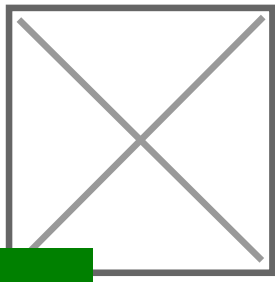


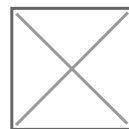
Công nghiệp hỗ trợ tại Khu Công nghệ cao TP HCM: Vì sao DN nội vẫn ngoài rìa?

09:12 22/01/2016



Hơn 10 năm trước, TP HCM thành lập Khu Công nghệ cao (SHTP) tại quận 9 với mục tiêu thu hút đầu tư từ các DN FDI chuyên về công nghệ có hàm

Hơn 10 năm trước, TP HCM thành lập Khu Công nghệ cao (SHTP) tại quận 9 với mục tiêu thu hút đầu tư từ các DN FDI chuyên về công nghệ có hàm lượng kỹ thuật cao. Từ đó, ưu tiên cho các DN nội tham gia vào chuỗi cung ứng linh kiện cho các DN FDI này, tiến tới nâng cao tỷ lệ nội địa hóa sản phẩm và chuyển giao công nghệ. Tuy nhiên, sau hơn 10 năm, SHTP mới chỉ thu hút được một số tập đoàn nổi tiếng thế giới như Intel, Nidec, Sonion, Sam Sung... đầu tư vào khu, còn những DN nội muốn tham gia vào công nghiệp hỗ trợ tại đây vẫn còn là một chặng đường dài.



Sam Sung và cuộc chơi của các DN FDI

Cuối năm 2014, TP HCM cấp giấy chứng nhận đầu tư cho Tập đoàn Sam Sung đầu tư vào SHTP với tổng vốn đăng ký 1,4 tỷ USD là một thông tin vui đối với các DN tại VN khi Sam sung chuyển đại bản doanh từ Trung quốc sang nước ta.

Khi tiếp nhận dự án đầu tư của Sam Sung, Ban quản lý SHTP đã yêu cầu DN này phải cam kết sau 3 năm đi vào hoạt động ổn định, đến 2020, tỷ lệ nội địa hóa phải đạt 35% tổng giá trị sản phẩm. Đồng thời, hỗ trợ các DN trong nước tham gia chuỗi cung ứng của Sam Sung.

Lý giải điều này, ông Lê Hoài Quốc, Trưởng Ban quản lý SHTP cho biết: “Yêu cầu DN cam kết như vậy đảm bảo cho chúng ta đào tạo được một đội ngũ nhân lực có tay nghề, chất lượng cao để đưa vào sản xuất. Đồng thời, tạo nên giá trị gia tăng cho nền kinh tế cũng như các DN VN. Từ đó, không quá phụ thuộc vào vốn đầu tư của DN nước ngoài trong trường hợp họ rời bỏ mình để tìm kiếm những khu vực đầu tư tốt hơn”.

Ngay sau đó, Tập đoàn Sam Sung cũng đã phối với Sở Công thương TP HCM tập hợp DN nhằm tìm ra các DN cung cấp 144 thiết bị cho tập đoàn này tại VN nhưng kết quả không được như mong muốn. Cụ thể, chỉ ít ngày sau khi khởi công xây dựng khu phức hợp điện tử tại SHTP, Sam Sung đã có văn bản gửi các ngành chức năng của TP đề nghị hỗ trợ tìm các nhà cung cấp nội địa tập trung vào một số ngành như cơ khí (gồm phun nhựa, in kim loại, ốc vít, linh kiện cao su), điện (bảng mạch in cứng, công tắc, mô tơ, cuộn dây, lò xo, cảm biến, biến thế), lắp ráp PCB (khung cơ khí, module điện tử, cụm điều khiển từ xa), vật liệu phụ (băng dính, linh kiện đóng gói, túi PE, tấm phủ, đệm, hộp carton, sách hướng dẫn sử dụng), nguyên liệu thô (hạt nhựa, lò xo thép, giấy cuộn...).

Sau cuộc gặp với các nhà cung cấp trong nước, Sở Công thương đã lập danh sách DN có khả năng cung cấp các sản phẩm theo yêu cầu để Sam Sung xem xét, thực hiện các bước tiếp theo. Sau nhiều vòng làm việc, danh sách từ hơn 100 DN ban đầu đã rút xuống còn một phần ba. Tuy nhiên, rốt cuộc, Sam Sung cũng chỉ chọn được khoảng 15 DN đáp ứng tốt nhất và sẽ tiến hành khảo sát thực tế, xem nơi sản xuất, quy trình sản xuất... Sau đó, sẽ quyết định có chọn những DN nội địa này hay không?

Còn thông tin từ SHTP cho thấy: Kể từ khi Sam Sung được cấp phép vào khu, ban quản lý khu cũng đã rất nỗ lực trong việc tìm kiếm, kết nối các DN nội tham gia vào chuỗi cung ứng linh kiện cho Sam Sung. Cụ thể, trong năm 2015, SHTP đã nhận được hàng trăm hồ sơ tham gia ứng tuyển của DN, tổ chức hơn 10 cuộc gặp gỡ kết nối nhà đầu tư với Sam Sung, thế nhưng tới thời điểm hiện tại, mới chỉ có 5 DN được cấp giấy chứng nhận đầu tư thì có tới 4DN FDI đến từ Hàn Quốc, các DN nội rất hiếm hoi.

Điển hình cho việc đầu tư vào chuỗi cung ứng cho Sam Sung phải kể tới dự án xây dựng nhà máy động cơ cho các loại máy giặt, tủ lạnh, điều hòa không khí và máy hút bụi của Cty TNHH New- Hanam do tập đoàn Tae- Hwa Group đầu tư. Theo giấy phép, nhà đầu tư sẽ phát triển dự án trên khu đất rộng 3 héc ta với tổng vốn đầu tư dự kiến trên 74 triệu USD nhằm sản xuất khoảng 13 triệu động cơ các loại mỗi năm để cung ứng cho tổ hợp sản xuất của Sam Sung. Theo kế hoạch, nhà đầu tư sẽ đưa khánh thành nhà máy này vào cuối năm tới.

Cửa hẹp cho DN nội

Bà Lê Bích Loan, Phó Trưởng Ban quản lý SHTP nhìn nhận: Để tham gia vào chuỗi cung ứng cho Sam Sung, các nhà cung cấp nội địa vẫn có cửa, song cánh cửa đó rộng hay hẹp, có tận dụng được hay không lại là chuyện khác. Bởi vì Sam Sung yêu cầu rất cao đối với nhà cung cấp về công nghệ, chất lượng sản phẩm, thời gian cung ứng... Từ đó, cho thấy DN trong nước còn phải nỗ lực rất nhiều mới đáp ứng được yêu cầu của tập đoàn này”.

Còn ông Lê Hoài Quốc lại cho rằng: Trong số 5 DN mới được cấp giấy chứng nhận đầu tư vào khu trong năm 2015 chỉ có duy nhất 1 DN VN. Đối với các dự án mới được cấp phép, Ban quản lý sẵn sàng áp dụng cho họ những cơ chế ưu đãi cao nhất nhưng cũng yêu cầu họ cam kết có lộ trình những hoạt động nghiên cứu triển khai (R&D), phải sử dụng người của khu công nghệ cao. Đồng thời, tới năm 2020, các DN này phải nâng tỷ lệ nội địa hóa sản phẩm lên ít nhất 35%, trong đó có sự tham gia của các DN VN vào chuỗi cung ứng.

“Có một thực tế là không phải dễ dàng gì các DN trong nước có thể sản xuất và cung ứng thiết bị cho Sam Sung ngay mà trước mắt cần phải gia công cho bên thứ hai. Sản phẩm của Sam Sung hiện đã là thương hiệu toàn cầu, chỉ cần một lỗi nhỏ là họ phải thu hồi hàng vạn, hàng triệu sản phẩm trên toàn thế giới, thành ra họ rất nghiêm ngặt trong khâu tuyển chọn đơn vị cung ứng là điều dễ hiểu. Còn những cam kết của họ khi đầu tư vào khu, SHTP sẽ chủ động trong việc này, chúng tôi sẽ có những kế hoạch buộc họ phải thực hiện, chứ không thể vì lý do này nọ mà trốn tránh”, ông Quốc nói.

Cũng theo ông Quốc, SHTP đã và đang tìm những DN nội có thể sản xuất được một số thiết bị để giới thiệu cho Sam Sung. Ví dụ, ngày 17/12 vừa qua, chúng tôi đã làm việc với một DN trong nước sản xuất được thiết bị ăng ten dùng cho điện thoại thông minh. Trước đây, chúng ta thường sử dụng loại ăng ten dây rút thì giờ đây ăng ten được gắn trực tiếp vào thiết bị vi mạch trong máy. DN trong nước hoàn toàn có thể làm được việc này nhưng ban đầu DN nội sẽ làm cho Cty Intops (Intops là nhà cung cấp cấp 1 cho Sam Sung), sau 2- 3 năm DN nội có thời gian chuẩn bị và tích lũy kinh nghiệm, lúc đó sẽ đủ năng lực để cung cấp trực tiếp cho Sam Sung.

Chia sẻ về giải pháp đẩy mạnh thu hút DN nội tham gia vào chuỗi cung ứng của Sam Sung, lãnh đạo SHTP khẳng định: “Hiện chúng tôi đã dành sẵn 2 khu đất, một khu có diện tích 3,5ha và một khu 10ha, đã có nhà xưởng xây sẵn mời gọi các DN Hàn Quốc, Nhật Bản và VN tập trung vào đây. Tất nhiên, điều kiện tiên quyết là các DN này phải có công nghệ hàm lượng kỹ thuật cao. Đây được coi như một cuộc tập dượt, thử nghiệm. Phải làm từng bước thì DN nội mới có thể

tiếp cận được vì để tham gia được vào chuỗi cung ứng thiết bị cho Sam Sung là một cuộc chơi lớn, cuộc chơi toàn cầu, không thể là câu chuyện một sớm một chiều.

Sau hơn 10 năm đi vào hoạt động, đến nay, SHTP đã thu hút được 77 dự án đầu tư với số vốn lên đến hơn 4,4 tỷ USD. Trong đó, có các tập đoàn, công ty công nghệ lớn như Intel, Nidec, Sonion, Sanofi và mới đây là Samsung đầu tư sản xuất. Tốc độ tăng trưởng sản xuất công nghiệp của khu đạt khoảng 80%, vượt xa tốc độ tăng trưởng GDP của TP HCM là 12%.

Hoàng Phương