

Chuyên nghiệp hóa Quan hệ nhà đầu tư

Quan hệ với nhà đầu tư tốt giúp doanh nghiệp có những cổ đông trung thành và giữ được giá cổ phiếu ổn định.

Có đến 89% nhà đầu tư coi trọng hoạt động quản trị doanh nghiệp, trong đó quan hệ nhà đầu tư (Investor Relations – IR) là điều họ quan tâm đầu tiên. Đó là kết quả nghiên cứu của Thomas Financial, công ty cung cấp thông tin tài chính có trụ sở tại Mỹ. Ông See Kim Ho, chuyên gia tư vấn IR của August Consulting (Singapore) cũng cho biết, khi quyết định rót vốn vào doanh nghiệp, nhà đầu tư, đặc biệt là nhà đầu tư tổ chức, có xu hướng chọn mua cổ phiếu của những công ty mà họ hiểu rõ. Và IR, với chức năng chủ động cung cấp thông tin và phân tích tài chính, không chỉ giúp nhà đầu tư nhận biết đầy đủ về hoạt động và chiến lược doanh nghiệp mà còn tạo cơ sở để họ định giá công ty.

89%: tỉ lệ nhà đầu tư coi trọng quản trị doanh nghiệp trong đó quan hệ nhà đầu tư là điều họ quan tâm đầu tiên.

Sức mạnh IR

Một chiến lược IR hiệu quả không những thu hút vốn đầu tư vào doanh nghiệp mà còn gián tiếp nâng cao giá trị cho công ty. Thực tế là nhà đầu tư thường trả giá cao hơn những giá trị vô hình như sự hài lòng, uy tín của doanh nghiệp. Nghiên cứu năm 2009 của Hiệp hội Quan hệ nhà đầu tư Singapore cũng chỉ ra rằng, 89% nhà đầu tư chấp nhận trả thêm khoảng 10-15% cho cổ phiếu của những công ty có hoạt động IR tốt.

Mặc dù hoạt động IR không đảm bảo giá cổ phiếu sẽ tăng hay đạt mức cao nhưng việc duy trì đối thoại cởi mở, thẳng thắn với nhà đầu tư qua các kênh truyền thông có thể giúp giữ giá cổ phiếu ổn định. Đó là nhờ nắm rõ tình hình doanh nghiệp mà nhà đầu tư thường bị ít hoang mang hay tìm cách bán tháo cổ phiếu trước sự xuất hiện những thông tin tiêu cực.

Hoạt động IR tốt cũng giúp doanh nghiệp có được những cổ đông trung thành. Qian Hu, một doanh nghiệp cung cấp cá kiểng ở Singapore, từng gặp vận đen khi đàn cá giống bị chết đột ngột. Qian Hu đã chia sẻ cởi mở với cổ đông về tình hình khó khăn tại công ty, nhờ đó đã giành được sự tin tưởng và ủng hộ. Kết quả là Qian Hu không chỉ vượt qua được giai đoạn khó khăn đó mà còn đạt doanh thu hàng năm trên 100 triệu USD.



Rõ ràng, IR mang lại nhiều lợi ích. Tuy nhiên, ở Việt Nam, nhiều công ty niêm yết chưa nhận thức được tầm quan trọng của IR, thể hiện qua việc phần lớn doanh nghiệp vẫn chưa có bộ phận chuyên trách về hoạt động này. Hiện nay, hầu hết đều thực hiện công tác IR ở mức độ công bố thông tin mang tính bắt buộc.

Người chịu trách nhiệm công bố thông tin thường kiêm nhiệm các chức vụ khác, ít dành thời gian cho hoạt động IR. Thông tin trên website của các doanh nghiệp niêm yết cũng rất sơ sài. Trong khi đó, sự kém minh bạch ở một số lãnh đạo công ty càng khiến hoạt động IR thêm mờ nhạt.

Vì thế, khi doanh nghiệp gặp khó khăn hoặc thị trường chứng khoán giảm sâu như hiện nay, nhà đầu tư thường không đủ niềm tin để gắn bó với doanh nghiệp.

Chuyên nghiệp hóa như thế nào?

Xây dựng hoạt động IR bài bản, chuyên nghiệp đòi hỏi một chiến lược dài hơi và đầu tư nhiều công sức. Trước hết, theo ông See Kim Ho, công ty August Consulting, doanh nghiệp cần thành lập một bộ phận chuyên trách về IR nhằm truyền tải thông tin đến nhà đầu tư một cách chủ động, liên tục và nhất quán.

Doanh nghiệp cũng cần đối thoại cởi mở với nhà đầu tư. Điều này đòi hỏi việc truyền đạt thông tin sao cho dễ tiếp cận nhất, để bất cứ khi nào cần, nhà đầu tư cũng có thể tiếp cận thông tin. Sự tương tác thuận lợi này sẽ giúp nhà đầu tư đưa ra các quyết định chính xác hơn và giúp doanh nghiệp phản hồi thông tin sớm và rõ ràng nhất.

Ngoài ra, thay vì chỉ đưa tin bắt buộc theo quy định của các cơ quan quản lý thị trường chứng khoán, doanh nghiệp cần sử dụng triệt để mọi công cụ IR. Đó là cập nhật thông tin về tình hình kinh doanh, hoạt động doanh nghiệp qua việc cung cấp báo cáo thường niên, báo cáo tài chính, tình hình đầu tư, thị trường.

Bên cạnh đó, việc tổ chức giao lưu trực tuyến, hội thảo, hội nghị, gặp gỡ nhà đầu tư, tham quan doanh nghiệp... cũng rất cần thiết nhằm giúp cho nhà đầu tư có cơ sở đánh giá về hiệu quả hoạt động và triển vọng của doanh nghiệp. Doanh nghiệp cũng phải chú ý đến vai trò của tổng giám đốc trong hoạt động IR, vì phát ngôn của tổng giám đốc thường có giá trị cải thiện tình hình.

Ông Kenny Yap, Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc của Qian Hu, còn khuyên rằng, doanh nghiệp nên quan tâm và tranh thủ sự ủng hộ của cán bộ công nhân viên. Vì ngoài việc là đội ngũ tham gia xây dựng và phát triển doanh nghiệp, họ còn là những cổ đông đồng hành, gắn kết lâu dài với doanh nghiệp.

Trong IR, truyền thông hỗn hợp có vai trò rất quan trọng. Nghiên cứu của August Consulting đã chỉ ra rằng, để nhà đầu tư tin tưởng vào một thông tin nào đó, doanh nghiệp cần phải lặp lại thông tin đó từ 3-5 lần. Điều này cho thấy mức độ cần thiết của việc sử dụng nhiều kênh thông tin. Và không chỉ duy trì quan hệ với nhà đầu tư hay

Quan hệ nhà đầu tư (IR)

IR là hoạt động truyền tải thông tin thường xuyên của doanh nghiệp đến những người nắm giữ trái phiếu/cổ phiếu để giúp họ hiểu rõ hơn về hoạt động và triển vọng của công ty. Hoạt động IR hiệu quả cũng sẽ thu hút các nhà đầu tư tiềm năng rót vốn vào doanh nghiệp.

Chiến lược IR hiệu quả

*Hứa ít, cho nhiều
Cung cấp thông tin kịp thời và nhất quán
Sẵn sàng đối thoại và trao đổi
Dự đoán phản ứng và có trách nhiệm đối với tin xấu hoặc sự thất vọng của nhà đầu tư.
Quan tâm đến những mối lo của nhà đầu tư
Lời nói đi đôi với hành động*

*Nguồn: August Consulting
(Singapore)*

báo chí, hoạt động IR nên mở rộng sang cả việc chia sẻ thông tin với giới chuyên gia phân tích. Đó là những người am hiểu lĩnh vực có liên quan đến doanh nghiệp, nên tiếng nói của họ khách quan và có trọng lượng.

Để hoạt động IR hiệu quả, thông tin cần được truyền tải một cách đồng bộ, tránh tình trạng rò rỉ tin tức. Ngoài ra, để kiểm soát việc cung cấp thông tin, doanh nghiệp cần lập ban chuyên về công bố thông tin, ủy quyền công bố cho người phát ngôn, thực hiện soát xét báo cáo phân tích và có chính sách đối đáp khi có những tin đồn bất lợi xuất hiện.

Hoạt động IR nên mở rộng sang cả việc chia sẻ thông tin với giới chuyên gia. Đó là những người am hiểu lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp, nên tiếng nói của họ khách quan và có trọng lượng.

Tác giả: Thủy Diệu

Nhịp cầu đầu tư số 197 tháng 9.2010

Trang 32, 33,