

Tiêu đề: Hút vốn ngoại: Cần tăng trưởng tốt, quảng bá tốt chuyện Việt Nam

Tác giả: Phong Lan

Nguồn: Đầu tư Chứng khoán xuất bản ngày 01/07/2019

Link: <https://tinnhanhchungkhoan.vn/chung-khoan/hut-von-ngoai-can-tang-truong-tot-quang-ba-tot-chuyen-viet-nam-270914.html>

Hút vốn ngoại: Cần tăng trưởng tốt, quảng bá tốt chuyện Việt Nam

Sự phát triển của Việt Nam là một câu chuyện rất hấp dẫn để kể cho các nhà đầu tư Âu - Mỹ, nhưng cần phải làm nhiều hơn nữa để quảng bá thông điệp này. Ông Richard Irwin, Phó tổng giám đốc, Công ty PwC Việt Nam nhận định như vậy, khuyến khích sự kết nối, chia sẻ thông tin về Việt Nam đến các nhà đầu tư quốc tế. Phong Lan thực hiện.

ICAEW SẼ ĐẨY MẠNH VIỆC PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC TÀI CHÍNH, KẾ TOÁN TRONG GIAI ĐOẠN TỚI



BÀ ĐẶNG MAI TRANG
Trưởng đại diện ICAEW Việt Nam

Trong khuôn khổ các hoạt động của đoàn xúc tiến đầu tư tài chính Việt Nam tại Vương quốc Anh, ICAEW và Ủy ban Chứng khoán Nhà nước sẽ ký kết thỏa thuận hợp tác trong giai đoạn tới. Kể từ khi đặt văn phòng đại diện tại Việt Nam vào năm 2015, ICAEW đã

có những hoạt động hợp tác với các cơ quan nhà nước Việt Nam nói chung và với Ủy ban Chứng khoán Nhà nước nói riêng. Các hoạt động hợp tác rất đa dạng, với nhiều phương thức, tập trung vào một số mảng chính gồm: Chia sẻ kinh nghiệm phát triển thị trường tài chính, hỗ trợ chuyên gia và các biện pháp phát triển nguồn nhân lực, phối hợp tổ chức tọa đàm chuyên sâu, tổ chức các cuộc hội thảo khoa học với các chủ đề mà hai bên cùng quan tâm như báo cáo tài chính, chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế, kỹ năng quản trị kinh doanh, kỹ năng phát triển thị trường...

Tổ chức các khóa đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ, cập nhật thông tin,

bổ túc kiến thức, trang bị kỹ năng quản lý dành cho cán bộ của Ủy ban, các sở giao dịch chứng khoán, Trung tâm Lưu ký Chứng khoán, công ty đại chúng, công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ về các chủ đề như tài chính, kế toán, quản trị doanh nghiệp, đạo đức và tính chuyên nghiệp.

Việc ký kết hợp tác lần này nhằm thúc đẩy mối quan hệ đối tác lên tầm cao mới với mong muốn triển khai các hoạt động phối hợp sâu và rộng hơn, với mục tiêu chung phát triển thị trường tài chính, thị trường vốn, phát triển nguồn nhân lực tài chính, kế toán của Việt Nam trong giai đoạn sắp tới.

BSR ĐANG TÍCH CỰC TÌM NHÀ ĐẦU TƯ CHIẾN LƯỢC ĐỂ GIẢM TỶ LỆ SỞ HỮU NHÀ NƯỚC XUỐNG 43%

LÃNH ĐẠO CÔNG TY CỔ PHẦN LỘC HÓA DẦU BÌNH SƠN (BSR)

Hợp tác quốc tế nhằm thu hút các nguồn lực giúp cho việc gia tăng hiệu quả sản xuất - kinh doanh của Nhà máy luôn là ưu tiên hàng đầu của BSR. Tới thời điểm này, sau 10 năm vận hành Nhà máy, sản lượng khai thác của mỏ Bạch Hổ đã bắt đầu suy giảm, trong tương lai gần không đáp ứng được nhu cầu dầu thô đầu vào của Nhà máy, vì vậy, BSR phải tìm kiếm nguồn cung thay thế.

Sau nhiều năm nghiên cứu, BSR đã đánh giá và lựa chọn 67 loại dầu thô đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật để chế biến tại Nhà máy Lộc dầu Dung Quất. Có nhiều loại dầu thô có thể đạt tỷ lệ phối trộn cao như dầu Azeri (Azerbai-

jan); Qua Iboe, Escravos, Bonny Light ... (Nigeria); Tê Giác Trắng, Sư Tử Đen, Chim Sáo (Việt Nam)... Để ổn định nguồn cung đầu vào, ngoài việc tìm kiếm đánh giá các loại dầu thô thích hợp chế biến thì việc tìm kiếm thêm các đối tác cung ứng dầu thô dài hạn là nhiệm vụ then chốt của BSR.

Năm 2017, BSR cùng hai đối tác Glencore Singapore và Socar Trading S.A. đã ký hợp tác ghi nhớ cung cấp dầu thô dài hạn cho Nhà máy Lộc dầu Dung Quất. Cụ thể, Glencore Singapore cung cấp dầu thô cho Dung Quất từ 2017 đến năm 2025. Các bên sẽ cố gắng duy trì cung cấp đến năm 2040. Trong khi đó, Socar Trading S.A. sẽ cung cấp dầu thô Azeri và 56 loại dầu thô từ năm 2018 đến năm 2021.

Sau khi IPO và chuyển sang hoạt

động theo mô hình công ty cổ phần vào ngày 1/7/2018, BSR có vốn điều lệ 31.000 tỷ đồng, trong đó Nhà nước sở hữu hơn 92%, các cổ đông khác sở hữu gần 8%. Theo phương án cổ phần hóa, BSR sẽ thực hiện thoái vốn trên sàn và BSR đang tích cực tìm kiếm nhà đầu tư chiến lược để giảm tỷ lệ sở hữu nhà nước còn 43%.

Thời gian qua, có nhiều tập đoàn dầu khí quốc tế quan tâm và đến tìm hiểu cơ hội hợp tác, đầu tư. BSR mong muốn tìm kiếm những đối tác có năng lực tài chính, có nguồn nguyên liệu dầu thô và giàu kinh nghiệm làm đối tác chiến lược. Với dự địa thị trường rộng mở, cơ hội phát triển còn nhiều, BSR kỳ vọng, trong tương lai không xa, các nhà đầu tư chiến lược sẽ hợp tác và cùng BSR phát triển.

SHS MUỐN MỞ THÊM CÁN H CỬA HỢP TÁC VỚI KHÁCH HÀNG QUỐC TẾ



ÔNG VŨ ĐỨC TIẾN

Tổng giám đốc Công ty Chứng khoán SHS

Mở thêm các cánh cửa hợp tác quốc tế là yêu cầu quan trọng với một định chế tài chính như SHS. Một trong những giao dịch tiêu biểu mà SHS đã thực hiện thành công cuối năm 2018 là tư vấn và thu xếp bảo lãnh cho Ngân hàng Thương mại cổ phần Á châu (ACB) thực hiện phát hành thành công 2.200 tỷ đồng trái phiếu. Cấu trúc giao dịch được xây dựng chặt chẽ, đáp ứng được yêu cầu của các nhà đầu tư khó tính nhất như có tính thanh khoản cao, đảm bảo an toàn vốn tối đa cho nhà đầu tư... Nhiều tổ chức tài chính nước ngoài chuyên nghiệp, có nguồn vốn đầu vào cố định, có khẩu

vị rủi ro thấp và yêu cầu cao đã quan tâm và đăng ký tham gia. Kết quả, giao dịch thành công, các nhà đầu tư nước ngoài đã mua toàn bộ trái phiếu. Giao dịch này đã giúp ACB bổ sung nguồn vốn dài hạn để tài trợ cho các khoản vay trung và dài hạn, đảm bảo được các điều kiện về tỷ lệ an toàn vốn cho lộ trình đáp ứng chuẩn Basel II và quy định về tỷ lệ vốn ngắn hạn cho vay trung và dài hạn theo quy định của Ngân hàng Nhà nước.

Với cấu trúc sản phẩm trên, SHS đã đưa ra thị trường một sản phẩm có tính chất đối trọng với các trái phiếu doanh nghiệp có bảo lãnh của các tổ chức quốc tế có định hạng tín nhiệm cao trên thị trường phát hành sơ cấp Việt Nam như CGIF (Quỹ bảo lãnh tín dụng đầu tư ASEAN +3), Guarantco (Công ty Dịch vụ bảo lãnh đa quốc gia thuộc PIDG).

Thương vụ là một trong những bước đi của SHS để thực hiện chiến lược đa dạng hóa nghiệp vụ tư vấn IB, đẩy mạnh nghiệp vụ tư vấn thu xếp vốn nợ.

Nhiều thương vụ khác SHS cũng đã "se duyên" thành công. Đơn cử, giao dịch phát hành trái phiếu cho Công ty cổ phần Tài chính SHB (SHBF) với giá trị 1.500 tỷ đồng, trong đó đã phát hành 900 tỷ đồng trong quý II/2019, dự kiến sẽ phát hành nốt 600 tỷ đồng vào quý III/2019. Hay thương vụ VNPT bán Công ty Tài chính TNHH MTV Bưu điện cho Ngân hàng TMCP Seabank với giá trị giao dịch 1.046 tỷ đồng (gồm giá trị phần vốn và công nợ); SHI mua lại CTCP Quốc tế Toàn Mỹ, PYN Elite Fund mua lại cổ phiếu PLP... Hay các đợt IPO, thoái vốn nhà nước thành công cho hàng loạt doanh nghiệp lớn, điển hình như Cienco1, Cienco4, Tổng công ty Thăng Long, Lilama, VEAM, VNPT... Nhiều tập đoàn, tổng công ty nhà nước lớn và những doanh nghiệp tư nhân có nền tảng cơ bản tốt, có tiềm năng phát triển, có thương hiệu và uy tín trên thị trường, đã trở thành khách hàng của SHS. Đây là điểm thuận lợi để chúng tôi mở rộng hợp tác với khách hàng quốc tế trong thời gian tới.

CÁC NHÀ ĐẦU TƯ ÂU - MỸ CÒN QUAN NGẠI VỀ CÁC THỦ TỤC HÀNH CHÍNH VÀ CƠ SỞ HẠ TẦNG CỦA VIỆT NAM



ÔNG RICHARD IRWIN

Phó tổng giám đốc, Công ty PwC Việt Nam

Các nhà đầu tư nước ngoài ngày càng quan tâm tới thị trường Việt Nam. Lý do chính vẫn là những lợi thế đến từ cơ cấu dân số, nguồn lao động dồi dào, tầng lớp trung lưu ngày càng mở rộng và vị trí địa lý thuận lợi để các công ty đa quốc gia lựa chọn làm cơ sở sản xuất thay thế cho Trung Quốc. Gần đây, tôi cũng nhận thấy các nhà đầu tư nước ngoài đang quan tâm hơn đến quá trình cổ phần hóa của các doanh nghiệp nhà nước lớn, cũng như việc nới lỏng một số giới hạn

đối với quyền sở hữu nước ngoài tại các công ty niêm yết. Lĩnh vực năng lượng xanh cũng đang được chú ý nhiều hơn. Đồng thời, các chủ doanh nghiệp Việt Nam hiện đang cởi mở hơn với đầu tư và hợp tác nước ngoài so với một số quốc gia khác trong khu vực.

Tuy nhiên, các nhà đầu tư Âu - Mỹ còn khá quan ngại về các thủ tục hành chính phức tạp và cơ sở hạ tầng - vật chất chưa tương xứng với sự phát triển của Việt Nam. Đây là những điểm mà Việt Nam chưa bắt kịp được một số nước láng giềng. Các quy định chưa rõ ràng và cách thực thi quy định chưa nhất quán vẫn là vấn đề đối với các nhà đầu tư hiện tại và có thể gây trở ngại trong việc thu hút các nhà đầu tư mới. Ngoài ra, tại một số nền kinh tế châu Âu và châu Mỹ thì hiểu biết chung về Việt Nam còn khá hạn chế. Có thể nói, sự phát triển của Việt Nam là một

câu chuyện rất hấp dẫn để kể cho các nhà đầu tư Âu - Mỹ, nhưng cần phải làm nhiều hơn nữa để quảng bá thông điệp này.

Cơ sở hạ tầng - vật chất tại Việt Nam có nhiều dư địa để cải thiện. Do vậy, đây có thể là một lĩnh vực chính để thu hút đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, số lượng ít ỏi các dự án PPP đã được triển khai trong lĩnh vực này cho thấy rằng hành lang pháp lý và các thủ tục cấp phép cần được hoàn thiện hơn nữa để thực sự thu hút được đầu tư nước ngoài. Tài chính - ngân hàng và thương mại điện tử cũng là các lĩnh vực mà hoạt động đầu tư nước ngoài có thể mang lại lợi ích to lớn cho cả Việt Nam và nhà đầu tư. Tuy vậy, ngành sản xuất vẫn có tiềm năng tăng trưởng hơn cả, đặc biệt là các ngành nghề tạo ra giá trị gia tăng cao hay hướng tới sản xuất nguyên liệu, linh kiện, phụ tùng trong nước thay vì nhập khẩu.