

Cẩm nang phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng (IPO)

Các yếu tố chiến lược cần cân nhắc trước,
trong, và sau khi IPO

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

EY

Shape the future
with confidence

Nội dung

IPO là gì?	4
Tại sao các doanh nghiệp thực hiện IPO?	6
Động lực để trở thành công ty đại chúng	8
Các chiến lược huy động vốn thay thế	10
Lợi ích và thách thức của việc trở thành công ty đại chúng	12
Các yếu tố then chốt để sẵn sàng cho IPO	14
Doanh nghiệp có thể niêm yết ở đâu?	18
Khi nào doanh nghiệp có thể IPO?	21
Những nhân tố chủ chốt trong hành trình IPO?	23
Doanh nghiệp có thể cấu trúc IPO như thế nào?	26
Hành trình tạo giá trị IPO của EY	28
Đánh giá mức độ sẵn sàng cho IPO của EY: chuẩn bị cho IPO	30
Đội ngũ EY – đồng hành cùng doanh nghiệp trên hành trình IPO	35
Thông tin liên hệ	42

IPO là gì?

IPO (Initial Public Offering) là hoạt động lần đầu chào bán cổ phần của doanh nghiệp ra công chúng và niêm yết cổ phiếu trên sàn giao dịch chứng khoán. 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.

Chuẩn bị toàn diện: Chìa khóa tạo giá trị và nắm bắt cơ hội từ IPO

Những doanh nghiệp IPO thành công đều hiểu rằng đây không chỉ là một giao dịch tài chính mà là quá trình chuyển đổi toàn diện về con người, quy trình và văn hóa, từ một doanh nghiệp tư nhân sang công ty đại chúng. Sự chuẩn bị, do đó, đóng vai trò then chốt. Trên thực tế, các doanh nghiệp IPO thành công thường dành từ hai năm, hoặc hơn, để xây dựng và hoàn thiện hệ thống quy trình kinh doanh và hạ tầng vận hành, thu hút đội ngũ lãnh đạo và cổ vấn cấp cao, giải quyết sớm các vấn đề liên quan đến tài chính và báo cáo, cũng như nắm vững các cam kết và trách nhiệm cốt lõi của hội đồng quản trị khi trở thành công ty niêm yết.

Trên hành trình trở thành công ty đại chúng, doanh nghiệp không chỉ cần sẵn sàng cho khoảnh khắc mang tính biểu tượng của lễ IPO – thời điểm rung chuông niêm yết – mà còn phải chuẩn bị cho một giai đoạn hoàn toàn mới trong vòng đời doanh nghiệp sau khi IPO hoàn tất. Chính vì vậy, những doanh nghiệp vượt trội trên thị trường luôn xem IPO là một quá trình chuyển đổi dài hạn – một “hành trình IPO”, chứ không phải là một sự kiện đơn lẻ.

Đội ngũ EY là một thành viên quan trọng trong nhóm tư vấn IPO bên ngoài của doanh nghiệp. EY đã đồng hành cùng chủ sở hữu và ban lãnh đạo của nhiều loại hình doanh nghiệp, bao gồm doanh nghiệp gia đình, doanh nghiệp đang mở rộng quy mô và tăng trưởng nhanh, cũng như doanh nghiệp có vốn đầu tư từ quỹ đầu tư tư nhân (PE) hoặc quỹ đầu tư mạo hiểm (VC) trong quá trình xem xét các phương án chiến lược nhằm huy động vốn cho tăng trưởng, trong đó có IPO.

Đội ngũ của EY hội tụ các chuyên gia có bề dày kinh nghiệm thực tiễn về thị trường vốn trong nước và quốc tế. Với sự am hiểu sâu sắc về từng ngành nghề, EY xây dựng nhóm tư vấn đa ngành để đồng hành cùng doanh nghiệp trong suốt hành trình IPO, từ giai đoạn chuẩn bị, thực hiện, cho đến sau niêm yết, đồng thời hỗ trợ hiện thực hóa các kế hoạch tăng trưởng dài hạn.

Cuốn *Cẩm nang IPO* này cung cấp cái nhìn tổng quan ban đầu cùng các danh mục kiểm tra (checklist) về những giai đoạn then chốt của quá trình IPO, dưới góc nhìn toàn cầu. Nội dung tài liệu được xây dựng dựa trên những kinh nghiệm và hiểu biết thực tiễn của EY, được đúc kết từ nhiều thương vụ IPO, nhằm hỗ trợ doanh nghiệp

khởi động hành trình tạo giá trị thông qua IPO, cũng như chuẩn bị đầy đủ để chuyển đổi từ doanh nghiệp tư nhân thành công ty đại chúng thành công, liên tục mang lại giá trị cho cổ đông.

Với kinh nghiệm sâu rộng trong hỗ trợ doanh nghiệp chuẩn bị, tăng trưởng và thích ứng với môi trường hoạt động của một công ty đại chúng, chúng tôi sẵn sàng đồng hành cùng Quý doanh nghiệp trên hành trình IPO, cung cấp các dịch vụ tích hợp và giải pháp được thiết kế phù hợp trước, trong, và sau khi niêm yết.

Các lãnh đạo dịch vụ IPO của EY tại Việt Nam và trên toàn cầu sẽ hỗ trợ doanh nghiệp từ giai đoạn đánh giá các lựa chọn chiến lược trước IPO cho đến định hình lộ trình phù hợp nhằm thúc đẩy tăng trưởng sau IPO, đồng thời chủ động dự báo và đáp ứng kỳ vọng của các bên liên quan như các cơ quan quản lý, hội đồng quản trị, nhân viên, nhà đầu tư, cho đến truyền thông.

Bất kể doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nào, EY luôn sẵn sàng cùng doanh nghiệp khám phá các lựa chọn chiến lược và đồng hành trên từng khía cạnh của hành trình tạo giá trị thông qua 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 niêm yết. Tùy thuộc vào các bên hữu quan, sự kết hợp giữa động lực và tình huống sẽ dẫn đến các cân nhắc IPO ở giai đoạn đầu.

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 doanh nghiệp:** 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 xây dựng cơ chế đãi ngộ, khuyến khích đội ngũ quản lý
- **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 hiệu quả cũng như tính minh bạch trong quản trị doanh nghiệp

Các bối cảnh phổ biến khi doanh nghiệp tiến hành IPO

Công ty tăng trưởng mạnh mẽ

Các xu hướng hợp nhất ngành

Doanh nghiệp tiên phong hoặc đổi mới

Thế hệ kế nhiệm

Áp lực thoái vốn từ PE hoặc VC

IPO của đối thủ cạnh tranh

Doanh nghiệp dẫn đầu hoặc tạo đột phá trong ngành

Mở cửa thị trường và tăng tính minh bạch

Động lực để trở thành công ty đại chúng

“

Lý do tốt nhất để IPO không phải là thoái vốn. Cũng không phải để có trải nghiệm “lên sàn”. IPO nên được thực hiện khi đó là bước đi tiếp theo đúng đắn trên con đường mà bạn định hướng cho doanh nghiệp của mình.

Đồng sáng lập một công ty được phẩm

Đối với nhiều doanh nghiệp mới bắt đầu cân nhắc việc niêm yết, câu hỏi quan trọng là: Liệu IPO có phải là bước đi tiếp theo phù hợp hay không?

Quá trình chuẩn bị cần khởi đầu bằng việc đánh giá một cách thận trọng các lợi ích và thách thức của việc lên sàn, mục đích sử dụng nguồn vốn huy động và xem xét các lựa chọn thay thế khác. Những nội dung này cũng chính là các câu hỏi đầu tiên mà nhà đầu tư thường đặt ra trong các buổi giới thiệu doanh nghiệp (IPO roadshow): Vì sao doanh nghiệp lựa chọn IPO và nguồn vốn thu được từ IPO sẽ được sử dụng như thế nào? Việc trả lời rõ ràng

và thuyết phục những câu hỏi nền tảng này có ý nghĩa quyết định đối với sự thành công của một thương vụ IPO.

Một đợt niêm yết thành công có thể giúp doanh nghiệp mở ra khả năng tiếp cận các nguồn tài chính mới để thực hiện các thương vụ mua bán – sáp nhập mang tính chiến lược, tạo điều kiện mở rộng hoạt động sang các thị trường mới, hoặc mang lại cơ hội thoái vốn cho các quỹ PE hay các nhà đầu tư khác. Bên cạnh đó, IPO còn có thể góp phần nâng cao hình ảnh, uy tín của doanh nghiệp và thương hiệu trong mắt khách hàng, đối tác cung ứng và người lao động.

Động lực để niêm yết



Doanh nghiệp có chiến lược huy động vốn thay thế cho IPO không?

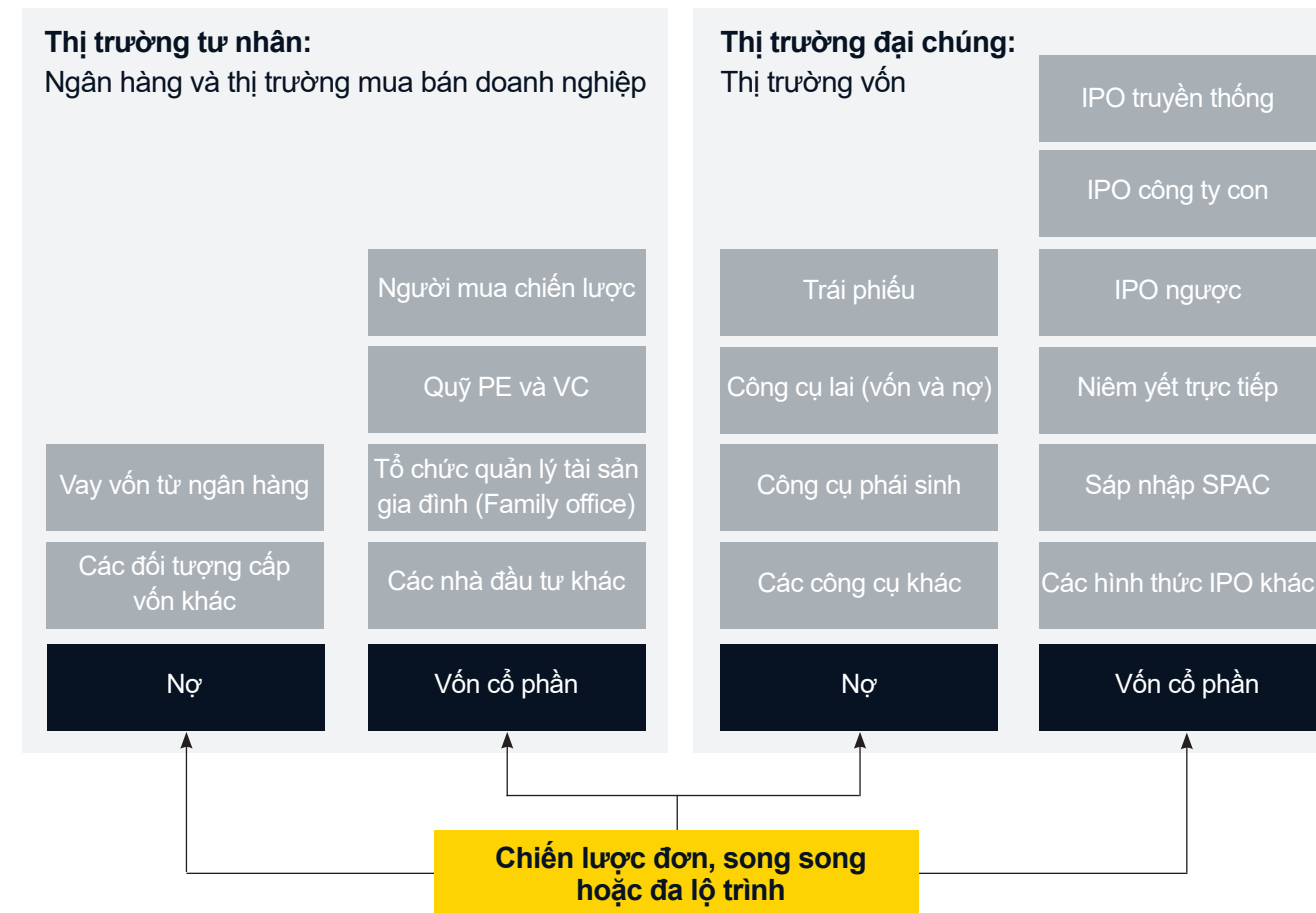
Rất khó để đảm bảo rằng điều kiện thị trường chứng khoán sẽ thuận lợi đúng vào thời điểm doanh nghiệp hoàn tất công tác chuẩn bị IPO. Để bảo đảm luôn có phương án phù hợp tại thời điểm then chốt, ngày càng nhiều doanh nghiệp lựa chọn cách tiếp cận “song song” (dual-track) hoặc “đa lộ trình” (multitrack), theo đó vừa chuẩn bị cho khả năng IPO, vừa đồng thời theo đuổi các phương án khác như bán doanh nghiệp (trade sale) hoặc huy động vốn từ các nguồn thay thế.

Cách tiếp cận đa lộ trình cho phép doanh nghiệp duy trì sự linh hoạt trong suốt quá trình chuẩn bị, vốn thường kéo dài, phòng trường hợp “cửa sổ IPO” đóng lại do biến động thị trường. Vì vậy, các doanh nghiệp IPO thành công thường luôn có phương án B, và thậm chí phương án C, chẳng hạn như đồng thời xem xét IPO, bán doanh nghiệp, sáp nhập với công ty mua lại có mục đích đặc biệt (SPAC), hoặc tái cấu trúc và tái cấp vốn thông qua nợ vay.

Trong bối cảnh thị trường vốn biến động mạnh, định giá sụt giảm và cơ hội IPO bị thu hẹp, nếu doanh nghiệp có đủ khả năng chờ đợi, việc tạm hoãn IPO cho đến khi điều kiện thị trường cải thiện có thể là một lựa chọn hợp lý. Khi đó, điều tối quan trọng là doanh nghiệp phải có đủ sự linh hoạt để triển khai các chiến lược huy động vốn thay thế, trong trường hợp IPO không thể thực hiện hoặc cần trì hoãn.

Trong thời gian chờ đợi, nếu nguồn vốn huy động từ các kênh khác được sử dụng hiệu quả để thúc đẩy tăng trưởng, nâng cao năng lực cạnh tranh và tiềm năng phát triển, giá trị doanh nghiệp hoàn toàn có thể được gia tăng, qua đó tạo nền tảng vững chắc hơn cho IPO trong tương lai.

Các lựa chọn, công cụ tài chính và chiến lược đa lộ trình





Lợi ích và thách thức của việc trở thành công ty đại chúng

Những doanh nghiệp hoạt động vượt trội luôn cân nhắc một cách toàn diện giữa lợi ích và thách thức của việc IPO, đồng thời đặt chúng trong mối tương quan với mục tiêu phát triển của doanh nghiệp và lợi ích dài hạn của cổ đông.

Lợi ích

- Tiếp cận hiệu quả thị trường vốn để huy động vốn thông qua phát hành cổ phiếu và trái phiếu, đồng thời mở ra nhiều 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 mức độ chú ý, nâng cao nhận diện thương hiệu và uy tín với khách hàng, nhà cung cấp
- Khả năng so sánh và đối chiếu hiệu quả 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 đội ngũ nhân sự chủ chốt thông qua các chương trình đãi ngộ dài hạn

Thách thức

- Giảm tỷ lệ sở hữu trong công ty
- Nguy cơ phân tán sự tập trung của ban lãnh đạo khỏi hoạt động kinh doanh
- Yêu cầu cao hơn về tính minh bạch và công bố thông tin
- Áp lực từ chế độ báo cáo định kỳ
- Chi phí ban đầu cho IPO và chi phí duy trì niêm yết hàng năm
- Sự tham gia của các nhà đầu tư mới với quyền biểu quyết
- Áp lực thực hiện cam kết đưa ra và đáp ứng kỳ vọng cổ đông
- Yêu cầu cao hơn về tiêu chuẩn quản trị doanh nghiệp
- Sự gia tăng và liên tục giám sát chặt chẽ từ cơ quan quản lý

Các yếu tố then chốt để sẵn sàng cho IPO

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 tính linh hoạt trong lựa chọn thông qua việc chuẩn bị sớm cho IPO, giúp doanh nghiệp chủ động hơn về thời điểm và định giá, đồng thời chuẩn bị cho tình huống cơ hội IPO ít khả quan

Giải quyết các mối quan tâm của nhà đầu tư

- Nhận diện nhu cầu nâng cao quản trị doanh nghiệp, bao gồm bổ nhiệm các thành viên hội đồng quản trị độc lập có năng lực, củng cố hệ thống kiểm soát nội bộ và thành lập ủy ban kiểm toán đủ chuyên môn
- Tinh chỉnh hoạt động vận hành nội bộ, thông qua quản lý vốn lưu động, quản lý rủi ro tuân thủ và hợp lý hóa cấu trúc doanh nghiệp
- Thể hiện cam kết thực chất và xuyên suốt 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

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
- Khởi động quá trình chuẩn bị IPO đủ 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 cam kết nguồn lực đáng kể cho đội ngũ và quá trình IPO. Xây dựng một ban điều hành chất lượng cao, một hệ thống tài chính và kinh doanh vững chắc, khung quản trị doanh nghiệp hiệu quả, và chiến lược quan hệ nhà đầu tư hợp lý để thu hút nhà đầu tư phù hợp
- Thiết lập phương pháp tiếp cận chặt chẽ và kỷ luật để đánh giá những hiệu quả hoạt động phi tài chính của doanh nghiệp, chẳng hạn như các đánh giá về môi trường, xã hội và quản trị (ESG)

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 (ROE), 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 còn 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 lộ trình rõ ràng hướng tới lợi nhuận, cùng với một câu chuyện tăng trưởng hấp dẫn được hậu thuẫn bằng thành tích tăng trưởng vững chắc, qua đó tạo sự khác biệt so với các doanh nghiệp cùng ngành, và tối đa hóa giá trị cho chủ sở hữu

Các yếu tố thành công quan trọng của IPO, theo góc nhìn nhà đầu tư tổ chức?

Các nhà đầu tư chính là những người quyết định có mua cổ phiếu trong đợt IPO của doanh nghiệp hay không. Đó là lý do EY khuyến nghị doanh nghiệp nên tiếp cận IPO từ góc độ của nhà đầu tư tổ chức. Đây là nhóm nhà đầu tư có vai trò dẫn dắt diễn biến giá cổ phiếu trên thị trường, 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 doanh nghiệp khác.

Dựa trên kinh nghiệm thực tiễn, những yếu tố thành công quan trọng nhất đối với nhà đầu tư tổ chức khi đánh giá IPO bao gồm:

- Đội ngũ quản lý mạnh mẽ, đáng tin cậy
- Câu chuyện đầu tư hấp dẫn, rõ ràng và nhất quán
- Mức định giá hợp lý
- Hệ thống quản trị doanh nghiệp hiệu quả
- Mức độ sẵn sàng IPO cao, đáp ứng các yêu cầu của thị trường vốn và kỳ vọng của nhà đầu tư
- Chiến lược kinh doanh tích hợp ESG một cách thực chất





Doanh nghiệp có thể niêm yết ở đâu?

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

Những doanh nghiệp hoạt động vượt trội luôn cân nhắc một cách toàn diện giữa lợi ích và thách thức của việc IPO, đồng thời đặt chúng trong mối tương quan với mục tiêu phát triển của doanh nghiệp và lợi ích dài hạn của cổ đông.

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 *EY Global IPO trends*, về dài hạn, hơn 90% doanh nghiệp phát hành lần đầu chọn niêm yết trên sàn giao dịch tại thị trường nội địa, dù họ vẫn có thể giới thiệu và bán cổ phần cho nhà đầu tư nước ngoài trong các đợt chào bán toàn cầu.

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

Trên thế giới hiện có hơn 100 sàn giao dịch chứng khoán và nhiều lựa chọn niêm yết khác nhau. Ngoài thị trường nội địa, doanh nghiệp có thể cân nhắc niêm yết tại ba cụm thị trường: (1) Châu Mỹ (Americas), (2) Châu Á – Thái Bình Dương (Asia-Pacific), và (3) Châu Âu, Trung Đông, Ấn Độ và Châu Phi (EMEIA). Mỗi khu vực khác nhau về múi giờ, văn hóa, đồng tiền và đặc điểm kinh tế, tạo nên các điều kiện thị trường riêng biệt.

Các câu hỏi cần cân nhắc: Doanh nghiệp có nên IPO tại chính quốc gia đăng ký kinh doanh và

hoạt động chính? Hay nên mở rộng ra thị trường khác? Đáp án cho những câu hỏi này có thể phức tạp, đặc biệt khi niêm yết ở thị trường quốc tế mang lại lợi thế chiến lược.

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, thị trường chứng khoán nước ngoài và tập nhà đầu tư lớn hơn đôi khi có thể mang lại mức định giá cao hơn so với thị trường nội địa.



Công cụ hỗ trợ đánh giá thị trường niêm yết của EY giúp doanh nghiệp xem xét một cách có hệ thống các yếu tố cần được đánh giá cẩn trọng, từ nhiều góc nhìn của các bên liên quan trong quá trình IPO. Những lý do chính để doanh nghiệp cân nhắc niêm yết tại thị trường nước ngoài có thể được phân loại thành bốn nhóm chính:

- Chiến lược kinh doanh và tiếp cận thị trường
- Mức định giá và khẩu vị nhà đầu tư
- Môi trường pháp lý và tuân thủ
- Chi phí ban đầu và chi phí duy trì niêm yết

Khi nào doanh nghiệp có thể IPO?

Tận dụng cơ hội

Doanh nghiệp đã cân nhắc đúng thời điểm IPO?

Thời điểm niêm yết là một trong những yếu tố quyết định thành công của IPO. Một thương vụ được thực hiện đúng thời điểm sẽ mang lại lợi ích hai chiều: doanh nghiệp đạt mức định giá và nguồn vốn huy động tối ưu, trong khi nhà đầu tư thu được lợi nhuận từ việc đầu tư cổ phiếu sau IPO.

Khi chuẩn bị IPO, doanh nghiệp cần đánh giá các yếu tố: sức khỏe và độ sôi động của thị trường vốn, các chỉ báo kinh tế vĩ mô, và hiệu quả kinh doanh của chính doanh nghiệp. Ngay cả trong bối cảnh kinh tế khó khăn, những doanh

nh nghiệp hoạt động vượt trội thường bắt đầu chuẩn bị sớm cho hành trình chuyển đổi IPO, 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 thông rõ ràng về kỳ vọng thời gian đến toàn bộ đội ngũ IPO – từ ban điều hành, hội đồng quản trị, đến các cổ vấn bên ngoài và những thành viên liên quan. Doanh nghiệp dẫn đầu thường chủ động xây dựng đội ngũ và kế hoạch công việc nhằm xem xét các chiến lược thoái vốn song hành với IPO, đặc biệt là trong môi trường thị trường không chắc chắn, dù nhìn chung, IPO vẫn được xem là phương án giúp doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn tốt hơn, gia tăng tính minh bạch và uy tín.

Thời điểm tốt nhất để niêm yết là khi nào?

Thời điểm IPO tốt nhất có thể khó dự đoán, bởi các cú sốc bên ngoài và biến động thị trường có thể bất ngờ xảy ra. Các thị trường vốn toàn cầu liên thông và phản ứng nhanh với các sự kiện quốc tế khó lường. Vì lý do này và nhiều yếu tố khác, doanh nghiệp cần có chiến lược, sự chuẩn bị kỹ lưỡng, và khả năng ứng biến trước khi lên sàn.

Việc xác định thời điểm (và địa điểm) thực hiện giao dịch tốt nhất đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ và cam kết mạnh mẽ giữa các bên. Các doanh nghiệp đánh giá thời điểm IPO dựa trên cả yếu tố định lượng và định tính thường có lợi thế cạnh tranh rõ rệt.

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 của chính phủ, và tâm lý nhà đầu tư.

Ngoài ra, doanh nghiệp cần xem xét đặc thù các thị trường doanh nghiệp đang hoạt động, diễn biến và hiệu quả hoạt động của các công ty cùng ngành, và mức độ sẵn sàng của nhà đầu tư đối với các đợt chào bán mới trong lĩnh vực của doanh nghiệp.

Những nhân tố chủ chốt trong hành trình IPO?

Trên hành trình trở thành công ty đại chúng, sự phối hợp nhịp nhàng giữa đội ngũ quản lý nội bộ và nhóm cổ vấn bên ngoài đóng vai trò quan trọng trong việc quyết định thành công của một thương vụ IPO

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

Xây dựng một đội ngũ mạnh bắt đầu từ cấp lãnh đạo. CEO là người mà cộng đồng đầu tư kỳ vọng sẽ truyền đạt rõ ràng tầm nhìn và chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời thể hiện khả năng thực thi nhất quán. CFO thường là người dẫn dắt công tác quan hệ nhà đầu tư sau IPO. Lý tưởng nhất, doanh nghiệp nên có các lãnh đạo từng trải nghiệm quản lý công ty đại chúng hoặc thực hiện IPO.

Một thông lệ hàng đầu khác của các doanh nghiệp IPO là tích hợp quản lý dự án vào quá trình chuẩn bị IPO. Nhiều doanh nghiệp thiết lập hẳn văn phòng quản lý dự án (PMO) để tổ chức, lập kế hoạch, và theo dõi toàn bộ tiến trình IPO, giúp giảm thiểu rủi ro và tăng khả năng thành công. PMO cũng giúp ban lãnh đạo không bị sa đà vào công tác chuẩn bị IPO, nhờ đó có thể duy trì sự tập trung vào quản lý hoạt động kinh doanh, trong khi công tác chuẩn bị IPO được triển khai song song ở hậu trường.



Xây dựng đội ngũ cố vấn IPO bên ngoài phù hợp (ngân hàng đầu tư, luật sư, kiểm toán, tư vấn quan hệ nhà đầu tư, và các chuyên gia khác)

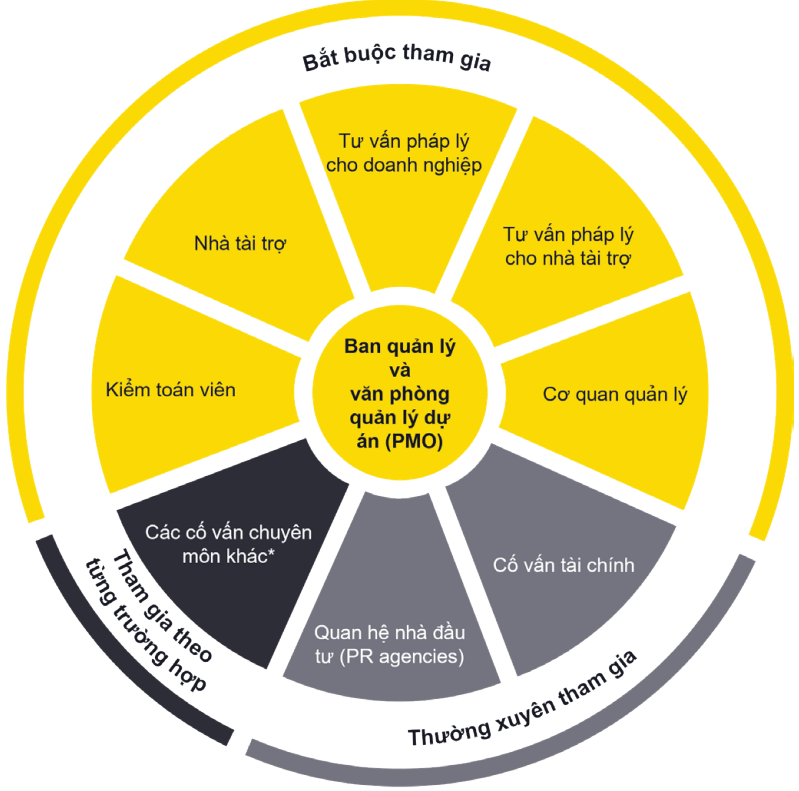
Đội ngũ cố vấn bên ngoài phải là những chuyên gia giàu kinh nghiệm, có trình độ chuyên môn sâu, hiểu biết về ngành, và đã từng tham gia nhiều thương vụ IPO thành công.

Việc lựa chọn nhóm cố vấn IPO chất lượng là vô cùng quan trọng. Doanh nghiệp nên bắt đầu xây dựng đội ngũ này từ rất sớm, trước thời điểm dự kiến IPO. Một đội ngũ cố vấn chuyên nghiệp và giàu kinh nghiệm sẽ hỗ trợ doanh nghiệp xây dựng mức độ sẵn sàng IPO, thay đổi và củng cố các điều chỉnh cần thiết trong hoạt động kinh doanh, kết nối doanh nghiệp với các nhà đầu tư phù hợp, giúp truyền tải câu chuyện của doanh

nh nghiệp, và quan trọng nhất, thẩm định và đề xuất mức định giá phản ánh đúng vị thế và tiềm năng của doanh nghiệp. Nếu lựa chọn đúng đội ngũ, IPO vẫn sẽ là một hành trình nhiều thách thức, nhưng một tập thể gắn kết sẽ giúp doanh nghiệp đạt được kết quả tối ưu.

Sau IPO, khi doanh nghiệp đã trở thành công ty đại chúng, đội ngũ cố vấn chuyên nghiệp vẫn đóng vai trò quan trọng trong việc tiếp tục hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao quản trị rủi ro, cải thiện hệ thống kiểm soát nội bộ, củng cố chất lượng báo cáo tài chính, và đảm bảo tuân thủ quy định của thị trường chứng khoán.

Các bên tham gia chủ chốt (nội bộ và bên ngoài doanh nghiệp)



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

Doanh nghiệp có thể cấu trúc IPO như thế nào?

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

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

Tại EY, chúng tôi gọi đây là “hành trình tạo giá trị IPO” (IPO value journey), nhấn mạnh triết lý sự kiện IPO không phải là đích đến cuối cùng mà là một cột mốc quan trọng, có tác động lâu dài đến doanh nghiệp ngay cả sau khi giao dịch hoàn tất. Hành trình này thường bắt đầu ít nhất 12-24 tháng trước IPO và tiếp tục kéo dài sau niêm yết.

Vì vậy, mặc dù IPO là bước ngoặt quan trọng trong vòng đời doanh nghiệp, các công ty dẫn đầu 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 mốc đánh dấu trong hành trình chuyển đổi phức hợp để doanh nghiệp thật sự trưởng thành từ một công ty tư nhân sang công ty đại chúng.

Ngay cả khi điều kiện thị trường không lý tưởng để 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 thời kỳ nhiều biến động sẽ có lợi thế vượt trội để tận dụng cơ hội khi thị trường vốn thuận lợi hơn.

Trên hành trình chuyển đổi mang tính bước ngoặt từ doanh nghiệp tư nhân sang công ty đại chúng, đội ngũ lãnh đạo sẽ đối diện nhiều thách thức. CEO và ban điều hành cấp cao cần tìm được điểm cân bằng đúng đắn giữa việc thực hiện giao dịch IPO và quản lý hoạt động hàng ngày. Thay vì chỉ hỏi liệu thị trường đã sẵn sàng chưa, câu hỏi quan trọng doanh nghiệp cần tự đặt ra 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 trọng yếu – từ giai đoạn xem xét chiến lược và lập kế hoạch IPO, đến chuẩn bị IPO, và cuối cùng giao dịch IPO và giai đoạn hậu niêm yết. Đây là một lộ trình toàn diện giúp doanh nghiệp không chỉ thành công ở thời điểm IPO, mà còn vững vàng và hiệu quả trong suốt “cuộc đời đại chúng” sau này.



Hành trình tạo giá trị IPO của EY

Mô hình đánh giá tích hợp và quản trị chương trình sẵn sàng IPO

Xem xét chiến lược và lập kế hoạch IPO

1 2 3 4

12-24 tháng trước IPO

1. Đánh giá các lựa chọn chiến lược và chẩn đoán mức độ sẵn sàng cho IPO cho các cấu phần trọng yếu
2. Thống nhất với các bên liên quan về mục tiêu, định hướng và thời điểm IPO; quyết định phương án ưu tiên, phương án dự phòng (Plan B); thiết lập các nguồn lực và cơ cấu văn phòng quản lý dự án IPO
3. Thiết lập cấu trúc pháp lý và sở hữu phù hợp, các chức năng mới và giải pháp tối ưu thuế cho cả doanh nghiệp và cổ đông
4. Xây dựng năng lực thị trường vốn và thực hiện các điều chỉnh cấu trúc để gia tăng mức độ sẵn sàng cho IPO

Chuẩn bị IPO

5 6 7 8

6-12 tháng trước IPO

5. Hoàn thiện kế hoạch kinh doanh và hồ sơ IPO (IPO fact book); chuẩn bị tài liệu trình bày cho ngân hàng đầu tư, chuyên gia phân tích và nhà đầu tư
6. Xây dựng đội ngũ cố vấn IPO bên ngoài phù hợp (ngân hàng đầu tư, luật sư, kiểm toán, quan hệ nhà đầu tư và các chuyên gia khác)
7. Thiết lập lộ trình IPO mục tiêu, khởi động thẩm định chi tiết và xây dựng cấu trúc chào bán
8. Tinh chỉnh câu chuyện đầu tư (equity story) và khung định giá dựa trên phản hồi ban đầu từ các cố vấn

IPO

Giao dịch IPO

9 10 11 12

1-6 tháng trước IPO

9. Chuẩn bị thông tin tài chính, báo cáo ESG và các nội dung quan trọng cho bản dự thảo đầu tiên của cáo bạch chào bán
10. Quản lý quy trình nộp hồ sơ, hoàn thiện bản cáo bạch và xin phê duyệt từ cơ quan quản lý và sở giao dịch chứng khoán
11. Triển khai chương trình giới thiệu với nhà đầu tư (roadshow) để thu hút các nhà đầu tư tiềm năng, vào thời điểm thị trường phù hợp
12. Xây dựng sổ lệnh IPO, xác định giá chào bán và phân bổ cổ phần cho nhà đầu tư

Trở thành công ty đại chúng

13 14 15 16

Sau IPO

13. Thực hiện lễ IPO và bắt đầu thực thi các cam kết với tư cách công ty đại chúng, thu hút sự chú ý tích cực từ truyền thông
14. Vận hành hoạt động quan hệ nhà đầu tư (IR) thông qua roadshow, truyền thông, và các hoạt động IR theo kế hoạch đã lên
15. Quản lý kỳ vọng nhà đầu tư thông qua dự báo hiệu quả hoạt động và cơ chế sử dụng nguồn vốn IPO minh bạch, hiệu quả
16. Cung cấp báo cáo và công bố thông tin chất lượng cao; duy trì quản trị doanh nghiệp minh bạch và hiệu quả

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

Doanh nghiệp đã thật sự sẵn sàng chưa?

Khi quyết định trở thành công ty đại chúng, doanh nghiệp sẽ cần lập ra toàn bộ các bước cần thực hiện. 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. Việc sẵn sàng IPO đúng cách đồng nghĩa với việc thực hiện các thay đổi trong toàn bộ doanh nghiệp, từ cơ cấu tổ chức, hệ thống vận hành đến văn hóa doanh nghiệp.

Sau IPO, doanh nghiệp sẽ phải tuân thủ những yêu cầu cao hơn về công bố thông tin, minh bạch hơn, tăng cường tuân thủ, chịu sự giám sát chặt chẽ của cơ quan quản lý, nhà đầu tư và giới phân

tích, đồng thời phải chịu trách nhiệm thực thi đúng các cam kết.

Để bắt đầu quá trình lập kế hoạch và chuẩn bị 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 đi qua hành trình IPO một cách thành công và có bước khởi đầu ấn tượng trên thị trường đại chúng. Những doanh nghiệp IPO thành công thường bắt đầu chuẩn bị từ 12 đến 24 tháng trước đợt IPO, trong nhiều trường hợp sử dụng công cụ đánh giá này như bước khởi đầu.

Mục tiêu và giá trị của khung đánh giá mức độ sẵn sàng IPO của EY

Khung đánh giá của EY được thiết kế để hỗ trợ doanh nghiệp chuyển đổi thành công từ mô hình công ty tư nhân sang công ty đại chúng. Các lãnh đạo cũng muốn hiểu rõ những thước đo quan trọng – tức các yếu tố quyết định khả năng thành công trên thị trường vốn.

Các mục tiêu điển hình bao gồm:

- Xác định kịch bản cơ sở IPO – nền tảng thông tin cho đánh giá
- Xác định các khoảng cách sẵn sàng IPO và đánh giá nỗ lực cần thiết để thu hẹp khoảng cách đó
- Đào tạo đội ngũ chủ chốt về các thông lệ hàng đầu trong IPO và yêu cầu pháp lý liên quan
- Chú trọng các khoảng cách trong lộ trình IPO





Các giá trị nhận được khi áp dụng khung đánh giá mức độ sẵn sàng IPO của EY

- Tiết kiệm chi phí nhờ sự minh bạch về những việc cần làm để sẵn sàng IPO. Với cách tiếp cận tích hợp, khung đánh giá giúp chủ doanh nghiệp và ban điều hành xác định rõ các thay đổi cần thiết trước khi niêm yết.
- Tiết kiệm thời gian nhờ tiếp cận nhanh các thông lệ hàng đầu trong IPO
- Hỗ trợ ra quyết định lựa chọn phương án phù hợp nhất với chiến lược và mục tiêu doanh nghiệp, cung cấp cơ sở dữ liệu IPO và xây dựng lộ trình để đạt được trạng thái sẵn sàng IPO
- Gia tăng độ chắc chắn của 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 thương vụ 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 trạng thái sẵn sàng IPO sẽ mang lại sự linh hoạt về thời điểm và có bước khởi đầu ấn tượng trên thị trường vốn.
- Giúp doanh nghiệp đánh giá mức độ sẵn sàng đáp ứng kỳ vọng của cổ đông và thị trường sau IPO

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

Chiến lược - Địa điểm và sản 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

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

Đánh giá mức độ sẵn sàng IPO của EY là 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 thương vụ IPO: chiến lược, cơ cấu tổ chức, thuế, tài chính, hệ thống nội bộ, chức năng vận hành, lãnh đạo và lộ trình dự kiến. Đội ngũ EY sẽ phối hợp chặt chẽ 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 mục tiêu ban đầu và các kịch bản cơ sở IPO phù hợp với mục tiêu của doanh nghiệp. Cuộc thảo luận có thể có thể bao gồm đến tám mô-đun được thiết kế tùy chỉnh 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. Những 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 thu được là cơ sở để xây dựng kế hoạch triển khai hướng tới phương án đa lộ trình hoặc 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 điểm kiểm tra mức độ sẵn sàng trong phương án đa lộ trình. Báo cáo sẽ trình bày các khoảng cách giữa trạng thái hiện tại và mục tiêu IPO, đồng thời đề xuất các luồng công việc (workstream) và lộ trình triển khai (road map). Báo cáo cũng ước tính thời gian và nguồn lực cần thiết để thu hẹp khoảng cách và đạt mức sẵn sàng IPO.



Đội ngũ EY – đồng hành cùng doanh nghiệp trên hành trình IPO

EY hỗ trợ doanh nghiệp ở từng giai đoạn của hành trình

Từ những ý tưởng ban đầu đến thời điểm IPO và giai đoạn hậu niêm yết, EY luôn đồng hành cùng doanh nghiệp bằng phương pháp luận đã được kiểm chứng và đội ngũ chuyên gia giàu kinh nghiệm để hỗ trợ toàn diện các yếu tố trong quá trình sẵn sàng IPO và hành trình tạo giá trị IPO. EY xây dựng gói dịch vụ IPO linh hoạt và tùy

chỉnh theo nhu cầu của doanh nghiệp, dựa trên mô hình tiếp cận liên ngành. Với sự hiểu biết sâu sắc về doanh nghiệp, các yêu cầu đặc thù của quy trình IPO và những khác biệt của từng sản phẩm dịch vụ, EY sẽ đồng hành cùng doanh nghiệp ở mỗi bước và đưa ra các khuyến nghị và hỗ trợ phù hợp.

Chiến lược

- ☐ Doanh nghiệp đã đánh giá khoảng cách sẵn sàng IPO và biết cách thu hẹp chưa?
- ☐ Doanh nghiệp đã đánh giá đầy đủ các lựa chọn huy động vốn và thoái vốn chiến lược chưa?
- ☐ Doanh nghiệp đã thực hiện đánh giá điểm đến IPO để chọn thị trường niêm yết phù hợp nhất chưa?
- ☐ Doanh nghiệp có tuân thủ quy trình nghiêm ngặt khi chọn nhà tư vấn bên ngoài không?
- ☐ Doanh nghiệp đã phân tích đầy đủ nhóm công ty tương đồng, đặc biệt là các khía cạnh liên quan đến mức độ sẵn sàng IPO chưa?
- ☐ Doanh nghiệp đã có bộ tài liệu IPO tích hợp chưa?
- ☐ Doanh nghiệp đã tiến hành định giá IPO sơ bộ dựa trên nhiều phương pháp chưa?
- ☐ Kế hoạch kinh doanh của Doanh nghiệp có phản ánh rõ tình trạng trước và sau IPO không? Doanh nghiệp có chuẩn bị câu chuyện về vốn chủ sở hữu và phát triển bền vững?
- ☐ Doanh nghiệp đã xây dựng chiến lược ESG hiệu quả và phù hợp?

Cấu trúc và thuế

- ☐ Doanh nghiệp đã phân tích khả năng tối ưu thuế cho cổ đông và cấu trúc thoái vốn chưa?
- ☐ Doanh nghiệp có cấu trúc pháp lý minh bạch không?
- ☐ Doanh nghiệp đã xác định pháp nhân phát hành tiềm năng, quốc gia đăng ký và hình thức pháp lý chưa?
- ☐ Công ty đã xây dựng điều lệ và bộ quy tắc quản trị phù hợp với tiêu chuẩn công ty đại chúng chưa?
- ☐ Các vấn đề IPO cụ thể thuế đã được giải quyết chưa?
- ☐ Công ty đã có hồ sơ giao dịch liên kết với các bên liên quan chưa?
- ☐ Cơ cấu quản trị doanh nghiệp và quy chế làm việc của ban điều hành đã được thiết lập chưa?
- ☐ Thiết kế ảnh hưởng của cổ đông tương lai có phù hợp với lợi ích của cổ đông hiện tại?

Tài chính và ESG

- ☐ Doanh nghiệp đã cung cấp báo cáo tài chính tuân thủ theo các quy định tại Việt Nam chưa?
- ☐ Doanh nghiệp có cần phải chuẩn bị báo cáo tài chính theo các chuẩn mực quốc tế có liên quan khác như IFRS, US GAAP không?
- ☐ Doanh nghiệp có khóa sổ báo cáo tài chính đủ nhanh để đáp ứng thời hạn công bố thông tin không?
- ☐ Doanh nghiệp có đủ nguồn lực để chuẩn bị báo cáo tài chính cho bản cáo bạch không?
- ☐ Hệ thống dự báo của Doanh nghiệp có đủ tin cậy để đưa ra thông tin hướng dẫn cho thị trường chưa?
- ☐ Doanh nghiệp 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?
- ☐ Doanh nghiệp có đơn vị kiểm toán uy tín để phục vụ nhà đầu tư quốc tế trong và sau IPO?
- ☐ Đơn vị kiểm toán của doanh nghiệp đã đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính thường niên, kiểm soát nội bộ, và thư quản lý chưa?
- ☐ Doanh nghiệp đã đánh giá tính phù hợp của các khoản vay hiện tại chưa?
- ☐ Doanh nghiệp đã thiết lập khung báo cáo ESG toàn diện, đảm bảo dữ liệu ESG đáng tin cậy và có thể kiểm chứng?

Hệ thống

- ☐ Doanh nghiệp đã đánh giá hiệu quả CNTT và cải tiến quy trình chưa?
- ☐ Doanh nghiệp 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 trị rủi ro của Doanh nghiệp đã sẵn sàng cho IPO để giảm thiểu và ngăn ngừa sự cố chưa?
- ☐ Hệ thống tuân thủ của Doanh nghiệp đã được cập nhật và kiểm thử để ngăn chặn gian lận và hối lộ chưa?
- ☐ Các kiểm soát tổng thể, CNTT, và quy trình kinh doanh đã được văn bản hóa đầy đủ chưa?
- ☐ Doanh nghiệp đã thực hiện đánh giá các kiểm soát hiện có, các điểm yếu, và kiểm thử hiệu quả kiểm soát chưa?
- ☐ Bộ phận kiểm toán nội bộ và bên ngoài đã có chưa, và có đang vận hành đúng chức năng?

Các bộ phận chức năng

- ☐ Doanh nghiệp đã thiết lập bộ phận quan hệ cổ đông chưa? Đường dây nóng và chương trình tố giác gian lận đã được chuẩn bị chưa?
- ☐ Chức năng tuân thủ đã có để đáp ứng yêu cầu, chẳng hạn như công bố thông tin hoặc giao dịch nội gián chưa?
- ☐ Doanh nghiệp đã xây dựng kế hoạch truyền thông IPO cho nội bộ và bên ngoài?
- ☐ Doanh nghiệp đã có chiến lược quan hệ cổ đông toàn diện bao gồm các sáng kiến, nhiệm vụ, KPI, kế hoạch truyền thông và chính sách chưa?
- ☐ Doanh nghiệp 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?
- ☐ Bộ phận thư ký công ty và nhân sự pháp lý đã có đủ nguồn lực cho các nhiệm vụ mới của công ty đại chúng chưa?

Lãnh đạo

- ☐ Doanh nghiệp đã xem xét hoặc cân nhắc chính sách khuyến khích cho nhân sự chủ chốt trước IPO chưa?
- ☐ Doanh nghiệp đã tuyển dụng mới thành viên hội đồng quản trị và quan hệ nhà đầu tư chưa?
- ☐ Doanh nghiệp đã tạo hoặc cân nhắc triển khai chương trình khuyến khích nhân viên lâu năm 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?
- ☐ Doanh nghiệp đã đào tạo nhân viên về các yêu cầu của thị trường vốn chưa?
- ☐ Các chính sách và quy định nội bộ liên quan (như quy tắc ứng xử và đạo đức) đã được thiết lập chưa?
- ☐ Bộ phận nhân sự đã sẵn sàng cho các yêu cầu mới của thị trường vốn về hợp đồng lao động và yêu cầu tuân thủ quy định theo chuẩn công ty đại chúng chưa?
- ☐ Doanh nghiệp đã triển khai chức năng hỗ trợ hội đồng quản trị để quản lý các ủy ban quản trị chưa?

Thời gian

- ☐ Lịch trình IPO đã được xây dựng để theo dõi các mốc quan trọng chưa?
- ☐ Doanh nghiệp đã chuẩn bị phòng dữ liệu IPO cho mục đích thẩm định (DD) chưa?
- ☐ Doanh nghiệp đã thực hiện thẩm định IPO hoặc nhà cung ứng (ví dụ: tài chính và thuế) chưa?
- ☐ Doanh nghiệp có nhân sự quản lý dự án IPO để cung cấp tư vấn chiến lược IPO không? Có phương án dự phòng đã được thiết lập và các luồng công việc đa tuyến đã được tổ chức chưa?
- ☐ Doanh nghiệp đã chuẩn bị tài liệu liên quan cho hồ sơ đăng ký với cơ quan quản lý và sàn giao dịch chưa?
- ☐ Doanh nghiệp đã có kế hoạch truyền thông, lịch tài chính và cam kết nội bộ cho ngày giao dịch đầu tiên chưa?



Kiến thức chuyên sâu kết hợp với mạng lưới toàn cầu

Đội ngũ EY là đơn vị tư vấn được nhiều doanh nghiệp tăng trưởng cao tin tưởng lựa chọn để đánh giá mức độ sẵn sàng IPO, xác định thị trường niêm yết phù hợp, và chuẩn bị và cho quá trình trở thành công ty đại chúng.

Với hơn 30 năm kinh nghiệm hỗ trợ 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 báo kỳ vọng của các bên liên quan bao gồm cơ quan quản lý, nhà tài trợ và nhà đầu tư trong suốt hành trình IPO.

Với kiến thức và kinh nghiệm sâu rộng, mạng lưới lãnh đạo dịch vụ IPO toàn cầu của EY có thể 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 đã được kiểm chứng trong việc hỗ trợ doanh nghiệp giải quyết các ưu tiên chiến lược và giảm thiểu rủi ro.

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 thương vụ 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 dịch vụ 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 thế giới vẫn đang chuẩn bị để trở thành công ty đại chúng. Dù doanh nghiệp thuộc sở hữu bởi nhà sáng lập, là doanh nghiệp gia đình, tập đoàn đa ngành, doanh nghiệp nhà nước, hay được các quỹ PE hoặc VC đầu tư, việc xây dựng sự tự tin và thu hút sự tín nhiệm của nhà đầu tư là yếu tố sống còn. Điều này chỉ có thể đạt được khi doanh nghiệp trong trạng thái 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 đảm bảo doanh nghiệp tiếp cận đầy đủ nguồn lực,

kiến thức, và góc nhìn toàn cầu về IPO tại từng thị trường.

Các lãnh đạo dịch vụ 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 các lãnh đạo IPO của EY Việt Nam và tìm hiểu thêm về dịch vụ IPO của chúng tôi, vui lòng truy cập: https://www.ey.com/vi_vn/services/ipo.

Mang lại giá trị vượt trên khuôn khổ của IPO

EY không ngừng đầu tư để mang lại giá trị gia tăng vượt ngoài khuôn khổ thương vụ IPO, thông qua việc theo sát diễn biến trên thị trường vốn ở cả giai đoạn trước và sau IPO.

Đội ngũ EY cung cấp các phân tích chuyên sâu một cách kịp thời, 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](https://www.ey.com/ipo)). Một số ví dụ về các tài liệu hữu ích là *Báo cáo Xu hướng IPO Toàn cầu của EY (EY Global IPO Trends)*, *Bản tin IPO* của EY Việt Nam được chia sẻ hai tháng một lần đến các khách hàng, các khảo sát liên quan cho giai đoạn trước và sau IPO.

Thông tin liên hệ



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
thinh.xuan.than@vn.ey.com
+84 283 629 7775

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. 16260301

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