

CẨM nang IPO

Các yếu tố chiến lược cần cân nhắc trước,
trong và sau khi phát hành cổ phiếu lần
đầu ra công chúng (IPO)



The better the question. The better the answer. The better the world works.



Shape the future
with confidence

Cẩm nang IPO

Phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng (Initial Public Offering - IPO) là gì?	3
Tại sao các doanh nghiệp thực hiện IPO?	4
Động lực tiến hành IPO	5
Các chiến lược huy động vốn thay thế	6
Ưu và nhược điểm của IPO	7
Các yếu tố then chốt quyết định quá trình IPO thành công	8
Doanh nghiệp có thể niêm yết ở đâu?	9
Khi nào doanh nghiệp nên tiến hành IPO?	10
Các bên tham gia chính gồm những ai?	11
Doanh nghiệp có thể cấu trúc quy trình IPO như thế nào?	12
Hành trình tạo giá trị IPO của EY	13
Đánh giá mức độ sẵn sàng IPO	14
Đội ngũ EY – đồng hành cùng doanh nghiệp trên mọi chặng đường	16
Thông tin liên hệ	19



IPO là gì?

IPO (Initial Public Offering) là hoạt động chào bán cổ phần của doanh nghiệp ra công chúng và niêm yết cổ phiếu trên sàn giao dịch chứng khoán lần đầu tiên. Thông qua việc phát hành cổ phiếu mới cho nhà đầu tư công chúng, doanh nghiệp có cơ hội huy động vốn để phục vụ cho mục tiêu xây dựng và mở rộng hoạt động kinh doanh.

Doanh nghiệp chuẩn bị tốt sẽ tạo ra giá trị và tận dụng tốt đa cơ hội từ IPO

Một quy trình IPO thành công yêu cầu sự chuyển đổi toàn diện về con người, quy trình và văn hóa của tổ chức, từ một doanh nghiệp tư nhân trở thành công ty đại chúng. Do đó, hoạt động chuẩn bị luôn là yếu tố then chốt. Các “ứng cử viên” IPO thành công thường dành hai năm hoặc hơn để xây dựng quy trình và hạ tầng kinh doanh, tuyển dụng nhân sự điều hành và cố vấn, xử lý các vấn đề tài chính và báo cáo, đồng thời nắm vững các cam kết quan trọng của cổ đông để tiến hành niêm yết. Trong hành trình trở thành công ty đại chúng, một tổ chức không chỉ chuẩn bị cho khoảnh khắc khi tiếng chuông chào sàn vang lên, mà còn phải sẵn sàng cho một giai đoạn hoàn toàn mới trong vòng đời doanh nghiệp sau khi IPO diễn ra. Đó là lý do những công ty vượt trội trên thị trường xem IPO như một quá trình chuyển đổi dài hạn, một hành trình đúng nghĩa.

EY có thể đóng góp một phần quan trọng trong đội ngũ hỗ trợ IPO từ bên ngoài doanh nghiệp. Đội ngũ EY có nhiều năm kinh nghiệm làm việc với ban lãnh đạo của các doanh nghiệp ở nhiều giai đoạn phát triển, với cơ cấu sở hữu khác nhau: từ các công ty gia đình, các công ty mở rộng và tăng trưởng nhanh, đến các công ty có vốn của quỹ đầu tư tư nhân (PE) hoặc quỹ đầu tư mạo hiểm (VC), từ đó đề xuất những lựa chọn chiến lược giúp huy động vốn phục vụ tăng trưởng, trong đó có niêm yết cổ phiếu. Đội ngũ của EY hội tụ các chuyên gia giàu kinh nghiệm thực tiễn về thị trường vốn trong nước và quốc tế, có kiến thức chuyên sâu trong từng ngành nghề kinh doanh, để đồng hành cùng doanh nghiệp trong suốt hành trình trước, trong và sau IPO, đồng thời hỗ trợ thực hiện kế hoạch tăng trưởng dài hạn.

Từ góc độ toàn cầu, *Cẩm nang IPO* của EY sẽ cung cấp cho Quý vị cái nhìn tổng quan ban đầu cũng như những bước đánh giá các giai đoạn quan trọng của quá trình IPO.

Tài liệu này được xây dựng dựa trên những kinh nghiệm thực tiễn cùng hiểu biết của EY, được đúc kết từ quá trình hỗ trợ nhiều giao dịch IPO, nhằm giúp doanh nghiệp bắt đầu hành trình sẵn sàng cho IPO, chuẩn bị tốt cho việc chuyển đổi thành công từ công ty tư nhân thành công ty đại chúng và liên tục mang lại giá trị cho cổ đông. Với kinh nghiệm phong phú trong việc hỗ trợ doanh nghiệp chuẩn bị, phát triển và thích ứng với mô hình của một công ty đại chúng, chúng tôi sẵn sàng sát cánh cùng doanh nghiệp trong suốt hành trình trước, trong và sau IPO, cung cấp các hỗ trợ và dịch vụ tích hợp, theo sát tình hình và mục tiêu thực tế của doanh nghiệp.

Các lãnh đạo dịch vụ IPO của EY tại Việt Nam và trên toàn cầu sẽ đồng hành cùng Quý vị xuyên suốt hành trình từ khi đánh giá các lựa chọn chiến lược trước IPO đến khi định hướng con đường phù hợp để thúc đẩy tăng trưởng sau IPO, đồng thời dự đoán kỳ vọng của các bên liên quan như các cơ quan quản lý, hội cổ đông, nhân viên, nhà đầu tư đến các cơ quan truyền thông.

Dù doanh nghiệp của Quý vị hoạt động trong thị trường hay lĩnh vực nào, đội ngũ EY luôn mong muốn được cùng doanh nghiệp khám phá các lựa chọn chiến lược và tối ưu từng khía cạnh của hành trình sẵn sàng cho IPO.

Tại sao các doanh nghiệp thực hiện IPO?

Đối với các công ty tư nhân đang tìm cách huy động vốn hoặc tạo điều kiện thoái vốn cho cổ đông, IPO có thể là một lựa chọn vượt trội, vừa mang tính chiến lược vừa mở ra cơ hội tiếp cận nguồn vốn lớn. IPO giúp doanh nghiệp huy động lượng vốn đáng kể để thúc đẩy tăng trưởng. Dù thị trường có biến động, những doanh nghiệp chuẩn bị kỹ lưỡng sẽ tạo ra giá trị và tận dụng tối đa cơ hội từ IPO khi thời điểm thích hợp xuất hiện.

Có nhiều lý do khiến doanh nghiệp bắt đầu cân nhắc IPO như một trong những chiến lược quan trọng. Các yếu tố như nhu cầu huy động vốn, kế hoạch thoái vốn, tăng trưởng, quốc tế hóa và sự thay đổi trong bối cảnh ngành là những động lực phổ biến thúc đẩy quyết định này. Tùy thuộc vào các bên hữu quan, sự kết hợp giữa động lực và tình huống sẽ dẫn đến các cân nhắc ban đầu cho IPO.

Một số trường hợp IPO điển hình:

- Doanh nghiệp tăng trưởng cao: Huy động vốn để tài trợ cho đổi mới, tăng trưởng, mua bán và sáp nhập hay mở rộng quốc tế
- Doanh nghiệp được hỗ trợ bởi quỹ PE hoặc VC: Thoái vốn và tiếp tục phát triển danh mục đầu tư
- Doanh nghiệp gia đình – từ góc độ công ty: Huy động vốn bên ngoài và nâng cao quản trị doanh nghiệp
- Doanh nghiệp gia đình – từ góc độ chủ sở hữu: Hiện thực hóa giá trị, đa dạng hóa để phòng ngừa rủi ro và lập kế hoạch kế nhiệm
- Doanh nghiệp đang mở rộng quy mô: Thu hút nhân tài và khuyến khích ban quản trị
- Tập đoàn đa ngành: Tách biệt và tối ưu hóa giá trị từ các lĩnh vực kinh doanh khác nhau
- Doanh nghiệp nhà nước: Tiếp cận thị trường vốn và nâng cao quản trị doanh nghiệp

Các bối cảnh phổ biến khi doanh nghiệp tiến hành IPO:

Công ty tăng trưởng mạnh mẽ	Áp lực thoái vốn từ PE hoặc VC	Các xu hướng hợp nhất ngành	IPO của đối thủ cạnh tranh
Doanh nghiệp tiên phong hoặc đổi mới	Doanh nghiệp dẫn đầu hoặc tạo đột phá trong ngành	Thế hệ kế nhiệm	Mở cửa thị trường và tăng tính minh bạch



Động lực tiến hành IPO

“

Lý do lớn nhất để công ty tiến hành niêm yết không phải là thoái vốn, không phải để có trải nghiệm "niêm yết" mà bởi vì đó là bước đi đúng đắn tiếp theo trong lộ trình phát triển doanh nghiệp.

Đồng sáng lập một công ty dược phẩm

Đối với nhiều doanh nghiệp mới bắt đầu cân nhắc IPO, câu hỏi quan trọng là: Liệu IPO có phải là bước đi đúng đắn tiếp theo?

Quá trình chuẩn bị bắt đầu bằng việc đánh giá kỹ lưỡng ưu và nhược điểm của IPO, mục đích sử dụng nguồn vốn huy động và xem xét các lựa chọn thay thế. Đây là những câu hỏi nền tảng cần được trả lời để đảm bảo thành công của IPO.

Niêm yết thành công có thể giúp doanh nghiệp mở rộng khả năng tiếp cận nguồn vốn để hoàn tất các mục tiêu chiến lược, tạo cơ hội thâm nhập thị trường mới hoặc phát triển sản phẩm và tăng cường nhận diện thương hiệu và uy tín với khách hàng, nhà đầu tư và nhân viên.

Dù không phải doanh nghiệp nào cũng phù hợp để trở thành công ty đại chúng, đối với nhiều công ty tăng trưởng nhanh, IPO có thể cung cấp nguồn vốn cần thiết để công ty thúc đẩy tăng trưởng và đạt vị thế dẫn đầu thị trường.

Động lực để niêm yết





Nếu thị trường vốn biến động với định giá giảm (cánh cửa IPO khép lại), doanh nghiệp có thể đợi đến khi điều kiện thị trường tốt hơn. Điều quan trọng là phải có sự linh hoạt để thực hiện các chiến lược huy động vốn thay thế nếu IPO bị hoãn hoặc không diễn ra. Trong thời gian đó, nguồn vốn huy động từ các kênh khác có thể được sử dụng để gia tăng tiềm năng tăng trưởng, nâng cao giá trị doanh nghiệp.

Thị trường tự nhân:

Vay vốn từ ngân hàng	Người mua chiến lược
Các đối tượng cấp vốn khác	Quỹ PE và VC
Nợ	Tổ chức quản lý tài sản gia đình (Family office)
	Các nhà đầu tư khác
	Vốn cổ phần

Thị trường vốn

	IPO công ty con
Trái phiếu	IPO ngược
Công cụ lai (vốn và nợ)	Niên yết trực tiếp
Công cụ phái sinh	Sáp nhập SPAC
Các công cụ khác	Các hình thức IPO khác
Nợ	Vốn cổ phần

Chiến lược đơn, song hoặc đa lộ trình



Ưu và nhược điểm của IPO

Các doanh nghiệp thành công luôn cân nhắc lợi ích và hạn chế của IPO, đối chiếu với mục tiêu của công ty và cổ đông.

Ưu điểm

- Tiếp cận hiệu quả thị trường vốn để huy động tiền thông qua cổ phiếu và trái phiếu, mở ra các cơ hội huy động vốn trong tương lai
- Linh hoạt giao dịch cổ phiếu với tính thanh khoản cao và định giá hàng ngày
- Cổ phiếu trở thành “tiền tệ” mới cho các thương vụ M&A
- Gia tăng sự chú ý, nâng cao nhận diện thương hiệu và uy tín với khách hàng, nhà cung cấp
- Khả năng so sánh hoạt động với các doanh nghiệp niêm yết cùng ngành
- Tiềm năng đa dạng hóa tài sản cho cổ đông
- Tăng khả năng thu hút, giữ chân và đãi ngộ nhân sự chủ chốt
- Cơ hội gắn kết và khuyến khích nhân sự bằng các kế hoạch thưởng dài hạn

Nhược điểm

- Giảm tỷ lệ sở hữu trong công ty
- Phân tán sự tập trung vào quản lý hoạt động kinh doanh
- Yêu cầu cao hơn về minh bạch và công bố thông tin
- Áp lực báo cáo định kỳ
- Chi phí ban đầu cho IPO và chi phí duy trì niêm yết
- Nhà đầu tư mới với quyền biểu quyết
- Áp lực thực hiện cam kết và đáp ứng kỳ vọng cổ đông
- Yêu cầu tiêu chuẩn quản trị doanh nghiệp cao hơn
- Gia tăng và duy trì sự giám sát từ cơ quan quản lý

Các yếu tố then chốt quyết định quá trình IPO thành công

Chúng tôi nhận thấy các công ty IPO thành công thường thực hiện tốt những bước sau:

Đánh giá các lựa chọn huy động vốn

- Bắt đầu sớm với việc thảo luận, đánh giá toàn diện các lựa chọn chiến lược hiện có trên thị trường vốn, đồng thời xem xét nhiều phương án thoái vốn và huy động vốn trong quá trình đánh giá mức độ sẵn sàng IPO.
- Cân nhắc cách tiếp cận đa lộ trình và mở rộng số lượng chiến lược huy động vốn - bao gồm IPO, chiến lược bán cho nhà đầu tư chiến lược hoặc nhà đầu tư tài chính (PE hoặc VC).
- Duy trì sự linh hoạt về lựa chọn huy động vốn thông qua việc chuẩn bị sớm cho IPO nhằm đạt được sự linh hoạt về thời điểm và định giá, đồng thời chuẩn bị cho các tình huống khi cơ hội IPO ít khả quan hơn.

Chuẩn bị sớm

- Tiếp cận IPO như một quá trình chuyển đổi mang tính chiến lược, không chỉ đơn thuần là một sự kiện huy động vốn. Bắt đầu với việc đánh giá toàn diện về mức độ sẵn sàng IPO, lý tưởng trong khoảng thời gian 12–24 tháng.
- Bắt đầu quy trình sẵn sàng cho IPO sớm, để doanh nghiệp hoạt động như một công ty niêm yết ít nhất một năm trước IPO.
- Tập hợp đội ngũ tư vấn bên ngoài phù hợp và phân bổ nguồn lực đáng kể cho nhóm triển khai cũng như quy trình thực hiện IPO. Xây dựng một đội ngũ quản lý chất lượng, một hệ thống tài chính và kinh doanh vững chắc, cùng một chiến lược quản trị doanh nghiệp và quan hệ nhà đầu tư (IR) hợp lý để thu hút đúng nhà đầu tư.
- Xây dựng các phương pháp chặt chẽ và có hệ thống để đánh giá những hiệu quả phi tài chính của doanh nghiệp, chẳng hạn như các đánh giá về môi trường, xã hội và quản trị (ESG).

Giải quyết mối quan tâm của nhà đầu tư

- Nhận diện nhu cầu tăng cường quản trị doanh nghiệp, tuyển dụng thành viên hội đồng quản trị độc lập và có chuyên môn, cải thiện kiểm soát nội bộ và thành lập một ủy ban kiểm toán đủ năng lực.
- Tinh chỉnh hoạt động kinh doanh từ nội bộ thông qua quản lý vốn lưu động, quản lý rủi ro pháp lý và tối ưu hóa cấu trúc doanh nghiệp.
- Thể hiện cam kết mạnh mẽ đối với các giá trị và văn hóa ESG.
- Phát triển năng lực tuân thủ các chuẩn mực báo cáo tài chính và quy định chứng khoán mới.

Vượt trội so với đối thủ trên các chỉ số chính

- Nhà đầu tư đưa ra quyết định dựa trên các yếu tố tài chính, đặc biệt là tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu, doanh thu, lợi nhuận và các chỉ số trước lãi vay, thuế, khấu hao và hao mòn (EBITDA).
- Khoảng 40% quyết định đầu tư IPO của nhà đầu tư dựa trên các yếu tố phi tài chính, bao gồm chất lượng quản lý, chiến lược doanh nghiệp, sức mạnh thương hiệu, hiệu quả vận hành và quản trị công ty.
- Tập trung vào khả năng sinh lời và dòng tiền hoặc xây dựng câu chuyện tăng trưởng hấp dẫn được chứng minh bằng thành tích tăng trưởng mạnh mẽ trong quá khứ, tạo ra giá trị vượt trội cho cổ đông.

Đâu là các yếu tố thành công mang tính quyết định của IPO, xét từ góc nhìn nhà đầu tư tổ chức?

Các nhà đầu tư sẽ quyết định có mua cổ phần trong đợt IPO của doanh nghiệp hay không. Đó là lý do EY khuyến nghị các doanh nghiệp nên nhìn nhận IPO từ góc độ của nhà đầu tư tổ chức, bao gồm quỹ tương hỗ, quỹ phòng hộ, ngân hàng, công ty bảo hiểm, quỹ hưu trí, các doanh nghiệp lớn và các trung gian tài chính khác.

Dựa trên kinh nghiệm của chúng tôi, những yếu tố thành công quan trọng nhất đối với nhà đầu tư khi đánh giá IPO bao gồm:

1. Đội ngũ quản lý mạnh mẽ
2. Câu chuyện vốn hấp dẫn
3. Định giá hợp lý
4. Quản trị doanh nghiệp tốt
5. Sự chuẩn bị sẵn sàng của doanh nghiệp cho IPO để đáp ứng yêu cầu thị trường vốn và kỳ vọng của nhà đầu tư
6. Chiến lược kinh doanh tích hợp ESG



Doanh nghiệp có thể niêm yết ở đâu?

Đánh giá điểm đến IPO của EY: lựa chọn thị trường phù hợp

Chọn đúng sàn giao dịch và phương án niêm yết

Việc lựa chọn thị trường vốn, sàn giao dịch và phương án niêm yết phù hợp giúp doanh nghiệp xác định rõ hơn các yêu cầu pháp lý cần tuân thủ. Trước khi IPO, cấu trúc nội bộ của doanh nghiệp phải được rà soát và chuẩn bị để đáp ứng các quy định liên quan. Đây là yếu tố quan trọng nhằm duy trì vị thế của công ty niêm yết và đáp ứng kỳ vọng của nhà đầu tư cũng như cơ quan quản lý.

Theo báo cáo xu hướng IPO toàn cầu của EY, về dài hạn, hơn 90% doanh nghiệp phát hành cổ phiếu lần đầu niêm yết trên sàn giao dịch trong nước, mặc dù nhiều công ty vẫn tiếp thị và bán cổ phiếu cho nhà đầu tư nước ngoài như một phần của chiến lược phân phối toàn cầu.

Nên niêm yết ở đâu? Thị trường vốn, sàn giao dịch và phân khúc niêm yết – đâu là lựa chọn tối ưu?

Hiện có hơn 100 sàn giao dịch và phương án niêm yết trên toàn cầu. Ngoài thị trường nội địa, có ba khu vực chính cho doanh nghiệp muốn IPO ở nước ngoài: (1) châu Mỹ, (2) châu Á – Thái Bình Dương và (3) Châu Âu, Trung Đông, Ấn Độ và Châu Phi (EMEIA). Mỗi khu vực có đặc điểm riêng về quy định, văn hóa, tiền tệ và nền kinh tế.

Các câu hỏi cần cân nhắc: Có nên IPO tại quốc gia mà doanh nghiệp đăng ký kinh doanh và có hoạt động chính, hay nên mở rộng ra thị trường khác? Đáp án cho những câu hỏi này có thể phức tạp, đặc biệt nếu doanh nghiệp có lợi thế chiến lược khi niêm yết ở thị trường quốc tế. Ví dụ, việc niêm yết ở nước ngoài có thể giúp thu hút sự chú ý của người tiêu dùng đối với sản phẩm của công ty và tăng mức độ xuất hiện trên truyền thông, từ đó tạo điều kiện tiếp cận thị trường mới và hỗ trợ hoạt động kinh doanh. Ngoài ra, việc niêm yết trên sàn chứng khoán quốc tế và tiếp cận các nhà đầu tư toàn cầu có thể mang lại cho công ty mức định giá cao hơn.

Khung đánh giá điểm đến IPO của EY chỉ ra các yếu tố cần được xem xét kỹ lưỡng. Công cụ này đưa ra một phương pháp đánh giá có cấu trúc, được trình bày từ nhiều góc nhìn của các bên liên quan trong quá trình IPO. Các lý do để niêm yết ở nước ngoài có thể được phân loại thành bốn nhóm chính:

- Chiến lược kinh doanh và tiếp cận thị trường
- Định giá và khẩu vị nhà đầu tư
- Môi trường pháp lý
- Chi phí ban đầu và chi phí duy trì



Khi nào doanh nghiệp nên tiến hành IPO?

Tận dụng cơ hội

Công ty đã cân nhắc thời điểm IPO phù hợp chưa?

Chọn đúng thời điểm thị trường là một trong những yếu tố then chốt quyết định thành công của hoạt động IPO. Khi chọn đúng thời điểm, đó sẽ là tình huống đôi bên cùng có lợi: doanh nghiệp đạt được mức định giá tối ưu và nguồn vốn từ IPO, đồng thời nhà đầu tư IPO hưởng lợi từ khả năng sinh lời của cổ phiếu sau niêm yết.

Doanh nghiệp chuẩn bị IPO cần xem xét sức mạnh và tính thanh khoản của thị trường vốn, các chỉ số kinh tế hiện tại và hiệu quả hoạt động của công ty. Ngay cả trong bối cảnh kinh tế khó khăn, những công ty vượt trội so với thị trường chung thường chuẩn bị sớm cho hành trình IPO mang tính chuyển đổi, để sẵn sàng triển khai nhanh và chiến lược hơn khi “cánh cửa IPO” mở ra.

Để nắm bắt cơ hội, doanh nghiệp cần truyền đạt kỳ vọng thực tế về các mốc thời gian cho toàn bộ đội ngũ IPO, từ ban lãnh đạo, hội đồng quản trị, đến các cổ vấn bên ngoài và những thành viên liên quan. Những công ty dẫn đầu thường chuẩn bị sẵn đội ngũ và kế hoạch tìm hiểu các chiến lược thoái vốn thay thế cho IPO, đặc biệt trong các thị trường bất ổn, dù IPO vẫn được xem là giải pháp tối ưu để tăng khả năng tiếp cận vốn, minh bạch và uy tín.

Thời điểm tốt nhất để niêm yết là khi nào?

Cơ hội tốt cho IPO có thể khó dự đoán, vì các cú sốc bên ngoài và biến động thị trường thường xảy ra bất ngờ. Các thị trường vốn liên kết trong bối cảnh toàn cầu hóa thường phản ứng trước nhiều sự kiện quốc tế khó lường. Vì lý do này và nhiều yếu tố khác, doanh nghiệp cần có chiến lược và sự chuẩn bị kỹ lưỡng trước khi IPO. Do đó, việc xác định thời điểm (và địa điểm) giao dịch tốt nhất đòi hỏi sự phối hợp và cam kết mạnh mẽ giữa các bên. Bên cạnh đó, các công ty đánh giá thời điểm IPO dựa trên cả yếu tố định lượng và định tính thường có lợi thế cạnh tranh lớn.

Các yếu tố định lượng bao gồm: định giá doanh nghiệp, chỉ số biến động thị trường và sàn giao dịch. Các yếu tố định tính có thể là bối cảnh địa chính trị toàn cầu hoặc khu vực, kỳ vọng thị trường về chính sách chính phủ và tâm lý nhà đầu tư.

Ngoài ra, doanh nghiệp cần xem xét thị trường mục tiêu, hiệu quả của các công ty cùng ngành và mức độ sẵn sàng của nhà đầu tư đối với việc phát hành cổ phiếu trong lĩnh vực của mình.

Các bên tham gia chính gồm những ai?

Trên hành trình trở thành công ty đại chúng, thành công của doanh nghiệp phụ thuộc lớn vào sự phối hợp giữa ban lãnh đạo nội bộ và đội ngũ cố vấn bên ngoài.

Đội ngũ quản lý của doanh nghiệp có kinh nghiệm và từng thực hiện IPO chưa?

Xây dựng một đội ngũ mạnh mẽ bắt đầu từ cấp lãnh đạo. Cộng đồng nhà đầu tư sẽ kỳ vọng CEO truyền đạt và thực thi tầm nhìn cũng như chiến lược kinh doanh của công ty, trong khi CFO sẽ tập trung vào quan hệ nhà đầu tư trong vai trò công ty đại chúng. Lý tưởng nhất, công ty nên có các lãnh đạo từng có kinh nghiệm quản lý công ty đại chúng hoặc thực hiện IPO.

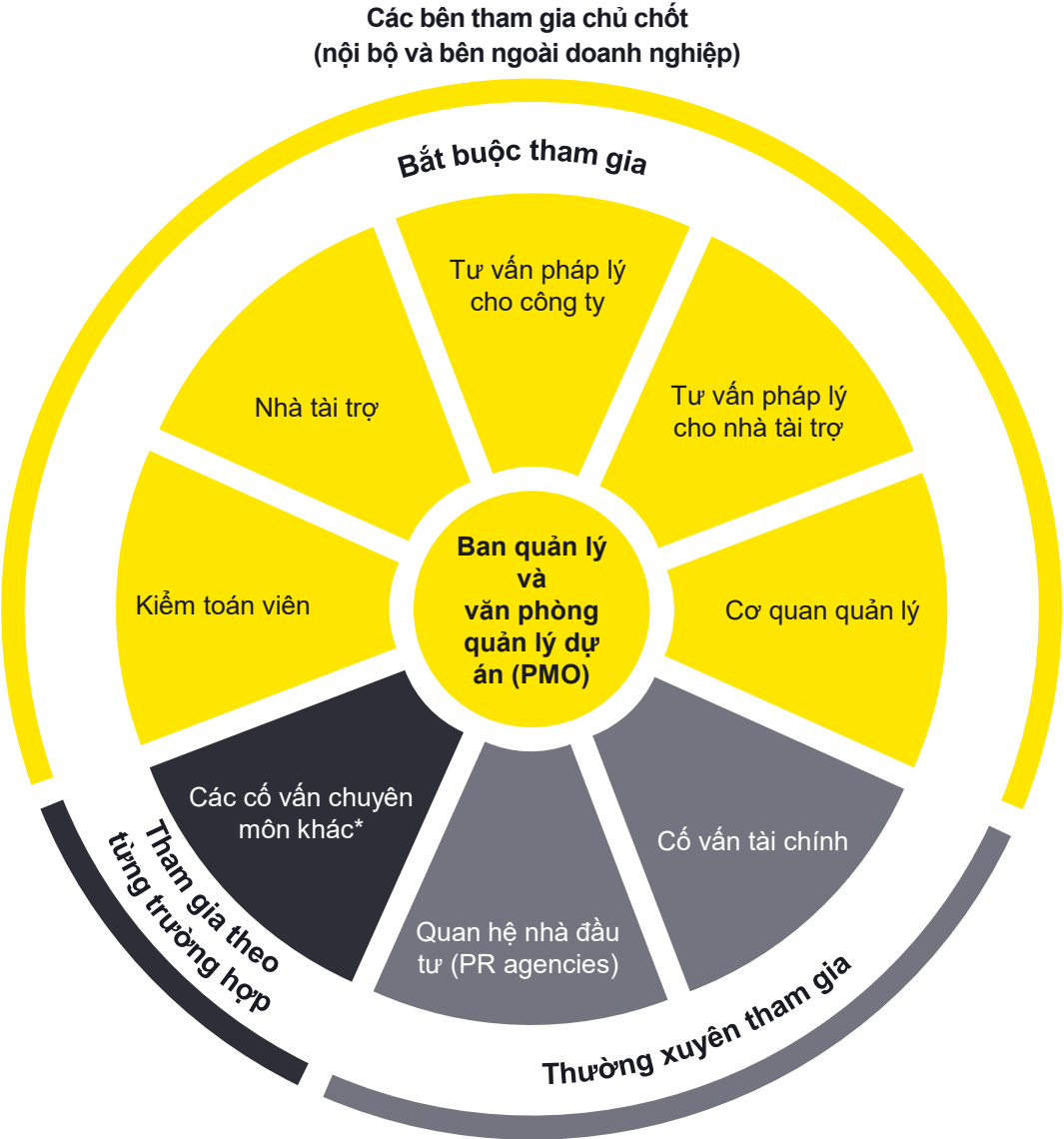
Một thông lệ hàng đầu khác của các công ty IPO là tích hợp quản lý dự án vào quy trình chuẩn bị sẵn sàng IPO. Họ thường thiết lập một ban quản lý dự án (PMO) chịu trách nhiệm tổ chức, lập kế hoạch và giám sát quy trình và tiến độ IPO, từ đó giảm thiểu rủi ro và tăng khả năng thành công. PMO cho IPO cũng đảm bảo ban lãnh đạo không bị phân tán quá mức và có thể duy trì sự tập trung vào quản lý hoạt động kinh doanh, trong khi công tác chuẩn bị IPO diễn ra phía sau hậu trường.

Chọn lựa đúng đội ngũ cố vấn IPO bên ngoài (ngân hàng, luật sư, kiểm toán, quan hệ nhà đầu tư và các cố vấn khác)

Đội ngũ cố vấn bên ngoài cần là những chuyên gia có trình độ chuyên môn cao, kinh nghiệm thực tiễn đã cung cấp các dịch vụ IPO, mạng lưới quan hệ và kinh nghiệm ngành sâu rộng.

Việc lựa chọn và xây dựng một đội ngũ cố vấn IPO chất lượng là vô cùng quan trọng. Hãy bắt đầu tập hợp đội ngũ này từ sớm, trước thời điểm dự kiến IPO. Các cố vấn chuyên nghiệp và giàu kinh nghiệm sẽ hỗ trợ doanh nghiệp sẵn sàng IPO, thực hiện các điều chỉnh cần thiết, giới thiệu nhà đầu tư phù hợp, giúp kể câu chuyện của doanh nghiệp và quan trọng nhất là định giá doanh nghiệp phản ánh đúng vị thế và tiềm năng. Nếu làm đúng, IPO dù là một quá trình phức tạp, nhưng một đội ngũ gắn kết sẽ mang lại kết quả tối ưu.

Sau IPO, khi doanh nghiệp trở thành công ty đại chúng, các cố vấn chuyên nghiệp sẽ tiếp tục hỗ trợ cải thiện quản lý rủi ro, kiểm soát nội bộ, báo cáo tài chính và tuân thủ pháp lý.



* Ví dụ: thuế, kế toán, kiểm soát nội bộ, an ninh mạng, quản lý rủi ro, ESG.

Doanh nghiệp có thể cấu trúc quy trình IPO như thế nào?

Quy trình IPO và “hành trình tạo giá trị IPO” của EY

Quy trình IPO cần được triển khai như một quá trình chuyển đổi có cấu trúc và được quản lý chặt chẽ, bao gồm con người, quy trình và văn hóa của tổ chức.

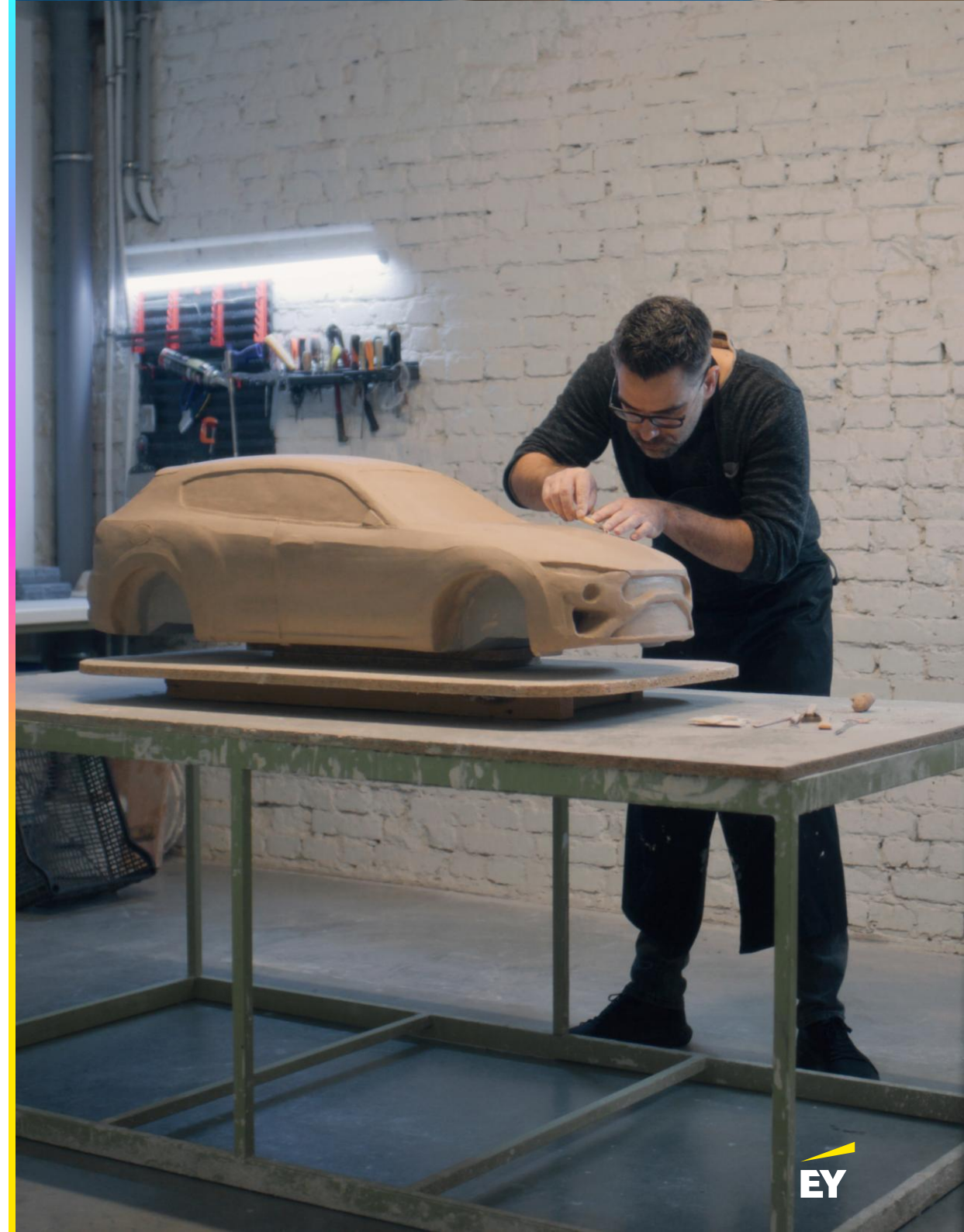
Tại EY, chúng tôi gọi đây là “hành trình tạo giá trị IPO”, nhấn mạnh triết lý rằng IPO không phải là đích đến cuối cùng mà là một cột mốc quan trọng, tác động lâu dài đến tổ chức ngay cả sau khi giao dịch được hoàn tất. Hành trình này thường bắt đầu ít nhất 12–24 tháng trước IPO và tiếp tục sau đó. IPO là bước ngoặt quan trọng trong vòng đời doanh nghiệp, nhưng các nhà lãnh đạo thị trường không xem IPO chỉ là một giao dịch tài chính diễn ra một lần duy nhất. Thay vào đó, IPO được nhìn nhận như một phần trong quá trình chuyển đổi phức tạp từ công ty tư nhân sang công ty đại chúng.

Ngay cả khi điều kiện thị trường không thuận lợi cho việc huy động vốn, đây vẫn có thể là thời điểm thích hợp để lập kế hoạch và chuẩn bị cho IPO hoặc các giao dịch chiến lược khác. Trong khi chờ thị trường ổn định, ban lãnh đạo có thể bắt đầu hành trình tạo giá trị IPO. Những doanh nghiệp thực hiện chuyển đổi IPO hiệu quả trong những giai đoạn bất ổn sẽ có lợi thế lớn để tận dụng cơ hội khi thị trường vốn được cải thiện.

Trên hành trình chuyển đổi mang tính bước ngoặt từ công ty tư nhân sang công ty đại chúng, doanh nghiệp sẽ đối mặt với nhiều thách thức liên quan đến hoạt động lãnh đạo. CEO và ban điều hành cấp cao cần cân bằng giữa việc thực hiện giao dịch IPO và quản lý hoạt động hàng ngày. Thay vì chỉ hỏi liệu thị trường đã sẵn sàng cho doanh nghiệp chưa, câu hỏi quan trọng khi bước vào thị trường IPO là:

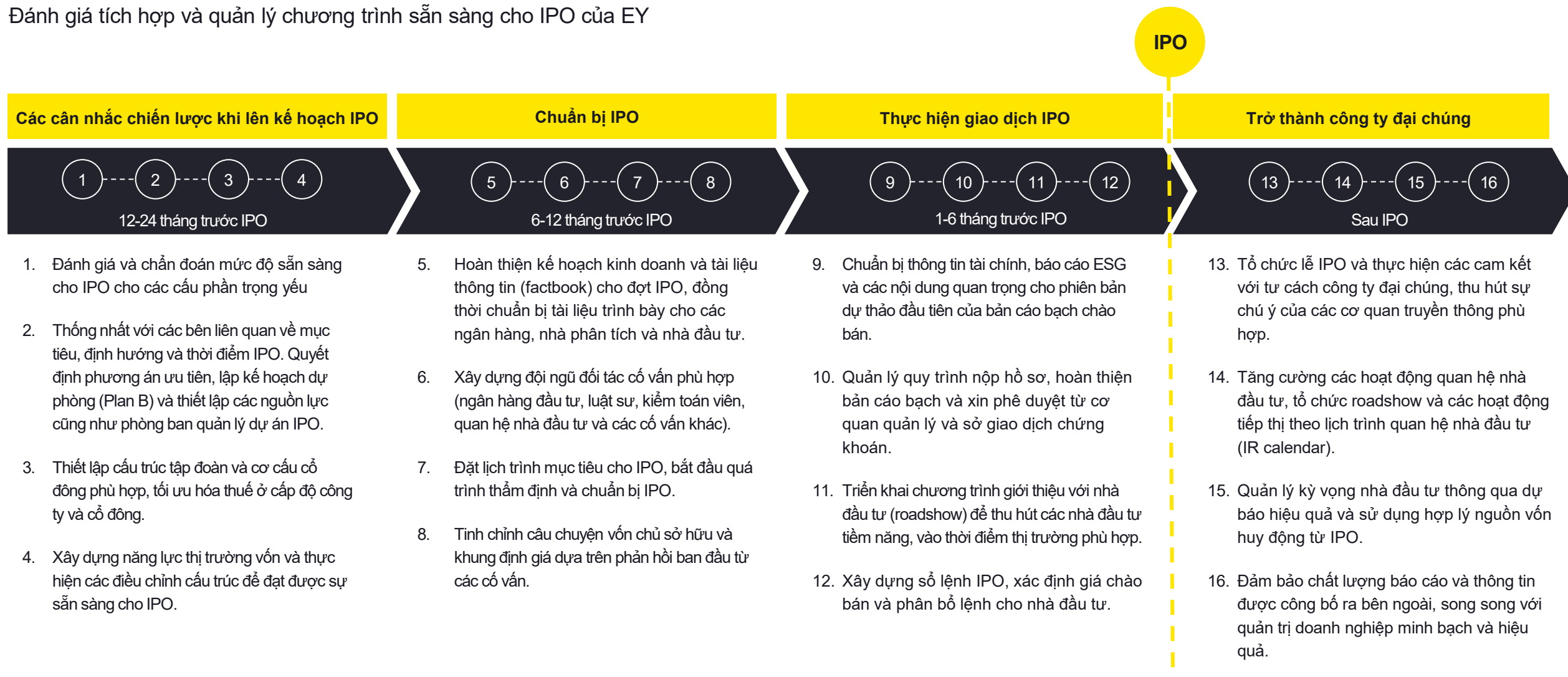
“Chúng ta đã sẵn sàng để thực hiện IPO chưa?”

Hành trình tạo giá trị IPO của EY bao gồm 16 bước chính – từ giai đoạn chuẩn bị niêm yết đến giai đoạn trở thành công ty đại chúng, bắt đầu với những cân nhắc chiến lược từ sớm và lập kế hoạch IPO, tiếp đến là giai đoạn chuẩn bị IPO, cuối cùng là thực hiện giao dịch IPO và các triển khai các hoạt động sau IPO.



Hành trình tạo giá trị IPO của EY

Đánh giá tích hợp và quản lý chương trình sẵn sàng cho IPO của EY





Đánh giá mức độ sẵn sàng cho IPO của EY: chuẩn bị cho IPO

Doanh nghiệp đã sẵn sàng chưa?

Khi quyết định trở thành công ty đại chúng, doanh nghiệp sẽ cần thực hiện tất cả các bước cần thiết. Chuẩn bị và lập kế hoạch từ sớm là yếu tố then chốt. Hãy sẵn sàng triển khai ngay khi “cánh cửa IPO” mở ra. Đạt được mức độ sẵn sàng IPO đúng cách đồng nghĩa với việc thực hiện các thay đổi xuyên suốt hoạt động kinh doanh, tổ chức và văn hóa của công ty. Là một công ty đại chúng, doanh nghiệp sẽ phải tuân thủ những yêu cầu cao hơn về hồ sơ, sự minh bạch, tuân thủ pháp lý, chịu sự giám sát của cơ quan quản lý, nhà đầu tư và chuyên gia phân tích, cũng như đảm bảo thực hiện đúng các cam kết.

Để bắt đầu quy trình lập kế hoạch IPO một cách hiệu quả, khung đánh giá mức độ sẵn sàng IPO của EY là phương pháp tiếp cận có cấu trúc, giúp doanh nghiệp thực hiện thành công giao dịch IPO và để lại dấu ấn ra mắt mạnh mẽ trên thị trường. Các doanh nghiệp hướng đến IPO thường bắt đầu chuẩn bị từ 12 đến 24 tháng trước đợt IPO, trong nhiều trường hợp là bắt đầu bằng hoạt động đánh giá mức độ sẵn sàng IPO.

Đánh giá mức độ sẵn sàng IPO của EY: mục tiêu và giá trị

Khung đánh giá của chúng tôi được thiết kế để giúp doanh nghiệp chuyển đổi thành công từ công ty tư nhân sang công ty đại chúng, cung cấp những thước đo quan trọng - các yếu tố cần thiết để thành công trên thị trường vốn.

Các mục tiêu chính bao gồm:

-
1. Xác định các kịch bản cơ sở cho việc IPO – là nguồn thông tin quan trọng để đánh giá.
 2. Xác định các khoảng cách trong lộ trình IPO và đánh giá nỗ lực cần thiết để đạt được mức độ sẵn sàng IPO.
 3. Đào tạo nhân sự chủ chốt về các thông lệ hàng đầu trong IPO và yêu cầu pháp lý.
 4. Chú trọng các khoảng cách trong lộ trình IPO.
-

Giá trị nhận được khi thực hiện đánh giá mức độ sẵn sàng IPO của EY:

- Tiết kiệm chi phí nhờ sự minh bạch về cách thức đạt được mức độ sẵn sàng IPO. Với cách tiếp cận tích hợp, đánh giá hỗ trợ chủ sở hữu và ban quản lý xác định các thay đổi về tổ chức cần thiết trước khi niêm yết.
- Tiết kiệm thời gian bằng cách cung cấp những thông tin giá trị về các thông lệ hàng đầu trong IPO.
- Giúp xác định lựa chọn phù hợp nhất với chiến lược và mục tiêu kinh doanh, cung cấp cơ sở dữ liệu IPO và xây dựng lộ trình để đạt được mức độ sẵn sàng IPO.
- Tăng độ chắc chắn cho giao dịch trong thị trường IPO biến động. Đội ngũ phù hợp, câu chuyện hấp dẫn, thời điểm và định giá đúng là những yếu tố quyết định thành công. EY xem mỗi đợt IPO là một quá trình chuyển đổi, cần được thực hiện một cách cấu trúc để tối đa hóa giá trị giao dịch. Đây là bước quan trọng trong vòng đời của các doanh nghiệp mà chúng tôi phục vụ. Đạt được mức độ sẵn sàng IPO sẽ mang lại sự linh hoạt về thời điểm và đảm bảo sự ra mắt mạnh mẽ trên thị trường vốn.
- Giúp đánh giá mức độ sẵn sàng của doanh nghiệp để đáp ứng kỳ vọng của cổ đông và thị trường sau IPO.

Đánh giá mức độ sẵn sàng IPO của EY
bao gồm tám mô-đun, được thiết kế
phù hợp với nhu cầu cụ thể của doanh nghiệp

Chiến lược

- Địa điểm và sàn giao dịch IPO
- Câu chuyện vốn
- Ý tưởng phát hành

Cấu trúc

- Công ty phát hành
- Cấu trúc tập đoàn
- Quản trị và pháp lý

Thuế

- Cấp độ công ty
- Cấp độ cổ đông
- Cấp độ giao dịch

Thời gian

- Lịch trình IPO và yêu cầu pháp lý
- Kế hoạch dự phòng
- Quản lý dự án và nguồn lực

Đánh giá mức độ
sẵn sàng và
quản lý chương
trình IPO của EY

Báo cáo tài chính và ESG

- Báo cáo cho bên ngoài
- Kế hoạch kinh doanh và dự báo
- Báo cáo ESG
- Bản cáo bạch

Lãnh đạo

- Cấp quản lý (C-Suite)
- Hội đồng quản trị
- Chính sách lương thưởng và nhân sự

Chức năng

- Quan hệ cổ đông
- Bộ phận pháp chế và tuân thủ
- Các ủy ban

Hệ thống

- Kiểm soát nội bộ và kiểm toán
- Quản trị rủi ro
- Tuân thủ và công nghệ thông tin

Đánh giá tích hợp và quản lý chương trình mức độ sẵn sàng cho IPO của EY.

Phạm vi và quy trình đánh giá mức
độ sẵn sàng IPO của EY là gì?

Đánh giá mức độ sẵn sàng IPO của EY gồm một quy trình ba bước, thường bắt đầu bằng một cuộc thảo luận để đánh giá mức độ sẵn sàng IPO. Cuộc thảo luận này xem xét tất cả các lĩnh vực liên quan đến hồ sơ IPO: chiến lược, cấu trúc, thuế, tài chính, hệ thống nội bộ, chức năng, lãnh đạo và lịch trình dự kiến. Đội ngũ EY sẽ phối hợp với doanh nghiệp để xác định và thảo luận các khoảng cách cần thu hẹp trong hành trình tạo giá trị IPO. EY sẽ cùng doanh nghiệp xem xét các yếu tố chiến lược, xây dựng cấu trúc ban đầu và các kịch bản cơ sở IPO phù hợp với mục tiêu của doanh nghiệp. Đánh giá mức độ sẵn sàng IPO của EY có thể bao gồm đến tám mô-đun được thiết kế riêng theo nhu cầu cụ thể của doanh nghiệp.

Bước thứ hai, chúng tôi so sánh cấu trúc mục tiêu với trạng thái hiện tại để xác định các khoảng cách. Các khoảng cách này được phân tích chi tiết trong các buổi làm việc tiếp theo, làm rõ nội dung và nguồn lực cần thiết để khắc phục. Kết quả được sử dụng để phát triển kế hoạch cho công việc chuẩn bị IPO.

Cuối cùng, báo cáo kết quả đánh giá mức độ sẵn sàng IPO của EY sẽ xác định chiến lược làm nền tảng cho các cuộc thảo luận tiếp theo và các cột mốc kiểm tra mức độ sẵn sàng theo nhiều lộ trình. Báo cáo sẽ trình bày các khoảng cách giữa tình trạng hiện tại và mục tiêu IPO, đồng thời đề xuất các luồng công việc và lộ trình. Báo cáo cũng ước tính thời gian và nguồn lực cần thiết để lấp đầy khoảng cách và đạt mức độ sẵn sàng IPO.



Đội ngũ EY – đồng hành cùng doanh nghiệp trên mọi chặng đường

Cách thức EY hỗ trợ ở từng giai đoạn trong hành trình IPO của doanh nghiệp

Từ ý tưởng ban đầu đến IPO và xa hơn, EY có phương pháp tiếp cận đã được chứng minh và đội ngũ chuyên gia để giải quyết các lĩnh vực trọng yếu và chi tiết cụ thể trong mức độ sẵn sàng IPO và hành trình tạo giá trị IPO. EY sẽ xây dựng một gói dịch vụ IPO toàn diện và tùy chỉnh dựa trên nhu cầu của doanh nghiệp với phương pháp tiếp cận IPO đa lĩnh vực. Bằng cách hiểu rõ doanh nghiệp của Quý vị và các chi tiết phức tạp của quy trình IPO, cũng như những đặc thù của từng sàn giao dịch, EY sẽ đồng hành cùng doanh nghiệp ở mỗi bước để đưa ra các khuyến nghị và hỗ trợ phù hợp.

Chiến lược

- Công ty đã đánh giá các khoảng cách liên quan đến mức độ sẵn sàng IPO và biết cách khắc phục chưa?
- Công ty đã đánh giá đầy đủ các lựa chọn chiến lược và phương án thoái vốn chưa?
- Công ty đã thực hiện đánh giá địa điểm IPO để chọn sàn giao dịch tốt nhất chưa?
- Công ty đã thực hiện quy trình nghiêm ngặt để chọn đúng nhà tư vấn bên ngoài chưa?
- Công ty đã phân tích nhóm công ty cùng ngành, đặc biệt là các khía cạnh liên quan đến mức độ sẵn sàng IPO chưa?
- Công ty đã có một bộ tài liệu tổng hợp thông tin chính xác toàn diện và tích hợp chưa?
- Công ty đã đánh giá đầy đủ định giá IPO ban đầu dựa trên nhiều phương pháp chưa?
- Kế hoạch kinh doanh của Công ty có bao gồm các quan điểm trước và sau IPO chưa? Công ty đã chuẩn bị câu chuyện về vốn chủ sở hữu và phát triển bền vững như thế nào?
- Công ty đã xây dựng một chiến lược ESG hiệu quả chưa?

Cấu trúc và thuế

- Công ty đã phân tích tiềm năng tối ưu hóa thuế đối với cổ đông và cấu trúc thoái vốn chưa?
- Công ty có cấu trúc công ty hoặc nhóm minh bạch không?
- Tổ chức phát hành tiềm năng, quốc gia đăng ký và hình thức pháp lý đã được xác định chưa?
- Công ty đã thiết kế điều lệ và cấu trúc quản trị của công ty theo luật định chưa?
- Các vấn đề IPO cụ thể như các vấn đề về thuế đã được giải quyết chưa?
- Công ty đã có báo cáo “chuyển giá” và tài liệu cho các giao dịch với các bên liên quan chưa?
- Cơ cấu quản trị công ty và quy trình cho hội đồng quản trị đã được thiết lập chưa?
- Thiết kế về quyền ảnh hưởng của cổ đông mới trong tương lai so với cổ hiện tại đã được xem xét chưa?

Báo cáo tài chính và ESG

- Công ty đã cung cấp báo cáo tài chính tuân thủ theo các quy định tại Việt Nam chưa?
- Công ty có cần phải chuẩn bị báo cáo tài chính theo các chuẩn mực quốc tế có liên quan khác như IFRS, US GAAP không?
- Công ty có đóng sổ báo cáo tài chính đủ nhanh để đáp ứng thời hạn công bố thông tin không?
- Công ty có đủ nguồn lực để chuẩn bị báo cáo tài chính cho bản cáo bạch chưa?
- Dự báo của Công ty có đủ tin cậy để đáp ứng yêu cầu thị trường chưa?
- Công ty đã giải quyết các vấn đề kế toán tiềm ẩn liên quan đến IPO, chẳng hạn như báo cáo bộ phận và ghi nhận doanh thu chưa?
- Công ty có kiểm toán viên “được công nhận” để phục vụ nhà đầu tư quốc tế trong và sau IPO chưa?
- Kiểm toán viên của Công ty đã đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính hàng năm và thư quản lý chưa?
- Công ty đã đánh giá tính phù hợp của các khoản nợ hiện tại chưa?
- Công ty đã thiết lập khung báo cáo ESG toàn diện để đảm bảo công bố dữ liệu ESG đáng tin cậy và có thể kiểm chứng chưa?

Đội ngũ EY – đồng hành cùng doanh nghiệp trên mọi chặng đường

Cách thức EY hỗ trợ ở từng giai đoạn trong hành trình IPO của doanh nghiệp

Hệ thống

- Công ty đã đánh giá hiệu quả CNTT và cải tiến quy trình chưa?
- Công ty có xem xét các vấn đề phân tách trách nhiệm ví dụ giữa nhà đầu tư và tổ chức phát hành chưa?
- Hệ thống quản lý rủi ro của Công ty đã sẵn sàng cho IPO để giảm thiểu và ngăn ngừa sự cố chưa?
- Hệ thống tuân thủ của Công ty đã được kiểm tra để ngăn chặn gian lận và hối lộ chưa?
- Các kiểm soát tổng thể và quy trình kinh doanh đã được văn bản hóa đầy đủ chưa?
- Công ty đã thực hiện đánh giá các kiểm soát hiện có, điểm yếu và hiệu quả kiểm soát chưa?
- Các kiểm soát nội bộ hoặc bên ngoài có hoạt động như dự kiến không?

Chức năng

- Công ty đã tổ chức lại chức năng quan hệ cổ đông chưa? Công ty đã chuẩn bị chương trình tổ giác và đường dây nóng chưa?
- Chức năng tuân thủ có sẵn sàng để đáp ứng quy định, chẳng hạn như công bố thông tin hoặc giao dịch nội gián chưa?
- Bộ phận quan hệ cổ đông đã có chiến lược triển khai bao gồm sáng kiến, nhiệm vụ, KPI, kế hoạch truyền thông và chính sách chưa?
- Công ty đã rà soát báo cáo nhà đầu tư hiện tại để đáp ứng yêu cầu của nhà đầu tư tổ chức chưa?
- Các bộ phận liên quan đã được đào tạo về quy trình báo cáo cho các đối tượng bên ngoài cho việc truyền thông trên thị trường vốn chưa?
- Hệ thống truyền thông IPO nội bộ và bên ngoài đã được thiết lập chưa? Có nguồn lực cho thư ký công ty và nhân sự pháp lý cho các nhiệm vụ liên quan chưa?

Lãnh đạo

- Công ty đã xem xét hoặc chuẩn bị kế hoạch về phần thưởng cho nhân sự chủ chốt trước IPO chưa?
- Công ty đã tuyển dụng thành viên hội đồng quản trị phù hợp với cơ cấu và yêu cầu về bộ phận quan hệ nhà đầu tư chưa?
- Công ty đã tạo hoặc cân nhắc triển khai chương trình khuyến khích nhân viên dài hạn trước IPO chưa?
- Các chương trình quyền chọn cổ phiếu có hỗ trợ mục tiêu và chiến lược thị trường vốn của công ty không?
- Công ty đã đào tạo nhân viên về các yêu cầu của thị trường vốn chưa?
- Bộ phận nhân sự đã sẵn sàng cho các yêu cầu mới của thị trường vốn trên hợp đồng lao động và việc tuân thủ quy định chưa?
- Các chính sách và quy định nội bộ liên quan (như quy tắc ứng xử và đạo đức) đã được thiết lập chưa?
- Công ty đã triển khai chức năng hỗ trợ quản lý ủy ban quản trị công ty chưa?

Thời gian

- Lịch trình IPO đã được phát triển để theo dõi các mốc quan trọng chưa?
- Công ty đã chuẩn bị phòng dữ liệu IPO cho mục đích thẩm định (DD) chưa?
- Công ty đã thực hiện thẩm định trước IPO (ví dụ: tài chính và thuế) chưa?
- Có quản lý dự án IPO để cung cấp tư vấn chiến lược IPO chưa? Phương án dự phòng đã được thiết lập và các luồng công việc đa tuyến đã được tổ chức chưa?
- Công ty đã chuẩn bị tài liệu liên quan cho hồ sơ đăng ký với cơ quan quản lý và sàn giao dịch chưa?
- Lịch truyền thông doanh nghiệp và lịch tài chính đã được thiết lập và cam kết nội bộ cho ngày đầu tiên chưa?

Đội ngũ EY

Kiến thức chuyên sâu kết hợp với mạng lưới toàn cầu

Các đội ngũ tư vấn của EY được nhiều doanh nghiệp tăng trưởng nhanh tin tưởng lựa chọn để đánh giá mức độ sẵn sàng cho IPO và xác định thị trường niêm yết phù hợp, giúp chuẩn bị và lên sàn thành công.

Với hơn 30 năm kinh nghiệm đồng hành cùng doanh nghiệp Việt Nam trong các giai đoạn tăng trưởng, chuẩn bị và thích ứng để trở thành công ty đại chúng, đội ngũ EY sẵn sàng đồng hành cùng doanh nghiệp trong hành trình tạo giá trị IPO, từ đánh giá các lựa chọn chiến lược trước IPO đến định hướng con đường tăng trưởng sau IPO. EY giúp dự đoán kỳ vọng của các bên liên quan bao gồm cơ quan quản lý, nhà tài trợ và nhà đầu tư.

Với kiến thức chuyên sâu và kinh nghiệm thực tiễn, mạng lưới lãnh đạo IPO toàn cầu của EY hỗ trợ doanh nghiệp dự đoán rủi ro và vượt qua thách thức khi trở thành công ty đại chúng. EY có kinh nghiệm toàn cầu trong việc định hướng ưu tiên và quản lý rủi ro cho doanh nghiệp.

Mạng lưới EY được hình thành từ các nhóm chuyên gia đa ngành với kiến thức chuyên biệt cho từng thị trường và lĩnh vực, cùng phối hợp để thúc đẩy các giao dịch IPO xuyên biên giới. Với sự kết nối chặt chẽ với các trung gian thị trường vốn, cơ quan quản lý và sàn giao dịch, mạng lưới lãnh đạo IPO toàn cầu của EY hiện diện tại mọi thị trường vốn lớn trên thế giới.

Lãnh đạo IPO của chúng tôi trên toàn cầu luôn sẵn sàng hỗ trợ

Các doanh nghiệp trên toàn cầu vẫn đang chuẩn bị để trở thành công ty đại chúng. Dù công ty được sáng lập bởi chủ sở hữu, là doanh nghiệp gia đình, công ty nhà nước hay được các quỹ PE hoặc VC đầu tư, việc xây dựng sự tự tin và thu hút sự tin nhiệm của nhà đầu tư là yếu tố sống còn. Điều này chỉ có thể đạt được khi doanh nghiệp sẵn sàng IPO ở mọi khía cạnh.

Đội ngũ EY luôn đồng hành cùng doanh nghiệp để cung cấp những tư vấn kịp thời và phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp, đồng thời duy trì khả năng tiếp cận nguồn lực, kiến thức và góc nhìn toàn cầu về IPO tại từng thị trường.

Các lãnh đạo IPO của EY tại Việt Nam và khu vực luôn sẵn sàng và mong muốn trao đổi về những cân nhắc chiến lược và các lựa chọn của doanh nghiệp. Mạng lưới lãnh đạo IPO toàn cầu của EY giúp doanh nghiệp tiếp cận nguồn tri thức sâu rộng trên phạm vi toàn thế giới, ngay trong tầm tay.

Để truy cập danh sách liên hệ của các lãnh đạo IPO của EY tại từng khu vực và đảm bảo sẵn sàng cho hành trình tạo giá trị IPO, vui lòng truy cập: ey.com/ipo/contacts.

Mang lại giá trị tăng thêm cho IPO

EY luôn đầu tư để mang lại giá trị tăng thêm cho IPO bằng cách theo sát diễn biến trên thị trường vốn trước và sau IPO. Đội ngũ của EY trên toàn cầu cung cấp những phân tích chuyên sâu, kịp thời và chia sẻ dưới nhiều hình thức, bao gồm các ấn phẩm về tài chính nói riêng và các chuyên ngành cụ thể nói chung (vui lòng truy cập ey.com/ipo). Một số ví dụ về các báo cáo và khảo sát hữu ích cho giai đoạn trước và sau IPO là Báo cáo Xu hướng IPO Toàn cầu của EY (EY Global IPO Trends) và các khảo sát liên quan.

Liên hệ dịch vụ IPO của EY Việt Nam



Ông Lê Vũ Trường

Lãnh đạo Dịch vụ Đảm bảo
Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam

Truong.Vu.Le@vn.ey.com

+84 283 629 7766



Ông Trần Vinh Dự

Lãnh đạo EY-Parthenon – Chiến lược và
Giao dịch Tài chính, Việt Nam, Lào, Campuchia
Công ty Cổ phần Tư vấn EY Việt Nam

Du.Vinh.Tran@parthenon.ey.com

+84 283 629 7776



Ông Thân Xuân Thịnh

Phó Tổng Giám đốc, Tư vấn Thuế
Công ty Cổ phần Tư vấn EY Việt Nam

Lãnh đạo Dịch vụ Luật
Công ty Luật TNHH EY Việt Nam

Thinh.Xuan.Than@vn.ey.com

+84 283 629 7775

Tìm hiểu thêm về cơ hội IPO trong tương lai

Để biết thêm thông tin về dịch vụ IPO của EY, vui lòng truy cập website:
ey.com/en_vn/services/ipo.

EY | Xây dựng một thế giới làm việc tốt đẹp hơn

EY đang xây dựng một thế giới làm việc tốt đẹp hơn bằng cách tạo ra giá trị mới cho khách hàng, con người, xã hội và hành tinh, đồng thời tạo dựng sự tín nhiệm trên các thị trường vốn.

Đội ngũ chuyên gia của EY, được hỗ trợ bởi dữ liệu, AI và công nghệ tiên tiến, giúp khách hàng tự tin kiến tạo tương lai và tìm ra câu trả lời cho các vấn đề cấp bách nhất của hôm nay và ngày mai.

Đội ngũ chuyên gia EY cung cấp đầy đủ các dịch vụ đảm bảo, tư vấn, thuế, chiến lược và giao dịch tài chính. Với hiểu biết sâu sắc về từng khu vực kinh tế, mạng lưới chuyên gia đa ngành được kết nối toàn cầu và các lãnh đạo đa năng trong hệ sinh thái, đội ngũ của EY có thể cung cấp dịch vụ tại hơn 150 quốc gia và các vùng lãnh thổ.

EY là một tổ chức toàn cầu bao gồm các thành viên của Ernst & Young Global Limited, hoặc một hay nhiều thành viên của tổ chức toàn cầu này, trong đó mỗi thành viên là một pháp nhân riêng biệt. Ernst & Young Global Limited là một công ty trách nhiệm hữu hạn được thành lập tại Vương Quốc Anh và không cung cấp dịch vụ cho khách hàng. Thông tin về cách EY thu thập và sử dụng dữ liệu cá nhân cùng mô tả về các quyền của cá nhân theo luật bảo vệ dữ liệu có thể được tìm thấy tại ey.com/privacy. Các công ty thành viên EY không cung cấp dịch vụ pháp lý nếu không được luật pháp nước sở tại cho phép. Để biết thêm thông tin về tổ chức của chúng tôi, vui lòng truy cập ey.com.

Giới thiệu về Dịch vụ IPO của EY

Trở thành công ty đại chúng là một cột mốc chuyển đổi quan trọng trong hành trình phát triển của doanh nghiệp. Là đơn vị tư vấn hàng đầu trong lĩnh vực cung cấp các dịch vụ hỗ trợ IPO, đội ngũ EY đồng hành cùng các tổ chức trên toàn cầu, giúp họ chuẩn bị và trang bị đầy đủ để đạt được thành công khi IPO. Các đội ngũ của EY đóng vai trò là cố vấn kinh doanh đáng tin cậy, đồng hành cùng doanh nghiệp từ khâu chuẩn bị đến khi hoàn tất, giúp doanh nghiệp định vị chiến lược để đạt được mục tiêu vào đúng thời cơ và chuẩn bị cho chương tiếp theo với tư cách công ty đại chúng. Năm 2022, EY là đơn vị kiểm toán số 1 cho các thương vụ IPO trên toàn cầu.

ey.com/ipo

© Bản quyền thuộc về Công ty TNHH Ernst & Young Việt Nam năm 2026.
Tất cả các quyền được bảo lưu.

APAC No. 16050201
ED None

Ấn phẩm này chỉ chứa những nội dung mang tính thông tin chung, không nhằm đưa ra những hướng dẫn và tư vấn cụ thể về kế toán, thuế, pháp lý hay những tư vấn chuyên môn khác. Độc giả cần tham khảo ý kiến của các chuyên gia tư vấn đối với bất kỳ vấn đề cụ thể nào.

ey.com/vi_vn