

Tài chính, Kinh tế & Thương mại



Hợp tác hai chiều giữa các doanh nghiệp chế biến thực phẩm Việt Nam và các nhà đầu tư EU

Các doanh nghiệp chế biến thực phẩm Việt Nam gần đây phải đối mặt với một số trở ngại. Chi phí đầu vào tăng, thiếu vốn và nhu cầu chi tiêu giảm đều góp phần tạo nên một môi trường kinh doanh đầy thách thức. Điều này đã thúc đẩy các doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận với các nhà đầu tư nước ngoài từ các thị trường như Liên minh Châu Âu (EU), giúp thúc đẩy lợi nhuận và đảm bảo hoạt động kinh doanh ngày càng phát triển.

Đọc thêm về nội dung bài viết bằng tiếng Việt tại Phụ lục 1.1



Ngân hàng Nhà nước nêu 4 định hướng điều hành chính sách tiền tệ nửa cuối năm

Trong hơn 2 tháng đầu năm 2023, Ngân hàng Nhà nước giữ nguyên các mức lãi suất điều hành, sau đó điều chỉnh giảm liên tục 4 lần các mức lãi suất với mức 0,5-2%/năm từ tháng 3 đến tháng 6. Ngân hàng Nhà nước cho biết, thời gian tới tiếp tục bám sát diễn biến thị trường, tình hình kinh tế trong và ngoài nước để điều hành linh hoạt, đồng bộ các công cụ và giải pháp chính sách tiền tệ nhằm kiểm soát lạm phát, góp phần ổn định kinh tế vĩ mô, ổn định thị trường tiền tệ và ngoại hối, kiểm soát tốc độ tăng trưởng tín dụng theo định hướng đề ra.



Thị trường giải pháp văn phòng số tại Việt Nam: Cơ hội cho doanh nghiệp nước ngoài

Các giải pháp văn phòng kỹ thuật số đang ngày càng trở nên phổ biến ở Việt Nam khi các doanh nghiệp tìm cách hợp lý hóa các quy trình và nâng cao hiệu quả hoạt động. Tuy nhiên, tại Việt Nam, thị trường nền tảng văn phòng số chủ yếu do các nhà cung cấp quy mô nhỏ chiếm lĩnh, trong khi số lượng các công ty lớn trong lĩnh vực này vẫn còn hạn chế. Thực trạng này có thể sẽ mở ra cơ hội lớn cho các công ty nước ngoài muốn thâm nhập thị trường.

Đọc thêm về nội dung bài viết bằng tiếng Việt tại Phụ lục 1.2



Rừng Việt Nam trị giá 200 triệu USD một năm khi quy đổi ra tín chỉ carbon

Rừng của Việt Nam hấp thụ ròng 40 triệu tấn carbon hàng năm, tương đương 200 triệu USD tín dụng carbon ở mức 5 USD/tấn, tạo ra nguồn thu nhập chính cho người trồng rừng. Ngành lâm nghiệp đã ký kết với Ngân hàng Thế giới về việc bán 10,3 triệu tấn tín chỉ carbon đầu tiên với giá 51,5 triệu USD theo Thỏa thuận thanh toán giảm phát thải (ERPA). Thỏa thuận kéo dài đến năm 2025.

Đọc thêm về nội dung bài viết bằng tiếng Việt tại Phụ lục 1.3



Việt Nam, Philippines, Ấn Độ là những quốc gia tăng trưởng nhanh nhất châu Á

S&P Global Ratings đã ước tính mức tăng trưởng kinh tế năm 2023 của Việt Nam ở mức 6%, dựa trên khả năng phục hồi của quốc gia, đưa Việt Nam này trở thành nền kinh tế tăng trưởng nhanh nhất ở khu vực Châu Á - Thái Bình Dương. Mức tăng trưởng nhanh nhất trong khu vực ở khoảng 6% cũng được dự báo cho Ấn Độ và Philippines. Trung bình tăng trưởng trong khu vực (không kể Trung Quốc) được dự báo sẽ tăng lên 4,4% vào năm 2024 trong bối cảnh các điều kiện tiền tệ dễ dàng hơn và tăng trưởng toàn cầu tốt hơn một chút.

Đọc thêm về nội dung bài viết bằng tiếng Việt tại Phụ lục 1.4

Góc nhìn Chuyên gia



[Giải mã mối quan tâm của nhà đầu tư vào startup công nghệ](#)

Trong một cuộc phỏng vấn độc quyền, Phóng viên Báo Đầu tư đã khám phá hệ sinh thái khởi nghiệp sôi động của Việt Nam cùng với ông Hùng Trương, Giám đốc đầu tư cấp cao tại SK Việt Nam và là giám khảo của cuộc thi KPMG Global Tech Innovator 2023. Buổi phỏng vấn xoay quanh thảo luận về những quan tâm, ưu tiên của nhà đầu tư, tình hình cạnh tranh trong khu vực và chiến lược cho các công ty khởi nghiệp.

[Đọc thêm về nội dung bài viết bằng tiếng Việt tại Phụ lục 2.1](#)



[Thu gọn phân khúc bất động sản cao cấp, thúc đẩy tăng trưởng lành mạnh](#)

Theo đại biểu Quốc hội Trần Văn Khải, Việt Nam nên cơ cấu lại thị trường bất động sản theo hướng giảm nhà ở cao cấp và tăng nhà ở xã hội, trong đó có nhà ở cho công nhân. Ông nhấn mạnh, việc tái cấu trúc là cần thiết để giảm thiểu những hậu quả bất lợi và thúc đẩy sự phát triển lành mạnh.

[Đọc thêm về nội dung bài viết bằng tiếng Việt tại Phụ lục 2.2](#)



[Kinh tế vĩ mô Việt Nam và cơ hội tại thị trường chứng khoán](#)

Quý 1.2023, kinh tế Việt Nam tăng trưởng thấp hơn mục tiêu trong khi thị trường chứng khoán đi ngang, dao động buồn tẻ trong biên độ hẹp. Có thể năm 2023 sẽ là năm tích lũy với chứng khoán Việt Nam. Các nhà đầu tư nên sẵn sàng đón cơ hội thị trường phục hồi vào năm 2024 và bước sang một chu kỳ tăng giá mới. Vì vậy, trong kịch bản thị trường chứng khoán thế giới điều chỉnh khoảng 10% và VN-Index có pha điều chỉnh tương đồng sẽ mở ra vị thế mua tuyệt vời cho các nhà đầu tư đứng ngoài thị trường đang nắm giữ vị thế tiền mặt.



[Chuyên gia của UNDP đưa ra khuyến nghị để Việt Nam vượt qua thách thức](#)

Khi Việt Nam thực hiện các biện pháp quyết liệt để không chỉ phục hồi kinh tế mà còn nỗ lực hướng tới các mục tiêu phát triển, Thông tấn xã Việt Nam đã phỏng vấn ông Jonathan Pincus, Chuyên gia kinh tế quốc tế cấp cao của UNDP, về các khuyến nghị nhằm đẩy nhanh các nỗ lực của đất nước.

[Đọc thêm về nội dung bài viết bằng tiếng Việt tại Phụ lục 2.3](#)



[Phát huy sức mạnh chuyển đổi của các Hành lang Kinh tế Châu Á](#)

Các hành lang kinh tế có khả năng bù đắp các thiếu sót về cơ sở hạ tầng, thúc đẩy tăng trưởng công nghiệp và thúc đẩy đa dạng hóa kinh tế, đóng vai trò then chốt trong việc thúc đẩy châu Á hướng tới quỹ đạo tăng trưởng toàn diện và bền vững hơn.

[Đọc thêm về nội dung bài viết bằng tiếng Việt tại Phụ lục 2.4](#)

Tủ sách Doanh nghiệp



[Báo cáo của World Bank: Cập nhật Kinh tế Vĩ mô Việt Nam](#)

Sự bền vững của doanh nghiệp, con người và hành tinh là ưu tiên hàng đầu trên toàn thế giới. Chúng tôi tin rằng kinh nghiệm của các doanh nghiệp gia đình và tiến bộ mà họ đang đạt được trên con đường phát triển bền vững có thể mang tính hướng dẫn và là nguồn cảm hứng cho các nhà lãnh đạo khác nơi theo. Với suy nghĩ này, Doanh nghiệp tư nhân KPMG và Hiệp hội Toàn cầu Dự án STEP đã cùng nhau xem xét kỹ hơn các lộ trình hướng tới sự bền vững mà các doanh nghiệp gia đình đang thực hiện.

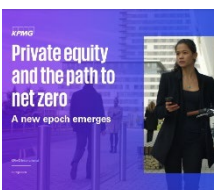
[Đọc báo cáo đầy đủ bằng tiếng Việt \[tại đây\]\(#\)](#)



[Báo cáo của KPMG: ESG trong lĩnh vực bảo hiểm - Chiến lược và chuyển đổi](#)

Các công ty bảo hiểm hàng đầu coi ESG là cơ hội để củng cố hơn nữa vị thế của họ và thúc đẩy thay đổi tích cực. Tuy nhiên, nhiều công ty gặp khó khăn trong việc thiết lập mục tiêu, ưu tiên các hoạt động và truyền đạt tầm nhìn của họ trên mọi bộ phận và chức năng hoạt động. Trong báo cáo này, các chuyên gia của KPMG giải thích cách các công ty bảo hiểm có thể thiết kế và đưa ra chiến lược ESG để không chỉ đáp ứng các yêu cầu tuân thủ mà còn mang lại lợi thế cạnh tranh đáng kể.

[Đọc thêm về nội dung báo cáo tại Phụ lục 3.1, và đọc báo cáo đầy đủ bằng tiếng Anh \[tại đây\]\(#\)](#)



[Báo cáo của KPMG: Quỹ đầu tư tư nhân và hành trình hướng tới phát thải ròng bằng không - Chuyển giao sang kỷ nguyên mới](#)

Sự dịch chuyển toàn cầu hướng tới lượng khí thải cacbon ròng bằng không thể hiện một trong những chuyển đổi kinh tế lớn nhất kể từ cuộc cách mạng công nghiệp. Thay đổi này dự kiến sẽ ảnh hưởng mọi nền kinh tế, lĩnh vực và mọi doanh nghiệp. Nó sẽ giúp chuyển đổi cơ sở hạ tầng, văn hóa, hành vi và dòng vốn đầu tư. Nó còn giúp thúc đẩy địa chính trị, tác động đến quy định và khuyến khích những thay đổi chính sách quan trọng. Trên nhiều khía cạnh, thay đổi này rất phù hợp với quỹ đầu tư tư nhân (PE). Bản chất của PE xoay quanh việc theo dõi các dòng vốn đầu tư, xác định các nguồn giá trị chưa được khai thác và phát triển các giá trị này.

[Đọc thêm về nội dung báo cáo tại Phụ lục 3.2, và đọc báo cáo đầy đủ bằng tiếng Anh \[tại đây\]\(#\)](#)

Lịch sự kiện

Sự kiện	Địa điểm	Thời gian	Diễn giả/Thành phần tham dự & Ngôn ngữ	Đăng ký
VCCI: Khoá Tập huấn chuyên sâu về quy tắc xuất xứ hàng hoá	VCCI Vũng Tàu – Số 155 Nguyễn Thái Học, Phường 7, Tp. Vũng Tàu	01/07/2023 08:00-15:00	Giảng viên: - Ông Trần Ngọc Bình – Trưởng phòng Quản lý Xuất nhập khẩu khu vực TP. HCM (Cục Xuất nhập khẩu – Bộ Công Thương) - Bà Trần Minh Huệ – Phó Trưởng phòng Phòng Quản lý XNK Khu vực Bình Dương, Cục Xuất nhập khẩu – Bộ Công Thương	Tai đây
VCCI: Khoá đào tạo “Kỹ năng xuất khẩu và ứng phó với rủi ro thường gặp”	Tòa nhà VCCI, Số 09 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội	06 & 07/07/2023 08:00-11:30; 13:30-16:30	Giảng viên: - Chuyên gia cao cấp của Tập đoàn TMĐT Alibaba.com	Tai đây
KPMG: Chương trình KPMG NEXT 2023	Tp. Hồ Chí Minh	06 & 20/07/2023 14:00-17:00	Các chuyên gia đến từ KPMG Việt Nam: - Ông Đinh Thế Anh - Bà Lưu Bảo Liên - Bà Bùi Thị Thanh Ngọc - Ông Nguyễn Tuấn Hồng Phúc Ngôn ngữ: tiếng Việt	Tai đây
VCCI: Mời tham dự Diễn đàn Kinh tế Khu vực Singapore (SRBF 2023)	Trực tuyến, hoặc trực tiếp tại: Khách sạn Melia, 44 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội	07/07/2023 09:30-18:30	Tham gia và phát biểu chỉ đạo: - Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính - Bộ trưởng Bộ Thương mại và Công nghiệp Singapore, Tiến sĩ Tan See Leng	Tai đây
KPMG: Chương trình Hỗ trợ Thanh kiểm tra thuế 2023	Khu Công Nghiệp Nam Đình Vũ, Phường Đông Hải 2, Quận Hải An, Hải Phòng	13/07/2023 14:00-17:00	Các chuyên gia đến từ Bộ phận Thuế của KPMG Việt Nam: - Bà Phạm Quỳnh Oanh - Ông Ngô Minh Trí - Bà Lê Minh Hằng - Ông Nguyễn Quốc Trung Ngôn ngữ: tiếng Việt	Tai đây
VCCI: Mời tham gia Giải thưởng Doanh nghiệp ASEAN 2023	Indonesia	Đăng ký và nộp hồ sơ: 01/06 đến 14/07/2023	Các doanh nghiệp ASEAN có thành tích xuất sắc và có đóng góp cho sự phát triển của khu vực	Tai đây
VCCI: Mời tham dự Hội thảo “Hỗ trợ Tài chính trên nền tảng công nghệ cho các Doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam”	Tòa nhà VCCI, Số 09 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội	20/07/2023 08:00-13:30	Diễn giả: - Đại diện OLEA - Chuyên gia tài chính/hỗ trợ DN - Ông Nguyễn Anh Dương, Trưởng ban Nghiên cứu tổng hợp, Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (CIEM) - Ông Shan Aboo, Chuyên gia của Allianz Trade - Bà Nguyễn Thị Bích Thảo, Giám đốc quốc gia ABP (ASEAN Business Partner) - Đại diện 01 doanh nghiệp	Tai đây
KPMG: Hội thảo Hỗ trợ Thanh, Kiểm tra Thuế cho Doanh nghiệp	Khu Công nghệ cao Tp. HCM, Phường Tân Phú, Tp. Thủ Đức, Tp. Hồ Chí Minh	20/07/2023 08:30-11:30	Các chuyên gia đến từ Bộ phận Thuế của KPMG Việt Nam: - Ông Nguyễn Quốc Huy - Bà Ca Nguyễn Thùy Nhung - Bà Nguyễn Thùy Dương Ngôn ngữ: tiếng Việt	Tai đây

VCCI: Gặp gỡ doanh nghiệp Việt Nam – Trung Quốc	Tòa nhà VCCI, Số 09 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội	24/07/2023 09:00-12:00	Khoảng 15 doanh nghiệp Trung Quốc thuộc các lĩnh vực: Y tế, công nghệ cao, sản xuất nông sản, lâm nghiệp, vật liệu xây dựng, thương mại quốc tế	Tai đây
VCCI: Khóa học về Văn hóa Kinh doanh, quan hệ lao động và quản trị nhân sự hiện đại theo mô hình Nhật Bản	Tòa nhà VCCI, Số 09 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội	26 & 27/07/2023 08:30-12:00; 13:00-17:00	Giảng viên: Giáo Sư Naoki Kuriyama, Trưởng khoa Quản trị Kinh doanh thuộc Đại Học Soka, Nhật Bản	Tai đây
KPMG: Chương trình Đào tạo Lean Six Sigma Green Belt	Trực tuyến	20- 29/07/2023	Các chuyên gia đến từ Bộ phận Tư vấn Chiến lược khách hàng & Chuỗi cung ứng của KPMG Việt Nam: - Bà Quyền Ánh Ngọc, Phó giám đốc - Ông Nguyễn Nhật Trường Thanh, Trưởng nhóm - Ông Quyền Minh Tuấn, Trưởng nhóm Ngôn ngữ: tiếng Việt	Tai đây

Theo dõi và cập nhật các sự kiện của VCCI [tại đây](#), và các sự kiện của KPMG [tại đây](#).

Trung tâm Thông tin Kinh tế (BIZIC) – Đơn vị trực thuộc Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) phối hợp cùng Công ty KPMG tại Việt Nam

Bản quyền © 2010 bởi Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam – VCCI

© 2023 Công ty TNHH KPMG, Công ty TNHH Thuế và Tư vấn KPMG, Công ty Luật TNHH KPMG, Công ty TNHH Dịch vụ KPMG, đều là công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên được thành lập tại Việt Nam và là công ty thành viên trong tổ chức toàn cầu của các công ty KPMG độc lập, liên kết với KPMG International Limited, một công ty trách nhiệm hữu hạn theo bảo lãnh được thành lập tại Vương Quốc Anh. Tất cả các quyền được bảo hộ.



Tài chính, Kinh tế & Thương mại

PHỤ LỤC 1.1

Hợp tác hai chiều giữa các doanh nghiệp chế biến thực phẩm Việt Nam và các nhà đầu tư EU

Chế biến thực phẩm chiếm tỷ trọng lớn trong giá trị sản xuất của ngành công nghiệp chế biến, chế tạo tại Việt Nam.

Thực tế cho thấy, năm 2020, mặc dù suy giảm kinh tế do dịch Covid-19 nhưng tốc độ tăng chỉ số sản xuất công nghiệp ngành sản xuất, chế biến thực phẩm vẫn đạt 4,5%.

Tuy nhiên, lĩnh vực này gần đây đã phải đối mặt với một số trở ngại. Chi phí đầu vào tăng, thiếu vốn và nhu cầu chậm lại đều góp phần tạo nên một môi trường kinh doanh đầy thách thức. Điều này đã chứng kiến các công ty tiếp cận với các nhà đầu tư nước ngoài từ các thị trường như EU, để giúp thúc đẩy lợi nhuận và đảm bảo hoạt động của họ tiến lên phía trước.

Trong bài viết này, chúng tôi xem xét các hiệp định quốc tế điều chỉnh thương mại và đầu tư xuyên biên giới giữa Việt Nam và EU, làm thế nào để tuân thủ các yêu cầu của họ và những gì cần thiết để tìm được nhà đầu tư phù hợp.

Các quy định hiệp ước chính cho các công ty chế biến thực phẩm

Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam - Liên minh Châu Âu (EVFTA) có hiệu lực vào tháng 8 năm 2020. Hiệp định này sẽ giảm thuế quan đối với hầu hết hàng hóa giao dịch giữa Việt Nam và EU về 0% vào năm 2027. Tuy nhiên, bên cạnh thuế quan, hiệp định cung cấp các quy định về yêu cầu xuất xứ có thể ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu chế biến thực phẩm.

Quy tắc xuất xứ

Quy tắc xuất xứ yêu cầu phần lớn hàng hóa xuất khẩu phải được sản xuất trong phạm vi quyền tài phán kinh tế của các bên liên quan. Ví dụ, có giới hạn về tỷ lệ thành phần của một chai nước sốt cà chua có thể đến từ các quốc gia khác trước khi nó không còn được coi là sản phẩm của quốc gia thành viên.

Hàng hóa được coi là có xuất xứ EVFTA khi thuộc một trong hai trường hợp dưới đây.

Hàng rõ nguồn gốc

Danh mục này dành cho hàng hóa được hình thành tự nhiên trên lãnh thổ Việt Nam hoặc EU (ví dụ: động vật được sinh ra và lớn lên ở Việt Nam hoặc EU, cá được đánh bắt bởi các tàu đánh cá của Việt Nam hoặc EU, hoặc rau quả tươi được trồng tại Việt Nam hoặc EU).

Hàng đã qua gia công toàn bộ

Trường hợp này bao gồm hàng hóa sản xuất, gia công được tạo thành từ nguyên liệu có xuất xứ toàn bộ hoặc một phần tại EU hoặc Việt Nam. Trong tình huống này, có một số tiêu chí chính mà các công ty cần lưu ý.

- Phải sử dụng mã số hàng hóa (HS) rõ ràng

Điều này đòi hỏi mã HS của thành phẩm phải khác với mã HS của nguyên liệu không có xuất xứ.

Ví dụ, thành phẩm, sốt cà chua (mã HS: 2103.10), được phân loại vào “Các chế phẩm ăn được khác”. Tuy nhiên, nguyên liệu sử dụng trong sản xuất không có xuất xứ như cà chua nhập khẩu có mã HS khác (0702.00) thuộc nhóm “Rau và một số loại củ, củ ăn được”.

- Không được vượt quá tỷ lệ tối đa không có xuất xứ

Điều này giới hạn khối lượng nguyên liệu từ các quốc gia không tham gia thỏa thuận có thể được sử dụng trong sản xuất hoặc chế biến trước khi hàng hóa không còn được xem xét theo thỏa thuận.

Ví dụ, một nhà sản xuất sốt cà chua của Việt Nam hoạt động theo một hiệp định thương mại quy định tỷ lệ tối đa không có xuất xứ đối với cà chua là 15%. Điều này có nghĩa là nếu cà chua không có xuất xứ được sử dụng để sản xuất tương cà vượt quá 15% tổng giá trị cà chua trong thành phẩm tương cà thì nước đó có thể không nhận được mức thuế ưu đãi.

- Phải được chế biến tại một quốc gia tham gia thỏa thuận

Nếu nguyên liệu thô không được sản xuất tại Việt Nam hoặc EU thì ít nhất chúng phải được chế biến trong ranh giới của một trong hai bên tham gia hiệp định.

Ví dụ: nếu cà chua được sử dụng trong chai nước sốt cà chua được nhập khẩu thì nước sốt cà chua đó phải được chế biến tại Việt Nam hoặc EU. Điều này có thể liên quan đến các hoạt động như phân loại, rửa, gọt vỏ, nấu và trộn cà chua để tạo ra sốt cà chua. Vì vậy, nếu cà chua đến từ Trung Quốc và sốt cà chua được sản xuất tại Lào thì không thể vận chuyển đến Việt Nam để vận chuyển sang EU và nhận các lợi ích của EVFTA.

Giấy chứng nhận xuất xứ

Đối với hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam:

- Đối với lô hàng trị giá thấp hơn 6.000 euro (6.500 USD), doanh nghiệp xuất khẩu được tự chứng nhận xuất xứ hàng hóa; Và
- Đối với lô hàng trị giá trên 6.000 euro (6.500 USD), cơ quan có thẩm quyền như Bộ Công Thương hoặc Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) có thể cấp Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa cho nhà xuất khẩu sau khi xác nhận xuất xứ hàng hóa.

Hàng hóa nhập khẩu liên quan đến phá rừng

Để chống biến đổi khí hậu và bảo vệ đa dạng sinh học, EU yêu cầu việc sản xuất hàng hóa để bán trong EU không được dẫn đến phá rừng và suy thoái rừng.

Cụ thể, quy định của EU cấm nhập khẩu nông sản được sản xuất trên đất có nguồn gốc từ phá rừng hoặc gây suy thoái rừng sau ngày 31/12/2020.

Các sản phẩm bị ảnh hưởng bởi quy định này bao gồm nhưng không giới hạn ở gia súc, ca cao, cà phê, dầu cọ, đậu nành, thức ăn gia súc, da thuộc, sô cô la, đồ nội thất và than củi.

Vượt qua sự khác biệt trong quản lý và giao tiếp kinh doanh

Để có được mối quan hệ tốt đẹp và có mối quan hệ đối tác bền vững với một nhà đầu tư EU, có một số khác biệt về văn hóa mà các doanh nghiệp Việt Nam cần lưu ý. Bao gồm các:

- Cách giao tiếp: Các nhà đầu tư EU thường nhấn mạnh việc giao tiếp trực tiếp và rõ ràng, tập trung vào các sự kiện và lập luận logic. Ngược lại, các nhà đầu tư Việt Nam thường đánh giá cao giao tiếp gián tiếp và ngầm, dựa trên tín hiệu phi ngôn ngữ và thông tin theo ngữ cảnh.
- Quy trình ra quyết định: Các nhà đầu tư EU có xu hướng tuân theo quy trình ra quyết định có cấu trúc, bao gồm phân tích, đánh giá và tham vấn với các bên liên quan. Mặt khác, các nhà đầu tư Việt Nam ưu tiên xây dựng sự đồng thuận và ra quyết định dựa trên cơ cấu thứ bậc và thâm niên.
- Phong cách đàm phán: Các nhà đàm phán EU thường coi trọng cách tiếp cận đôi bên cùng có lợi và cố gắng đạt được các tiêu chí khách quan trong đàm phán. Các nhà đàm phán Việt Nam sử dụng cách tiếp cận tập trung vào mối quan hệ hơn, nhấn mạnh sự tin tưởng và nhượng bộ lẫn nhau như một cách để tránh xung đột.

Bước tiếp theo

Ngành công nghiệp chế biến thực phẩm Việt Nam đã cho thấy sự tăng trưởng tích cực trong vài năm qua. Tuy nhiên, do dịch Covid-19 và suy thoái kinh tế toàn cầu sau đó, nhiều doanh nghiệp Việt Nam trong lĩnh vực này đã phải đối mặt với một số vấn đề có thể cần đến vốn để giải quyết.

Tuy nhiên, có nhiều điều mà các công ty cần biết khi tìm kiếm và làm việc với các nhà đầu tư EU và ngược lại liên quan đến bảo hộ đầu tư, các hiệp định thương mại tự do và sự khác biệt về văn hóa. Theo xu hướng này, thế giới đầu tư xuyên biên giới phức tạp trong ngành thực phẩm và đồ uống có thể được định hướng tốt nhất với sự hỗ trợ và tư vấn có chất lượng.

PHỤ LỤC 1.2

Thị trường giải pháp văn phòng số tại Việt Nam: Cơ hội cho doanh nghiệp nước ngoài

Chuyển đổi kỹ thuật số, đặc biệt là việc áp dụng các giải pháp văn phòng kỹ thuật số, đã trở thành một xu hướng không thể đảo ngược trong bối cảnh kinh doanh ngày nay. Xu hướng này chủ yếu được thúc đẩy bởi nhu cầu tăng hiệu quả, năng suất và các hoạt động được sắp xếp hợp lý.

Tuy nhiên, tại Việt Nam, thị trường nền tảng văn phòng kỹ thuật số chủ yếu do các nhà cung cấp quy mô nhỏ chiếm lĩnh, với sự tham gia hạn chế của các công ty lớn trong ngành.

Điều đó nói rằng, Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ Công nghệ Thông tin Việt Nam (VINASA) cho biết khoảng 40% doanh nghiệp Việt Nam đã bày tỏ mong muốn áp dụng một nền tảng công nghệ vận hành kinh doanh chuyên dụng. Các doanh nghiệp này thừa nhận rằng một nền tảng như vậy đóng vai trò là chất xúc tác mạnh mẽ cho cả tăng trưởng và tiến bộ kinh tế. Do đó, tình hình này tạo ra một cơ hội đáng kể cho các công ty nước ngoài muốn thâm nhập thị trường.

Đối với các nhà cung cấp giải pháp văn phòng kỹ thuật số đang xem xét thâm nhập thị trường tại Việt Nam, đây là một số điểm chính cần lưu ý.

Toàn cảnh ngành công nghiệp

Theo Bộ Thông tin và Truyền thông, ngành công nghệ thông tin và truyền thông (ICT) đã tạo ra doanh thu khoảng 148 tỷ USD vào năm 2022. Con số này phản ánh mức tăng trưởng 8,7% so với năm 2021. Thêm vào đó, phần mềm và công nghệ thông tin thị trường dịch vụ tại Việt Nam đạt doanh thu 1,9 tỷ USD (tương đương 46.500 tỷ đồng) trong cùng năm.

Xem xét tốc độ và yêu cầu chuyển đổi kỹ thuật số của Việt Nam, Fitch Solutions đã dự báo rằng thị trường CNTT của đất nước, bao gồm cả thiết bị phần cứng và giải pháp phần mềm, sẽ đạt khoảng 208 nghìn tỷ đồng vào năm 2022 (8,8 tỷ USD) và 370 nghìn tỷ đồng (15 tỷ USD) đến năm 2026. Dự báo này cho thấy tốc độ tăng trưởng gộp hàng năm (CAGR) là 15 phần trăm. Những con số này nêu bật tiềm năng to lớn và triển vọng thuận lợi trong lĩnh vực CNTT của Việt Nam.

Các thách thức

Khi nói đến việc cung cấp các giải pháp văn phòng kỹ thuật số cho các doanh nghiệp Việt Nam, các công ty cung cấp nước ngoài nên nhận thức được những thách thức dưới đây.

Doanh nghiệp trong nước cần hỗ trợ lựa chọn sản phẩm phù hợp

Việc xác định không đầy đủ các mục tiêu và chiến lược chuyển đổi kỹ thuật số phù hợp thường dẫn đến việc các công ty sử dụng phần mềm không phù hợp với nhu cầu của họ. Đây là kết quả của việc chỉ 6,2% doanh nghiệp tại Việt Nam xác định thành công các mục tiêu chuyển đổi số, chỉ 7,6% đã xây dựng kế hoạch chuyển đổi số toàn diện ngắn hạn và dài hạn.

Các công ty nước ngoài muốn tham gia vào thị trường này nên đảm bảo rằng họ có cách để giáo dục rõ ràng cho khách hàng tiềm năng của mình về những sản phẩm họ cung cấp và cách sử dụng chúng. Họ cũng nên chuẩn bị để cung cấp các giải pháp tùy chỉnh phục vụ cho các nhu cầu và yêu cầu cụ thể của thị trường địa phương. Cách tiếp cận này không chỉ giúp họ thiết lập chỗ đứng vững chắc trong ngành mà còn cho phép họ đạt được lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ của mình.

Tài chính có thể là một vấn đề

Ngược lại, một tỷ lệ đáng kể, khoảng 43,3% doanh nghiệp, được bố trí ngân sách đầu tư cho chuyển đổi số nhưng chưa đáp ứng được nhu cầu thực tế. Đáng báo động là có tới 20% doanh nghiệp không có bất kỳ khoản ngân sách nào cho chuyển đổi kỹ thuật số.

Thực tế, khan hiếm nguồn lực tài chính cho chuyển đổi số đang là thách thức phổ biến mà các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ phải đối mặt. Việc thiếu đầu tư này có thể cản trở khả năng cạnh tranh của họ trong bối cảnh kinh doanh ngày càng số hóa và có thể dẫn đến việc bỏ lỡ các cơ hội phát triển và đổi mới.

Các công ty nước ngoài cần lưu ý rằng hiệu quả chi phí của giải pháp văn phòng kỹ thuật số sẽ là ưu tiên hàng đầu của các công ty Việt Nam.

Quyền riêng tư có thể là một mối quan tâm

Nhân viên Việt Nam thường có những lo ngại rõ ràng về việc sử dụng các giải pháp văn phòng kỹ thuật số có thể theo dõi hiệu suất của họ. Các tổ chức có thể gặp khó khăn trong việc tìm ra sự cân bằng phù hợp giữa việc duy trì quyền riêng tư của nhân viên và cải thiện năng suất.

Để tối ưu hóa quyền riêng tư dữ liệu và giảm thiểu rủi ro tiềm ẩn, nên áp dụng phương pháp thu thập dữ liệu ưu tiên sự tối giản, nhằm mục đích chỉ thu thập thông tin cần thiết. Ngoài ra, khi khả thi, việc triển khai các kỹ thuật ẩn danh có thể tăng cường hơn nữa việc bảo vệ dữ liệu. Hơn nữa, các tổ chức nên thiết lập và duy trì chính sách minh bạch quản lý quyền riêng tư và thu thập dữ liệu, đảm bảo rằng các bên liên quan nhận thức đầy đủ về cách dữ liệu của họ đang được xử lý.

Các cơ hội quan trọng

Phần mềm kế toán

Kế toán nổi bật là lĩnh vực diễn ra mức độ chuyển đổi số cao nhất, với hơn 40% doanh nghiệp luôn sử dụng công nghệ kế toán số ở mức độ tiên tiến – như đã đề cập trước đó, phần lớn các doanh nghiệp được khảo sát ưu tiên chuyển đổi số trong các lĩnh vực tác động trực tiếp đến doanh thu của họ và khả năng sinh lời.

Các công ty nước ngoài cung cấp giải pháp văn phòng kỹ thuật số bao gồm phần mềm kế toán, có thể tỏ ra phổ biến hơn các lựa chọn khác.

Phần mềm hậu cần

Trong lĩnh vực quản lý phương tiện và vận chuyển hàng hóa, một tỷ lệ đáng kể các doanh nghiệp, lên tới hơn 60%, sử dụng phần mềm kỹ thuật số ở mức tối thiểu hoặc hầu như không sử dụng.

Đối với các nhà đầu tư nước ngoài nhắm đến thị trường này để bán nền tảng văn phòng kỹ thuật số, đây là một cơ hội đáng kể. Tuy nhiên, điều quan trọng cần lưu ý là có thể có những thách thức trong việc thuyết phục các doanh nghiệp này về lợi ích của việc áp dụng phần mềm kỹ thuật số với các công ty lâu đời hơn thường ít bị thay đổi hơn.

Quản lý kho bãi và khách hàng

Ngoài ra, hơn 40% doanh nghiệp hiếm khi sử dụng phần mềm kỹ thuật số để quản lý kho, quản lý đơn hàng hoặc quản lý khách hàng.

Ước tính chỉ có khoảng 40% doanh nghiệp trong các lĩnh vực này sử dụng công nghệ kỹ thuật số một cách rộng rãi và thường xuyên. Điều này thể hiện một cơ hội đáng kể cho các công ty có công nghệ có thể hỗ trợ quản lý kho hàng và khách hàng như giải pháp quản lý giữ chân khách hàng hoặc phần mềm theo dõi kho và hàng tồn kho.

Các quy định

Một mối quan tâm lớn với các ứng dụng văn phòng kỹ thuật số là khả năng bị tấn công mạng hoặc vi phạm dữ liệu. Việt Nam coi trọng những thách thức này và có một số luật điều chỉnh an ninh mạng và quản lý dữ liệu.

Luật An toàn thông tin mạng

Để giải quyết vấn đề này, Luật An toàn thông tin mạng đã đưa ra các quy định liên quan đến hoạt động an toàn thông tin mạng, cũng như quyền và trách nhiệm của cơ quan, tổ chức, cá nhân trong việc bảo vệ an toàn thông tin mạng.

Nó bao gồm các quy định về mật mã dân sự, tiêu chuẩn và quy chuẩn kỹ thuật, cũng như tiến hành các hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực an toàn thông tin mạng, phát triển nguồn nhân lực cho an toàn thông tin mạng và quản trị nhà nước.

Trọng tâm chính của Luật An toàn thông tin mạng là đảm bảo ba nguyên tắc cơ bản của bảo vệ dữ liệu: bảo mật, toàn vẹn và sẵn sàng. Nó nhằm mục đích ngăn chặn giả mạo, khai thác các lỗ hổng và truyền bá phần mềm độc hại có khả năng phá vỡ các hệ thống và mạng thông tin.

Nghị định về bảo vệ dữ liệu cá nhân

Nghị định về Bảo vệ Dữ liệu Cá nhân (PDPD) áp dụng cho tất cả các cá nhân và tổ chức hoạt động tại Việt Nam tham gia vào việc cung cấp, thu thập hoặc sử dụng dữ liệu cho bất kỳ mục đích nào trong nước.

Các nhà cung cấp phần mềm văn phòng kỹ thuật số cần lưu ý rằng khách hàng phải được thông báo nếu dữ liệu của họ đang được thu thập và được thông báo về mục đích cũng như mục đích sử dụng. Dữ liệu được thu thập phải phù hợp với mục đích mà nó sẽ được sử dụng. Dữ liệu cá nhân không thể được mua hoặc bán và nó phải được bảo vệ và giữ bí mật. Phải tuân thủ giới hạn thời gian, đảm bảo dữ liệu chỉ được lưu trữ trong khoảng thời gian xử lý cần thiết.

PHỤ LỤC 1.3

Rừng Việt Nam trị giá 200 triệu USD một năm khi quy đổi ra tín chỉ carbon

Thứ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Nguyễn Quốc Trị cho biết, rừng Việt Nam hấp thụ 40 triệu tấn carbon mỗi năm, tương đương 200 triệu USD tín dụng carbon ở mức 5 USD/tấn.

Ông Trị giải thích tại một cuộc họp báo rằng rừng của Việt Nam hấp thụ 70 triệu tấn và thải ra 30 triệu tấn carbon mỗi năm. Ông nói thêm, đây là một nguồn thu nhập lớn cho người trồng rừng.

Ngành lâm nghiệp đã ký kết với Ngân hàng Thế giới về việc bán 10,3 triệu tấn tín chỉ carbon đầu tiên với giá 51,5 triệu USD theo Thỏa thuận thanh toán giảm phát thải (ERPA). Thỏa thuận kéo dài đến năm 2025.

Cục Lâm nghiệp đang giúp Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (MARD) hợp thức hóa chương trình bán tín chỉ carbon tại nhiều địa phương hơn. Hiện tại, chương trình đã phủ sóng khu vực bắc trung bộ.

Ông Vũ Tấn Phương, người đứng đầu Văn phòng Chứng chỉ Quản lý rừng bền vững (VFCO) trực thuộc MARD cho biết, doanh thu bán hàng sẽ đến tay nông dân, chủ rừng và đơn vị trồng rừng sau khi Ngân hàng Thế giới hoàn tất các thủ tục thanh toán.

Bà Nguyễn Thu Trang, Chủ tịch Tập đoàn T.A.F, cho biết doanh nghiệp của bà đang đầu tư và mua tín dụng carbon với giá 7 USD/tấn, một mức giá rất tốt. Bà kỳ vọng thị trường tín dụng carbon tại Việt Nam sẽ sớm thu hút nhiều nhà đầu tư nhờ giá cả phù hợp.

Trong khi đó, Bộ Tài nguyên và Môi trường đang soạn thảo đề án thị trường tín chỉ carbon sẽ thử nghiệm trao đổi carbon từ năm 2025 trở đi, hướng tới vận hành chính thức vào năm 2028.

Bộ Nông nghiệp ước tính rằng Việt Nam có độ che phủ rừng 42% với 14,7 triệu ha, bao gồm 10 triệu ha rừng tự nhiên.

Tổng cục Thống kê cho biết, trong 5 tháng đầu năm nay, cả nước trồng mới được 97.900 ha rừng, tăng 2,5% so với cùng kỳ năm ngoái. Sản lượng khai thác gỗ tăng 3,3% trong cùng kỳ đạt 6,58 triệu mét khối.

PHỤ LỤC 1.4

Việt Nam, Philippines, Ấn Độ là những quốc gia tăng trưởng nhanh nhất châu Á

S&P Global Ratings đã ước tính mức tăng trưởng kinh tế năm 2023 của Việt Nam là 6%, nhờ khả năng phục hồi của quốc gia, khiến nước này trở thành nền kinh tế tăng trưởng nhanh nhất ở khu vực Châu Á - Thái Bình Dương.

“Chúng tôi nhận thấy mức tăng trưởng nhanh nhất là khoảng 6% ở Ấn Độ, Việt Nam và Philippines. Tăng trưởng trong khu vực trừ Trung Quốc sẽ tăng lên 4,4% vào năm 2024 trong bối cảnh các điều kiện tiền tệ dễ dàng hơn và tăng trưởng toàn cầu tốt hơn một chút,” nhà kinh tế trưởng Louis Kuijs của S&P Global Ratings Châu Á-Thái Bình Dương cho biết.

Đánh giá của ông được đưa ra trong báo cáo mới phát hành của cơ quan xếp hạng quốc tế có tiêu đề “Triển vọng kinh tế châu Á-Thái Bình Dương quý 3 năm 2023: Nhu cầu trong nước, Hỗ trợ giảm lạm phát Triển vọng của châu Á”.

Bức tranh tổng thể của các nền kinh tế châu Á-Thái Bình Dương đã được cải thiện đôi chút trong ba tháng qua, báo cáo cho biết ngay cả khi nó hạ dự báo tăng trưởng của Trung Quốc xuống 5,2% từ 5,5%.

Kuijs nói: “Sự phục hồi của Trung Quốc sẽ tiếp tục nhưng với tốc độ không đồng đều, với ngành đầu tư và ngành công nghiệp tụt hậu.

“Các nền kinh tế châu Á-Thái Bình Dương khác đang trên đà tăng trưởng chậm lại do suy thoái toàn cầu và lãi suất tăng. Tuy nhiên, khả năng phục hồi trong nước sẽ đảm bảo tăng trưởng có ý nghĩa.”

S&P dự báo mức tăng trưởng GDP là 3,8% vào năm 2023 cho khu vực châu Á-Thái Bình Dương, không bao gồm Trung Quốc, thấp hơn mức 4,7% vào năm 2022. “Lạm phát và thâm hụt bên ngoài đang giảm dần; áp lực tăng lãi suất đối với các ngân hàng trung ương đã giảm bớt. Những lời kêu gọi cắt giảm lãi suất sẽ ngày càng lớn hơn,” nó nói.

Nó trích dẫn lời của Kuijs: “Chúng tôi kỳ vọng lãi suất chính sách của Hoa Kỳ sẽ tăng và chỉ bắt đầu giảm vào năm 2024. Do đó, căng thẳng đối với các thị trường và tiền tệ ở châu Á-Thái Bình Dương sẽ kéo dài đến hết năm 2023. Lạm phát lõi tuần tự vừa phải phần lớn làm giảm bớt nhu cầu tăng lãi suất. Tuy nhiên, việc cắt giảm lãi suất sẽ chậm thành hiện thực, một phần là do lãi suất cao liên tục ở Hoa Kỳ.”

S&P kỳ vọng Ngân hàng Trung ương Nhật Bản sẽ tiếp tục hết sức thận trọng, chỉ thắt chặt chính sách tiền tệ một cách có ý nghĩa nếu họ nhận thấy các dấu hiệu cho thấy lạm phát gia tăng sẽ tiếp tục.

Dự báo hôm thứ Hai của họ cho Việt Nam và Philippines tương tự như mức 6% của Ngân hàng Thế giới dành cho hai quốc gia trong ấn bản tháng 6 về “Triển vọng Kinh tế Toàn cầu” được phát hành vào đầu tháng này.

Tốc độ tăng trưởng này vẫn thuộc hàng cao nhất ở châu Á, Ngân hàng Thế giới lưu ý. Vào tháng 1, ngân hàng ước tính tăng trưởng GDP năm 2023 của Việt Nam là 6,3%.

Góc nhìn Chuyên gia

PHỤ LỤC 2.1

Giải mã mối quan tâm của nhà đầu tư vào startup công nghệ

Trong một cuộc phỏng vấn độc quyền, Phóng viên Báo Đầu tư đã khám phá hệ sinh thái khởi nghiệp sôi động của Việt Nam cùng với ông Hùng Trương, Giám đốc đầu tư cấp cao tại SK Việt Nam và là giám khảo của cuộc thi KPMG Global Tech Innovator 2023. Buổi phỏng vấn xoay quanh thảo luận về những quan tâm, ưu tiên của nhà đầu tư, tình hình cạnh tranh trong khu vực và chiến lược cho các công ty khởi nghiệp.

Trong bối cảnh thị trường hiện nay, khẩu vị đầu tư đã thay đổi như thế nào?

Trên thị trường hiện nay, các nhà đầu tư đang chuyển hướng ưu tiên sang các công ty khởi nghiệp đổi mới sáng tạo dựa trên công nghệ tại Việt Nam. Các lĩnh vực như AI, fintech, thương mại điện tử, công nghệ y tế, công nghệ nông nghiệp và các giải pháp kỹ thuật số đang được quan tâm.

Các nhà đầu tư tìm kiếm các công ty tận dụng các công nghệ tiên tiến để phá vỡ các ngành công nghiệp và thúc đẩy tăng trưởng. Họ ưu tiên lực kéo thị trường, mô hình doanh thu và lợi nhuận. Các cân nhắc về môi trường, xã hội và quản trị cũng rất quan trọng, với các nhà đầu tư đang tìm kiếm sự bền vững và tác động xã hội.

Trong cuộc cạnh tranh đổi mới công nghệ vốn cổ phần tư nhân, việc giới thiệu các giải pháp đổi mới, khả năng mở rộng, tiềm năng thị trường và sự phù hợp với các nguyên tắc nói trên là rất quan trọng. Các công ty khởi nghiệp nên nhấn mạnh vào việc giải quyết các lỗ hổng thị trường và các đề xuất giá trị độc đáo để thu hút các nhà đầu tư.

Dự báo nào về dòng vốn vào doanh nghiệp Việt Nam, startup công nghệ, doanh nghiệp vừa và nhỏ trong thời gian tới?

Những dự đoán tích cực cho thấy dòng vốn đầu tư đầy hứa hẹn đổ vào các doanh nghiệp Việt Nam và các công ty khởi nghiệp công nghệ. Các chính sách và sáng kiến hỗ trợ của chính phủ của đất nước đã tạo ra sự quan tâm đáng kể từ cả các nhà đầu tư trong nước và quốc tế. Tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh chóng của Việt Nam và các điều kiện tốt hơn cho các công ty khởi nghiệp đã giúp Việt Nam trở thành một điểm đến đầu tư hấp dẫn ở Đông Nam Á.

Hệ sinh thái thịnh vượng, được thúc đẩy bởi tinh thần kinh doanh và đổi mới, đã thu hút một lượng lớn các nhà đầu tư ổn định. Đặc biệt, các công ty khởi nghiệp công nghệ dự kiến sẽ nhận được khoản đầu tư đáng kể do những tiến bộ trong công nghệ và số hóa trong các ngành công nghiệp. Lực lượng lao động tài năng và dân số am hiểu công nghệ của Việt Nam càng góp phần tạo nên sức hấp dẫn của Việt Nam với tư cách là một trung tâm đầu tư.

Với vị trí chiến lược và sự hội nhập của Việt Nam vào nền kinh tế toàn cầu, Việt Nam sẵn sàng thu hút thêm vốn đầu tư. Tuy nhiên, sự cạnh tranh giữa các nước láng giềng để thu hút đầu tư đang ngày càng gay gắt. Để nổi bật và đảm bảo đầu tư, các doanh nhân và công ty khởi nghiệp phải liên tục nâng cao các đề xuất giá trị của họ, thể hiện khả năng mở rộng và tạo sự khác biệt trên thị trường.

Những thách thức lớn nhất đối với các công ty khởi nghiệp ngày nay là gì và họ có thể áp dụng những biện pháp nào để giúp họ?

Các công ty khởi nghiệp phải đối mặt với những thách thức đáng kể trong bối cảnh kinh doanh ngày nay. Nguồn vốn là một mối quan tâm lớn, vì suy thoái kinh tế làm tăng sự thận trọng của nhà đầu tư và giảm niềm tin. Việc thu hút và giữ chân nhân tài đầu đầu rất khó khăn do nguồn lực hạn chế để trả lương cạnh tranh. Sự không chắc chắn của thị trường trong thời kỳ suy thoái có thể phá vỡ mô hình chi tiêu của người tiêu dùng và làm giảm niềm tin.

Các công ty khởi nghiệp phải nhanh nhẹn và có khả năng thích ứng để vượt qua những thách thức này. Khả năng tiếp cận các nguồn lực thiết yếu và mạng lưới hỗ trợ, chẳng hạn như các chương trình ươm tạo và cố vấn, có thể bị hạn chế trong thời kỳ suy thoái, cản trở sự phát triển và quan hệ đối tác. Những thách thức nhiều mặt mà các công ty khởi nghiệp phải đối mặt ngày càng leo thang trong thời kỳ suy thoái kinh tế.

Các công ty khởi nghiệp công nghệ có thể vượt qua thách thức bằng cách thực hiện một số biện pháp. Xây dựng một mạng lưới mạnh mẽ với các cố vấn, cố vấn và các nhà đầu tư tiềm năng là vô cùng quan trọng. Các sự kiện kết nối, các chương trình ươm tạo và các cuộc thi mang đến cơ hội kết nối và hướng dẫn có giá trị. Đổi mới và khác biệt là rất quan trọng để nổi bật trong thị trường cạnh tranh.

Một kế hoạch kinh doanh mạnh mẽ thể hiện tiềm năng tăng trưởng và lợi nhuận là rất quan trọng để thu hút các nhà đầu tư và việc tham gia vào các cuộc thi mang lại sự tiếp xúc và xác nhận. Quan hệ đối tác chiến lược với các công ty được thành lập nâng cao uy tín.

Chứng minh sức hút thị trường và sự chấp nhận của khách hàng là điều quan trọng đối với sự quan tâm của nhà đầu tư và nuôi dưỡng văn hóa không ngừng học hỏi và khả năng thích ứng là chìa khóa. Tính linh hoạt và nhanh nhẹn là những điểm mạnh trong môi trường kinh doanh đang phát triển.

Ông có lời khuyên nào cho các công ty sẽ tham gia các cuộc thi như Nhà đổi mới công nghệ toàn cầu của KPMG?

Việc tham gia các cuộc thi có thể mang lại cơ hội quý giá cho các công ty thể hiện sự đổi mới của họ và thu hút các nhà đầu tư tiềm năng. Dưới đây là một số lời khuyên dành cho các công ty tham gia các cuộc thi như vậy:

Xác định rõ ràng đề xuất giá trị của bạn: Trình bày rõ ràng đề xuất giá trị độc đáo của bạn và cách đổi mới công nghệ của bạn giải quyết một vấn đề cụ thể hoặc đáp ứng nhu cầu thị trường. Làm nổi bật những lợi ích và ưu điểm chính của giải pháp của bạn so với các giải pháp thay thế hiện có.

Tập trung vào xác nhận thị trường: Chứng minh xác nhận thị trường bằng cách đưa ra bằng chứng về sự quan tâm của khách hàng, dự án thí điểm, quan hệ đối tác hoặc người dùng đầu tiên. Điều này xác nhận nhu cầu về giải pháp của bạn và giúp tăng niềm tin của các nhà đầu tư tiềm năng.

Phát triển một quảng cáo chiêu hàng mạnh mẽ: Tạo một quảng cáo chiêu hàng ngắn gọn và hấp dẫn để truyền đạt hiệu quả tầm nhìn, cơ hội thị trường, mô hình kinh doanh và tiềm năng phát triển của bạn. Nhấn mạnh khả năng mở rộng và tính bền vững lâu dài của giải pháp của bạn.

Giới thiệu lực kéo và thành tích: Làm nổi bật bất kỳ thành tích, cột mốc hoặc lực kéo nào bạn đã đạt được cho đến nay. Điều này có thể bao gồm việc thu hút khách hàng, tăng trưởng doanh thu, cải tiến sản phẩm hoặc triển khai thành công. Nó chứng tỏ rằng sự đổi mới của bạn không chỉ là một khái niệm, mà còn có khả năng ứng dụng và tiềm năng trong thế giới thực.

Xây dựng đội ngũ vững mạnh: Các nhà đầu tư thường xem xét năng lực và chuyên môn của đội ngũ đằng sau sự đổi mới. Thể hiện năng lực, kinh nghiệm liên quan và hồ sơ theo dõi của nhóm bạn trong việc thực hiện thành công các dự án hoặc hoạt động mạo hiểm. Các nhà đầu tư muốn thấy một nhóm có thể mang lại kết quả.

Hiểu bối cảnh cạnh tranh: Tiến hành phân tích kỹ lưỡng bối cảnh cạnh tranh và thể hiện sự hiểu biết của bạn về đối thủ cạnh tranh và cách giải pháp của bạn tạo sự khác biệt. Trình bày bất kỳ rào cản gia nhập hoặc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ nào mang lại cho bạn lợi thế cạnh tranh.

Nêu rõ chiến lược tăng trưởng của bạn: Trình bày một chiến lược tăng trưởng rõ ràng và xác định rõ ràng, vạch ra cách bạn dự định mở rộng quy mô kinh doanh và chiếm thị phần đáng kể. Thảo luận về chiến lược tiếp cận thị trường, kênh phân phối và quan hệ đối tác tiềm năng của bạn.

Thể hiện một mô hình kinh doanh mạnh mẽ: Giải thích rõ ràng mô hình doanh thu, chiến lược định giá và tiềm năng tạo ra dòng doanh thu bền vững của bạn. Cung cấp thông tin chuyên sâu về cơ cấu chi phí, chi phí thu hút khách hàng và dự đoán khả năng sinh lời.

Tận dụng các cơ hội kết nối: Tận dụng các cơ hội kết nối do cuộc thi mang lại để kết nối với các chuyên gia trong ngành, nhà đầu tư tiềm năng và cố vấn. Xây dựng các mối quan hệ có thể cung cấp hướng dẫn, hỗ trợ có giá trị và quan hệ đối tác tiềm năng ngoài đối thủ cạnh tranh.

Cởi mở với phản hồi và học hỏi: Hãy tiếp thu phản hồi từ ban giám khảo, người cố vấn và những người tham gia khác. Sử dụng cuộc thi như một cơ hội học tập để tinh chỉnh chiến lược kinh doanh, quảng cáo chiêu hàng và đề xuất giá trị của bạn. Điều chỉnh và lặp lại dựa trên những hiểu biết sâu sắc thu được trong suốt hành trình cạnh tranh.

Nhìn chung, việc tham gia các cuộc thi không chỉ là để giành chiến thắng mà còn là để được tiếp xúc, xây dựng mối quan hệ và hoàn thiện đề xuất kinh doanh của bạn. Tận dụng kinh nghiệm để nâng cao khả năng hiển thị của bạn trong ngành và thu hút các nhà đầu tư và đối tác tiềm năng.

PHỤ LỤC 2.2

Thu gọn phân khúc bất động sản cao cấp, thúc đẩy tăng trưởng lành mạnh

Theo đại biểu Quốc hội Trần Văn Khải, Việt Nam nên cơ cấu lại thị trường bất động sản theo hướng giảm nhà ở cao cấp và tăng nhà ở xã hội, trong đó có nhà ở cho công nhân. Ông nhấn mạnh, việc tái cấu trúc là cần thiết để giảm thiểu những hậu quả bất lợi và thúc đẩy sự phát triển lành mạnh.

Góp ý về dự thảo Luật Kinh doanh bất động sản sửa đổi, ông Khải, đại biểu tỉnh Hà Nam, cho biết các chính sách của Chính phủ điều tiết thị trường vẫn chưa đủ.

Ông cho biết mọi người đang hy vọng rằng những sửa đổi sẽ giúp loại bỏ suy nghĩ rằng kinh doanh đất đai là kinh doanh có lợi nhất và cung cấp cho các thế hệ tương lai nhiều cơ hội hơn để thực hiện ước mơ sở hữu một ngôi nhà.

“Nếu các chính sách của Chính phủ không đưa ra các giải pháp kịp thời và hiệu quả, có thể xảy ra khủng hoảng tài chính, thậm chí nghiêm trọng hơn là khủng hoảng kinh tế”, ông nói và lưu ý rằng nhiều doanh nghiệp bất động sản đang đứng trước bờ vực phá sản.

Ông đề nghị cơ quan soạn thảo rà soát sửa đổi để đảm bảo tính ổn định lâu dài của chính sách, thông thoáng để tạo đà phát triển lành mạnh.

Ông Khải lấy Singapore làm ví dụ thành công trong việc ngăn chặn tình trạng đầu cơ và mất cân bằng thị trường. Quốc đảo này đánh thuế suất lũy tiến đối với bất động sản. Chẳng hạn, người mua phải trả thuế 7% giá trị tài sản cho ngôi nhà thứ hai và 10% cho ngôi nhà thứ ba. Nếu họ bán tài sản của mình trong năm đầu tiên sau khi mua, họ phải trả 16% tiền thuế, số tiền này sẽ giảm dần về 0 sau bốn năm. Tỷ lệ cho vay theo giá trị là 80% đối với ngôi nhà đầu tiên và 60% đối với ngôi nhà thứ hai. Sau khi áp dụng chính sách này vài năm, Singapore đã có thể kiểm soát và giảm giá bất động sản ở tất cả các phân khúc.

Trong một phiên thảo luận tổ trước đó, Chủ nhiệm Ủy ban Kinh tế Quốc hội Vũ Hồng Thanh từng thừa nhận thị trường BĐS Việt Nam đang mất cân đối. Ông nói, phân khúc nhà ở trị giá vài trăm triệu đồng (100 triệu đồng = 4.250 USD) một m² rất dồi dào, trong khi phân khúc dành cho người thu nhập thấp lại rất ít.

Từ nửa cuối năm 2022, thị trường nhà ở TP.HCM gặp thách thức về thanh khoản với nguồn cung nhà giá cao tăng cao trong khi phân khúc bình dân hầu như không có sản phẩm.

Ông Võ Huỳnh Tuấn Kiệt, giám đốc tiếp thị dự án nhà ở cao cấp tại CBRE Việt Nam cho biết, năm ngoái, nguồn cung căn hộ đạt 22.000-24.000 căn, một nửa trong số đó đến trong hai quý đầu năm. Tuy nhiên, giỏ hàng này lại không có nhà bình dân, khiến phân khúc này khan hiếm vào cuối năm.

Ông Kiệt lưu ý, nhiều chủ đầu tư có kế hoạch tung ra thị trường căn hộ cao cấp và siêu sang, đồng thời cho rằng điều này có thể dẫn đến mất bằng giá cao hơn trong tương lai.

Tác động kinh tế xã hội

Chủ tịch ngân hàng 100% vốn nhà nước Agribank Phạm Đức An, đại biểu Quốc hội từ Hà Nội, cho biết biến động giá bất động sản hiện nay đã tác động lớn đến phát triển kinh tế xã hội. Giá nhà, đất tăng cao khiến người thu nhập thấp không thể thuê, mua, đồng thời khiến môi trường đầu tư tại Việt Nam kém hấp dẫn.

“Dự thảo luật cần có quy định kiểm soát giá BĐS và quy định rõ trách nhiệm, tính chủ động của cơ quan quản lý, thay vì chỉ điều tiết khi thị trường quá nóng hoặc đóng băng”, ông An nói.

Đại biểu Điều Huỳnh Sang, đại biểu tỉnh Bình Phước, cho rằng việc đảm bảo thị trường BĐS phát triển lành mạnh là điều kiện quan trọng để các thị trường liên quan như vốn, tín dụng, tiền tệ vận hành thông suốt.

Bà đề xuất cơ chế đồng bộ thông tin BĐS với thông tin đất đai, phát triển đô thị. “Phát triển thị trường BĐS phải tính đến quy hoạch sử dụng đất hợp lý, cân đối cung cầu để tạo mặt bằng giá BĐS phù hợp, tránh đầu cơ”, bà nói và cho rằng cần đẩy mạnh thanh toán không dùng tiền mặt trong giao dịch BĐS.

Chủ nhiệm Ủy ban Kinh tế Thành cho biết dự thảo luật không đưa ra các giải pháp để khắc phục sự mất cân đối của thị trường cũng như không có các biện pháp hiệu quả để điều tiết thị trường. “Điều tiết thị trường phải bắt đầu từ khâu quy hoạch. Chúng ta phải xác định rõ khu vực dành cho nhà ở cao cấp và nhà ở xã hội”, ông nói.

“Cùng với quy hoạch, cần có chính sách tạo cơ chế hỗ trợ cho doanh nghiệp, khuyến khích họ đầu tư vào những phân khúc mà thị trường đang thiếu hụt”, ông nói thêm.

Dự thảo Luật Kinh doanh Bất động sản sửa đổi dự kiến sẽ được Quốc hội thông qua tại kỳ họp sắp tới vào cuối năm 2023.

Báo cáo của Hiệp hội Môi giới Bất động sản Việt Nam (VARIS) cho thấy, từ đầu năm 2022 đến hết quý 1/2023, thị trường xuất hiện tình trạng “khát” nguồn cung, đặc biệt là nhà ở bình dân.

Năm 2022 có khoảng 48.500 căn được chào bán, chỉ bằng hơn 20% nguồn cung năm 2018 - năm trước khi dịch Covid-19 bùng phát. Hầu hết đây là những sản phẩm cao cấp, đắt tiền.

Trong Q1/2023, nguồn cung đạt khoảng 25.000 căn, chủ yếu là hàng tồn kho từ các dự án đã mở bán trước đó, thiếu sự lựa chọn từ các dự án mới.

PHỤ LỤC 2.3

Chuyên gia của UNDP đưa ra khuyến nghị để Việt Nam vượt qua thách thức

Khi Việt Nam quyết tâm thực hiện các biện pháp quyết liệt để không chỉ phục hồi kinh tế mà còn nỗ lực hướng tới các ưu tiên phát triển, Thông tấn xã Việt Nam (TTXVN) đã có cuộc phỏng vấn với ông Jonathan Pincus, Chuyên gia kinh tế quốc tế cấp cao của UNDP, về các khuyến nghị nhằm đẩy nhanh các nỗ lực của đất nước và đạt được các mục tiêu đã đề ra.

TTXVN: Là một đối tác phát triển đã giúp Việt Nam hướng tới mục tiêu phát triển lấy con người làm trung tâm và tăng trưởng bền vững, ông đánh giá như thế nào về tình hình kinh tế Việt Nam hiện nay? Những thách thức đối với Việt Nam hiện nay là gì?

Ông Jonathan Pincus: Việt Nam đã đạt được những tiến bộ to lớn trong việc đạt được các Mục tiêu Phát triển Bền vững vào năm 2030. Chỉ số Nghèo Đa chiều theo đầu người, xem xét thu nhập và khả năng tiếp cận các dịch vụ và tiện ích cơ bản như y tế, giáo dục, nhà ở, nước sạch và vệ sinh, đã giảm hơn một nửa giai đoạn 2016 - 2022 từ 9,2% xuống 4,3% dân số. Những thành tựu này đạt được bất chấp sự gián đoạn của đại dịch Covid-19 và tác động của nó đối với việc làm và thu nhập.

Việt Nam đã đạt được những mục tiêu khác như tăng tỷ lệ nhập học trung học phổ thông và tiếp tục giảm tỷ lệ tử vong mẹ. Mặc dù vẫn là một quốc gia có thu nhập trung bình thấp, Việt Nam đã đạt được Tình trạng phát triển con người cao vào năm 2021, cho thấy cam kết của quốc gia đối với tăng trưởng vì người nghèo, tiếp cận các dịch vụ y tế và giáo dục.

Cần có nhiều tiến bộ hơn đối với một số SDGs, ví dụ như bình đẳng giới và bảo vệ môi trường. Tỷ số giới tính khi sinh năm 2022 là 111,5 bé trai trên 100 bé gái năm 2022 do thực hành lựa chọn giới tính trước sinh phổ biến. Phụ nữ ít được đại diện ở các vị trí cấp cao trong chính phủ và khu vực tư nhân, và bạo lực gia đình vẫn là một vấn đề nghiêm trọng. Các hệ sinh thái biển và ven biển dễ bị tổn thương do khai thác quá mức và ô nhiễm từ chất thải nông nghiệp, công nghiệp và sinh hoạt.

Cho đến nay, thách thức phát triển lớn nhất mà Việt Nam phải đối mặt là biến đổi khí hậu. Là quốc gia có đường bờ biển dài và 2 vùng đồng bằng trũng thấp, Việt Nam thường xuyên nằm trong danh sách những quốc gia dễ bị tổn thương nhất trước tác động của nước biển dâng, lũ lụt, hạn hán và các hiện tượng thời tiết cực đoan. Ở khu vực đồng bằng sông Cửu Long, mực nước biển dâng cao và xâm nhập mặn có thể buộc hàng triệu người phải di dời. Sẽ cần hàng tỷ đô la đầu tư để nâng cấp cơ sở hạ tầng nông thôn và thành thị nhằm bảo vệ các cộng đồng khỏi bão và lũ lụt.

Giống như các quốc gia khác, Việt Nam đã bắt đầu một hành trình chuyển đổi dài hạn từ sự phụ thuộc vào nhiên liệu hóa thạch sang năng lượng tái tạo. Chính phủ đã cam kết đạt được mức phát thải carbon bằng không vào năm 2050 và loại bỏ các nhà máy nhiệt điện than vào những năm 2040. Quá trình chuyển đổi sẽ mang lại lợi ích kinh tế bao gồm an ninh năng lượng và không khí sạch hơn, đồng thời chứng chỉ xanh của Việt Nam sẽ thúc đẩy các ngành xuất khẩu.

Nỗ lực đầu tư cần thiết để đạt được số không ròng được tính bằng hàng trăm tỷ đô la Mỹ. Huy động tài chính ở quy mô này là một thách thức chưa từng có. Các công cụ tài chính truyền thống như trái phiếu chính phủ, ngân hàng thương mại và hỗ trợ phát triển nước ngoài sẽ không đủ. Việt Nam sẽ cần phải đổi mới để tạo ra các thị trường tài chính trong nước lớn hơn, sâu hơn và sử dụng bảng cân đối kế toán của chính phủ để thu hút đầu tư tư nhân, đặc biệt là từ khu vực tư nhân trong nước.

TTXVN: UNDP có khuyến nghị gì đối với Việt Nam trong việc đối phó với những thách thức đó để tiếp tục duy trì những bước tiến vượt bậc mà đất nước đã đạt được trong những năm qua?

Ông Pincus: Khuyến nghị chính sách của UNDP cho Việt Nam và các quốc gia khác dựa trên nguyên tắc phát triển để không ai bị bỏ lại phía sau. Chúng tôi hỗ trợ các chính sách để đạt được sự bình đẳng về kết quả và phát triển con người cho tất cả mọi người.

Việt Nam đã chứng minh rằng tăng trưởng kinh tế nhanh chóng phù hợp với mối quan tâm sâu sắc đến bình đẳng. Kể từ năm 2018, mức tăng trưởng thu nhập của 40% hộ gia đình nghèo nhất đã cao hơn mức tăng trưởng thu nhập trung bình quốc gia. Tỷ lệ tử vong ở trẻ em dưới 5 tuổi vào năm 2021 là 20,6 trên 1.000 ca sinh sống, thấp hơn một nửa so với mức trung bình của các quốc gia có thu nhập trung bình thấp. Tiếp cận điện và vệ sinh cơ bản gần như phổ biến, ngay cả ở vùng sâu vùng xa.

Một số vấn đề vẫn còn. Tình trạng mất an ninh lương thực ở trẻ em dân tộc thiểu số vẫn ở mức cao với 32% trẻ em dưới 5 tuổi. Nghèo ở người cao tuổi là một mối lo ngại ngày càng tăng, với 9% người trên 65 tuổi sống trong cảnh nghèo theo chuẩn nghèo quốc gia và 15% khác dễ bị nghèo. Gần một nửa số người cao tuổi vẫn đang làm việc và 90% nhận được hỗ trợ tài chính từ các thành viên trong gia đình.

Các chương trình trợ giúp xã hội được thực hiện để giúp đỡ các cá nhân và hộ gia đình nghèo và dễ bị tổn thương bao gồm trẻ em, người già và người khuyết tật. Tuy nhiên, mức chi cho trợ giúp xã hội của Việt Nam ở mức 0,7% GDP là thấp so với phần còn lại của khu vực Châu Á - Thái Bình Dương. Mức lợi ích cũng thấp, cả về giá trị tuyệt đối và so với các quốc gia có thu nhập trung bình thấp khác.

Kế hoạch Tổng thể về Cải cách và Phát triển Hỗ trợ Xã hội (MPSARD) của Chính phủ, được phê duyệt vào năm 2017, xác định các cải cách để thu hẹp khoảng cách nghèo mới nổi này, bao gồm mở rộng lương hưu xã hội và trợ cấp trẻ em. Tuy nhiên, những đổi mới này vẫn chưa được tài trợ.

UNDP đề xuất trợ cấp toàn dân cho trẻ em và hưu trí xã hội như một chính sách nhằm đảm bảo rằng mọi công dân Việt Nam đều được hưởng lợi từ sự phát triển và xây dựng khả năng phục hồi của các hộ gia đình có con nhỏ và người già để quản lý tình trạng mất thu nhập do những khó khăn kinh tế, các trường hợp khẩn cấp về sức khỏe như Covid-19 và các dịch bệnh khác. rủi ro. Các ước tính do các học giả tại Đại học Kinh tế Quốc dân biên soạn cho thấy rằng trợ cấp phổ cập cho trẻ em và lương hưu xã hội sẽ là một phương tiện hiệu quả, hợp túi tiền để xóa đói giảm nghèo, xây dựng sự gắn kết xã hội và ngăn chặn tình trạng bất bình đẳng ngày càng gia tăng làm suy yếu thành quả phát triển của Việt Nam.

Việc chuyển đổi sang năng lượng tái tạo sẽ tạo ra lợi ích nhưng cũng sẽ làm tăng chi phí kinh tế đáng kể cho mọi hoạt động, lĩnh vực và khu vực của đất nước. Mục đích của việc đạt được Chuyển đổi năng lượng công bằng là đảm bảo rằng các chi phí và lợi ích này được phân bổ công bằng, và đặc biệt là mức sống của những thành viên nghèo nhất và dễ bị tổn thương nhất trong xã hội được bảo vệ. UNDP đang hợp tác chặt chẽ với chính phủ để hiểu các tác động kinh tế và xã hội của biến đổi khí hậu và quá trình chuyển đổi năng lượng, đồng thời xác định các chính sách và chương trình để bảo vệ các công dân và cộng đồng dễ bị tổn thương.

TTXVN: Việt Nam quyết tâm thực hiện các biện pháp quyết liệt để không chỉ phục hồi kinh tế mà còn hướng tới các ưu tiên phát triển. Là một đối tác phát triển lâu dài của Việt Nam, UNDP có kế hoạch gì để hỗ trợ Việt Nam đạt được các mục tiêu của mình?

Ông Pincus: UNDP hợp tác chặt chẽ với Chính phủ và các đối tác khác để hỗ trợ tăng trưởng kinh tế bền vững và toàn diện, giúp Việt Nam tăng cường khả năng chống chịu trước các cú sốc và thích ứng với tác động của biến đổi khí hậu, đồng thời thúc đẩy cải thiện chất lượng quản trị và tiếp cận tư pháp cho người dân Việt Nam.

Các Mục tiêu Phát triển Bền vững và nguyên tắc Không bỏ lại ai phía sau thúc đẩy hoạt động của UNDP tại Việt Nam. Chúng tôi xác định các lựa chọn chính sách dựa trên bằng chứng với Chính phủ và các đối tác khác để giúp Việt Nam đẩy nhanh tiến độ đạt được tất cả các SDG. Bình đẳng giới và tăng cơ hội kinh tế cho thanh niên đã nổi lên như những vấn đề ưu tiên của UNDP và các cơ quan khác của Liên hợp quốc.

Như đã lưu ý, UNDP đang tham gia vào công việc cải cách bảo trợ xã hội và đạt được Chuyển đổi năng lượng công bằng. Chúng tôi cũng làm việc với Chính phủ để hỗ trợ các nỗ lực giúp các cơ quan công quyền đáp ứng tốt hơn các mối quan tâm và nguyện vọng của người dân từ chính quyền trung ương đến các làng và thị trấn. PAPI, một khảo sát quốc gia về quản trị địa phương và hành chính công, cung cấp những hiểu biết quan trọng về nhu cầu và nhận thức của người dân về các thể chế công.

Công chúng Việt Nam ngày càng quan tâm đến chất lượng môi trường tự nhiên. Luật Bảo vệ môi trường năm 2021 và quyết định phát triển kinh tế tuần hoàn năm 2022 là những dấu mốc quan trọng. Luật môi trường mới đưa ra các khái niệm và quy định của Việt Nam phù hợp với thông lệ quốc tế và tạo cơ sở pháp lý cho hoạt động mua bán carbon. Việc chính thức xác nhận thông tư sẽ có ý nghĩa quan trọng đối với các chính sách trong nước liên quan đến quản lý chất thải rắn và đối với các ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam bao gồm dệt may, da giày và điện tử.

Kinh nghiệm của đại dịch COVID-19 đã khiến tất cả chúng ta nhận thức rõ hơn về sự cần thiết phải xây dựng khả năng chống chịu với thiên tai và biến đổi khí hậu, các tác động đến sức khỏe và rủi ro kinh tế như khủng hoảng tài chính hoặc suy yếu đột ngột của nhu cầu bên ngoài mà chúng ta đang gặp phải vào lúc này. Khả năng lường trước rủi ro và ứng phó hiệu quả là một chức năng thiết yếu của chính phủ./.

PHỤ LỤC 2.4

Phát huy sức mạnh chuyển đổi của các Hành lang Kinh tế Châu Á

Các hành lang kinh tế có khả năng bù đắp các thiếu sót về cơ sở hạ tầng, thúc đẩy tăng trưởng công nghiệp và thúc đẩy đa dạng hóa kinh tế, đóng vai trò then chốt trong việc thúc đẩy châu Á hướng tới quỹ đạo tăng trưởng toàn diện và bền vững hơn.

Trong 50 năm qua, châu Á đã trở thành một khu vực phát triển mạnh mẽ trên thế giới. Tuy nhiên, mặc cho các thành tựu đã đạt được, châu Á vẫn có gần 700 triệu người nghèo, tương đương 65% người nghèo trên thế giới sống với mức dưới 1,25 đô la một ngày. Khu vực này cũng phải đối mặt với tình trạng bất bình đẳng thu nhập ngày càng tăng, thiếu hụt lớn về cơ sở hạ tầng, khả năng kết nối thấp, hội nhập kinh tế và khu vực yếu kém, đô thị hóa nhanh và không có kế hoạch, năng suất giảm và nền kinh tế không đa dạng hóa.

Phát triển hành lang kinh tế – kết nối các động lực kinh tế như đầu mối giao thông, thị trường, trung tâm truyền thông và các yếu tố khác trong một khu vực riêng biệt – đưa ra một loạt giải pháp để giải quyết những thách thức này.

Một hành lang kinh tế phát triển tốt như Hành lang kinh tế Đông Tây có thể kết nối các thành phố, đặc khu kinh tế, cảng, khu nông nghiệp, điểm du lịch và doanh nghiệp giữa các quốc gia, trong trường hợp này là Myanmar, Thái Lan, Cộng hòa Dân chủ Nhân dân Lào và Việt Nam. Điều này được thực hiện nhờ những con đường được cải thiện, kết nối viễn thông lớn hơn, kết nối biên giới dễ dàng hơn, chia sẻ kiến thức và hợp tác tài chính xuyên biên giới.

Hành lang kinh tế có thể tăng cường hợp tác khu vực bằng cách kết nối các nền kinh tế quốc gia hiệu quả hơn, điều này có thể dẫn đến hội nhập thương mại nhiều hơn, chuỗi cung ứng nội vùng hiệu quả và liên kết tài chính mạnh mẽ hơn. Nếu các rào cản thương mại được giảm bớt, lợi ích của hành lang kinh tế có thể mở rộng, mở ra một thị trường hội nhập khu vực và lớn hơn nhiều, giúp thúc đẩy thương mại quốc tế, đầu tư xuyên biên giới, dịch chuyển kỹ năng và chuyển giao công nghệ.

Hành lang kinh tế cũng có thể cải thiện kết nối giữa các trung tâm đô thị và khu vực nông thôn thông qua mạng lưới cơ sở hạ tầng cứng và mềm phát triển tốt, giảm chi phí kinh doanh và kết nối với mạng sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu. Họ cũng hỗ trợ các cải cách kinh tế rộng lớn hơn và có thể phục vụ như một khu vực thử nghiệm để thực hiện các chính sách hoặc chương trình mới trước khi mở rộng quy mô.

Vì các hành lang kinh tế trùng lặp một cách tự nhiên với sự phát triển đô thị hoặc thành phố, chúng có thể hỗ trợ sự phát triển của các thành phố thông minh hoặc hiện đại, các khu công nghệ và CNTT cũng như các đặc khu kinh tế khác nhau. Do đó, các hành lang kinh tế có thể dẫn đến sự phát triển cơ sở hạ tầng, công nghiệp và đô thị được quy hoạch bài bản và đồng bộ.

Các hành lang kinh tế thúc đẩy đổi mới, nghiên cứu và phát triển, bao gồm các ứng dụng công nghệ thông tin và truyền thông sử dụng dữ liệu lớn và phân tích để tăng cường kết nối ảo và công nghệ cao, đồng thời làm tăng khả năng cạnh tranh và năng suất. Điều này có thể dẫn đến việc phân bổ nguồn lực hiệu quả hơn, chuyển đổi cơ cấu và đổi mới.

Việc đưa các khu chế xuất và khu công nghiệp vào các hành lang kinh tế có thể hỗ trợ công nghiệp hóa và đa dạng hóa kinh tế bằng cách đưa ra các ưu đãi tài chính, cơ sở hạ tầng tốt hơn, thuận lợi hóa thương mại và bảo vệ khỏi sự can thiệp của chính phủ. Những yếu tố này thu hút các công ty tư nhân đầu tư vào khu vực.

Các hành lang kinh tế cũng giúp tạo ra một nền kinh tế năng động và sử dụng nhiều tri thức bằng cách cung cấp một môi trường kinh doanh và hệ sinh thái hỗ trợ cho các ngành nông nghiệp, sản xuất và dịch vụ dựa trên tri thức và công nghệ.

Các hành lang kinh tế đặc biệt có lợi cho các nước châu Á, vì chúng có thể giảm chi phí kinh tế và giao dịch, rút ngắn khoảng cách kinh tế, cải thiện thuận lợi hóa thương mại và tạo ra các thị trường cạnh tranh có lợi từ chuyên môn hóa, đa dạng hóa kinh tế cũng như cải thiện phúc lợi và chuyển đổi kinh tế nói chung.

Rút ra từ kinh nghiệm ở châu Á, châu Âu và châu Phi, sự thành công của các hành lang kinh tế phụ thuộc vào một số yếu tố quan trọng: tầm nhìn rõ ràng và cam kết mạnh mẽ ở cấp cao nhất; phân tích kinh tế và kỹ thuật mạnh mẽ nhằm tối đa hóa tiềm năng kinh tế; cơ sở hạ tầng cứng và mềm phát triển tốt; quản lý hợp lý liên quan đến khuyến khích sản xuất, quyền sở hữu rõ ràng và quan hệ đối tác; hội nhập với mạng lưới kinh tế và chuỗi giá trị khu vực hoặc toàn cầu; và thu hút đầu tư tư nhân.

Bằng chứng từ các hành lang kinh tế được triển khai và phát triển tốt ở Châu Á, Châu Âu và Châu Phi cho thấy nhiều lợi ích, bao gồm cải thiện kết nối quốc gia và khu vực do người dân và hàng hóa di chuyển nhanh hơn, rẻ hơn và dễ dàng hơn. Nó cũng có thể giảm chi phí thương mại quốc gia, khu vực và toàn cầu, nâng cao khả năng cạnh tranh và mang lại sự hội nhập quốc gia, khu vực và toàn cầu lớn hơn.

Hành lang kinh tế giảm nghèo thông qua cải thiện khả năng tiếp cận các cơ hội kinh tế, giảm chi phí hàng hóa và dịch vụ, đồng thời mang lại khả năng tiếp cận tốt hơn với các dịch vụ cơ bản. Chúng cũng thu hẹp khoảng cách phát triển do cải thiện khả năng tiếp cận thị trường khu vực và mạng lưới sản xuất cho các nền kinh tế nhỏ, nghèo, không giáp biển và vùng sâu vùng xa, đồng thời tạo điều kiện phát triển các ngành công nghiệp để hỗ trợ đa dạng hóa ngành, khu vực và xuất khẩu.

Thiết lập các hành lang kinh tế là một nhiệm vụ khó khăn, nhưng có những yếu tố thành công mà các nước đang phát triển có thể ghi nhớ khi lập kế hoạch thực hiện.

Sự phát triển hành lang kinh tế thành công dựa trên nền tảng cam kết chính trị vững chắc, đòi hỏi sự hợp tác giữa tất cả các cấp chính quyền và sự phối hợp chặt chẽ với khu vực tư nhân. Nó xoay quanh các chính sách hài hòa, được hỗ trợ bởi các thể chế mạnh mẽ và các quy định hợp lý để lập kế hoạch và điều phối hiệu quả.

Phân tích kinh tế và kỹ thuật nghiêm ngặt, quản lý hành lang chính xác và giám sát thận trọng tạo thành xương sống của dự án, tạo ra sự cân bằng giữa chi phí, lợi ích và lợi thế tiềm năng.

Thiết kế phát triển hành lang kinh tế được hoàn thiện thêm bởi các nguyên tắc chỉ đạo quan trọng. Chúng bao gồm tạo ra cơ sở hạ tầng chất lượng cho các dịch vụ thiết yếu, thiết lập các kết nối ngành theo chiều dọc và chiều ngang ở địa phương và quốc tế, đồng thời gieo một mảnh đất khuyến khích màu mỡ để thu hút đầu tư.

Hơn nữa, việc tạo điều kiện thuận lợi cho thương mại, môi trường thân thiện với doanh nghiệp và tập trung vào việc nuôi dưỡng lực lượng lao động lành nghề đều là những yếu tố không thể thiếu để hoạt động hiệu quả, tăng trưởng tư nhân và đáp ứng nhu cầu của ngành. Khi hài hòa, những yếu tố này có thể biến sự phát triển hành lang kinh tế thành một động lực tăng trưởng kinh tế quan trọng cho các nước châu Á.

Nếu được phát triển và triển khai hiệu quả, các hành lang kinh tế có thể thu hẹp khoảng cách về cơ sở hạ tầng, hội nhập các nền kinh tế, thu hút đầu tư trong và ngoài nước, thúc đẩy tăng trưởng công nghiệp, tăng xuất khẩu và thúc đẩy chuyển đổi cơ cấu.

Điều này có thể thúc đẩy nền kinh tế hướng tới quỹ đạo tăng trưởng cao hơn, toàn diện hơn, tạo ra nhiều việc làm năng suất hơn và cải thiện năng suất chung.

Tủ sách Doanh nghiệp

PHỤ LỤC 3.1

Báo cáo của KPMG: ESG trong lĩnh vực bảo hiểm - Chiến lược và chuyển đổi

Lời tựa

Chương trình nghị sự về môi trường, xã hội và quản trị (ESG) đã trở thành ưu tiên chính của các tổ chức dịch vụ tài chính, giúp định hình kế hoạch của hội đồng quản trị và chiến lược kinh doanh ở nhiều cấp độ. Các công ty bảo hiểm hàng đầu coi ESG là cơ hội để vươn lên dẫn đầu và thúc đẩy thay đổi tích cực.

Các công ty bảo hiểm ngày càng nhận ra vai trò của họ trong việc thúc đẩy chương trình ESG, không chỉ thông qua các sản phẩm và khoản đầu tư của họ, mà còn trong chính các tổ chức của họ, trên cơ sở khách hàng và trong toàn bộ hệ sinh thái rộng lớn hơn. Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong việc đặt mục, ưu tiên các hoạt động và truyền tải tầm nhìn của họ qua mọi bộ phận và chức năng. Để giải quyết vấn đề này, các công ty bảo hiểm nên có một chiến lược và kế hoạch chuyển đổi ESG thực tế, hướng đến giá trị.

Trong báo cáo này, chúng tôi thảo luận về cách các công ty bảo hiểm có thể thiết kế và đưa ra một chiến lược ESG không chỉ đáp ứng các yêu cầu tuân thủ mà còn mang lại lợi thế cạnh tranh đáng kể. Chúng tôi cung cấp bối cảnh xung quanh việc phát triển các quy định, nêu bật những thách thức chính đối với các công ty bảo hiểm, đưa ra các ví dụ về những điểm mà các công ty bảo hiểm hàng đầu đang làm đúng và đưa ra các yếu tố chính để giúp bạn xây dựng một chiến lược ESG hướng đến mục đích và gắn liền với các mục tiêu kinh doanh tổng thể của bạn.

KPMG làm việc với khách hàng ở nhiều lĩnh vực và vấn đề về ESG — từ phát triển chiến lược và lập mô hình rủi ro khí hậu cho đến dữ liệu, phân tích, báo cáo và kiểm soát ESG — từ đó mang đến cho các chuyên gia của chúng tôi hiểu biết sâu rộng về những thách thức và cơ hội mà các công ty bảo hiểm trên toàn thế giới đang phải đối mặt.

Tại sao ESG lại quan trọng về mặt chiến lược đối với các công ty bảo hiểm

Trong những năm gần đây, chúng ta đã chứng kiến sự thay đổi trong tâm lý của nhà đầu tư, khách hàng và nhà tuyển dụng. Các nhà đầu tư đang ngày càng xem xét các tổ chức có thể mang lại cả lợi nhuận và mục đích, và các công ty bảo hiểm có thể chứng minh cả hai thuộc tính này đều có lợi thế cạnh tranh. Khách hàng đang nỗ lực có ý thức hơn để mua hàng từ các tổ chức phù hợp với giá trị của họ. Và các nhà tuyển dụng đang tìm kiếm những tài năng phù hợp với tầm nhìn và nhiệm vụ của họ. Trong khi một số công ty bảo hiểm đã vượt qua thách thức để tích hợp ESG vào chiến lược tăng trưởng của họ, thì những công ty khác lại gặp khó khăn trong việc ưu tiên những yếu tố ESG nào mà họ nên tập trung vào. Ba lĩnh vực chính để xem xét bao gồm:

Kỳ vọng của nhân viên

- ESG đã trở thành yếu tố chính trong việc thu hút và giữ chân nhân tài hàng đầu khi nhân viên tìm kiếm mục đích lớn hơn từ công việc của họ.
- Nhân viên đóng vai trò ngày càng quan trọng trong việc định hình danh tiếng của công ty với khách hàng, các bên liên quan cũng như những nhân viên và mục tiêu mới.

Cam kết với khách hàng

- Khi các chủ hợp đồng xây dựng chiến lược ESG riêng, các công ty bảo hiểm cần phải có mức độ hoàn thiện ESG cao để tương tác với khách hàng và đáp ứng kỳ vọng về giá trị của họ.
- Các yêu cầu về ESG của các chủ hợp đồng đang thay đổi, đòi hỏi các công ty bảo hiểm phải điều chỉnh mức độ hỗ trợ mà họ có thể cung cấp.

Nhà đầu tư và cơ quan xếp hạng

- Các nhà đầu tư đang xem xét các cân nhắc về ESG, đặc biệt là điểm số của cơ quan xếp hạng ESG và mức độ rủi ro, vào phân tích danh mục đầu tư của họ.
- Các cơ quan xếp hạng, chính phủ, tổ chức phi chính phủ (NGO) và các bên liên quan đang xem xét kỹ lưỡng hiệu suất và tính minh bạch của ESG.

Các nhà lãnh đạo bảo hiểm cũng hiểu rằng có một cái giá phải trả khi áp dụng cách tiếp cận 'chờ và xem' đối với ESG — cả từ góc độ tài chính và uy tín. Những thay đổi về quy định, công nghệ và tâm lý khách hàng có thể dẫn đến rủi ro chuyển tiếp lớn cho các công ty bảo hiểm. Và những điều này có thể có nghĩa là không có khả năng tận dụng các cơ hội mới, thu hút tài năng mới, mở rộng sang các thị trường mới hoặc xây dựng các mối quan hệ pháp lý chặt chẽ.

Nhiều công ty bảo hiểm cũng đang chịu áp lực ngày càng tăng trong việc thực hiện các cam kết mà họ đã đưa ra, đặc biệt là trong chương trình nghị sự về khí hậu. Khách hàng, nhà đầu tư và cơ quan quản lý muốn xem những tiến bộ đang được thực hiện so với các cam kết này.

Các công ty bảo hiểm đang tích hợp ESG như thế nào

ESG có thể mang lại cơ hội dài hạn cho các công ty bảo hiểm trong chuỗi giá trị — với các sáng kiến của chính phủ, các cam kết trên toàn thị trường và đầu tư đáng kể vào năng lượng xanh và tái tạo. Việc tích hợp ESG vào chiến lược hoạt động sẽ mang lại nhiều lợi ích cho doanh nghiệp và điều hướng các thách thức sẽ dẫn đến thành công. Trong khi các công ty bảo hiểm đang ở các giai đoạn khác nhau trên hành trình ESG của họ, hoạt động quan trọng có thể được nhìn thấy trên hai lĩnh vực trọng tâm.

01. Các công ty bảo hiểm đang sử dụng lăng kính ESG để nâng cao cách họ tiến hành hoạt động kinh doanh. Họ đang đánh giá các mô hình hoạt động và kinh doanh hiện tại, giảm lượng khí thải carbon, quản lý lực lượng lao động tốt hơn và xây dựng các khuôn khổ quản trị mạnh mẽ. Đồng thời, các tổ chức đang tận dụng dữ liệu ESG mới để cải thiện cả thuật toán định giá và xếp hạng rủi ro.

- **Quản trị:** Các công ty bảo hiểm đang áp dụng các cơ chế để đo lường và xem xét tiến độ thực hiện các mục tiêu và đầu tư ESG. Các công ty bảo hiểm đang tạo ra các nhóm đặc nhiệm ESG để tập hợp các giám đốc điều hành cấp cao, lãnh đạo đơn vị kinh doanh và các chuyên gia chức năng nhằm đảm bảo ESG được lồng ghép trong toàn tổ chức.
- **Quản lý tài sản:** Các công ty bảo hiểm đang tạo ra các phương pháp đánh giá rủi ro và cơ hội ESG cho mục đích đầu tư. Các nhà lãnh đạo bảo hiểm nhân thọ đang thiết kế thể điểm xếp hạng ESG của riêng họ như một bước đầu tiên để sàng lọc đầu tư, cùng với đào tạo về ESG và các chuyên gia về chủ đề tận tâm.
- **Đưa số phát thải ròng về 0:** Các công ty bảo hiểm đang đặt ra các mục tiêu đầy tham vọng nhưng có thể đo lường được để quản lý rủi ro trong tương lai, giảm chi phí và nâng cao hiệu quả. Các công ty bảo hiểm đang cam kết giảm lượng khí thải trong Phạm vi 1, 2 và 3 của họ xuống mức 0 ròng trong vòng ba thập kỷ tới với nhiều mục tiêu quan trọng đặt ra để định hướng hành trình của họ.
- **Lực lượng lao động của tương lai:** Các công ty bảo hiểm đang sử dụng dữ liệu và mô hình hóa để tạo ra một nơi làm việc công bằng và bình đẳng hơn cho nhân viên. Sự đa dạng, công bằng và hòa nhập vẫn là một thách thức đối với các công ty bảo hiểm, với 74% số người trả lời về triển vọng của CEO chỉ ra rằng tiến trình về sự đa dạng và hòa nhập đã diễn ra quá chậm trong thế giới kinh doanh. Các công ty bảo hiểm đang tận dụng các mô hình dự báo dựa trên phân tích con người để xác định nhu cầu và thách thức tuyển dụng, đặt mục tiêu và theo dõi tiến độ.

02. Các công ty bảo hiểm đang sử dụng năng lực và kinh nghiệm về ESG để giúp khách hàng và các bên liên quan trên hành trình chuyển đổi ESG. Họ đang đổi mới danh mục sản phẩm của mình, sắp xếp lại các yêu cầu bồi thường và quy trình bảo lãnh để khuyến khích các kết quả ESG và đang hoạch định về các đề xuất có giá trị hơn với thị trường.

- **Đổi mới sản phẩm:** Các công ty bảo hiểm đang sử dụng công nghệ và trò chơi điện tử để khuyến khích giảm thiểu rủi ro cho các chủ hợp đồng và thành viên. Các công ty bảo hiểm nhân thọ đang phát triển các chương trình khuyến khích theo dõi và ứng dụng dựa trên ứng dụng để thưởng cho các chủ hợp đồng vì đã tham gia và ghi lại các hoạt động lành mạnh.
- **Nhận thức rủi ro tốt hơn:** Các công ty bảo hiểm đang đưa các yếu tố ESG vào các mô hình hiện có để giúp khách hàng hiểu rõ hơn về rủi ro của họ. Các công ty bảo hiểm đang tạo ra các Trung tâm Xuất sắc (COE) tập hợp nhiều chuyên gia và nâng cao mô hình rủi ro vật chất và tài chính để hỗ trợ khách hàng ra quyết định.
- **Hỗ trợ nhân viên:** Các công ty bảo hiểm đang tạo ra các chương trình sáng tạo để giúp nhân viên của họ giảm lượng khí thải carbon của chính họ. Các công ty bảo hiểm đang khuyến khích nhân viên chuyển sang sử dụng xe điện bằng cách cung cấp một loạt lợi ích như bảo trì, bảo hiểm và các giải pháp tính phí, được công ty trợ cấp hoặc tài trợ.
- **Khuyến khích các công ty trong danh mục đầu tư:** Các công ty bảo hiểm đang sử dụng sức mạnh đầu tư và hiểu biết sâu sắc về ESG của họ để giúp khuyến khích các công ty trong danh mục đầu tư loại bỏ carbon. Các công ty bảo hiểm đang tập trung nhiều hơn vào việc thẩm định ESG và xem xét các mục tiêu chuyển đổi năng lượng và khử carbon cho các công ty trong danh mục đầu tư.

Năm bước cho một chiến lược ESG toàn doanh nghiệp

Các công ty dẫn đầu thị trường, cả trong và ngoài ngành bảo hiểm, đang áp dụng cách tiếp cận hợp nhất hơn đối với ESG. Họ có tham vọng rõ ràng về ESG và ESG là nền tảng cho tầm nhìn và sứ mệnh của họ. Chiến lược ESG của họ trải dài khắp các chức năng, bao gồm phát triển đề xuất, yêu cầu bồi thường, nhân sự và tài chính. Và nhân viên nắm bắt các giá trị và đưa chúng vào công việc hàng ngày của họ.

Công việc của chúng tôi với các công ty bảo hiểm hàng đầu và các chương trình ESG cho thấy có năm bước chính để tạo chiến lược ESG toàn doanh nghiệp cho các tổ chức bảo hiểm.

01. Xác định các yếu tố ESG trọng yếu

- Xác định các yếu tố ESG trọng yếu tác động đến tổ chức
- Các công ty bảo hiểm thường thực hiện đánh giá tính trọng yếu có thể bao gồm sự tham gia của các bên liên quan

02. Thiết lập tham vọng

- Đặt ra mức độ tham vọng, tức là bạn muốn đạt đến mức nào so với các thực hành tốt và các đồng nghiệp. Điều này giúp định hình các tham số của chiến lược ESG

03. ESG đáo hạn

- Hiểu vị trí hiện tại của bạn trên hành trình ESG của bạn, tức là tiến độ nào đã được thực hiện
- Xem lại những khoảng trống so với mức độ tham vọng của bạn

04. Các phương án chiến lược

- Xác định và ưu tiên các sáng kiến ESG tiềm năng để (i) chiến lược phù hợp với chiến lược tăng trưởng tổng thể của bạn và (ii) tiềm năng tạo ra giá trị

05. Lộ trình

- Tạo một lộ trình hành động cấp cao, được hỗ trợ bởi một khuôn khổ phù hợp và các chỉ số hiệu suất chính (KPI) có thể đo lường được
- Các KPI này cho biết bạn đang ở đâu và bạn muốn đạt được điều gì, nhằm xây dựng một kế hoạch chuyển đổi chi tiết hơn

PHỤ LỤC 3.2

Báo cáo của KPMG: Quỹ đầu tư tư nhân và hành trình hướng tới phát thải ròng bằng không - Chuyển giao sang kỷ nguyên mới

Động lực hướng tới phát thải ròng bằng không thể hiện một cơ hội lớn cho quỹ đầu tư tư nhân để tạo ra một kỷ nguyên mới về tăng trưởng, kiến tạo giá trị và lợi nhuận.

Sự dịch chuyển toàn cầu hướng tới lượng khí thải carbon ròng bằng không thể hiện một trong những chuyển đổi kinh tế lớn nhất kể từ cuộc cách mạng công nghiệp. Thay đổi này dự kiến sẽ ảnh hưởng mọi nền kinh tế, lĩnh vực và mọi doanh nghiệp. Nó sẽ giúp chuyển đổi cơ sở hạ tầng, văn hóa, hành vi và dòng vốn đầu tư. Nó còn giúp thúc đẩy địa chính trị, tác động đến quy định và khuyến khích những thay đổi chính sách quan trọng. Không có công ty, tài sản hoặc khoản đầu tư nào nằm ngoài tầm ảnh hưởng.

Trên nhiều khía cạnh, thay đổi này rất phù hợp với quỹ đầu tư tư nhân (PE). Bản chất của quỹ PE xoay quanh việc theo dõi các dòng vốn đầu tư, xác định các nguồn giá trị chưa được khai thác và phát triển các giá trị này. Bản chất này càng quan trọng hơn trong thời kỳ diễn ra chuyển biến và chuyển đổi toàn diện. Với chiều sâu và bề rộng của quá trình chuyển đổi sang phát thải ròng bằng không này, các nhà đầu tư tư nhân sẽ chuyển sang một kỷ nguyên mới.

Đây chính là một rủi ro quan trọng ...

Đến nay, hầu hết các quỹ PE và nhà quản lý quỹ bắt đầu nhận ra rằng rủi ro khí hậu chính là rủi ro tài chính. Hiện tại, các công ty có lịch sử làm việc uy tín liên quan tới môi trường, xã hội và quản trị (ESG) đang được hưởng lợi mạnh mẽ, trong khi những công ty chậm trễ trong việc tham gia lĩnh vực này, với các hoạt động kinh doanh gây ra phát thải cao đang chứng kiến sự sụt giảm về giá trị. Một loạt các quy định và tiêu chuẩn mới trong khuôn khổ quốc tế và quốc gia dự kiến sẽ mang lại sự minh bạch hơn nữa với các rủi ro liên quan đến khí hậu mà nhiều công ty phải đối mặt. Các chuyên gia của KPMG đã nhận thấy rằng một số lĩnh vực đang phải đối mặt với môi trường đầu tư khó khăn.

Lý do khiến điều này trở nên đặc biệt thú vị đối với các quỹ PE là các mốc thời gian liên quan. PE thường muốn xây dựng giá trị và rút lui khỏi khoản đầu tư trong vòng 3 đến 5 năm. Hoàn toàn hợp lý khi cho rằng - trong thời gian 5 năm - một chiến lược rút lui thành công sẽ cần được hỗ trợ bởi một lộ trình vững chắc về khử carbon cũng như dữ liệu cho thấy tiến độ triển khai, chứ không chỉ là ý định. Điều đó có nghĩa là các quỹ PE giờ đây nên cân nhắc quá trình khử carbon và lộ trình hướng đến phát thải ròng bằng không.

... và là một cơ hội quan trọng

Các nhà lãnh đạo quỹ PE và các thành viên thông thường (General Partner - GP) có thể coi quá trình khử cacbon là một rủi ro và chỉ xem vấn đề này như một trách nhiệm mà họ cần tuân thủ. Nhưng quan điểm này có thể làm họ bỏ lỡ các cơ hội lớn để tạo ra giá trị, thứ mà họ có thể đạt được thông qua cách tiếp cận chủ động, mang tính chiến lược hơn đối với quá trình khử cacbon.

Ví dụ, các quỹ PE hàng đầu đang nghiên cứu các tín hiệu từ những chính sách gần đây — Đạo luật Giảm lạm phát (IRA) của Hoa Kỳ, Thỏa thuận Xanh của Liên minh Châu Âu hoặc khung chính sách REPowerEU — cho thấy rằng chính phủ các nước đang 'tắt tay' trong việc hỗ trợ chuyển đổi phát thải ròng về 0. Điều đó đã giúp giảm thiểu rủi ro liên quan đến một số loại tài sản nhất định và khuyến khích một lượng vốn đáng kể đầu tư vào các công nghệ mới nổi và đang mở rộng quy mô.

Họ cũng đang nhìn thấy mặt tích cực của các cơ hội tạo ra giá trị liên quan đến quá trình khử cacbon ở cấp độ công ty đầu tư và danh mục đầu tư. Ví dụ, một số công ty PE đang bắt kịp xu hướng bằng cách đầu tư vào các công ty cung cấp tài sản năng lượng tái tạo hoặc hỗ trợ nền kinh tế tuần hoàn. Họ nhận ra rằng không chỉ các nhà hoạch định chính sách quan tâm đến màu xanh lá cây; người tiêu dùng cũng vậy. Và họ dự đoán rằng những xu hướng này sẽ giúp mang lại sự tăng trưởng bền vững, gần như bất kể điều kiện thị trường rộng lớn hơn.

Đừng để bị bỏ lại phía sau

Hiện tại, chúng ta đang ngày càng chịu áp lực phải chấp nhận rằng quá trình khử cacbon ảnh hưởng đến việc gây quỹ cho các GPs. Các cuộc trò chuyện của chúng tôi với các GPs hàng đầu cho thấy họ đang dành nhiều nguồn lực hơn để đáp ứng các yêu cầu của các thành viên góp vốn (Limited Partner - LP) về các báo cáo và thông tin liên quan đến quá trình khử cacbon. Các LPs có thể không phải lúc nào cũng biết chính xác làm thế nào là tốt nhất nhưng họ muốn có cơ sở để tin rằng các GPs đang chủ động và có chiến lược cho các vấn đề về khử carbon.

Mặt khác, các cuộc trò chuyện của chúng tôi với LPs cho thấy rằng các tổ chức đầu tư - quỹ đầu tư quốc gia, quỹ hưu trí và các nhà đầu tư lớn khác - đã so sánh các hành động của GP của họ đối với vấn đề này. Và họ đang bắt đầu hướng các khoản đầu tư vào các doanh nghiệp thể hiện cam kết hành động và tính minh bạch. Tóm lại, nếu các doanh nghiệp khác làm tốt hơn doanh nghiệp của bạn, bạn nên dự trù về khả năng gây quỹ trong tương lai của mình.

Hãy tiếp cận một cách toàn diện

Bất kể vị trí của bạn so với các doanh nghiệp khác, các nhà lãnh đạo và quản lý PE nên suy nghĩ về vấn đề khử cacbon từ nhiều góc độ — từ cấp quỹ, trong các công ty thuộc danh mục đầu tư riêng lẻ và cho tới các khoản đầu tư.

Ở cấp quỹ, các GPs nên suy nghĩ nghiêm túc về nơi họ muốn đầu tư và tác động sẽ có đối với danh mục quỹ của họ. Một số doanh nghiệp có thể khẳng định mình là người đi đầu trong công nghệ khử cacbon. Những doanh nghiệp khác có thể quyết định sẽ tập trung vào việc hỗ trợ các ngành ở giai đoạn cuối của quá trình chuyển đổi này — như thép, khai thác mỏ và tài nguyên — nhằm đẩy nhanh con đường tiến tới phát thải ròng bằng 0. Một số doanh nghiệp lại đặt việc theo đuổi lợi nhuận lên hàng đầu. Bất kể hướng đi nào, doanh nghiệp sẽ phải đưa ra sự lựa chọn và loại trừ. Một số ngành có thể cần được ưu tiên.

Tại thời điểm đầu tư, các nhà lãnh đạo và quản lý PE nên đảm bảo rằng các nhóm đầu tư của họ đang tiến hành ESG mạnh mẽ và thẩm định khí hậu với trọng tâm cụ thể là phát thải carbon và các kế hoạch khử carbon. Sau đó, họ nên đưa những phát hiện đó vào báo cáo tài chính, cả trong thời gian nắm giữ và khi thoái vốn. Những thứ trông giống cơ hội đầu tư tốt dựa trên tình hình tài chính hiện nay có thể sẽ trở thành các tài sản có mối quan hệ mật thiết với khí thải trong trường hợp các kế hoạch khử cacbon của các bên khác làm cho tài sản đó trở nên lỗi thời. Quy trình thẩm định ESG nghiêm ngặt không chỉ phát hiện ra những rủi ro này mà còn cho thấy các cơ hội tạo ra giá trị trong tương lai, thứ có thể nâng cao giá trị của tài sản trong dài hạn. Điều quan trọng là cung cấp cho ủy ban đầu tư của bạn dữ liệu ở mức độ chi tiết phù hợp để giúp đưa ra các quyết định đầu tư dài hạn thông minh.

Ở cấp độ công ty trong danh mục đầu tư, các nhà điều hành PE nên bắt đầu đánh giá các kế hoạch khử cacbon của tài sản của họ và tìm kiếm cơ hội để tạo ra giá trị bổ sung bằng cách sắp xếp các hoạt động và hoạt động theo lộ trình khử cacbon. Khả năng thúc đẩy thay đổi của người quản lý tài sản phần lớn có thể phụ thuộc vào mức độ kiểm soát của họ - chẳng hạn như khả năng thúc đẩy thay đổi đối với tài sản ở giai đoạn đầu của PE có thể sẽ bị giảm đi do hầu hết có xu hướng chỉ nắm giữ cổ phần vốn cổ phần nhỏ hơn trong các công ty ở giai đoạn đầu. Tuy nhiên, với các khung thời gian ngắn mà các nhà

đầu tư PE ưa thích, hầu hết các nhà quản lý nên nhanh chóng di chuyển để tìm và thực hiện các cơ hội tăng giá trị tạo ra giá trị khử cacbon.

Ba bước giúp bạn thành công

Nhiệm vụ chung của các chuyên gia KPMG với các giám đốc điều hành PE, GPs, người quản lý và LP của họ cho thấy rằng các công ty hàng đầu đang nhanh chóng tiến hành các chiến lược khử cacbon và đưa phát thải về 0. Nói chung, họ đang tập trung vào ba bước chính:

01. Xác định hoài bão

Các GPs và các nhà quản lý quỹ đang dành thời gian để tìm hiểu các xu hướng và suy nghĩ về cách chúng sẽ ảnh hưởng đến việc định giá và hoạt động thị trường trong tương lai. Họ đang xem xét các khung pháp lý và quy định hiện tại và tương lai để xác định các cơ hội mới và gia tăng các tín hiệu chắc chắn. Họ đang tương tác với các LP của mình để đánh giá các kỳ vọng và yêu cầu về tính minh bạch. Và họ đang sử dụng tất cả thông tin này để trình bày tham vọng rõ ràng với các nhà đầu tư, nhóm đầu tư, cơ quan quản lý và các bên liên quan khác.

02. Lập bản đồ đường đi

Với tham vọng chung được xác định rõ ràng, các nhà lãnh đạo đang liên kết biến đổi khí hậu với hoạt động kinh doanh của họ. Họ đang tiến hành thẩm định nghiêm ngặt về ESG và khí hậu, đồng thời tích hợp nó vào thẩm định tài chính cốt lõi của doanh nghiệp. Họ đang xem xét dữ liệu ở cấp độ giao dịch của tài sản để xác định các cơ hội tạo ra giá trị thực và bền vững thông qua quá trình khử cacbon. Và họ đang ưu tiên những gì họ có thể đạt được trong thời gian đầu tư để đảm bảo định giá cao hơn khi thoát ra.

03. Vận hành kế hoạch

Lập mô hình và báo cáo kế hoạch giảm thiểu carbon không phải lúc nào cũng tương đương với thay đổi thực tế. Một trong những bước quan trọng nhất là vận hành chiến lược và lộ trình khử cacbon trong toàn tổ chức — ở cấp quỹ, cấp công ty danh mục đầu tư và tại điểm đầu tư. Theo quan điểm của chúng tôi, quá trình này chắc chắn sẽ đòi hỏi phải áp dụng một số chính sách mới, công nghệ mới và năng lực mới. Và việc này đòi hỏi các nhà quản lý phải tích cực hơn rất nhiều trong việc quản lý các khoản đầu tư của họ.

Trung tâm Thông tin Kinh tế (BIZIC) – Đơn vị trực thuộc Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) phối hợp cùng Công ty KPMG tại Việt Nam

Bản quyền © 2010 bởi Liên đoàn Thương mại và Công nghiệp Việt Nam – VCCI

© 2023 Công ty TNHH KPMG, Công ty TNHH Thuế và Tư vấn KPMG, Công ty Luật TNHH KPMG, Công ty TNHH Dịch vụ KPMG, đều là công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên được thành lập tại Việt Nam và là công ty thành viên trong tổ chức toàn cầu của các công ty KPMG độc lập, liên kết với KPMG International Limited, một công ty trách nhiệm hữu hạn theo bảo lãnh được thành lập tại Vương Quốc Anh. Tất cả các quyền được bảo hộ.

