

HÀNG TIÊU DÙNG, DỊCH VỤ, SẢN XUẤT SẼ HÚT VỐN TỪ NHẬT BẢN



Mặc dù chịu tác động bởi Covid-19, các nhà đầu tư Nhật Bản vẫn đang tìm kiếm cơ hội M&A tại Việt Nam. Ông **Masataka Sam Yoshida**, Giám đốc toàn cầu dịch vụ mua bán - sáp nhập xuyên quốc gia của RECOF Corporation, Tổng giám đốc RECOF Vietnam nhận định, lĩnh vực hàng tiêu dùng, dịch vụ, sản xuất... sẽ hút vốn từ Nhật Bản qua kênh M&A. **Thành Vân** thực hiện.

Thưa ông, hoạt động M&A xuyên biên giới của các nhà đầu tư Nhật Bản từ năm 2019 đến nay có những điểm gì đặc biệt?

Theo số liệu thống kê do RECOF Data tổng hợp, các giao dịch M&A ra nước ngoài của nhà đầu tư Nhật Bản trong năm 2019 đã thay thế kỷ lục cao nhất trong quá khứ, đạt 826 giao dịch, tăng 6,3% so với năm 2018.

Thị trường M&A bất ngờ bị ảnh hưởng bởi Covid-19 vào năm 2020, giao dịch trong nước đã chạm đáy vào tháng 4 - tháng 5/2020, nhưng cho đến cuối tháng 10, có tổng cộng 2.377 giao dịch. Như vậy, mức suy giảm chỉ là 4,3% (theo năm). Con số tương tự đối với các giao dịch ra nước ngoài là 466 giao dịch, giảm 32,8%.

Là điểm đến của các khoản đầu tư M&A từ Nhật Bản, Việt Nam đứng thứ 5 (chỉ sau Mỹ, Anh, Đức và Singapore) trong tháng 1 và tháng 10/2020. Rõ ràng, trong giai đoạn đại dịch toàn cầu, Việt Nam vẫn là một trong những quốc gia quan trọng nhất.

Ông có thể cho biết, những quốc gia nào là điểm đến M&A hàng đầu của nhà đầu tư Nhật Bản trong ASEAN?

Singapore là điểm đến hàng đầu của các khoản đầu tư từ Nhật Bản trong số các nước ASEAN, tiếp theo là Việt Nam, Indonesia, Thái Lan và Malaysia, dựa trên dữ liệu M&A của RECOF.

Việt Nam giữ vị trí số 2 trong khu vực về số lượng giao dịch từ Nhật Bản trong năm 2018, 2019 và 10 tháng của năm 2020. Về giá trị giao dịch, trước năm 2019, Việt Nam hầu như không nằm trong 3 quốc gia dẫn đầu ASEAN, nhưng năm 2019, các giao dịch đến Việt Nam đạt giá trị 389 triệu USD, gấp 2,8 lần năm 2017 và lần đầu tiên được xếp vào top 3. Cho đến tháng 10/2020, Việt Nam vẫn tiếp tục giữ vị trí thứ 3 trong khu vực.

Trong bối cảnh Covid-19 gây gián đoạn hoạt động M&A trên toàn cầu, ông nhận định thế nào về triển vọng đầu tư M&A của Nhật Bản tại Việt Nam trong thời gian tới? Những lĩnh vực nào có tiềm năng lớn

và nằm trong “tầm ngắm” của nhà đầu tư Nhật Bản?

Từ đầu năm đến tháng 10/2020, 21 giao dịch với tổng giá trị 282 triệu USD đã được công bố. Các giao dịch này bao gồm nhiều lĩnh vực như tài chính (ngân hàng, bảo hiểm, cho thuê tài chính), xây dựng, dược phẩm, dịch vụ nhân sự, phân phối thực phẩm và phân phối LPG..., tức là chủ yếu trong các lĩnh vực liên quan đến tiêu dùng và dịch vụ.

Hầu hết các giao dịch hoàn thành trong năm 2020 đã được các bên thương lượng ở một mức độ nhất định trước khi Covid-19 bùng phát.

Nhưng, bất kể môi trường như thế nào, chúng tôi dự đoán, sự quan tâm từ các nhà đầu tư Nhật Bản đối với Việt Nam sẽ tiếp tục mạnh mẽ, mở ra triển vọng đầy hứa hẹn. Bởi, Việt Nam là một trong những địa điểm có ưu thế cạnh tranh đối với các nhà sản xuất Nhật Bản. Cùng với đó, xu hướng chuyển dịch đầu tư từ Trung Quốc sang Việt Nam của các tập đoàn đa quốc gia sẽ được đẩy nhanh trong tương lai do ảnh hưởng từ chiến tranh thương mại Mỹ - Trung Quốc, cũng như EVFTA và các hiệp định thương mại khác.

Hơn nữa, Việt Nam là một trong những quốc gia thành công nhất trong “cuộc chiến” chống Covid-19 với việc giữ được thiệt hại do Covid-19 gây ra ở mức tối thiểu, GDP dự kiến tiếp tục tăng trưởng dương trong năm 2020, trong khi các nước ASEAN khác có thể tăng trưởng âm.

Do đó, thị trường đang phát triển ở Việt Nam sẽ thu hút các nhà đầu tư Nhật Bản trong nhiều lĩnh vực, không chỉ các lĩnh vực liên quan đến tiêu dùng, dịch vụ, mà còn cả các lĩnh vực sản xuất cần thiết để duy trì chuỗi cung ứng toàn cầu.

Đại dịch cũng đã khiến nhiều thương vụ M&A bị đình trệ, phải thương lượng lại hoặc bị hủy bỏ. Với tư cách là nhà tư vấn M&A, ông có giải pháp gì để giúp các công ty vượt qua giai đoạn khó khăn và thành công trong các thương vụ M&A tại Việt Nam?

Chúng tôi nhận thấy, nhu cầu M&A của các nhà đầu

tư Nhật Bản đối với thị trường Việt Nam rất lớn. Tuy nhiên, nhiều giao dịch đang bị đình trệ do chính sách hạn chế nhập cảnh để phòng, chống Covid-19.

Đề xuất của chúng tôi là cả hai bên nên thúc đẩy các cuộc thảo luận trực tuyến và bắt đầu cung cấp thông tin bằng phòng dữ liệu ảo (virtual data room). Rất khó để các nhà đầu tư Nhật Bản không có chi nhánh hoặc công ty con tại Việt Nam có thể gặp gỡ các doanh nghiệp Việt Nam. Vì vậy, hai bên nên tiến hành ở mức tối đa các bước M&A cần thiết có thể thực hiện để không trì hoãn hoặc hủy bỏ giao dịch.

Với tình hình hiện nay, chiến lược của RECOF trong giai đoạn 2020 - 2021 sẽ tập trung vào những nội dung gì, thưa ông?

Như đã đề cập ở trên, các nhà đầu tư Nhật Bản có nhu cầu M&A tại Việt Nam rất lớn, song nhiều giao dịch vẫn bị đình trệ. Theo đó, chiến lược của chúng tôi tập trung vào mức độ nhanh chóng và hiệu quả để trở lại “đường đua”, tiếp tục các cuộc đàm phán đang bị trì hoãn, đồng thời, đẩy mạnh thực hiện các kết nối mới giữa nhà đầu tư và bên bán, ngay khi cửa biên giới được mở cho các doanh nhân.

RECOF đã trải qua 9 tháng bận rộn hơn dự kiến, mặc dù cả chúng tôi và khách hàng - các nhà đầu tư Nhật Bản đều không thể đi lại giữa hai nước. Các nhà đầu tư Nhật Bản vẫn “nồng nhiệt” và các doanh nghiệp Việt Nam cũng tiếp tục tìm đến chúng tôi để được giới thiệu, có cơ hội tiếp xúc với các nhà đầu tư mới. Do đó, chúng tôi duy trì ở mức độ cao các giao dịch tiềm năng, mặc dù nhiều cuộc đàm phán vẫn chỉ đang ở giai đoạn khởi đầu.

Tuy nhiên, điều đáng lưu ý là, các nhà đầu tư và công ty mục tiêu đều đã “xếp hàng sẵn sàng ở vạch xuất phát”, nên cuộc cạnh tranh đối với cả các nhà đầu tư và các công ty đang tìm kiếm vốn sẽ rất gay gắt.

Về sự cạnh tranh giữa các quốc gia, du khách Nhật Bản có thể sẽ được phép nhập cảnh vào Việt Nam sớm hơn so với các quốc gia khác, nhưng điều này cũng có khả năng thay đổi, nếu tình hình đại dịch ở Nhật Bản diễn biến phức tạp hơn trong thời gian tới.

Theo ông, hoạt động M&A có thể thay đổi ra sao sau đại dịch này?

Như một phần của cuộc sống, chúng ta đã nhanh chóng quen với việc họp qua Internet, làm việc xa văn phòng, giao tiếp và chia sẻ thông tin trực tuyến trong khi vẫn giữ khoảng cách với nhau.

Mặc dù việc “gặp mặt trực tiếp”, “nhìn tận mắt” và “bắt tay” vẫn có ý nghĩa rất lớn trong việc ra quyết định quan trọng, nhưng cách thức thúc đẩy các giao dịch M&A chắc chắn đã thay đổi chỉ trong vòng 6 tháng. Những thay đổi này có tác động đáng kể đến các giao dịch xuyên biên giới và chúng ta nên chuẩn bị sẵn sàng để bắt kịp với những đổi mới công nghệ trong trạng thái “bình thường mới”, tận dụng tốt nhất những lợi ích để thúc đẩy giao dịch hiệu quả.

Ông có đề xuất gì để đẩy nhanh quá trình phục hồi hoạt động M&A tại Việt Nam sau “cuộc khủng hoảng Covid-19”?

Trước hết, ở cấp độ quốc gia, các thủ tục cần thiết cho các chuyến đi quốc tế sau đại dịch, đặc biệt là các chuyến công tác ngắn ngày, phải đơn giản nhất có thể, phù hợp với nhu cầu nhanh chóng và linh hoạt cần thiết trong việc lên lịch các cuộc họp liên quan đến giao dịch. Bởi, hầu hết các cuộc họp như vậy là khẩn cấp và thường được ấn định trên cơ sở thông báo ngắn hạn.

Các bên, cả người mua và người bán trong giao dịch, sẽ phải cạnh tranh trong “phiên giao dịch” mới của thị trường M&A sau khi được mở cửa trở lại (hy vọng là sớm nhất) bằng tiềm lực tài chính, khả năng tăng trưởng và sự thích nghi với những đổi mới công nghệ.

Các doanh nghiệp Việt Nam đang tìm kiếm vốn từ nhà đầu tư nước ngoài sẽ đối mặt với thách thức làm cho mình trở nên đặc biệt so với các công ty tương tự, cũng đang cần vốn để phát triển hoặc tồn tại. Một trong những giải pháp cho các doanh nghiệp này là kiểm soát quản lý nội bộ và nâng cao năng lực lập kế hoạch kinh doanh, giúp các nhà đầu tư nước ngoài dễ dàng đưa ra các quyết định đầu tư lớn.

