

Xây dựng cầu nối giữa truyền thống và đổi mới



“Các công ty Nhật Bản không chỉ cung cấp cơ sở hạ tầng và thiết bị mà còn nỗ lực để chuyển giao công nghệ hoặc kiến thức cho các đối tác địa phương, và đó chính xác là những gì chúng tôi đã làm cho đến nay và chúng tôi sẽ tiếp tục làm trong tương lai.”

Susumu Ishihara, Phó chủ tịch Cơ sở hạ tầng xã hội & Cơ sở vật chất xa bờ, IHI Corporation (Nguyên Chủ tịch IHI Infrastructure Systems Co., Ltd.)

“Chúng tôi sẵn lòng đóng góp vào việc xây dựng cơ sở hạ tầng trên toàn thế giới,” Susumu Ishihara, cựu Chủ tịch của IHI Infrastructure Systems Co., Ltd. trả lời khi được hỏi về kế hoạch trong năm năm tới. Và kế hoạch mở rộng đó đã và đang được tiến hành.

“Các thị trường trọng điểm đầu tiên của chúng tôi là Châu Á và Châu Âu, tại đây chúng tôi đã tham gia vào quá trình bản địa hóa trong nhiều thập kỷ. Từ những năm 1980, chúng tôi đã xây dựng những cây cầu quy mô lớn ở Thổ Nhĩ Kỳ và Việt Nam, đồng thời mở rộng hoạt động kinh doanh sang các thị trường châu Âu và châu Á khác, chẳng hạn như Romania, Bangladesh và Ấn Độ. Tại các thị trường đó, chúng tôi không chỉ cung cấp nguồn lực xây dựng các cây cầu mới mà còn cung cấp tất cả loại hình bảo dưỡng trong suốt vòng đời của cây cầu. Tích lũy kinh nghiệm và phát triển nguồn nhân lực tại các thị trường đó, chúng tôi mong muốn mở rộng sang các thị trường châu Á và châu Âu tiếp theo.”

“Châu Phi là một thị trường tương đối thú vị khi dân số ngày càng tăng và chắc chắn có nhu cầu phát triển cơ sở hạ tầng giao thông,” ông Ishihara nói thêm. “Ngoài ra, Hội nghị Quốc tế Tokyo lần thứ 8 về Phát triển Châu Phi (TICAD) năm nay sẽ

IHI Infrastructure Systems là một công ty đã và đang kết hợp chặt chẽ giữa lịch sử, công nghệ và nguồn nhân lực để hỗ trợ thế giới của cơ sở hạ tầng, theo đuổi các giải pháp R&D và DX mới.



Cầu Nhật Tân (Việt Nam)



CÔNG TY TNHH HẠ TẦNG IHI ASIA (Việt Nam)



Cầu Osman Gazi (Thổ Nhĩ Kỳ)



Sakai Works (Nhật Bản)

được tổ chức tại Tunisia, và do đó chúng tôi đang mong đợi những cơ hội lớn hơn và nhiều dự án hơn trong khu vực.”

Các cơ hội lớn ở Hoa Kỳ cũng đang được quan tâm, đặc biệt là với kế hoạch cơ sở hạ tầng của Tổng thống Joe Biden, và tận tụy chính là khía cạnh quan trọng đối với bất kỳ hoạt động mở rộng ra nước ngoài nào của IHI.

“Chúng tôi đã tham gia thị trường cơ sở hạ tầng của Mỹ trong một thời gian dài, nhưng vẫn đang phát triển một chiến lược mới để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng tại đây,” Ông Ishihara nói. “Khi đã quyết định sẽ tập trung vào một quốc gia hoặc khu vực nào,” ông tiếp tục, “chúng tôi muốn cam kết thực hiện trong kế hoạch dài

hạn, như những gì chúng tôi đã làm ở Việt Nam, Myanmar và Thổ Nhĩ Kỳ chẳng hạn, bằng cách thành lập các trung tâm kinh doanh địa phương và các nhà máy. Chúng tôi không manh mún nhảy từ dự án này sang dự án khác chỉ để kiếm doanh thu.”

Và không chỉ là cung cấp cơ sở hạ tầng và thiết bị, mà còn nỗ lực để chuyển giao công nghệ và kiến thức cho các đối tác địa phương, ví dụ về việc này là Cầu Nhật Tân ở Việt Nam, minh chứng cho thấy chuyên môn của công ty cùng với việc chuyển giao công nghệ và kỹ năng cho các kỹ sư địa phương. Tuy nhiên, công ty mong muốn có nhiều quan hệ đối tác hơn.

“Chúng tôi cần một đối tác kinh doanh,” ông Ishihara chia sẻ. “Hoạt

động kinh doanh chính của chúng tôi là xây dựng cầu, nhưng nếu nhìn vào thị trường châu Âu, chẳng có mấy dự án nào lại được lên kế hoạch chỉ để xây cầu; có nhiều dự án dưới dạng các gói hạ tầng tích hợp hơn, bao gồm các tuyến đường và hầm liên kết, cùng với xây cầu. Chúng tôi có nhiều kinh nghiệm toàn cầu về máy móc khoan hầm và mục tiêu của chúng tôi là chuyển từ nhà sản xuất thành nhà thầu trong các lĩnh vực kinh doanh đào hầm. Tiếp thu công nghệ xây dựng đường hầm sẽ mang lại cho chúng tôi nhiều cơ hội hơn, vì vậy đây là mục tiêu trước mắt của chúng tôi.

“Đối tác mà chúng tôi mong muốn là một đối tác có năng lực giúp chúng tôi tăng tốc các quy trình của mình trong lĩnh vực R&D và DX (chuyển đổi kỹ thuật số). Chúng tôi đã bắt đầu thảo luận với các công ty khởi nghiệp có thể hỗ trợ chúng tôi theo đuổi công nghệ mới cho việc này.”

Tăng trưởng tương lai của IHI cũng rất phù hợp với các mục tiêu về môi trường và tính bền vững. “Mục tiêu của chúng tôi là đưa chuỗi giá trị của mình trung hòa carbon vào năm 2050,” ông Ishihara tuyên bố. “Để đạt được điều đó, chúng tôi đã chia lượng khí thải carbon từ chuỗi cung ứng chính thành ba phạm vi riêng biệt - nhiên liệu, điện và nguyên liệu thô - và chúng tôi hiện đang chuẩn bị các kế hoạch chi tiết để giảm lượng khí thải carbon trong cả ba phạm vi.”

Do chức năng chính ở đây là sản xuất và sản xuất kết cấu thép, phạm vi điện sẽ lấy trọng tâm giảm CO2 chính cho công nghệ trung tính carbon mà IHI đang phát triển, đồng thời công ty cũng đang đưa ra các giải pháp giảm thiểu vật liệu thép bằng cách tự tham gia từ giai đoạn thiết kế. “Chúng tôi tin rằng việc rút ngắn thời gian xây dựng và hạn chế giao thông sẽ giảm bớt tắc nghẽn và do đó, giảm lượng khí thải CO2,” Ông Ishihara nói.

Để kết luận, Ông Ishihara nêu rõ hai triết lý quản lý của IHI: “đóng góp vào sự phát triển của xã hội thông qua công nghệ” và “nguồn nhân lực là tài sản quý giá nhất của chúng tôi”.