

ĐỐI MẶT VỚI CÁC "ĐẠI GIA" MÁY TÍNH THẾ GIỚI

Liên m

Liên minh để tập trung sức mạnh - có lẽ đó là giải pháp tốt nhất của các công ty máy tính VN để có được một chỗ đứng của mình khi các "đại gia" máy tính nước ngoài đổ bộ vào thị trường VN. Tuy nhiên, thực hiện điều này, các công ty máy tính VN lại phải đối mặt với những khó khăn nảy sinh chính từ nội bộ của mình...

Thay đổi bản chất của liên minh: VN tham gia WTO, các đại gia máy tính nước ngoài sẽ đổ bộ vào thị trường VN và các doanh nghiệp trong nước sẽ phải đối mặt với một sức ép rất lớn mà cá nhân từng doanh nghiệp khó có sức đương cự. Liên minh đương nhiên là một kế sách phải tính tới để tạo ra thế "Mãnh hổ nan địch quần hồ" trong cuộc cạnh tranh của thị trường máy tính...

Không thể buông xuôi...: "Các liên minh máy tính của VN từ trước tới nay vốn liên kết lỏng lẻo, không phân chia trách nhiệm rõ ràng nên rơi vào tình trạng "cha chung không ai khóc". Vì vậy, tôi rất kỵ hai chữ "liên minh"...."

"Cuộc chiến" liên minh

Khi bàn đến những "trục trặc" trong việc liên minh các công ty máy tính VN, một vị giám đốc của một công ty máy tính tại TPHCM nói khôi hài: "Liên minh NATO kia còn có những lúc bất đồng giữa các thành viên, các liên minh máy tính (LMMT) VN nếu không bền chặt cũng là chuyện dễ hiểu...".

Khởi đầu cho xu hướng LMMT tại VN là LMMT Thánh Gióng, ra mắt tại Hà Nội tháng 6.2004, được quảng bá mạnh mẽ với khẩu hiệu "1 triệu máy tính giá rẻ cho thanh niên vùng nông thôn".

* Liên minh máy tính Thánh Gióng ra mắt tại Hà Nội tháng 6.2004.

* Liên minh G6: Gồm 6 công ty nhỏ tại Hà Nội là Trần Anh, Mai Hoàng, Phúc Anh, Vĩnh Trinh, Hà Nội Computer và Ben Computer, ra đời vào tháng 8.2004.

* Liên minh MTXT "Chứng nhận bởi Intel" ra mắt vào ngày 10.5.2006 tại TPHCM, gồm 14 công ty máy tính VN, nhằm hợp chuẩn 7 linh kiện máy tính, hạ giá MTXT tại thị trường VN.

* Liên minh V-Open: Thành viên là nhiều đơn vị máy tính trên cả nước. Ra đời tháng 5.2006 tại TPHCM. Sau đó được cơ cấu lại thành công ty cổ phần Liên Việt Thành ra mắt tại TPHCM ngày 9.1.2007 với 9 thành viên.

Intel VN - "chủ trò" gây dựng nên LM Thánh Gióng - đã mời những Microsoft, HP, LG, Samsung, Seagate... đứng vào LM để cung cấp linh kiện và thiết bị với giá ưu đãi, tạo điều kiện cho hai "cực cung" của Intel khi ấy là FPT-Elead và CMS lắp ráp các dòng máy tính giá rẻ để tung ra thị trường.

Hai dòng máy CMS T300 và Elead DC 1000S cấu hình cơ bản được ra mắt với giá chỉ có 3.950.000 đồng/chiếc đã là một sự đột phá về giá cả. Song việc dồn nguồn lực để "bơm" cho FPT-Elead và CMS đã bị dư luận đặt câu hỏi có phải là một thứ "đặc quyền đặc lợi", chẳng khác nào viên đá ném xuống mặt hồ gây sóng.

Các công ty nhỏ hơn ở Hà Nội và cả TPHCM cũng có những toan tính riêng "ăn theo" chương trình máy tính giá rẻ được quảng cáo, tiếp thị rầm rộ bằng nguồn kinh phí của các đại gia.

Ngày 6/8/2004, 6 công ty nhỏ không mấy tên tuổi ở Hà Nội đã công bố hình thành LM G6, và cho ra thị trường những dòng máy tính giá còn rẻ hơn của liên minh Thánh Gióng, làm "choáng" các đại gia trong liên minh Thánh Gióng.

Tuy nhiên, để làm được điều này G6 phải gồng mình chịu lỗ mỗi máy bán ra 4USD. Nhưng bù lại, G6 đã đưa ra dịch vụ bảo hành tại nhà nên thu về mỗi máy 10USD. Cuộc chiến giữa liên minh Thánh Gióng và G6 kéo dài nhiều tháng. Và, G6 đã ngoạn mục chiếm lĩnh lại được một phần thị trường.

Và tự suy yếu

LMMT Thánh Gióng trên thực tế chỉ có hai thương hiệu máy tính CMS và FPT-Elead, đều là công ty VN. Nhưng hai con hùm không thể sống chung trong một liên minh. Việc tung ra các chiêu thức để cạnh tranh, đề ra các cấu hình và giá chênh lệch nhau dần dà cũng dẫn đến sự rạn nứt giữa hai thương hiệu này.

Lại thêm "kẻ phá bĩnh" G6 khiến cho ưu thế cạnh tranh của liên minh Thánh Gióng phai nhạt. Liên minh này dần đi đến tan rã. Liên minh G6 cũng chẳng tồn tại được lâu hơn, tự giảm giá, không có mục tiêu xây dựng thương hiệu lâu dài nên cũng dần rã đám. Nhìn chung, cả hai liên minh được hình thành trong một mục đích "ăn xổi", gắn bó với nhau vì lợi ích trước mắt chứ không vì mục tiêu lâu dài.

Nếu chỉ so sánh trong "cuộc đấu" giữa hai liên minh Thánh Gióng và G6, có thể thấy sự rõ ràng của G6 là hợp lý sau khi đã làm xong nhiệm vụ lịch sử để chứng minh rằng: DN nhỏ cũng có thể chống lại các đại gia, tạo cho thị trường cạnh tranh lành mạnh hơn, đem đến cái lợi nhiều hơn cho người tiêu dùng.

Tuy nhiên, nếu khu biệt vấn đề theo tiêu chí máy tính thương hiệu Việt - máy tính thương hiệu ngoại, thì "cuộc đấu" trên lại là tự làm suy yếu mình vì sự chia rẽ trong nội bộ DN VN.

Cạnh tranh với hàng ngoại

Tháng 5/2006, Intel công bố chương trình máy tính xách tay (MTXT) được "Chứng nhận bởi Intel" (Verify by Intel - VBI) tại VN, tập hợp 14 nhà sản xuất, lắp ráp máy tính VN.

Khác liên minh Thánh Gióng, liên minh mới này chỉ thuần công ty VN, và cũng chỉ nhằm cung cấp MTXT với giá rẻ hơn từ 30%-50%. Giá rẻ vì nhờ kế hoạch sẽ chuẩn hoá 7 loại linh kiện và đặt hàng với số lượng lớn. Không tuyên bố công khai nhưng ai cũng biết rằng liên minh VBI để nhằm cạnh tranh với các thương hiệu MTXT nước ngoài của IBM, HP, Acer, Toshiba v.v...

Các đại gia nước ngoài thừa biết điều này. Nhân lúc liên minh VBI đang gặp khó khăn không tập trung đủ số lượng linh kiện để nhập với giá ưu đãi thì HP và Acer đã nhanh chóng tung ra các dòng MTXT giá rẻ, tạo đột phá và chiếm lĩnh thị trường.

Cho đến thời điểm này, chỉ duy nhất một thành viên của VBI là CMS là kiên trì đi theo lối của mình, chỉ trong 6 tháng cuối năm 2006 đã bán được 2.000 chiếc MTXT chủ yếu là các dòng máy giá dưới 10 triệu đồng. Song các đại gia nước ngoài vẫn đang chiếm hơn 90% thị phần MTXT tại VN.

Sau khi Intel công bố liên minh VBI, cũng trong tháng 5/2006 tại TPHCM đã xuất hiện một liên minh MTXT thứ hai mang tên V-Open, gồm các đơn vị VN thuộc nhiều tỉnh, thành. Nhưng liên minh này đã chết non vì tổ chức hoạt động yếu và mối liên kết quá lỏng lẻo.

Hai liên minh MTXT ra đời, tính đến thời điểm này sau hơn 8 tháng nhưng không tạo được dấu ấn gì, để cho các đại gia nước ngoài "tiên hạ thủ vi cường" chiếm thế thượng phong trên thị trường. Trong đó, đại gia Acer chiếm hơn 60% thị phần về MTXT giá rẻ.

Trước tình hình này, V-Open đã cơ cấu lại để trở thành một liên minh "bình mới rượu mới" ra mắt ngày 9/1/2007, dưới tư cách pháp nhân mới là công ty cổ phần công nghệ Liên Việt Thành, sản phẩm là MTXT thương hiệu Việt V-Open.

Thẩm Hồng Thụy

