bia Ken... thì bây giờ C10 mọi thứ đều cắt giảm thay nhà hàng bằng quán nhỏ, thay Ken bằng Tiger. Đó chỉ là C10, còn C20 lại khác, mọi thứ đều cắt, nhiều lúc chỉ còn quán lá, bia hơi và một số đồ mỗi đơn giản, mục đích là giảm cảnh đầm đìa. Nói chung là tận dụng mọi khả năng để vừa có thể đạt được mục đích công việc vừa tiết kiệm chi phí. Với tình hình như thế này, mọi người sẽ cắt được cơn bia

rượu, chuyển sang cà phê thuốc lá không chừng!

Này nhé: Giảm mua sắm. Giảm tất cả những cái gì chưa cần thiết lắm, chưa thiết thực lắm và có thể thủ công một chút cũng được: Máy quay phim để ghi lại hình ảnh hoạt động ư? Xa xỉ, cắt; Máy đếm tiền tự động khi thu tiền: Tạm hoãn, đếm tay hoặc mượn máy của khách hàng đếm là ổn: Cắt. Thêm điều hòa nhiệt độ: Để mát và làm việc tốt hơn mùa hè nóng lắm, tạm dùng quạt nhé, nó cũng tương đối rồi và có lẽ ổn nhĩ, cắt.

Này nhé: Giảm ngày công nợ, hàng tồn sẽ giảm chi phí lãi vay. Bán hàng nhanh, thu nợ ngay mọi thứ sẽ giảm và như vậy lãi vay sẽ giảm. Để ợt ? Ồi, tình hình kinh tế thị trường biến động tiêu cực như thế này thì làm sao mà giải mấy cái vụ công nợ, hàng tồn nhanh được, chi phí sẽ về đâu ta, cắt giảm được không vậy ???

Còn gì nữa nhĩ? Giảm lương? Có lẽ không, nhưng làm sao chi phí lương giảm nhĩ? Ah, giảm người thì tất nhiên chi phí lương sẽ giảm hoặc ít ra không giảm người nhưng hiệu quả phải cao bằng và hơn trước kia,

cắt nhỉ? Vậy là Cxx nhân sự lại ra đời.

Nhưng có ai tính đến giá cả ngày càng leo thang tăng vài chục % là chuyện bình thường? Cắt giảm chi phí trong khi giá cả leo thang, một công việc nói dễ làm khó vì như vậy thực sự phải cộng cả phần trượt giá này vào phần C nữa thì mới đúng nhỉ? Mà thôi, cứ phải tiết kiệm, cứ phải cắt giảm, đến lúc nào không chịu được nữa thì thôi. Nhưng báo trước nhé, đừng động đến lương, chứ không lại sinh biến chứng dây chuyền Domino thì loạn.

Cxx nhân sự: Lãnh đạo bảo nhau bình tĩnh kéo thông tin không chính thức làm lòng dân hoang mang nhưng khi các bác đang bàn với nhau thì bàn dân thiên hạ đã biết tởng hết rồi. Hiện nay, đã cắt bên này bao nhiêu người cắt bên kia bao nhiêu người, “dân đen” đọc vanh vách, giống như đã được lập trình sẵn. Kiểm tra lại, đúng thật, sợ thật. Tin dữ truyền xa.

Tập đoàn ta mở rộng quy mô như thế mà khi Cxx nhân sự cũng không đủ chỗ hợp lý cho nhau, nhiều lúc thấy anh em cứ tức ta, tức tắc ra khỏi công ty cũng có cảm giác nao nao. Ra đi vì không đủ năng lực: Thấy thương; ra đi vì thu gọn tổ chức: Đau lòng; ra đi vì cảm giác không an toàn: Thấy tiếc; ra đi vì công việc mới tốt hơn: Buồn vui lẫn lộn. Nói chung, sự ra đi nào cũng để lại những cảm giác bùi ngùi cho người ở lại.

Có chút gì đó hãnh diện cho người ở lại: Không phải ta, vậy ta vẫn là người cần thiết cho công ty; Có chút gì đó lo sợ, biết đâu sẽ đến lượt mình, phải làm việc tốt hơn; Có chút gì đó cứng rắn: Ta bất cần, sao cũng được,

ở đâu ta cũng sống được; Có chút gì đó an toàn: Chắc phải học thêm tí gì, ngó nghiêng quanh xem tình hình bên ngoài thế nào, khi có “bão động đờ” cũng có đường rút. Có rất nhiều thứ mà tựu trung là sự hoang mang rất nhiều.

Sau 6 tháng hay 1, 2 năm nữa tập đoàn lại lớn mạnh, lại cần người, những chiến binh cũ đã có công việc mới không quay trở về, những tân binh mới sẽ tiếp tục học quy trình, đào tạo và hệ quả là chi phí tăng cao có thể cao hơn chi phí giữ người cũ nhưng chi phí tăng ở giai đoạn này được xem là phù hợp với xu thế và tình hình phát triển. Tiếc thay!

FPT được vinh danh là tập đoàn thuộc hàng top Việt Nam, có những nhà lãnh đạo tài ba kiệt xuất, có cách làm giống Tây (những quy trình quản lý, cách thức làm việc...). Nhưng, từ trước đến giờ việc phát triển tâm lý của người FPT lại mang tính chất thuần Việt. Tây-Việt pha trộn với nhau mới có con người FPT giỏi về năng lực và tốt về tình cảm, có như vậy những chiến sĩ tài ba mới cố ở lại cùng FPT, quyết cùng sống chết dù FPT có thăng trầm thế nào đi chăng nữa. Bây giờ mới khủng hoảng sơ sơ, FPT vẫn ăn nên làm ra (có thể là không nhiều, không theo dự tính) thì việc cắt giảm nhân sự làm lòng dân hoang mang thì có nên không? Có phù hợp không?

Cũng chẳng biết nữa, mong sao những chính sách này là đúng, nhưng dù sao nó cũng làm cho những chiến sĩ chân chính cảm thấy nao lòng.

CHÍ PHÈO FAF

HÀITH - FAF

Hắn vừa đi vừa cười. Thực ra không phải hắn cười mà là do cấu tạo răng của hắn như thế! Hắn có một cái răng nanh chìa ra nên cứ phải cười để nó không chọc vào môi! Cái dáng đi của hắn thì nhìn không chêch đi đâu được, cứ liêu xiêu, mỏng mảnh mà nghênh ngang.

Lần đầu tiên nhìn thấy hắn cười trần trụi chắc hẳn ai cũng phải trầm trồ khen bộ xương sườn của hắn, cứ đứng đều tăm tắp dọc sống lưng. Chỉ tội tấm da không che nổi bộ xương. Thế mà, hắn có vẻ tự hào về cái sự gầy gò ấy lắm. Lúc nào cũng tít mắt cười khi có ai khen hắn hom hem!

Hôm nay trông hắn bảnh bao tợn. Hắn đóng thùng với cái áo sơ mi nhàu nát mà khi được hỏi thì hắn cũng không nhớ là nó có tự bao giờ! Nhìn cái vòng eo của hắn khối cô gái phải ao ước! Mái tóc rẽ tre được hắn làm cho dựng lên cứ như mấy thằng nhóc choai choai ngoài đường, vậy mà cũng không làm cho hắn trông trẻ ra so với tuổi bao nhiêu.

Vừa ngồi vào bàn làm việc là hắn hí hục với đồng hóa đơn. Ngày nào hắn cũng phải xuất. Cứ thấy ai đến hỏi là hắn lại kêu gào thảm thiết. Gào thế nhưng đâu ai thương bởi hắn không xuất hóa đơn thì các chi nhánh làm sao có hàng để bán, làm sao chạy doanh thu cho kịp mỗi kỳ báo cáo. Nhớ nhiều hôm hơn 12h đêm mà hắn vẫn phải ngồi vật lộn với đồng phiếu nhập - xuất kho. Tội cho hắn!

Điện thoại reo, hắn lại cáu bẳn như mọi lần. “Gọi gì mà lảm thế” là câu thường nhặt trên mồm hắn. Hắn nói như hét vào điện thoại làm những người xung quanh phải bật cười. Không phải hắn bức gì đâu nhưng tính hắn như thế. Lúc nào cũng oang oang như thế sợ người khác không nghe thấy hắn nói gì. Ấy vậy mà cứ gọi điện thoại cho em hay chị nào đấy hắn đều kêu “cung” rất ngọt ngào. Hình như không phải, ngay cả với các anh chàng hắn vẫn cứ “cung yêu”. Rõ khổ!

Hắn cứ ngồi kỳ cách múa những ngón tay lỏng

ngoài trên bàn phím một cách điêu luyện. Hắn rất tự hào về khả năng mổ cò của hắn. Tỳ mị với những dòng tiền hàng, tiền thuế, hắn làm một cách cẩn thận và tận tụy. Hắn sẽ quất âm lên nếu như có ai đó nở tỳ tay lên đồng hóa đơn chưa viết. Rồi cả cái máy in độc quyền trong phòng của hắn nữa, đừng có động vào hay in nhầm! Hắn sẽ được gọi là thủ kho nhưng khác bình thường là cái kho của hắn chỉ là kho ảo nên hắn quản lý hàng hóa trên giấy tờ mà thôi. Thế nên với hắn, đồng hóa đơn kia quý hơn bất cứ thứ gì.

Đến giờ gọi cơm hộp. Hắn đứng tần ngần mắt gần tiếng đồng hồ để ngắm cái thực đơn. Hắn không kén chọn gì đâu nhưng dạo này hắn khó ở, ăn uống thất thường. Hắn lo cho sức khỏe không mấy khả quan nên cứ phải cẩn trọng.

Hắn nhìn xuất cơm mà lắc đầu ngao ngán. Nhắm mắt nuốt cho qua bữa. Thế mà hắn keo kiệt đến lạ. Ai xin đồ ăn gì hắn cũng không cho mặc dù hắn không thích nó. Đến khi hắn biết là không thể ăn hết thì hắn mới nhường cho mọi người. Nhắc đến tính keo kiệt thì phải nhắc đến nước mắm. Chuyện là thế này: Hắn là con nhà đại gia nước mắm xứ Thanh khá nổi tiếng. Hắn cũng rất thích thú khi nhắc đến nghề nghiệp gia truyền của dòng họ Hoàng nhà hắn. Thế mà dù ai năn nỉ ngọt nhạt thế nào hắn vẫn chưa từng một lần mang biếu mọi người trong phòng một chai nước mắm nào nhà hắn cả. Hắn cũng có hứa vài lần nhưng chắc khó thành hiện thực. Nói thế chứ hắn cũng thảo ra phết. Hắn cũng hay mang mực ở nhà hắn ăn không hết và nem chua để từ 28 Tết đến cho cả phòng ăn.

Hắn ngồi buồn chuyện rất rôm rả với mọi người. Bất chợt hắn nhớ đến giờ đồ đen. Cái số hắn thật lạ, không hiểu tài cán ra sao nhưng hôm nào chơi bài tiến lên hắn cũng về nhất, họa hoằn lắm mới về nhì. Có lẽ cũng đúng vì đến giờ hắn đâu có mảnh tình nào vất vai, người ta

vẫn hay nói đen bạc đỏ tình. Cái vụ đỏ đen này là để lấy tiền cho vào quỹ của nhóm ăn chơi trong phòng kế toán của hấn. Hấn không phải đóng góp mấy mà mỗi khi đi ăn hấn ăn như ma đói. Ăn bao nhiêu cũng không thấm vào đâu. Đến lạ!

Buổi chiều làm việc của hấn cũng lặp lại gần như buổi sáng! Vẫn hóa đơn, vẫn nhập xuất, thuế má. Mà chủ yếu vẫn là xuất và xuất hóa đơn. Thế nên cái từ “xuất” gắn với tên hấn tự bao giờ chẳng biết.

Hấn như cái tổng đài của phòng vậy. Mỗi khi cần số điện thoại của bất cứ ai trong công ty thì có thể hỏi hấn. Hấn chơi thân với đội lễ tân nên cũng dễ hiểu! Hấn cũng lẹ mọ viết blog. Đưa vài câu tâm phào lên blog là

hấn thấy sung sướng bởi hình như hấn sắp tán được cô gái nào đó. Hấn cứ tủm tỉm cười một mình!

Đến giờ hấn phải về rồi. Hấn phải về nhanh để còn kịp cơm nước, để còn kịp cho buổi chu du phố phường với thằng bạn thân chí cốt của hấn tối nay, để còn kịp sáng đèn online trong lúc người ta tắt đèn đi ngủ vào lúc đêm khuya, để ngày mai hấn còn lặp lại ngày làm việc như bao ngày!

Hấn đi rồi. Nhìn cái dáng của hấn từ đằng sau lại thấy thương hấn. Sắp 13/9 rồi - cái ngày kỷ niệm sinh nhật thứ 20 của công ty hấn. Ngày ấy, cũng ít ai ngờ rằng, với cái bộ dạng đấy, hấn đã tròn 25 cái xuân xanh. Hấn là “Chí Phèo” của phòng kế toán FPT.

RẮN TỰ BẠCH

ĐÌNH GIA LINH – FMT (FMB)

Không biết từ khi nào cái chữ “rắn” lại gắn với tên tôi, nhưng tôi chỉ biết là từ khi tôi vào FPT làm thì cái từ “rắn” theo tôi đến tận bây giờ.

Thực ra, rắn là một phần cuộc sống của tôi. Từ bé, đề ra tôi đã sống chung với rắn. Các loại rắn từ rắn độc đến không độc ai nhìn thấy đều phải khiếp sợ, ngược lại khi tôi nhìn thấy rắn thì ngay lập tức rắn trở thành món ăn ngon bổ dưỡng. Rắn truyền đời qua gia đình nhà tôi, bố mẹ tôi và bây giờ đến tôi, tôi cũng đang truyền nghề này cho con gái tôi.

Tôi có một kỷ niệm rất vui với FPT Mobile City... Ngày xưa, gia cảnh nhà tôi rất nghèo khổ, đất rộng nhưng không biết làm gì! Đành cho công ty FPT Mobile mượn làm nơi tập kết hàng hóa, kho bãi. Mọi người FPT Mobile thường hay qua nhà tôi lấy hàng, khi làm

việc xong, anh em lại xoay trần uống rượu tiết rắn. Thật là vui!

Hồi đó rắn chưa quý, nhưng bây giờ rắn trở thành một món đặc sản, nên nhà tôi cũng không còn là nhà kho nữa mà trở thành một Đại Tửu lầu: “Linh linh tửu quán” ngay đầu làng rắn Lệ Mật. Tuy không còn là nơi tập trung kho bãi hàng hóa của công ty nữa, nhưng đây cũng là nơi tập trung thường xuyên của anh em FPT Mobile để hàn huyên, tâm sự, chia sẻ niềm vui nỗi buồn trong cuộc sống và trong công việc hàng ngày.

Có lẽ cái tên “Linh rắn” cũng ra đời từ những kỷ niệm vui vui như vậy. Đến bây giờ, mọi người trong FPT Mobile vẫn gọi tôi với cái tên trìu mến: “Linh rắn” như để gợi nhớ về những kỷ niệm của tôi với FPT Mobile.

CẢM NGHĨ VỀ SẾP

ĐOÀN THỊ ANH THƯ - FAD (FDC - HCM)

Ở FPT không cho khen sếp. Khen sếp là lỗi thời, là dư thừa, là dở hơi vì đã là sếp thì đương nhiên tuyệt vời không cần phải khen làm gì cho nhọc.

Vì thế không dám khen mà chỉ có thể nói lên cảm nhận về chị, những người đã và đang làm nhân viên, những người bạn, người em của chị ấy.

Với phong cách rất chịu chơi mặc dù có khi không hợp với đáng chị, chị thích ăn thịt mỡ, thích ăn đồ ngọt, thích đi xe to, ở nhà to, thân hình chị rất lý tưởng nặng gần trăm cân. Chị không hiền, ngược lại rất dữ, rất hay nói và đôi khi nóng tính. Đó là hình ảnh của chị.

Những nhân viên của chị chưa bao giờ than phiền hay bất mãn gì về chị bởi cố gắng cách mấy họ cũng không có được cách sống vô tư như chị, yêu thương nhân viên như chị. Không quan tâm đến mọi người nói gì chị vẫn cứ làm theo cách của chị bởi chị cho rằng chị cần phải làm thế! Chị giữ được nhân viên trung thành ở bên cạnh chị, nhiệt tình cho công việc chị giao bằng cách lo lắng, bảo vệ, trấn an họ khi có những bất mãn trong cuộc sống cũng như công việc. Vì vậy mặc dù lương công ty trả họ rất bèo nhưng họ không sao muốn rời khỏi chị, rời khỏi nơi làm việc có chị làm sếp. Bởi họ tin chắc một điều rằng ở nơi đâu cũng không tìm được một người sếp như chị.

Chị dạy nhân viên từ cách làm việc, từ những cái nhỏ nhặt như ăn nói, đối nhân xử thế, giao tiếp... và những gì có thể. Chị được lòng nhân viên vì vậy chị không

được lòng các sếp theo cách nghĩ của những người xung quanh là thế, thiết nghĩ cũng đúng.

Mà hình như chị cũng không cần được lòng các sếp chỉ cần nhân viên của chị cảm thấy thoải mái và an tâm trong công việc thì chị có thể làm đủ cách để bảo vệ họ và chị đã không làm sai, không làm quá... Chị có thể ra đi để mọi người thay chị đó là điều làm mọi người càng yêu thương và cảm thông cho chị, đó là động lực để mọi người cảm thấy an tâm khi chị làm sếp.

Làm sếp khó không? Giỏi thì có thể là sếp, không giỏi cũng có thể làm sếp, nhưng sếp mà được nhân viên yêu thương cực kỳ khó, không phải ai cũng làm được, vậy mà chị có, chị đã có cái quan trọng ấy.

Nhân viên của chị nói rằng nếu không có chị họ sẽ nghỉ. Không biết điều đó có đúng không, hay là nói quá thì cứ làm nhân viên của chị đi rồi cũng sẽ có câu nói như họ thôi.

Khi quyết định viết sử ký tôi nghĩ ngay đến chị vì tôi cảm thấy rất cần thiết khi chị có tên trong sử ký FDC vì chị là một người phụ nữ lâu năm của FDC, người phụ nữ STCo, người phụ nữ đã đi cùng công ty từ những buổi đầu sơ khai.

Hãy vào tầng 4, 63 Võ Văn Tần (FDCHCM) để biết được chị là ai nhé!

CHO MỘT NGƯỜI ĐI LÀM XA

TRỊNH THỊ THANH THUY - FSoft

Có lẽ không phải vô cớ mà khi ngồi review cùng sếp tôi lại nói về anh. Nhớ lần đầu tiên gặp anh tôi chẳng có một ấn tượng đặc biệt gì. Nhìn dáng anh dong dong thư sinh, anh mặc áo màu xanh, anh vừa ở Nhật về, quê anh và quê tôi gọi là hàng xóm, anh đã có người yêu. Chấm hết. Sếp kéo anh ra khoảng của chúng tôi giới thiệu, tôi chẳng biết nói gì, chỉ quay ra chào anh và nghĩ rằng không biết có sóc cò Nhật ăn không nhỉ.

Câu nói tôi nhớ nhất khi anh vừa đi xa về gặp sếp là: ơ, thế “nó” được về quê mà em không được về à?! Và anh quay sang nhìn một người. Hồi đó tôi là một con bé nhút nhát, chỉ biết cười, mặc cho mọi người có cố gắng lôi kéo tôi như thế nào đi chăng nữa.

Đi làm dự án, thi thoảng gặp anh ở các buổi họp nhóm của nhóm. Cũng chẳng có gì, chỉ là vài câu xã giao hiềm hoi giữa đám người nói nhiều. Tôi vẫn chăm chỉ làm việc bên khách hàng, anh vẫn tất bật với những dự án ở nhà.

Kết thúc dự án, quay về HITC, tôi join vào một dự án đang dở dang. Và một điều đặc biệt... tôi ngồi gần anh, chỉ cách anh đúng một bức vách.

...

Không nhớ là từ bao giờ, mỗi buổi sáng đến công ty tôi đều ngẩn cổ lên, thò đầu sang khoảng của anh. Tôi cười và bắt đầu một ngày làm việc. Sinh nhật anh, một lọ hồng rất lớn được đặt trên bàn. Hôm đấy anh xúc động ngất ngây vì những bông hoa của một chị gái mang đến. Tôi cảm nhận được điều đó, chắc anh là người cũng yêu hoa lắm. Anh kể với mọi người rằng anh có một ước muốn nho nhỏ là mỗi sáng có một bông hoa cũng nho nhỏ ở trên bàn làm việc. Anh thích hoa, anh bảo những bông hoa tạo ra cảm giác hưng phấn hơn trong một ngày mới, con người sẽ lạc quan hơn, tươi trẻ hơn. Và đặc biệt anh thích hoa hồng màu đỏ cắm kèm baby.

Tôi hay cắm hoa, và tôi nảy sinh ra ý nghĩ rằng tôi sẽ cắm cho anh một lọ hoa vào mỗi sáng. Chưa bao giờ tôi cắm bông hoa mà anh nói rằng anh thích nhất cả, bông hoa đó có lẽ chỉ một người đặc biệt đấy được cắm thôi. Tôi cắm cho anh một lọ nhỏ, thường là ba bông. Chắc vì thế mà anh hay nói tôi là ba hoa. Lúc đầu tôi cũng tức tưởi, nhưng sau riết rồi thành quen, có lúc nếu anh không nói tôi lại buồn. Thi thoảng tôi lượn sang chỗ anh

và cắm những bông hoa vào lọ của anh. Tôi hay trêu anh rằng, cái lọ hoa của em bé quá nên còn thừa, chẳng biết quẳng đi đâu nên em mang sang lọ hoa của anh đấy. May mắn là anh không giận tôi.

Đồng hồ của anh lúc nào cũng để theo múi giờ của Nhật. Một lần hỏi thăm giờ, nhìn đồng hồ anh, tôi quàng quàng lên vì sợ muộn. Hôm sau tôi hỏi lại là tại sao anh lại để như thế, anh kể rằng, thứ động lại trong anh sâu sắc nhất là quãng thời gian anh sống ở Nhật. Không nói ra nhưng tôi nghĩ là mình cũng hiểu được phần nào.

Nhóm có party, tôi khám phá ra một điều, anh hát rất hay. Nhìn anh say mê trong giai điệu của bài hát, tôi có cảm tưởng lúc đó anh đang dồn hết tâm trạng của mình cho bài hát, cái mà tôi vẫn hay gọi là “có hồn”. Và nếu như nghe anh song ca cùng một người nữa chắc chắn bạn sẽ biết vì sao tôi lại nói thế.

Tôi tìm được khá nhiều sự đồng cảm ở anh, có thể mọi người nghĩ rằng đó là những ý tưởng điên rồ của tôi thì anh lại động viên để tôi thực hiện điều đó. Anh nói với tôi rằng, điều đầu tiên là phải làm cho mình sướng cái đã. Không biết anh có biết rằng việc tôi ngồi đây và viết những dòng chữ này là nhờ một phần rất lớn vào những điều tôi đã học được từ anh không.

Đi đá bóng anh toàn bị la ó từ ngoài sân, nhưng có lẽ mọi người đã yêu quý anh rất nhiều. Tôi cứ bảo rằng, anh cẩn thận đấy không thì gió thổi bay. Anh cũng xin là thời gian tới anh chỉ dám đứng ngoài cổ vũ thôi mặc dù anh rất thích bóng đá, thích đến mức anh đã buồn rất lâu khi người ta bảo anh chảy quá, không cho vào đá nữa. Nhưng không sao, có rất nhiều cách để thể hiện tình yêu của mình đúng không anh. Có lẽ giờ là thời điểm anh thực hiện bước 3 rồi đấy. Anh hãy ngồi trên ngực áo của đội bóng đi, như thế có nghĩa là anh cũng đang đá bóng rồi.

Anh đi làm xa, hình như anh đang rất nhớ nhà, nhất là trong những ngày cả FSoft đang nhộn nhịp như thế này. Tôi hy vọng anh sẽ có cảm giác ấm áp hơn khi được gọi tên trên diễn đàn nhỏ của nhóm. Chúc cho anh thành công trên đất nước đã cho anh nhiều kỷ niệm đẹp và hãy sớm quay về đây anh nhé. Có một người, hai người, và rất nhiều người đang nhớ anh...

MÁ MÌ QA HCM

LÊNT2- FSoft

Chỉ hơn tuổi một số người trong công ty nhưng lại trẻ hơn so với cái tuổi của mình, chị Trương Tiểu Linh – leader của QA được mọi người trong phòng gọi với cái nickname thân thương là “má Cả”. Bởi lẽ chị không chỉ là cấp trên mẫu mực mà còn là người chị luôn luôn chia sẻ những kinh nghiệm của mình.

Người lãnh đạo phải có được sự ủng hộ của toàn thể nhân viên

Vào FSoft từ năm 2006, tính tới thời điểm này chị đã làm lead ở QA gần hai năm rưỡi. Tốt nghiệp ĐH Bách khoa HCM, khoa Quản lý Công nghiệp, chị bắt đầu sự nghiệp QA của mình ở một công ty sản xuất vật liệu xây dựng. Chỉ một năm sau đó, chị trở thành đại diện lãnh đạo về chất lượng của công ty này. Và đến năm 2004 kiêm nhiệm vị trí trưởng phòng xuất nhập khẩu.

Đạt được những thành công tương đối nhưng chị không cảm thấy hài lòng với công việc của mình. “Công việc quản lý chất lượng ở một doanh nghiệp sản xuất tương đối đơn giản. Nhưng mình lại thấy không thích vì không có nhiều sự tìm tòi khám phá”. Đến đầu năm 2006, chị chuyển hẳn sang làm quản lý QA tại FSoft.

Khi ấy bộ phận QA của FSoft HCM chỉ có vên vên 7 người. Mới vào công ty đã làm quản lý, nên không ít nhiều người e dè với chị. Đối với chị, vấn đề lớn nhất là team work chưa được suôn sẻ. Khi chị yêu cầu staff làm các báo cáo, thì hầu như không ai làm. “Lúc ấy, chị cảm thấy rất khó khăn khi làm công tác quản lý, nhưng rồi cũng tìm ra giải pháp. Chị không đưa ra các mệnh

lệnh nữa, chỉ nói chuyện nhẹ nhàng, đóng góp cho các bạn. Đến sáu tháng sau, mọi việc đã đi vào quỹ đạo, hoạt động trôi chảy”. Chị rút ra được kinh nghiệm đầu tiên “người lãnh đạo muốn đi lên thì phải có được sự ủng hộ của toàn staff”.

Đặc thù của QA là bộ phận độc lập của dự án, hoạt động giám sát quy trình sản xuất, phải có cái nhìn khách quan. Vì vậy, nảy sinh rất nhiều vấn đề tranh cãi giữa QA và các PM. Mọi người trong QA đều coi chị như bác sĩ tư vấn. Có bao nhiêu điều ầm ục không biết chia sẻ cùng ai đều đem thổ lộ với chị.

“Khi gặp chị lần đầu tiên, ấn tượng về chị là một người rất nghiêm nghị nhưng tiếp xúc càng nhiều lại thấy chị sống rất tình cảm”, Linhntn1 – một nhân viên mới của QA chia sẻ.

Lúc ấy khoảng thời gian của chị chia làm hai, một nửa để giải quyết các công việc, một nửa để tập trung nghe các QAer chia sẻ những khó khăn của mình. Chị luôn nghĩ đó là trách nhiệm của mình. “QA là một nghề khá hấp dẫn nhưng đòi hỏi một vốn kiến thức phong phú. Nếu là Dev hoặc Tester, họ chỉ cần nắm một số quy trình. Nhưng QA phải cover nhiều hơn thế. Thế nên

chuyện ẩm ực, hoặc áp lực là điều không tránh khỏi. Mình là lãnh đạo thì phải biết tác động, khơi dậy tinh thần cho các em tin tưởng về công việc hơn”.

Không ngừng học hỏi và tích cực xây dựng đội ngũ kế thừa

Những ngày đầu, quân số của QA chỉ trên chục người. Chị có thể tư vấn, kèm cặp cho từng người. Nhưng bây giờ công ty phát triển mạnh, công việc nhiều thêm, nhân viên cũng nhiều thêm. Chị không thể đi sát từng người. Chị đã tiến hành phân quyền cho các nhân viên cấp dưới, xây dựng đội ngũ kế thừa. Quan điểm của chị là “Mình có kinh nghiệm thì phải nhân rộng ra để ai cũng có những hiểu biết như mình, để đưa công ty phát triển tốt hơn”.

Ngoài việc truyền lại các kinh nghiệm chị còn luôn khuyến khích mọi người đi học thêm, để đáp ứng được các yêu cầu cao của công việc. Chị Liên MTB – một QAer cho biết “Những công ty khác, người quản lý rất ít khi chịu truyền dạy các kĩ năng cho cấp dưới, nhưng chị Linh lại ủng hộ và khuyến khích mọi người đi học các khóa học nâng cao nghiệp vụ như ISO, Audit, ISMS,

CMMi5”.

Chị có một câu chuyện mà chị tâm đắc “Câu chuyện kể về một người thợ đốn củi: Những ngày đầu mới vào, anh làm việc năng suất hơn những người khác. Nhưng một thời gian sau anh ta làm việc còn nhiều hơn thế nhưng năng suất lại thấp đi hẳn. Người quản lý mới gọi anh ta lại và hỏi lý do. Anh ta không biết trả lời thế nào. Lúc ấy người quản lý mới hỏi “Đã bao lâu rồi anh chưa mài lại rìu?”. Câu chuyện nhỏ nhưng rất nhiều ý nghĩa.

Làm công việc QA đã lâu, ngay cả bản thân mình chị cũng luôn tâm niệm “người làm công tác quản lý chất lượng phải luôn trau dồi kiến thức trong công việc. Và cũng phải dành một khoảng lặng để xét lại mình. Tại thời điểm này kiến thức vẫn đáp ứng được công việc của mình, nhưng ở thời điểm khác mình lại trở nên lạc hậu.

Chị nhận thấy các bạn QA mới vào thật giỏi, có nhiều kiến thức mới. Đến một thời điểm nào đó ai cũng phải có những bước cải thiện để nâng cao trình độ của mình hơn nữa. Và chị cũng sẽ nghĩ đến lúc phải “mài lại rìu của mình”.

“MA MỚI” KÝ SỰ

DƯƠNGPV - FQAHN

Là một thành viên mới của gia đình FPT, tôi gia nhập đội quân FQA từ giữa tháng 3/2008. Quảng thời gian không phải là nhiều nhưng, đã để lại trong tôi những suy nghĩ có thể là chưa đúng về con người, phong cách làm việc cũng như môi trường làm việc nơi đây, xin được chia sẻ cùng mọi người.

Ấn tượng đầu tiên của tôi về FPT là sự cởi mở, là một thứ tình cảm rất khó miêu tả của những “ma cũ” dành cho “ma mới”, là sự quan tâm của cấp trên đối với nhân viên. Có lẽ ấn tượng đầu tiên đó chính là khi Ms. Phương viết mail giới thiệu mình, con “ma mới”. Ngay sau đó nhận được mấy “cục đá” từ Mr. DũngNX2, mà không nhiều hơn mấy cục vì có tới trên 20 email, cái này vẫn giữ nguyên làm kỉ niệm. Nào là: “em sẽ phải ầm ức”, “ôm hận” hay “anh chỉ ném đá thôi chứ nhiều người còn bầy đá cơ” nhưng rút cục “anh hy vọng chú sẽ lành lặn an toàn!!!!”.

Phải nói thật là ngay lúc nhận được cục đá đầu tiên hơi choáng, nó cứng và nhiều góc cạnh quá vì nghĩ rằng sẽ nhận được kiểu như “Hy vọng và chúc em hoàn thành tốt công việc, và phát triển hơn nữa trong môi trường FPT ...”. Nhưng sau một lúc định thần và thực sự cảm thấy thú vị, đây là một nét mới lần đầu tiên gặp!!! Từ đó như được trang bị cái “Mũ bảo hiểm” mình đã sẵn sàng

để đỡ các viên đá tiếp theo.

Tôi làm việc tại vị trí cán bộ Đảm bảo chất lượng sản phẩm/dịch vụ (CLSPDV). Việc đầu tiên là mô tả lại các Sản phẩm/Dịch vụ và đăng ký, công bố hợp chuẩn cho sản phẩm IT. Một vị trí yêu cầu phải có chút ít kiến thức về kỹ thuật và cả về chất lượng. Về kỹ thuật thì cũng yên tâm vì tôi là dân kỹ thuật, còn về chất lượng thì thực sự còn phải học hỏi nhiều rất nhiều là khác. Trong thời gian làm việc, tôi đã được các anh chị trong Ban FQA giúp đỡ rất nhiều về kiến thức chất lượng thông qua trao đổi và seminar cũng như thực tế tình hình và loại hình hoạt động của các công ty thành viên.

Từ đó thấy rằng các loại hình sản phẩm FPT đang kinh doanh thực sự nhiều! Lúc đầu, tôi cũng cảm thấy khó khăn, không chỉ vì nhiều, mới hay do các đơn vị không có đủ nhân lực thực hiện mà theo ý kiến chủ quan cái khó khăn lớn nhất hiện nay chính là nhận thức về tầm quan trọng của mảng công việc này đã có, tuy nhiên những ưu tiên và hành động thực sự thì lại đang không được chú ý. Chính vì vậy, tôi nghĩ mình càng phải cố gắng trau dồi thêm kiến thức hơn nữa để có thể hiểu được các hoạt động của các đơn vị có kế hoạch đảm bảo CLSPDV thật tốt, thuyết phục cho các đơn vị.

Khó khăn như vậy nhưng tôi vẫn cảm thấy yên tâm

vì không phải đơn thương độc mã chiến đấu mà xung quanh có rất nhiều phao cứu trợ.

Được sự giới thiệu của Ms. Phương cùng với nhờ có vụ “ném đá” hôm trước và sự trợ giúp của mọi người tôi thấy tự tin hơn hẳn! Một trong hai nơi làm việc đầu tiên đó là tham khảo công việc đăng ký công bố hợp chuẩn sản phẩm IT tại FDC. Làm việc cùng Mr. Điểm và Mr. Dũng NX2 cứ ngỡ sẽ có thể gặp nhiều khó khăn hoặc lần này sẽ ăn thêm vài “viên đá, bẫy đá” của Mr. Dũng NX2. Trái lại đó là sự giúp đỡ rất nhiệt tình nhất là Mr. Điểm đã chỉ ra thực trạng cũng như tình trạng hiện tại về mảng việc này giúp mình có cái nhìn tổng quan và định hướng được công việc. Thực sự nó là rất hữu ích!

Sau này khi có dịp gặp gỡ tiếp xúc với các đơn vị khác thì càng thấy rõ hơn và cảm thấy rất vui vì được làm việc cùng các bạn các anh, chị mà toát lên ở mỗi người luôn là sự thân thiện, thoải mái, nhiệt tình, cởi mở giúp đỡ lẫn nhau cùng tiến bộ.

Cảm nhận tiếp theo là phong cách làm việc và môi trường làm việc. Nói thế nào nhỉ, một môi trường làm việc tốt, một phong cách làm việc chuyên nghiệp chẳng? Khó thật, vừa làm mấy tháng làm sao có cái nhìn chuẩn xác được nhưng vẫn mạn phép có vài ý kiến xuất phát từ những suy nghĩ chủ quan. Nhận thấy rằng đây là môi trường tốt để mỗi người rèn luyện và phấn đấu, tại sao vậy?

Mình đã làm việc tại công ty cũ 2 năm nhưng thực sự khi chuyển sang FPT thì thấy môi trường ở đây hơn hẳn nhiều mặt, đó là phong cách làm việc chuyên nghiệp hơn. Một môi trường đa dạng, phong phú về hình thức và loại hình do đặc thù kinh doanh của công ty. Đây sẽ là một nơi rất tốt, nơi có thể tìm tòi để có những cái nhìn khách quan đúng mực, thực tế về mỗi loại hình kinh doanh và nghề tương ứng từ đó có thể học hỏi

được nhiều điều thú vị cũng như thấy rõ hơn về những thứ trước đây mình tưởng tượng. Biết đâu từ đây lại thấy mình thích hợp với một công việc khác hay hơn một chân trời mới mở ra mà từ trước đến giờ không hề nghĩ tới.

Môi trường làm việc thân thiện và cởi mở chính là một điểm thực sự mạnh, một điều mà bất cứ một nhân viên nào cũng đều mong muốn có được và mình không phải là một ngoại lệ. Nơi làm cho mỗi nhân viên cảm thấy vui vẻ, cảm thấy cần cố gắng hơn nữa, cần phải học hỏi nhiều hơn nữa thì đó là một nơi làm việc thật sự tốt. Có thể hơi sáo rỗng và có khi sai đấy vì bên ngoài FPT giang hồ vẫn đồn đại là ở đây vất kiệt sức nhân viên như “vắt chanh”, điều này thì mình cũng chưa có kết luận gì cả, vì tất cả cũng chỉ là cảm nhận chứ không có thước đo chuẩn mực nào xác minh chuyện này.

Những cảm nhận nhìn từ khía cạnh một người làm về CLSPDV có thể với người khác không đúng hoặc cho rằng thẳng này đang nịnh nọt đang hót hay khen hảo... Nhưng theo mình đây chính là một điểm rất sáng của FPT vì thẳm nghĩ đâu cũng vậy, cũng sẽ luôn tồn tại những khó khăn riêng, cũng tồn tại những điều bất hợp lý.

Một môi trường chuyên nghiệp hay những thú vị trong công việc ngoài sự định hướng của lãnh đạo thì chỉ thực sự có được khi mỗi người chúng ta, mỗi nhân viên tự ý thức được điều đó, tự tạo cơ hội cho mình cũng như luôn tạo ra niềm vui, sự mới mẻ trong công việc.

Mình đã thấy điều này khi làm việc tại đây và hy vọng sẽ trưởng thành hơn nữa, gặt hái nhiều thứ hơn nữa và tất nhiên điều quan trọng hơn cả vẫn là được góp một phần công sức nhỏ bé cho sự thành công của cả tập đoàn trong thời gian tới.

NHỮNG EM GÁI FAF

HẢITH - FAF

Người ta nói phụ nữ là một nửa thế giới, nếu trên thế giới này không có phụ nữ, không hiểu một nửa còn lại sẽ sống như thế nào? Ở FAF, con trai lại chiếm đa số. Khi mới đặt chân đến đây, tôi thực sự choáng ngợp vì phòng sao lại ít con gái thế này. Thực ra, có các em trẻ đẹp thì mới có cảm hứng làm việc được. Nhưng sau một năm mọi sự đã biến chuyển, giờ đây FAF đã có 4 em gái xinh đẹp, ai cũng có những điểm đáng yêu riêng.

Em Hương: Ấn tượng đầu tiên về em Hương là em có nước da nâu (tôi rất thích con gái da nâu). Em là người Thái Nguyên, người ta thường nói chê Thái gái Tuyên, nhưng mà trong trường hợp này thì gái Thái cũng sánh ngang gái Tuyên ấy chứ. Thực ra tôi là người yêu cái đẹp, thời đại nào thì cái đẹp cũng đánh chết ối thứ. Em Hương lại là người rất đảm đang, lo toan cho anh em chúng tôi từ cái ăn, đến cái mặc (mỗi lần sinh nhật là anh em lại có áo mới).

Trong các cuộc đi chơi xa, em cũng là người lo cho cả phòng chuyện ăn uống, nghỉ ngơi. Em giống như một cô em gái thực sự của anh em trong phòng kể toán vậy. Mặc dù bản thân là kẻ độc thân chính hiệu, cũng mong muốn có mảnh tình vắt vai thực sự nhưng vì em Hương đã có người yêu, hơn nữa hồi đó tôi còn côi, gầy guộc nên cũng không tự tin để chiến đấu, nên đành "ngậm ngùi" coi em như em gái vậy.

Em Vân Anh: Ấn tượng đầu tiên về em là một người con gái nhỏ nhắn, nữ tính và trẻ như một cô học sinh cấp 3 (có lẽ do khuôn mặt bầu bĩnh dễ thương của em). Em Vân Anh có giọng nói nhẹ nhàng, thỏ thẻ. Mỗi khi bị mọi người trêu, em chỉ cười. Tôi thích sự dịu dàng đó ở em.

Em Chi: Có lẽ nói về em Chi, tôi phải dành nhiều lời hơn một chút. Em Chi mới vào công ty, còn tôi - một kẻ đang trong tâm trạng không xác định được con đường tình cảm sẽ trôi về đâu. Trong những lần được mẹ đưa

đi xem bói vì bà lo lắng cho thằng con trai lợm khộm sắp 30 tuổi mà vẫn chưa có mảnh tình nào tử tế, thấy bói bảo tháng 5 tới tôi sẽ gặp được tình yêu đích thực của mình. Gặp em tôi như bị tiếng sét đánh ngang. Em hội tụ tất cả các yếu tố tôi cần ở một người phụ nữ để trở thành người yêu của tôi. Tôi cao 1m75, nặng 60kg, cũng không đến nổi tệ nên khi gặp em tôi tự tin và quyết tâm lắm. Lần này sẽ quyết đánh đến cùng, dù đồn có địch thì tôi vẫn quyết tâm mua vũ khí để chúng tỏ năng lực bản thân.

Kế hoạch được lên cẩn thận. Em Chi mới đi làm nên thường đến sớm. Đúng sở trường của tôi. Do già rồi đêm không ngủ được nên tôi hay thao thức, sáng là phải dậy sớm hút thuốc nên đi làm sớm. Mọi người vẫn thường ca ngợi tôi về điều này. Có những sáng chỉ có tôi và em, nhưng tôi vẫn cảm thấy run khi nói chuyện với em, sợ em chê vô duyên (thực tế là cũng có vài em nói với tôi câu này nên tôi hơi lo lắng).

Sau 3 ngày tôi đã nhận ra đẳng cấp về e lệ của em hôm đầu thì em còn "mở máy" nhiều hơn tôi. Mà kiến thức của em thì cứ gọi là mệnh mông, bao la, bản thân tôi chinh chiến ngang dọc, nhiều lúc cũng phải thần phục vì cái tài hiểu biết của em. Sau một thời gian lượng sức mình tự nhận thấy không thể trở thành người đàn ông đích thực của em được nên tôi đánh ngậm ngùi chia tay tình yêu thầm kín này, để em vui cười với Hải bánh vậy. Đường tình cảm của tôi thật lận đận, éo le quá.

Em Oanh: Cô bé có nước da trắng trẻo, dáng người thanh mảnh. Ngày đầu tiên em đến làm đám thanh niên chúng tôi phải xôn xao. Tôi nghĩ cô bé này sẽ hợp với mình đây nên cũng đánh tiếng dòm ngó nhưng cho đến giờ đã được vài tháng, em chỉ phớt lờ một câu xanh rờn "Trông anh gian lắm!" Đau lòng!

Đấy, cho đến giờ tôi vẫn một mình một bóng đi về. Lại mong mỗi đến ngày có một em xinh tươi nữa vào làm để tôi lại có thể ngẩn ngơ tương tư như một kẻ si tình!

NỮ QUÁI KIỆT...

XUYÊNDT - FSoft HCM

Đang là nhân viên Admin, làm thư ký Ban giám đốc kiêm luôn nhân viên FWB phụ trách sales cho thị trường Non-Japan, NgânTTK bắt đầu chuyển sang HCD – RAI (Resource Assurance & Incubation) với vai trò cán bộ phụ trách tuyển dụng, kiêm PR hình ảnh của FSoft cho tuyển dụng thông qua các hoạt động Outdoor. Vì kiêm nhiều “chức danh” thế và cũng đã tham gia công tác tại FSoft HCM được hơn 2 năm nên NgânTTK ôm khá nhiều thành tích cá nhân, nào là cá nhân tiên tiến của Admin 6 tháng đầu năm 2007, cán bộ Tổng hội xuất sắc nhất năm 2006 của FS HCM, FPT HCM...

Về mảng kinh doanh NgânTTK đã từng đạt một số khen thưởng về thành tích đón tiếp khách hàng tốt trong năm 2007 vừa qua. Nhưng có lẽ, để có được cái tên gọi “Quái kiệt” như hiện nay thì không thể không nhắc đến 2 năm nhiệm kỳ trong vai trò Tổng thư ký Tổng hội FSoft HCM của NgânTTK – một “nữ tướng” trẻ tuổi, năng động và tích cực “vui chơi” trong mọi tình huống.

Ngoài khả năng ăn nói với kinh nghiệm nhiều năm làm MC từ khi còn đi học, NgânTTK còn là hình ảnh tiêu biểu cho mẫu nhân viên dám nói, dám làm, chủ động đề xuất, đưa ra ý tưởng với đồng nghiệp, với “sếp” và không ngại khó khăn trong công việc. Và thật sự, chính khả năng lôi kéo, thúc đẩy được tập thể cũng như việc cho ra đời những event sáng tạo, mới mẻ, “không đụng hàng” trong 2 năm qua đã tạo nên nét “ngông

ngông” đáng yêu của nữ quái kiệt đầu tiên tại FSoft HCM này.

Do môi trường làm việc tại FSoft HCM không chỉ là nơi đến làm việc mà còn được thể hiện cái tôi của mình, được ăn chơi, giao lưu và học hỏi, đúng nghĩa với câu nói “enjoy life”, nên NgânTTK cảm thấy có thể coi đồng nghiệp là bạn bè để cùng trao đổi và tâm sự nhiều điều. Điều NgânTTK sợ nhất là môi trường làm việc ngập đầu và người ta không còn giữ được mối quan hệ bạn bè, đồng nghiệp, các mối quan hệ bên ngoài công việc... để xả “xì-trét” và tìm nguồn cảm hứng refresh bản thân.

Có hai lý do khiến người ta nói NgânTTK có “giọng ca mùi mẫn” trong tất cả các giải tranh cãi của Tổng hội cũng như trong các giải ca hát nghiệp dư của FSoft HCM. Thứ nhất là ngay tại FSoft HCM, khi họp Tổng hội mọi người tranh luận hoài mà chưa ra vấn đề, Ngân luôn là người đứng lên dập tắt hết những cao trào và đưa ra hướng giải quyết. Hoặc khi tình hình họp đang trong giai đoạn đi xuống, mất ý tưởng sáng tạo và tiếng nói chung, Ngân lại góp vui làm cho tình hình từ “lạnh” chuyển sang “nóng” lên hơn, “bơm không khí tinh thần” để mọi người tranh luận, “cãi vã” đưa ra nhiều ý kiến hơn.

Lý do thứ hai là vì NgânTTK sở hữu một giọng ca thật sự đúng nghĩa là mùi mẫn, Khi tham gia văn nghệ, đi hát karaoke thì sở trường chính ít “đụng hàng” của

Ngân vẫn là dòng nhạc tân cổ giao duyên, cải lương truyền thống, nhạc tiền chiến...

Ngoài việc có thể ca cải lương khá mùi mẫn, Ngân TTK còn chuyên viết lách về thể loại bình luận, phóng sự, cô đã từng là cây bút trung thành của Mục Tím (thơ con cóc đã từng gửi rất nhiều nhưng chưa bao giờ được đăng cả, đa số các bài đăng là tham luận, bình luận, ý kiến và kể cả “truyện tiểu lâm”...) rồi cả các bài tham luận trên báo Phụ nữ..., nói chung là Ngân thích viết về các vấn đề văn hóa xã hội.

“Nếu mọi người gọi mình là quái kiệt thì cảm thấy vui chứ sao, vì dù bất cứ biệt danh nào được mọi người gán cho mình thì chứng tỏ mình “được nhận biết” giữa một tập thể to lớn và nếu là nickname đáng yêu thì lại càng

happy.” - Ngân tâm sự. Ngân cũng thú nhận vốn từ nhỏ đến lớn chưa ai nói Ngân nhu mì cả, thích đá bóng, bắn bi, tạt lon... vốn là những trò chơi của nam giới, không bao giờ chơi búp bê, gấu bông, tự nhận mình ham chơi, thích khám phá cái mới, đặc biệt là khi làm event Ngân càng muốn nghĩ ra nhiều nhiều cái mới, lạ.

Theo quan điểm cá nhân Ngân TTK thì các hoạt động từ Tổng hội hay nói đơn giản là các hoạt động giải trí, văn hóa thể thao ở công ty có ích rất nhiều cả về thể chất và tâm hồn đối với mỗi cá nhân: “Nhất là khi làm việc trong môi trường áp lực công việc và lại toàn là thanh niên 7X, 8X. Còn gì sướng hơn là khi ở chính công ty luôn sẵn có các hoạt động đó cho mình mà không cần phải đi đâu tìm kiếm cả”, cô nói.

CÓ MỘT ĐỒNG NGHIỆP NHƯ THẾ!

NGUYỄN TUẤN ANH - FSA

“Ngày vui đã xa dần đã xa rồi đó, và giây phút tạm biệt với bạn hiền...”

Tôi vốn không phải là một thằng giỏi văn chương viết lách, nhưng khi nghe lời bài hát này tôi không thể cầm lòng được nữa, quyết định cầm bút viết vài dòng cho em, người bạn nhỏ, người đồng nghiệp của chúng tôi – LinhDK – như một tạm biệt dành cho em.

Nhớ lại ngày đầu Linh mới vào công ty, hôm đó tôi đang lúi húi trên máy tính thì một chú đi vào chào rất to: “Em chào các anh chị ạ, em là Khánh Linh”. Ài già, tên kêu nhĩ, lính mới hả, tôi gật đầu và ngược lên và tranh thủ đánh giá: Oa... chú này nhìn cao to quá nhĩ, ăn mặc thì rất tây và khá... đẹp nữa, nhưng mặt thì non quá không hiểu có làm cán bộ kinh doanh được? Sao sắp lại tuyển thằng này nhĩ, nhìn dáng công tử thế này làm sao chịu nổi mấy bà đại lý quái thai không. Nhưng rồi qua thời gian ngắn làm việc cùng nó, tôi hiểu là mình đã lầm. Linh đã hòa nhập rất nhanh vào vòng quay của công việc kinh doanh, cứ nhìn cách nó “cây” doanh số thì biết, nó nhặt nhanh tất cả đại lý nào có thể bán được, thượng vàng hạ cám từ một vài máy cho đến vài chục máy, có những khách hàng anh em sale thấy rất nản thì nó vẫn hùng hục “cây cuốc”. Nó bán hàng bất kể lúc nào, thậm chí đang đi chơi với người yêu cũng tranh thủ cài cắm vài tin nhắn với đại lý để... show hàng.

Những khi buồn bán vào mùa “tháng ba ngày tám” doanh số đối kém, anh em trong trung tâm ai cũng căng thẳng nhìn nhau lắc đầu, nó xuất hiện. Cứ đến công ty nó lại chào buổi sáng bằng cách bật đôi loa 3.0 lên và rống lên mấy bài hành khúc kiểu như “Thời thanh niên sôi nổi” hoặc “Đường đến đỉnh vinh quang”... Thực sự nó đã truyền lửa cho “mấy con La già” chúng tôi tiếp tục cuộc chiến đấu với doanh số, công nợ... Linh có tài nhốt hết hàng cho đại lý, có đợt ngày cuối chạy doanh

số quý, nó một mình phi xuống đại lý dưới Hà Tây, đang đi đường thì đại lý biết và gọi điện bảo nó với giọng van vi: “Chị xin mày, mày đừng xuống nhà chị nữa, chị sợ lắm rồi...” sau đó tắt máy và... trốn mất. Thế mà chiều về công ty nó vẫn quất đủ cho đại lý một đơn vài trăm máy mới tài chứ.

Trong cuộc sống, nó là người rất sôi nổi. Các hoạt động phong trào trong phòng và công ty nó đều tham gia tót tót (sau này tôi mới biết có thể là vì mấy điểm checkpoint), và nó đặc biệt có năng khiếu trong mấy vụ tổ chức ăn uống, hát hò. Có dạo cứ buổi trưa nó xung phong gọi cơm, tới từng bàn hỏi mọi người xem hôm nay ăn món gì, cứ hôm nào thấy nó nhẩn nhó là chắc chắn có vài suất vô chủ, thiệt hại mấy chục K, có lẽ vì thế mà sau này Linh không dám gọi cơm hộ nữa.

Bên trong cái tính nhiệt tình sôi nổi, cái miệng lúc nào cũng toé toét là một con người sống rất tình cảm. Nó có thể tâm sự hết các chuyện riêng tư từ gia đình đến chuyện bỏ người yêu cho... cả phòng nghe. Hôm nó quyết định xin nghỉ, nó buồn lắm, cả ngày chỉ ngồi lẩn thẩn nhìn anh em. Chúng tôi, không ai dám nói gì vì sợ càng làm nó buồn thêm, tâm trạng ai cũng thấy bàng hoàng và tiếc nuối.

Tạm biệt Linh, tạm biệt người bạn, người đồng nghiệp thân thiết, có thể mỗi sáng đến công ty không còn thấy cái dáng cống kênh của em. Thiếu em, FSA sẽ như cái cây thiếu một chồi khỏe mạnh, nhưng chúng tôi biết cái chồi đó cần một vùng đất thích hợp để phát triển và dù có thể nào thì cái chồi vẫn luôn nhớ về nơi đã ươm ra mình. Mọi người sẽ luôn dõi theo từng bước chân và mỉm cười với những thành công của em, cầu chúc cho em luôn hạnh phúc.

EM CHƯA MUỐN LẤY CHỒNG

PHƯƠNGPN1 – FSoft HCM

Tại FSoft, mỗi người đều có một công việc chuyên môn riêng, nhưng công việc của chị HươngHTV (Hồ Thị Việt Hương) cũng rất đặc biệt bởi nó liên quan trực tiếp tới vấn đề con người, tới việc xây dựng và thực hiện các chính sách nhằm cung cấp, đảm bảo, duy trì và phát triển nguồn lực con người cho FSoft HCM.

Mỗi công việc đều có những khó khăn riêng. Nhưng công việc liên quan tới con người thì lại càng đòi hỏi những khả năng và kỹ năng đặc biệt, bởi con người không phải là máy móc hay là phép tính đơn lẻ như kiểu $1 + 1 = 2$. Con người có những phạm trù tâm lý, khả năng riêng biệt, không ai giống ai. Vậy làm sao để có thể làm tốt công việc liên quan tới con người? Một câu hỏi khó thể nhưng chị Hương đã luôn làm tốt và nhận được sự đánh giá cao từ anh chị em trong phòng và từ các cấp quản lý cao. Trong một buổi nói chuyện, anh TuấnPM cũng đã nhận xét: “Hiện tại, chỉ có em là thích hợp nhất với vị trí này. Thôi cố mà làm cho tốt!”. Lời nhận xét cũng là lời động viên của các cấp lãnh đạo đã giúp chị rất nhiều trên con đường trưởng thành tại FSoft để có được những thành công nhất định như hiện nay.

Vào FSoft HCM từ những ngày còn sơ khai năm

2003, chị kiêm nhiệm tất cả các công việc liên quan tới văn phòng, tài chính, thư ký. Hồi đó, chưa có chi nhánh FSoft HCM như bây giờ mà mới chỉ có bộ phận Call Center của G3 và ngồi tạm văn phòng tại 41 Sương Nguyệt Ánh. Các sếp thì bận đi công tác liên tục. Thêm vào đó, một mớ công việc thì chẳng kịp nhập gì với chuyên môn Anh ngữ mà chị được đào tạo tại trường Khoa học Xã hội và Nhân văn. Chị phải vừa làm, vừa học, tự tổng kết, rút kinh nghiệm, tham khảo ý kiến lãnh đạo. Cũng có những lúc tưởng chừng phải bỏ cuộc như hồi cuối năm 2003, công việc ngày một nhiều mà lãnh đạo khi đó phải thường xuyên đi công tác. Lương thì thấp trong khi có nhiều công ty mời chị mức lương cao hơn 3 lần mức lương mà chị đang nhận được. Nhưng rồi khi nghe các anh lãnh đạo hỏi: “Em muốn làm gì?” thì chị lại tiếp tục cố gắng làm việc bởi trước câu hỏi đó, chị tự thấy mình phải sống hoài bão hơn và phải cố gắng hơn.

FSoft HCM bây giờ đã lên tới hơn 500 con người và với tốc độ phát triển năm sau tăng gấp đôi nhân sự so với năm trước, một bài toán mới lại tiếp tục đặt ra. Làm sao để có thể thích nghi và cạnh tranh với sự thay đổi chóng mặt của thị trường lao động trong và ngoài nước?

Làm sao có thể đưa ra các chính sách nhân sự phù hợp đáp ứng được nhu cầu của các cấp lãnh đạo và của nhân viên? Làm sao để thu hút và giữ được nhân tài cho FSoft? Để trả lời các câu hỏi này, chị lại tiếp tục bằng các kế hoạch cụ thể để ra trong từng tuần, từng tháng, từng quý rồi cùng với anh chị em trong phòng thực hiện. Chị cũng dành thời gian để trao đổi với các đồng nghiệp về các khó khăn và tìm ra cách giải quyết hợp lý nhất. Trong công việc, chị luôn góp ý thẳng thắn và gợi ý các cách thức để anh chị em có thể làm tốt công việc. Đối với chị, công việc không chỉ là hành trình vượt qua thử thách mà còn mang lại cho chị rất nhiều niềm vui, được hiểu, được cảm thông và được chia sẻ với mọi người. Quan điểm của chị là: "Mỗi người đều có quan điểm và góc nhìn khác nhau nên phải nhìn nhận con người dưới nhiều góc độ thì mới có thể đánh giá chính xác được. Ai cũng có ưu điểm và nên phát huy được ưu điểm của mỗi người, chúng ta sẽ có một tập thể thành công".

Khi gặp chị HươngHTV lần đầu, ai cũng nghĩ chị đến từ Hà Nội nhưng thực ra chị là người gốc Nam Định. "Gia đình chuyển vào Sài Gòn từ khi chị còn nhỏ. Hồi bé cũng được về ngoài đó. Nhưng giờ họ hàng ở trong này hết rồi. Bây giờ có về ngoài đó thì chị chỉ đi thăm các bác hàng xóm vẫn bề chị hồi nhỏ thôi" và một nụ cười hiền pha chút tình nghịch như cái cách mà mọi người vẫn thấy ở chị.

Những lúc ngoài công việc, chị cũng tham gia các hoạt động với anh chị em trong phòng và công ty; ngồi quán nước cũng chọc ghẹo, đi cổ vũ bóng đá cũng ỉu xiu khi thấy đội nhà vào lưới nhặt bóng, đi xem phim với mọi người cũng vui mừng hớn hở ra mặt. Khi tôi hỏi: "Đường như trong chị có hai con người, con người

của công việc và con người của đời thường?". Chị bảo là mỗi công việc đều sẽ có những áp lực riêng và trong công việc muốn thành công thì phải có những nguyên tắc riêng của nó, vì vậy cần rõ ràng và nghiêm túc. Còn trong cuộc sống, chị cũng như bao người khác thôi. Chị muốn được là chính mình, được sống với sở thích, niềm vui và bằng trải nghiệm được giao tiếp với mọi người. Đó cũng là một cách để cân bằng cuộc sống. "Thế còn chuyện tình duyên của chị?", "Thì chuyện tình cảm, lúc nào nó tới thì mình đón nhận thôi em à!" - lại là một câu trả lời với một ánh nhìn tinh nghịch.

Sống có hoài bão, yêu thương con người và luôn là chính mình là những điều tôi và nhiều FSofters cảm nhận được từ chị HươngHTV. Xin lấy lời nhận xét của anh TuấnPM về chị HươngHTV thay cho lời kết bài viết về chị - người đồng nghiệp, người bạn của chúng ta: "Về Hương chỉ có thể nói ngắn gọn: Con người của công việc, con người của xã hội. Về công việc, luôn nhìn thấy sự nỗ lực hết mình, tận tụy cho mọi công việc được giao. Về hoạt động Tổng hội, luôn nhìn thấy sự có mặt đều đặn của Hương dù chị vẫn phải dành thời gian để giải quyết nhiều công việc chuyên môn khác. Ở Tổng hội, thế hệ 8x vẫn thường gọi chị một cách trìu mến "em Hương", người luôn âm thầm giúp đỡ, chia sẻ, động viên các "anh chị" với toàn bộ tâm huyết và nhiệt huyết của tuổi trẻ. Có thể nói ngắn gọn rằng, Hương là hình ảnh đại diện cho thế hệ nữ tiêu biểu nhất của FSoft. Xin trích dẫn tặng Hương lời bài hát STICo "Phần mềm ca": "Bao chàng trai không tiếc tuổi xuân đang viết nhiều chương trình. Em thật xinh cũng muốn lập công, chưa muốn lấy chồng".

MỘT IT TIÊU BIỂU

FIC - FSoft HCM

ThịnhND chính thức là thành viên của tập thể FSoft HCM từ ngày 16/1/2006. Công việc chính của ThịnhND hiện nay tại IT là sửa máy, set up và support bên Admin... Tập thể IT mà ThịnhND đang là thành viên gồm có 9 người, trong đó có tới 7 nam và 2 nữ, vậy làm thế nào ThịnhND có thể vượt qua được tất cả các thành viên khác để đạt danh hiệu là cá nhân xuất sắc nhất trong năm?

Về công việc sửa máy thì hầu hết mọi người cùng tham gia nhưng công việc save văn phòng thì có một mình ThịnhND làm thường xuyên nhất. ThịnhND còn nhớ, trong quá trình khoảng một tháng rưỡi với công việc giám sát thi công hạ tầng hệ thống mạng và điện thoại của toàn bộ văn phòng ET2, lúc đầu giám sát và công việc chủ yếu có một mình ThịnhND đảm nhận, sau đó vào giai đoạn cuối thì tất cả nhóm IT cùng tham gia làm. Vào thời điểm đó, một kỷ niệm làm cho ThịnhND nhớ nhất là có những đêm, công việc không thể chậm trễ hơn để sáng hôm sau, mọi người có máy làm việc nên tất cả đã phải thức cả đêm làm đến 5h sáng mới xong...

Ngoài thành tích trên, ThịnhND cũng đã từng được sự khen thưởng về việc set up văn phòng đợt 1 năm 2006, có thể thấy, ngay từ khi bước chân vào FSoft HCM, ThịnhND của chúng ta đã "bon chen" trong công việc để

giành sự khen thưởng, đạt thành tích như thế nào.

Khi hỏi về những khó khăn trong công việc, ThịnhND nói rằng, lúc đầu có thấy chút khó khăn do chưa quen công việc nhưng giờ đã quá quen rồi nên thấy khá thuận lợi.

Được hỏi vui nếu giờ cho bạn chọn một công việc khác, ở một bộ phận khác ngay tại FSoft HCM thì ThịnhND sẽ chuyển sang làm gì? ThịnhND nói có lẽ sở trường cũng như sở thích của ThịnhND sẽ vẫn là làm việc tại IT mà thôi.

Theo ý kiến của cá nhân ThịnhND thì hiện nay, nhân sự của bộ phận IT còn quá ít người, nhiều khi chưa thể đáp ứng việc hoàn thành công việc được nhanh và hiệu quả như chính bản thân mong muốn. Nhưng sang năm 2008, chắc chắn IT sẽ bổ sung thêm nhân lực để nâng cao hiệu quả công việc hơn. Lúc nói vui vui, ThịnhND tâm sự, hãy tưởng tượng rằng một ngày các bạn không có máy tính dùng vì máy gặp trục trặc không sử dụng được hay thử tưởng tượng một ngày đường dây mạng Intranet của các bạn có lỗi... phải chăng sẽ có cảm giác bị tách biệt với thế giới bên ngoài, mất hết sự kết nối với nhau và bạn sẽ bức bách đến mức nào? Lúc đó thì chắc chắn là cần đến IT rồi và đầu đầu người ta cũng sẽ gọi đến IT, IT...

Khi biết mình là một trong những cá nhân được khen

thường xuất sắc nhất trong năm, ThịnhND khá bất ngờ, phản ứng của các thành viên IT cũng như FSoft nói chung làm ThịnhND thấy vừa vui vui, vừa ngại ngại vì đi tới đâu mọi người cũng hỏi thăm và cả trêu đùa nữa như: ThịnhND ơi, em nhận 500K chưa? Hay ThịnhND cũng xuất sắc ghê! Rồi cả: Tính khao mọi người thế nào đây?

Như thế với ThịnhND, dù số tiền thưởng không thật sự là quá lớn nhưng nó đánh dấu những sự cố gắng và thành tích mà cá nhân ThịnhND đã làm được, hơn nữa đã và sẽ có nhiều người biết đến Thịnh hơn, nhớ đến IT hơn... Tôi có cảm giác điều này vừa tạo cho ThịnhND niềm vui cũng như vừa tạo cho ThịnhND sự hứng khởi hơn để bắt tay vào những công việc mới trong năm 2008 này nhưng không hiểu sao cứ nhắc đến việc được khen

thường, mọi người lại thấy ThịnhND của chúng ta như hơi xấu hổ, hơi "ít nói"... Cái từ ít nói ở đây được đặt vào trong ngoặc kép nhé! Không tin các bạn cứ thử hỏi thăm ThịnhND về việc này mà xem!

Về sở thích cá nhân, ngoài giờ làm việc ThịnhND thích chơi bóng bàn, về các hoạt động của Tổng hội, ThịnhND tự nhận là nhân vật ở vị trí "hậu cần". Ít được xuất hiện ở trước công chúng nhưng ThịnhND cũng rất thích công việc được hỗ trợ các bạn, nhất là trong các hoạt động lớn của tập thể.

Cuối cùng quay lại với việc được chọn là cá nhân xuất sắc nhất của năm 2007, với ThịnhND đó không chỉ là thành tích của cá nhân mà còn là lao động của cả tập thể. Tôi cũng nghe loáng thoáng, ThịnhND nói là sẽ khao.

NHỮNG GÌ TÔI BIẾT VỀ HỌ...

TRANGTH – FIS

FIS - Global đi thi TOEIC theo Chương trình chuẩn hóa các vị trí của FPT. Kết quả đạt được khá cao. TrangTT5 gọi điện cho tôi xin ảnh của hai cán bộ FIS - G đạt điểm cao nhất, nằm trong Top ten của FPT, là ChínhHM và MinhNA để đưa tin bài về cuộc thi.

Tôi nghĩ về ChínhHM và MinhNA với những gì tôi biết về họ.

MinhNA: 990 điểm/990 điểm Toeic

MinhNA xuất hiện tại FIS-G. Sở trường của lão là đàn và hát. Sau một tuần đầu ở FIS-G, người lão thân thiết lại là HiếuTC. Lão lân la làm quen với HiếuTC vì tình yêu với âm nhạc. Lão xuất hiện, đàn và hát tại văn phòng FIS-G vào một buổi sáng thứ bảy đẹp trời, lão bê loa, bê đàn đến rồi đi đánh đàn cùng HiếuTC, nghe đâu còn trình diễn trong buổi lễ khai trương gì đó của FSoft.

Rồi lão làm Tổng hội, nhiệt tình và năng nổ, mới mẻ, đầy hào hứng. Cũng phải công nhận, khả năng hòa nhập và hòa đồng của lão rất tốt, lão quen hết, chơi hết với tất cả những người mà lão gặp, kiểu gì lão cũng chơi được, cũng nói chuyện được và cũng hợp. MinhNA thuộc tuýp người không thích gò mình vào một khuôn khổ nhất định nào cả. Lão thích tìm hiểu những cái mới.

MinhNA có một phong cách rất bụi bặm và phóng khoáng. Đôi khi, lão đem cả cái bụi bặm ấy vào phòng họp trang trọng, làm không khí bụi mù và sếp la oai oái. Sau mỗi lần như vậy, lão cũng có thay đổi một chút. Những hôm có họp hành quan trọng hoặc gặp khách hàng, đối tác, lão ăn mặc đẹp và lịch sự hơn hẳn. Còn ngày thường, lão xuất hiện với một hình ảnh vô cùng ấn tượng: đầu tròn, mặt tròn, mắt tròn, đi dép xỏ ngón, quần bò, áo phông vá, phóng trên con xe 82 đời đầu với giỏ xe đầy bùn đất. Thỉnh thoảng, lão lại làu bàu, cả gia tài có mỗi cái áo mưa bẩn mà cũng bị chúng nó "trôm" mất. Có những buổi sáng, lão ào ào tiến vào văn phòng. Mọi người trợn tròn mắt nhìn chiếc áo lão đang mặc,

không hiểu kiểu nó là như vậy, hay lão mặc áo trái. Mà đúng là lão mặc áo trái thật. Ai đó hài hước nói rằng, không biết có phải bị bố bạn gái suýt chó đuổi không mà vội đến vậy. Rồi đi chơi, Nha Trang đẹp thế mà cả tuần, lão chỉ diện duy nhất một style: áo ba lỗ, quần ngố, cái nào cũng giống cái nào. Không biết là do lão có thói quen mua hàng lỗ quần áo hay cả chuyến đi lão chỉ mang một bộ ấy. Nhìn mà thấy kinh hoàng.

Tình yêu

Lão bảo tính lão được chiều từ bé nên chỉ làm những gì lão thích, lão không thích phải hành động vì trách nhiệm. Lão yêu từ hồi cấp 3, sau cả chục năm trời gần bó, lão chia tay, cũng vì cái tính không thích chịu trách nhiệm nên chẳng duy trì được cuộc sống đều đặn hàng ngày. Rồi cũng có những tình yêu khác nhưng cũng vì cái tính không thích chịu trách nhiệm để đến giờ, sau bao nhiêu thăng trầm của tình cảm, lão còn lại một mình. Đây là lão nói thế. Dăm thỉnh, ba thoảng, như hôm sinh nhật lão, tôi lại thấy lão chạy vù xuống dưới nhà, rồi bèn lên quay trở lại văn phòng cầm theo một bó hoa hồng thơm, gai góc và lãng mạn với một cái nơ nhỏ nhắn xinh xắn. Tôi đọc "Rừng Nauy" và tự đứng nghĩ đến lão. Tôi bảo với lão như vậy, kể ra thì cũng hơi quá một tí nhưng lão bảo: "Ừ, cũng hơi giống một chút".

Công việc

Chuyến đi nước ngoài đầu tiên của lão, trước khi lên đường, lão gửi một bản tóm tắt thông tin rất đầy đủ và chi tiết. Khi về, lão viết báo cáo rõ ràng và đầy đủ. Lần đầu tiên nhận được các loại mail báo cáo của lão, tôi hơi bất ngờ khi thấy một con người ngẫu hứng như lão lại

có thể làm được một việc cẩn thận và chu đáo đến vậy. Chắc là do kinh nghiệm làm việc trong những năm bốn ba ở nước ngoài đã rèn cho lão những kỹ năng làm việc hiệu quả. Lão làm việc nhóm rất tốt và lão kiếm ra các công việc cho lão cũng rất tốt. Lão kể: Tình yêu đầu tiên của lão muốn lão học lên Tiến sỹ nhưng lão không thích đi theo con đường học hành như thế. Hồi đó, tôi nghĩ, cũng may là lão không học lên tiếp, chẳng có ông Tiến sỹ nào lại ngẫu hứng như thế cả.

Rồi lão thi tiếng Anh. Tôi vẫn biết lão nói tiếng Anh như gió. Khi trình bày, lão nói tiếng Anh còn hay hơn tiếng Việt. Nhưng mà thi cử mà được điểm tuyệt đối như thế này thì thật là bất ngờ. Lão thi Toeic đạt 990/990 điểm. Mọi người bảo, còn bất ngờ hơn là khi người ta mới làm được 1/3 bài thi, lão đã làm xong và ngồi ngoái bút, nghịch ngợm vì không được ra khỏi phòng thi, còn ngồi lại thì chẳng biết phải làm gì nữa. Tôi hỏi lão: Anh ăn gì mà giỏi thế. Lão mặt tỉnh bơ, mắt vẫn tròn xoe, trả lời: tại hồi bé anh bị chó dại cắn.

ChínhHM: 965 điểm/990 điểm Toeic

ChínhHM rất khác MinhNA, mặc dù, ở văn phòng, họ ngồi cạnh nhau. ChínhHM là dân công nghệ, MinhNA là dân kinh doanh. Không biết Chính nghĩ gì về tôi khi lần đầu tiên gặp, còn đối với tôi, ấn tượng đầu tiên về ChínhHM, cách đây 4 năm rồi, tôi vẫn nhớ như in. Tôi nhìn thấy cậu ấy trên một chuyến tàu từ Nha Trang về Hà Nội, kết thúc chuyến nghỉ mát của công ty, tôi ngồi cùng khoang với Chính và ấn tượng, cực kỳ ấn tượng với hình ảnh ChínhHM ngồi trên giường tầng hai, ôm một cái balo rất to. Ngồi một lúc, cậu mở cái balo ra, tìm kiếm một hồi và rút ra một quả chuối, ngồi ăn rất ngon lành, rất giống một cậu học trò nhỏ. Trên chặng đường đó, tôi nghe cậu nói chuyện say sưa về các tiểu thuyết của Kim Dung với mọi người trong khoang, nói nhiệt tình và say mê về những hình tượng nhân vật nữ trong chuyện. Đó là ấn tượng đầu tiên của tôi về Chính: Thích ăn chuối và đọc tiểu thuyết của Kim Dung.

ChínhHM và tôi hay đi chơi với BU Microsoft của FIS INF. Qua những chuyến đi rong ruổi trên những miền đất nước, tôi hiểu hơn về ChínhHM. Cậu ấy thích chụp ảnh, đặc biệt say mê chụp ảnh những cô gái xinh đẹp, duyên dáng. ChínhHM thích đi du lịch, nhưng quan trọng hơn, cậu ấy có thể đi khắp nơi, miễn là xung

quanh cậu ấy có nhiều người bạn. ChínhHM lãng mạn khác tôi. Khi đến Đà Lạt, tôi thích một không gian nắng ấm, hoa nở rộ rực rỡ. Còn Chính, cậu ấy thích khung cảnh Đà Lạt mưa, lạnh và mặc áo mưa đi dạo trong cái gió lạnh ấy, ngắm những bông hoa bị vùi dập trong mưa và gió. Không hiểu sao, tôi rất hay có ấn tượng về những hình ảnh ChínhHM đem lại: lúc thì là hình ảnh ChínhHM ngồi trên xe máy, phi vèo vèo, dáng nhanh, gọn và rất đặc trưng hôm đến chơi nhà anh Hải Thanh, hay những ngày đi chơi ở Đà Lạt, cậu ấy mặc áo mưa, phi trong gió với những bộ đồ rất ấn tượng: áo phông, quần lửng, quần khăn len và mũi đỏ ửng trong mưa, gió của Đà Lạt. Thỉnh thoảng, khi có ai nhắc về cậu ấy, tôi lại nhớ đến hình ảnh đó và tủm tỉm cười một mình.

Ở văn phòng, ChínhHM hay online qua YM và tôi chỉ hiểu hơn về Chính qua những lần online và nói chuyện đó. Những câu chuyện về cuộc sống, về gia đình, về công việc, đôi khi cả về tiểu thuyết của Kim Dung và chuyện tình yêu của những người trong chuyện, đôi khi về mẫu người con gái Chính thích. Cậu ấy là tuýp người thận trọng và kín đáo. Về bên ngoài đó khác hẳn với những suy nghĩ bên trong. ChínhHM biết nhiều, hiểu nhiều, nhiều đam mê và ước mơ. Khi họp, cậu ấy rất hay ngồi yên, đôi khi nghịch chiếc điện thoại, thẻ nhân viên, lúc thì bút. Nếu nhìn thoáng quá, bạn sẽ nghĩ Chính không tập trung lắm. Nhưng thực ra thì lại không phải như vậy, cậu ấy rất tập trung vào những câu chuyện, những chủ đề đang được bàn luận.

ChínhHM là tuýp tình cảm nhưng không mạnh mẽ. Tôi vẫn nói với cậu ấy, có lẽ cần thay đổi điểm này, ít ra thì cũng phải nói ra những gì mình thích chứ. ChínhHM rất hay chơi với những người tính cách đối nghịch. Có lẽ, chỉ những ai hay chơi và nói chuyện với Chính mới hiểu cậu ấy có thể giới tâm hồn thật khác với những biểu hiện bên ngoài.

Nhưng có một điều ai cũng phải công nhận: Chính thông minh và siêu công nghệ. Nên tôi cũng không ngạc nhiên lắm khi ChínhHM được 965 điểm TOEIC trong kỳ thi chuẩn hóa các vị trí của công ty.

Mới nhìn thoáng qua, gặp MinhNA, ít người nghĩ anh ấy giỏi, gặp ChínhHM, ít người nghĩ ChínhHM là người đặc biệt. Nhưng tôi tự hào về họ khi biết những nỗ lực của họ trong công việc, những nét tính cách rất riêng của họ và để nhìn thấy chính là thành tích của họ trong kỳ thi tiếng Anh vừa qua của công ty.

