Ngành cơ khí xây dựng trong TPP: Cơ hội và thách thức

(Xây dựng) - Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) với đa phần thành viên là các nước phát triển thực sự là một thách thức không nhỏ đối với ngành cơ khí Việt Nam trong cuộc cạnh tranh với các DN lớn. Tuy nhiên, thách thức sẽ biến thành cơ hội nếu DN Việt Nam chú trọng đầu tư nâng cao chất lượng sản phẩm và quản trị DN tốt.



Để đối tác nước ngoài đặt hàng quan trọng nhất là chất lượng sản phẩm.

Điểm yếu lớn nhất là thiếu tính chuyên nghiệp

Theo ông Lê Văn Tuấn - Tổng giám đốc TCty Lắp máy Việt Nam (LILAMA), một trong những hạn chế lớn nhất của các DN cơ khí Việt Nam khi gia nhập TPP chính là sự thiếu chuyên nghiệp. Chẳng hạn, một DN của Việt Nam đã từng được GE (General Electric) đến kiểm tra, khảo sát rất nhiều lần. Khi hai bên chuẩn bị ký kết văn bản hợp tác, đúng lúc ấy có một công nhân khoan cắt gì đó gây nên tiếng ồn. Ông chủ DN bèn đứng dậy ra mắng anh công nhân. Kết quả là đối tác bỏ về, không ký kết gì nữa. Lý do thật đơn giản: Nếu hệ thống quản trị của DN tốt, người đứng đầu DN không phải đứng ra để mắng công nhân như vậy. Một DN tốt phải có một hệ thống tốt, chứ không chỉ dừng lại tốt ở khâu nào.

Ngay với TCty LILAMA, gần 2 năm nay, LILAMA đã và đang tiến hành làm việc với GE với mong muốn trở thành đối tác lâu dài. Và quãng đường gần 2 năm đó vẫn tiếp tục là quá trình đánh giá và khảo sát, đồng

thời chứng minh năng lực của mình. Nói như vậy để thấy, không thể ngày một ngày hai mà trở thành bạn hàng được.

Kinh nghiệm của một số DN đã và đang là bạn hàng của DN nước ngoài cho biết, yếu tố quan trọng nhất là chất lượng sản phẩm phải ổn định, lô hàng thứ "n" vẫn phải như lô hàng thứ nhất. Tuy nhiên, điều đáng buồn lại nằm ở chỗ, lãnh đạo nhiều DN và người lao động lại không nhận thức được điều này. Từ đó, không xây dựng được hệ thống quản trị DN ổn định, dẫn đến chất lượng sản phẩm không ổn định theo kiểu lô hàng thứ nhất chất lượng tốt, lô thứ hai chất lượng bình thường và đến lô thứ 3 thì không dùng được. Do đó, DN muốn tham gia vào chuỗi liên kết toàn cầu thì hệ thống quản lý chất lượng phải luôn luôn ổn định, ngay cả khi DN thay lãnh đạo. Cho nên, vào TPP chỉ có lợi về mặt thuế xuất để có điều kiện hạ giá thành. Nhưng để đối tác nước ngoài có đặt hàng hay không vẫn phải là hệ thống quản trị chất lượng có đảm bảo hay không?

Ông Nguyễn Khắc Thành - Phó tổng giám đốc LILAMA 18 kiêm Giám đốc Nhà máy Cơ khí chia sẻ: Ban đầu, khi đối tác đặt hàng chế tạo hai dầm chính dài 40m với độ võng chỉ 6mm, chúng tôi nghĩ là không làm được. Nhưng khi bắt tay vào làm đúng theo thiết kế, tiêu chuẩn của họ thì thấy hoàn toàn có thể làm được. Chúng tôi cũng phải trải qua rất nhiều thử thách. Giờ thì LILAMA 18 đã trở thành đối tác tin cậy của một số tập đoàn nước ngoài với giá trị xuất khẩu khoảng 400 tỷ đ/năm. Năm 2015, Cty đã ký hợp đồng chế tạo 9 cẩu và đang tiếp tục xem xét ký thêm nhiều hợp đồng trong thời gian tới.

Công thức: Trung Quốc +1= Cơ hội

Lâu nay, Trung Quốc (TQ) được biết đến như là một "công xưởng của thế giới". Nếu như năm 1990, tổng sản lượng hàng hóa sản xuất tại châu Á chiếm 26,5% sản lượng thế giới, thì năm 2013, con số này đã tăng lên 46,5%, trong đó một nửa là hàng hóa sản xuất tại TQ. Lý do đơn giản, chi phí lao động thấp, nguồn nguyên vật liệu sẵn có, cơ sở hạ tầng tốt...

Tuy nhiên, những năm gần đây, khi kinh tế thế giới suy thoái, cộng với việc TQ không còn là thị trường lao động hấp dẫn với các chi phí giá rẻ nữa, các tập đoàn lớn nước ngoài bắt đầu nghĩ đến việc dịch chuyển nhà máy, công xưởng của họ ra khỏi Trung Quốc để giảm thiểu rủi ro theo công thức TQ + 1. Nơi mà họ nhắm đến có thể là Indonesia, Thái Lan hoặc Việt Nam?

Tuy nhiên, điều đáng tiếc là các DN trong nước không nhận ra điều này. "10 năm trước đã có công thức TQ + 1 nhưng chúng ta đã bỏ lỡ. Khi các tập đoàn lớn nước ngoài thực hiện phép thử bằng những đơn hàng rất nhỏ, không giới thiệu màu mè, hoa mỹ thì DN của mình thường bỏ qua. Để bây giờ, họ + 1 nhưng không cộng Việt Nam mà là Indonesia, Thái Lan và đặc biệt là Ấn Độ với các chi phí nhân công rất rẻ và nguồn nguyên liệu dồi dào", ông Tuấn cho biết.

"Để vào được chuỗi sản xuất của họ phải mất ít nhất 3 năm. Ban đầu họ thường đặt hàng những lô rất nhỏ, sau đó tăng hơn một chút, một chút. Đến năm thứ 3, 4 trở đi mới bắt đầu đặt đơn hàng chính thức. Cũng có thể 3 năm không đặt vì mình không đủ tiêu chuẩn. Nhưng khi mình đáp ứng được yêu cầu của họ, được tham gia vào chuỗi liên kết toàn cầu thì không còn lo thiếu việc làm nữa", ông Tuấn khẳng định.

Thêm một bất lợi nữa của ngành cơ khí khi gia nhập TPP đó là nguồn liệu không có sẵn. Việt Nam hiện chưa có nhà máy sản xuất phôi thép - vốn được coi là "thức ăn" đầu vào của cơ khí. Thế nên, nếu một đơn hàng mà trong nước có sẵn nguyên liệu thì chỉ 15 ngày sau đã có thể có sản phẩm xuất khẩu, còn nếu phải nhập khẩu nguyên liệu thì tới 82 ngày sau mới có hàng.

Thách thức lớn như vậy nhưng không phải là không có cơ hội cho ngành cơ khí Việt Nam khi hội nhập TPP nếu các DN biết nhận thức và đầu tư bài bản cho vấn đề này. Đó trước hết phải là nhận thức của người đứng đầu DN, để có thể xây dựng được một hệ thống ổn định, chuyên nghiệp. Tiếp đó, phải "thổi" được thông điệp đó đến người lao động để mỗi công nhân lao động hiểu được rằng, nếu họ làm tốt sẽ có

công ăn việc làm, lương cao, còn nếu không sẽ bị mất việc. Có như vậy, cơ hội được tham gia vào chuỗi liên kết toàn cầu, trở thành bạn hàng của các DN nước ngoài mới không quá xa vời.

Ước tính, tổng chi tiêu của 12 nước thành viên TPP chiếm khoảng 40% chi tiêu toàn cầu. Điều đó có nghĩa, chỉ cần khai thác thị trường 12 nước này cũng có nghĩa khai thác được gần một nửa thị trường thế giới.

Vân Anh

Bài viết liên quan

Chiến lược mới cho ngành Cơ khí Việt Nam

Chiến lược phát triển ngành cơ khí: Cú hích từ Khoa học và Công nghệ

Phát triển ngành cơ khí máy xây dựng Việt Nam: Cần quy hoạch và cơ chế