

## Doanh nghiệp Việt còn quá thờ ơ với hoạt động quan hệ nhà đầu tư

Tại “Hội thảo Hoạt động quan hệ cổ đông”, bà Trần Anh Đào, Phó Tổng Giám đốc Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM cho biết, quan hệ nhà đầu tư là một chủ đề nhận được nhiều sự chú ý và quan tâm của các nhà đầu tư nước ngoài cũng như các nhà đầu tư tổ chức nhưng hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa có sự chú trọng cần thiết cho các hoạt động này và các nhà đầu tư khi muốn tìm hiểu về doanh nghiệp Việt Nam vẫn phải đối mặt với một rào cản rất lớn là sự hạn chế về các thông tin nền tảng của doanh nghiệp.

<table class="MsoNormalTable" border="0" cellspacing="0" cellpadding="0" width="612" style="width:459.0pt;mso-cellspacing:0in;mso-yfti-tbllook:1184;mso-padding-alt:0in 0in 0in 0in">

Hội thảo Hoạt động quan hệ cổ đông diễn ra ngày 16/10.

Sự kiện Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC) sẽ chính thức được hình thành vào cuối năm 2015 và Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) vừa chính thức kết thúc đàm phán đã mở ra cơ hội thu hút ngày càng nhiều đầu tư trong và ngoài nước vào thị trường vốn, đặc biệt là thị trường chứng khoán. Nguồn vốn là một yếu tố cực kỳ quan trọng góp phần giúp các doanh nghiệp giữ vững thị phần, mở rộng kinh doanh trong điều kiện cạnh tranh ngày càng gay gắt, đặc biệt từ các tập đoàn lớn trên thế giới. Tuy nhiên, để dòng vốn trung và dài hạn thực sự đổ vào doanh nghiệp thì việc tạo dựng niềm tin với nhà đầu tư là việc vô cùng quan trọng.

Dẫu vậy, bà Trần Anh Đào, Phó Tổng Giám đốc Sở cho biết hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa có sự chú trọng cần thiết cho hoạt động quan hệ nhà đầu tư và các nhà đầu tư khi muốn tìm hiểu về doanh nghiệp Việt Nam vẫn phải đối mặt với một rào cản rất lớn là sự hạn chế về các thông tin nền tảng của doanh nghiệp.

Với kinh nghiệm gần 20 năm hoạt động trong lĩnh vực đầu tư tài chính và quan hệ cổ đông, ông Harold Woo, Chủ tịch Hiệp hội các chuyên viên QHCD Singapore cho rằng quan hệ nhà đầu tư chính là giúp doanh nghiệp kết nối lâu dài với nhà đầu tư, tập trung duy trì và nâng cao các kênh đối thoại mở với các bên liên quan.

Thị trường luôn mong muốn biết về kế hoạch lợi nhuận, nhân tố đẩy mạnh giá trị, tiếp cận các cấp lãnh đạo và có thông tin minh bạch, tin cậy về doanh nghiệp. Cụ thể, kế hoạch lợi nhuận không nên có yếu tố bất ngờ; cần có sự hiện diện của Tổng Giám đốc và quản lý cao cấp trong các buổi tiếp xúc; chuyển tải hiệu quả, kịp thời các chiến lược mang lại giá trị cho cổ đông; việc cung cấp thông tin cần cần kịp thời, cập nhật chính xác và đầy đủ, đồng thời cũng phải đảm bảo tính thống nhất và liên tục của thông tin.

Mỹ Hà