



Khảo sát ĐẦU TƯ TƯ NHÂN

VIỆT NAM 2020

*Ngôi sao đang lên
của Châu Á*



Grant Thornton

Nội dung

Lời nói đầu	03
Tóm tắt báo cáo	04
Triển vọng kinh tế	05
Thị trường Đầu tư tư nhân	06
Nhóm ngành triển vọng	08
Lợi ích của Kế hoạch Kiến tạo giá trị	11
Xây dựng Kế hoạch Kiến tạo giá trị	15
Thực hiện Kế hoạch Kiến tạo giá trị	08
Kỳ vọng thoái vốn	17
Chiến lược thoái vốn	18
Về Grant Thornton	19

Lời nói đầu

Kính gửi quý độc giả,

Năm 2020 là một năm vô cùng khác biệt và sẽ đi vào lịch sử thế giới như một dấu mốc không ai có thể quên. Sự bùng phát của Covid-19 đã làm gián đoạn nghiêm trọng đời sống con người và hoạt động doanh nghiệp, khiến nền kinh tế tụt dốc và GDP toàn cầu giảm 4,1% trong năm 2020, theo ước tính của S&P.

Trong bối cảnh này, trong nửa đầu năm 2020 lĩnh vực đầu tư tư nhân (PE) trên toàn cầu cũng hứng chịu mức sụt giảm 13,1% tổng số lượng các thương vụ và 33,8% tổng giá trị thương vụ so với nửa đầu năm 2019. Cụ thể hơn, đối với nhiều nhà quản lý quỹ, năm 2020 là một chặng đua marathon để vượt qua nhiều rào cản, bao gồm sự đình trệ trong hoạt động kinh doanh, sự thiếu hụt thanh khoản ngắn hạn và sự sụt giảm giá trị doanh nghiệp.

Mặc dù vậy, Việt Nam vẫn đứng vững và trở thành một trong những điểm sáng nhất của năm 2020 nhờ vào công tác xử lý đại dịch hiệu quả. Kết thúc năm, Việt Nam đạt mức tăng trưởng GDP 2,9%, là một mức rất tích cực trong bối cảnh toàn cầu. Trong nửa đầu năm 2020, số lượng thương vụ đầu tư tư nhân vẫn tăng 164,7% trong khi giá trị thương vụ tăng đáng kể 353,4%, so với nửa đầu năm 2019.

Khảo sát Đầu tư tư nhân Việt Nam 2020 của chúng tôi được thực hiện để nắm bắt các tác động của đại dịch. Với những phản hồi từ các cá nhân làm việc tại các tổ chức khác nhau trong lĩnh vực PE, chúng tôi tin rằng ấn phẩm này sẽ cung cấp một cái nhìn đặc biệt về thị trường trong một năm đầy biến động vừa qua. Chúng tôi xin gửi lời cảm ơn trân trọng đến tất cả những cá nhân và đơn vị đã tham gia trả lời và đóng góp ý kiến cho khảo sát này.

Phần đầu của báo cáo tóm lược về triển vọng kinh tế Việt Nam, những lĩnh vực đầu tư tiềm năng cũng như bối cảnh hoạt động đầu tư tư nhân trong năm 2020. Phần thứ hai tập trung vào Kế hoạch Kiến tạo giá trị, một chủ đề nhận được nhiều sự quan tâm trong giới đầu tư tư nhân trong những năm gần đây.

Trong khi giá mua đạt ngưỡng cao và các phương pháp thông thường như cắt giảm chi phí hoặc đòn bẩy tài chính không còn đủ hữu dụng, các quỹ PE hiện nay phải tinh chỉnh các chiến lược thay thế nhằm tối đa hóa lợi nhuận đầu tư. Do đó, Kế hoạch Kiến tạo giá trị trở thành một vũ khí mạnh mẽ, đặc biệt nhờ vào sự góp sức của công nghệ tiên tiến, cho phép cả hai đối tác của giao dịch đầu tư tạo ra giá trị lớn và bền vững. Chúng tôi hi vọng, bản khảo sát này sẽ cung cấp cho độc giả nhiều cách nhìn hơn về Kế hoạch Kiến tạo giá trị.

Do hạn chế về thời lượng nên nhiều nội dung trong báo cáo này không thể thảo luận sâu hơn. Nếu quý vị có bất kỳ thắc mắc hoặc câu hỏi nào, xin vui lòng liên hệ với chúng tôi.

Liên hệ



Nguyễn Thị Vĩnh Hà
Phó TGD, Dịch vụ Tư vấn
+84 24 3850 1600
VinhHa.Nguyen@vn.gt.com



Nguyễn Khánh
Trưởng phòng, Dịch vụ Tư vấn
+84 28 3910 9255
Khanh.Nguyen@vn.gt.com

Tóm tắt báo cáo

Triển vọng thị trường

- Tăng trưởng GDP của Việt Nam đạt 2,9% vào năm 2020 và được dự báo đạt 6,7% (bởi chính phủ Việt Nam), hay 8,1% (theo Goldman Sachs và HSBC) vào năm 2021.
- Số lượng thương vụ PE tại Việt Nam tăng từ 35 năm 2019 lên 59 vào năm 2020. Giá trị thương vụ được công bố tăng nhẹ 1,9% từ 1.121 triệu USD năm 2019 lên 1.142 triệu USD vào năm 2020.

Nhóm ngành triển vọng

- Dựa trên kết quả khảo sát của chúng tôi, Giao vận, Giáo dục, Năng lượng tái tạo, Công nghệ, Y tế & dược phẩm là những lĩnh vực hấp dẫn đầu tư nhất.
- Đáng chú ý, số lượng thương vụ trong lĩnh vực Công nghệ đạt 42, chiếm 71% tổng số thương vụ PE đã hoàn tất tại Việt Nam năm 2020.

Kế hoạch Kiến tạo giá trị

- Kế hoạch kiến tạo giá trị ("Kế hoạch") đưa ra một quá trình gồm các cột mốc và cách thức để một doanh nghiệp cải thiện, chuyển đổi một cách có hệ thống và bền vững, nhằm nâng cao giá trị của chính doanh nghiệp và cùng với đó là lợi nhuận cho các nhà đầu tư (ROI). Khảo sát của chúng tôi cung cấp những nhận định về 2 giai đoạn của một Kế hoạch kiến tạo giá trị: Xây dựng và Thực hiện.
- Để có thể xây dựng một Kế hoạch khả thi, những yếu tố quan trọng nhất bao gồm: *tập trung vào các yếu tố thúc đẩy giá trị lâu dài, hợp tác cùng xây dựng kế hoạch của cả nhà đầu tư và chủ doanh nghiệp, trách nhiệm công việc rõ ràng, và việc lên kế hoạch từ sớm*. Từ dữ liệu khảo sát, chúng tôi nhận thấy 3 chiến lược tạo giá trị dài hạn được nhà đầu tư lựa chọn hàng đầu bao gồm: *cải tiến hoạt động, tăng trưởng doanh thu, và quản trị*. Ngoài ra, chú trọng tới *Môi trường – Xã hội – Quản trị doanh nghiệp ("ESG")* và *chuyển đổi kỹ thuật số* là những yếu tố mới giúp tăng cường hiệu quả quá trình kiến tạo giá trị bền vững.
- Trong quá trình thực hiện Kế hoạch, các nhà đầu tư đề cao *mối quan hệ tin cậy* và *năng lực của đội ngũ quản lý* nhưng lại xem nhẹ tầm quan trọng sự hỗ trợ của chính họ đối với doanh nghiệp, và đây là yếu tố cần được chú ý nhiều hơn.

Tác động của Covid-19 lên Kế hoạch Kiến tạo giá trị

- Covid-19 đã thúc đẩy mức độ hấp dẫn của Việt Nam như một điểm đến đầu tư nhờ vào việc quản lý dịch bệnh hiệu quả.
- Covid-19 tạo ra các cơ hội tăng trưởng mới để bổ sung vào Kế hoạch Kiến tạo giá trị của nhiều nhà đầu tư, trong đó triển khai chuyển đổi kỹ thuật số thu hút sự chú ý qua nhiều câu chuyện thành công.

Chiến lược thoái vốn

- Bán lại cho nhà đầu tư ngành và IPO là 2 chiến lược thoái vốn được lựa chọn nhiều nhất.
- Bất chấp sự bùng phát của Covid-19, chỉ có 27% nhà đầu tư nghĩ rằng kế hoạch thoái vốn sẽ bị trì hoãn dài hơn một năm.
- Tỷ suất lợi nhuận kỳ vọng giảm từ 20% - 25% xuống còn 15% - 20% sau sự kiện Covid-19.

Triển vọng kinh tế

Bất chấp đại dịch Covid-19, nền kinh tế Việt Nam vẫn đang trên đà tăng trưởng mạnh mẽ, củng cố sức hấp dẫn của một điểm đến đầu tư.

Tỷ lệ tăng trưởng GDP

	2020 (ước tính)	2021 (dự báo)
Việt Nam	2,9%	8,1%
Thế giới	-4,4%	5,2%

Nguồn: IMF, Goldman Sachs và HSBC

Tăng trưởng của Việt Nam được hỗ trợ bởi sự gia tăng nhanh chóng của tầng lớp trung lưu và thượng lưu, từ **25%** dân số năm 2017 lên đến **45%** vào năm 2030.

FTAs

★ ★ ★
CPTPP, EVFTA, RCEP

Các hiệp định xóa bỏ thuế quan giữa Việt Nam với các quốc gia Châu Á – Thái Bình Dương và EU sẽ mang lại lợi ích cho việc mở rộng các ngành xuất khẩu chính: sản xuất điện thoại thông minh và sản phẩm điện tử, dệt may, da – giày và nông sản.

Luật Doanh nghiệp 2020: Bảo vệ tốt hơn quyền lợi của cổ đông thiểu số. Ví dụ: cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ 5% quyền biểu quyết có quyền triệu tập đại hội cổ đông.

28,5 tỷ USD

FDI 2020



- Chế biến & sản xuất
- Sản xuất & phân phối năng lượng
- Khác

14,6 tỷ USD

từ các khoản đầu tư mới được phê duyệt

Việt Nam là một trong những điểm đến hấp dẫn nhất cho sự chuyển dịch vốn đầu tư toàn cầu

Nguồn: GSO



- Singapore
- Trung Quốc
- Đài Loan
- Hong Kong
- Hàn Quốc
- Khác

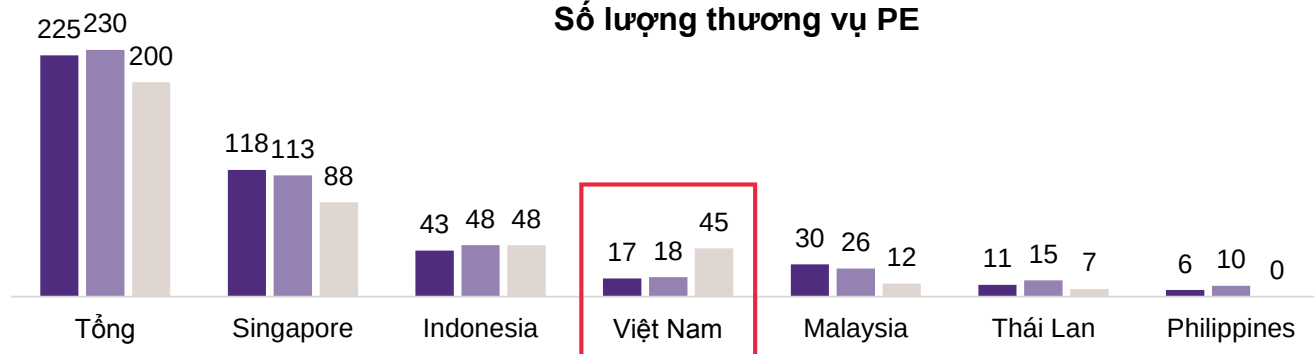
Lạm phát sẽ được kiểm soát để duy trì dưới **4%**

Luật Đầu tư 2020: cơ chế “chọn – bỏ” giúp nới rộng danh sách công ty mục tiêu, mở ra nhiều cơ hội hơn cho các nhà đầu tư nước ngoài. Những ngành như: công nghệ cao, tài chính vi mô, dược phẩm, start-up và cách ngành tương tự sẽ nhận được nhiều chính sách ưu đãi.

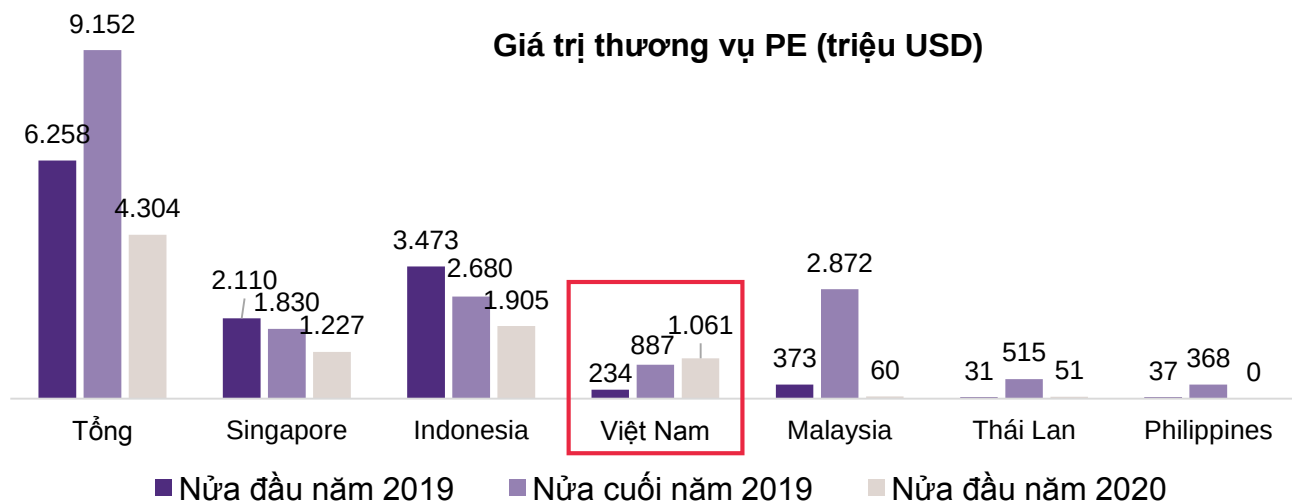
Thị trường Đầu tư tư nhân

ASEAN 5 và Việt Nam

Số lượng thương vụ PE



Giá trị thương vụ PE (triệu USD)



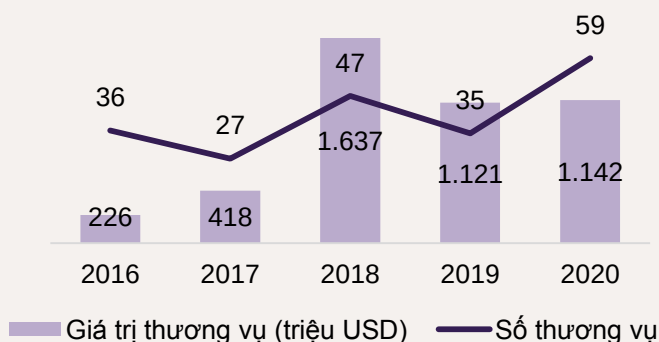
Nguồn: Bureau van DIJK and GT research

- Trong nửa đầu năm 2020, dưới tác động của Covid-19, các hoạt động giao dịch PE của ASEAN-5 và Việt Nam, nhìn chung, đã chậm lại sau một năm 2019 sôi động. Số lượng giao dịch giảm từ 230 trong nửa cuối năm 2019 xuống còn 200 trong 6 tháng đầu năm 2020; giá trị thương vụ giảm hơn một nửa từ 9.152 triệu USD xuống chỉ còn 4.304 triệu USD.
- Thái Lan và Philippines vẫn ở vị trí cuối cùng trong xếp hạng hoạt động mua bán; Đáng chú ý, thị trường Philippines đã không ghi nhận bất cứ một giao dịch nào trong năm 2020.
- Việt Nam đứng sau Malaysia trong năm 2019 nhưng sau đó đã vượt lên trong nửa đầu năm 2020, từ vị trí thứ 4 lên vị trí thứ 3 và là quốc gia duy nhất có xu hướng gia tăng hoạt động mua bán đầu tư bất chấp đại dịch.
- Đặc biệt tại Việt Nam, trong nửa đầu năm 2020, nhiều khoản đầu tư từ PE và VC có xu hướng chảy vào các công ty khởi nghiệp công nghệ cung cấp giải pháp đột phá cho bán lẻ và dịch vụ, ví dụ: đặt lịch và tư vấn chăm sóc sức khỏe trực tuyến, proptech, thương mại điện tử, nền tảng nhân sự và tuyển dụng, v.v.

Thị trường Đầu tư tư nhân

Việt Nam

Thương vụ Đầu tư tư nhân theo năm



- Giữa sự hỗn loạn và bất ổn của đại dịch Covid-19, thị trường đầu tư tư nhân Việt Nam tiếp tục đạt được đỉnh cao mới về số lượng giao dịch trong năm 2020, với tổng số 59 giao dịch.
- Tuy nhiên, tổng giá trị thương vụ là 1.142 triệu USD không tăng nhiều so với 2019.

Nguồn: GT nghiên cứu

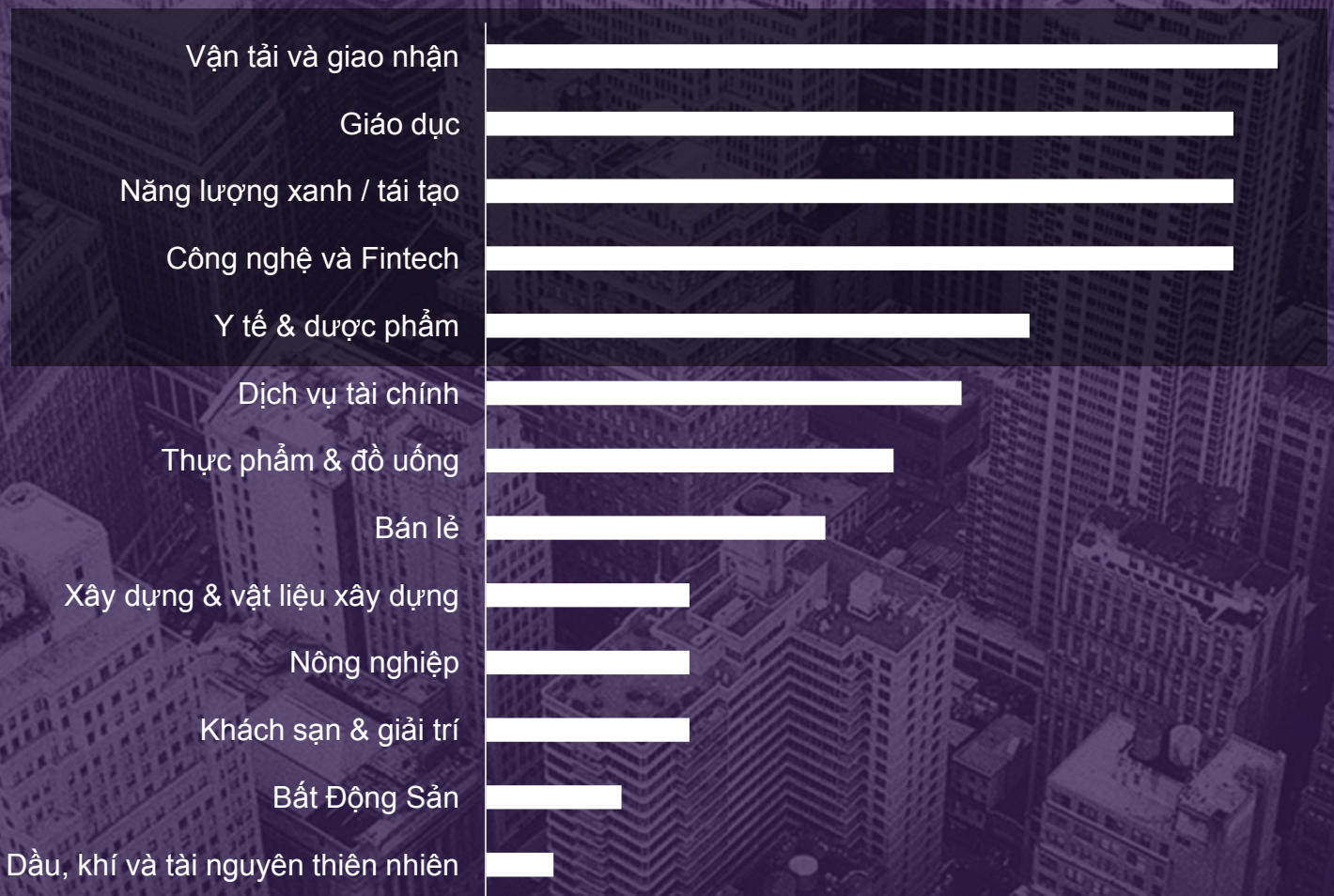
Lưu ý: Giá trị giao dịch bằng 0 trong trường hợp không được công bố

Thương vụ PE theo lĩnh vực	2019		2020	
	Số lượng	Giá trị (triệu USD)	Số lượng	Giá trị (triệu USD)
Công nghệ	10	105	42	134.6
Dịch vụ Tài chính	3	100	6	80.6
Vận tải & giao nhận	5	158	0	0
Y tế & dược phẩm	3	5	4	88.6
Giáo dục	3	0	0	0
Đồ ăn và thức uống	2	5	0	0
Khách sạn & giải trí	1	36	3	58
Xây dựng và vật tư	0	0	1	0
Bất Động Sản	0	0	2	650
Bán lẻ	5	646	1	130
Khác	3	70	0	0

- Công nghệ tiếp tục đà phát triển với số thương vụ cao nhất trong 5 năm qua. Tuy nhiên, quy mô thương vụ vẫn khiêm tốn, cho thấy hầu hết các khoản đầu tư đều vào các công ty khởi nghiệp công nghệ giai đoạn đầu ở Việt Nam.
- Các công ty bán lẻ và dịch vụ liên quan mật thiết với các giải pháp công nghệ đột phá cũng lọt vào mắt xanh của các nhà đầu tư. Ví dụ: khoản đầu tư 100 triệu USD từ Warburg Pincus vào Momo - ví điện tử với 20 triệu người dùng - vào năm 2019; và giao dịch trị giá 130 triệu USD từ Northstar Group vào Tiki - một trong 3 nền tảng thương mại điện tử hàng đầu Việt Nam - vào năm 2020.
- Vingroup tiếp tục giữ kỷ lục về giá trị thương vụ lớn nhất, với 500 triệu USD từ GIC vào Vincommerce (bán lẻ) vào năm 2019 và 650 triệu USD từ KKR và Temasek vào Vinhomes (bất động sản) vào năm 2020.
- Lĩnh vực chăm sóc sức khỏe cũng có xu hướng tăng đáng chú ý. Hai quỹ đầu tư danh tiếng tại Việt Nam - Mekong Capital và VinaCapital nhanh chóng thâm nhập vào lĩnh vực chăm sóc sức khỏe & dược phẩm với lần lượt 31,8 triệu USD vào Pharmacity và 26,7 triệu USD vào Bệnh viện Thu Cúc.

Nhóm ngành triển vọng

Những nhóm ngành hấp dẫn nhất trong 12 tháng tới
do người tham gia khảo sát của chúng tôi bình chọn



Nhóm ngành triển vọng

Giao vận, Giáo dục, Y tế



Giao vận

- Quy mô thị trường sẽ đạt **113 tỷ USD** vào năm 2022, tương ứng với **CAGR là 16,6%**
- Các **Hiệp định thương mại tự do & Thương mại điện tử** là động lực thúc đẩy nhu cầu xuất khẩu và giao vận.
- Các nhà sản xuất lớn như Apple, LG và Panasonic **coi Việt Nam là một mắt xích mới để đa dạng hóa chuỗi cung ứng và mạng lưới phân phối của họ**, giúp giảm tác động của chiến tranh thương mại Mỹ - Trung và đại dịch Covid-19.
- Có rất nhiều **cơ hội để cải thiện hiệu quả hoạt động** vì cấu phần của thị trường hiện tại chủ yếu là các công ty nhỏ cung cấp các dịch vụ đơn giản hoặc là trung gian.



Giáo dục

- Tầng lớp trung lưu tăng nhanh kéo theo nhu cầu đầu tư.** Khi thu nhập khả dụng tăng, chi tiêu cho giáo dục sẽ tăng lên do văn hóa Việt Nam coi trọng giáo dục.
- 60% dân số từ 40 tuổi trở xuống** đang phấn đấu có thêm kỹ năng và kiến thức để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường lao động.
- Tăng trưởng hoạt động đầu tư được thúc đẩy bởi các chính sách khuyến khích **100% sở hữu bởi tư nhân và nước ngoài.**
- Và có rất nhiều **cơ hội thống lĩnh thị trường** vì thị trường còn khá phân mảnh.



Y tế

- Tăng trưởng được hỗ trợ bởi **sự gia tăng dân số và số lượng lớn người có độ tuổi trên 65**, chiếm 8% dân số vào năm 2019 và sẽ tăng gấp đôi lên 16% vào năm 2040 với tổng dân số là 107,8 triệu người.
- Chi tiêu chăm sóc sức khỏe bình quân đầu người được dự báo sẽ tăng với mức **CAGR là 9,8%, từ 194 USD vào năm 2019 lên 309 USD vào năm 2024.**
- Sự thiếu hụt nhân lực có trình độ và cơ sở hạ tầng y tế không đầy đủ dẫn đến **thiếu hụt nguồn cung lớn**, do đó cơ hội đầu tư rất lớn.

Nguồn: nghiên cứu của GT

Nhóm ngành triển vọng

Công nghệ và Năng lượng tái tạo



Công nghệ

- Tăng trưởng trong quá khứ ấn tượng với **26,1% CAGR 2015-2019**.
- **Nhiều động lực thúc đẩy đầu tư** bao gồm ưu đãi thuế hấp dẫn, hỗ trợ tín dụng của chính phủ và nguồn cung lao động chi phí thấp - chất lượng cao.
- **5 mảng triển vọng nhất:**
 - Công nghệ Giáo dục:
 - 20,2% CAGR trong giai đoạn 2019-2023
 - 55 triệu USD đầu tư trong năm 2019
 - Fintech:
 - Giá trị thị trường 7,8 tỷ USD vào năm 2020
 - > 150 công ty fintech
 - Gia công phần mềm
 - Doanh thu 8,8 tỷ USD năm 2018
 - Nhiều ưu đãi từ chính phủ
 - Trí tuệ Nhân tạo:
 - Ứng dụng đang nổi lên trong nhiều lĩnh vực như giáo dục, y tế, ngân hàng, v.v.
 - Cuộc cách mạng Công nghiệp 4.0
 - Thương mại điện tử
 - Tổng vốn đầu tư > 1 tỷ USD từ 2016-2019
 - Xếp thứ 3 trong thị trường thương mại điện tử của ASEAN vào năm 2025



Năng lượng tái tạo

- **Công suất lắp đặt hệ thống điện lớn thứ hai ở ASEAN** với 54.880MW vào năm 2019.
- **Là ngành được ưu tiên** với tỷ trọng mục tiêu của năng lượng tái tạo trong tổng sản lượng điện lần lượt là 6,5%, 6,9% và 10,7% vào các năm 2020, 2025 và 2030.
- Để đạt được mục tiêu này, ngành công nghiệp tái tạo cần **10,8 tỷ USD đầu tư hàng năm** từ nay đến năm 2030.
- Nhận được nhiều **ưu đãi từ chính phủ**, bao gồm: chính sách thuế ưu đãi, biểu giá feed-in tariffs (FiT) và chấp thuận cho 100% sở hữu bởi nước ngoài tại các công ty năng lượng.

Lợi ích của Kế hoạch Kiến tạo giá trị

Kế hoạch Kiến tạo giá trị đưa ra một lộ trình cho các cột mốc quan trọng và cách thức để một công ty cải thiện hoặc chuyển đổi một cách có hệ thống và bền vững, nhằm mục đích nâng cao giá trị của chính công ty và gia tăng lợi nhuận cho các nhà đầu tư.

Kỳ vọng rõ ràng khi thoái vốn

Kế hoạch kiến tạo giá trị giúp các quỹ PE theo dõi được khi nào kế hoạch mở rộng của các doanh nghiệp cần được hoàn thành, khi nào hoạt động của họ sẽ đi vào giai đoạn ổn định và khi nào thì quá trình chuẩn bị thoái vốn sẽ bắt đầu.

Đồng thời, các chủ sở hữu sẽ hiểu được cách thức mà các nhà đầu tư có thể hỗ trợ nhằm kiến tạo thêm giá trị cho doanh nghiệp, tránh được những ý tưởng mơ hồ và nỗi sợ bị thôn tóm. Qua đó họ có thể thúc đẩy quá trình phát triển doanh nghiệp phù hợp với những người mua tiềm năng sau này.

Mối quan hệ tin tưởng từ đầu

Một Kế hoạch được xác định rõ ràng là nền tảng xây dựng cho mối quan hệ tin cậy giữa các bên vì nó được thiết lập dựa trên sự hiểu biết lẫn nhau, tinh thần hướng tới một mục tiêu chung, loại bỏ được cung cách quản lý vi mô quá chi tiết và giúp quá trình giải quyết vấn đề suôn sẻ hơn.

Thẩm định (Due Diligence) hiệu quả

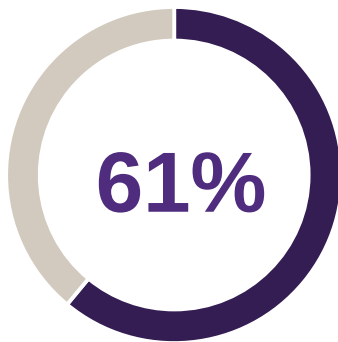
Việc xây dựng Kế hoạch sớm giúp tăng cường hiệu quả và sự trao đổi giữa hai bên trong quá trình thẩm định. Nó giúp các quỹ nhìn nhận ra các khuyết điểm tiềm tàng và thúc đẩy những tiềm năng của các công ty một cách toàn diện hơn, đồng thời giúp các công ty trở nên thoải mái hơn khi tham gia vào quá trình vốn dĩ đã rất vất vả và phức tạp này.

Sử dụng nguồn lực hiệu quả

Kế hoạch cho phép các quỹ PE và các công ty trong danh mục bắt đầu quá trình kiến tạo giá trị ngay từ ngày đầu tiên. Nó đóng vai trò như một ngọn hải đăng chỉ dẫn giúp cả nhà đầu tư và doanh nghiệp tập trung nguồn lực vào những chiến lược kiến tạo giá trị quan trọng nhất.

Xây dựng Kế hoạch

Tập trung vào những yếu tố thúc đẩy giá trị dài hạn



Các nhà đầu tư cho rằng những chiến lược thúc đẩy giá trị dài hạn là yếu tố cần thiết nhất

Top 3 chiến lược thúc đẩy giá trị dài hạn do các nhà quản lý quỹ bình chọn

Chiến lược	Hoạt động
Tăng trưởng doanh thu	Đặt mục tiêu thị phần, thay đổi danh mục sản phẩm/dịch vụ, cải thiện chất lượng sản phẩm, chiến lược giá, marketing, theo đuổi mua các công ty bổ trợ
Cải tiến quy trình hoạt động	Mua / bán tài sản hiện có, thoái vốn / chuyển nhượng một phần hoạt động kinh doanh, cắt giảm chi phí, cải tiến công nghệ thông tin, cải thiện chuỗi cung ứng, cải thiện cơ cấu tổ chức
Cơ cấu quản trị doanh nghiệp	Thay đổi đội ngũ quản lý, chương trình khích lệ thông qua ESOP / tiền thưởng

Ngoài những yếu tố thúc đẩy giá trị dài hạn do các nhà đầu tư bình chọn, các nghiên cứu của chúng tôi cho thấy ESG và Công nghệ đã và đang nổi lên như những công cụ mới giúp nhà đầu tư tạo ra các giá trị bền vững hơn

Môi trường, Xã hội và Quản trị (ESG)

Trong khi “gần 80% các nhà đầu tư toàn cầu cho biết họ tập trung nhiều hơn vào tính bền vững so với 5 năm trước” (Bain & Company 2019), thị trường tư nhân Việt Nam mới chỉ ở giai đoạn đầu trong cuộc cách mạng ứng dụng ESG như một trong những trọng tâm trong đầu tư.

Bằng cách chủ động khởi xướng giám sát các hoạt động ESG, các quỹ đầu tư tư nhân có thể nâng cao khả năng tiết kiệm chi phí trong dài hạn và tạo ra lợi thế cạnh tranh bền vững cho các doanh nghiệp trên thị trường.

Công Nghệ

Lợi thế về công nghệ mang lại cho công ty cái nhìn sâu sắc hơn về dữ liệu, giúp quản lý và phản ứng tức thời, mở ra tiềm năng đổi mới vô hạn.

“Chuyển Đổi Số không có nghĩa là đầu tư ồ ạt vào những buổi tư vấn hay phần mềm, máy móc đắt tiền. Bằng cách bắt đầu từ quy mô nhỏ và học hỏi dần dần, các công ty tư nhân có thể tận dụng các tài sản số với chi phí phải chăng để tiếp cận chuỗi cung ứng và thị trường số, phát triển mô hình kinh doanh linh hoạt và đội ngũ tài năng” *Claude Spiese – Cố vấn cấp cao, Digitech Innovation – Grant Thornton Việt Nam*

Xây dựng Kế hoạch

Hợp tác hỗ trợ, Trách nhiệm rõ ràng & Chuẩn bị từ sớm

Các yếu tố quan trọng nhất trong việc xây dựng Kế hoạch

52%

Hợp tác hỗ trợ

Sự hợp tác hỗ trợ hợp nhất sức mạnh từ cả hai phía. Bên nhận đầu tư có thể tận dụng tầm nhìn tổng quát của nhà đầu tư trong việc cải tiến các hoạt động kinh doanh và quy trình quản trị, trong khi nhà đầu tư có thể nắm bắt được kiến thức sâu hơn về ngành và các hoạt động hàng ngày của doanh nghiệp.

44%

Trách nhiệm rõ ràng

Trách nhiệm được phân bổ rõ ràng cùng với bộ chỉ tiêu giúp chuyển đổi một bản Kế hoạch thành hành động. Các nghiên cứu cho thấy khi không có Kế hoạch được thiết lập từ ban đầu, nhà đầu tư thường chỉ hành động sau 3 – 4 quý kể từ khi doanh nghiệp bắt đầu đi chệch khỏi mục tiêu và kỳ vọng. Danh sách trách nhiệm và chỉ tiêu giúp nhà đầu tư điều hướng doanh nghiệp tức thời khi có vấn đề.

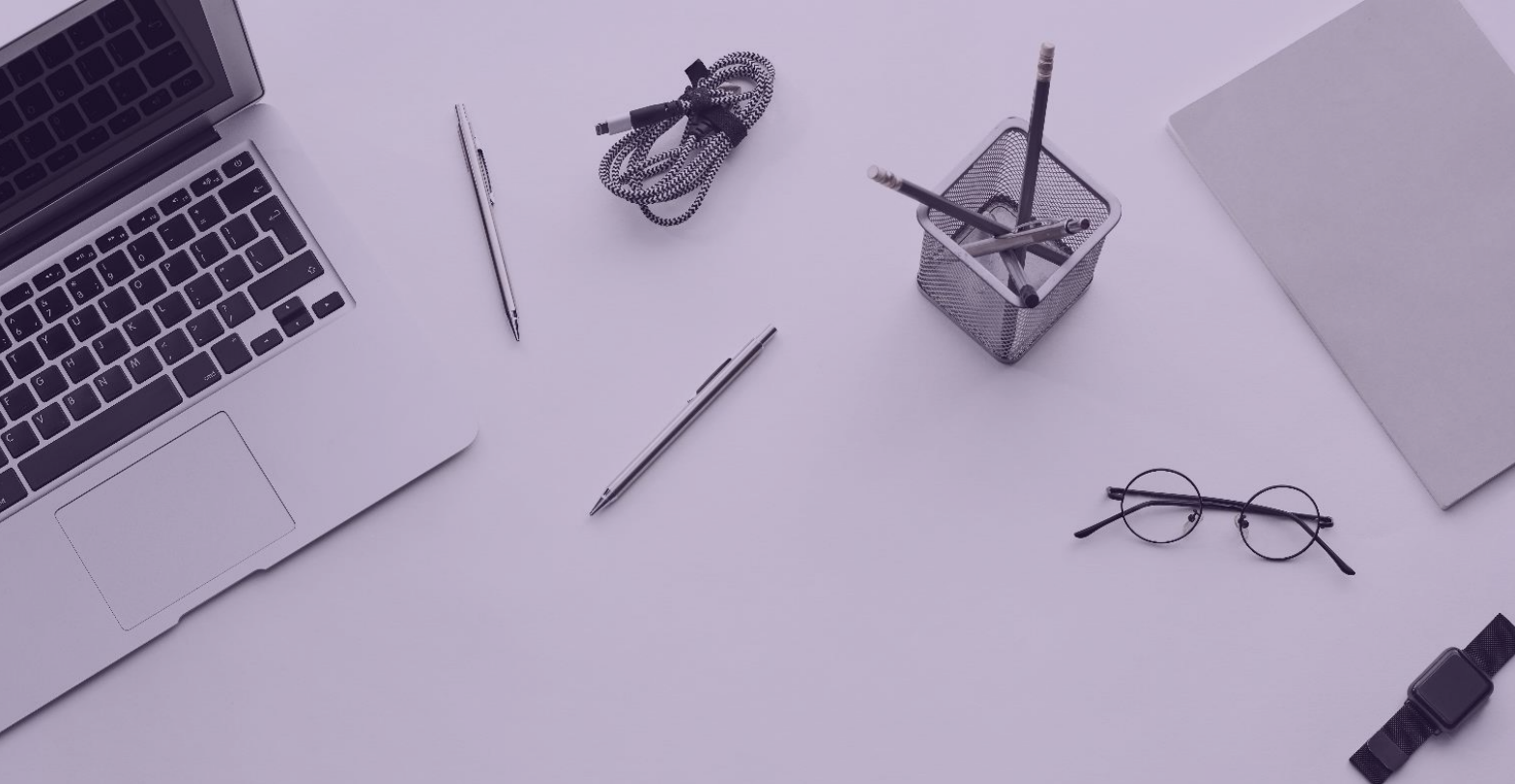
36%

Chuẩn bị từ sớm

Chúng tôi khá ngạc nhiên khi thấy các nhà đầu tư không chú trọng nhiều vào việc xây dựng Kế hoạch từ sớm trong vòng đời đầu tư. Việc chuẩn bị sớm, thậm chí trước cả giai đoạn thẩm định doanh nghiệp (Due Diligence) là căn cơ quan trọng nhất tạo ra lợi ích từ một mối quan hệ dựa trên lòng tin, hiệu quả thẩm định và hiệu quả sử dụng nguồn lực.

Một câu chuyện đầu tư ở Việt Nam...

Sự bất đồng giữa Cotecons – một công ty xây dựng nổi tiếng và nhà đầu tư chiến lược của họ từ năm 2012 - Tập đoàn Kusto, đã giúp thị trường Việt Nam nhìn nhận và rút ra những bài học kinh nghiệm quý giá. Theo như thông cáo báo chí, Kusto đặt nghi vấn rằng ban lãnh đạo Cotecons đã âm thầm chuyển hoạt động kinh doanh của mình sang Ricons – một bên liên quan đồng thời là đối thủ cạnh tranh trực tiếp. Cotecons có những nhân sự quản lý cốt lõi của họ ngồi trong hội đồng quản trị của Ricons, và thu nhập của Ricons đã tăng một cách đáng ngờ, hơn 4 lần chỉ trong vòng 3 năm. Ở một khía cạnh khác, Cotecon tuyên bố rằng các cáo buộc Kusto đưa ra là nhằm làm giảm giá trị của Cotecons và tạo lợi thế cho kế hoạch thu tóm của Kusto. Thương vụ đầu tư “gập ghềnh” này giữa Kusto và Cotecons xuất phát từ việc thiếu thốn: mối quan hệ dựa trên niềm tin, nền tảng quản trị doanh nghiệp mạnh mẽ - một động lực cơ bản để thúc đẩy các giá trị lâu dài, và sự hành động tức thời của nhà đầu tư khi nhận ra sự sai lệch về giá trị của bên được đầu tư.



Trước khi tiếp tục...

Kế hoạch Kiến tạo giá trị nên được hình thành từ kỳ vọng thoái vốn rõ ràng. Cách tiếp cận này hỗ trợ nhà đầu tư xác định các yếu tố thúc đẩy giá trị quan trọng trong dài hạn, giúp các bên tham gia tối đa hóa lợi nhuận đầu tư và tạo ra giá trị thặng dư sau khi thoái vốn, đồng thời giúp cho công ty trở nên hấp dẫn đối với những nhà đầu tư đến sau.

Khi thị trường đầu tư tư nhân Việt Nam ngày càng trở nên hấp dẫn và cạnh tranh hơn với triển vọng đầy hứa hẹn, các yếu tố để tạo lập một Kế hoạch tối ưu xứng đáng được quan tâm hơn. Các bên tham gia thị trường sẽ sớm nhận ra rằng họ cần phải nâng cao khả năng của mình, trước tiên là bằng một Kế hoạch được thiết lập dựa trên các chiến lược cốt lõi, sự hợp tác, chuẩn bị từ sớm, và sau đó là thực hiện Kế hoạch một cách bài bản.

Thực hiện Kế hoạch

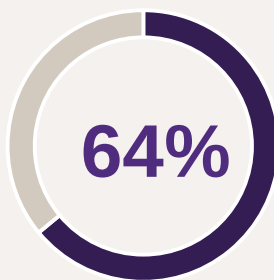
Các yếu tố để thực hiện kế hoạch thành công

Các yếu tố quan trọng nhất để thực hiện một Kế hoạch Kiến tạo giá trị thành công



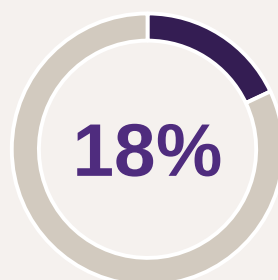
Đội ngũ quản lý của doanh nghiệp

Đội ngũ quản lý của doanh nghiệp nhận vốn là một yếu tố hàng đầu trong cân nhắc của nhà đầu tư PE. Xây dựng và phát triển doanh nghiệp đòi hỏi kiến thức sâu sắc về ngành, sự dự đoán nhạy bén để nắm bắt cơ hội và can đảm để chấp nhận rủi ro. Tuy nhiên, việc thực hiện một kế hoạch đòi hỏi toàn bộ tổ chức phải được truyền cảm hứng từ những người lãnh đạo của họ để cùng chung tay vào quá trình kiến tạo ra giá trị. Đây là lúc khả năng lãnh đạo đặc biệt phát huy tác dụng.



Sự tin tưởng

Bằng cách xây dựng kế hoạch từ sớm và dựa trên sự đóng góp của cả hai bên, nhà đầu tư và doanh nghiệp đặt ra tiêu chuẩn cho một mối quan hệ hướng đến mục tiêu chung, minh bạch và tránh được tối đa xung đột. Từ đó, doanh nghiệp được tự do điều hành các hoạt động kinh doanh hằng ngày của họ và đưa ra các sáng kiến khi họ thấy phù hợp; đồng thời nhà đầu tư có thể đạt được sự đồng tình tức thời từ doanh nghiệp trong giai đoạn khó khăn.



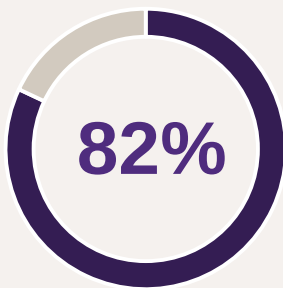
Hỗ trợ tích cực từ nhà đầu tư

Mặc dù là yếu tố quan trọng thứ 3, song chỉ với 18%, các nhà đầu tư được khảo sát còn đánh giá khá thấp vai trò của họ trong quá trình kiến tạo giá trị. Tuy nhiên, các doanh nghiệp cần sự hỗ trợ tích cực của nhà đầu tư ngay cả khi không nói ra. Các nhà đầu tư ngày nay không còn đơn thuần là các nhà đầu tư tài chính. Cách tiếp cận của họ đã “tiến hóa” hơn bằng việc trực tiếp bắt tay vào kiến tạo giá trị cùng với doanh nghiệp như thể doanh nghiệp đó cũng là “đứa con” của họ.

Thực hiện Kế hoạch

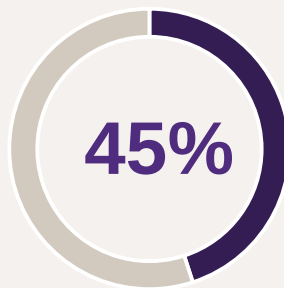
Tác động của Covid-19 đến việc thực thi kế hoạch

Các yếu tố tác động nhiều nhất bởi Covid-19 trong việc thực hiện Kế hoạch kiến tạo giá trị



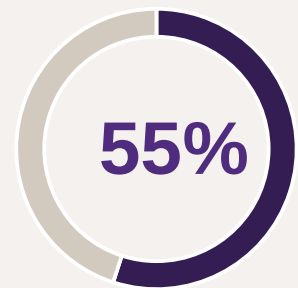
Cơ hội tăng trưởng mới

Điều đáng ngạc nhiên là 82% các nhà đầu tư được khảo sát đã tìm thấy những con đường tăng trưởng mới trong thời gian diễn ra Covid-19. Các công ty có lợi thế về nguồn lực và đội ngũ quản lý linh hoạt có thể nhanh chóng vượt qua trở ngại và giành được thị phần từ những công ty bị đã bị đánh bật trong cuộc khủng hoảng hoặc thích ứng chậm chạp.



Chuyển đổi số

45% số người được hỏi đồng ý rằng Covid-19 tạo cơ hội thuận lợi để tăng tốc ứng dụng kỹ thuật số, không chỉ dưới hình thức cung cấp sản phẩm và dịch vụ mới (như bán hàng trực tuyến) mà còn trong các hoạt động hàng ngày của họ (như họp và trao đổi qua các cuộc gọi video).



Cơ cấu lại kế hoạch hiện tại

55% nhà đầu tư được khảo sát chỉ ra rằng họ phải cơ cấu lại kế hoạch hiện tại của mình bằng cách: thu hẹp chiến lược để chỉ tập trung vào giá trị cốt lõi nhất do nguồn lực bị hạn chế, nắm bắt cơ hội để giữ lại những nhân tài tốt nhất, và đánh giá lại kịch bản xấu nhất bởi Covid-19 kéo dài và trở thành một tình huống nghiêm trọng hơn so với dự kiến ban đầu rất nhiều.



Chatbot của The Coffee House (Việt Nam)

Các quy định về giãn cách xã hội đã khiến The Coffee House phải tạm thời đóng cửa 120 trong tổng số 160 cửa hàng và phải chuyển phần lớn hoạt động sang dịch vụ giao hàng trực tuyến. Cộng tác với Haravan, TCH ra mắt Chatbot cho phép khách hàng đặt đồ trực tuyến và giao hàng tận nơi chỉ trong 30 phút. Chatbot có thể phục vụ hơn 70.000 khách hàng mỗi ngày và dự kiến sẽ thúc đẩy doanh số hàng năm của chuỗi lên 50%.



Smart Learning của Yola (Việt Nam)

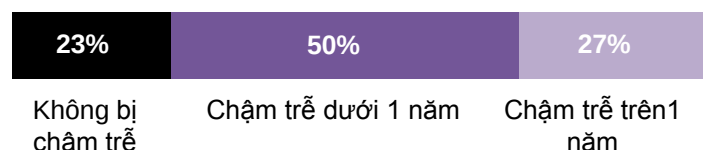
E-learning là một trong những lĩnh vực được hưởng lợi rất nhiều từ các cơ hội tăng trưởng do COVID-19 tạo ra. YOLA - một công ty khởi nghiệp giáo dục được hỗ trợ bởi quỹ đầu tư Kaizen – đã dịch chuyển thành công lứa học viên hiện tại của mình sang một nền tảng trực tuyến mới. Nếu không có giãn cách xã hội, quá trình chuyển đổi số đã không thể diễn ra suôn sẻ như vậy.

Tổng giá trị thoái vốn ở khu vực APAC đã giảm 59% xuống chỉ còn 16 tỷ USD

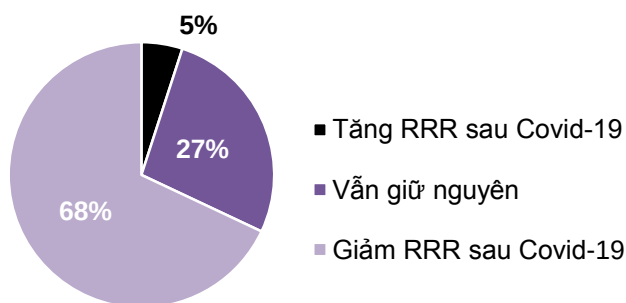
do các chính sách hạn chế đi lại gây khó khăn cho quá trình thẩm định, sự sụt giảm thu nhập và giá trị định giá, cũng như các vấn đề về kinh doanh và nhân đạo.

Trong khi đó, dự báo về kế hoạch thoái vốn cổ phần tư nhân Việt Nam chỉ bị tác động nhẹ

73% nhà đầu tư được khảo sát kỳ vọng rằng các đợt thoái vốn sẽ chỉ bị chậm trễ tối đa 1 năm so với kế hoạch.

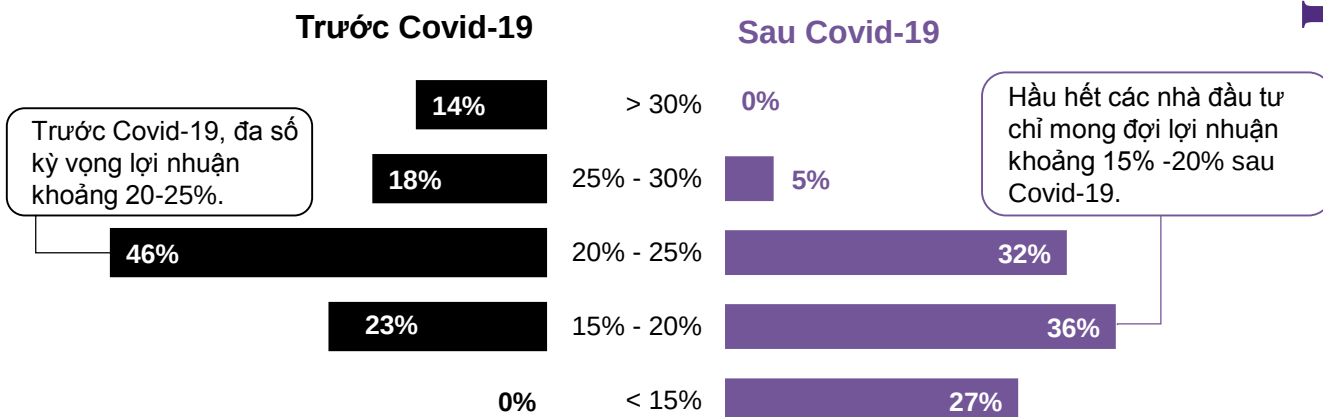


Tuy nhiên, tỷ lệ nhà đầu tư phải điều chỉnh lại tỷ suất lợi nhuận yêu cầu (RRR) do đại dịch Covid-19 là khá lớn



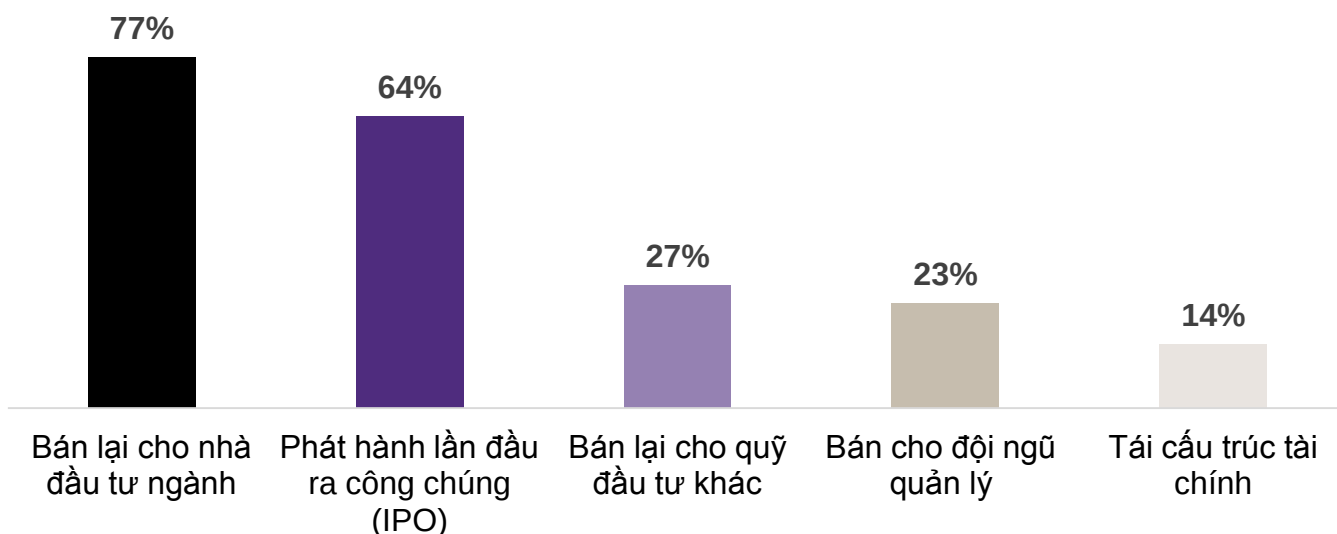
Kỳ vọng

thoái vốn



Chiến lược thoái vốn

Các chiến lược thoái vốn được ưu tiên trong 12 tháng tới do các nhà đầu tư bình chọn



Bán lại cho nhà đầu tư ngành là chiến lược thoái vốn được ưu tiên nhất vì quy trình đơn giản nhất và nhanh nhất.

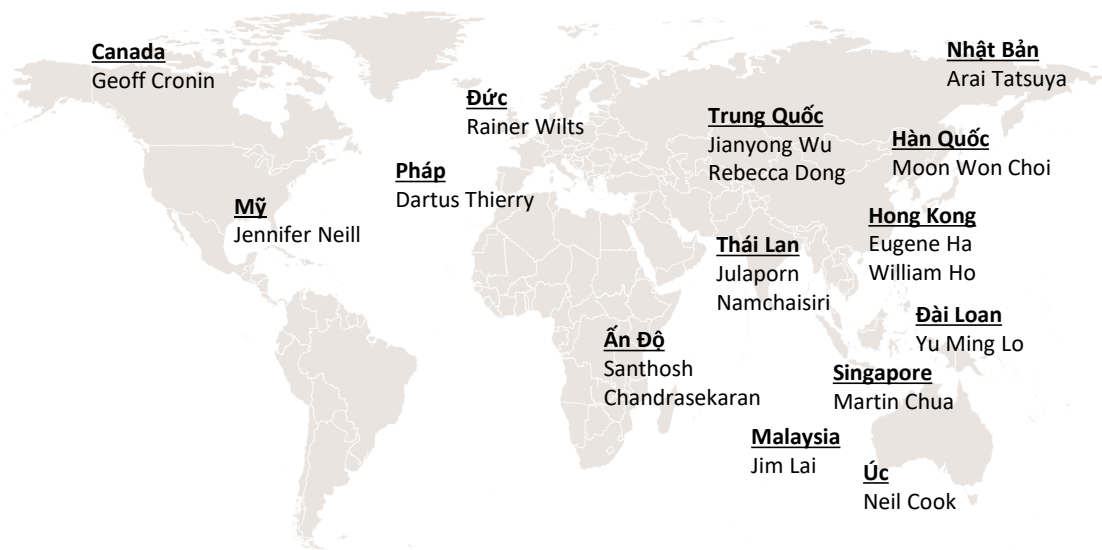
So với khảo sát của chúng tôi vào năm ngoái, **IPO** đã vượt qua **Bán lại cho quỹ đầu tư khác** để trở thành chiến lược thoái vốn được ưu tiên thứ hai, điều này được cho là do:

- Thị trường chứng khoán Việt Nam có khả năng sẽ được MSCI nâng hạng từ 'cận biên' lên 'mới nổi'.
- Việc bán lại cho các quỹ nước ngoài bị cản trở bởi rào cản của Covid-19, trong khi IPO thì không.
- Mặc dù chỉ số VNINDEX đã giảm 30% trong quý I 2020 xuống 662, nhưng đã phục hồi trở lại mức 1104 điểm vào cuối năm 2020.

Về Grant Thornton

Với 28 năm kinh nghiệm trong thị trường Đầu tư tư nhân của Việt Nam, Grant Thornton Việt Nam có sự am hiểu sâu sắc về nhiều ngành và các yếu tố phát triển trọng yếu nhất của các ngành đó.

Đội ngũ cố vấn toàn cầu với kinh nghiệm xuất chúng



Vietnam



Kenneth Atkinson
Cố vấn cấp cao



Nguyễn Thị Vĩnh Hà
Phó TGD, Dịch vụ tư vấn

Grant Thornton hỗ trợ khách hàng trong toàn bộ Vòng Đời Giao Dịch

Giải pháp Sáng Tạo

Dịch vụ tư vấn giao dịch của chúng tôi giúp các tổ chức điều hướng các giao dịch phức tạp - cho dù là mua hoặc bán, tái cấu trúc hoặc cung cấp các giải pháp vốn - dựa vào năng lực, tốc độ và sự nhanh nhẹn của chúng tôi. Từ xây dựng chiến lược giao dịch và định giá, đến thẩm định các vấn đề tài chính và hoạt động, chúng tôi giải quyết các mối quan tâm, quản lý rủi ro và nắm bắt cơ hội để mở khóa tiềm năng tăng trưởng của các công ty.

Tư vấn M&A

- Tư vấn giao dịch – bên Mua & Bán
- Thẩm định và định giá
- Hỗ trợ triển khai và hoàn thành giao dịch

Huy động vốn

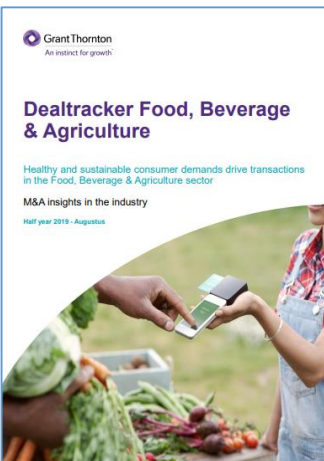
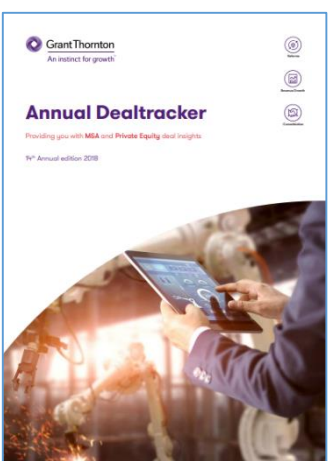
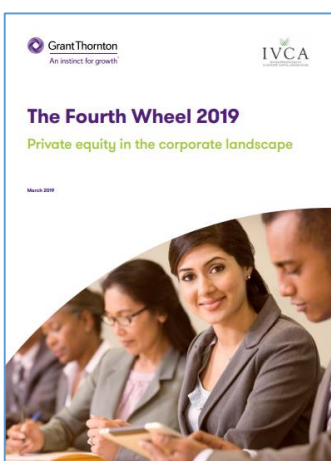
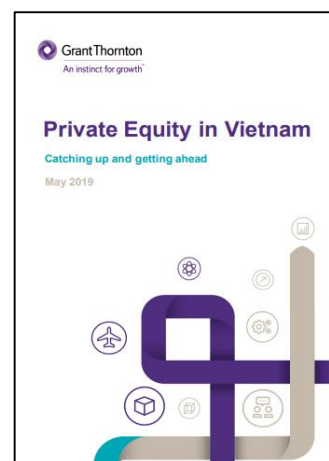
- Vốn cổ phần
- Nợ & Các khoản nợ có thể chuyển đổi

Hỗ trợ Vòng Đời Giao Dịch từ đầu đến cuối

Chuẩn bị	Xác định Bên mua	Đàm phán	Thẩm định	Hoàn thành	Hợp nhất sau Giao dịch
• Hiểu hoạt động kinh doanh của khách hàng • Phân tích hoạt động quá khứ • Hỗ trợ định giá • Tư vấn cấu trúc giao dịch	• Hiểu các tiêu chí của người mua • Chuẩn bị danh sách người mua	• Thương lượng về giá trị • Thương lượng về cấu trúc của giao dịch và soạn thảo Term Sheet	• Thẩm định tài chính • Thẩm định pháp lý • Thẩm định thương mại • Thẩm định thuế	• Hỗ trợ đàm phán về các điều khoản • Thỏa thuận nắm giữ cổ phần và thỏa thuận mua cổ phần	• Các chuyên gia sẽ hỗ trợ quá trình tích hợp sau giao dịch

Về Grant Thornton

Các ấn phẩm





Grant Thornton

© 2021 Grant Thornton (Vietnam) Limited. All rights reserved.

The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavour to provide accurate and timely information, guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one is entitled to rely on this information and no one should act on such information without appropriate professional advice obtained after a thorough examination of the particular situation.

'Grant Thornton' refers to the brand under which the Grant Thornton member firms provide assurance, tax and advisory services to their clients and/or refers to one or more member firms, as the context requires. Grant Thornton (Vietnam) Limited is a member firm of Grant Thornton International Ltd (GTIL). GTIL and the member firms are not a worldwide partnership. GTIL and each member firms is a separate legal entity. Services are delivered by the member firms. GTIL does not provide services to clients. GTIL and its member firms are not agents of, and do not obligate and another and are not liable for one another's acts or omissions.