

"GIẢI MÃ" NHÀ ĐẦU TƯ ĐỨC

Tính bền vững là một phần quan trọng trong chiến lược của nhà đầu tư Đức và đã trở thành bản chất của hầu hết các công ty.



ÔNG ALEXANDER ZIEHE

Chủ tịch Hiệp hội Các doanh nghiệp Đức
tại Việt Nam (GBA)

DÒNG VỐN VẪN CHẢY, NHỮNG CHỮA MẠNH

Việt Nam mang đến nhiều cơ hội hấp dẫn cho các hoạt động M&A, đặc biệt là việc cho phép các công ty nước ngoài sở hữu hoàn toàn trong hầu hết các ngành. Điều này giúp

các nhà đầu tư nước ngoài có thể kiểm soát hoàn toàn và tích hợp các liên doanh vào hoạt động toàn cầu của họ một cách dễ dàng.

Là một nền kinh tế năng động và đang phát triển, Việt Nam thường thu hút các nhà đầu tư nước ngoài ưu tiên đầu tư vào đây hơn các quốc gia khác trong khu vực. Việc Việt Nam tham gia các hiệp định thương mại tự do cũng tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động thương mại và tăng cường sức mua của người tiêu dùng, hỗ trợ phát triển thương hiệu địa phương.

Các thành viên của Hiệp hội Các doanh nghiệp Đức tại Việt Nam (GBA) thường tham gia 3 loại giao dịch M&A. Loại đầu tiên là một phần của các thỏa thuận toàn cầu, nơi các doanh nghiệp địa phương tuân theo chiến lược tích hợp toàn

cầu. Loại thứ hai, ngày càng tăng về số lượng, là các công ty địa phương đầu tư vào các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) của Đức. Loại phổ biến nhất là các công ty Đức mua lại các doanh nghiệp địa phương, chủ yếu để tích hợp theo chiều dọc chuỗi cung ứng và tăng cường tiếp cận thị trường.

Mỗi giao dịch M&A đều có đặc điểm riêng. Thông thường, kiến thức về địa phương là yếu tố quan trọng đầu tiên ảnh hưởng đến quyết định đầu tư. Các mối quan hệ đối tác địa phương mạnh mẽ sẽ tăng đáng kể khả năng thành công của khoản đầu tư. Tình hình thị trường và chất lượng tài sản địa phương là những yếu tố chính thúc đẩy tiềm năng M&A. Vì vậy, khả năng cạnh tranh chung của Việt Nam có tác động trực tiếp đến thị trường M&A

Không có ngành nào cụ thể dẫn đầu trong các khoản đầu tư M&A của Đức. Tuy nhiên, các doanh nghiệp thương mại và bán lẻ thường hoạt động tích cực trong lĩnh vực này. Họ sử dụng các thương vụ mua lại để tích hợp chuỗi cung ứng của mình, như việc mua lại các nhà sản xuất địa phương. Cách tiếp cận này giúp đồng bộ hóa chiến lược kinh doanh và thúc đẩy tăng trưởng vượt ra ngoài các cơ hội phát triển nội bộ.

KHOÍ THÔNG DÒNG VỐN

Việt Nam đang nỗ lực thu hút các nhà đầu tư và vốn nước ngoài cho hoạt động M&A trong khu vực. Việt Nam cần theo dõi kỹ lưỡng cách các quốc gia khác trong khu vực hỗ trợ các nhà đầu tư, cả trong và ngoài nước, bằng cách đơn giản hóa thủ tục hành chính, giảm bớt quy định,

loại bỏ rào cản và cung cấp các ưu đãi về thuế và quy định để hỗ trợ các giao dịch M&A.

Tuy nhiên, Việt Nam còn có nhiều rào cản cho các giao dịch M&A do sự phức tạp về thủ tục hành chính, yêu cầu phê duyệt đầu tư, kiểm soát chặt chẽ tài chính xuyên biên giới và các chính sách thuế. Những trở ngại này có thể gây rủi ro cho sự thành công của các dự án M&A và hạn chế tiềm năng của chúng tại Việt Nam.

Các dự án thường thất bại trong giai đoạn thẩm định, với việc tiếp xúc rủi ro cao, chẳng hạn các chính sách thuế địa phương là một thách thức lớn. Ngoài ra, các giao dịch cấp phép và tài chính yêu cầu nhiều phê duyệt và tài liệu. Việc thiếu quản lý kỹ thuật số và sự không rõ ràng trong các thủ tục và thay đổi vẫn tiếp tục hạn chế thị trường M&A tại

Việt Nam, gây khó khăn trong việc thu hút các nhà đầu tư.

Trong thời gian tới, đối với các thành viên của GBA, tính bền vững là một phần quan trọng trong chiến lược của họ và đã trở thành bản chất của hầu hết các công ty. Họ áp dụng các chính sách hiện đại về quản lý chất thải, tiết kiệm năng lượng và nâng cấp cơ sở hạ tầng với hệ thống năng lượng mặt trời (PV).

Các thành viên của GBA có thể chia sẻ nhiều ví dụ thực tiễn về các hoạt động kinh doanh bền vững mà họ đang thực hiện và khuyến khích khách hàng, nhà cung cấp áp dụng. Là những người dẫn đầu trong nhiều lĩnh vực, các thành viên GBA tích cực chia sẻ kiến thức và công nghệ với các đối tác địa phương.

Chúng tôi dự đoán, năm 2025 sẽ có sự phục hồi kinh tế, vì các hoạt động M&A vẫn là một công cụ quan trọng để thúc đẩy tăng trưởng và mở rộng thị trường. Nếu kinh tế trong nước và thương mại toàn cầu tiếp tục phục hồi sau giai đoạn suy thoái hiện tại, thì các hoạt động M&A dự kiến tăng trưởng trở lại và có thể vượt qua hạn mức năm 2024.

Năm 2024 chứng kiến sự sụt giảm đáng kể trong các hoạt động M&A trên toàn khu vực châu Á - Thái Bình Dương, với mức giảm 28% so với cùng kỳ năm trước. Việt Nam cũng theo xu hướng này, với mức giảm 23%, tương đương hơn 4.4 tỷ USD. Mặc dù số lượng giao dịch giảm trong năm này, nhưng M&A vẫn là một công cụ chiến lược quan trọng tại Việt Nam.

