

DẤU ẤN KHÁT VỌNG PHỤNG SỰ ĐẤT NƯỚC CỦA MỘT DOANH NHÂN QUA MỘT BUỔI TỌA ĐÀM

► Minh Vũ

Ngày 08/1/2022, Thời báo Văn học nghệ thuật thuộc Liên hiệp các Hội Văn học nghệ thuật được sự giúp đỡ của Tập đoàn Hòa Bình đã tổ chức Tọa đàm “Định hướng phát triển kinh tế và văn hóa doanh nghiệp qua góc nhìn văn học nghệ thuật”.



Tiến sỹ Nguyễn Sỹ Dũng, nguyên Phó Chủ nhiệm Văn phòng Quốc hội trao lễ hoa của Nguyễn Chủ tịch Quốc Hội cho Ban tổ chức Tọa đàm

Tọa đàm mời các chính trị gia, các nhà quản lý, các chuyên gia kinh tế trên nhiều lĩnh vực tham gia tư vấn, phân biện, trao đổi các vấn đề thời sự của phát triển kinh tế đất nước và cung cấp thông tin mới nhất, thiết thực nhất trên Thời báo văn học nghệ thuật qua các chuyên trang “Góc nhìn thời cuộc” và “Văn hóa Doanh nghiệp”. Tọa đàm cũng dành thời gian để các chuyên gia đóng góp ý kiến về đề án xây dựng trung tâm thương mại, outlet V+ của Tập đoàn Hòa Bình mà Thời báo Văn học nghệ thuật đã tuyên truyền trong thời gian vừa qua. Tham dự Tọa đàm có TS. Nguyễn Mai, nguyên Thứ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư; Nhà sử học Dương Trung Quốc; Chuyên gia kinh tế Phạm Chi Lan, nguyên Phó Chủ tịch kiêm Tổng thư ký Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI); TS. Lê Đăng Doanh, nguyên Viện trưởng viện nghiên cứu Quản lý kinh tế TW; TS. Nguyễn Sỹ Dũng, nguyên Phó Chủ nhiệm Văn phòng Quốc hội; Doanh nhân cựu chiến binh Nguyễn Hữu Đường, Chủ tịch Tập đoàn Hòa Bình; Nhà báo Đỗ Quảng, Cố vấn cấp cao Thời báo Văn học nghệ thuật; Biên tập viên, Học sỹ Đinh Quang Tỉnh, Cố vấn cấp cao Thời báo Văn học nghệ thuật. Ban Tổ chức đã nhận được các lễ hoa chúc mừng của nguyên Ủy viên Bộ Chính trị, nguyên Chủ tịch Quốc hội Nguyễn Sinh Hùng; nguyên Ủy viên Bộ Chính trị, Phó Thủ tướng Chính phủ Phạm Gia Khiêm. Đây là niềm vinh hạnh và là sự khích lệ đối với Thời báo Văn học nghệ thuật, Ban tổ chức Tọa đàm.

Phát biểu khai mạc Tọa đàm, Tổng biên tập Hoàng Dự nhấn mạnh: “Loạt bài “Doanh nhân Nguyễn Hữu Đường - Tâm nhìn xuyên thế kỷ” trên chuyên

mục “Văn hóa Doanh nghiệp” trong thời gian gần đây đã tạo dấu ấn về cách tiếp cận đề án Trung tâm thương mại, outlet V+ của tập đoàn Hòa Bình. Từ thực tiễn hoạt động hơn một năm qua, việc mời được các chuyên gia hàng đầu về kinh tế tham gia viết bài và đóng góp ý kiến nâng cao chất lượng thông tin các chuyên trang, chuyên mục về kinh tế có ý nghĩa rất quan trọng với Thời báo Văn học nghệ thuật”.

Sau phần thuyết trình của Doanh nhân, cựu chiến binh Nguyễn Hữu Đường về Đề án xây dựng trung tâm thương mại, outlet V+ của Tập đoàn Hòa Bình, tọa đàm trở nên sôi nổi khi các chuyên gia tham gia ý kiến phân biện làm rõ những vấn đề mà đề án cần quan tâm và phân trao đổi, giải đáp của Doanh nhân Nguyễn Hữu Đường.

Chuyên gia kinh tế Phạm Chi Lan - Nguyên Tổng thư ký và Phó Chủ tịch Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), thành viên của Ban Nghiên cứu của Thủ tướng:

Tôi thật may mắn được nghe anh Nguyễn Hữu Đường chia sẻ tường tận về sự hình thành và phát triển của Công ty Hòa Bình và cá nhân anh Đường từ ngày rời bỏ áo lính về đời thường và bước chân làm ăn kinh tế. Tôi thực sự rất ấn tượng về một doanh nhân điển hình và cũng rất độc đáo, một cựu chiến binh đã đi rất giỏi từ chiến trường ra thị trường mang theo sự dũng cảm, tinh thần quyết chiến hết sức cần thiết ở cả hai “trường” đó, và vô cùng cảm phục tài năng và tâm huyết của anh.



Chuyên gia kinh tế Phạm Chi Lan

Về dự án outlet của Công ty Hòa Bình, đây là mô hình không mới trên thế giới nhưng ở Việt Nam hầu như chưa phát triển, nếu có thì ở quy mô rất nhỏ và phần lớn do doanh nghiệp nước ngoài điều phối.

Outlet như ý tưởng của anh Đường nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở nước ta có thể là cứu cánh đối với họ, khi phần lớn doanh nghiệp này khó vào các trung tâm thương mại, cửa hàng kinh doanh do khó khăn về vốn, về chi phí mặt bằng và những hạn chế do quy mô, danh tiếng, thương hiệu. Ngay trong thời đại ngày nay, khi thương mại điện tử ngày càng phổ biến, họ vẫn gặp khó khăn do năng lực quản trị, công nghệ, chuẩn hóa sản phẩm... nên khó thực hiện giao dịch điện tử hoặc chưa đủ điều kiện tham gia các sàn giao dịch điện tử. Outlet sẽ hỗ trợ giới thiệu và tiêu thụ hàng hóa cho doanh nghiệp vừa và nhỏ, giúp họ được người tiêu dùng biết đến rộng rãi để tăng khả năng bán hàng, đồng thời có thể lắng nghe ý kiến phản hồi của người tiêu dùng đối với sản phẩm và dịch vụ của mình, quan sát các doanh nghiệp khác để học hỏi, từ đó cải

thiện hoạt động sản xuất kinh doanh, nâng cao hiệu quả và năng lực cạnh tranh của mình. Người tiêu dùng cũng được hưởng lợi khi có nhiều sản phẩm phong phú để lựa chọn, đồng thời kết hợp hưởng thụ các dịch vụ khác do nhà đầu tư outlet cung cấp.

Tôi có chút băn khoăn khi anh Đường chia sẻ về việc mở cửa cho hàng hóa Trung Quốc và Mỹ vào outlet này. Với quy mô lớn và thế lực mạnh trên thương trường của các doanh nghiệp Trung, Mỹ, lại đang rất khao khát thị trường nội địa có tốc độ tăng trưởng cao và đầy tiềm năng của Việt Nam, họ có thể sẽ hưởng ứng và nhanh chóng nhảy vào qua kênh outlet này, tạo thành lực lượng cạnh tranh rất mạnh với hàng Việt ở ngay outlet. Hàng Mỹ phần lớn mang tính bổ sung hơn là cạnh tranh so với hàng Việt, nhưng hàng Trung Quốc thì ngược lại. Đặc biệt hiện nay, hàng Trung Quốc đã và đang tràn ngập đến từng ngõ ngách, cạnh tranh khốc liệt trên thị trường Việt Nam, gây hiệu ứng chèn ép đối với rất nhiều doanh nghiệp Việt trong các ngành hàng khác nhau và tạo gánh nặng nhập siêu ngày càng tăng cho nền kinh tế nước nhà. Do vậy, điều này phải được nghiên cứu kỹ và tính toán thêm về nhiều mặt.

Ông Nguyễn Hữu Đường giải đáp: Tôi rất hiểu băn khoăn của chuyên gia kinh tế Phạm Chi Lan. Nhưng nhìn tổng thể hiện nay ta thấy trong cả nước còn rất ít các nhà máy cơ khí sản xuất hàng tiêu dùng. Nếu có thì đây là nhà máy liên doanh của nước ngoài. Hàng hóa chúng ta làm ra chưa có sản phẩm chất lượng cao để cạnh tranh với nước ngoài. Vì vậy chúng ta phải chấp nhận cho hàng Mỹ, hàng Trung Quốc vào trung tâm thương mại của chúng tôi, nhưng để vào đây hàng các nước này phải mua bảo hiểm ít nhất 3 năm và phải rẻ hơn các mặt hàng họ đang bán ở các siêu thị nước ngoài đầu tư tại Việt Nam để người Việt không cần ra nước ngoài vẫn mua được hàng tốt, rẻ tại đất nước mình và như vậy chúng ta sẽ thu hút được lượng khách nước ngoài tới Việt Nam du lịch nghỉ dưỡng và mua sắm. Khi kéo được khách đến, chúng ta sẽ đầu tư, hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam và nông dân, thợ thủ công sản xuất hàng hóa tốt, chất lượng cao, giá thành cạnh tranh để đưa vào hệ thống trung tâm thương mại và outlet V+. Chúng ta đi từ dễ đến khó, kiên trì theo đuổi mục tiêu là hướng dẫn người

sản xuất hàng hóa chất lượng cao, nguồn gốc xuất xứ rõ ràng, có bảo hiểm và 7 trung tâm, viện nghiên cứu sẽ hướng dẫn sản xuất sản phẩm, thu mua, bán, tiến tới xuất khẩu chính ngạch, bảo đảm không để hàng hóa bị rớt giá ngay cả khi được mùa hoặc bị tồn đọng phải bỏ đi.

Ở Việt Nam, những người lính cựu chiến binh, những thương bệnh binh là những người có tinh thần yêu nước, vì yêu nước mà họ hy sinh tuổi xuân, xương máu cho Tổ quốc. Khát vọng làm giàu vì đất nước, vì cái lợi chung nên chúng tôi sẽ thu phí mặt bằng tương trưng 1000đ/m²/năm. Sau 10 năm tôi sẽ tặng lại hệ thống trung tâm thương mại cho đất nước. Trước đó, năm 2020 tôi đã hứa sẽ tặng lại 90% tài sản cho quỹ khắc phục hậu quả chiến tranh và giúp đỡ các doanh nghiệp Việt Nam phát triển. Tâm nguyện duy nhất của tôi lúc này là mong muốn chính quyền thành phố Hà Nội sớm xem xét, chấp thuận chủ trương, phê duyệt dự án càng sớm càng tốt để tôi hiện thực hóa đề án này.



TS. Nguyễn Sĩ Dũng

TS. Nguyễn Sĩ Dũng - Nguyên Phó Chủ nhiệm Văn phòng Quốc hội:

Trước hết phải nói, Doanh nhân Nguyễn Hữu Đường là người rất năng động, thông minh và sáng tạo. Ông có nhiều ý tưởng rất độc đáo mà rất thực tế, đã nhiều lần áp dụng thành công các ý tưởng của mình như xây dựng nhà máy bia tư nhân đầu tiên, xây Khách sạn dát vàng, cho thuê miễn phí siêu thị... Outlet là mô hình mua sắm được sử dụng phổ biến trên thế giới. Đây là mô hình kinh doanh rất hiệu quả ở nhiều nước có nền kinh tế phát triển. Đặc biệt outlet là mô hình kinh doanh ăn uống rất được coi trọng tại các khách sạn 5 sao của các khu tiếp đón khách du lịch quốc tế. Mô hình này đóng góp không nhỏ vào doanh thu của các khách sạn và đáp ứng nhu cầu ăn uống cho nhiều tầng lớp khách hàng.

Có thể nói, outlet là chiến lược kinh doanh không thể thiếu trong ngành F&B nếu muốn phát triển và thúc đẩy doanh thu. Thực tế chứng minh, các khu bán hàng outlet đang là điểm đến hấp dẫn với nhiều người thích mua sắm, trong những chuyến du lịch tới các nước phát triển.

Muốn thu hút được khách, bên cạnh việc kêu gọi các doanh nghiệp sản xuất hàng hóa tham gia kinh doanh, qua đó đưa hàng từ đơn vị sản xuất đến người tiêu

dùng, trung tâm outlet cần phải mở đồng thời các điểm dịch vụ vui chơi, giải trí, thư giãn, các hoạt động văn hóa nghệ thuật, để khách vừa vui chơi, vừa mua sắm... Có như vậy thì việc xây dựng, khai thác các khu outlet mới thực sự đạt hiệu quả kinh doanh như mong muốn.

Quan tâm đến hệ thống thanh toán ngân hàng bảo đảm nhanh chóng và an toàn cho khách hàng. Tổ chức một hệ thống tiện ích được kết nối liên hoàn để ngay sau khi mua hàng, với những hóa đơn có giá trị ngàn euro, khách hàng có thể được hoàn thuế ngay tại khu outlet tại đại lý của Global Blue. Sau khi mua hàng, khách du lịch nước ngoài có thể mang hóa đơn ra đó và nhận lại tiền mặt khoản khấu trừ thuế ngay trên tay. Dịch vụ này tạo cho khách hàng cảm giác được lãi những 2 lần tiền: một lần giảm giá và một lần hoàn thuế, và khách hàng sẽ có cảm giác muốn lao vào mua sắm tiếp.

Tiến sĩ Lê Đăng Doanh - Nguyên Viện trưởng Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương (CIEM):

Mô hình kinh doanh outlet mang lại lợi ích cho cả doanh nghiệp và người tiêu dùng, hàng hóa bán tại các cửa hàng outlet bên cạnh hàng sản xuất nội địa còn có những thương hiệu thời trang nổi tiếng trên thế giới. Sản phẩm bán tại outlet là mặt hàng luôn có giá thành rẻ, chất lượng tương đối tốt nên nhiều khách hàng vẫn thích mua và dùng hàng Outlet. Outlet trở thành ma lực mạnh đến độ những tín đồ hàng hiệu từ khắp nơi trên thế giới mong một lần đến đây, để tiêu hàng ngàn tới chục ngàn euro chỉ để thỏa mãn thú shopping. Đó là đích mà dự án outlet của Tập đoàn Hòa Bình vươn tới.



Tiến sĩ Lê Đăng Doanh

Chúng ta đang sống trong cuộc cách mạng công nghiệp 4.0, chuyển đổi mạnh sang kinh tế số, thương mại điện tử, giao dịch qua mạng, giao hàng tận nhà, tôi mong Tập đoàn Hòa Bình của ông Nguyễn Hữu Đường vận dụng mạnh mẽ và hiệu quả kinh tế số vào Outlet cũng như hoạt động kinh doanh của Tập đoàn.

Rất mong Tập đoàn Hòa Bình và outlet tận dụng được các cơ hội của cuộc cách mạng 4.0 và các hiệp định Thương mại tự do, cạnh tranh lành mạnh để tiếp tục phát triển.

Qua ông Đường thuyết trình thì tôi có thể nắm được thể mạnh và niềm tin ông thực hiện Dự án này trong vòng thời

gian ngắn chỉ vài năm đổ lại - Nhưng theo tôi nên tổ chức "thí điểm" một khu outlet tại Hà Nội hay Đà Nẵng thật hoàn chỉnh, sau một thời gian "thí điểm" thành công rồi hãy nhân rộng - để có thời gian rút kinh nghiệm bổ khuyết cho dự án hoàn chỉnh mới "nhân đại trà". Tôi rất ngưỡng mộ nhưng thành công của ông Nguyễn Hữu Đường và nhiệt liệt ủng hộ dự án này.

Chúc ông Nguyễn Hữu Đường, Tập đoàn Hòa Bình năm Mới 2022 mọi điều tốt lành, đón chào xuân Nhâm Dần với sự dũng mãnh của con hổ Nhâm Dần với thành công mới, thắng lợi mới.



Nhà sử học Dương Trung Quốc

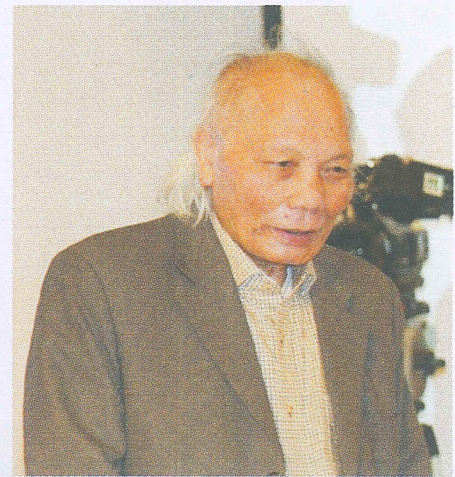
Nhà sử học Dương Trung Quốc - Tổng thư ký Hội Khoa học Lịch sử Việt Nam, Tổng Biên tập tạp chí Xưa & Nay, Chủ tịch Hiệp hội Câu lạc bộ UNESCO Hà Nội, Đại biểu Quốc hội qua bốn khóa XI, XII, XIII, XIV thuộc đoàn đại biểu tỉnh Đồng Nai:

Có thể nói, việc dự án tổ hợp trung tâm thương mại - outlet, của Tập đoàn Hòa Bình tại Đông Anh, nếu được triển khai thì sẽ tạo động lực, là điểm tựa để nhiều doanh nghiệp nhỏ và vừa phục hồi, phát triển sau đại dịch. Điểm nhấn của dự án là xây dựng Trung tâm thương mại, outlet lớn nhất Việt Nam, với cả ngàn gian hàng và đáp ứng được các yêu cầu cao nhất về kinh doanh của các nhà sản xuất, kinh doanh. Mặc dù đây là một đề án rất khả thi đã được nhiều cơ quan có trách nhiệm của nhà nước nghiên cứu và xem xét nhưng đến nay vẫn chưa có kết quả. Thực tế cho thấy không riêng gì ở Việt Nam - những đề xuất mới lạ, những ý tưởng mang ý nghĩa lớn thường bị cản trở và gây ra không ít phiền nhiễu. Đây cũng là một thực tế đang diễn ra ở Việt Nam mặc dù nhà nước đang có nhiều giải pháp tháo gỡ.

Về dự án này tôi xin có mấy ý kiến về xây dựng khu vui chơi giải trí với những thắng cảnh nổi tiếng thế giới. Tôi muốn gợi ý nên áp dụng công nghệ thông tin - biến các danh lam thắng cảnh trên thế giới đưa vào những không gian ảo mà khách du lịch có thể cảm nhận như mình được đến nơi đó. Như mô hình bảo tàng mở Open Heritage sau hơn 15 năm áp dụng đã có thể truy cập ảo đến 26 địa điểm di sản thế giới tại 18 quốc gia khác

nhau với dữ liệu về từng vị trí, mô hình cấu trúc 3D. Ứng dụng công nghệ 3D mang đến cho du khách được tiếp cận với không gian như thật của di sản tạo sự độc đáo cho sản phẩm du lịch, vừa phát huy, vừa bảo tồn tốt di tích.

Xin chúc dự án tổ hợp trung tâm thương mại - outlet của Doanh nhân Nguyễn Hữu Đường sớm được phê duyệt và xây dựng trong thời gian sớm nhất.



GS.TS Nguyễn Mai

GS.TS Nguyễn Mai - Chủ tịch Hiệp hội Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài (VAFI):

Để thực hiện được định hướng FDI mới cần cải cách mạnh mẽ, toàn diện với hệ thống giải pháp đồng bộ. Về thể chế và thực thi thể chế, từ Đại hội Đảng lần thứ VI (12/1996) đến nay đã gần 35 năm nước ta phát triển theo kinh tế thị trường và hội nhập quốc tế, nhưng thể chế kinh tế vẫn chưa hoàn chỉnh, nhiều bất cập, xung đột lẫn nhau. Nước ta đang thực hiện EVFTA, CPTPP và một số FTA thế hệ mới với yêu cầu cao hơn về quyền sở hữu trí tuệ, lao động không cưỡng bức, công đoàn độc lập đòi hỏi phải sửa đổi, bổ sung nhiều luật. Đề án tổ hợp trung tâm thương mại - outlet, của Tập đoàn Hòa Bình tại Đông Anh, đã trình lên các cơ quan có thẩm quyền từ nhiều năm nay, nếu được triển khai thì sẽ tạo động lực, điểm tựa để nhiều doanh nghiệp nhỏ và vừa phục hồi, phát triển sau đại dịch, mở ra triển vọng mới thúc đẩy nền kinh tế của cả nước. Tôi rất mong các đại biểu tham dự tọa đàm này nghiên cứu và nhiệt tình ủng hộ để đề án được thành phố Hà Nội sớm phê duyệt. Cá nhân tôi xin đề nghị có thể chúng ta nên ký một bản kiến nghị gửi lên cấp có thẩm quyền để sớm có ý kiến kết luận về đề án này. Xin chúc cuộc tọa đàm ý nghĩa này thành công tốt đẹp.

Kết thúc buổi tọa đàm, nhà văn, nhà báo Hoàng Dự cũng thông tin với các đại biểu nội dung thư của Phó Thủ tướng Phạm Gia Khiêm gửi Ban Tổ chức Tọa đàm. Nội dung như sau: "Tôi rất hoan nghênh ý tưởng về xây dựng Trung tâm thương mại, outlet của Công ty thương binh nặng Hòa Bình. Đây là mô hình tốt để thúc đẩy sản xuất kinh doanh và đặc biệt có sự tham gia của các thương binh, những người đã có công đóng góp cho sự nghiệp bảo vệ Tổ quốc. Chúc cho trung tâm thương mại sớm được các cấp phê duyệt và đi vào hoạt động". ■