

Khởi nghiệp là chấp nhận mạo hiểm trong sự tính toán, dự đoán những rủi ro có thể xảy ra

Đó là chia sẻ của ông Trần Bá Dương - Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần ô tô Trường Hải (Thaco). Theo ông, để nâng cao hơn nữa tinh thần khởi nghiệp quốc gia, một doanh nghiệp mở rộng quy mô kinh doanh, mở thêm ngành nghề mới dựa trên đổi mới sáng tạo cũng nên được coi là khởi nghiệp, một doanh nghiệp có thể có nhiều chu kỳ khởi nghiệp khác nhau. Quan điểm này được ông đúc rút từ thực tiễn hơn 20 năm xây dựng và phát triển Thaco từ một xưởng sửa chữa ô tô nhỏ trở thành công ty sản xuất ô tô hàng đầu ở Việt Nam hiện nay.

Chưa bao giờ cụm từ “khởi nghiệp” lại được nhắc đến nhiều như thời gian gần đây, trên các phương tiện thông tin đại chúng cũng như trong xã hội. Vậy quan điểm của ông về vấn đề này như thế nào?

Trước đây, khi nói tới khởi nghiệp, chúng ta hay hiểu theo nghĩa thông thường là bắt đầu một sự nghiệp kinh doanh nào đó. Tuy nhiên, trong kinh doanh, người ta luôn mong muốn thực hiện một ý tưởng mới, làm một cái gì đó mới mẻ và khác biệt hơn. Do đó, khái niệm khởi nghiệp nên được hiểu theo nghĩa bao quát hơn, hàm chứa sự khuyến khích. Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam còn nhỏ và phải hội nhập khu vực và thế giới, một doanh nghiệp mở rộng quy mô kinh doanh, mở rộng ngành nghề mới cũng nên được gọi là khởi nghiệp. Hay một cá nhân trong doanh nghiệp, bắt đầu lãnh đạo công ty trên một cương vị mới cũng nên được coi là người khởi nghiệp.

Đối với doanh nhân, đất nước, một nền kinh tế hay một công ty lớn, khuyến khích khởi nghiệp là xu hướng tất yếu. Nhờ chính sách khuyến khích khởi nghiệp, một số quốc gia có xuất phát điểm thấp nhưng đến nay lại rất phát triển. Đơn cử như Hàn Quốc, cách đây mấy chục năm họ nghèo hơn Việt Nam thời hiện nay. Nhưng giờ đây họ đã là một cường quốc với nhiều ngành nghề đủ sức cạnh tranh ngang ngửa với Nhật Bản, thậm chí cả với Mỹ. Hay

như Thái Lan, đến hôm nay họ vẫn là đối thủ đáng gờm của doanh nghiệp Việt trong lĩnh vực sản xuất ô tô và nhiều hàng hóa khác. Sở dĩ họ mạnh như vậy vì trong chiến lược phát triển, họ xác định rõ ngành nào là thế mạnh, trên cơ sở đó sẽ phát triển các ngành nghề khác. Còn trong nền kinh tế, bắt buộc phải có doanh nghiệp lớn làm mũi nhọn và các doanh nghiệp nhỏ đóng vai trò vệ tinh, tất cả được phân công, tổ chức và cấu trúc trong các nhóm chuyên biệt.

Khái niệm khởi nghiệp không chỉ khuyến khích các bạn trẻ mới kinh doanh, mà nên mở rộng ra cả các doanh nghiệp lớn, doanh nhân lớn. Tinh thần khởi nghiệp, hãy nghĩ nó thật sự trọn vẹn, bao quát hơn để không chỉ khích lệ những bạn trẻ mới tìm cách lập nghiệp; mà còn cả các doanh nghiệp đang nỗ lực phát triển mở rộng quy mô, động viên các doanh nghiệp đã thành công ở một số lĩnh vực sẽ tiếp tục thành công với các ngành nghề mới. Theo đó, cấu trúc của nền kinh tế phải có những tập đoàn đủ lớn có sức cạnh tranh, là đầu tàu của các doanh nghiệp nhỏ hơn trong bối cảnh hội nhập, tất cả cùng tham gia vào chuỗi giá trị nhằm tạo ra sản phẩm có sức cạnh tranh lớn. Trong nỗ lực trở thành quốc gia khởi nghiệp, bên cạnh việc phát triển số lượng doanh nghiệp khởi nghiệp, cần quan tâm đến vấn đề chất lượng, tức là khi cấu trúc, thành phần

doanh nghiệp phải thực sự chuẩn mực và tạo ra được sự cạnh tranh.

Đối với các doanh nghiệp lớn của nước ngoài, khi họ làm tốt lên, họ sẽ mời gọi các doanh nghiệp nhỏ hợp tác. Một ví dụ đơn giản, nếu như ở Pháp, một ông mở quán phở, kinh doanh rất tốt, nhiều người sẽ tìm đến hợp tác để giúp ông này mở thêm nhiều quán phở, và họ chia nhau cung ứng nguyên vật liệu cho quán, hỗ trợ nhau để cùng phát triển, tạo dựng quán phở thành một thương hiệu lớn. Cũng như bài toán khởi nghiệp, bên cạnh việc kêu gọi tinh thần khởi nghiệp, cần đưa ra định hướng cụ thể, làm rõ từng ngành nghề nên làm và làm như thế nào, có sự tổ chức, phân công hợp lý trong từng ngành, từng lĩnh vực, từ doanh nghiệp lớn đến doanh nghiệp nhỏ, tạo nên một cộng đồng khởi nghiệp thì mới có thể tạo ra được giá trị lớn.

Theo như ông vừa nói thì một doanh nghiệp sẽ có thể có nhiều chu kỳ khởi nghiệp khác nhau. Vậy ông có thể chia sẻ về các mốc khởi nghiệp mà ông và Thaco đã trải qua, cùng những bước chuẩn bị cho tương lai?

Đối với tôi, bước ngoặt đầu tiên là việc chọn con đường khởi nghiệp. Ra trường năm 1982, tôi về làm việc ở công ty quốc doanh sửa chữa ô tô Đồng Nai. Ngành nghề này đòi hỏi người kỹ sư phải có tay nghề nên tôi đã phải tự mày mò, học cách sửa chữa

- công việc mà ở trường tôi không được học. Dần dần tôi đã trở thành một kỹ sư có tay nghề tốt, được khách hàng, đồng nghiệp tín nhiệm.

Con đường khởi nghiệp của tôi bắt đầu từ năm 1986. Khi đó, trong ngành nghề sửa chữa ô tô, cạnh tranh giữa tư nhân và quốc doanh hết sức khốc liệt, lợi thế nghiêng về phía các garage tư nhân. Trước hoàn cảnh đó, Nhà nước đã thực hiện khoán xuống, và tôi trở thành quản đốc một xưởng được giao khoán, hoạt động như một garage tư nhân. Gần đó đến năm 1996 thì công ty giải thể, tôi thành lập Công ty cổ phần ô tô Trường Hải (ngày 29/4/1997), trụ sở chính đặt tại số 19 đường 2A, Khu công nghiệp Biên Hòa 2, tỉnh Đồng Nai và bắt đầu hướng kinh doanh của riêng mình. Nếu trước đây, chủ xe đưa ô tô tới để sửa chữa thì nay tôi liên kết với công ty khác đưa xe về cho chúng tôi làm. Dần dần, chúng tôi tự nhập xe cũ từ nước ngoài về sửa và bán.

Cột mốc khởi nghiệp thứ hai là bước ngoặt lớn về quy mô, ngành nghề của Thaco. Từ năm 2001, Thaco chuyển từ mua bán, sửa chữa xe cũ sang lắp ráp xe mới. Khi xây dựng nhà máy ở Biên Hòa, tôi sớm nhận thấy nếu ở đây lâu dài thì không thể lớn mạnh được. Mục tiêu của tôi là Trường Hải phải phát triển quy mô sản xuất đủ lớn để cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài như Toyota, Mitsubishi, Honda... Vậy nên năm 2003, tôi quyết định từ bỏ những gì vừa xây dựng ở Biên Hòa, chuyển nhà máy về Chu Lai (Quảng Nam) - nơi đặt nhà máy sản xuất, lắp ráp ô tô hiện tại của Thaco. Đối với tôi, bước ngoặt ra Chu Lai cũng là một mốc khởi nghiệp.

Còn cột mốc sắp tới là thời điểm hội nhập ASEAN vào năm 2018, khi thuế suất nhập khẩu ô tô từ các nước thành viên trong khối giảm xuống 0%. Đây là thời điểm cạnh tranh rất lớn giữa doanh nghiệp ô tô trong nước với các doanh nghiệp của các nước ASEAN. Tôi coi năm 2018 là cột mốc khởi nghiệp mới, quan trọng của bản thân mình. Theo đó, Thaco đã chuẩn bị rất kỹ để án nâng cao năng lực cạnh tranh ở tất cả các phân khúc như showroom, đại lý bán

lẻ, phân phối và sản xuất. Riêng đối với sản xuất, chúng tôi quyết tâm mời gọi và thuyết phục Mazda liên doanh, xây dựng nhà máy với sản lượng 100.000 xe/năm, cung cấp cho thị trường trong nước và xuất khẩu một phần sang các nước ASEAN. Cùng với dự án này là việc phát triển hoạt động khoa học và công nghệ cũng như xây dựng các nhà máy sản xuất linh kiện nhằm đạt tỷ lệ nội địa hóa trên 40%, đồng thời đầu tư mở rộng các trung tâm logistics, cảng biển.

Không chỉ Mazda, Thaco cũng đang triển khai, hợp tác liên doanh với Hyundai để sản xuất xe tải, xe bus mang thương hiệu Hyundai và Thaco, trong đó sản lượng xe bus là 20.000 xe (từ 12 đến 45 chỗ); xe tải là 100.000 xe/năm. Ngoài ra, Thaco cũng đang cùng Kia xúc tiến nghiên cứu sản xuất tại Việt Nam và đẩy mạnh xuất khẩu trong khối ASEAN. Trong bối cảnh hội nhập vào năm 2018, tình hình cạnh tranh trong ngành công nghiệp ô tô nội khối sẽ diễn ra rất khốc liệt. Thời gian sẽ trả lời câu hỏi: Việt Nam có làm được công nghiệp ô tô hay không và Thaco sẽ làm như thế nào?

Trong quá trình chuẩn bị cho các mốc khởi nghiệp của mình, Thaco đã hỗ trợ cho hàng trăm doanh nghiệp nhỏ khởi nghiệp. Cụ thể, trong hệ thống của Thaco có tới 288 nhà cung cấp nguyên vật liệu, sản xuất phụ tùng, 25 doanh nghiệp tham gia dịch vụ vận chuyển, 68 doanh nghiệp đại lý bán hàng và làm dịch vụ sửa chữa. Để phát triển công nghiệp phụ trợ, Thaco đã tổ chức nhiều hội thảo, tọa đàm, mời các doanh nghiệp vào Chu Lai với nhiều cơ chế ưu đãi như tạo điều kiện cho các đơn vị này triển khai hoạt động đổi mới công nghệ, nhận chuyển giao những công nghệ tiên tiến, đồng thời giúp họ mở rộng hợp tác với các doanh nghiệp sản xuất ở nước ngoài cùng làm nhà cung ứng phụ kiện cho Thaco. Từ năm 2003 đến nay, trung bình mỗi năm, Thaco đưa vào hệ thống 24 doanh nghiệp mới, nâng tổng số cán bộ, nhân viên lên hơn 15.500 người, với doanh thu sau thuế gần 3 tỷ USD (chiếm 1,5% GDP). Nếu Thaco thành công với cuộc cách mạng

về công nghiệp ô tô của mình vào năm 2018 thì con số này còn lớn hơn rất nhiều.

Từ kinh nghiệm bản thân, ông có lời khuyên nào dành cho các bạn trẻ chuẩn bị bước vào con đường khởi nghiệp?

Trong bối cảnh mà đất nước đang đề cao tinh thần khởi nghiệp, giới trẻ chúng ta hãy mạnh dạn khởi nghiệp trên cơ sở đổi mới sáng tạo, tìm tòi ngành nghề kinh doanh. Một trong những hướng khởi nghiệp hiệu quả là khi có ý tưởng tốt, có quyết tâm, có kế hoạch, hãy tìm kiếm các doanh nghiệp lớn có tài chính, kinh nghiệm quản trị để được tư vấn hỗ trợ.

Các bạn trẻ phải luôn xác định kinh doanh là nghiệp khó, nếu sai sẽ phải trả giá đắt. Nhiệt huyết là cần thiết nhưng phải song hành với sự thận trọng. Nhiều doanh nhân thành công vang dội trong quá khứ nhưng chỉ cần một bước đi sai lầm là đánh mất tất cả. Có thể nói, khởi nghiệp là chấp nhận mạo hiểm, nhưng là mạo hiểm trong sự tính toán để nắm bắt và dự đoán những rủi ro có thể xảy ra. Như bản thân tôi cũng đã từng mắc sai lầm, nhưng vì có chuẩn bị trước nên sớm đưa ra được những điều chỉnh hợp lý giúp giảm thiểu thiệt hại. Đó chính là kim chỉ nam cho người khởi nghiệp, cho người đứng đầu một doanh nghiệp.

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt, một góc nhìn khác về khởi nghiệp theo hướng liên doanh, liên kết các sức mạnh với nhau là hướng đi thông minh và có tỷ lệ thành công cao. Tôi cũng khuyên các bạn đang làm việc trong các công ty lớn hãy luyện tập cho mình tư duy của một nhà lãnh đạo. Khi công ty mở rộng phát triển, họ sẽ lựa chọn bạn là người lãnh đạo các công ty con, đó cũng được coi là khởi nghiệp. Hãy lắng nghe lời khuyên, đừng quá nóng vội để khởi nghiệp, nếu không 99% bạn sẽ thất bại.

Xin cảm ơn ông và chúc Thaco thành công trong mốc khởi nghiệp 2018.

Thực hiện: TH