TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Doanh nghiệp Việt đứng trước cơ hội vào thẳng hệ thống bán lẻ quốc tế

07:14 07/07/2026

Việc hai tập đoàn bán lẻ hàng đầu của Trung Quốc và Ấn Độ xác nhận sang Việt Nam tìm kiếm nhà cung ứng không chỉ mở ra cơ hội gia tăng đơn hàng xuất khẩu mà còn tạo điều kiện để doanh nghiệp trong nước tham gia trực tiếp vào các chuỗi phân phối quy mô lớn, từng bước nâng cao vị thế trên thị trường quốc tế.

Từ kết nối giao thương đến mở rộng chuỗi cung ứng

Trong bối cảnh các tập đoàn bán lẻ toàn cầu đẩy mạnh đa dạng hóa nguồn cung nhằm giảm phụ thuộc vào một số thị trường truyền thống, Việt Nam tiếp tục nổi lên là điểm đến được nhiều nhà mua hàng quốc tế quan tâm nhờ lợi thế về năng lực sản xuất, nguồn nguyên liệu phong phú và mạng lưới các hiệp định thương mại tự do.

Theo Bộ Công Thương, Triển lãm Kết nối chuỗi cung ứng hàng hóa quốc tế (Vietnam International Sourcing 2026), diễn ra từ ngày 3 đến 5/9 tại Trung tâm Hội chợ và Triển lãm Sài Gòn (SECC), sẽ thu hút nhiều tập đoàn phân phối lớn trên thế giới. Trong số đó, đáng chú ý là sự tham gia của Pagoda (Trung Quốc) và Reliance Retail (Ấn Độ), hai doanh nghiệp có quy mô bán lẻ hàng đầu tại thị trường của mình.



Thêm cơ hội cho doanh nghiệp trong nước tham gia trực tiếp vào các chuỗi phân phối quy mô lớn

Sự hiện diện của các tập đoàn này được kỳ vọng sẽ tạo thêm nhiều cơ hội hợp tác trực tiếp giữa doanh nghiệp Việt Nam với các nhà mua hàng quốc tế, thay vì phải thông qua nhiều tầng nấc trung gian như trước.

Mở rộng cơ hội cho nhiều ngành hàng Việt

Đối với thị trường Trung Quốc, Pagoda tiếp tục lựa chọn Việt Nam là điểm đến tìm kiếm nguồn cung chiến lược trong năm thứ ba liên tiếp. Với hệ thống hơn 6.000 cửa hàng tại hơn 180 thành phố và hàng chục triệu khách hàng, doanh nghiệp này đang có nhu cầu mở rộng nhập khẩu nhiều loại trái cây nhiệt đới.

Các sản phẩm như sầu riêng, chuối, thanh long, xoài, mít, măng cụt, dừa... được đánh giá có nhiều tiềm năng nhờ đáp ứng xu hướng tiêu dùng tại Trung Quốc. Tuy nhiên, yêu cầu đặt ra không chỉ dừng ở sản lượng mà còn bao gồm truy xuất nguồn gốc, chất lượng đồng đều, bảo quản sau thu hoạch và khả năng cung ứng ổn định quanh năm.

Không chỉ hướng đến các mặt hàng tươi, Pagoda cũng bày tỏ mong muốn hợp tác với doanh nghiệp Việt để phát triển những dòng sản phẩm có giá trị gia tăng cao, phục vụ phân khúc quà tặng và tiêu dùng cao cấp.

Trong khi đó, Reliance Retail – hệ thống bán lẻ lớn nhất Ấn Độ mang đến cơ hội mở rộng thị trường cho nhiều nhóm hàng ngoài nông sản.

Theo nhu cầu công bố, tập đoàn này tìm kiếm các nhà cung cấp trong các lĩnh vực thực phẩm chế biến, thủy sản, cà phê, hạt điều, hồ tiêu, đồ gỗ, hàng gia dụng, dệt may, da giày và nhiều mặt hàng tiêu dùng khác.

Đây đều là những lĩnh vực có thế mạnh của Việt Nam và cũng là nhóm sản phẩm được dự báo có nhu cầu tăng nhanh tại thị trường Ấn Độ khi tầng lớp trung lưu ngày càng mở rộng.

Không chỉ là đơn hàng mà còn là cơ hội nâng chuẩn doanh nghiệp

Theo Bộ Công Thương, việc các tập đoàn bán lẻ quốc tế trực tiếp sang Việt Nam tìm kiếm đối tác cho thấy sức hấp dẫn ngày càng lớn của nguồn cung trong nước.

Tuy nhiên, để trở thành nhà cung cấp lâu dài, doanh nghiệp Việt cần đáp ứng nhiều tiêu chí khắt khe về chất lượng sản phẩm, quy trình sản xuất, tiêu chuẩn an toàn thực phẩm, truy xuất nguồn gốc, bảo quản, logistics cũng như các yêu cầu liên quan đến phát triển bền vững và trách nhiệm xã hội.

Thông qua các phiên kết nối giao thương trực tiếp tại Vietnam International Sourcing 2026, doanh nghiệp sẽ có cơ hội giới thiệu năng lực sản xuất, trao đổi trực tiếp với các nhà mua hàng và nắm bắt yêu cầu cụ thể của từng hệ thống phân phối.

Theo đánh giá của Bộ Công Thương, nếu đáp ứng được các tiêu chuẩn này, doanh nghiệp không chỉ có cơ hội ký kết hợp đồng xuất khẩu mà còn từng bước tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu, giảm phụ thuộc vào các kênh xuất khẩu truyền thống và mở rộng thị trường một cách bền vững.

Sự góp mặt của Pagoda và Reliance Retail vì thế được xem là tín hiệu tích cực đối với hoạt động xúc tiến thương mại của Việt Nam trong năm 2026. Đây không chỉ là cơ hội để gia tăng đơn hàng trước mắt mà còn là động lực thúc đẩy doanh nghiệp nâng cao năng lực quản trị, đầu tư vào chất lượng sản phẩm và xây dựng chuỗi cung ứng chuyên nghiệp hơn, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của thị trường quốc tế.

Minh Thành (t/h)