

Cuối đường của một cuộc phiêu lưu đắt giá

Võ Tá Hân
(Singapore)

Ngày 10-11 vừa qua, giới công nghệ điện tử tại Singapore đã giật nảy người khi nghe tin tập đoàn Singapore Technologies tuyên bố đóng cửa Micropolis Corp, một công ty con thuộc tập đoàn này chuyên sản xuất các ổ đĩa cứng cao cấp. Chuyện công ty đóng cửa là điều thường tình, nhưng điều đặc biệt ở đây là SingTech chỉ mới bỏ tiền ra mua lại Công ty Micropolis vào tháng 4 năm ngoái, nghĩa là chưa đầy hai năm.

Thành lập từ năm 1976, Micropolis bành trướng rất nhanh để trở thành một trong những công ty chuyên sản xuất các ổ đĩa cứng cao cấp hàng đầu thế giới. Tuy nhiên, trước sự cạnh tranh ráo riết trên thị trường trong mấy năm gần đây, Micropolis đã bị lỗ lã và khi SingTech quyết định mua lại công ty này thì mức lỗ của Micropolis đã lên đến 111 triệu USD.

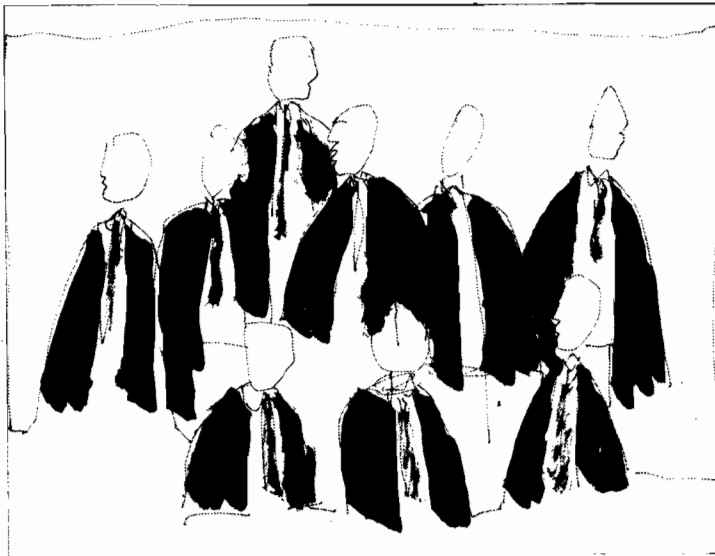
Là một tập đoàn kỹ thuật cao cấp lớn nhất của Chính phủ Singapore bao gồm 14 công ty lớn thuộc nhiều ngành, SingTech đã nghiên cứu chiến trường hết sức kỹ lưỡng trước khi lâm trận. Trước mắt, họ dự tính mua lại Công ty Micropolis để làm bàn đạp tiến nhanh vào thị trường sản xuất sản phẩm computer cao cấp. Với khả năng tài chính lớn lao, lực lượng chuyên viên hùng hậu và cơ cấu kỹ thuật sẵn có, SingTech tin là họ có thể cứu vãn được tình thế để vực lại công ty này.

Ngay sau khi mua lại Micropolis, SingTech lập tức xông trận và chiến đấu một cách dũng mãnh. Họ cho ngưng sản xuất các ổ đĩa cũ và tung ra hàng loạt sản phẩm mới như những ổ đĩa Tomahawk 4 gigabytes và 8 gigabytes. Số bán tăng vọt và chỉ vài tháng sau là Micropolis bắt đầu lấy lại thăng bằng khi doanh số trong tháng 12-1996 đã lên đến 40 triệu USD.

Tuy nhiên, qua năm 1997, cạnh tranh đột nhiên trở nên quá khốc liệt khi có thêm ba công ty khác nhảy vào vòng chiến, nâng số nhà sản xuất ổ đĩa cứng cao cấp từ bốn lên bảy. Trong chín tháng đầu năm 1997, số bán của Micropolis chỉ đạt 140 triệu USD, tụt quá xa so với con số dự định là 405 triệu USD cần thiết để duy trì hoạt động của Micropolis.

Hễ mỗi lần Micropolis đưa ra sản phẩm mới là hầu như ngay sau đó một đối thủ khác lại tung ra một sản phẩm mới hơn với khả năng cao hơn và giá rẻ hơn! Cuối tháng 10 vừa qua, hãng Quantum tung ra thị trường các ổ đĩa 12,6 gigabytes, lập tức biến các sản phẩm của Micropolis thành lạc hậu! Tuy nhiên, chỉ hai tuần sau đó, IBM lại tuyên bố đưa ra ổ đĩa cứng 16,8 gigabytes với sức

Lý do là vì bà Ho Ching (vợ của Phó thủ tướng Lý Hiển Long, con trai ông Lý Quang Diệu) vừa là Chủ tịch tập đoàn SingTech, lại vừa đóng vai trò Phó chủ tịch Cục Phát triển kinh tế của Singapore. Các công ty này sợ rằng trong cương vị sau này, bà có thể nắm biết được các dự định phát triển hoạt động của họ khi các công ty họ nộp đề án lên Cục Phát triển và Micropolis nhờ đó có thể biết được các bí mật để cạnh tranh với họ. Có lẽ một phần cũng vì lý do này mà Seagate, nhà sản xuất ổ đĩa cứng hàng đầu thế giới, ngay sau đó đã quyết định chọn xây một nhà máy sản xuất ổ đĩa cứng khổng lồ tại bang Johor của Malaysia, ngay bên kia biên giới của Singapore, vừa khánh thành vào đầu tháng 11.



Xét về mặt thương mại, ngoài việc dân thân vào cuộc phiêu lưu đầy táo bạo này, SingTech đã biết làm một quyết định rất can đảm và đúng đắn khi lập tức rút lui để cắt bớt lỗ lã thay vì phải kéo dài với Micropolis từ năm này qua năm khác một cách tuyệt vọng. Riêng về mặt chiến lược, kinh nghiệm này cho thấy rằng công nghệ cao cấp không phải là một ngành mà các công ty và các nước trong vùng có thể theo đuổi dễ dàng như họ thường suy nghĩ.

Những mặt hàng này đòi hỏi phải có vốn đầu

chứa cao hơn các ổ đĩa Bigfoot của Quantum. Ngày mà IBM tung loạt đĩa mới này cũng chính là ngày mà SingTech tuyên bố bỏ cuộc, chấp nhận đầu hàng vô điều kiện!

Tính ra thì sau 19 tháng thử lửa, SingTech đã mất hơn 120 triệu USD vào Micropolis. Khi đóng cửa công ty này, họ sẽ phải sa thải 2.400 nhân viên trong đó có 1.300 người ở Singapore. Riêng đối với Singapore, một giá khá đắt mà họ phải trả nữa là khi SingTech quyết định mua lại Công ty Micropolis thì các nhà sản xuất ổ đĩa cứng của Mỹ có mặt tại Singapore đã tỏ ý không hài lòng.

tư rất lớn, một đội ngũ chuyên gia đầy kinh nghiệm không những về mặt sản xuất mà về phương diện nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, và một mạng lưới phân phối toàn cầu, để có thể đáp ứng được với một thị trường cạnh tranh khốc liệt và thay đổi nhanh như chong chóng. Ngay cả SingTech là một tay chơi nhiều kinh nghiệm của Singapore mà vừa mới nhập cuộc cũng đã vội chào thua, hẳn chúng ta cũng nên hết sức cẩn thận và đừng đặt quá nhiều kỳ vọng vào mũi nhọn chiến lược đầy trở ngại này, nhất là trong giai đoạn hiện tại. ■