

Nguyên Phó trưởng đoàn Đại biểu Quốc hội TP HCM, Tiến sĩ Trần Du Lịch cho rằng mối nguy lớn nhất của Việt Nam là đang mất dần thị trường bán lẻ vào tay khối ngoại. Tại hội thảo về thị trường chứng khoán diễn ra chiều 9/12/2016, ông Lịch chia sẻ điều đáng tiếc hiện nay là những đơn vị có thương hiệu bán lẻ lớn của Việt Nam sau một thời gian hoạt động đã hoặc đang có kế hoạch bán cổ phần cho đối tác nước ngoài. "Nếu cứ tiếp tục diễn ra tình hình này thì đây là bất hạnh của nền kinh tế", ông Lịch nhận xét. Chuyên gia này phân tích, những hệ thống của nhà bán lẻ nước ngoài sẽ hình thành thế trận độc quyền, khiến cho hàng hóa thương hiệu Việt Nam khó chen chân vào được. Ông Lịch cho hay từng biết một đơn vị sản xuất và chế biến thịt trong nước muốn vào hệ thống siêu thị lớn do đại gia nước ngoài đang nắm giữ đã phải chùn chân vì bị đòi chia hoa hồng lên đến 30%. Với tỷ lệ đó, công ty Việt đành rút lui vì làm không có lãi. "Tôi mong các đơn vị bán lẻ Việt Nam ở nhiều ngành hàng hết sức cân nhắc việc bán cổ phần hoặc mua bán sáp nhập với khối ngoại", ông Lịch nói. Mặc dù chuyên gia trong nước bày tỏ mối lo ngại về xu hướng khối ngoại đang đẩy mạnh M&A tại thị trường bán lẻ Việt Nam, chuyên gia nước ngoài có góc nhìn ngược lại. Tổng giám đốc Cushman & Wakefield Việt Nam, Alex Crane đánh giá, việc mua bán và sáp nhập ngành bán lẻ đương nhiên sẽ trở thành xu hướng và đây là diễn biến tích cực. Ông Alex Crane cho rằng thị trường Việt Nam cần sự đầu tư chuyên môn từ các doanh nghiệp nước ngoài. Những đối tác này có nhiều kinh nghiệm trong việc mang đến nhiều sản phẩm bán lẻ chất lượng cũng như đưa các nhà bán lẻ chất lượng vào thị trường. Hiện nay, khá nhiều các doanh nghiệp nước ngoài vẫn còn thận trọng khi tham gia thị trường bán lẻ tại Việt Nam. Nguyên nhân chính là do giá thuê mặt bằng cao sẽ ảnh hưởng đến khả năng thâm nhập vào thị trường cho dù đó là các trung tâm mua sắm lớn, nhà phát triển bất động sản hay các nhà vận hành. Vì thế phương án tốt nhất thâm nhập thị trường thông qua việc mua bán và sáp nhập, thông thường là qua việc liên doanh với một doanh nghiệp địa phương. Chuyên gia này dự báo trong vòng 12 tháng tới, thị trường bán lẻ Việt Nam sẽ xuất hiện thêm một hoặc hai đối tác ngoại quy mô lớn được công bố. "Thị trường cần đẩy mạnh các hoạt động M&A để lớn mạnh hơn", ông Alex Crane nhấn mạnh. Dữ liệu của Cushman & Wakefield cho biết, trong 3 quý đầu năm, doanh số bán lẻ tại thị trường Việt Nam tăng gần 10% so với cùng kỳ năm ngoái. Đơn vị này dự đoán sự tăng trưởng của thị trường sẽ duy trì cho đến 2030. Xét về tốc độ tăng trưởng theo năm, Việt Nam xếp thứ hai trong khu vực, chỉ sau Indonesia. Niềm tin người tiêu dùng tiếp tục tăng. Thu nhập sau thuế của các gia đình tại Việt cũng cải thiện đáng kể qua từng năm. Đây là những tín hiệu tích cực đối với các nhà bán lẻ đang có mặt tại thị trường Việt Nam. Hà Thanh Tuyên bố trách nhiệm: Bài viết được lấy nguyên văn từ nguồn tin nêu trên. Mọi thắc mắc về nội dung bài viết xin liên hệ trực tiếp với tác giả. Chúng tôi sẽ sửa, hoặc xóa bài viết nếu nhận được yêu cầu từ phía tác giả hoặc nếu bài gốc được sửa, hoặc xóa, nhưng vẫn bảo đảm nội dung được lấy nguyên văn từ bản gốc.