

Công nghiệp xe hơi không như ta nghĩ

ĐẶNG Đình Cung JJR 64



Kỹ sư tư vấn

Nhiều người tưởng rằng ngành công nghiệp xe hơi phải là thiết kế, sản xuất và kinh doanh xe hơi với tối đa nguyên liệu và thành phần được chế biến trong nước.

Định nghĩa này chưa đủ rõ vì tùy ở định vị kinh doanh (marketing positioning) của xí nghiệp : xe vận tải, xe khách chuyên chở công cộng hay xe du lịch cá nhân. Nếu là xe vận tải thì có trọng tải bao nhiêu tấn ? chở loại hàng gì ? Nếu là xe khách hay xe du lịch thì bao nhiêu chỗ ngồi ? bao nhiêu mã lực ? xe lớn hay nhỏ, vận tốc tối đa là bao nhiêu ? sang trọng hạng nào ? Nhưng đó chỉ là định nghĩa một thương phẩm (end product), nghĩa là một chiếc xe hơi khách hàng mua về để dùng ngay. Trả lời một trong số những câu hỏi đó đã là định vị kinh doanh một mẫu xe, suy ra, quyết định đầu tư cả trăm triệu mỹ kim để thiết kế khai triển, xây dựng một dây chuyền sản xuất và một mạng phân bố cho mẫu xe đó và đặt ra vấn đề điểm tới hạn (critical threshold) của khoản vốn đầu tư nghĩa là lượng xe tối thiểu phải bán để có lãi. Nếu sản xuất để bán dưới điểm tới hạn thì lãi vận hành sẽ không thể trang trải được tất cả các chi phí cố định và sẽ lỗ.

Theo kinh nghiệm quốc tế thì điểm tới hạn của một mẫu xe là hơn mười vạn chiếc mỗi năm, tương đương với tổng số thị trường tất cả các loại và mẫu xe hiện nay của cả nước ta. Dù trong tương lai gần thị trường tăng lên gấp hai gấp ba chẳng nữa thì thị trường mỗi mẫu xe cũng xẽ dưới xa điểm tới hạn. Vượt điểm tới hạn cũng chưa chắc là sẽ làm ăn có lãi một cách vĩnh cửu. Theo một định luật rất chủ quan mà thực tế đã chứng minh thì chỉ có những tập đoàn chiếm ít nhất năm phần trăm thị phần thế giới và nằm ở trong ô minh tinh (star) của bàn cờ BCG (BCG matrix) mới có triển vọng đó. Nếu chúng ta đọc báo cáo kinh doanh thường niên của các hãng xe từ một chục năm gần đây thì sẽ thấy ít hãng có lãi nhờ sản xuất để bán xe nguyên chiếc dưới nhãn hiệu của mình. Mà nếu có lãi thì tỷ số lãi trên doanh số hay trên vốn sở hữu nhỏ không đáng kể. Hãng General Motors, lớn nhất nhì thế giới, cân bằng thu chi nhờ lãi tiền cho khách hàng vay để họ có thể mua xe của hãng. Từ ba thập niên nay, họ lỗ nặng ở hoạt động thuần túy sản xuất xe hơi. Thực tế là hãng này đã trở thành một công ty tín dụng. Như mọi công ty tín dụng, khi khủng hoảng kinh tế bùng nổ năm 2008 thì hãng này gặp nguy cơ phá sản. Nhà Nước Hoa Kỳ và Nhà Nước Canada đã phải quốc hữu hóa, xóa bỏ nợ và lập lại một công ty khác với kết cấu tài chính chuẩn hơn, rồi tư hữu hóa và đưa trở lại lên sàn niêm yết.



Dưới áp lực của thị trường, các tập đoàn xe hơi chọn những nơi nào có thể gia công mỗi thành phần của một xe hơi với giá thành rẻ nhất. Sau đó người ta gom tất cả các thành phần đến một nhà máy lắp ráp mà người ta đặt ở trọng tâm thị trường tiêu thụ xe của họ. Trừ những nước công nghiệp đông dân như Hoa Kỳ, Trung Quốc, Pháp hay Đức, không có nước nào mà có thể nội địa hóa tất cả các thành phần của một xe hơi. Khả năng đó cũng đang

hao xút dần với xu hướng fabless của các tập đoàn công nghiệp siêu quốc gia.

Chúng tôi không biết dịch từ fabless sang Việt ngữ ra sao. Một xí nghiệp fabless là một xí nghiệp chỉ thiết kế, lắp ráp và kinh doanh thương phẩm dưới nhãn hiệu của mình chứ các khâu sản xuất thành phần thì họ gia công cho các xí nghiệp phụ trợ. Có hãng trao luôn khâu lắp ráp cho các xí nghiệp phụ trợ. Do đó mà có nhiều nước như Thái Lan, Malaysia, Thổ Nhĩ Kỳ,... tự mãn với một thương hiệu xe quốc gia nhưng thực ra là họ lắp ráp một mẫu xe do một tập đoàn siêu quốc gia thiết kế cho họ dựa trên một mẫu mang nhãn hiệu của tập đoàn này. Nguyên do cũng vẫn là điểm tới hạn của ngành xe hơi rất lớn. Thiết kế một mẫu xe, thiết kế một dây chuyền sản xuất, lập một mạng phân phối và bảo trì xe tốn kém về vốn và cần đến nhiều nhân lực chuyên môn. Các tập đoàn xe quốc tế phải trao tới đa các khâu sản xuất và phân bố cho các xí nghiệp khác gia công.

Cả đến nghề thiết kế, khai triển kỹ thuật và sản xuất một chủng loại thành phần cũng có điểm tới hạn cao. Sản xuất một loại thành phần riêng cho một tập đoàn xe hơi có khi không đủ để đạt điểm tới hạn. Ít khi mà một xí nghiệp phụ trợ làm ăn với một tập đoàn xe hơi duy nhất. Để vượt điểm tới hạn, có khi họ cung cấp cùng một mẫu thành phần cho nhiều hãng xe khác nhau. Có khi họ hùng nhau thành lập chung một xí nghiệp chuyên về một thành phần hay một loại thành phần của xe hơi.

Nhiều người tưởng rằng xe của hãng A tốt hơn hay kém hơn xe của hãng B. Nhưng thực ra thì cả hai xe đều giống nhau vì có cùng một khung, cùng một động cơ, cùng một bộ số,... do cùng một xí nghiệp hỗ trợ cung cấp. Có khi những thành phần đó phát nguồn từ cùng một dây chuyền sản xuất của cùng một nhà máy. Có khi hai xe cùng loại nhưng do hai hãng xe khác nhau bày bán chỉ khác ở vẻ bề ngoài và trang trí bên trong.

Theo các giáo sư François Perroux và Gérard Destanne de Bernis, thuộc trường phái kinh tế mắc-xít, thì trên thương trường có những ngành công nghiệp công nghiệp hóa (industrializing industry) mà một nước muốn công nghiệp hóa cần phải ưu tiên khai triển. Đó là các ngành công nghiệp có tiềm năng tạo điều kiện cho những ngành công nghiệp khác có thể tự phát.

Ngành xe hơi thuộc vào loại các ngành công nghiệp công nghiệp hóa và chúng ta phải có chân trong ngành đó. Nhưng không có nghĩa là chúng ta sẽ một mình tham gia vào tất cả các khâu của quy trình sản xuất và phân bố tất cả các loại xe.

Trong ngành may mặc, chúng ta có nhà thiết kế thời trang tài ba, có khả năng kỹ thuật để sản xuất toàn bộ các mẫu quần áo mang nhãn hiệu của mình và có triển vọng nội địa hóa tới gần 100 phần trăm. Trong ngành xe hơi, cách đây một nửa thế kỷ, có vài hãng lớn có thể nội địa hóa như thế. Bây giờ, dù lớn mạnh đến đâu chẳng nữa họ cũng không thể tiếp tục làm như vậy nữa. Nước bạn Algeria đã thất bại khi khai triển một ngành xe hơi quốc gia trong thập niên 1960. May mà chúng ta chưa bắt đầu thực hiện được ước mơ đó cho nước ta và đã tránh phải gánh thêm một tai nạn kinh doanh như Vinashin, Vinalines, Bauxit Tây Nguyên,...

Để đặt chân vào ngành xe hơi, chúng ta nên làm như các cường quốc công nghiệp khác, kể cả Hàn Quốc, nước cuối cùng đã tự xây dựng những tập đoàn xe hơi siêu quốc gia (Trung Quốc là một ngoại lệ) : gia công phụ trợ cho các hãng xe siêu quốc gia. Ban đầu thì chúng ta có thể sản xuất những gì chúng ta có sẵn nguyên liệu như là lốp xe hay những gì chúng ta đã có sẵn cơ sở sản xuất với công nhân đã có tay nghề như là những thành phần cơ khí bằng kim loại hay bằng nhựa. Chúng ta cũng có thể lắp xe nguyên chiếc từ những thùng Đơn vị Lưu trữ Toàn bộ (CKD, Complete Knock Down, một đơn vị vận chuyển và lưu trữ bao gồm tất cả các thành phần để lắp ráp một thương phẩm) do các hãng xe siêu quốc gia gửi đến. Các xe này sẽ dùng để bán trong nước và để xuất khẩu sang Lào, Kampuchea, miền Nam Trung Quốc hay xa hơn nữa. Sau đó chúng ta sẽ tiến tới thiết kế và sản xuất những thành phần phức tạp hơn, cần đến tay nghề chuyên môn hơn để mau chóng trở thành một cường quốc trong ngành xe hơi như Hàn Quốc.

