

GIA CÔNG PHẦN MỀM: TỪ KỲ VỌNG ĐẾN THỰC TẾ

Ngành

Ngành gia công phần mềm được kỳ vọng sẽ làm thay đổi bộ mặt của ngành công nghệ thông tin Việt Nam. Thế nhưng, gần 10 năm qua các doanh nghiệp dường như vẫn còn loay hoay nhiều ngả...

Nhỏ và lẻ tẻ

Việc IBM mở trung tâm dịch vụ toàn cầu, Boeing cam kết hỗ trợ đào tạo cho ngành công nghệ thông tin Việt Nam gần đây cũng như sự có mặt ngày càng nhiều tập đoàn công nghệ giúp các doanh nghiệp trong ngành phấn chấn hơn.

Điều này cho thấy niềm tin đối với ngành công nghệ thông tin Việt Nam đang tăng. Tuy nhiên, các doanh nghiệp thừa nhận rằng cơ hội lâu nay vốn không ít nhưng còn quá nhiều khó khăn để nắm lấy.

Khó khăn lớn nhất mà doanh nghiệp gia công phần mềm đang đối mặt chính là sự phát triển lẻ tẻ, thiếu tính liên kết và chuyên nghiệp. Nhìn chung, quy mô vẫn còn khá nhỏ bé với chỉ ba doanh nghiệp có trên 500 kỹ sư (FPT, TMA, FCG Vietnam), còn lại chủ yếu từ vài chục đến trên 100 người.

Nhóm doanh nghiệp có quy mô tương đối thì đa phần có sự tham gia của Việt kiều. Nhờ kinh nghiệm và mối quan hệ sẵn có của Việt kiều, vài doanh nghiệp đã tham gia vào các lĩnh vực đòi hỏi nguồn lực có kỹ năng cao như TMA trong một số dự án viễn thông; GlassEgg gia công các ứng dụng game; SDS gia công các phần mềm điều khiển thiết bị điện tử, GlobalCyberSoft về tự động hóa...

Với nhóm doanh nghiệp nước ngoài, ngoài FCG với khoảng 700 kỹ sư tham gia các dự án viễn thông, y tế, còn các doanh nghiệp khác chủ yếu làm công việc số hóa dữ liệu. Gần đây, sự tham gia thị trường của nhiều doanh nghiệp Nhật với nỗ lực đầu tư cho nguồn kỹ sư cầu nối hoặc liên kết với các công ty trong nước để tạo nguồn gia công vệ tinh, nhắm tới khai thác thị trường phần mềm khổng lồ của Nhật đang là một điểm sáng.

Tuy nhiên, theo các chuyên gia, vẫn phải chờ một thời gian dài nữa khối đầu tư này mới thật sự lớn mạnh. Trong khi đó, các doanh nghiệp trong nước phần lớn xuất phát từ khai thác thị trường

nội địa cũng đang dịch chuyển sang hướng đầu tư cho nguồn nhân lực để nắm bắt cơ hội từ gia công xuất khẩu. Tuy nhiên, ngoài FPT với gần 2.000 lập trình viên thì đa số doanh nghiệp chỉ mới có vài chục kỹ sư.

Xem ra, khó có thể kỳ vọng vào sự bứt phá của ngành công nghệ thông tin với một lực lượng doanh nghiệp “mỏng” như vậy trong thời gian sắp tới. Thử so sánh, nhân lực phần mềm năm 2006 của Việt Nam vào khoảng 25.000 người, thấp xa so với con số 70.000 nhân viên của hãng Infosys ở Ấn Độ hoặc 40.000 nhân viên gia công chỉ cho hãng IBM cũng tại đây.

Biết rằng so sánh như vậy là khiên cưỡng nhưng cũng phần nào cho thấy ngành gia công phần mềm vẫn còn rất nhiều việc phải làm để vươn ra thị trường quốc tế.

Nghịch lý cơ hội

Theo thống kê của Vụ Công nghiệp công nghệ thông tin, một số thị trường phần mềm đang mở ra nhiều cơ hội lớn như Mỹ dù xuất siêu phần mềm nhưng hàng năm nhập khẩu vẫn chiếm 30% tổng chi tiêu phần mềm toàn thế giới và thuê gia công đạt xấp xỉ 20 tỉ đô la.

Trong khi đó, Nhật chiếm 20% và 17 nước Tây Âu chiếm 23% lượng tiêu thụ và xu hướng chuyển dịch gia công sang các nước đang phát triển như Ấn Độ, Trung Quốc, Đông Âu và gần đây là ASEAN cũng tăng rất nhanh.

Tuy nhiên, nhìn vào doanh số xuất khẩu từ gia công phần mềm của Việt Nam năm 2006 với 90 triệu đô la chủ yếu tập trung vào ba thị trường lớn là Bắc Mỹ, Nhật và châu Âu mới thấy cơ hội cho Việt Nam dẫu nhiều nhưng để tìm chỗ đứng trong dây chuyền phân công lao động này là không dễ dàng.

Ông Nguyễn Hữu Lệ, Chủ tịch cố vấn TMA Solutions, thừa nhận việc gia công ngày càng phức tạp, có giá trị cao và quy mô lớn hơn. Vì thế, nếu chỉ dựa vào giá nhân công thì khó duy trì lợi thế cạnh tranh mà phải tăng cường việc đào tạo nhân lực để theo kịp trình độ quốc tế.

Còn theo Tổng giám đốc FCG Vietnam Ngô Hùng Phương, ngành gia công phần mềm thực sự đang ở giai đoạn lạc quan vì dự báo cung vẫn đang nhỏ hơn cầu cho đến năm 2020.

Theo ông, trên thực tế doanh nghiệp không quá lo lắng chuyện tìm kiếm dự án mà vấn đề là làm thế nào để thâm nhập được các thị trường lớn, ổn định. Trình độ nhân lực công nghệ thông tin Việt Nam hiện nay đã tiến bộ nhiều do đã trải qua một thời gian dài cọ xát tuy nhiên so với các nước thì vẫn còn khá trẻ và ít kinh nghiệm. Do đó, chưa có nhiều người có đủ tầm thực hiện các dự án lớn và phức tạp trong khi yêu cầu của khách hàng ngày càng cao.

“Khi thị trường mở cửa, các doanh nghiệp càng phải cạnh tranh quyết liệt hơn về nguồn lực”, ông Phương nói.

Cần tạo sự chuyên biệt

Theo Tiến sĩ John Vũ, Viện sĩ Viện Hàn lâm khoa học công nghệ, Kỹ sư trưởng Trung tâm công nghệ thông tin tập đoàn Boeing, quy mô nhỏ là nguyên nhân gây khó khăn, cản trở trong việc hội nhập của doanh nghiệp Việt Nam với thế giới. Nếu nhân sự đủ mạnh sẽ gây dựng được niềm tin với đối tác và cũng dễ dàng tạo dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài.

Để mở rộng thị trường quốc tế, giải pháp không đơn thuần là liên doanh hoặc sáp nhập mà có thể liên kết nguồn lực thực hiện dự án, tạo ra thương hiệu chung giữa 20-30 công ty nhỏ sẽ tốt hơn là các công ty riêng lẻ. Trình độ quản lý thông qua các chứng chỉ chất lượng cũng được khách hàng quốc tế trông đợi ở các nhà gia công vì thế doanh nghiệp cần chú trọng nâng cao thương hiệu, xây dựng hệ thống quản lý và tài chính tốt mới có thể tìm được chỗ đứng.

Ở bình diện quốc gia, theo Tiến sĩ John Vũ, Việt Nam cũng cần chuyển từ khuynh hướng nghiêng về sản phẩm sang dịch vụ bằng cách tập trung vào các dịch vụ như gia công phần mềm, dịch vụ trong quy trình quản lý (BPO), lưu trữ dữ liệu (MSO), là những lĩnh vực có thể sinh lợi nhiều cũng như tạo ra thêm nhiều việc làm hơn.

Xu hướng quốc tế hiện đang xem trọng giá trị công việc và mối quan hệ hơn là nguồn nhân lực giá rẻ. Nếu chỉ có giá thấp thì sẽ nhận được rất ít đề nghị có giá trị cao. Hiện nay, các doanh nghiệp châu Âu giao gia công thường không coi chi phí là yếu tố chính mà đặt trọng tâm vào nguồn cung ứng các dịch vụ có giá trị như hệ chuyên gia và tiếp cận thị trường địa phương.

Mặt khác, Việt Nam cũng rất khó cạnh tranh với các đối thủ được tổ chức tốt như Ấn Độ, Trung Quốc trên thị trường quốc tế. Vì thế cần nghiên cứu để nhận diện những kỹ năng chuyên sâu, đầu tư vào lĩnh vực nghiên cứu và phát triển (R&D) để nhận biết những sở trường của ngành công nghiệp công nghệ thông tin và phát triển các cơ hội trong tương lai.

Bên cạnh đó, Nhà nước cũng cần tập trung đào tạo nguồn lực với một số kỹ năng chuyên biệt để gia tăng sức cạnh tranh và phát triển gắn liền với công tác truyền thông quốc gia, thực hiện các chiến lược tiếp thị, quảng bá cụ thể để “chào hàng” với thị trường thế giới.

“Cần tạo ra lối đi riêng nhưng phải hành động một cách toàn diện để làm thay đổi bộ mặt ngành công nghiệp công nghệ thông tin Việt Nam trong dây chuyền kinh doanh toàn cầu”, ông Vũ kết luận.