Doanh nghiệp niêm yết cần biết ông chủ thực sự là ai?

"IR là cuộc chiến giành nhà đầu tư về công ty của mình. Nếu làm tốt thì nhà đầu tư sẽ về với chúng ta", ông Vũ Hữu Điền - đại diện quỹ Dragon Capital cho biết.

Quan hệ cổ đông tại Việt Nam vẫn chưa được đẩy mạnh. Ảnh minh họa: BizLIVE

Huyền Trâm16:30 16/10/2015

Thực trạng hoạt động quan hệ cổ đông, nhà đầu tư (IR) tại doanh nghiệp Việt và những vấn đề liên quan là chủ đề được đề cập tại Hội thảo chuyên đề quan hệ cổ đông tổ chức ngày 16/10.

Thị trường bên ngoài cần gì? Đây là câu hỏi mà ông Harold Woo, Chủ tịch Hiệp hội các chuyên viên quan hệ cổ đông Singapore (IRPAS) lưu ý các doanh nghiệp trong phần mở đầu hội thảo.

Ông Harold Woo cho rằng, nhà đầu tư cần 5 yếu tố liên quan tới doanh nghiệp.

Đó là những nhân tố đẩy mạnh giá trị công ty. Bộ phận quan hệ cổ đông cần chuyển tải hiệu quả, kịp thời các chiến lược mang lại giá trị cho cổ đông, hỗ trợ nhà đầu tư và chuyên viên phân tích hiểu thêm về công ty qua việc cung cấp dữ liệu tài chính, diễn giải ý nghĩa các con số…

Thứ hai là kế hoạch về lợi nhuận. Chuyên gia này cho rằng doanh nghiệp không nên có những "bất ngờ", biết được thị trường cần gì, định hướng kỳ vọng của thị trường sao cho phù hợp với kết quả khả thi…

Một vấn đề ông Harold Woo nhấn mạnh nhà đầu tư rất quan tâm đó chính là tiếp xúc trực tiếp với lãnh đạo doanh nghiệp. Sự hiện diện của CEO, quản lý cấp cao của công ty là rất quan trọng bởi nhà đầu tư họ được nghe thông tin từ chính chủ.

Theo chuyên gia này, trên toàn cầu, tổ chức Roadshow là hình thức thu hút được nhiều nhà đầu tư nhất và cũng mang lại hiệu quả cao nhất.

Cuối cùng là yếu tố minh bạch và tin cậy. Doanh nghiệp cần áp dụng cách tiếp cận mở và nhất quán, thiếu minh bạch sẽ dễ tạo ra sự nhầm lẫn, mất uy tín. Niềm tin với nhà đầu tư là lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp Việt chưa quan tâm đến IR

Nhận định về mặt bằng hiện tại trong hoạt động quan hệ cổ đông của doanh nghiệp Việt, bà Trần Anh Đào, Phó Tổng giám đốc HOSE cho rằng các doanh nghiệp hiện chưa quan tâm lắm.

Bà Đào lấy ví dụ, khi gửi thư mời tổ chức hội thảo về chủ để này cho hơn 300 doanh nghiệp niêm yết trên HOSE thì chỉ nhận được phản hồi từ 70 doanh nghiệp. Hay một chương trình khảo sát của sở cũng chỉ nhận được ý kiến của chưa tới 80 doanh nghiệp… Điều đó cho thấy mức độ quan tâm đến hoạt động quan hệ cổ đông tại Việt Nam chưa cao. Tuy nhiên, bà Đào cho rằng đó không phải là toàn bộ, vẫn có những doanh nghiệp thực hiện tốt vấn đề này.

Cùng quan điểm, TS. Nguyễn Thu Hiền, Giám đốc Chương trình Cao học Quản trị kinh doanh Maastricht MBA, Đại học Bách khoa TP. HCM, chuyên gia quản trị công ty khu vực ASEAN cho rằng doanh nghiệp hiện chưa nhận thấy tầm quan trọng của hoạt động quan hệ cổ đông.

"Trên website của doanh nghiệp Việt, chất lượng về phần nội dung quan hệ cổ đông còn khá nghèo nàn so với doanh nghiệp trong khu vực. Doanh nghiệp cần phải duy trì, thu thút nhà đầu tư, nhìn nhà đầu tư như cách nhìn về thị trường, về khách hàng", bà Hiền cho biết.

Bà Hiền cho biết, doanh nghiệp cần chú ý khi nhà đầu tư muốn quan tâm tìm hiểu, khai thác thông tin doanh nghiệp thì họ cần thông tin gì, liên hệ ai. Hầu hết các website tham gia đánh giá thì số lượng công ty cung cấp thông tin tin lệ của bộ phận IR là rất thấp, chỉ đạt 33%. Trong số 200 doanh nghiệp lớn của Việt Nam tham gia khảo sát thì chỉ có 55 doanh nghiệp có thông tin bằng Tiếng Anh, đây là hạn chế lớn để thu hút dòng vốn ngoại.

Doanh nghiệp phải xem nhà đầu tư góp vốn là ông chủ thực sự!

Ông Vũ Hữu Điền, đại diện quỹ Dragon Capital lại cho rằng công tác quan hệ cổ đông của doanh nghiệp trên sàn hiện đã tốt hơn rất nhiều.

Nếu như trước đây khi họp với bộ phận quan hệ nhà đầu tư, hỏi nhiều câu doanh nghiệp không trả lời được. Hiện nay bộ phận IR trong đó có quan hệ với nhà đầu tư nước ngoài đã tốt lên. Doanh nghiệp đã xác định được thông tin nào cần công bố, vấn đề nào thuộc giao dịch nội gián… Tuy nhiên nếu so với chuẩn các quốc gia trong khu vực thì công tác này cần được hoàn thiện hơn.

Theo ông Điền, doanh nghiệp, nhất là các công ty quản lý quỹ phải thực sự xem nhà đầu tư góp vốn vào là ông chủ thực sự. Phải giới thiệu được doanh nghiệp quan tâm họ như thế nào, phải xem IR là cuộc chiến giành nhà đầu tư về công ty của mình, nếu làm tốt thì họ sẽ về với doanh nghiệp…

Ông Trần Chí Sơn, phụ trách IR của Vinamilk cho rằng có nhiều yếu tố để làm công tác IR tốt hơn. Trong đó, ông không đồng tình với quản điểm của nhiều doanh nghiệp Việt cho rằng nếu công ty họ đã đầy room rồi thì không cần IR.

Theo ông Sơn, IR không chỉ là kêu gọi vốn mà còn là cầu nối với nhà đầu tư. Nhiều nhà đầu tư đến với VNM không phải là cổ đông công ty. Tuy nhiên, VNM cho rằng nhà đầu tư chiến lược hay dài dạn thì đều có thời hạn rút vốn. Nhiệm vụ quan trọng của IR là tạo thông tin để mọi nhà đầu tư tiếp cận. Theo đó, sẽ giúp nhà đầu tư có thông tin khi room tăng lên hoặc họ muốn mua lại từ cổ đông khác thì có thông tin để đầu tư.

Ông Sơn cũng chia sẻ, IR trên website của doanh nghiệp phải có tính khoa học nhất định. Cần chia mục cụ thể để nhà đầu tư có thể tiếp cận doanh nghiệp, chẳng hạn báo cáo thường niên, thông tin tài chính theo quý, năm, thông tin liên quan… Đặc biệt doanh nghiệp nên công bố bằng cả Tiếng Anh để tạo thuận lợi cho việc tiếp cận của nhà đầu tư nước ngoài.<span style="font-size:14.0pt;
font-family:Lato;color:#575757;mso-ansi-language:EN-US">