

Quan hệ cổ đông là chìa khóa mở kênh vốn cho doanh nghiệp

Quan hệ cổ đông (Investor Relations-IR) đóng vai trò then chốt giúp doanh nghiệp thu hút nguồn vốn hỗ trợ các kế hoạch kinh doanh và giữ vững thị phần trong điều kiện thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, tuy nhiên dòng vốn chỉ thực sự tìm đến khi doanh nghiệp tạo dựng được niềm tin với nhà đầu tư bằng tầm nhìn phát triển bền vững.

Các chuyên gia và nhà đầu tư tại hội thảo “Hoạt động quan hệ cổ đông” do Maybank Kim Eng tổ chức với sự tham gia của gần 200 đại diện doanh nghiệp hồi cuối tuần, cho rằng chỉ có tổ chức quan hệ cổ đông chuyên nghiệp mới là cơ sở giúp cho doanh nghiệp nâng cao năng lực quản trị, hướng tới tăng trưởng bền vững và thu hút nhà đầu tư đồng hành cùng doanh nghiệp.

Theo ông Goh Keat Jin, Hội đồng thành viên công ty chứng khoán Maybank Kim Eng, nguồn vốn là yếu tố cực kỳ quan trọng đối với phát triển kinh tế Việt Nam trong giai đoạn hiện tại, thị trường chứng khoán chính là nơi đáp ứng cho nhu cầu vốn đó. Thách thức của các doanh nghiệp là cần đánh giá xác thực về quan hệ nhà đầu tư để vận dụng phù hợp các nguyên tắc quản trị tiên tiến giúp cho sự tăng trưởng và hội nhập thành công.

Chính vì vậy IR đóng vai trò then chốt đối với bất kỳ doanh nghiệp niêm yết hoặc lên kế hoạch niêm yết. Để đạt được điều này, các doanh nghiệp cần có sự hiểu biết sâu sắc về các nhà đầu tư quốc tế, hiểu cách họ tư duy và điều họ cần tìm kiếm trước khi quyết định đầu tư vào các công ty niêm yết mới có thể giữ chân các nhà đầu tư ở lại với công ty. Ông Goh Keat Jin: “Tuy nhiên để khai thác nguồn vốn hiệu quả, Việt Nam cần có một thị trường sôi động và có tính thanh khoản cao, trong đó vai trò của từng doanh nghiệp hết sức quan trọng.”

Ông Harold Woo, Chủ tịch Hiệp hội các chuyên viên Quan hệ cổ đông Singapore, một chuyên gia nhiều kinh nghiệm về IR.

Chuyên gia Harold Woo, Chủ tịch Hiệp hội các chuyên viên Quan hệ cổ đông Singapore, cho rằng các doanh nghiệp chỉ có thể tạo dựng được vị thế vững chắc nếu quan hệ cổ đông tốt, điều đó buộc phải tuân thủ các tiêu chí về thông tin kịp thời, minh bạch và được cập nhật chính xác là những yếu tố làm nên giá trị công ty và tạo lợi thế giúp doanh nghiệp có thể tiếp cận với nhiều kênh khác huy động vốn khác nhau, có chi phí rẻ hơn.

Ông Harold Woo khuyến cáo: “Giá trị cổ phiếu đòi hỏi một sự định giá đúng trên thị trường niêm yết để có thể thúc đẩy các giao dịch, cung cấp các kênh tiếp cận vốn phù hợp nhất. Chính vì vậy, doanh nghiệp cần có cách tiếp cận nhất quán và minh bạch để xây dựng uy tín và tạo dựng niềm tin bền vững với nhà đầu tư mới chính là lợi thế cạnh tranh lớn nhất.”

Cần tầm nhìn chuyên nghiệp

Đại diện công ty niêm yết PVD chia sẻ kinh nghiệm của giai đoạn đầu lên sàn chứng khoán (năm 2007), việc định giá cổ phiếu chủ yếu theo giá thị trường mà chưa theo giá trị thực của công ty, trong khi công tác IR còn rất lỏng lẻo. Thách thức lớn nhất với bộ phận IR là đưa ra thông tin nhất quán, rõ ràng và kịp thời cho nhà đầu tư, làm thế nào tạo dựng mối quan hệ bền vững với nhà đầu tư và các bên liên quan đồng thời việc truyền thông và xử lý khủng hoảng thông tin phải nhanh nhạy.

Theo đại diện PVD thì sau thời gian trải nghiệm các biến động của thị trường, việc tổ chức các hoạt động IR dần chuyên nghiệp hơn. “Đến giai đoạn 2012-2015 chiến lược IR được hoạch định chuyên nghiệp hơn, hỗ trợ các kế hoạch phát hành của công ty theo hướng cân đối giữa giá thị trường và giá trị doanh nghiệp, bộ phận IR cũng chuyển từ cách thức thông tin thụ động sang thông tin chủ động”.

Ông Trần Chí Sơn, Giám đốc quan hệ nhà đầu tư của Vinamilk, cho rằng hoạt động IR của doanh nghiệp không chỉ phục vụ cho việc huy động vốn mà còn tạo kênh cầu nối với cổ đông và nhà đầu tư. Các thông tin từ website doanh nghiệp, báo cáo thường niên, thông tin tài chính và các thông tin liên quan cần được cung cấp cách khoa học. “Nhiệm vụ của IR là tạo lập thông tin để mọi nhà đầu tư có thể tiếp cận dễ dàng, không phân biệt cổ đông lớn nhỏ”, theo ông Sơn.

Bà Trần Anh Đào, Phó tổng giám đốc Sở Giao dịch chứng khoán TP.HCM, cho rằng IR ngày nay không còn xa lạ với doanh nghiệp Việt Nam, tuy nhiên trong khi các nhà đầu tư nước ngoài và các tổ chức chú trọng đến yếu tố này thì hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa quan tâm đúng mức. “Chính vì vậy, khi các nhà đầu tư muốn tìm hiểu về doanh nghiệp Việt Nam, họ đối mặt với rào cản rất lớn là sự hạn chế về các thông tin nền tảng của doanh nghiệp”, theo bà Đào.

Theo ông Kim Thiên Quang, Tổng giám đốc Maybank Kim Eng (Việt Nam), Việt Nam đang có cơ hội hưởng lợi từ Cộng đồng kinh tế chung ASEAN (AEC) và Hiệp ước đối tác chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP). Các doanh nghiệp và nền cả kinh tế có thêm nhiều cơ hội tiếp cận nguồn vốn cho phát triển, theo đó một chiến lược IR có tầm nhìn dài hạn và chuyên nghiệp sẽ giúp xây dựng hình ảnh doanh nghiệp và tăng sức cạnh tranh, mở rộng mạng lưới nhà đầu tư, tối đa hóa giá trị của cổ đông và giảm chi phí vốn.

Tuyệt Ân