

SỰ RA ĐỜI CỦA HÃNG ĐIỆN TỬ GM HUGHES ELECTRONICS

Năm 1980, hãng General Motors nhận thấy mình đang gặp vấn đề nghiêm trọng. Tuy General Motors là hãng công nghiệp đứng vào hàng thứ hai của nước Mỹ, có số công nhân lớn nhất trong nước và bán 40% xe mới xuất xưởng ở nội địa (và gần 25% trên toàn thế giới), hãng này vẫn lỗ mất 762,5 triệu Mỹ kim. GM lớn gấp hai lần Toyota, hãng xe hơi lớn nhất ở Nhật, tuy vậy GM đã mất dần thị trường qua tay các hãng xe Nhật với tốc độ đáng ngại. Cơ cấu tổ chức phức tạp nhiều tầng của công ty đã cô lập các nhà quản trị ra khỏi tình hình thị trường đang nhanh chóng biến đổi. Kết quả là xe hơi Nhật, được thiết kế và lắp ráp rất hiệu năng, đã làm cho nhiều người tiêu thụ Mỹ không cưỡng nổi sức thu hút.

Khi Ông Roger Smith nhiệm chức chủ tịch của GM năm 1981, một trong những mục tiêu của ông là "đần đần chuyển phần quyết định của chúng ta đến gần thị trường". Năm 1984, ông tuyên bố cải tổ lớn guồng máy của GM. Năm dây chuyền sản xuất xe của GM ở Mỹ và một dây chuyền ở Canada được tổ chức lại thành nhiều phân bộ tiếp thị dưới sự lãnh đạo của chỉ hai nhóm chuyên trách về xe mới. Mục đích: giảm thiểu số tầng lớp quản lý mà công nhân phải thông qua mới đạo đạt được ý kiến hay báo cáo trước khi thực hiện được một hành động gì.

Trong khi chương trình cải tổ của ông Smith giúp phân quyết định được nhanh, gọn và nhạy cảm với thị hiếu một ngày một đổi của người tiêu thụ, thì hãng GM vẫn còn phải nâng cấp trình độ kỹ thuật của mình mới hòng cạnh tranh nổi với người Nhật. "Chúng tôi tin rằng điện tử sẽ là chìa khoá để bước vào thế kỷ 21", ông Smith nói. GM rất cần đến các kỹ thuật điện tử cao cấp.

Hãng máy bay Hughes Aircraft cũng có vấn đề. Công

ty đóng tại địa bàn California này hiện không còn sản xuất máy bay nữa nhưng lại là nhà cung cấp lớn nhất các thiết bị điện tử cho quân đội và nhà thầu đứng vào hạng thứ bảy cho quốc phòng. Được xem là đối thủ của Bell Laboratories về mặt phát triển điện tử, Hughes chế tạo các loại sản phẩm từ những linh kiện vi tiêu và la-de đến các vệ tinh truyền tin và hỏa tiễn không đối không.

Vì là một di sản của một nhà tỉ phú Howard Hughes nên công ty này từ lâu là sở hữu của một cổ đông duy nhất - đó là Viện Y học Howard Hughes Medical Institute, một tổ chức từ thiện được miễn thuế. Nhưng muốn giữ được đặc quyền miễn thuế, viện này phải bán công ty Hughes Aircraft. Ban quản trị của Viện quyết định tìm người mua - người nào trả giá cao nhất, nhưng lại cho Hughes hoạt động dưới dạng một công ty độc lập chứ không phải dưới dạng một bộ phận của một tổ chức có hệ thống kiểm soát gắt gao.

Bạn hình dung được biện pháp nào vừa có lợi cho General Motors vừa có lợi cho Hughes Aircraft không? Mời bạn đọc tiếp phần hành sử diễn biến tiếp đó.

Chủ tịch của hãng GM, Ông Roger Smith, thành lập một lực lượng đặc nhiệm để truy lùng tất cả những cơ sở điện tử có thể mua lại được. Ông Smith cho biết: "Chúng tôi dòm ngó đến mọi công ty điện tử hiện có. Nếu bạn nêu tên được công ty nào thì hẳn rằng chúng tôi đã ngó đến công ty đó".

Để hiện đại hoá các dây chuyền lắp ráp của mình, hãng GM, cùng với Fijitsu Fanuc, một nhà sản xuất lớn người máy công nghiệp ở Nhật, thành lập một cơ sở liên doanh lấy tên GMF Robotics. GMF Robotics cung cấp các dàn máy lắp ráp dây chuyền cho GM, cơ sở sử dụng người máy nhiều nhất ở Mỹ. Để nâng cao lượng thông tin và xử lý dữ kiện nội bộ, GM mua luôn



hãng điện tử Electronic Data Systems với giá 2,5 tỷ Mỹ kim.

Nhưng GM vẫn còn cần đến một nguồn kỹ thuật tiên tiến về điện tử và viễn thông để bổ sung khả năng thiết kế và chế tạo những loại xe hơi tốt hơn. Hughes Aircraft đúng là loại công ty mà vị chủ tịch ra công tìm kiếm. "Họ là một nhà kho kiến thức kỹ thuật", Ông nói: "Sở hữu độc nhất và lớn nhất của Hughes là não năng và tinh thần đồng đội của họ". Vì thế GM dám mua Hughes.

Thoạt đầu Hughes khước từ sự dạm giá của GM và tìm cách duy trì tính độc lập để tiếp tục những dự án nghiên cứu và phát triển của mình. Nhưng rồi cuộc thuế má ngày càng lớn và nhiều vấn đề pháp lý khác buộc Ban quản trị của Viện Y học Howard Hughes phải bán công ty Hughes Aircraft. Việc bán đã xảy ra theo cách bán đấu giá một lần bằng phong bì kín. Tuy có mười công ty tỏ ý muốn mua nhưng thực tế chỉ có năm công ty tham gia cuộc đấu giá. Trong số đó, hai công ty Allied Corporation và Signal Companies quyết định liên kết với nhau và rút lui thư bỏ giá của họ. Như vậy là chỉ còn Boeing, Ford và GM. Vào ngày khai phong bao, GM nâng giá và thắng. General Motors hứa giữ nguyên tình trạng của Hughes và cho phép hoạt động biệt lập. Một phân nhánh mới được thành lập từ các tích sản phối hợp của công ty Hughes và của các cơ sở lớn của GM chuyên về điện tử quốc phòng và xa kỹ, lấy tên là GM Hughes Electronics Corporation. Chung lại, General Motors đã chi ra 5,2 tỷ Mỹ kim bằng tiền mặt và cổ phiếu để mua Hughes Aircraft Company.

Nhưng về lâu dài, khả năng điều luyện trong lĩnh vực hệ thống cơ khí và kỹ thuật tiên tiến trong lãnh vực điện tử và viễn thông của Hughes sẽ giúp GM chế

tạo được những xe hơi chắc chắn hơn, tiêu thụ nguyên liệu ít hơn và bán với giá rẻ hơn bất cứ loại xe hơi địch thủ nào khác. "Tôi tin chắc rằng giá trị của các loại xe sắp ra đời và tiêu thụ mạnh nhất sẽ xuất phát từ lãnh vực điện tử hơn bất cứ lãnh vực nào khác", ông Smith nói. Sự kết hợp này cũng sẽ cung cấp cho GM những vệ tinh do Hughes chế tạo để nối liền các hoạt động bao quát của GM. Trong ý nghĩa này, sự kết hợp đó là một cố gắng có suy tính kỹ lưỡng để tạo hướng đi cho tương lai của công ty. Chủ tịch Smith của GM tin rằng, "Bạn không thể đi vào tương lai bằng bước thấp bước cao. Bạn phải tự tạo lấy tương lai".

TDH

ĐÀO TẠO CHUYÊN NGHIỆP VÀ DẠY NGHỀ...

(tiếp theo trang 11)

phạm Kỹ thuật. Các trường này cần được đầu tư và trang bị lại với đòi hỏi cao về chất lượng của người giáo viên kỹ thuật.

- Nâng cấp các trường SPKT thành trường cao đẳng với các cơ sở thực hành tương đối hiện đại.

- Qui hoạch hợp lý ngành nghề đào tạo, sắp xếp lại danh mục nghề nghiệp cho phù hợp với tình hình kinh tế hiện nay và phù hợp với đặc điểm của từng vùng. Ngoài những ngành nghề kỹ thuật chính yếu hiện nay, cần đào tạo thêm giáo viên dạy nghề của các ngành nghề truyền thống, tiểu thủ công nghiệp.

- Qui định giáo viên dạy kỹ thuật phải được đào tạo ở các trường SPKT hoặc phải có chứng chỉ SPKT.

- Có thể giao cho một số trường SPKT và trường công nhân kỹ thuật đào tạo công nhân kỹ thuật phục vụ cho nhu cầu hợp tác quốc tế và xuất khẩu lao động.

NNC.

PHÁT TRIỂN KINH TẾ