

BANGLADESH: THỊ TRƯỜNG XA LẠ?

Với sự thành công ở các thị trường Campuchia, Lào, không có lý do gì để các doanh nghiệp Việt Nam bỏ qua một thị trường tiềm năng như Bangladesh.

Đối với đa số người Việt Nam, Bangladesh là một quốc gia xa lạ và nghèo khó với đầy thiên tai. Nói chuyện làm ăn ở Bangladesh lại càng thấy ngại và xa vời. Vượt qua cái sự “ngại” đó, một số doanh nghiệp Việt Nam đã bắt đầu tìm hiểu thị trường đầy tiềm năng này.



Khu trung tâm thương mại tại thủ đô Dhaka của Bangladesh

Cách đây chừng nửa năm, báo chí Việt Nam rộ lên chuyện Viettel đàm phán mua lại công ty viễn thông Teletalk ở Bangladesh. Một số người cho rằng Viettel bỏ ra đến 300 triệu USD mua cổ phần của công ty di động quốc doanh thuộc loại “yếu” nhất trong số 5 nhà mạng di động ở Bangladesh là một bước đi mạo hiểm. Nhưng có lẽ đúng như Viettel đã tuyên bố, những “nơi” ngon thì người ta “xoi” hết rồi, chính những thị trường “xương” như thế này nếu biết khai thác lại cực kỳ có lợi.

Theo thống kê của Bộ Bru chính và Viễn thông Bangladesh, quốc gia 140 triệu dân này có gần 50 triệu thuê bao di động, riêng hãng đứng đầu là Gramenphone đã thu hút 30 triệu thuê bao. Số lượng thuê bao đang tăng trưởng chóng mặt với mức vài triệu thuê bao 1 tháng. Nhìn những người đạp xe kéo (một dạng xích lô) ở đây cầm di động gọi nhau ý ới sẵn khách rồi nhìn vào con số hơn 80 triệu thuê bao tiềm năng còn lại mà thấy “rao rục” thay cho Viettel.

Không chỉ viễn thông, Bangladesh còn rất nhiều lĩnh vực mà doanh nghiệp Việt Nam có thể khai phá. Mới hôm rồi, anh giám đốc trẻ Nguyễn Cao Tùng của Công ty Hồng Phát (Hà Nội, chuyên về dịch vụ vận chuyển, thương mại), lần đầu tiên đưa quạt điện sang giới thiệu đã tự tin sẽ sớm có những container quạt Việt Nam vào thị trường này. Theo lời anh thì khí hậu Bangladesh giống như miền Nam nhà mình, không có mùa đông, quanh năm phải dùng quạt. Đối với đại đa số người dân Bangladesh, máy điều hòa là mặt hàng xa xỉ. Hơn nữa, do sự phát triển kinh tế nhanh trong khi sản xuất điện không theo kịp, tình trạng thiếu điện xảy ra thường xuyên, có lúc Chính phủ phải cấm sử dụng điều hòa trong giờ cao điểm. Và dù hàng Trung Quốc tràn ngập thị trường nhưng nhu cầu quạt điện chất lượng tốt, giá phải chăng vẫn còn rất lớn,

Quy mô nền kinh tế Bangladesh cũng tương đương với Việt Nam, nhưng vì dân số đông hơn nên thu nhập đầu người thấp hơn. Những năm gần đây, Bangladesh đã đạt tốc độ tăng trưởng trung bình 6% và cùng với Việt Nam được tập đoàn tài chính Mỹ Goldman Sachs xếp vào nhóm các nước Next 11 (những nền kinh tế hứa hẹn lớn nhất thế giới thế kỷ XXI). Bangladesh có một số mặt hàng doanh nghiệp Việt Nam có thể quan tâm xuất khẩu như máy móc cơ khí nông nghiệp, dây cáp điện, sản phẩm điện tử tiêu dùng... và nhập về một số nguyên liệu da, đay, đồ gỗ, hóa chất.

Ông Chủ tịch Phòng thương mại và Công nghiệp Dhaka (DCCI) Abul Kasem Khan cho rằng, doanh nghiệp Việt Nam đang lớn mạnh và nên nhìn ra các thị trường đang phát triển và có tiềm năng như Bangladesh. Dự kiến, trong tháng 5 tới, ông sẽ dẫn một đoàn doanh nghiệp hàng đầu Bangladesh sang Việt Nam tìm hiểu đối tác, thị trường và kêu gọi đầu tư.

6% Tốc độ tăng trưởng kinh tế trung bình của Bangladesh những năm gần đây, được Goldman Sachs xếp vào nhóm những nền kinh tế hứa hẹn lớn nhất thế giới thế kỷ XXI.

Hai Chính phủ Việt Nam và Bangladesh cũng đã ký kết Hiệp định Khuyến khích và bảo hộ đầu tư cùng nhiều thỏa thuận hợp tác về kinh tế. Giờ chỉ chờ doanh nghiệp hai nước hành động.

Tác giả: Nguyễn Bảo Chung (từ Bangladesh)

Tạp chí Nhịp cầu đầu tư số 177 ngày 19. 4.2010

Trang 30.