

Nhà đầu tư Nhật xếp hàng chờ vào Việt Nam 'chốt' hợp đồng

Thứ Sáu, 11/9/2020, 15:15

Minh Tâm

(TBKTSG Online) - Thời điểm hiện tại, nhà đầu tư Nhật Bản “xếp hàng dài ở biên giới”, chờ Việt Nam nới lỏng việc nhập cảnh để bay sang gặp gỡ đối tác, đàm phán nhằm “chốt” các thương vụ mua bán sáp nhập (M&A) đã xem xét trong thời gian vừa qua.



Bên mua và bên bán phải gặp gỡ trực tiếp, tham quan nhà máy... trước khi chốt thương vụ. Trong ảnh: đại diện các doanh nghiệp Nhật Bản và Việt Nam gặp gỡ khi là khách mời dự sự kiện kỷ niệm 8 năm hoạt động tại Việt Nam của RECOF được tổ chức vào năm ngoái, 2019. Ảnh mang tính chất minh họa, do RECOF cung cấp.

Chia sẻ với *TBKTSG Online*, ông Masataka "Sam" Yoshida, Giám đốc điều hành cấp cao kiêm Giám đốc toàn cầu dịch vụ xuyên quốc gia của RECOF Corporation - đơn vị chuyên tư vấn các thương vụ M&A của nhà đầu tư Nhật

TIÊU ĐIỂM THEO DÒNG THỜI SỰ QUẢNG CÁO  

hiện giao dịch tại đây. Trước đây, mỗi tháng, các thành viên của RECOF sẽ sang Việt Nam ba lần, tức mỗi năm từ 35 đến 40 lần để làm việc.

Việc các nhà đầu tư không thể vào Việt Nam, theo ông Sam, khiến cho rất nhiều khách hàng của RECOF chỉ có thể dừng lại ở bước xem xét các thương vụ tiềm năng tại nước, đặt câu hỏi, nhận câu trả lời về công ty mục tiêu và gặp gỡ đối tác thông qua những cuộc gọi bằng hình ảnh (video).

“Họ làm mọi việc với tâm thế chờ đợi chuyển sang các giai đoạn tiếp theo của thương vụ, thường là gặp mặt trực tiếp đối tác tại Việt Nam cũng như đến thăm văn phòng, nhà máy, địa điểm dự án của công ty mục tiêu... Nói chung, việc hạn chế nhập cảnh, đặc biệt là việc cách ly, là rào cản lớn nhất và gần như duy nhất đối với hoạt động M&A hiện nay”, ông “Sam” nói.

Do vậy, hầu hết tất cả các giao dịch M&A được công bố trong mùa dịch đều đã được bắt đầu trước khi Covid-19 bùng phát và các cuộc đàm phán vẫn tiếp tục diễn ra trước khi giao dịch hoàn thành.

Theo ông Sam, hiện tại, Việt Nam vẫn có tiềm năng rất lớn trong việc thu hút đầu tư nước ngoài, đặc biệt là sau khi chứng minh được khả năng kiểm soát đại dịch thành công. Bên cạnh đó, trong bối cảnh chiến tranh thương mại Mỹ - Trung vẫn phức tạp và Hiệp định Thương mại tự do châu Âu - Việt Nam (EVFTA) đã có hiệu lực, các nhà đầu tư càng tin tưởng vào sự tăng trưởng của các doanh nghiệp Việt Nam và thị trường nội địa.

Ở thời điểm hiện tại, ông Sam khẳng định không có nhà đầu tư Nhật Bản nào mất đi sự quan tâm đến việc đầu tư vào thị trường Việt Nam. Rất nhiều thương vụ vẫn đang kỳ vọng sẽ được chuyển sang giai đoạn đàm phán tiếp theo với sự kiên nhẫn của cả hai phía.

“Tôi biết rằng nhiều nhà đầu tư Nhật Bản đang xếp hàng dài ở biên giới nhưng họ không thể vào Việt Nam để quan sát thực tế. Việc nói lỏng hạn chế nhập cảnh đã được chờ đợi quá lâu rồi. Việc nói lỏng các hạn chế kiểm dịch càng sớm càng tốt sẽ là điều cần thiết để hiện thực hóa những nỗ lực này”, ông Sam nói.

Tất nhiên, ông Sam cũng thừa nhận bản thân các nhà đầu tư cũng đang gặp khó khăn ở lĩnh vực kinh doanh chính của mình tại quê nhà dưới tác động của Covid-19. Điều này đã bắt đầu làm nản lòng một số nhà đầu tư, khiến họ phải xem xét lại vị trí thực sự của mình và cân nhắc lại xem đây có thực sự là thời điểm thích hợp để họ tiến vào một thị trường mới hay không.

Không chỉ vậy, những nhà đầu tư còn xông xáo thì cũng sẽ xem xét kỹ càng hơn về bên bán. Theo đó, nếu bên bán có khó khăn tài chính sẽ khiến các nhà đầu tư sẽ nghi ngờ về khả năng hồi phục nhanh chóng của các công ty mục tiêu trong những năm tiếp theo, hoặc họ sẽ yêu cầu một mức định giá thấp hơn để phản ánh ảnh hưởng của đại dịch đối với tình hình hoạt động tài chính của các công ty mục tiêu.

Ở phía ngược lại, theo ông Sam, bên bán vẫn đang cố gắng thuyết phục nhà đầu tư rằng tác động tiêu cực của Covid-19 trong những năm tới sẽ không tồi tệ, đặc biệt là đối với Việt Nam, một trong những nước đã thành công trong việc ngăn chặn vi rút.

Chuyên gia, khách nhập cảnh ngăn ngày không phải cách ly

Trong một diễn biến khác, hôm 31-8, Bộ Y tế đã ban hành công văn số 4674/BYT-MT về việc hướng dẫn y tế phòng, chống dịch Covid-19 đối với người nước ngoài nhập cảnh vào Việt Nam làm việc ngăn ngày (dưới 14 ngày).

Theo đó, người nước ngoài vào Việt Nam làm việc ngăn ngày (dưới 14 ngày) gồm: nhà đầu tư, chuyên gia, lao động tay nghề cao, nhà quản lý doanh nghiệp cùng thân nhân và các đối tượng theo thỏa thuận với từng nước, khách nhập cảnh với mục đích ngoại giao, công vụ sẽ không phải cách ly y tế tập trung 14 ngày, song phải tuân thủ nghiêm ngặt và đầy đủ các quy định về phòng, chống dịch.



2



MUA BÁN VÀ SÁP NHẬP



Bộ tứ luật mới và hoạt động M&A - Phần 3: Ảnh hưởng của Luật Chứng khoán và Luật Cạnh tranh đối với M&A



Dòng tiền ngàn tỉ đổ vào khu Ba Son sau các thương vụ M&A âm thầm



M&A tại Việt Nam sẽ tăng trưởng nhanh chỉ sau Mỹ