

HÒA BÌNH tự tin về năng lực, kinh nghiệm, tài chính để thực hiện Đề án

Sau khi gửi Thư mời phản biện, đóng góp ý kiến cho Đề án xây dựng "Hệ thống TTTM, outlet V+ thu phí tượng trưng" trên toàn quốc (Đề án), Công ty Thương binh nặng Hòa Bình đã nhận được sự quan tâm, ủng hộ, đồng tình và nhiều ý kiến đóng góp hữu ích cho Đề án. Đặc biệt là các vấn đề liên quan đến tính khả thi của Đề án. Ông **Nguyễn Hữu Đường**, Chủ tịch Hòa Bình đã có những chia sẻ, làm rõ thêm về vấn đề này.

Thưa ông, Hòa Bình đã có các bước chuẩn bị như thế nào để cung ứng cho cả hệ thống khổng lồ như vậy?

Để chuẩn bị cho hoạt động của Hệ thống TTTM, Outlet V+ thu phí tượng trưng, từ năm 2014, Hòa Bình đã hoàn thành đầu tư, đi vào sản xuất Nhà máy sản xuất bia và nước giải khát Hòa Bình với công nghệ của Hãng Krones (Đức) hiện đại nhất thế giới để sản xuất bia, nước tăng lực, nước trái cây, nước tinh khiết... với công suất 250 triệu lít/năm.

Năm 2015, chúng tôi cũng bắt đầu đưa 25.000 m² TTTM V+ ở Hà Nội vào hoạt động miễn phí và thuê CBRE điều hành, quản lý. Chúng tôi cũng đã thuê các chuyên gia ẩm thực của Đức, Bỉ, Trung Quốc làm ra các loại bánh mì, bánh ngọt, xá xíu, lạp sườn, xúc xích... để phục vụ cho V+.

Sản phẩm nước tinh khiết, nước ngọt và bánh của Hòa Bình đã 3 lần được đưa vào nghị trường phục vụ các đại biểu Quốc hội. Tháng 5/2016, Chủ nhiệm Văn phòng Quốc hội Nguyễn Hạnh Phúc đã gửi thư cảm ơn sự đóng góp đó.

Tôi khẳng định rằng, Hòa Bình có đủ năng lực tổ chức, sản xuất, cung ứng các sản phẩm cho Hệ thống TTTM của mình với giá rẻ, chất lượng cao, nguồn cung không hạn chế. Chúng tôi đã sẵn sàng tất cả phương án, liên kết với các doanh nghiệp khác để sản xuất, cung ứng, vận chuyển, tiêu thụ, thanh toán... trên toàn bộ Hệ thống.

Có ý kiến băn khoăn, liệu việc miễn phí mặt bằng của Hòa Bình có vi phạm các cam kết của WTO, Luật Quản lý cạnh tranh hay không?

Đề án hoàn toàn không vi phạm pháp luật về cạnh tranh và các cam kết với WTO. Bởi chúng tôi sẽ áp dụng chính sách hỗ trợ, khuyến khích tiêu thụ hàng hóa với hình thức miễn phí, chỉ thu phí tượng trưng. Theo đó, các gian hàng sẽ được thuê mặt bằng 10 năm với giá thuê chỉ 1.000 đồng/m², phí dịch vụ bằng 70% mức phí mà các TTTM trong nước đang thu và doanh nghiệp trả trực tiếp cho đơn vị quản lý đó.

Các đối tượng được vào thuê miễn phí đều bình đẳng như nhau.



Các sản phẩm bày bán tại hệ thống TTTM, outlet V+ của Hòa Bình sẽ có giá rẻ hơn nhiều so với nơi khác

Trong đó, các doanh nghiệp Việt Nam, doanh nghiệp FDI, doanh nghiệp nước ngoài từ Mỹ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc... đều được đưa hàng vào bán tại TTTM và hưởng các ưu đãi như nhau.

Mặt khác, Đề án do chúng tôi tự nguyện bỏ tiền túi của doanh nghiệp đầu tư, từ mua đất làm dự án, bố trí tài chính đầu tư dự án đều không nhận được chính sách ưu đãi gì, không có bất kỳ sự hậu thuẫn, ưu ái gì từ Nhà nước và cũng phải đóng thuế, phí đầy đủ như các chủ đầu tư khác.

Vì vậy, Đề án của chúng tôi không vi phạm gì về cạnh tranh cả, mà có thể đây là một chiến lược kinh doanh táo bạo, tiên phong, có phần mạnh mẽ, quyết liệt. Tuy nhiên, trong bối cảnh hiện nay, khi chuỗi phân phối hàng hóa của Việt Nam đang bị phụ thuộc vào khối ngoại, muốn giành thị phần, làm chủ chuỗi cung ứng hàng hóa, phá thế độc quyền thì tôi nghĩ phải dùng liều thuốc mạnh. Thời kỳ đặc biệt cần có giải pháp đặc biệt. Đề án là liều thuốc mạnh cho nền kinh tế và cũng là niềm hy vọng của hơn 870.000 doanh nghiệp, hơn 26.000 hợp tác xã và hơn 5,1 triệu hộ kinh doanh tại Việt Nam.

Một vấn đề được nhiều doanh nghiệp quan tâm là Hòa Bình đã chuẩn bị các dịch vụ hậu cần, kho bãi như thế nào?

Chúng tôi đang đề xuất và được Tổng cục Hải quan chấp thuận việc thành lập khu phi thuế quan và kho ngoại quan tại TTTM, outlet V+ tại xã Vĩnh Ngọc, huyện Đông Anh, để tạo điều kiện cho doanh nghiệp nhập khẩu, kiểm hóa, thông quan thuận lợi và làm thủ tục hoàn thuế GTGT cho khách mua hàng.

Hòa Bình cũng sẽ thiết lập Trung tâm kho vận để vận chuyển và lưu trữ hàng hoá nhằm tiết kiệm chi phí, đồng thời điều phối hàng hóa cho các trung tâm thương mại, outlet V+ không xảy ra tình trạng bị thiếu hay thừa.

TTTM, outlet V+ chỉ cách ga Yên Viên 7 km, cách sân bay Nội Bài 9 km,



Năm 1945, 1954, 1975, Việt Nam đã được thế giới khâm phục và tôn trọng. Tôi muốn sau 5 - 10 năm nữa, thế giới phải khâm phục và tôn trọng Việt Nam về sự phát triển kinh tế. Làm doanh nghiệp nếu mở được một lối đi riêng của mình và các doanh nghiệp khác phải đi theo học hỏi thì sẽ thành công. Đề án TTTM, outlet V+ là một lối đi riêng của doanh nghiệp Việt Nam mà các doanh nghiệp thế giới đều phải học hỏi và tôn trọng.

**Ông Nguyễn Hữu Đường,
Chủ tịch Công ty Hòa Bình**

cách cảng Hải Phòng 100 km, cách cửa khẩu Lạng Sơn 150 km, nên đường sắt, đường không, đường biển, đường bộ đều vô cùng thuận lợi cho xuất nhập khẩu, vận chuyển lưu thông hàng hóa.

Trong đề án, có một mục tiêu là Hệ thống sẽ thu hút được hơn 100 triệu khách du lịch/năm. Vậy cơ sở nào để đưa ra con số này, thưa ông?

Trong chiến lược của tôi, Hệ thống TTTM, Outlet V+ thu phí tượng trưng không chỉ tạo động lực cạnh tranh, giành lại huyết mạch tiêu thụ hàng hóa trong tay các nhà bán lẻ ngoại đang khống chế thị trường; giúp các doanh nghiệp trong nước có chỗ tiêu thụ, bán sản phẩm, thúc đẩy sản xuất, tự chủ và điều tiết được kênh phân phối... mà còn là yếu tố then chốt

trong chiến lược đưa Việt Nam trở thành cường quốc về du lịch.

Muốn phát triển du lịch, thu hút lượng lớn du khách thì danh lam, thắng cảnh, văn hóa ẩm thực, cơ sở hạ tầng là mới chỉ là yếu tố "cần", còn yếu tố "đủ" là dịch vụ du lịch. Trong đó, du lịch mua sắm sẽ là thời nam châm hút khách đến với Việt Nam.

Vì sao trung bình mỗi du khách ngoại đến Việt Nam chỉ chi tiêu 673 USD, trong khi khách đến Singapore chi tiêu 1.105 USD, Thái Lan là 1.565 USD, Nhật Bản là hơn 1.500 USD? Việt Nam có hơn 3.000 km bờ biển, thời tiết 4 mùa, địa phương nào cũng có danh lam, thắng cảnh, di tích lịch sử, nhưng vì sao du lịch chậm phát triển? Theo tôi, là do chưa thỏa mãn nhu cầu mua sắm của du khách. Theo thống kê, có tới hơn 80% khách đi du lịch là để mua sắm.

Thành phố sa mạc cát trắng thời tiết khắc nghiệt Dubai với dân số chỉ bằng 1/3 Hà Nội, nhưng mỗi năm thu hút hơn 20 triệu khách du lịch vì họ miễn thuế, nhưng mỗi khách đến đây tiêu 500 - 600 USD/ngày. Cả Dubai là một "siêu thị khổng lồ" bán hàng miễn thuế. Singapore chỉ có diện tích bằng 2 quận của Hà Nội, nhưng mỗi năm mang về 20 tỷ USD từ du lịch, trong khi họ không có bất kỳ danh lam thắng cảnh, văn hóa ẩm thực nổi bật. Nếu chúng ta có TTTM với hàng hóa rẻ hơn 30-40% so với thế giới, người Việt sẽ không phải ra nước ngoài mua sắm, du khách quốc tế đến Việt Nam sẽ tăng trưởng mạnh. Họ không chỉ được thưởng thức khí hậu, cảnh đẹp, văn hóa, ẩm thực, mà còn được mua hàng với giá rẻ nhất thế giới. Ví dụ như, bộ dao đĩa mạ vàng 24k ở Ý bán với giá 1.000 USD thì cứ 1.000 người mới có 1 người đủ khả năng chi trả, nhưng Hòa Bình chỉ bán với giá 300 USD (bảo hành 3 năm) thì sẽ có 50-100 người sẵn sàng mua.

Đến TTTM, Outlet V+, du khách có thể đến đây để checkin, chụp ảnh với tượng Nữ thần Tự Do, Tháp Eiffel, Vườn treo Babylon, Kim tự tháp Ai Cập, Vạn Lý Trường Thành...

Có thể thấy rằng, TTTM, Outlet V+ sẽ cung cấp dịch vụ mua sắm rẻ nhất

thế giới. Đó sẽ là mảnh ghép hoàn hảo trong hệ sinh thái du lịch để thu hút hàng trăm triệu du khách quốc tế và nội địa đến Việt Nam.

Để đầu tư Hệ thống "đại siêu thị" này, Hòa Bình sẽ phải có một nguồn lực khổng lồ. Vậy, Hòa Bình chuẩn bị như thế nào cho kế hoạch này?

Chúng tôi đã có bề dày, kinh nghiệm hợp tác, học hỏi, chuyển giao công nghệ với các đối tác từ Đức, Pháp, Mỹ, Nhật trong xây dựng các công trình lớn, độc nhất vô nhị tại Việt Nam, đạt kỷ lục thế giới như Dự án Danang Golden Bay có bể bơi vô cực dát vàng với 1.824 căn phòng khách sạn nhưng chỉ xây dựng trong 15 tháng, Hanoi Golden Lake - dự án duy nhất trên thế giới "dát vàng từ trên xuống dưới, từ trong ra ngoài" xây dựng chỉ trong 12 tháng.

Không những thế, các công trình do Hòa Bình tự thiết kế, giám sát, xây dựng sẽ tiết kiệm được 30-40% tổng chi phí đầu tư so với các chủ đầu tư khác trên thị trường.

Về nguồn vốn đầu tư thì Dự án sẽ dành khoảng 30% diện tích để xây dựng khoảng 20 block nhà cao tầng phục vụ cho khoảng 20.000 lao động làm việc tại đây và phục vụ nhu cầu lưu trú của khách hàng đến tham quan, mua sắm tại khu TTTM, Outlet V+. Nguồn tiền lợi nhuận từ bán, cho thuê căn hộ sẽ đầu tư xây dựng cho dự án.

Bên cạnh đó, các ngân hàng đang "xếp hàng" để được cung cấp vốn cho Hòa Bình. Nếu được chọn, ngân hàng đó sẽ được miễn phí diện tích phòng giao dịch, được đặt các điểm giao dịch, cây ATM tại Hệ thống... nên chúng tôi không quá lo lắng về vốn.

Điều tôi lo lắng nhất là việc Đề án tạo động lực lớn, có tác động lớn, tích cực tới nền kinh tế như vậy nhưng đến nay, sau 1 năm, không hiểu lý do vì sao mà vẫn chưa được TP. Hà Nội phê duyệt. Việc chậm trễ phê duyệt dự án không chỉ làm lỡ cơ hội đầu tư của doanh nghiệp mà còn sẽ bỏ lỡ cơ hội phục hồi nền kinh tế trong bối cảnh khó khăn như hiện nay.

Mới đây, tại phiên họp Chính phủ ngày 11/8, Tổng Bí thư Nguyễn Phú Trọng đã yêu cầu Chính phủ nhiệm kỳ 2021 - 2026 cần tập trung ưu tiên thực hiện 6 nhiệm vụ trọng tâm và 3 đột phá chiến lược, xử lý dứt điểm những "điểm nghẽn", vướng mắc, tồn tại để phát triển đất nước nhanh và bền vững hơn... Thủ tướng Phạm Minh Chính cũng yêu cầu tập trung tháo gỡ khó khăn, vướng mắc về thể chế, xử lý dứt điểm những "điểm nghẽn", những hạn chế, yếu kém để thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội của đất nước.

Tôi hy vọng rằng, Đề án sẽ sớm được quan tâm tháo gỡ "điểm nghẽn", mang lại cơ hội mới, hy vọng mới, vận hội mới cho nền kinh tế, cho doanh nghiệp và đồng bào người dân. Không những thế, việc tháo gỡ điểm nghẽn thành công sẽ tạo niềm tin vững chắc của cộng đồng doanh nghiệp trong và ngoài nước đối với Đảng, Nhà nước Việt Nam. ■