TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Tập đoàn "Vua hàng hiệu": Johnathan Hạnh Nguyễn trở lại Đà Nẵng đúng thời điểm

10:49 26/06/2025

Là doanh nhân thành công ở cả thị trường trong nước và quốc tế từ nhiều năm qua, ông Johnathan Hạnh Nguyễn vẫn miệt mài xây dựng những kế hoạch lớn đóng góp vào sự phát triển của Việt Nam.



danh sách 8 nhà đầu tư chiến lược được trao biên bản ghi nhớ đầu tư vào Khu thương mại tự do Đà Nẵng, IPPG đã trở lại

Thành lập hãng hàng không vận tải hàng hóa chuyên biệt IPP Air Cargo để góp phần thúc đẩy sự phát triển ngành logistics Việt Nam và góp sức vào Đề án Trung tâm Tài chính quốc tế của Việt Nam tại TP. HCM là hai mục tiêu mới nhất mà "Vua hàng hiệu" Johnathan Hạnh Nguyễn, Chủ tịch HĐQT Tập đoàn Liên Thái Bình Dương (IPPG), đang theo đuổi.

Giờ đây, trong danh sách 8 nhà đầu tư chiến lược được trao biên bản ghi nhớ đầu tư vào Khu thương mại tự do Đà Nẵng, IPPG đã trở lại. Dự án này có quy mô khoảng 1.881 ha, phân bố tại 7 vị trí không liền kề, bao gồm các phân khu chức năng: Sản xuất, logistics, thương mại – dịch vụ, công nghệ số, đổi mới sáng

tạo...



Phó Thủ tướng Thường trực Chính phủ Nguyễn Hòa Bình trao Quyết định số 1142/QĐ-TTg ngày 13/6/2025 về việc thành lập Khu thương mại tự do Đà Nẵng cho lãnh đạo thành phố

Cùng với những tên tuổi như: Sun Group, BRG, Phương Trang..., sự góp mặt của IPPG được xem như một "tín hiệu đáng mừng" sau lần rút lui đáng tiếc trước đó. Việc Chính phủ trực tiếp phê duyệt khu thương mại tự do – với các cơ chế, chính sách ưu đãi rõ ràng, cũng là nền tảng giúp IPPG tự tin hơn khi quay lại với TP.Đà Nẵng.



Ông Johnathan Hạnh Nguyễn – Chủ tịch SASCO

Ông Johnathan Hạnh Nguyễn, Chủ tịch IPPG, được biết đến là Việt kiều đầu tiên về nước năm 1985 để xúc tiến mở đường bay TP.HCM – Manila. Một năm sau đó, ông sáng lập Liên Thái Bình Dương (IPPG). Giai đoạn đầu, Công ty đầu tư hơn 500 triệu USD vào các lĩnh vực như: Nhà máy sơn, dây khóa kéo, hàng xuất khẩu thủ công mỹ nghệ...

Năm 1993, IPPG khai trương cửa hàng miễn thuế tại hai sân bay quốc tế đầu tiên: Tân Sơn Nhất và Nội Bài. Kể từ đó, Công ty mở rộng sang lĩnh vực hàng hiệu, độc quyền phân phối nhiều thương hiệu xa xỉ quốc tế tại Việt Nam. IPPG hiện vận hành hơn 300 điểm bán rượu, thuốc lá nhập khẩu, là cổ đông chiến lược của SASCO, và có kế hoạch phát triển nhiều tổ hợp thương mại quy mô lớn trên cả nước.

Việc quay lại TP.Đà Nẵng không phải với một dự án đơn lẻ, mà là một phần trong hệ sinh thái khu thương mại tự do cho thấy IPPG đang tiếp tục theo đuổi chiến lược tích hợp: Từ duty free đến outlet, từ đầu tư hạ tầng đến dịch vụ tài chính quốc tế.

Doanh nhân cần phải táo bạo và đột phá

Là một trong những doanh nhân Việt kiều đầu tiên về nước, ông Johnathan Hạnh Nguyễn đầu tư và thành lập Công ty TNHH Xuất nhập khẩu Liên Thái Bình Dương - Imex Pan Pacific (hiện là Tập đoàn IPPG). Dưới sự dẫn dắt của “Vua hàng hiệu”, IPPG đã đầu tư hoặc hợp tác đầu tư 30 dự án với tổng số vốn hơn 450 triệu USD. Riêng các dự án trong nước đã đem lại doanh thu gần 1 tỷ USD, tạo ra hơn 25.000 việc làm cho người lao động Việt Nam.

Ông chủ IPPG cho rằng để hoạt động trên thị trường, doanh nhân cần có tư duy táo bạo, đột phá, vượt khỏi rào cản... Về vận hành doanh nghiệp, cần phối hợp 3 yếu tố: Tốc độ, sự thích ứng và sự liên kết hợp tác. Trong đó, cần tìm hiểu cơ hội hợp tác phù hợp với các đối tác, nhà phân phối, thậm chí là đối thủ cạnh tranh. “Hãy tham gia vào các mạng lưới kinh doanh để chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm. Những điều này rất quan trọng vì công nghệ đã làm giảm đi những rào cản về gia nhập và sự cạnh tranh ngày nay rất đa chiều” - ông Johnathan Hạnh Nguyễn đúc kết.

Hoàng Hữu Quyết