

***Đối với tài chính tiêu dùng, ngân hàng liệu M&A có còn “dậy sóng” khi room ngoại trong ngân hàng vẫn tối đa 30%?***

Đối với các thương vụ M&A có liên quan đến ngành nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện như dịch vụ tài chính bao gồm fintech, tài chính tiêu dùng, ngân hàng, v.v., sự phát triển của luật đầu tư và luật doanh nghiệp luôn nhận được sự chú ý của rất nhiều bên liên quan.

Mặc dù cấu trúc những thương vụ này rất phức tạp, các nhà đầu tư trong lĩnh vực này đóng một vai trò cực kỳ quan trọng trong việc thúc đẩy đà tăng trưởng của thị trường.

Hoạt động M&A trong lĩnh vực tài chính ngân hàng được kỳ vọng sẽ có nhiều khởi sắc, do hiệu quả kinh doanh của các ngân hàng trong nước đã được cải thiện đáng kể và quy định của Ngân hàng Nhà nước về chuẩn mực vốn theo Hiệp định Basel II sẽ được áp dụng từ năm 2020.

Làn sóng M&A ngành ngân hàng vì thế có thể sẽ rất sôi động.

***Còn tài chính tiêu dùng đã được các ngân hàng trong nước bán hết và Fintech tới đây khả năng bị hạn chế room ngoại, thưa ông?***

Đầu tư vào các công ty fintech hoặc nhánh fintech của ngân hàng trong nước được các nhà đầu tư nước ngoài xem là cách để đặt chân vào lĩnh vực ngân hàng và chờ đợi một cơ hội để có được một miếng bánh lớn hơn trong tương lai.

Chúng tôi hy vọng rằng, việc “siết” room ngoại trong fintech nếu có sẽ không quá chặt chẽ như trong lĩnh vực ngân hàng hiện nay.

***Vậy theo ông, cần mở room ngoại tại các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và lĩnh vực tài chính, fintech nói riêng để tạo điều kiện cho các nhà đầu tư ngoại tham gia vào doanh nghiệp Việt Nam?***

Chúng ta đều đang trông chờ luật chứng khoán sửa đổi được thông qua để nới lỏng những giới hạn sở hữu nước ngoài, từ đó thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài vào nhiều lĩnh vực, góp phần cải thiện thị trường vốn Việt Nam thông qua sự tăng trưởng mạnh mẽ của các hoạt động M&A, đồng thời thúc đẩy phát triển hoạt động sản xuất trong nước.

Dự thảo luật sửa đổi đã được đệ trình và sẽ được thảo luận để phê duyệt trong năm nay. Chúng tôi hy vọng dự thảo luật này sẽ sớm được thông qua và triển khai thực hiện.

Sau đó, chúng tôi kỳ vọng rằng chính phủ sẽ sớm thông qua các quy định thông tư hướng dẫn; để các nhà đầu tư nước ngoài không bị chậm trễ trong quá trình thực thi luật mới.

Các chuyên gia trên thị trường cho rằng, giới hạn sở hữu nước ngoài tại các ngân hàng trong nước có năng lực tốt nên được tăng từ mức hiện tại 30% lên 49%. Tuy nhiên, điều này vẫn còn bỏ ngỏ vì dịch vụ tài chính được quy định là một trong các ngành nghề đầu tư kinh doanh có điều kiện.

Bên cạnh các quy định về sở hữu nước ngoài, chúng tôi tin rằng thị trường Việt Nam cần làm được điều quan trọng khác để thu hút các nhà đầu tư.

Chúng ta cần tăng cường hơn nữa năng lực cạnh tranh quốc gia bằng cách liên tục cải tiến môi trường kinh doanh công bằng và minh bạch, cải cách khung pháp lý và tập trung đào tạo chất lượng nguồn nhân lực.

***Thực tế không ít thương vụ mua – bán cổ phần giữa nhà đầu tư nước ngoài tại các ngân hàng Việt Nam đã nhanh chóng chia tay, do các nhà đầu tư nước ngoài không có tiếng nói quyết định khi room bị hạn chế. Nhận định của ông về điều này?***

Điều quan trọng trong M&A là tìm kiếm và nỗ lực để đạt được sự hòa hợp về văn hóa và quản lý trước và sau khi giao dịch thành công.

Chúng tôi tin tưởng rằng các bất đồng hậu M&A có thể tránh được khi các bên cùng đặt ra những mục tiêu chung, thực sự đồng cảm và thỏa hiệp với nhau.

Ngoài ra, các cổ đông thiểu số có thể tự bảo vệ mình bằng những hợp đồng mua bán cổ phần được cân nhắc kỹ lưỡng, nhằm giúp các bên xác định chính xác quyền, nghĩa vụ và trách nhiệm của mình trong và sau giao dịch, do đó giảm thiểu khả năng tranh chấp trong tương lai.

***Các quan ngại của nhà đầu tư nước ngoài khi M&A doanh nghiệp Việt Nam là gì?***

Khung pháp lý vẫn là thách thức nổi bật nhất đối với hoạt động M&A. Việc cấp giấy phép và các thủ tục hành chính vẫn còn khá phức tạp.

Một số xung đột hoặc khác biệt trong các tài liệu pháp lý khác nhau liên quan đến cùng một vấn đề có thể gây bối rối, nhầm lẫn cho các nhà đầu tư.

Về mặt định giá, các nhà đầu tư nước ngoài cho rằng kỳ vọng của bên bán thường không phù hợp với giá trị thị trường, hoặc bên bán thường quá lạc quan về các dự án và công ty của họ.

Việc thiếu dữ liệu giao dịch tương đồng cũng là một thách thức cho các nhà đầu tư. Trong quá trình thẩm định, việc chia sẻ thông tin từ các công ty mục tiêu thường không đầy đủ do sự thiếu minh bạch hoặc không sẵn sàng hay sẵn lòng chia sẻ cũng là một trở ngại quan trọng trong quá trình thực hiện các giao dịch M&A tại Việt Nam.

Do đó, tỷ lệ giao dịch thành công sau quá trình thẩm định vẫn còn tương đối thấp, do kết quả thẩm định không như kỳ vọng và những chênh lệch khá lớn về định giá.

Hơn nữa, các nhà đầu tư cũng quan ngại về các tiêu chuẩn quản lý và kế toán của các công ty mục tiêu. Vì thế, có một xu hướng ngày càng tăng trong các giao dịch M&A hiện nay chính là sự tham gia của các chuyên gia tư vấn M&A, nhằm giúp các nhà đầu tư giảm thiểu rủi ro.

Chúng tôi tin rằng, việc trao đổi thẳng thắn ngay từ ban đầu giữa bên bán và bên mua cùng với vai trò ngày tích cực của các chuyên gia tư vấn M&A là rất hữu ích cho cả hai bên.