



CÔNG TY CÔNG CHANH  
\*\*\*\*\*

AHCC CALI

Được nghe anh Lê Thành Trang thi đậu Ph.D., có công ty LE ENGINEERING COMPANY, anh Lê Thành Tông cũng đứng ra lập công ty về engineering ở Texas. Bước đầu thì chắc chắn không khỏi gặp khó khăn. Nhưng biết đâu chừng chục năm nữa sẽ thành đại công ty được xếp hạng trong 10 công ty lớn của nước Mỹ. Ông cụ Bechtel ngày xưa cũng khởi sự với 2 bàn tay trắng chủ đầu có hờn ai gì đâu.

Chưa biết công ty của các anh thành công đến đâu, nhưng mới nghe tôi đã thấy phấn khởi vô cùng. Ở đất Mỹ này phải có bạo mới làm nên việc. Qua kinh nghiệm đi làm, hỏi thăm lịch sử của nhiều công ty, tôi được biết, đa số ban đầu chỉ có vài ba mạng, lãnh một vài khe ước thầu lại nhỏ nhỏ, làm đủ sống, sau đó, phát triển dần dà thành đại công ty. Nhiều công ty khởi đầu bằng 1 người, lãnh công tác của công ty anh ta đang làm về nhà, công việc không hết, kêu thêm một vài người bạn và làm việc được uy tín, phát triển thành công ty. Trường hợp khác, một anh Kỹ sư, thấy công ty mình từ chối công việc do khách hàng đưa tới, anh đánh bạo yêu cầu công ty nhận công việc, anh chàng sẽ hoàn tất công tác dưới danh nghĩa của công ty anh ta đang làm, và nhận giá thấp hơn giá của công ty được trả. Thế rồi

từ đó, công ty mẹ chuyển việc cho công ty con và về sau công ty con trở thành 1 công ty khá lớn ở miền Trung Bắc nước Mỹ.

Riêng công chánh thì có lẽ họ LÊ có tài, có gan và có胆 làm hơn các họ Nguyễn, Trần, Phan, Lý vv... Bởi mỗi có 2 công ty mà đã có 2 anh "LÊ". Thật đáng khen.

Phần tôi thì nhờ gặp vận hên, đến Mỹ trong những năm công việc dôi dào, người ta không quá đòi hỏi phải có kinh nghiệm địa phương mới tuyển dụng, nên may mắn có việc dễ dàng.

Gặp lúc thời buổi kinh tế, nhiều anh mới qua, đi đâu họ cũng đòi hỏi kinh nghiệm địa phương, nghe mà buồn. Mình có đến mười mấy năm kinh nghiệm trong nghề mà cũng xem như không. Theo thiên ý, thì nếu hai anh L.T.T. (Lê Thanh Trang hay Lê Thanh Tông) có thể làm một việc là bán 1 mũi tên chết 2 con chim. Nếu có công tác nào ngành CC, bỏ thầu thật hạ, lấy công làm lời. có thể không có lời cũng được, kêu anh em CC chưa có việc đến làm, một phần để lấy kinh nghiệm địa phương với đồng lương tương trung ban đầu. Làm sao hoàn tất công việc với phẩm chất cao, giá hạ, công ty sẽ được tiếng, mà anh em cũng có "chút chi" để ghi vào resume. Khi nào anh em có công ăn việc làm tốt hơn thì nhảy. Số lượng anh em CC mới qua hoặc chưa có kinh nghiệm địa phương thì khi nào cũng trên dưới 10 người. Cứ người này đi thì người khác đến. Theo chỗ tôi biết thì có nhiều con em ngành CC, dân VN, tốt nghiệp B.S. in civil, có người cả năm chưa tìm được việc, cũng vì cái câu hỏi "kinh nghiệm địa phương". Nếu vừa có việc làm part-time, vừa đi săn việc, vừa học thêm thì cũng là 1 điều vô cùng may mắn. Lại nữa, trong các kỳ hè, các con em CC đang học ngành CC để nối nghiệp cha anh, có thể đến làm part-time tại công ty của các chú bác để sau này ra đời đỡ bở ngỡ cũng là một lợi ích lớn.

Trong thời gian công việc khó khăn này có thể mở 1 công ty được hay không? Tôi tin tưởng rằng được. Nếu một số anh em đồng lòng đứng ra, kiếm người đi tìm công tác. Khế ước với giá hũe vốn đủ anh em sống qua thời gian kinh tế. Tại sao các công ty khác không làm được việc này? Bởi lẽ các công ty lớn thường phí tổn overhead quá nặng, bộ phận hành chánh quá nặng nề. Trung bình 1 kỹ sư (sản xuất) phải nuôi khoảng gần 1 người làm hành chánh giấy tờ và phí tổn cho các ông cấp cao (manager) rất lớn.

Anh em Công Chánh chúng ta nên nghĩ đến việc lập công ty Engineering nhiều hơn nữa. Khó. Nhưng không phải không làm được.