

Bìa 1:

50 CÔNG TY LÀM THAY ĐỔI THẾ GIỚI

(50 Companies That Changed the
world)

Howard Rothman

Đồng tác giả cuốn *Companies with a Conscience*

- 
- Hãy mua sách in hợp pháp để ủng hộ các Đơn vị xuất bản và các Tác giả.
- 



HOWARD ROTHMAN

Co-Author of: Companies With A Conscience

H.J. Heinz IBM J.P. Morgan & Co. Union Pacific Corporation Electric General Motors Hewlett-Packard Hilton Hotels & Resorts
L.L. Bean Manpower McDonald's Metro-Goldwyn-Meyer Motorola National Football League Philip Morris Proctor &
Gamble RCA Sears Roebuck Singer Cable News Channel Coca-Cola The Walt Disney Company Avon Online Apple
American Online AT&T Avon Products Benetton Boeing Jerry's Boeing CBS Coca-Cola The Walt Disney Company Avon Online Apple
FirestoneTire & Rubber Ford Motor Company General Electric Microsoft McDonald's Metro-Goldwyn-Meyer Philip CNN CBS Toys
Wal-Mart Johnson J.P. Morgan & Co. Union Pacific Corporation Electric General Motors Hewlett-Packard Metro-Goldwyn-Meyer
Philip Morris & Rubber Ford Motor Company General Electric Microsoft McDonald's Metro-Goldwyn-Meyer Philip CNN CBS Toys
American Online Apple AT&T Avon Products Benetton Boeing Jerry's Boeing CBS Coca-Cola The Walt Disney Company Avon Online Apple
Motors Hewlett-Packard Hilton Hotels & Resorts Motorola National Football League Philip Morris Proctor &
H.J. Heinz IBM J.P. Morgan & Co. Union Pacific Corporation Electric General Motors Hewlett-Packard Metro-Goldwyn-Meyer
L.L. Bean Manpower McDonald's Metro-Goldwyn-Meyer Motorola National Football League Philip Morris Proctor &
Gamble RCA Sears Roebuck Singer Cable News Channel Coca-Cola The Walt Disney Company Avon Online Apple
American Online AT&T Avon Products Benetton Boeing Jerry's Boeing CBS Coca-Cola The Walt Disney Company Avon Online Apple
FirestoneTire & Rubber Ford Motor Company General Electric Microsoft McDonald's Metro-Goldwyn-Meyer Philip CNN CBS Toys
Wal-Mart Johnson J.P. Morgan & Co. Union Pacific Corporation Electric General Motors Hewlett-Packard Metro-Goldwyn-Meyer
H.J. Heinz IBM J.P. Morgan & Co. Union Pacific Corporation Electric General Motors Hewlett-Packard Metro-Goldwyn-Meyer
L.L. Bean Manpower McDonald's Metro-Goldwyn-Meyer Motorola National Football League Philip Morris Proctor &
Gamble RCA Sears Roebuck Singer Cable News Channel Coca-Cola The Walt Disney Company Avon Online Apple
American Online AT&T Avon Products Benetton Boeing Jerry's Boeing CBS Coca-Cola The Walt Disney Company Avon Online Apple
FirestoneTire & Rubber Ford Motor Company General Electric Microsoft McDonald's Metro-Goldwyn-Meyer Philip CNN CBS Toys
Wal-Mart Johnson J.P. Morgan & Co. Union Pacific Corporation Electric General Motors Hewlett-Packard Metro-Goldwyn-Meyer
FirestoneTire & Rubber Ford Motor Company General Electric Microsoft McDonald's Metro-Goldwyn-Meyer Philip CNN CBS Toys
American Online Apple AT&T Avon Products Benetton Boeing Jerry's Boeing CBS Coca-Cola The Walt Disney Company Avon Online Apple

50 CÔNG TY LÀM THAY ĐỔI THẾ GIỚI

50 Companies That Changed the World

First News

 NHÀ XUẤT BẢN TRẺ



Bìa 2:

50 Công Ty Làm Thay Đổi Thế Giới

Theo bạn - trong 200 năm qua - những công ty nào có ảnh hưởng lớn nhất đến cuộc sống và hành tinh của chúng ta? Những công ty nào đã làm thay đổi sâu rộng lối sống của chúng ta? Những công ty nào đã đưa nền văn minh của chúng ta tiến những bước nhanh và dài gần như không tưởng? Đó là những câu hỏi mà tác giả Howard Rothman sẽ giải đáp một cách thuyết phục qua cuốn sách hấp dẫn này.

Những công ty trong cuốn sách này được xếp hạng dựa trên tiêu chí về tầm ảnh hưởng và sự đóng góp của họ đối với nền kinh tế thế giới và cộng đồng xã hội. Đó không chỉ là những công ty của Mỹ, mà của nhiều nước khác trên thế giới, từ những cái tên nghe rất quen thuộc như McDonald's, Coca-Cola, Boeing, AFP cho đến những cái tên rất "kỹ thuật cao" và thời thượng như Microsoft, Sony, Yahoo!, Apple... và cả những công ty mà tầm ảnh hưởng của họ đối với môi trường sống và nền hòa bình của chúng ta là rất đổi tiêu cực, thậm chí đáng lên án.

Howard Rothman sẽ mô tả chi tiết cách thức mỗi công ty đã góp phần định hình nên ngành thương mại toàn cầu và làm thay đổi cuộc sống của chúng ta từ thế kỷ 19 cho đến ngày hôm nay.

Mỗi công ty là một bản phác họa sinh động, đặc trưng, độc đáo quá trình hình thành và phát triển qua thời cực thịnh cho đến vị thế hiện nay. Những điểm mạnh - yếu của từng công ty cũng được phân tích trong bối cảnh hoạt động, hoàn cảnh lịch sử và lĩnh vực kinh doanh cụ thể. Sau khi đọc xong quyển sách này, bạn hẳn sẽ đồng ý với tác giả rằng 50 công ty này đúng là những đại diện vượt trội so với các công ty khác trong cùng lĩnh vực.

Bìa 3:

Về tác giả

Howard Rothman từng làm cố vấn cho các tập đoàn lớn và điều hành một công ty kinh doanh nhỏ. Ngoài việc viết báo, làm biên tập viên, ông còn viết sách, viết bản tin và cung cấp thông tin trực tuyến cho nhiều tổ chức. Ông chuyên viết về tầm ảnh hưởng của công nghệ và các phương pháp quản lý thiết thực trong thế giới kinh doanh muôn hình vạn trạng ngày nay. Ông có nhiều bài phát biểu và thuyết trình về đề tài kinh tế từ những năm 1990. Ông từng viết rất nhiều bài báo hấp dẫn cho các tạp chí tại Mỹ và quốc tế trong vòng 25 năm qua. Trong số bảy quyển sách mà ông đã xuất bản, có quyển *Companies with a Conscience: Intimate Portraits of Twelve Firms That Make a Difference*, với Mary Scott là đồng tác giả, được xếp vào danh mục những quyển sách bán chạy nhất thế giới.

Bìa 4:

Một quyển sách tuyệt vời dành cho tất cả những ai quan tâm đến những thay đổi sâu sắc mà các công ty hàng đầu thế giới đã tạo ra đối với cuộc sống và diện mạo hành tinh chúng ta.

50 Công Ty Làm Thay Đổi Thế Giới chỉ ra những bí quyết mà các công ty lớn nhất mọi thời đại đã từng sử dụng để đi đến thành công. Đây là những công ty có bước đi đột phá, tạo ra xu hướng mới mẻ qua việc áp dụng các phương pháp quản trị kinh doanh hiệu quả và luôn kích thích sự sáng tạo.

50 Công Ty Làm Thay Đổi Thế Giới là một quyển sách thực sự giá trị cho những người đang và sẽ giữ vị trí điều hành doanh nghiệp vì những bài học quý giá mà nó chứa đựng bên trong. Cuốn sách này cũng mang lại rất nhiều điều bổ ích và thú vị cho những ai ham mê nghiên cứu lịch sử và yêu thích những câu chuyện đáng ngưỡng mộ về tài năng, sự sáng tạo và tinh thần làm việc hiệu quả của những con người kiệt xuất.

Làm thế nào 50 công ty này có thể thay đổi thế giới? Bạn sẽ được cung cấp thông tin về cấu trúc tổng thể của ngành kinh doanh cùng với cấu trúc xã hội trong vài thế kỷ gần đây để tìm ra câu trả lời. Bạn sẽ gặp gỡ những con người có tầm nhìn rộng, ý chí mạnh mẽ, lòng can đảm không giới hạn và sự tận tâm tuyệt đối trong công việc. Họ là những người luôn nỗ lực hết mình để tìm ra ý tưởng mới và dẫn dắt công ty của mình đi đến thành công. Chính xác hơn, họ chính là nguồn sức mạnh thực sự làm thay đổi thế giới mà chúng ta đang sống.

Lời tác giả

Dù tồn tại như một sức mạnh riêng lẻ hay hợp nhất, thế giới của các công ty và tập đoàn đang có một ảnh hưởng ngày càng mạnh mẽ và liên tục đến cuộc sống của mỗi chúng ta. Chúng ta sống và làm việc trong thế giới đó, chúng ta ăn, mặc, ở, chúng ta di chuyển trên những chiếc xe hơi, tàu hỏa, máy bay do thế giới đó sản xuất ra và giao tiếp liên lạc địa một cách nhanh chóng nhờ các mạng lưới truyền thông điện tử cực kỳ hữu hiệu mà thế giới đó mang lại. Nói tóm lại, mọi nhu cầu về cuộc sống, sinh hoạt, học tập, giải trí và làm việc hàng ngày của chúng ta đều lệ thuộc gần như hoàn toàn vào thế giới của các công ty cùng hàng triệu loại sản phẩm và dịch vụ mà họ cung cấp.

Từ kinh nghiệm điều hành một cửa hàng bán lẻ và một công ty bán hàng tự động của gia đình, tôi có nhiều cơ hội quan sát thế giới thương mại. Tôi đã chủ động tham gia thế giới này ngay từ khi còn học phổ thông. Tôi bắt đầu với công việc bán thuốc lá và những cuốn tạp chí trong các kỳ nghỉ. Tôi cũng từng điều khiển một máy phân loại tiền xu cũ kỹ vào mỗi buổi sáng thứ Bảy để đếm tiền lẻ trong các máy bán hàng tự động của gia đình chúng tôi. Về sau, khi trở thành một nhà báo, tôi làm phóng viên kinh tế cho một tờ báo trước khi làm biên tập viên cho vài tạp chí chuyên ngành kinh doanh và thương mại.

Trong suốt quãng thời gian đó, tôi đã tiếp cận với nhiều công ty rất thú vị trong khi họ đang thực hiện các dự án độc đáo và quan trọng. Tôi thích thú đến độ đã viết thành sách một vài dự án trong số đó. Với tư cách là một cố vấn kinh tế và bản thân tham gia trực tiếp vào công việc kinh doanh, tôi cũng chú ý đến sự phát triển của một số hoạt động thương mại qui mô nhỏ – từ một đại lý bán máy thu phát, một cơ sở quảng cáo cho đến phòng mạch của các bác sĩ hay một văn phòng tư vấn kế toán nhỏ, hoặc một nhà cung cấp dịch vụ Internet.

Mục tiêu của tôi trong quyển sách này là xem xét những cách thức khác nhau mà các công ty có thể áp dụng và làm thay đổi thế giới của chúng ta. Tôi đã tham khảo ý kiến của các giám đốc điều hành, các chuyên gia, kỹ sư, giáo viên, nhân viên, bạn bè trong nhiều lĩnh vực để sau cùng lập ra một danh sách gồm 50 công ty tiêu biểu nhất, bao quát nhất và nói

lên được tầm ảnh hưởng mà họ đã tạo ra đối với cuộc sống con người trong thế kỷ XIX và XX.

Trong quá trình nghiên cứu, tôi luôn cân nhắc mọi góc độ về tầm ảnh hưởng của một công ty nhằm hạn chế tối đa những ý kiến chủ quan để trình bày một cách xác thực nhất.

Các bài viết về từng công ty sẽ mang đến cho bạn một cái nhìn xuyên suốt đến những chi tiết thường bị bỏ quên do bản chất văn hóa khác nhau của từng công ty. Ví dụ, bạn sẽ thấy khái niệm về việc vấn đề di chuyển được đi từ chủ đề tàu hỏa và xe hơi sang máy bay, hay cách thức mà cuộc cách mạng truyền thông đã dẫn dắt chúng ta đi từ báo chí đến đài phát thanh, truyền hình rồi đến mạng giao tiếp thực tại ảo. Xã hội chúng ta đã thay đổi ra sao sau sự xuất hiện của điện và điện thoại, của chuỗi khách sạn và thức ăn nhanh. Bức tranh toàn cảnh là sự hình thành và phát triển của xã hội nói chung và ngành kinh doanh thương mại nói riêng nằm trong tay những con người kiệt xuất, có tầm nhìn vượt thời gian, những người khởi xướng các trào lưu, lối sống, công nghệ mới bằng những ý tưởng đột phá mạnh mẽ nhất.

Vì thế, không có gì đáng ngạc nhiên khi biết rằng gần như tất cả những công ty được đề cập đến trong cuốn sách này, dù được thành lập khi nào và ở đâu, vẫn có một tầm ảnh hưởng lớn đến cuộc sống của chúng ta. Thực lòng mà nói, tôi viết quyển sách này trên một chiếc máy tính của hãng **Apple** với sự trợ giúp của trình duyệt **Netscape**, phần mềm soạn thảo văn bản **Microsoft Word** và máy in **Hewlett-Packard**. Trong quá trình làm việc tôi đã mua một bộ bàn ghế từ hệ thống bán lẻ **Wal-Mart**, một chiếc máy cắt cỏ của **Sears**. Tôi nhận được thư từ qua dịch vụ **FedEx** khoảng ba lần một tuần, và thường giải trí cũng như cập nhật tin tức từ các kênh truyền hình **CNN**, **CBS** nhờ hệ thống truyền hình cáp của nhà cung cấp **AT&T**. Chiếc xe đầu tiên của tôi được sản xuất bởi tập đoàn **General Motors**, chiếc tiếp theo mang nhãn hiệu **Toyota**, và chiếc xe hiện nay của tôi đang sử dụng vỏ xe của **Firestone**. Tôi tập thể dục hàng ngày bằng đôi giày của **Nike** và nghe nhạc bằng đầu đĩa **Sony**. Con cái chúng tôi thường xem các bộ phim hoạt hình của hãng **Walt Disney** và thích

50 companies that change the world

vào các cửa hàng đồ chơi **Toy “R” Us** khi còn bé. Tôi từng đi máy bay của hãng **People Express** đôi ba lần. Ngày nay, nhà tôi có sản phẩm của rất nhiều các công ty khác nhau, có thể kể ra đây như **Kellogg, Procter & Gamble, Phillip Morris, H.J. Heinz, L.L. Bean, Coca-Cola...**

50 công ty này rõ ràng đã tạo ra một dấu ấn hết sức đặc biệt trong thế giới của ngành kinh doanh thương mại. Họ đã có những phát kiến vô cùng quan trọng về *dây chuyền sản xuất, nhượng quyền kinh doanh, mở rộng thương hiệu và nhân viên thời vụ*. Cùng lúc, họ đã tạo ra một dấu ấn thậm chí còn lớn hơn nữa đối với thế giới nói chung, và từng người chúng ta nói riêng bằng cách thay đổi các loại lương thực - thực phẩm mà chúng ta sử dụng hàng ngày, những trò giải trí mà chúng ta yêu thích, và phương thức giúp chúng ta liên lạc với nhau.

Trên thực tế các công ty luôn phải đối đầu với các thách thức thường trực để duy trì ảnh hưởng của mình, nhưng hầu hết đều thành công trên thương trường. Đó là một trong những lý do chính mà họ được đề cập đến trong cuốn sách này. Hy vọng các câu chuyện về họ sẽ mang đến nhiều điều bổ ích và thú vị đối với tất cả các bạn.

Vài người đọc cuốn sách này hỏi tôi về khả năng đầu tư vào các công ty trên. Đó là một câu hỏi thông minh và tôi đã khuyên họ hãy hành động ngay. Một vài “người khổng lồ” trong số 50 công ty kể trên là một thành viên thường trực của chỉ số Dow Jones. Một số khác là những tên tuổi đứng đầu sàn giao dịch NASDAQ. Tuy nhiên, sự bất ổn của thị trường chứng khoán nửa cuối năm 2000 đã gây ra cho họ một vài cú sốc khá nặng. Microsoft, AT&T và Ford cũng không miễn nhiễm trước sự dao động của thị giá cổ phiếu trong nhiều phân khúc thị trường. Tuy nhiên, các nhà đầu tư lâu dài có thể yên tâm rằng những công ty được nói đến trong quyển sách này có một bề dày hoạt động vững chắc, có nguồn lực tài chính dồi dào và chiến lược kinh doanh hiệu quả. Hy vọng rằng nhiều công ty và tập đoàn sẽ tiếp tục duy trì vị trí dẫn đầu của mình trong những thập niên tiếp theo của thế kỷ 21.

- Howard Rothman

1. MICROSOFT

Ngôi nhà không thể thiếu của số, cuộc sống không thể thiếu... Windows.



Tóm tắt

Người sáng lập: William H. Gates và Paul Allen

Logo:



Vị trí trong nền kinh tế Mỹ: Hạng 49 (Fortune 500 – năm 2007)

Nét đặc trưng: Tạo ra những hệ điều hành được sử dụng bởi gần như toàn bộ các máy tính cá nhân trên khắp thế giới.

Sản phẩm chính: Phần mềm máy tính và các dịch vụ Internet.

Doanh thu: 44,28 tỉ đô la (2007) - Lợi nhuận: 12,6 tỉ đô-la (2007)

Số nhân viên: 79.000 người (2007)

Đối thủ chính: America Online (AOL), Oracle, Sun Microsystems.

Kiến trúc sư trưởng Phát triển Phần mềm: William H. Gates III;

Chủ tịch kiêm CEO: Steven A. Ballmer.

Trụ sở chính: Redmond, Washington, Hoa Kỳ

Năm thành lập: 1975

50 companies that change the world

Website: www.microsoft.com

Dù muốn hay không, vô tình hay cố ý, trực tiếp hay gián tiếp, bạn đang sử dụng sản phẩm và dịch vụ của Microsoft. Và, bạn cũng không thể phủ nhận điều này: Microsoft là công ty quyền lực nhất thế giới hiện nay.

Được thành lập cách đây 25 năm bởi hai người bạn thân từ thời niên thiếu, tập đoàn này đang ngày càng lớn mạnh cùng với sự phát triển của máy tính cá nhân. Microsoft không phải là công ty lớn nhất, cũng không phải là công ty có giá trị nhất thế giới. Nó không thật sự xuất sắc về mặt cải tiến, phát triển công nghệ hay thiết lập được mối quan hệ tốt đẹp với nhân viên. Nó không hấp dẫn như một trang web hay, lôi cuốn như một thương vụ thể thao đình đám, hay thu hút như một trò giải trí thời thượng. Nhưng, nó đã sản xuất ra một phần mềm vận hành đến 90% số máy tính cá nhân trên toàn thế giới – và điều này đã mang đến cho nó một vị trí thống trị tuyệt đối mà chưa có công ty nào, ở bất kỳ lĩnh vực nào, có thể bì kịp.

Câu chuyện được bắt đầu vào năm 1975, khi Bill Gates và Paul Allen chuyển đổi ngôn ngữ lập trình của loại máy tính lớn đời đầu thành một loại ngôn ngữ có thể được sử dụng trên chiếc máy tính cá nhân đầu tiên. Công ty mà họ đã đặt tên bằng cách ghép hai từ đầu của “microcomputers”¹ và “software”² - đã thành công ngoài sức tưởng tượng. Lợi nhuận năm đầu tiên chỉ là 16.000 đô-la, nhưng đến năm thứ năm thì nhảy vọt lên đến 7,5 triệu đô la và mở rộng kinh doanh ra toàn cầu, thiết lập quan hệ với tất cả các nhà sản xuất máy vi tính hàng đầu thế giới, mở rộng các dòng sản phẩm một cách mạnh mẽ, và đã thu về gần 150 triệu đô-la lợi nhuận trong năm 1985. Sau đó, Microsoft được cổ phần hóa trong khi vẫn duy trì mức lợi nhuận đáng kinh ngạc 25% trên doanh thu bán hàng. Bill Gates “đạt” danh hiệu tỉ phú trẻ tuổi nhất nước Mỹ khi đó và người giàu nhất thế giới sau này.

¹ Microcomputer - Máy vi tính

² Software - Phần mềm



Bill Gates và Paul Allen, ngày đó và bây giờ

Ngoài những thành quả to lớn kể trên, Microsoft cũng nhận được vô số lời khen tiếng chê khác nhau. Họ bị tố cáo là đã chiếm đoạt những cải tiến công nghệ được phát triển bởi những công ty khác và biến những thành tựu chất xám này thành tài sản thu lợi của riêng mình; họ đã lạm dụng quyền lực vô hạn của mình để chèn ép các đối thủ cạnh tranh và buộc người tiêu dùng phải mua những bản nâng cấp phần mềm với giá cả độc quyền; Tuy nhiên, đã bỏ lỡ cơ hội khi cơn sốt Internet bùng nổ để rồi sau đó phải vất vả chạy các đối thủ cạnh tranh trong lĩnh vực này.

Vào giữa năm 1998, Bộ Tư pháp Hoa Kỳ và một liên minh gồm 20 đại biểu liên bang đã tố cáo Microsoft vi phạm các điều luật chống độc quyền – một cáo buộc dẫn đến việc hoạt động của họ phải bị tách ra làm hai mảng. Dù vậy, trong khi chờ một quyết định thi hành phán quyết của tòa án thì Microsoft đã kịp phục hồi để lấy lại quyền lực đã mất.

Paul Allen đã thấy trước tương lai khi ông nhìn thấy chiếc máy tính MITS Altair trên trang bìa tạp chí *Popular Mechanics* vào năm 1975. Allen, lúc đó đang làm việc ở Honeywell, ngay lập tức hiểu ra rằng thiết bị mang tính tiên phong này sẽ thay đổi hoàn toàn cách sử dụng máy vi tính của chúng ta. Ông đưa tờ tạp chí này cho người bạn cố tri Bill Gates, đồng hương Seattle với Allen khi đó đang là sinh viên năm thứ hai của Đại học Harvard. Gates đã viết chương trình máy tính đầu tiên của mình và từ đó bắt đầu sự nghiệp kinh doanh máy tính khi chưa đến tuổi 20. Thích thú với viễn cảnh thành công mà Allen đưa

50 companies that change the world

ra, thế là hai người lao vào làm việc suốt ngày đêm để chuyển hóa thứ ngôn ngữ lập trình có tên gọi là BASIC, vốn đang được dùng trên những chiếc máy tính lớn, thành một ngôn ngữ mà những chiếc máy tính cá nhân có thể hiểu được.

Khi cả hai hoàn tất công việc, Allen đáp máy bay đến trụ sở của MITS ở Albuquerque để trình bày những ý tưởng và thành quả lao động của họ. Các nhà lãnh đạo của MITS đã ấn tượng đến mức giao ngay cho Allen một vị trí làm việc trong công ty. Ông cũng bắt đầu phát triển ngôn ngữ BASIC cho dòng máy Altair một cách rất hiệu quả, và điều này đã thu hút sự chú ý của những người ủng hộ dòng máy này, họ chờ đợi một sự cải tiến như vậy từ quá lâu rồi. Gates bắt đầu say mê và bỏ học ở Harvard để theo Allen đến New Mexico. Ở đó, cả hai lập ra một liên doanh không chính thức với tên gọi Micro-soft, dấu gạch nối để nhấn mạnh nguồn gốc của công ty, và bắt đầu phát triển ý tưởng mà họ đã nghĩ ra. Năm đầu tiên, họ thu được 16.005 đô-la lợi nhuận.

Hai người mở nhiều văn phòng ở Albuquerque và ký hợp đồng hợp tác với vài công ty lớn, trong số đó có General Electric và NCR³. Cả hai công ty này đều bị thu hút bởi tiếng vang của dòng máy Altair. Allen và Gates bắt đầu tuyển nhân viên và vào năm 1977 họ chính thức khẳng định sự tồn tại của công ty. Gates cũng bắt đầu lên tiếng phản đối việc vi phạm bản quyền đối với sản phẩm của Microsoft, và điều này đã làm mất lòng rất nhiều người vì họ cho rằng dạng chương trình máy tính như thế phải được cung cấp miễn phí. Đây dĩ nhiên không phải là lần cuối cùng Gates và công ty bị buộc tội áp đặt ý muốn của mình lên phần còn lại của thế giới máy tính.

³ NCR là một công ty cung cấp giải pháp công nghệ toàn cầu nằm trong Danh sách Fortune 500



Những nhân viên đầu tiên của Microsoft năm 1978, Bill Gates ở hàng đầu, bên trái

Nhiều giấy phép sử dụng ngôn ngữ BASIC nhanh chóng được thương thảo nhằm phục vụ cho các dòng máy vừa mới ra đời như Commodore PET và TRS-80 (cùng với sự vươn lên mạnh mẽ của một công ty ở Bắc California có tên gọi Apple). Vào cuối năm 1977 Microsoft bắt đầu phát triển một ngôn ngữ máy tính mới tên là FORTRAN, và bắt đầu kế hoạch chiến lược bằng việc bán lẻ ngôn ngữ lập trình BASIC. Khi lợi nhuận đạt mức 400,000 đô-la, Gates và Allen quyết định dời trụ sở đến Bellevue, Washington.

Sau khi thỏa thuận được với một đối tác Nhật Bản để quảng bá BASIC ra nước ngoài, hoạt động kinh doanh của Microsoft bắt đầu tăng tốc. Sau đó, ngay trước lễ kỷ niệm thành lập công ty lần thứ năm, Microsoft ký một hợp đồng sơ bộ với IBM để phát triển một hệ điều hành dành riêng cho dòng máy tính cá nhân sắp ra đời, mà IBM là nhà sản xuất. Microsoft – giờ đây đã có 40 nhân viên, trong đó có một thanh niên tên là Steve Ballmer vừa chuyển đến từ Procter & Gamble – nhưng không có một dự án hay ý tưởng khả thi nào trong tay, vì thế Gates đã mua lại một chương trình gọi là QDOS⁴ từ công ty Sản phẩm máy tính Seattle với giá 50.000 đô-la. Công ty của Gates sau đó chỉnh sửa lại chương trình này để đáp ứng được nhu cầu của IBM, rồi đổi tên nó thành MS-DOS⁵, và phần mềm này đã thích ứng một cách tuyệt vời với chiếc máy tính cá nhân thế hệ mới của IBM và lượng sản phẩm bán ra cao đến

⁴ QDOS - Quick and Dirty Operating System

⁵ MS-DOS - Microsoft's Disk Operating System

50 companies that change the world

chóng mặt ngay khi vừa mới trình làng vào năm 1981. Lợi nhuận đạt đến con số 16 triệu đô-la và số nhân viên của công ty được tăng lên gấp ba lần.

16 tháng sau khi phiên bản đầu tiên xuất hiện, công ty đã cấp giấy phép sử dụng MS-DOS cho 50 nhà sản xuất phần cứng khác nhau, và Microsoft đã thật sự cất cánh. Công ty mở thêm nhiều văn phòng ở châu Âu, cùng lúc đó sử dụng lợi nhuận thu được để sản xuất một loại bảng tính điện và bước chân vào thị trường kinh doanh phần mềm đang ngày một phát triển. Người đồng sáng lập Paul Allen rời khỏi công ty vào năm 1983 vì lý do sức khỏe, nhưng những bước đi tiên phong mà ông và Bill Gates đã xác lập thì vẫn được phát huy. Năm kỷ niệm thành lập lần thứ 10 là thời kỳ cực thịnh của Microsoft, khi họ cho xuất xưởng phiên bản đầu tiên của một hệ điều hành mang tính đồ họa có tên gọi là Windows. Ban đầu doanh số bán ra của sản phẩm này khá chậm, một phần là vì lượng phần mềm tương thích với nó chưa được phát triển, nhưng nguyên nhân chủ yếu là hệ điều hành này đã vấp phải sự chỉ trích khá nặng nề. Những người hoài nghi đã chỉ ra rằng hệ điều hành Macintosh của Apple đã làm được mọi thứ Windows làm, và thậm chí còn làm tốt hơn. Microsoft tiếp tục cải thiện nó đồng thời tìm kiếm lợi nhuận trong một số lĩnh vực khác. Lợi nhuận hàng năm nhanh chóng đạt đến con số 150 triệu đô-la và tổng số nhân viên đã lên đến 1.000 người.

Microsoft đáp trả những lời chỉ trích bằng cách cổ phần hoá và chuyển đến một khu trụ sở mới gồm bốn tòa nhà ở Redmond, Washington vào năm 1986. Gates, cổ đông lớn nhất của công ty, lúc này đã trở thành tỉ phú ở tuổi 31. Nhưng bên cạnh sự giàu có cá nhân và sức mạnh ngày càng tăng lên của công ty thì những lời cáo buộc, phản đối chống lại đế chế non trẻ này cũng xuất hiện ngày càng nhiều. Những công ty cạnh tranh thường buộc tội Microsoft là đã làm giàu bất chính từ mỗi chiếc máy tính cá nhân được bán ra trên toàn thế giới. Dù vậy, những người ủng hộ cũng tăng lên đáng kể khi Microsoft mở rộng tầm ảnh hưởng của mình, và họ luôn hoan nghênh nhiệt liệt những sản phẩm làm cho máy tính của họ trở nên hiệu quả và đạt năng suất cao hơn.

Những năm cuối của thập niên 80, người ta tiếp tục chứng kiến nhiều bước tiến khác của Microsoft. Họ giới thiệu một “gói” ứng dụng có tên là Office, những sản phẩm được bán

50 companies that change the world

dưới dạng đĩa CD như một bộ sưu tập gọi là Bookshelf. Với lượng sản phẩm chiếm hơn một nửa thị phần trên toàn thế giới, Microsoft đã trở thành công ty phát triển phần mềm lớn nhất và Apple đã kiện Microsoft vì... vi phạm bản quyền. Tuy thế, những người đứng đầu công ty ở Redmon có vẻ như không quan tâm lắm đến lời cáo buộc này và tiếp tục mở rộng trụ sở để có thể chứa thêm nhiều nhân viên hơn nữa.

Bước ngoặt lớn nhất xảy ra vào năm 1990 khi phiên bản mới nhất Windows 3.0 được ra mắt. Microsoft tin rằng sản phẩm này sẽ vĩnh viễn làm thay đổi thế giới máy tính cá nhân, và đã khởi xướng một chiến dịch tiếp thị cho sản phẩm này với chi phí lên đến 100 triệu đô-la. Những nỗ lực này đã được đền đáp xứng đáng khi phiên bản này đạt con số bán ra 100.000 bản chỉ trong vòng ba tuần lễ đầu tiên, biến công ty này trở thành công ty đầu tiên trong lĩnh vực máy tính có doanh thu vượt qua con số một tỉ đô-la. Cột mốc quan trọng này được thiết lập vào lúc Microsoft tổ chức ăn mừng sinh nhật thứ 15 của mình. Không lâu sau đó, Toà án Liên bang tuyên bố rằng công ty đang bị điều tra vì nghi ngờ vi phạm luật chống độc quyền.



Windows 3.0 (1990) và Windows 3.11 (1993)

Những thành công to lớn của Microsoft, và những chướng ngại vật cũng to lớn không kém, tiếp tục tăng lên theo cấp số nhân trong suốt thập niên 90. Hàng triệu người đã đăng ký sử dụng Windows trên nhiều quốc gia khác nhau khi các phiên bản và phần mềm mới liên

50 companies that change the world

tục xuất hiện đối với máy tính sử dụng cho mục đích cá nhân cũng như kinh doanh. Đồng thời, vụ tranh chấp kéo dài 63 tháng với hãng Apple cuối cùng cũng kết thúc với phần có lợi nghiêng về phía Microsoft. Dù vậy, những đối thủ cạnh tranh vẫn không ngừng gây khó dễ hòng ngăn cản bước tiến của Microsoft.

Công ty đánh dấu sinh nhật lần thứ 20 của mình bằng việc ra mắt phiên bản Windows 95 – với phiên bản này, cuối cùng hệ điều hành của Microsoft cũng có thể sánh ngang với hệ điều hành nổi tiếng Mac của Apple. Hơn 4 triệu bản đã được bán hết sạch chỉ trong vòng 4 ngày. Microsoft bán Windows kèm theo trình duyệt Internet Explorer như một nỗ lực muộn màng nhằm tấn công đối thủ cạnh tranh Netscape trên thương trường đang ngày một nóng lên của thế giới ảo. Họ cũng đã hình thành một dịch vụ trực tuyến có tên gọi Microsoft Network để tranh giành thị phần với tập đoàn hàng đầu trong lĩnh vực này là America Online. Gates lại tiếp tục nỗ lực hơn nữa trong việc tung ra các phần mềm liên quan đến Internet, nhưng bước đi này của ông cũng làm các cơ quan nhà nước có thẩm quyền ngày càng để mắt hơn đến hoạt động của công ty. Vào năm 1997, Bộ Tư pháp Hoa Kỳ chính thức tuyên bố Microsoft vi phạm điều luật chống độc quyền, bằng cách buộc các nhà sản xuất máy tính phải bán kèm theo các sản phẩm của công ty nếu không muốn mất hệ điều hành Windows.

Steve Ballmer được đề bạt giữ chức Chủ tịch kiêm Giám đốc điều hành và Gates đảm trách cương vị Kiến trúc sư trưởng Bộ phận Phát triển Phần mềm và Chủ tịch Tập đoàn trong khi những phán quyết của của Tòa án Liên bang tiếp tục được đưa ra. Năm 1999, một phiên tòa cáo buộc Microsoft đã làm tổn hại nghiêm trọng đến quyền lợi của người tiêu dùng do vi phạm luật chống độc quyền trong những bản thương thảo với các đối tác của họ. Một năm sau đó, công ty bị yêu cầu phải tách ra thành hai mảng có tư cách pháp nhân độc lập; một mảng chuyên sản xuất hệ điều hành và mảng kia thì phát triển các phần mềm ứng dụng. Microsoft đã kịch liệt phản đối phán quyết này và vào mùa thu năm 2000, Tòa án Tối cao Hoa Kỳ đã tuyên bố rằng một cuộc điều trần phải được tiến hành trước khi có một phán quyết cuối cùng.

50 companies that change the world



Windows Vista Ultimate 2007

Tính đến cuối năm 2007, Microsoft có 79.000 nhân viên ở 102 quốc gia trên khắp thế giới và đạt doanh thu toàn cầu 51,12 tỉ đô la. Mã chứng khoán của họ tại NASDAQ là MSFT (SEHK: 4338) hay thường được biết đến với ký hiệu MS. Bộ ứng dụng MS Office và hệ điều hành Windows của họ chiếm đến 90% thị phần thế giới tương ứng ở các năm 2003 và 2006. “Đế chế Microsoft” đã sản sinh ra 4 tỉ phú và khoảng ... 12.000 triệu phú tầm cỡ thế giới kể từ ngày thành lập đến nay.

Mục tiêu chiến lược tiếp theo của Microsoft là cuộc sống gia đình. Họ sẽ tập trung phát triển các phần mềm và thiết bị cơ bản để liên kết ba đối tượng: nhà riêng, công sở và từng cá nhân.

Microsoft còn bước sang các lĩnh vực khác như đầu tư vào mạng truyền hình cáp MSNBC, MSN Internet, Từ điển trực tuyến đa phương tiện Microsoft Encarta. Các sản phẩm giải trí của họ như Xbox, Xbox 360, Zune và MSN TV được ca ngợi như một nền văn hóa kinh doanh lấy phát triển làm trọng tâm. Trang web chính thức của họ là một trong những trang web có lượng truy cập lớn nhất thế giới (hạng thứ 18), với 2,4 triệu kết nối mỗi ngày, theo thống kê của Alexa.com.

Về người đàn ông giàu có nhất hành tinh Bill Gates, ông có vợ là bà Melinda French Gates cùng hai con gái và một trai. Đôi vợ chồng này còn nổi tiếng với những hoạt động từ

50 companies that change the world

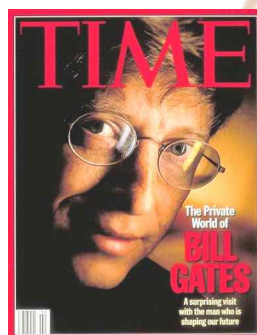
thiện của mình. Họ đã quyết định dành 95% gia tài của mình để lập các quỹ phòng chống và đẩy lùi căn bệnh HIV-AIDS và bệnh sốt rét. Ông cũng được Tạp chí Time phong danh hiệu “Người đàn ông của năm” năm 2005 vì những nỗ lực trong các hoạt động nhân đạo.

Như một giai thoại, người ta nói rằng nếu Bill Gates bắt gặp một tờ giấy bạc 100 đô la trên đường thì ông không nên nhặt. Bởi vì, trong thời gian ông làm chuyện đó thì tài sản của ông đã tăng thêm ... vài chục ngàn đô la!

Tạp chí Time đánh giá Bill Gates là một trong 100 người có ảnh hưởng nhất thế giới của thế kỷ XX và liên tục trong những năm đầu (2004 – 2005 – 2006) của thế kỷ XXI. Ngoài ra, tờ Sunday Times xếp ông vào danh sách các “Anh hùng của Thời đại” năm 1999, tờ Chief Executive Officers phong ông là “Giám đốc điều hành của năm” năm 1994, ...



Time 1984



Time 1997



Time 2005



và Time 2006

Bill Gates được phong Tiến sĩ Danh dự từ nhiều học viện khác nhau trên thế giới như Đại học Kinh doanh Nyenrode, Breukelen, Hà Lan, năm 2000; Học viện Công nghệ Hoàng gia Thụy Điển 2002; Đại học Waseda, Tokyo, Japan 2005; Đại học Harvard tháng 06/2007, và Học viện Karolinska, Stockholm, Thụy Điển tháng 01/2008. Ông được Nữ hoàng Anh Elizabeth II phong tước Hiệp sĩ Danh dự năm 2005.

50 companies that change the world

BILL GATES ĐẾN VIỆT NAM

Ngày 21/04/2006, “Người làm thay đổi thế giới” Bill Gates đã đến Việt Nam bằng chuyên cơ riêng theo lời mời của Thủ tướng Phan Văn Khải. Ông đã dành hơn một giờ để nói chuyện với sinh viên Việt Nam tại trường Đại học Bách Khoa Hà Nội sáng ngày 22/04/2006.



Bill Gates tại Hội trường Đại học Bách Khoa Hà Nội

Trong cuộc gặp mặt của Bill Gates với các doanh nghiệp phần mềm Việt Nam, cũng trong ngày 22/04/2006, ông nói: “ ... Lúc này đây, điều các bạn cần làm là giải phóng nguồn nhân lực, phát triển công bằng giữa các trường đại học, doanh nghiệp tư nhân, nhà nước và cá nhân, đồng thời xác định rõ như cầu trong nước cũng như trên thế giới.”



Sinh viên Đại học Bách khoa Hà Nội phấn khích chào đón Bill Gates sáng 22/04/2006

50 companies that change the world

Các nhà phân tích cho rằng phải mất nhiều năm nữa người ta mới quyết định được xem có nên triệt hạ Microsoft hay không. Và Bill Gates, người giàu nhất thế giới và là người đứng đầu công ty đầy quyền lực này, luôn biết cách để khiến công ty mình ngày càng có ảnh hưởng sâu rộng trong thế kỷ XXI.

BILL GATES ĐÃ NÓI:

“Điều tuyệt vời ở một chiếc máy tính xách tay là bất kể bạn nhồi nhét cho nó nhiều bao nhiêu, nó vẫn không hề to ra hay nặng hơn.”

“The great thing about a computer notebook is that no matter how much you stuff into it, it doesn't get bigger or heavier.”

ThuvienOnline

2. AT&T

Phép màu của Thế kỷ 19



Tóm lược:

Người sáng lập: Alexander Graham Bell, Gardiner Hubbard và Thomas Sanders.

Logo:



Vị trí trong nền kinh tế Mỹ: Hạng 27 (Fortune 500 – năm 2007)

Nét đặc trưng: Nhà tiên phong trong cuộc cách mạng ngành truyền thông.

Sản phẩm chính: Mạng hữu tuyến, vô tuyến (wireless), internet, truyền hình cáp.

Doanh thu hàng năm: 63 tỉ đô-la (2007) - Lợi nhuận: 7,36 tỉ đô-la (2007)

Số nhân viên: 309.000 người (2007)

Đối thủ chính: America Online, MCI WorldCom, Sprint.

Chủ tịch kiêm CEO: Lendall L. Stephenson (2007)

Trụ sở chính: San Antonio, Texas, Hoa Kỳ

Năm thành lập: 1877

Web site: www.att.com

50 companies that change the world

Nếu có phép lạ nào đó giúp con người có thể nghe được tiếng nói của nhau từ những khoảng cách vài trăm mét đến vài chục ngàn ki-lô-mét thì đó chính là “phép lạ” mà AT&T, cùng với Graham Bell, người khai sinh ra công ty này, đã mang đến cho nhân loại.

AT&T (Công ty Điện thoại và Điện tín Hoa Kỳ - American Telephone & Telegraph Company) cung cấp các dịch vụ chuyên nghiệp và truyền thông internet, truyền dữ liệu – hình ảnh – âm thanh đến các doanh nghiệp và người tiêu dùng cũng như các cơ quan nhà nước. Trong lịch sử phát triển của mình, AT&T đã từng là công ty điện thoại lớn nhất thế giới, nhà điều hành mạng truyền hình cáp lớn nhất thế giới, cũng như từng là một công ty độc quyền được Chính phủ Mỹ bảo hộ.

Những kỹ thuật truyền thông hiện đại được hầu hết mọi người công nhận là dấu hiệu nhận biết rõ ràng nhất của một xã hội phát triển. Và, không có tập đoàn hay công ty nào có thể qua mặt được AT&T trong lĩnh vực này. Công ty điện thoại và điện tín (American Telephone & Telegraph) lâu đời và nổi tiếng thế giới AT&T vẫn luôn đi tiên phong trong mọi bước phát triển của ngành kinh doanh thiết yếu ngày càng lớn mạnh và phức tạp này – từ sự ra đời của chiếc điện thoại đầu tiên của “Vua sáng chế” Alexander Graham Bell⁶ vào cuối thế kỷ 19 cho đến lúc phải xây dựng lại từ đầu dưới áp lực từ phía chính phủ vào giai đoạn gần cuối thế kỷ 20. Và công ty đang tái cấu trúc một lần nữa để chuẩn bị tiền đề nhằm tạo thêm một dấu ấn mới cho riêng mình trong thế kỷ 21.

Công ty Điện tín và Điện thoại Hoa Kỳ (AT&T) từng là công ty mẹ của một công ty được độc quyền hợp pháp có tên là Ma Bell, công ty này đã độc chiếm thị trường đồng thời cung cấp cho Hoa Kỳ dịch vụ điện thoại tốt nhất thế giới. Nhưng địa vị độc tôn của nó luôn làm cho những quan chức đầu ngành và các đối thủ cạnh tranh cảm thấy khó chịu, và kết quả là nó bị chia cắt bằng một chính sách chống độc quyền của chính phủ Hoa Kỳ. Mặc cho những e ngại về một hậu quả khủng khiếp có thể xảy ra cho cả hai: công ty và cơ sở hạ tầng truyền thông mà nó đã dày công tạo dựng – một AT&T mới được thành lập một lần nữa và

⁶ Alexander Graham Bell (1847 - 1922): Nhà phát minh, sáng chế vĩ đại người Mỹ, ông tổ của điện thoại, máy hát đĩa, ...

50 companies that change the world

tiếp tục dẫn đầu ngành công nghiệp này với tư cách là một nhà cung cấp thiết bị và dịch vụ thống nhất, tập trung vào việc phát triển các dịch vụ điện thoại đường dài. Khi thị trường thay đổi, nó lại tiến thêm một bước nữa vào ba hướng kinh doanh chính tập trung vào dịch vụ truyền tải giọng nói, dữ liệu và hình ảnh.

Với hơn 80 triệu khách hàng tại Mỹ, AT&T vẫn đứng vững ở ngôi vị độc tôn trong lĩnh vực kinh doanh của mình. Không còn nghi ngờ gì nữa, mọi thứ đã thay đổi kể từ lúc Bell mở đầu cuộc cách mạng truyền thông bằng câu nói đầu tiên của loài người qua đường dây cáp: *"Ngài Watson, hãy đến đây, tôi cần ông!"*⁷ Công ty mà ông đã tạo dựng nhằm truyền phát minh của mình đi khắp cả nước giờ đây đang cung cấp rất nhiều những dịch vụ truyền thông nội hạt, đường dài và truyền thông không dây, bên cạnh dịch vụ truyền hình cáp và truy cập Internet tốc độ cao. Người sáng lập ra nó chắc hẳn đã không tưởng tượng ra được những bước phát triển vượt bậc như thế.

Dù vậy, ngày nay luôn có rất nhiều biến động trong việc kinh doanh và thương trường, những người nối nghiệp ông lại đang phải tiếp tục vật lộn với những đổi mới mà họ hy vọng rằng chúng sẽ giúp họ đương đầu được với những biến đổi có thể xảy ra bất cứ lúc nào trong cả lĩnh vực công nghệ lẫn cạnh tranh để giành thị trường.

Alexander Graham Bell đã cố gắng phát minh ra một phiên bản hoạt động bằng giọng nói của chiếc máy điện báo... và đã thành công ngoài mong đợi. Sau khi có được bằng sáng chế đối với thiết bị bước ngoặt này nhờ những nỗ lực không mệt mỏi của mình, ông và hai đồng sự khác thành lập nên Công ty điện thoại Bell vào năm 1877. Một năm sau họ ký kết hợp đồng mua bán điện thoại đầu tiên ở New Haven, Connecticut. Dưới sự lãnh đạo của Theodore Vail, người ban đầu giữ chức vụ giám đốc điều hành tối cao của Bell từ năm 1878 đến 1887, công ty đã tiến hành cổ phần hoá. Họ đã chống đỡ được những thách thức liên tiếp xuất phát từ các đối thủ tiềm tàng bằng cách ký kết các hiệp ước không mang tính cạnh tranh cao, hoặc đơn giản là sáp nhập với các công ty đó.

⁷ Năm 1875, nhờ sự giúp đỡ tài chính của hai người bạn, Sanders và Hubbard, Bell đã thuê Thomas Edison, một nhà phát minh lỗi lạc khác của thế giới, làm trợ lý cho ông để cùng thực hiện các thí nghiệm về điện tín.



“Máy điện thoại” của Công ty Điện thoại Bell năm 1877

Vào năm 1881, Vail đã lắp đặt các tổng đài điện thoại theo giấy phép vận hành (bản quyền) của AT&T trên hầu hết các thành phố lớn nhỏ của Mỹ. Hai năm sau đó, ông giành được quyền kiểm soát Western Electric và biến nó thành một xưởng sản xuất của AT&T. Sau cùng ông mở thêm một bộ phận kỹ thuật cơ khí, và nó đã phát triển thành Trung tâm phát triển sản phẩm Bell huyền thoại. Toàn bộ hoạt động kinh doanh của ông bắt đầu được biết đến dưới tên gọi Hệ thống Bell (Bell System) và chẳng bao lâu sau đó AT&T tuyên bố rằng họ có 155.000 khách hàng có thể gọi cho nhau qua hệ thống điện thoại của họ và đạt doanh thu đến 10 triệu đô-la. Sau khi được tái cấu trúc vào năm 1885, Vail bắt đầu quá trình xây dựng một mạng lưới trên toàn quốc để cung cấp cho nước Mỹ một dịch vụ điện thoại đường dài tốt nhất có thể.

Vail trở thành chủ tịch của AT&T sau tái cấu trúc, nhưng những bất đồng với các cố vấn kinh tế của công ty đã khiến ông phải từ nhiệm hai năm sau đó. Dù vậy công ty tiếp tục phát triển theo đường lối mà ông đã đặt ra và không ngừng xây dựng hệ thống truyền thông đường dài có quy mô toàn quốc, mà điểm bắt đầu của hệ thống này là New York. Nó vươn đến Chicago vào năm 1892, Denver vào năm 1899, và San Francisco vào năm 1915. Trung tâm phát triển sản phẩm Bell liên tục có những cải tiến vượt bậc để nâng cao chất lượng các cuộc gọi đường dài và ngày càng có uy tín trong lĩnh vực phát triển, hoàn thiện các sản phẩm

50 companies that change the world

liên quan đến truyền thông. Tuy vậy rất nhiều đối thủ cạnh tranh vẫn đe dọa sự thống trị của tập đoàn này.

Với việc các bằng sáng chế của Bell đang dần hết hạn và các nhà doanh nghiệp ở khắp nơi đang tấn công vào thị trường kinh doanh điện thoại, các sản phẩm cải tiến và dịch vụ đường dài là không đủ để đảm bảo cho tương lai của AT&T. Trong giai đoạn 1894 đến 1904, hơn 6.000 công ty điện thoại độc lập đã bắt đầu hoạt động làm tăng nhanh số lượng điện thoại đang sử dụng từ 300.000 đến hơn 3 triệu chiếc. Nhiều khu vực của Mỹ mới đón nhận sử dụng dịch vụ này lần đầu tiên, nhưng một số khu vực khác lại có hai hay nhiều nhà cung cấp dịch vụ tranh giành lẫn nhau cùng hoạt động. Thật không may, phần lớn các nhà cung cấp dịch vụ này lại có hạ tầng kỹ thuật không tương thích với nhau, và thuê bao của dịch vụ này không thể gọi cho người sử dụng dịch vụ của một công ty khác. Cùng lúc đó, Vail quay lại về AT&T ở cương vị Chủ tịch và với bản năng nhạy bén của mình, ông đã đưa công ty vượt lên.

Trong suốt 20 năm xa AT&T, Vail nghiệm ra rằng hệ thống điện thoại của cả nước sẽ hoạt động hiệu quả nhất nếu được chính phủ bảo hộ độc quyền. Ông đã đề xuất ý tưởng này trong bản thông báo hàng năm của AT&T vào năm 1907 và còn kèm theo một chiến dịch quảng cáo rầm rộ nhấn mạnh rằng đây là cách duy nhất mà công ty có thể vận chuyển các đường dây kết nối điện thoại theo nhu cầu của cả chính phủ lẫn người dân. Với khẩu hiệu *“một hệ thống, một chính sách, dịch vụ toàn cầu”*, ông đã truyền đạt thành công thông điệp của mình đến từng hộ gia đình. Cuối cùng chính phủ cũng chấp nhận đề xuất của ông trong một chấp thuận vào năm 1913, được biết dưới tên gọi Đạo luật Kingsbury. Cùng một số điều khoản khác, Đạo luật này yêu cầu AT&T kết nối những công ty điện thoại hoạt động độc lập khác vào mạng lưới của nó. Trước khi Vail về hưu vào năm 1919, Đạo luật Kingsbury cuối cùng đã đưa công ty của ông đến một vị trí độc tôn trong ngành kinh doanh điện thoại của Mỹ và mở đường cho nó mở rộng thành công ra thị trường quốc tế.

AT&T vẫn tiếp tục phát triển mạnh mẽ sau khi Vail về hưu. Công ty tham gia vào những lĩnh vực mới mẻ khác, chẳng hạn như phát sóng radio, nhưng ban lãnh đạo mới của

50 companies that change the world

công ty muốn tập trung vào việc cung cấp dịch vụ điện thoại cho mọi người dân Mỹ. Không bao lâu sau, AT&T đã giảm bớt phần lớn tiền của đầu tư vào các dự án bên lề này. Để tiếp tục tiến đến mục tiêu kết nối toàn cầu cho tất cả khách hàng của mình, công ty đã mở ra vài dịch vụ mới, ví dụ như đường dây xuyên Đại Tây Dương đến London. Mặc cho cái giá 75 đô-la cho năm phút gọi khi dịch vụ mới được bắt đầu vào năm 1927, dịch vụ này phổ biến đến mức không lâu sau đó nhiều thành phố khác ở châu Âu cũng được kết nối với Hoa Kỳ. Những bước cải tiến như vậy, cùng với đặc quyền bảo hộ của chính phủ, đã nhanh chóng giúp AT&T trở thành tập đoàn đầu tiên trên thế giới có doanh thu hàng năm đạt đến con số 1 tỉ đô-la.

Đến Thế chiến II, Bell đã sản xuất ra 90% tổng số thiết bị điện thoại trên toàn nước Mỹ và nắm giữ 98% thị phần dịch vụ điện thoại đường dài. Số người Mỹ sử dụng điện thoại cũng tăng lên như AT&T đã hứa hẹn, đạt 50% vào năm 1945, 70% vào năm 1955 và 90% vào năm 1969. Nhưng ngay cả việc trang bị cho mỗi hộ gia đình ở Mỹ một chiếc điện thoại cũng không thể khiến chính quyền điều hành liên bang thôi ray rứt về Đạo luật quá có lợi cho AT&T nhiều thập niên về trước. Cuối cùng, họ đã ra tay vào năm 1949, với Bộ luật chống độc quyền Sherman. Điều này đã dẫn đến một sắc lệnh năm 1956 buộc AT&T phải giới hạn những hoạt động của mình đối với các hoạt động của chính phủ và hệ thống điện thoại quốc gia.



Các tổng đài viên của Bell Systems năm 1952

Vụ dàn xếp trên được thực hiện cho đến những năm 1960, khi vài công ty mới nổi được phép kinh doanh một dịch vụ điện thoại không dây mới và mở ra những dịch vụ đường dài dựa trên sóng siêu âm. AT&T sau đó đã trở thành công ty lớn nhất trên thế giới – với số nhân viên lên đến gần 1 triệu người và thu lợi nhuận còn nhiều hơn cả tập đoàn General Motors, Exxon và Mobil cộng lại. Các nhà chức trách liên bang bắt đầu cảm thấy ngày càng khó chịu với việc công ty nắm giữ 80% thị phần của thị trường truyền thông Mỹ. Và thế là vào năm 1974, Bộ Tư pháp Mỹ đã đưa ra một bộ luật đặt dấu chấm hết cho Ma Bell.

Trong khi các tranh tụng pháp lý vẫn tiếp diễn, AT&T nhận thức rằng họ chắc chắn sẽ bị buộc từ bỏ 22 công ty con mà qua các công ty này họ cung cấp dịch vụ điện thoại quốc nội của mình. Với việc công bố tầm nhìn tương lai vào “ngành kinh doanh xử lý thông tin”, họ chuẩn bị những bước đi mới cho ngày mà công ty không còn sự bảo hộ của chính phủ. Và đúng như AT&T dự đoán, năm 1982, họ bị buộc phải từ bỏ sự độc quyền của mình đối với các tổng đài điện thoại trong nước, nhưng vẫn được phép duy trì các bộ phận dịch vụ đường dài, sản xuất và nghiên cứu cũng như phát triển công nghệ. Sau đó Bộ Tư pháp Mỹ đồng ý dỡ bỏ Điều luật 1956 và vào ngày 01 tháng 01 năm 1984, một công ty AT&T mới được ra đời một lần nữa – cùng với nó là bảy công ty con “Baby Bell” hoạt động độc lập.

Đây là sự chia cắt lớn nhất của một công ty kể từ sau vụ Standard Oil năm 1911 và nó đã nhận được sự phản đối dữ dội từ nhiều phía. Có người cho rằng dịch vụ điện thoại sẽ bị chấm dứt vĩnh viễn; những người khác lại nói điều này sẽ khiến lượng người tiêu dùng và các chỉ số gia tăng bị giảm sút nghiêm trọng. Lúc bấy giờ một ngày có đến 800 triệu cú điện thoại được thực hiện trên toàn nước Mỹ, và nguy cơ đã hiển hiện trước mắt. Nhưng rồi các mối lo cũng qua đi một cách êm thấm, tương tự như thảm họa máy tính Y2K vậy. AT&T vẫn lớn gấp đôi so với đối thủ nguy hiểm nhất của nó trong cùng lĩnh vực kinh doanh về cả vốn liếng, kỹ thuật, lẫn nhân lực. Trong thập kỷ kế tiếp, họ đã tận dụng nguồn lực dồi dào của

50 companies that change the world

mình để trở thành nhà cung cấp chính cho các dịch vụ truyền thông, mạng lưới thiết bị và máy tính. Để đẩy mạnh cho mục tiêu này, Năm 1995 công ty thông báo sẽ tách ra một lần nữa, lần này là thành 3 công ty con: AT&T, chuyên cung cấp dịch vụ điện thoại đường dài và các dịch vụ truyền thông khác; Viện nghiên cứu Lucent, chế tạo và kinh doanh điện thoại, các thiết bị chuyển đổi mạng lưới, vi mạch máy tính và các phần cứng khác; và tập đoàn NCR, một công ty máy tính mà họ đã mua bốn năm trước đó.

C. Michael Amstrong đảm nhận cương vị Chủ tịch kiêm CEO vào năm 1997, và chỉ trong vòng một năm ông đã đưa công ty theo một hướng đi khác bằng cách mua lại TCI, nhà cung cấp truyền hình cáp lớn nhất nước Mỹ. Sau đó ông ta đã đưa ra những kế hoạch nhằm kết hợp các tiện ích truyền thông đa dạng của AT&T với đường truyền hình cáp, dịch vụ điện thoại trong nước và đường dài, cùng với đường truyền Internet tốc độ cao. Năm tiếp theo ông lại mở rộng hoạt động kinh doanh bằng cách hình thành một liên minh với tập đoàn British Telecom để cung cấp dịch vụ điện thoại không dây trên toàn thế giới.



Một buồng điện thoại tự động sử dụng tiền xu của AT&T ngày nay

Tuy đạt được một số thành tựu khả quan dưới thời Amstrong, nhưng khi bước sang thế kỷ mới, AT&T phát triển một cách khá trì trệ. Người đứng đầu trước đó của TCI đã có ý

50 companies that change the world

muốn mua lại công ty đã từng thôn tính công ty cũ ông ta, và đã có những suy đoán rằng Amstrong sẽ buộc phải phân chia công ty của mình một lần nữa.

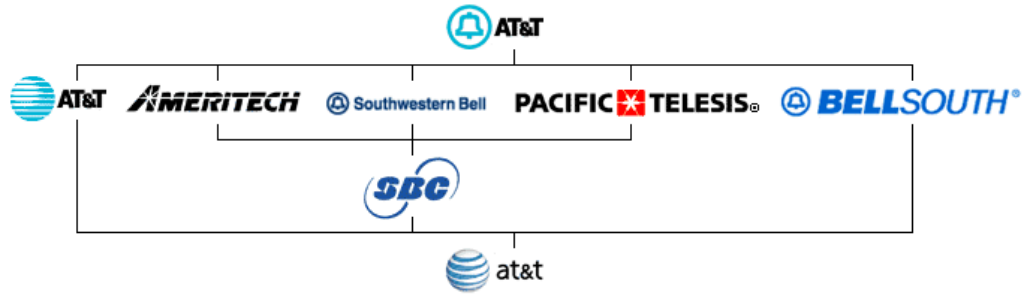
Ngày 31/01/2005, SBC (Southwestern Bell Corporation) tuyên bố mua lại AT&T Corp. Ngày 30/06/2005, các đại cổ đông của AT&T đã họp tại Denver và đồng ý bán công ty. Bộ Tư Pháp Mỹ đã làm rõ hồ sơ và Ủy ban Truyền thông Quốc hội Mỹ đã chuẩn thuận đề nghị của SBC và AT&T vào ngày 31/10/2005. Cuộc sáp nhập chính thức bắt đầu kể từ ngày 18/11/2005.

Ngày 29/12/2006, Ủy ban Truyền thông Quốc hội Mỹ chấp thuận cuộc sang nhượng BellSouth với giá 86 tỉ đô la và liên doanh mới vẫn giữ lại tên gọi AT&T. Cuộc hợp nhất này góp phần củng cố quyền sở hữu cả hai bộ phận Cingular Wireless và Yellowpages.com, một thời là một liên doanh giữa BellSouth và AT&T.

Giữa năm 2007, Chủ tịch kiêm CEO mới của AT&T Randall Stephenson bắt đầu thảo luận về trọng tâm lấy công nghệ và dịch vụ không dây (wireless) làm nền tảng mới cho sự phát triển của một AT&T “mới”, bao gồm các loại hình đa phương tiện mới như VideoShare, U-verse và đưa Internet tốc độ cao đến các vùng nông thôn xa xôi hẻo lánh của Mỹ. Đồng thời Stephenson tiếp tục mua thêm một số công ty khác như Dobson Communications vào ngày 29/06/2007, Interwise vào ngày 02/11/2007 với giá 121 triệu đô la, và mua lại làn sóng 700MHz từ Aloha Partners vào ngày 09/10/2007 với giá 2,5 tỉ đô la.

Trong cuộc chơi toàn cầu ngày nay, dù kết quả cuối cùng có như thế nào với AT&T thì vai trò và sứ mạng lịch sử của công ty này trong sự phát triển một thế giới hiện đại của chúng ta là một điều không thể chối cãi.

50 companies that change the world



Sơ đồ quá trình thay đổi logo và các cuộc thôn tính của AT&T

Graham Bell đã nói:

“Khi một cánh cửa đóng lại, một cánh cửa khác sẽ mở ra; chúng ta thường tìm kiếm quá lâu và tiếc nuối hoài cánh cửa đã đóng đến nỗi không nhìn thấy những cánh cửa khác đang mở ra.”

“When one door closes another door opens; but we often look so long and so regretfully upon the closed door, that we do not see the ones which open for us.”

50 companies that change the world

3. HÃNG ÔTÔ FORD

Nhân loại đi nhanh hơn và xa hơn nhờ những chiếc xe mang nhãn hiệu Ford.



Tóm lược:

Người sáng lập: Henry Ford

Logo:



Vị trí trong nền kinh tế Mỹ: Hạng 07 (Fortune 500 – năm 2007)

Nét đặc trưng: Nhà cách mạng trong hoạt động sản xuất hàng loạt

Sản phẩm chính: Xe hơi, xe tải, thiết bị vận tải v.v...

Doanh thu hàng năm: 160 tỉ đô-la (2007) Lợi nhuận: Lỗ 12,61 tỉ đô-la (2007)

Số nhân viên: 245.000 người (2007)

Đối thủ chính: Toyota, DaimlerChrysler, General Motors.

Chủ tịch tập đoàn: William Clay Ford, Jr

Chủ tịch kiêm CEO: Alan Mulally

50 companies that change the world

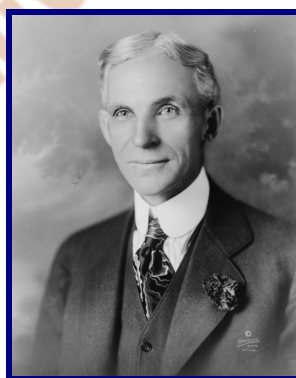
Trụ sở chính: Dearborn, Michigan, Hoa Kỳ

Năm thành lập: 1903

Web site: www.ford.com

Nếu AT&T từng tạo ra “phép màu” giúp đôi tai nhân loại trở nên “thính” hơn trước những khoảng cách tưởng như vô tận thì Ford Motors đã biến ước mơ của con người về “đi hia vạn dặm” trở thành sự thật. Mọi khoảng cách về địa lý và thời gian đều bị rút ngắn bởi những ý tưởng “thay đổi cả thế giới” của Ford.

Dấu ấn rõ nét nhất của Tập đoàn Ô tô Ford là việc Henry Ford đã áp dụng phương pháp “dây chuyền sản xuất hàng loạt”. Bước cải tiến tuy đơn giản nhưng cực kỳ hiệu quả này đã thay đổi hoàn toàn khái niệm “sản xuất và lắp ráp”. Sau khi ra đời, Ford Corp. đã nhanh chóng trở thành một người khổng lồ trên thế giới, một cỗ máy tổng hợp với các qui trình khép kín của một trong những nhãn hiệu ô-tô nổi tiếng nhất hành tinh. Ngày nay công ty đang tạo dựng một hình ảnh mới mẻ và có phần đáng ngạc nhiên với phương châm bảo vệ môi trường.



Henry Ford (1863 – 1947)

Trong một ngành công nghiệp tưởng như không bao giờ có thể đi cùng hướng với chủ nghĩa bảo vệ môi trường, nhiều người xem bước đi này của Ford là vô cùng kỳ lạ. Bước

50 companies that change the world

chuyển biến mới này được bắt đầu vào tháng tháng 5 năm 2000, khi vị chủ tịch tập đoàn mới được bổ nhiệm William Clay Ford, Jr. – cháu cố của nhà sáng lập Henry Ford – lần đầu tiên thừa nhận rằng các loại xe dạng thể thao gây ô nhiễm nhiều hơn xe bình thường và có thể gây tác hại lâu dài cho những người lưu thông trên đường phố. Ông trình trọng tuyên bố rằng Hãng Ford sẽ sản xuất ra những chiếc xe kiểu mới sạch hơn và thân thiện với môi trường hơn. Thêm nữa, ông còn cam kết giảm thiểu độ tiêu hao nhiên liệu của sản phẩm Ford xuống 25% trong vòng năm năm kế tiếp và thách thức các đối thủ cạnh tranh khác nếu làm được như vậy.

Những sáng kiến này đã vấp phải nhiều sự nghi ngờ về tính khả thi, nhưng Ford rất giỏi trong việc nắm bắt tâm lý khách hàng và thay đổi sản lượng một cách hợp lý. Dòng xe model T, tiếng vang đầu tiên của công ty, đã thống trị thị trường ô tô thời kỳ đầu bằng việc cung cấp một phương tiện đi lại tiết kiệm và đáng tin cậy cho giới trung và thượng lưu. Khi sản lượng bán ra bắt đầu chậm lại, công ty chuyển sang sản xuất những dòng sản phẩm có bề ngoài bắt mắt và nhiều tiện nghi hơn. Họ giới thiệu các dòng sản phẩm mới, trở thành một trong những nhà sản xuất ô tô đầu tiên phát triển rộng rãi đến các châu lục khác, hiện đại hóa thiết bị sản xuất, mở ra một công ty con chuyên đảm trách các hoạt động tài chính, thậm chí Ford còn mua lại những công ty ô tô nhỏ khác nhằm mở rộng thị phần của mình.



Ford Model-T, 1925

50 companies that change the world

Ngày nay, bên cạnh các nhãn hiệu xe hơi nổi tiếng khác như Aston Martin, Jaguar, Lincoln, Mercury, Land Rover... Ford còn là nhà sản xuất xe tải hàng đầu thế giới, và đứng thứ hai về sản xuất xe hơi nói chung. Bộ phận tín dụng của Ford là công ty tài chính ô tô hàng đầu của Mỹ. Và, theo yêu cầu của người tiêu dùng, công ty đang dẫn đầu ngành công nghiệp trong việc hướng đến sản xuất các sản phẩm không gây ô nhiễm môi trường.



Ford GT90 - 2007



Ford Taurus-2008

Hãng Ô tô Ford chính thức hoạt động vào năm 1903, khi Henry Ford và 11 cộng sự góp vốn 28.000 đô-la để mở một xưởng sản xuất rất khiêm tốn trong một nhà máy lắp ráp máy bay cũ kỹ ở Detroit. Với cương vị là giám đốc kỹ sư trưởng, Ford đã trông đợi điều này gần như suốt cuộc đời mình. Vài tuần sau, ông bán chiếc Ford model A hai xilanh cho một nhà sĩ ở Chicago và trong vòng 14 tháng tiếp theo, ông đã bán ra 1.700 chiếc khác.

Sinh năm 1863 ở Greenfield Township, Michigan, thời niên thiếu Henry Ford là một cậu bé thích theo đuổi lĩnh vực cơ khí hơn là việc nông trang, công việc mà ông được mong đợi là sẽ cùng làm với năm người em của mình. Số phận của ông được định đoạt năm ông 13 tuổi khi ông thấy một cỗ máy hơi nước tự vận hành. Ford đã ra nhảy khỏi chiếc xe ngựa mà ông đang đi với cha mình để ngắm ngía nó và ngay lập tức quyết định rằng mình sẽ trở thành một kỹ sư cơ khí. Ba năm sau ông đến Detroit và làm thợ máy tập sự cho Hãng Ô tô Michigan. Sau hai năm, ông nhận một vị trí tốt hơn: kỹ sư cho Công ty Edison Illuminating.

50 companies that change the world

Trong khi làm việc ở Edison, Ford bắt đầu nghiên cứu chế tạo một chiếc xe chạy bằng động cơ xăng. Vào năm 1896 ông sản xuất ra chiếc xe đầu tiên của mình: chiếc Quadricycle, có bốn bánh như bánh xe đạp, một vô-lăng để lái, hai bánh truyền động nằm phía trước. Nhằm tập trung hoàn toàn vào việc cải tiến những ý tưởng của mình, ông rời khỏi Edison vào năm 1899 để mở công ty Detroit Automobile. Công ty này hoạt động không thành công và một công ty thứ hai được thành lập hai năm sau đó cũng có kết cục tương tự. Nhưng ở lần thứ ba, với một công ty mang chính tên ông và có đủ số vốn để giải quyết những khó khăn tài chính ban đầu, ông đã gặt hái được những thành công vang dội.



Ford Quadricycle 1896 - Một trong những chiếc “xe hơi” đầu tiên của nhân loại.

Những năm đầu tiên trong lịch sử Hãng Ford thật sự là quãng thời gian phát triển vô cùng mạnh mẽ. Họ mở Chi nhánh Ford - Canada chỉ một năm sau ngày thành lập. Vào năm 1907, công ty đã xuất khẩu xe hơi sang châu Âu. Trong vòng mười năm sau đó, họ đã có trong tay những nhà máy sản xuất ở Úc, Nam Phi và Nhật Bản. Trong khi đó, Ford vẫn không ngừng đưa ra những thiết kế mới. Ông dùng những ký tự nối tiếp nhau trong bảng chữ cái để đặt tên cho các mẫu thiết kế này, dù nhiều bản thiết kế không bao giờ được đưa vào sản xuất. Một trong những mẫu thiết kế được sản xuất là dòng xe Model N, một chiếc xe mạnh mẽ với bốn xylanh và có giá bán 500 đô-la. Vì ông phải chịu trách nhiệm gần như

50 companies that change the world

hoàn toàn cho những sản phẩm đầu tiên này nên không có gì ngạc nhiên là Ford nhanh chóng trở thành Chủ tịch công ty và là chủ sở hữu chính của hãng.

Bước ngoặt lớn của ông đến vào năm 1909 khi ông công bố dòng xe Model T. Còn được biết đến dưới tên gọi Tin Lizzie, nó đã thật sự gây được chú ý của công chúng và Ford nhanh chóng nhận được 10.000 đơn đặt hàng cho sản phẩm này. Nhu cầu thị trường buộc ông phải mở một xưởng sản xuất lớn hơn gần khu vực Highland Park, nhưng ngay hướng giải quyết này cũng không kịp tiến độ vì quá trình sản xuất của công ty đòi hỏi từng công nhân riêng lẻ phải lắp ráp toàn bộ một chiếc xe trước khi chuyển sang lắp ráp chiếc khác. Ford đã dùng kỹ năng cơ khí của mình để giải quyết vấn đề, và vào năm 1913, ông tìm ra một cách để tăng tốc độ sản xuất bằng cách sử dụng và phát triển một bước cải tiến mới trong sản xuất có tên gọi là *dây chuyền lắp ráp*. Ban đầu, các công nhân đi từ một chiếc xe đã hoàn thành một phần đến một chiếc khác chỉ để gắn một bộ phận giống nhau – và cứ như thế; sau cùng, Ford đã cải tiến kỹ thuật này bằng cách đặt mọi thứ vào băng chuyền để các phần của chiếc xe và bản thân chiếc xe được chuyển thẳng đến từng công nhân. Hệ thống này làm việc hiệu quả đến mức chỉ trong một năm Ford đã có thể sản xuất được 168.000 chiếc xe hơi – giúp dòng xe Model T chiếm lĩnh một phần ba thị trường ô tô trên toàn nước Mỹ.

Dù vậy, Ford vẫn không dừng bước. Ông mua lại cổ phần của các đối tác trong cùng công ty và xây dựng khu phức hợp công nghiệp lớn nhất thế giới. Ông mua lại công ty ô tô Lincoln và bắt đầu sản xuất xe tải, xe kéo, và cả máy bay. Thậm chí ông còn ra tranh cử chức nghị sĩ, nhưng không thành công. Và khi lượng xe Model T bán ra sút giảm vì cạnh tranh quyết liệt sau khi chiếc xe thứ một triệu được sản xuất, Ford đã phát triển một phiên bản nhanh hơn và nhiều tiện nghi hơn, với tên gọi giống sản phẩm đầu tiên của Ford. Dòng xe Model A mới này được ra mắt vào năm 1927, và 400.000 đơn đặt hàng đã được thực hiện thậm chí trước khi qui trình kỹ thuật sản xuất dòng xe này được bắt đầu. Gần 2 triệu chiếc xe đã được bán hết cho đến khi thị trường chứng khoán sụp đổ 2 năm sau đó.

50 companies that change the world

Nhưng ngay cả Cuộc Đại Khủng hoảng kinh tế thế giới⁸ cũng không thể cản nổi bước tiến của Henry Ford. Ông đã giới thiệu động cơ V-8 đầy sức mạnh và dòng xe trung cấp Mercury có lượng sản phẩm bán ra liên tục cho đến khi Thế chiến II khiến việc sản xuất các dòng xe dân dụng bị đình trệ. Trong chiến tranh, các xưởng sản xuất của ông đã cho ra đời máy bay ném bom B-24, xe jeep, xe tăng và các máy móc quân dụng khác. Và vào năm 1945, xe chở khách xuất hiện trở lại trên dây chuyền sản xuất của ông. Henry Ford qua đời hai năm sau đó ở tuổi 83 và không có nhiều thời gian để tận hưởng hết sự hồi sinh này.

Tuy nhiên, dây chuyền sản xuất mà ông đã phát triển tiếp tục vận hành một cách trơn tru. Những thiết kế cải tiến như dòng xe thể thao Thunderbird được ra mắt thường xuyên, và không lâu sau, công ty cổ phần hóa vào năm 1956 bằng cuộc phát hành cổ phiếu rầm rộ nhất để kỷ niệm chiếc xe thứ 50 triệu được sản xuất. Người cháu Henry Ford II đã lên thay vị trí của ông, với trách nhiệm kinh doanh hàng ngày dần dần được chuyển sang những người có tư tưởng đối nghịch, như Robert McNamara (người từ chức vào năm 1961 để trở thành Bộ trưởng Bộ Quốc phòng Mỹ) và Lee Iacocca (ra đi vào năm 1978 để nắm giữ chức Chủ tịch Hãng Chrysler). Một chuỗi những năm tháng không thành công nối tiếp sau đó – như điều đã xảy ra với tất cả các công ty sản xuất ô tô khác của Mỹ – vì có sự xuất hiện của các đối thủ cạnh tranh ngày càng nhiều và mạnh mẽ đến từ Nhật Bản. Nhưng những mẫu xe cải tiến, như Taurus hay Escort, cùng với dòng xe tải nhỏ F đã giúp Ford trở lại với cuộc đua. Vào năm 1986, doanh thu của công ty đã qua mặt General Motors - lần đầu tiên trong sáu thập kỷ, và họ đã mua lại Aston Martin, Jaguar và một số công ty khác. Tuy nhiên, chỉ năm năm sau, một giai đoạn bất ổn và trì trệ đã khiến Ford phải đón nhận năm kinh doanh thua lỗ lớn nhất trong lịch sử hoạt động của mình.

⁸ Great Depression 1929 – 1933: Cuộc Đại Khủng hoảng Kinh tế thế giới, bắt đầu từ sự sụp đổ của thị trường chứng khoán vào các ngày 28 và 29 tháng 10 năm 1929.



Dòng xe Thunderbird của Ford

Từ giữa thập niên 90 của thế kỷ trước, khi Ford sản xuất chiếc xe thứ 250 triệu, công ty đã thực hiện hàng loạt thay đổi triệt để nhất kể từ khi Henry áp dụng dây chuyền lắp ráp của mình vào sản xuất. Một trong những thay đổi lớn nhất là Ford 2000, một kế hoạch đầy tham vọng nhằm loại bỏ sự nhàn nhai sức mạnh trong các tập đoàn trên toàn thế giới, bao gồm sự phát triển của các thiết kế mới, một bản thỏa thuận với Nissan để bán xe Ford ở Nhật Bản, và ký hợp đồng với Hertz, công ty cho thuê xe lớn nhất thế giới. Những bước đi này nhanh chóng được tiếp nối với việc mua lại dây chuyền bảo dưỡng xe ô tô lớn nhất châu Âu, và những kế hoạch cho một nỗ lực tương tự ở Mỹ. Việc mua lại Hãng xe Volvo của Thụy Điển đã bổ sung cho Ford một dòng xe cao cấp cùng với sự có mặt ngày càng nhiều ở châu Âu. Những bước đi mạnh mẽ vào các thị trường tiềm năng và chưa được để ý nhiều như Trung Quốc, Ấn Độ và Việt Nam được gấp rút tiến hành. Việc gia nhập các dự án kinh doanh với Microsoft và Priceline.com để bán xe hơi trên mạng Internet cũng được thực hiện.

Ngoài ra Ford còn bắt đầu sử dụng máy tính để giảm chi phí và thời gian phát triển cho tất cả mọi thứ từ việc giả lập các vụ đụng xe đến thiết kế ban đầu của xe. Cần nói thêm rằng, để thí nghiệm một vụ đụng xe, Ford phải bỏ ra 60.000 đô-la cho một lần thử vào năm 1985, nhưng hiện nay với phần mềm giả lập trên máy tính, họ chỉ tốn ... 10 đô-la cho một lần

50 companies that change the world

thử. Về thiết kế, một công việc từng tốn 12 người trong vòng 12 tuần để hoàn tất, giờ đây có thể được hoàn tất chỉ trong vòng ba tuần với một người duy nhất.

Để đẩy mạnh sự hiểu biết về máy tính trong đội ngũ nhân viên của mình, Ford cũng đã thông báo một chương trình hỗ trợ tài chính cho phép tất cả các nhân viên của họ có thể mua một chiếc máy tính gia đình, cùng với máy in màu và đường truyền Internet và chỉ phải trả góp 5 đô-la một tháng.

Chương trình gây chấn động nhất trong số này là nỗ lực mới được bày tỏ của Ford để “kết hợp công nghiệp hóa với chủ nghĩa bảo vệ môi trường”, như vị chủ tịch này và gia đình thừa kế đã nói trên tờ Newsweek vào mùa xuân năm 2000 – nhưng đó khó có thể là điểm kết thúc của quá trình chuyển biến đang diễn ra của Ford. Chỉ trong vòng một tháng sau thông báo này, công ty đã trở thành một trong những nhà sản xuất lớn của thế giới cung cấp một chế độ phúc lợi y tế trọn gói cho người đối ngẫu (vợ hoặc chồng) của các nhân viên của mình. Một tháng sau đó, công ty tuyên bố rằng họ bắt đầu chế tạo xe hơi trong các xưởng sản xuất ở Nhật Bản, được điều hành bởi đối tác là Hãng Mazda.

Trước đó, vào tháng 09/1995, Tập đoàn Ford Motor và Việt Nam đã khai trương nhà máy lắp ráp tại tỉnh Hải Dương, với tổng diện tích 17.400 m² và công suất 14.000 xe một năm. Tổng vốn đầu tư của Ford Việt Nam là 102 triệu USD, trong đó Ford Motor góp 75% số vốn và Công ty Diesel Sông Công Việt Nam có 25% vốn góp. Đây là liên doanh ô tô có vốn đầu tư lớn nhất và cũng là một trong những dự án đầu tư lớn nhất của Mỹ tại Việt Nam. Tổng số nhân viên tại Ford Việt Nam là hơn 580 nhân viên.



Nhà máy Ford tại Hải Dương – Việt Nam

Nhà máy Ford tại Hải Dương là nhà máy ô tô đầu tiên và duy nhất tại Việt Nam được cấp cả ba chứng chỉ chất lượng ISO 9001; ISO 14001 và QS 9000. Tháng 6/2005, Ford Việt Nam cũng đã vượt qua các kiểm định cần thiết và đạt tiêu chuẩn nhận chứng chỉ chất lượng ISO:TS 16949 chuyên ngành công nghiệp ô tô. Có thể nói, Ford Việt Nam đã và đang dẫn đầu trong hoạt động nâng cao chất lượng và thoả mãn khách hàng.

Nhất quán với tôn chỉ hướng về cộng đồng của Tập đoàn Ford, Ford Việt Nam luôn xem những hoạt động đóng góp xã hội là một phần trách nhiệm của công ty đối với cộng đồng bằng việc tham gia nhiều chương trình trong các lĩnh vực an toàn giao thông; bảo vệ môi trường và gìn giữ di sản văn hoá Việt Nam và nhiều chương trình từ thiện khác. Về Các hoạt động về môi trường và bảo tồn văn hoá, Chương trình Bảo vệ môi trường và gìn giữ di sản văn hoá do quỹ Ford tài trợ được bắt đầu từ 2000 đã đóng góp tổng cộng 240.000 đô la cho trên 60 dự án, từ bảo vệ rùa biển, dùng năng lượng biogas và bảo vệ các điệu múa và văn học truyền thống của Việt nam.

Năm 2005, các công ty chứng khoán đã đồng loạt định giá giảm trái phiếu của cả Ford lẫn General Motors. Họ chỉ ra rằng chi phí phúc lợi cho lực lượng lao động có tuổi, xăng dầu tăng giá, thị phần tan rã, doanh thu lệ thuộc quá nhiều vào sản lượng xe thể thao bán ra, lợi nhuận của các dòng xe hạng nặng giảm mạnh do chi phí “ngoài lề” tăng cao trong nỗ lực vực dậy doanh số... là một gánh nặng cho hai công ty này.

Tháng 12/ 2006, Ford tăng các khoản vay lên đến 25 tỉ đô la và đặt phần lớn tài sản của mình vào các cam kết tín dụng hai chiều. Chủ tịch Bill Ford tuyên bố: “Phá sản không phải là lựa chọn của Ford!”, nhưng các nhà kinh tế cho rằng việc thương lượng hợp đồng lao động với Nghiệp đoàn Công nhân Ô tô vào mùa hè 2007 sẽ đưa Ford vào tình thế khó khăn vì Nghiệp đoàn này đã giương khẩu hiệu bảo vệ việc làm dù lương thấp và chống sa thải nhân công.

Cùng lúc, các nhà sản xuất xe hơi Hoa Kỳ đã ra báo cáo thường niên với khoản lỗ năm 2006 là 12,7 tỉ đô la và ước tính sẽ có lợi nhuận trở lại kể từ tài khóa 2009.

50 companies that change the world

Tuy nhiên, Ford đã làm Wall Street ngạc nhiên khi tuyên bố lãi 750 triệu đô la vào quý II năm 2007 nhưng cả năm 2007, họ lại lỗ tổng cộng 2,7 tỉ đô la, chủ yếu là do các hoạt động tài trợ để tái cấu trúc Volvo, hãng xe mà họ vừa mua được từ tay người Thụy Điển.





*CEO Mulally (thứ hai từ trái sang) và Tổng thống George Bush
tại Nhà máy Ford – Kansas City, Missouri ngày 20/03/2007*

Ford cũng tuyên bố kế hoạch bán các nhãn hiệu Land Rover và Jaguar, và Tata Motors, một tập đoàn đa ngành của Ấn Độ đang là khách hàng tiềm năng nhất của thương vụ tương lai này.

Tháng 01/2008 vừa qua, Ford khai trương website một trang web liệt kê *10 Quy tắc Không thể đánh bại của Ford (10 Ford Tough Rules)* và một chuỗi các trang web liên kết với chương trình truyền hình tương tác COPS Show TV⁹ để quảng bá sâu rộng hơn nữa hình ảnh của họ.

Nếu còn sống, có lẽ Henry Ford không đồng ý với tất cả những bước đi liên kết này, nhưng ông sẽ hài lòng vì nhờ đó, Ford Motors vẫn duy trì vị trí hàng đầu một cách vững chắc trong nền công nghiệp mà ông đã dồn hết tâm huyết để xây dựng từ đầu thế kỷ trước.

Henry Ford đã nói:

“Không có việc gì là quá khó nếu bạn biết chia nhỏ nó ra.”

“Nothing is particularly hard if you divide it into small jobs.”

⁹ COPS Show TV (C.O.P.S - Civilian Operated Police Services) – Chương trình TV ra đời năm 1989 chuyên về những câu chuyện và công việc hàng ngày của Cảnh sát Mỹ tại văn phòng hay trên đường tuần tra của họ.

4. HÃNG MÁY TÍNH APPLE

Quả táo khuyết luôn được cả hai nửa thế giới thèm muốn!



Tóm lược

Người sáng lập: Steve Jobs, Steve Wozniak

Logo:



Vị trí trong nền kinh tế Mỹ: Hạng 121 (Fortune 500 – năm 2007)

Nét đặc trưng: Máy tính cho mọi người

Sản phẩm chính: Máy tính cá nhân, thiết bị ngoại vi và các thiết bị truyền thông đa phương tiện

Doanh thu hàng năm: 19,32 tỉ đô-la (2007) – Lợi nhuận: 1,99 tỉ đô-la (2007)

Số nhân viên: 20.000 người (09/2006)

Đối thủ cạnh tranh chính: Microsoft, Compaq, Sun Microsystems

Chủ tịch kiêm CEO: Steve Jobs

50 companies that change the world

Trụ sở chính:	No. 01, Infinite Loop, Cupertino, California
Năm thành lập:	1976
Web site:	www.apple.com

Biến cái phức tạp thành đơn giản, nâng cái tầm thường lên đỉnh cao nghệ thuật, bán thiết bị kỹ thuật cao với giá thấp, làm cả thế giới mất ăn mất ngủ vì chờ đợi, thôi thúc nhân viên trốn việc để... xếp hàng giành giật quyền sở hữu một sản phẩm nằm gọn trong lòng bàn tay mới ra lò, và còn nhiều hơn thế nữa... có lẽ là tài năng thiên phú của người đàn ông tên có cái tên bình dị Steve Jobs và tinh thần sáng tạo không ngừng của một tập đoàn có logo hình quả táo khuyết.

Ngày xưa ngày xưa, vào khoảng gần cuối hai ngàn năm về trước, có hai chàng trai trẻ tên Steve cùng nghiên cứu về “*thuật giả kim của thế kỷ*” trong một ga-ra nhỏ bỏ hoang ở miền bắc California. Trong lúc đôi bạn đang cùng xoắn dây điện và miệng niệm thần chú bằng một thứ ngôn ngữ phức tạp gọi là Lập trình thì một tia sét thành linh giáng xuống – và thế là một thiết bị có thể thay đổi cả thế giới ra đời. Vào ngày Cá tháng Tư năm 1976, họ trình bày sản phẩm của mình - chiếc máy tính Apple đầu tiên trên thế giới - ra trước công chúng.

Trên cả nước Mỹ, những người đang chờ đón một dấu hiệu ngay lập tức nhận ra rằng thiết bị này sẽ thật sự làm thay đổi cuộc sống của họ. Nó mang một sức mạnh vô song - mà trước đây chỉ vài người có quyền lựa chọn – đến từng đầu ngón tay của mọi người. Nó cũng có vài giới hạn nhất định, và có giá thành bằng một số vàng tương đương với trọng lượng của nó, nhưng thiết bị này đã mở đầu cho một cuộc cách mạng mà trong đó hai chàng trai tên Steve nói trên được tôn vinh như những vị thánh.

Từ những ngày đầu mới thành lập công ty, rất nhiều người sẵn sàng giúp đỡ họ về mặt tài chính và cả ý tưởng sáng tạo và thế là Apple bắt đầu phát triển mạnh mẽ. Nhiều người làm việc cho Apple nhận thấy rằng công ty này rồi sẽ giàu mạnh hơn cả những gì có

50 companies that change the world

thể có trong những giấc mơ hoang đường nhất của họ. Nhiều người khác hưởng ứng nhiệt liệt cuộc “thập tự chinh” này và Apple ngày càng tạo ra những thiết bị mới làm say đắm và thu hút thêm vô số tín đồ. Hai chàng trai trẻ tên Steve lúc này đang đứng trên đỉnh của thế giới.

Sau đó, mọi thứ đột nhiên sụp đổ. Một đấng cứu thế khác đã mang đến cho công chúng một lựa chọn hấp dẫn hơn. Những người ủng hộ chia thành các phe phái đối nghịch nhau. Khả năng dẫn dắt công ty với tầm nhìn xa của bộ phận lãnh đạo đã không còn nữa. Hai người đàn ông tên Steve đã phải rời bỏ vị trí đầy ảnh hưởng của mình và được thay thế bởi một loạt những người hay yếu sách để rồi họ cố gắng một cách vô vọng nhằm lấy lại ánh hào quang đã mất. Không còn cách nào khác, những khách hàng trước đó ủng hộ Apple đành quay lưng một cách miễn cưỡng với thiết bị mang nhãn hiệu trái táo khuyết mà họ đã từng tôn thờ.

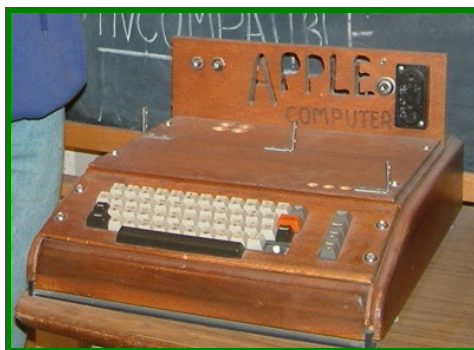
Nhưng khi tất cả dường như đã vô phương cứu vãn, những người đang phải chống chọi vất vả bỗng gậy dựng lại để chế xưa đã kịp thức tỉnh và tìm đến một trong hai người tên Steve, lúc này đã ở vào tuổi trung niên, và nài nỉ ông quay về với Apple. Mặc cho sự ngạc nhiên của nhiều người, ông đã quay về – dù lúc đầu có phần cẩn trọng. Và, không để chậm trễ thêm một phút giây nào nữa, ông đã chứng tỏ rằng mình vẫn còn nguyên sức mạnh và sự tinh nhạy ngày nào.

Năm 1975, Steve Jobs, chàng sinh viên 20 tuổi đã bỏ học quay về quê nhà ở Bắc California nhằm tìm kiếm một công việc thú vị hơn. Với vị trí là một nhân viên lập trình game cho hãng Atari, anh tụ tập giải trí với một nhóm người cùng sở thích ở Menlo Park được gọi là Câu lạc bộ máy tính Homebrew. Anh tham gia vào các buổi họp mặt buổi tối, và đã có dịp thấy một thành viên khoe chiếc máy tính cá nhân mạnh mẽ hiệu Altair của mình. Chiếc máy đời đầu này được lắp ráp từ một bộ gồm nhiều sản phẩm được đặt mua qua một công ty đặt hàng thư tín ở Albuquerque, và đối với những thành viên của câu lạc bộ Homebrew thì thiết bị này thật thời thượng. Hầu hết những người có mặt ở đó đều thấy được tiềm năng của chiếc máy. Còn Jobs thì nghĩ đến một kế hoạch kinh doanh đầy táo bạo và hấp dẫn.

50 companies that change the world

Thiếu kỹ năng cơ khí, máy móc cần thiết để biến ý tưởng thành hiện thực, Jobs rủ một thành viên tóc dài khác của Homebrew tên là Steve Wozniak cùng tham gia với mình. Chàng trai 25 tuổi này – vốn là con một kỹ sư tên lửa của Hãng Lockheed – có tên gọi thân mật là “Woz”, đã viết được ngôn ngữ lập trình và thiết kế thành công một bo mạch. Anh cũng theo đuổi niềm đam mê điện tử của mình với công việc tại một công ty tiên phong ở thung lũng Silicon có tên là Hewlett-Packard, nhưng anh nhận thấy tiềm năng rất lớn trong những gì mà Jobs đã mường tượng ra. Để thu gom đủ số tiền cần thiết để bắt tay vào công việc, anh đã bán chiếc máy tính có chức năng lập trình của mình, trong khi Jobs nói lời tạm biệt với chiếc xe tải nhỏ hiệu Volkswagen của anh ta. Hai người này lập tức bắt tay vào gây dựng sự nghiệp kinh doanh trong ga-ra của cha mẹ Jobs tại Los Altos.

Sản phẩm đầu tiên ra đời với sự hợp tác của họ là chiếc máy tính Apple I, một thiết bị có nền tảng là bảng mạch điện tử mà họ đã bán được thông qua một nhà bán lẻ địa phương với giá... 500 đô-la. Tuy đã sẵn sàng chuyển sang bước tiếp theo trong công việc kinh doanh nhưng lại nhận thấy được giới hạn của mình, họ đã thuyết phục một người đàn ông 34 tuổi tên là Mike Markkula tham gia cùng họ. Markkula vừa chấm dứt làm kỹ sư điện tử cho Intel, một công ty có giá trị nhiều triệu đô-la. Wozniak tập trung xử lý những vấn đề về kỹ thuật, Jobs và Markkula thu thập tiền mặt và vay vốn, họ mở một văn phòng Cupertino, và chính thức hợp tác với nhau vào ngày 03/01/1977.



Apple I, sản phẩm đầu tiên của Hãng Apple, không có màn hình và hộp CPU

50 companies that change the world

Chiếc máy tính thật sự đầu tiên của họ, chiếc Apple II, được ra mắt khoảng 15 tháng sau đó. Hầu như chỉ có Woz đảm đương trọng trách phát triển chiếc máy này. Nó ra mắt lần đầu tiên vào năm 1978 tại lễ khai mạc hội chợ máy tính West Coast. Các nhà quan sát ngay lập tức bị mê hoặc bởi cỗ máy tích hợp màn hình, bàn phím, nguồn điện và khả năng đồ họa mạnh mẽ này. Doanh thu hàng năm của công ty sau đó đạt đến con số 300 triệu đô-la, giúp Apple lọt vào danh sách Fortune 500 và thu hút sự chú ý của giới truyền thông (cũng như những đối thủ cạnh tranh tương lai như Tandy và Commodore). Rất nhiều người nhận tài trợ cho công ty đã giúp Apple tập trung phát triển không ngừng về mặt công nghệ. Vào năm 1980, doanh thu chỉ riêng đối với các sản phẩm máy tính cá nhân đã đạt đến con số 1 tỉ đô-la.



Chiếc máy Macintosh 128K đầu tiên của Apple

Khi Apple đã nắm giữ hơn 15% thị trường kinh doanh máy tính và ngày càng lớn mạnh thì IBM mới muộn màng nhận ra rằng họ không thể phớt lờ ngôi sao đang lên này. Khi ông trùm của những máy tính khổng lồ (mainframes) nhảy vào thị trường máy tính để bàn, hình ảnh chuyên nghiệp (suit-and-tie)¹⁰ của họ (chưa nói đến tiếng tăm lâu đời về máy móc điện tử) thì ngành kinh doanh này trở nên nóng bỏng. Sự hấp dẫn một thời của Apple và

¹⁰ Suit-and-tie: IBM là công ty tiên phong trong việc trang bị cho nhân viên kinh doanh của mình đồng phục và cravat.

đà phát triển của họ đột nhiên bị chững lại. Sự thật là, thị trường kinh doanh máy tính đã trở thành một vách đá dựng đứng rất khó chinh phục.

Nhưng Jobs và cả Apple vẫn tin rằng họ sẽ chiến thắng. Họ duy trì một cách bướng bỉnh hình ảnh một công ty không cố phần hóa – và điều này làm cho sự khác biệt giữa họ với những công ty có lượng sản phẩm bán ra nhiều nhất ngày càng rõ rệt và họ đánh mất dần thị phần. Trong hoàn cảnh đó, họ vẫn cố duy trì vị trí dẫn đầu của mình về mặt công nghệ.

Bước cải tiến mạnh mẽ tiếp theo của công ty được bắt đầu không lâu sau khi Jobs tham quan trung tâm nghiên cứu Palo Alto của Xerox (PARC) vào năm 1979. Xerox đã sản xuất ra một trong những chiếc máy tính đầu tiên có tên gọi Alto, đây là chiếc máy đầu tiên sử dụng cả chuột và giao diện đồ họa.

Sau cùng ông đã kết hợp giao diện đồ họa mang tính cách mạng này (được phát triển nhưng chưa bao giờ sử dụng bởi phòng nghiên cứu PARC huyền thoại) vào lần giới thiệu sản phẩm lớn thứ ba của Apple – chiếc máy tính Lisa (được đặt tên theo đứa con gái của ông). Lisa là chiếc máy tính thương mại đầu tiên kết hợp hai ý tưởng này lại với nhau. Với nó, ông đã vẽ nên một đường ranh giới rõ ràng giữa tập đoàn Apple của mình và các đối thủ truyền kiếp cùng lĩnh vực. Nhưng dù Lisa có là một kỳ quan về mặt công nghệ và là một thành quả tuyệt vời đi chăng nữa, thì cái giá 10.000 đô-la của nó là quá khả năng người tiêu dùng. Mặt khác, những chiếc máy tính cá nhân mới ra mắt của IBM đã được mua sạch.

Apple vội vàng tìm cách giải quyết. Một nhóm kỹ sư hàng đầu của công ty đã nghiên cứu chế tạo một chiếc máy tính hoàn toàn khác biệt có tên gọi là Macintosh; trong khi Jobs đang mê mải với chiếc Lisa. Macintosh dựa trên nền tảng công nghệ bấm-và-kéo¹¹ mà trẻ con cũng có thể sử dụng được. Trong một bước đi sẽ chia cắt Apple thành nhiều phe phái nhỏ, Jobs đã đơn phương chiếm hữu dự án Macintosh sau bị cách chức vì Lisa không mang lại thành công. Ông bỏ qua những khó chịu cùng vai trò lãnh đạo của mình và đặt lại nhóm phát

¹¹ Click-and-drag: động tác nhấn và rê chuột máy tính

50 companies that change the world

triển phát triển sản phẩm vào đúng vị trí, dựng lên một lá cờ hải tặc, và giương cao khẩu hiệu “máy tính cho phần còn lại của chúng ta.”

Mẫu quảng cáo đầu tiên của họ, một trong những mẫu quảng cáo nổi tiếng nhất từng được thực hiện, được thiết kế để dẫn dắt người tiêu dùng theo một hướng đi rõ ràng: hoặc sử dụng máy tính của Apple, hoặc của IBM. Và thông điệp năm 1984 đó vẫn rất rõ ràng cho đến ngày hôm nay. Đây là lời tuyên bố cố ý chống lại thế giới máy tính đang bị thống trị bởi máy tính Big Blue của IBM – mà trong quảng cáo bị một người phụ nữ yêu tự do giáng một đòn chí tử bằng một cây búa tạ.



Đoạn phim quảng cáo trị giá 1 triệu đô la vào năm 1984 của Apple

Đoạn phim quảng cáo đó được dàn dựng bởi Ridley “Blade Runner” Scott tốn 1 triệu đô-la, và chỉ được phát sóng một lần. Mẫu quảng cáo làm nhiều ủy viên ban quản trị công ty cảm thấy căng thẳng và người hâm bóng đá Mỹ ngạc nhiên, nhưng sự thật là nó đã được xem bởi gần một nửa số hộ gia đình Mỹ. Sáng hôm sau, khi Jobs chính thức công bố đưa con mới ra đời nặng gần 10 kg và có giá 2.495 đô-la đó, công chúng đã được chuẩn bị và sẵn sàng. Apple tuyên bố rằng 72.000 chiếc máy Mac đã được bán sạch chỉ trong vòng 100 ngày. Trong một năm, doanh thu của công ty tăng lên đến con số 2 tỉ đô-la. Điều này đã thay đổi mọi thứ về hệ điều hành máy tính. Người ta chuyển từ hệ điều hành DOS với những dòng lệnh khó nhớ sang các thao tác bằng tay với cửa sổ và biểu tượng vô cùng trực quan.

50 companies that change the world

Những thập niên kể từ khi chiếc máy Mac ra đời là những năm tháng thăng trầm của Apple. Sự ra đời của Macintosh là điểm sáng cuối cùng của công ty trong vòng hơn một thập kỷ. Woz đã thực sự thay đổi nhiều sau khi công trình tim óc của ông cất cánh. Ông lấy được một tấm bằng kỹ sư, biểu diễn nhạc rock và dạy bọn trẻ về máy tính. Jobs bị thay thế một cách phũ phàng bởi John Sculley, một ủy viên hội đồng quản trị cũ của tập đoàn Pepsi, được mời về Apple để củng cố hình ảnh của công ty trên thị trường chứng khoán. Chỉ mới 30 tuổi và khá giàu có, Jobs không chờ lâu trước khi bắt đầu một công ty máy tính tiên tiến với tên gọi NeXT. Ông cũng mua lại xưởng làm phim hoạt hình Pixar, nơi mà sau này sẽ sản xuất ra những bộ phim gây tiếng vang lớn như *Thế giới côn trùng* hay *Câu chuyện đồ chơi*.

Apple tiếp tục gặp nhiều khó khăn. IBM không thể giữ được lợi thế của mình trong thị trường máy tính để bàn khi những bản sao giá thấp các dòng sản phẩm của nó tràn ngập thị trường. Dù vậy, những quy ước về công nghệ mà họ đã xác lập – dù rõ ràng là thua kém Apple – đã trở thành một chuẩn mực không thể bác bỏ. Hơn 95 trong số mỗi 100 khách hàng đều bắt đầu chọn sử dụng một chiếc máy tính “tương thích với IBM”, làm những sản phẩm của Apple bị phủ đầy bụi trên các kệ bán hàng. Cuối cùng Sculley bị thay bởi Michael Spindler, người sau đó lại bị thay bởi Gil Amelio. Sau đó, vào tháng 7 năm 1997, Amelio lại bị cho ra rìa và người hùng bị quên lãng Steve lại được đón chào quay về một lần nữa với cương vị Chủ tịch Hội đồng quản trị “lâm thời”.

Một ngày sau sự trở về của mình – vì điều này ông được thưởng ... 1 cổ phần và mức lương ... 1 đô-la một năm – Jobs bắt tay vào việc và sản xuất ra một thiết bị một lần nữa lại thay đổi thế giới: chiếc iMac. Sự ra mắt của chiếc máy tính trong suốt này một năm sau đó đã giúp Apple lấy lại ngôi đầu bảng trong lĩnh vực công nghệ, doanh thu của công ty cũng như giá trị cổ phiếu của nó trên thị trường chứng khoán tăng vọt. Không lâu sau, vào tháng 01 năm 2000, Hội đồng Quản trị công ty đã nhất trí thưởng cho nỗ lực của Jobs bằng một chiếc máy bay phản lực Gulfstream V và 10 triệu đô-la trong quyền ưu tiên mua cổ phiếu của Apple. Để đáp lại, ông đã bỏ từ “lâm thời” ra khỏi chức danh của mình.

50 companies that change the world



Steve Jobs và chiếc Gulfstream, trị giá 90 triệu đô la, có thể bay đến 1.200 km/h, sức chứa 13 – 19 người. Vào lúc ông được tặng, trên toàn thế giới chỉ có 63 chiếc Gulfstream như thế.

Đôi nét về chiếc chuyên cơ của Ông “Công việc” Steve Jobs¹².

Số sê-ri	586		Loại đăng ký	Cá nhân
Nhà sản xuất	GULFSTREAM AEROSPACE		Chứng nhận đăng ký ngày	06/08/2001
Model	G-V		Tình trạng	Hợp lệ
Loại máy bay	Phản lực – cánh cố định		Loại động cơ	Turbo-Jet
Số sê-ri dự phòng	Không		Nhà phân phối	Không
Ngày xuất xưởng dự phòng	Không		Mã số động cơ	50307175
Năm sản xuất	1999		Chủ sở hữu	Jobs Steven
Địa chỉ cư trú	6364 S LINDBERGH ST STE 2, STOCKTON, SAN JOAQUIN		Bang	California, USA

¹² Job: Công việc

50 companies that change the world

Trở lại Apple lần này, Steve Jobs đã tiếp tục làm thế giới rung động với những màn trình diễn thông qua bộ óc siêu việt của mình.

Đầu tiên, Steve tiến hành mua lại một loạt công ty trong ngành và nhắm vào các sản phẩm tiêu dùng kỹ thuật số chuyên nghiệp. Năm 1998, Apple mua phần mềm Macromedia's Final Cut. Đây là tín hiệu đầu tiên trong việc thâm nhập thị trường kỹ thuật số của họ. Năm tiếp theo, Apple cho ra đời hai sản phẩm: iMovie cho người tiêu dùng phổ thông và Final Cut Pro cho giới làm phim chuyên nghiệp, trong đó Final Cut Pro đã thành công lớn với 800.000 người đăng ký sử dụng tính đến đầu năm 2007.

Ngày 19/05/2001, Apple mở các cửa hàng bán lẻ chính thức đầu tiên của mình tại hai bang Virginia và California. Sau đó là sự xuất hiện Cửa hàng Apple, bằng kính trong suốt với thang máy hình trụ và cầu thang xoắn dẫn vào bên trong, trên Đại lộ số 5, New York. Sự kiện này làm sững sốt cả các nhà đầu tư lẫn người tiêu dùng lúc bấy giờ.

Năm 2002, Apple mua *Nothing Real* và nâng cấp thành *Shake*, *Emagic* thành *Logic*. Hai ứng dụng này và *iPhoto* đã hoàn chỉnh bộ sưu tập nổi tiếng về các phần mềm dành cho người tiêu dùng phổ thông có tên gọi là *iLife* của hãng Apple.

Cuối năm 2002, Apple giới thiệu chiếc máy nghe nhạc iPod đầu tiên của họ và sản phẩm này thành công như một hiện tượng. Bốn dòng iPod: *iPod shuffle*, *iPod nano*, *iPod classic* và *iPod touch* đã được bán ra vượt con số 100 triệu chiếc tính đến tháng 09/2007.

50 companies that change the world



iPod, dòng sản phẩm thành công nhất của Apple tính đến tháng 09/2007. Từ trái sang phải: iPod shuffle, iPod nano, iPod classic và iPod touch.

Năm 2003, ngân hàng nhạc số Apple's iTunes Store ra đời giúp dân ghiền nhạc tải về iPod của mình những bài hát yêu thích với giá 99 xu mỗi bài. Dịch vụ này nhanh chóng dẫn đầu thị trường nhạc online; Steve Jobs tuyên bố tại Macworld Conference & Expo tháng 01/2008 rằng 4 tỉ bài hát đã được tải về tính đến thời điểm đó.

Đối với dòng máy Macintosh, các thiết kế của Apple liên tục bứt phá bằng những kiểu dáng và màu sắc độc đáo. Dòng máy iMac G3 và iBook với màu trắng carbon tổng hợp xuất hiện kể từ năm 2001, Power Mac G5 vào năm 2003, Apple Cinema Displays 2004.



Dòng máy iMac màu trắng sang trọng, cấu hình mạnh mẽ được Apple trình làng năm 2002

50 companies that change the world

Đầu tháng 06/ 2005, Steve Jobs thông báo Apple sẽ sử dụng chip Intel trong các máy Mac của mình từ năm 2006 và ngưng sản xuất các dòng máy Power Mac. Đồng thời, Apple giới thiệu phần mềm Boot Camp giúp người sử dụng máy Mac có thể cài đặt Windows XP để chạy song song với hệ điều hành Mac OS X của họ.



Laptop MacBook Pro 2006 – sản phẩm sử dụng bộ vi xử lý với công nghệ chip lõi kép (Core Duo) của Intel.

Ngày 09/01/2007, Steve Jobs thông báo thay đổi tên tập đoàn từ **Apple Computer Inc.** thành **Apple Inc.**, cùng lúc là buổi giới thiệu một sản phẩm Apple mới, một lần nữa sẽ làm điên đảo cả thế giới: iPhone. Dù iPhone chỉ được tung ra thị trường vào tháng 06/2007, nhưng ngay lập tức, cổ phiếu của Apple tăng lên mức kỷ lục là 97,80 đô la và vượt qua mức 100 đô la Mỹ vào tháng 05/2007.

Tháng 02/2007, Apple có ý bán nhạc qua iTunes Store mà không phải trả tiền bản quyền nhạc số nếu các tên tuổi lớn trong ngành thu âm chịu từ bỏ công nghệ chống sao chép trực tuyến. Tuy nhiên, chỉ có Hãng thu âm EMI đồng ý hợp tác với Apple vào tháng 02/2007 qua một thỏa thuận có hiệu lực kể từ tháng 05/2007.

Và, đúng như tuyên bố của Steve Jobs vào đầu năm, cuối tháng 06/2007, tiếp theo sự thành công vang dội của iPod, Apple tung ra thị trường Mỹ sản phẩm được hàng triệu người trông đợi: iPhone, thiết bị truyền thông đa phương tiện không phím, bộ nhớ chỉ có ... 8Gb và màn hình 3,5” cảm ứng tuyệt đối sử dụng thao tác “sờ” và “vuốt”. Đây là sản phẩm “đỉnh” của thế giới trong năm 2007, ứng dụng công nghệ siêu cảm ứng có thể thực hiện mọi mệnh lệnh từ thao tác cùng lúc ở cả ba ngón tay người sử dụng như: cuộn, phóng to – thu nhỏ, và

50 companies that change the world

xoay tròn các hình ảnh trên màn hình theo ý muốn. Đây thực sự là một sản phẩm công nghệ cao đầy quyến rũ và dễ sử dụng đến mức... kinh ngạc! Một sản phẩm có khả năng làm thay đổi các khái niệm và nhận thức thông thường của chúng ta về điện thoại di động, máy quay phim chụp ảnh, máy nghe nhạc và cả máy vi tính.



iPhone, thiết bị truyền thông đa phương tiện – Sản phẩm công nghệ “đỉnh” của năm 2007.

Trong năm 2008 này, Apple sẽ giới thiệu trackpad dành cho các dòng máy laptop Apple trong tương lai, sử dụng công nghệ đa cảm ứng (multi-touch technology) mà họ từng ứng dụng vào các máy iPhone của mình.

Với khả năng điều hành xuất sắc và tinh thần theo đuổi sự hoàn mỹ tuyệt đối, Steve Jobs, linh hồn của Apple Inc., thậm chí còn được ví như một “**Jobs Christ**”, “Đấng cứu nạn ... thất nghiệp”¹³ của nhân loại. Và điều này hình như có phần đúng.

¹³ “Jobs Christ” – Jesus Christ: Lối so sánh ví von xem Steve Jobs như thần thánh. Trên thực tế, Hãng Apple đang cung cấp việc làm ổn định cho 20.000 nhân viên toàn thời gian, chưa kể đội ngũ nhân lực từ các nhà phân phối, các đại lý trên toàn thế giới.



Một bức tranh vui cách điệu từ điển tích “Jesus Christ và các môn đệ” với khuôn mặt lắp ghép của Steve Jobs cùng hào quang hình trái táo khuyết, xung quanh là các “môn đệ trung thành” đang sử dụng những sản phẩm trí tuệ của Apple.

Bất kể tia sét kỳ diệu kia có giáng xuống lần nữa trên cùng một tập đoàn hay không, tài năng của Jobs đến đây đã được khẳng định. Steve Jobs đã chứng minh rằng mỗi bước đi của ông và Apple là một “phép lạ”; và, câu chuyện cổ tích hiện đại này vẫn chưa đến hồi kết thúc.

Thế giới sẽ còn “nghiêng ngả” vì Steve Jobs và quả táo khuyết Apple 

**** *Steve Jobs đã nói:**

“Sáng tạo là điểm khác biệt giữa một nhà lãnh đạo và một kẻ ăn theo.”

“Innovation distinguishes between a leader and a follower.”

“Bạn muốn dành cả phần đời còn lại của mình để bán “trà đá” hay bạn muốn có một cơ hội thay đổi cả thế giới?”

“Do you want to spend the rest of your life selling sugared water or do you want a chance to change the world?”