



BẢN TIN SCIC

Số đặc biệt - 2024

TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC | www.scic.vn

**TĂNG TRƯỞNG GDP
CẢ NĂM CÓ THỂ ĐẠT 6,8-7%**

**AI THAY ĐỔI CUỘC CHƠI
NGÀNH NGÂN HÀNG
VÀ THỊ TRƯỜNG VỐN**

**DOANH NGHIỆP HOẠT ĐỘNG
HIỆU QUẢ HƠN**

MỤC LỤC



TIN SCIC

- 03 SCIC làm việc và ký kết Biên bản ghi nhớ hợp tác với QIA
- 05 SCIC thúc đẩy hợp tác với ADIA
- 07 KẾT NỐI VÀ LÀM VIỆC với các đối tác tại Ý và Hy Lạp
- 13 SCIC LÀM VIỆC VỚI đoàn công tác của Tổng công ty Dược Việt Nam và Tập đoàn Celltrion

CHUYÊN ĐỀ

- 15 TĂNG TRƯỞNG GDP cả năm có thể đạt 6,8-7%
- 18 AI thay đổi cuộc chơi ngành ngân hàng và thị trường vốn
- 21 TĂNG TRƯỞNG GDP CỦA VIỆT NAM được dự báo tích cực

SCIC mong muốn Bản tin trở thành công cụ hữu ích hỗ trợ Người đại diện trong công tác quản trị vốn tại doanh nghiệp. Để bản tin ngày càng hoàn thiện, SCIC kính mong Quý độc giả dành thời gian trả lời Bảng khảo sát:



CHUYÊN MỤC NGƯỜI ĐẠI DIỆN

- 24 MỘT SỐ HOẠT ĐỘNG TIÊU BIỂU của SCIC và các doanh nghiệp có vốn SCIC năm 2024
- 28 DOANH NGHIỆP hoạt động hiệu quả hơn
- 34 VINAMILK và những dấu mốc hành trình nửa thế kỷ
- 36 VINARE cam kết tiếp tục "gắn kết sức mạnh, cộng hưởng giá trị" với cổ đông, đối tác, khách hàng
- 38 NGÂN HÀNG SHB KÝ KẾT HỢP TÁC, tài trợ vốn cho Tổng công ty Thép Việt Nam
- 39 MB CUNG CẤP 70.000 TỶ ĐỒNG cho phát triển bền vững
- 41 FPT GIÀNH "CÚ ĐÚP" giải thưởng về IR
- 42 PV POWER tổ chức lễ ký biên bản ghi nhớ hợp tác đầu tư với Công ty TNHH MTV đầu tư SCIC
- 44 SABECO liên tiếp vào Top 10 Công ty đồ uống uy tín năm 2024
- 46 VIETNAM AIRLINES KHẲNG ĐỊNH VỊ THẾ VỮNG CHẮC tại thị trường Hoa Kỳ

GÓC QUẢN TRỊ

- 49 ĐIỀU GÌ TẠO NÊN một nhà quản lý giỏi?
- 51 LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐIỀU HÀNH MỘT DOANH NGHIỆP trong một thế giới đầy nguy hiểm và hỗn loạn

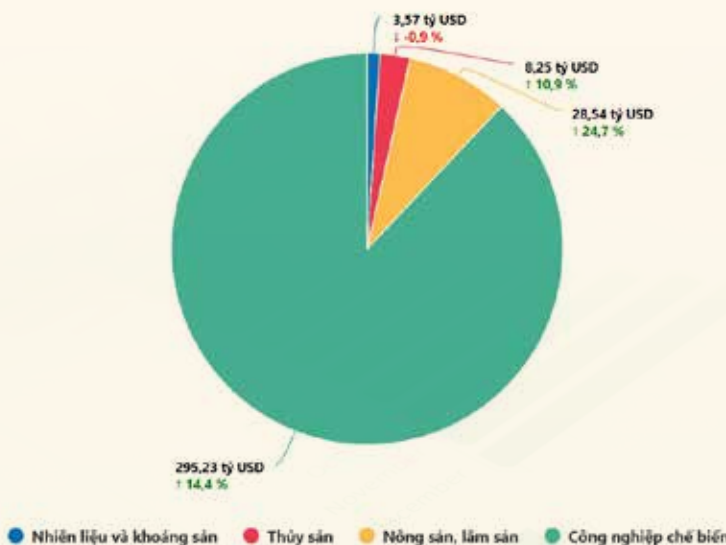
VĂN BẢN CHÍNH SÁCH

- 54 MINH ĐỊNH DÒNG VỐN để rõ quyền của doanh nghiệp nhà nước
- 56 SỬA LUẬT CHỨNG KHOÁN: Ba vấn đề trọng tâm
- 58 THÔNG TƯ SỐ 68/2024/TT-BTC ngày 18/09/2024 của Bộ Tài chính
- 59 NGHỊ ĐỊNH SỐ 123/2024/NĐ-CP ngày 04/10/2024 của Chính phủ

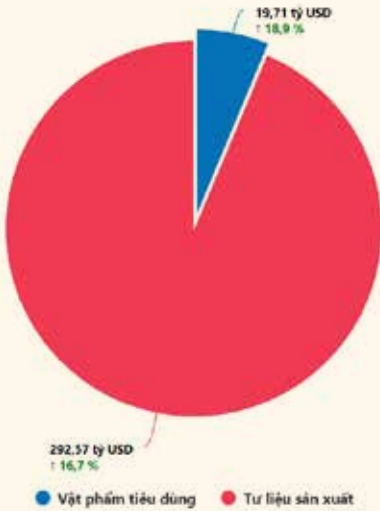
TOÀN CẢNH KINH TẾ THÁNG 10/2024

■ ■ KHÁNH AN

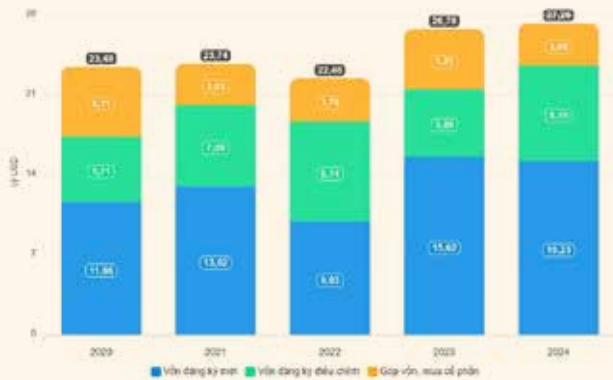
Tình hình kinh tế tháng 10 và 10 tháng năm 2024 tiếp tục cho thấy những tín hiệu khả quan, các chỉ số vĩ mô đang tiến dần đến mục tiêu đặt ra. Nhiều chuyên gia dự báo với sự nỗ lực Chính phủ và các địa phương cùng triển vọng đơn hàng trong 2 tháng cuối năm, các mục tiêu đặt là hoàn toàn khả thi.

BIỂU ĐỒ 1: KIM NGẠCH XUẤT, NHẬP KHẨU HÀNG HÓA
10 THÁNG ĐẦU NĂM 2024BIỂU ĐỒ 2: CƠ CẤU VÀ TRỊ GIÁ XUẤT KHẨU MỘT SỐ NHÓM HÀNG CHỦ LỰC
9 THÁNG ĐẦU NĂM

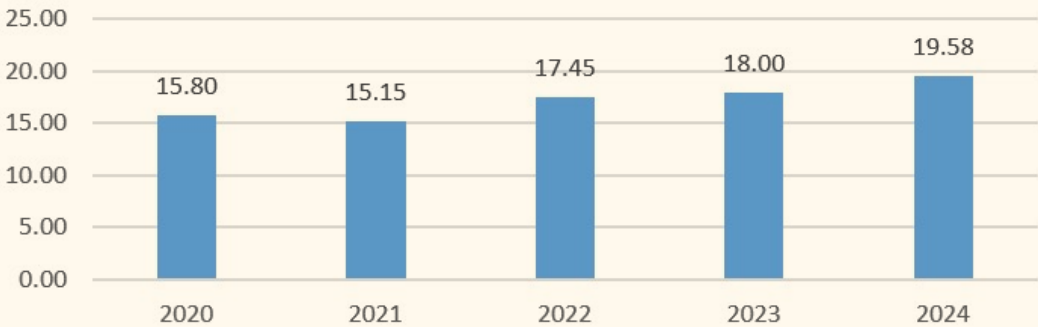
BIỂU ĐỒ 3: CƠ CẤU VÀ TRỊ GIÁ NHẬP KHẨU MỘT SỐ NHÓM HÀNG CHỦ LỰC
10 THÁNG ĐẦU NĂM 2024



BIỂU ĐỒ 4: VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI ĐĂNG KÝ VÀO VIỆT NAM
10 THÁNG ĐẦU NĂM CÁC NĂM 2020-2024 (TỶ USD)



BIỂU ĐỒ 5: VỐN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI THỰC HIỆN 10 THÁNG ĐẦU NĂM QUA CÁC NĂM 2020-2024 (TỶ USD)



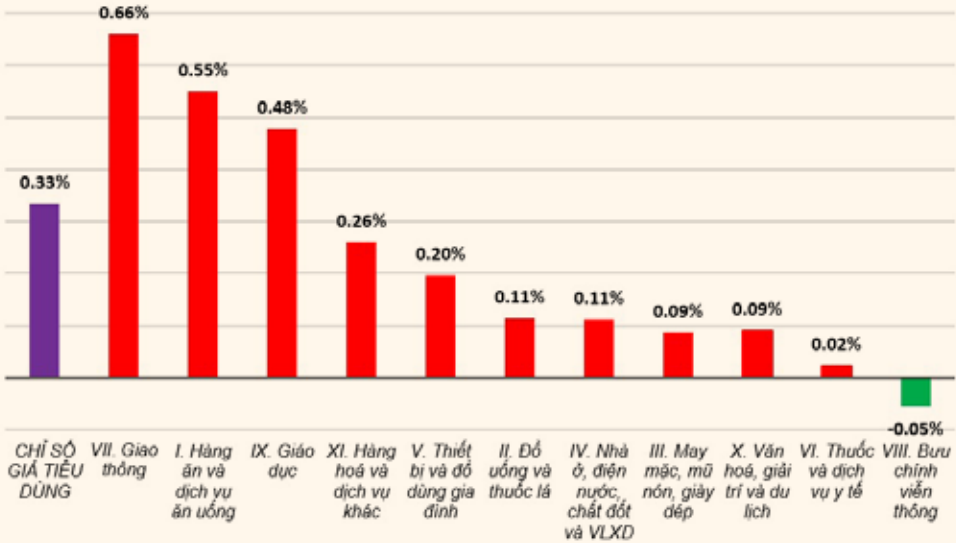
BIỂU ĐỒ 6: THU, CHI NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC 10 THÁNG ĐẦU NĂM 2024



BIỂU ĐỒ 7: CHỈ SỐ GIÁ CPI THÁNG 10 VÀ 10 THÁNG ĐẦU NĂM 2024



BIỂU ĐỒ 8: TỐC ĐỘ TĂNG/GIẢM CPI THÁNG 10/2024 SO VỚI THÁNG TRƯỚC Ở MỘT SỐ NHÓM NGÀNH (%)



SCIC

LÀM VIỆC VÀ KÝ KẾT BIÊN BẢN GHI NHỚ HỢP TÁC VỚI QIA

NGÀY 30/10/2024, ĐOÀN CÔNG TÁC CỦA SCIC ĐÃ CÓ BUỔI GẶP VÀ LÀM VIỆC VỚI CƠ QUAN ĐẦU TƯ NHÀ NƯỚC QATAR (QIA) TẠI TRỤ SỞ CỦA QIA TẠI THỦ ĐÔ DOHA, TRONG KHUÔN KHỔ CHUYỂN THẨM CHÍNH THỨC CỦA THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ PHẠM MINH CHÍNH TỚI NHÀ NƯỚC QATAR.



Đoàn công tác SCIC và lãnh đạo QIA chụp ảnh lưu niệm

Về phía SCIC có ông Nguyễn Chí Thành, Chủ tịch HĐQT, ông Lê Thanh Tuấn, Phó Tổng giám đốc và các cán bộ đoàn công tác. Về phía QIA có ông Faisal Bin Thani Al Thani, Tổng giám đốc Đầu tư và các đồng nghiệp. Trong buổi làm việc này, SCIC và QIA đã ký kết Biên bản ghi nhớ (MOU) về hợp tác đầu tư.

Theo Biên bản ghi nhớ hợp tác được ký kết, SCIC và QIA sẽ cùng tìm kiếm các cơ hội hợp tác bao gồm: đầu tư vào các

dự án thuộc lĩnh vực các Bên cùng quan tâm; đầu tư vào các doanh nghiệp phù hợp trong danh mục thoái vốn của SCIC, nghiên cứu, triển khai cơ chế đầu tư chung giữa các bên.

Sau lễ ký kết, SCIC và QIA đã trao đổi và cập nhật các thông tin về các hoạt động gần đây của hai tổ chức, tình hình kinh tế và chính trị tại Qatar và Việt Nam. Chủ tịch Nguyễn Chí Thành nêu rõ: Việt Nam ngày càng có nhu cầu kêu gọi đầu tư vào các dự án cơ sở hạ tầng để duy trì tỷ lệ tăng trưởng hàng

năm. Với hệ thống chính trị ổn định và tiềm năng phát triển kinh tế lớn, Việt Nam là một thị trường lý tưởng cho những nhà đầu tư như QIA tiếp cận và khai thác. Ông Thành cũng chia sẻ về nhiệm vụ và chức năng của SCIC, với Chiến lược Phát triển đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt hướng tới việc đầu tư và kêu gọi đầu tư quốc tế, phục vụ phát triển kinh tế xã hội, và đóng góp cho việc nâng cấp thị trường Việt Nam từ thị trường cận biên (frontier market) lên thị trường mới nổi (emerging market). Những dự án đang được SCIC nghiên cứu đầu tư bao gồm cơ sở hạ tầng, giao thông đường bộ, dược phẩm, công nghệ thông tin, trung tâm dữ liệu, v.v... SCIC mong muốn QIA sẽ phối hợp với SCIC nghiên cứu những lĩnh vực này tại Việt Nam.

Đáp lại, ông Faisal Bin Thani Al Thani nói rằng, với tư cách một nhà đầu tư tài chính, QIA lạc quan về thị trường tại Việt Nam, và nhất trí về việc cùng SCIC nghiên cứu các lĩnh vực dự án nêu trên cùng với các doanh nghiệp, đối tác địa phương khác. QIA tập trung vào các mảng như chăm sóc sức khỏe, cơ sở hạ tầng và bất động sản cho các hoạt động đầu tư, tuy nhiên cũng sẵn sàng nắm bắt bất cứ cơ hội nào để có thể hiểu rõ và hợp tác sâu hơn tại thị trường Việt Nam. Ông Faisal cũng đã chia sẻ việc tái cơ cấu điều hành gần đây tại QIA, hình thành nhiều hơn các quỹ, doanh nghiệp trực thuộc để làm việc với các



Chủ tịch HĐQT SCIC Nguyễn Chí Thành và đoàn công tác đã đến thăm và làm việc với Đại sứ Việt Nam tại Doha, Qatar

thị trường ngày càng đa dạng, các chủ đầu tư, nhà đầu tư địa phương thay vì tập trung như trước đây. Thông qua cách tiếp cận này, QIA cũng mong có cơ hội hợp tác tại các thị trường khó thâm nhập hơn như Lào và Campuchia thông qua việc hợp tác với Việt Nam để tận dụng kinh nghiệm và sự hiện diện sẵn có của các chủ đầu tư, nhà đầu tư Việt Nam trong khu vực.

Chủ tịch Nguyễn Chí Thành đồng tình những ý tưởng và cách tiếp cận của QIA cho khu vực ASEAN nói chung và Việt Nam nói riêng, và bày tỏ sự sẵn sàng của SCIC làm cầu nối và đối tác địa phương tin cậy cho việc cùng nghiên cứu đầu tư những dự án đã được Thủ tướng Chính phủ đề nghị phía Qatar và Việt Nam cũng nhau hợp tác, và tạo điều kiện hỗ trợ QIA tìm hiểu và hợp tác tại các thị trường trong khu vực thông qua những đối tác của Việt Nam. Chủ tịch Nguyễn Chí Thành cũng nêu lên việc TP HCM trong quá trình xây dựng trung tâm tài chính, sẽ cần có sự hỗ trợ về

bề dày kinh nghiệm và nguồn lực dồi dào của QIA, và cũng gợi ý cho QIA khả năng hợp tác về các lĩnh vực Nhà nước Qatar quan tâm như được phẩm, công nghệ sinh học và thực phẩm Halal.

Kết thúc buổi làm việc, Chủ tịch Nguyễn Chí Thành cảm ơn Tổng giám đốc Đầu tư ông Faisal Bin Thani Al Thani và cũng nhân dịp này mời QIA có thêm chuyến thăm và làm việc tại trụ sở SCIC tại Hà Nội, Việt Nam.

SCIC thăm và làm việc với Đại sứ Việt Nam tại Doha, Qatar

Chủ tịch HĐQT SCIC Nguyễn Chí Thành và đoàn công tác

đã đến thăm và làm việc với Đại sứ Việt Nam tại Doha, Qatar. Nhân dịp này, Chủ tịch Nguyễn Chí Thành đã đến gặp ông Nguyễn Huy Hiệp - Đại sứ Việt Nam tại Qatar, mong muốn Đại sứ quán Việt Nam tại Qatar tiếp tục sự quan tâm, hỗ trợ SCIC làm việc và hợp tác với QIA, và sẽ giúp đỡ SCIC thúc đẩy các hoạt động đẩy mạnh hợp tác đầu tư đã được Thủ tướng Chính phủ đề nghị phía Qatar và Việt Nam triển khai. Trong cuộc gặp, Đại sứ quán đã chia sẻ một số thông tin và kinh nghiệm làm việc với các doanh nghiệp, quỹ đầu tư của Qatar và Vùng Vịnh để SCIC có thể xúc tiến tốt hơn những hoạt động và mối quan hệ hợp tác.

Trước đó, tại Việt Nam, Chủ tịch Nguyễn Chí Thành đã có cuộc gặp và làm việc với Đại sứ Qatar tại Việt Nam, ông Khalid Ali Abdullah Abel, cảm ơn Đại sứ quán đã giúp đỡ và hỗ trợ cho việc duy trì và nâng cao mối quan hệ giữa SCIC và QIA, và mong muốn Đại sứ quán sẽ tiếp tục là cầu nối cho quan hệ tốt đẹp giữa không chỉ SCIC và QIA mà giữa Việt Nam và Qatar. 🇻🇳🇶🇹



Đoàn công tác SCIC chụp ảnh lưu niệm với Đại sứ quán Việt Nam tại Qatar

SCIC

THÚC ĐẨY HỢP TÁC VỚI ADIA

SÁNG 28/10/2024, ĐOÀN CÔNG TÁC CỦA SCIC GẶP VÀ LÀM VIỆC VỚI ADIA TẠI ABU DHABI, TRONG KHUÔN KHỔ CHUYỂN THẨM CHÍNH THỨC CỦA THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ PHẠM MINH CHÍNH TỚI UAE.



Đoàn công tác của SCIC gặp và làm việc với ADIA tại Abu Dhabi

Về phía SCIC có ông Nguyễn Chí Thành, Chủ tịch HĐTV, ông Lê Thanh Tuấn, Phó Tổng giám đốc và các cán bộ đoàn công tác. Về phía ADIA có ông Khadem Al Remeithi, Giám đốc điều hành Cơ sở hạ tầng, ông Karim Mourad Giám đốc toàn cầu cơ sở hạ tầng và các đồng nghiệp.

Tại buổi làm việc, SCIC đã giới thiệu với ADIA về những hoạt động kinh doanh gần đây và chiến lược trong tương lai; Đồng thời chia sẻ với ADIA những dự án SCIC đang nghiên cứu đầu tư, trong đó có dự án đầu tư trạm thu phí đường bộ, cảng biển. Ông Nguyễn Chí Thành, Chủ tịch HĐTV SCIC chia sẻ Việt Nam là đất nước có nhiều lợi thế, phát triển kinh tế nhanh chóng những năm qua. Hiện nay, Việt Nam có nhu cầu lớn cho việc đầu tư cơ sở hạ tầng, theo ước tính của Ngân hàng phát triển châu Á, lên đến 480 tỷ USD đến năm 2030 để có thể đáp ứng nhu cầu và hỗ trợ việc tiếp tục tăng trưởng.

Đáp lại, ông Khadem Al Remeithi, Giám đốc điều hành Cơ sở hạ tầng ADIA đã bày tỏ sự quan tâm tới tiềm năng và quy mô lớn của thị trường Việt Nam. Theo nghiên cứu của chuyên gia ADIA về thị trường Việt Nam, thị trường cơ sở hạ tầng trong đó có các trạm thu phí đường bộ có quy mô và tiềm năng phát triển lớn. Dựa trên kinh nghiệm trước đây của ADIA tại khu

vực châu Á và các thị trường mới nổi, nhất là trong những dự án cơ sở hạ tầng có nguồn thu nhập và doanh thu ổn định, ông Khadem cho rằng SCIC cũng có thể đóng vai trò tương tự cho việc thu hút các nhà đầu tư lớn trên thế giới trong đó có ADIA như cách ADIA đã làm trước đây tại các nước Ấn Độ và Indonesia.

Chủ tịch SCIC Nguyễn Chí Thành cho rằng những mô hình và kinh nghiệm đầu tư thành công của ADIA tại các nước châu Á đang phát triển như Ấn Độ và Indonesia sẽ là những hình mẫu lý tưởng cho việc ADIA và các nhà đầu tư, doanh nghiệp của UAE có thể tiếp cận và phối hợp với các nhà đầu tư tài chính của Chính phủ tại Việt Nam, trong đó có SCIC. Chủ tịch Nguyễn Chí Thành cũng chỉ ra rằng, việc triển khai các dự án thí điểm dựa trên những nền tảng đó sẽ tạo điều kiện rất tốt cho ADIA hiểu biết rõ hơn thị trường, cơ chế và khung pháp lý tại Việt Nam, làm cơ sở cho những hoạt động đầu tư tài chính có quy mô lớn hơn, góp phần đóng góp vào mục tiêu phát triển kinh tế và đầu tư của hai nhà nước.

Kết thúc buổi làm việc, Chủ tịch Nguyễn Chí Thành cảm ơn Giám đốc điều hành Al Remeithi và cũng nhân dịp này mời ADIA có chuyến thăm và làm việc tại trụ sở SCIC tại Hà Nội, Việt Nam. 🇻🇳



Đoàn công tác chụp hình lưu niệm

KẾT NỐI VÀ LÀM VIỆC VỚI CÁC ĐỐI TÁC TẠI Ý VÀ HY LẠP

TRONG KHUÔN KHỔ CHUYỂN THĂM VÀ LÀM VIỆC TẠI Ý VÀ HY LẠP TỪ NGÀY 22-25/10/2024, ĐOÀN CÔNG TÁC CỦA ỦY BAN QUẢN LÝ VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP (CMSC) DO ĐỒNG CHÍ NGUYỄN CẢNH TOÀN - PHÓ CHỦ TỊCH CMSC LÀM TRƯỞNG ĐOÀN ĐÃ CÓ CÁC BUỔI LÀM VIỆC VỚI CÁC ĐỐI TÁC TẠI Ý VÀ HY LẠP



Phó Chủ tịch CMSC Nguyễn Cảnh Toàn trao quà lưu niệm tặng bà Michal Ron - Giám đốc Kinh doanh quốc tế, Tập đoàn SACE

Về phía các doanh nghiệp Việt Nam có sự tham dự của ông Nguyễn Quốc Huy, Thành viên HĐQT, Tổng giám đốc Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC), đại diện lãnh đạo Tổng công ty Cảng hàng không Việt Nam (ACV), Tổng công ty Viễn thông MobiFone (MOBIFONE), Tổng công ty Bảo hiểm PJCO (PJCO), Tổng công ty Cổ phần Bảo Minh (Bảo Minh).

Ông Dương Hải Hưng, Đại sứ đặc mệnh toàn quyền nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam tại Ý và bà Phạm Bích Thủy, Đại biện lâm thời Đại sứ quán Việt Nam tại Hy Lạp cùng tham dự các buổi làm việc tại nước sở tại.

Làm việc với Tập đoàn SACE và Lễ ký kết MoU giữa SCIC và Tập đoàn

Chiều ngày 24/10/2024, Đoàn công tác đã làm việc với Tập

đoàn Bảo hiểm và Tài chính tín dụng Ý (SACE).

Về phía Tập đoàn Bảo hiểm và Tài chính tín dụng Ý (SACE) có bà Michal Ron - Giám đốc Kinh doanh quốc tế, đại diện Tập đoàn SACE, cùng lãnh đạo một số doanh nghiệp.

Tập đoàn SACE là công ty bảo hiểm tín dụng xuất khẩu và đầu tư của Chính phủ Ý, được thành lập vào năm 1977. Công ty có trụ sở chính tại Rome và hoạt động dưới sự giám sát của Bộ Kinh tế và Tài chính Ý. SACE chuyên cung cấp các giải pháp tài chính và bảo hiểm cho các doanh nghiệp Ý, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs), nhằm hỗ trợ họ trong việc mở rộng ra thị trường quốc tế.

SACE cung cấp các dịch vụ bảo hiểm tín dụng, bảo lãnh đầu tư, và các giải pháp tài chính nhằm giảm thiểu rủi ro cho các doanh nghiệp Ý khi tham gia vào các hoạt động xuất khẩu và đầu tư. Công ty cũng tham gia vào các tổ chức đa phương như OECD và Berne Union, nhằm thúc đẩy các quy định và tiêu chuẩn trong ngành bảo hiểm tín dụng xuất khẩu.

Tại buổi làm việc, bà Michal Ron - Giám đốc Kinh doanh quốc tế, Tập đoàn SACE nhận định, sự phát triển kinh tế nhanh chóng cùng vai trò quan



Ông Nguyễn Quốc Huy, Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc SCIC và bà Michal Ron - Giám đốc Kinh doanh quốc tế, Tập đoàn SACE đại diện cho hai tổ chức ký kết MOU

trọng của Việt Nam trong chuỗi công nghiệp toàn cầu đã giúp Việt Nam trở thành một đối tác tiềm năng lớn của Ý.

Bà Michal Ron đánh giá Việt Nam tại khu vực có rất nhiều tiềm năng, là cánh cổng dẫn tới khu vực Đông Nam Á. Trong thời gian qua, các doanh nghiệp Ý đã xuất khẩu nhiều sản phẩm qua Việt Nam. Đặc biệt, kể từ khi Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - Liên minh châu Âu (EVFTA) chính thức có hiệu lực và đi vào giai đoạn thực thi tháng 8/2020 đã tạo ra những đột phá trong sự phát triển về thương mại giữa 2 nước. Nhờ vào EVFTA, kim ngạch xuất khẩu đã tăng 10%/năm, đặc biệt về cung cấp máy móc công nghiệp nhẹ, máy móc nông nghiệp, được phẩm...

SACE hiện đã mở văn phòng đại diện tại Việt Nam và đang cân nhắc các hoạt động đầu tư ở nhiều lĩnh vực thế mạnh xuất khẩu của Việt Nam như thực phẩm - đồ uống; đặc biệt cà phê hay nông sản, hàng hóa, điện tử, logistics, y tế - chăm sóc sức khỏe...

Về việc ký kết MOU với SCIC, bà Michal Roncho rằng, SACE và SCIC hướng tới mục tiêu cùng phát triển. Trong đó, SCIC là đối tác rất quan trọng với SACE, hỗ trợ SACE về phát triển thương mại và đầu tư với các doanh nghiệp Việt Nam.

Phát biểu tại buổi làm việc, Phó chủ tịch Nguyễn Cảnh Toàn cho biết: CMSC được thành lập từ năm 2018 với chức năng là cơ quan đại diện chủ sở hữu nhà nước tại 19 Tập đoàn, Tổng công ty hoạt động trong 16 ngành, lĩnh vực kinh tế, kỹ thuật; trong đó, có 07 doanh nghiệp là công ty cổ phần do Nhà nước nắm giữ tỷ lệ sở hữu chi phối và 12 doanh

nh nghiệp do Nhà nước nắm giữ 100% vốn điều lệ.

Thông tin về thành phần Đoàn công tác có các doanh nghiệp: SCIC, ACV, MOBIFONE; Tổng công ty cổ phần Bảo Minh và PJICO, Phó Chủ tịch Nguyễn Cảnh Toàn nhấn mạnh, đây đều là những Tập đoàn, Tổng công ty nhà nước đầu ngành của Việt Nam hoạt động trong các lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế như vận tải, hàng không, viễn thông, tài chính... và tin tưởng các doanh nghiệp đều mong muốn thông qua học hỏi, trao đổi kinh nghiệm quốc tế, sẽ tiếp tục đổi mới phương thức quản lý vốn nhà nước và quản trị doanh nghiệp, thể hiện được vai trò dẫn dắt các thành phần kinh tế, đóng góp vào việc thực hiện các mục tiêu kinh tế vĩ mô của Chính phủ.

Trong đó, SCIC là doanh nghiệp 100% sở hữu vốn nhà nước, được thành lập năm 2005, là một trong những công cụ hữu hiệu của Chính phủ về quản lý và đầu tư vốn nhà nước tại doanh nghiệp. Định hướng hoạt động của SCIC theo mô



Ông Nguyễn Quốc Huy, Thành viên HĐQT, Tổng giám đốc SCIC và bà Michal Ron - Giám đốc Kinh doanh quốc tế, Tập đoàn SACE trao đổi tại buổi làm việc



Phó Chủ tịch CMSC Nguyễn Cảnh Toàn trao đổi với bà Michal Ron - Giám đốc Kinh doanh quốc tế, đại diện Tập đoàn SACE tại buổi làm việc

hình tổ chức đầu tư tài chính chuyên nghiệp, có quy mô vốn chủ sở hữu hàng đầu tại Việt Nam. SCIC có mạng lưới quan hệ đối tác quốc tế rộng lớn gồm các Quỹ Đầu tư Quốc gia tại nhiều vùng và lãnh thổ trên thế giới. “Việc SCIC và SACE tiến hành Lễ ký kết Biên bản ghi nhớ về hợp tác (MOU) là một sự kiện có ý nghĩa quan trọng, đặt nền móng tốt cho quan hệ đối tác giữa hai Tập đoàn nói riêng, góp phần phát triển mối quan hệ hữu hảo hơn 50 năm qua giữa Việt Nam và Ý” – Phó Chủ tịch CMSC Nguyễn Cảnh Toàn nhấn mạnh.

Tại buổi làm việc, đại diện doanh nghiệp SCIC và SACE đã có những thảo luận thống nhất nội dung Biên bản ghi nhớ về Hợp tác giữa hai bên. SCIC tin tưởng rằng, MOU là đóng góp tích cực vào kết quả chung của Đoàn, đồng thời sẽ là bước khởi đầu ý nghĩa, quan trọng để hai bên phát triển mạnh mẽ quan hệ đối tác. Đây cũng được xem là nền tảng thuận lợi cho SCIC và

SACE tìm kiếm, nhận diện và xúc tiến thêm nhiều hơn nữa các cơ hội hợp tác trong tương lai. SCIC mong muốn, với cơ chế hợp tác vừa được thiết lập cùng SACE, SCIC sẽ thu hút thêm các nhà đầu tư Ý tham gia vào quá trình thoái vốn của SCIC tại doanh nghiệp trong danh mục trên, đồng thời cũng mang lại các cơ hội đầu tư hấp dẫn đối với các doanh nghiệp/nhà đầu tư Ý.

*Chiều cùng ngày, Phó Chủ tịch Nguyễn Cảnh Toàn và Đoàn công tác CMSC đã đến

thăm và làm việc với Đại sứ Việt Nam tại Ý.

Nhân dịp này, Phó Chủ tịch Nguyễn Cảnh Toàn đã tặng quà và chúc các cán bộ Đại sứ quán Việt Nam tại Ý luôn hoàn thành tốt nhiệm vụ đã được Đảng, nhà nước tin tưởng giao phó và mong muốn rằng, Đại sứ quán Việt Nam tại Ý luôn quan tâm, hỗ trợ hơn nữa đối với các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp thuộc CMSC nói riêng đang và sẽ kết nối đầu tư kinh doanh với các doanh nghiệp Ý.

Đoàn công tác làm việc với Tập đoàn CDP và Công ty SIMEST

Làm việc với Tập đoàn CDP và Công ty SIMEST chiều ngày 25/10, thay mặt Đoàn công tác, Phó Chủ tịch CMSC Nguyễn Cảnh Toàn cảm ơn các đối tác CDP và SIMEST đã dành thời gian tiếp và làm việc với đoàn nhân chuyển công tác của đoàn tại Ý. Về phía CDP có bà Cristina Morelli – Trưởng đoàn CDP, Trưởng Bộ phận Chủ



Phó Chủ tịch CMSC Nguyễn Cảnh Toàn trao quà lưu niệm tặng đại diện Tập đoàn CDP và Công ty SIMEST

quyền, Tổ chức Tài chính và Doanh nghiệp; ông Francesco Masera - Trưởng Bộ phận Kinh doanh, Quản trị và Xúc tiến Quan hệ Đối tác.

Về phía SIMEST có ông Carlo De Simone - Trưởng Bộ phận Phát triển Kinh doanh Quốc tế.

Giới thiệu về tổ chức, hoạt động của CDP, bà Cristina Morelli – Trưởng đoàn CDP, Trưởng Bộ phận Chủ quyền, Tổ chức Tài chính và Doanh nghiệp cho biết: CDP là một tổ chức tài chính quan trọng của Chính phủ Ý, được thành lập vào năm 1850 với sứ mệnh hỗ trợ phát triển kinh tế thông qua việc cung cấp vốn cho các dự án hạ tầng và phát triển bền vững. Tính đến năm 2023, CDP quản lý tổng tài sản lên tới khoảng 400 tỷ euro, hỗ trợ hàng nghìn doanh nghiệp Ý thông qua các khoản vay dài hạn để thúc đẩy phát triển kinh tế bền vững.

CDP cung cấp nhiều dịch vụ tài chính như cho vay cho các dự án hạ tầng, hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs), cũng như tài trợ cho các sáng kiến xanh trong lĩnh vực năng lượng tái tạo. CDP cũng tham gia vào nhiều tổ chức đa phương nhằm thúc đẩy hợp tác quốc tế trong lĩnh vực phát triển bền vững.

CDP đang tập trung vào việc thúc đẩy chuyển đổi năng lượng bền vững tại Ý và trên toàn cầu, đồng thời tăng cường sự hiện diện tại các thị trường

quốc tế như Việt Nam để khai thác các cơ hội đầu tư mới trong lĩnh vực hạ tầng và năng lượng tái tạo.

Cũng tại buổi làm việc, ông Carlo De Simone - Trưởng Bộ phận Phát triển Kinh doanh Quốc tế của SIMEST cho biết, là công ty thuộc CDP, SIMEST được thành lập năm 1991, chuyên hỗ trợ các doanh nghiệp Ý trong quá trình mở rộng ra thị trường quốc tế.

SIMEST đã hỗ trợ hàng nghìn doanh nghiệp Ý thông qua các khoản vay cho việc mở rộng quốc tế, hỗ trợ tín dụng xuất khẩu và đầu tư vốn vào các công ty. SIMEST cung cấp nhiều dịch vụ tài chính như cho vay để mở rộng quốc tế, hỗ trợ tín dụng xuất khẩu và đầu tư vốn vào các công ty. Công ty cũng tham gia vào mạng lưới EDFI (European Development Financial Institutions) và hợp tác với các tổ chức tài chính quốc tế hàng đầu. SIMEST tập trung vào việc hỗ trợ doanh nghiệp Ý trong việc thâm nhập và mở rộng thị trường quốc tế, đặc biệt là tại các khu vực chiến lược như châu Á, nơi Việt Nam được xem là một trong những mục tiêu ưu tiên hàng đầu.

CDP và SIMEST mong muốn tăng cường hợp tác trong các lĩnh vực như năng lượng tái tạo, công nghệ xanh, nông nghiệp, hạ tầng giao thông và tài chính - ngân hàng. CDP và SIMEST đều thể hiện sự cam kết và mong muốn tiếp tục mở rộng và làm sâu sắc quan hệ

hợp tác hơn nữa sự hợp tác này trong thời gian tới.

Sau khi nghe giới thiệu về tiềm năng và các cơ hội hợp tác với Tập đoàn CDP và SIMEST, Phó Chủ tịch CMSC Nguyễn Cảnh Toàn cho biết, CMSC đang quản lý 19 doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam, hoạt động trong các lĩnh vực năng lượng, điện lực, hàng không, hàng hải... Đặc biệt, cùng đi với Đoàn lần này, có nhiều Lãnh đạo cấp cao của các Tập đoàn, Tổng công ty sẵn sàng lắng nghe, ghi nhận các quan tâm của nhà đầu tư Ý đối với thị trường Việt Nam. Đoàn CMSC mong muốn CDP, SIMEST cùng chia sẻ thông tin và phối hợp tích cực để tìm kiếm, nhận diện cơ hội tiềm năng về các Dự án đầu tư trong các lĩnh vực đó.

Trong đó, SCIC là doanh nghiệp 100% vốn nhà nước, hiện đang quản lý danh mục thoái vốn gồm khoảng hơn 100 doanh nghiệp hoạt động trong nhiều lĩnh vực của nền kinh tế. Nhằm đẩy nhanh tiến trình cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước, nâng cao sức cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam, SCIC kêu gọi, chào đón các Quý, nhà đầu tư Ý như CDP, SIMEST tìm hiểu và tham gia vào quá trình thoái vốn của SCIC. SCIC sẽ gửi thông tin chi tiết về Kế hoạch bán vốn hàng năm của mình cho các CDP, SIMEST trên cơ sở quan tâm của đối tác. SCIC cũng mong muốn CDP, SIMEST là cầu nối tích cực giữa SCIC với các nhà đầu tư Ý tiềm năng quan tâm đến

quá trình thoái vốn nhà nước của SCIC tại Việt Nam.

Nhấn mạnh tại buổi làm việc, Phó Chủ tịch Ủy ban Nguyễn Cảnh Toàn cho biết, CMSC luôn mong muốn hỗ trợ các doanh nghiệp Việt Nam và đối tác Ý thúc đẩy giao thương, đầu tư trên tất cả các lĩnh vực. Đoàn rất sẵn lòng làm cầu nối hỗ trợ CDP, SIMEST tiếp cận, trao đổi với các Bộ, ngành, địa phương liên quan cũng như giới thiệu với các doanh nghiệp phù hợp, có năng lực để cùng xem xét, nghiên cứu khả năng đầu tư tại thị trường Việt Nam.

Phó Chủ tịch Nguyễn Cảnh Toàn đã thay mặt Đoàn trân trọng mời Lãnh đạo và các đồng nghiệp CDP và SIMEST thăm và làm việc tại CMSC và các doanh nghiệp do CMSC làm đại diện chủ sở hữu nhân các chuyến công tác của hai đối tác trong thời gian tới.

Đoàn công tác làm việc với Quỹ quốc gia Hy Lạp Growthfund

Sáng ngày 22/10/2024, Đoàn công tác đã làm việc với Quỹ quốc gia Hy Lạp Growthfund.

Về phía Quỹ Growthfund có ông Gregory D. Dimitriadis - Giám đốc điều hành Quỹ, ông Stefanos Giorelis - Phó Giám đốc điều hành Quỹ, ông Vasilis Theofanopoulos - Giám đốc đầu tư cùng đại diện 06 doanh nghiệp có lĩnh vực hoạt động tương đồng với các doanh nghiệp của Đoàn công tác.



Đoàn công tác CMSC làm việc với Quỹ quốc gia Hy Lạp Growthfund

Quỹ Growthfund hoạt động dưới mô hình công ty cổ phần được thành lập vào năm 2016. Đây là công ty quản lý tài sản được thành lập bởi Chính phủ Hy Lạp với danh mục đầu tư gồm các doanh nghiệp lớn của Hy Lạp. Thông qua các sáng kiến của mình, Quỹ Growthfund quản lý tài sản công, góp phần vào sự thịnh vượng và tăng trưởng kinh tế của quốc gia.

Growthfund hoạt động với mục tiêu tối đa hóa tài sản quốc gia, các công ty trong danh mục đầu tư của tập đoàn có tác động mạnh mẽ đến mọi khía cạnh của cuộc sống hàng ngày của Hy Lạp. 16 doanh nghiệp của Growthfund đang hoạt động trong 6 lĩnh vực chính của nền kinh tế: Năng lượng, Hạ tầng giao thông, Công nghệ, Quản lý bất động sản, Dịch vụ bưu chính, Thực phẩm và nhu yếu phẩm.

Tại buổi làm việc, ông Gregory D. Dimitriadis - Giám đốc điều hành Quỹ Growthfund đã chia sẻ về các mô hình đầu tư rất có hiệu quả của Quỹ, đồng thời bày tỏ Quỹ Growthfund rất quan tâm đến các lĩnh vực

như sân bay, điện, hàng hải...; kết nối Chính phủ Hy Lạp, nền kinh tế Hy Lạp với các nền kinh tế để thúc đẩy sự hợp tác. Do vậy, thông qua buổi làm việc này, Growthfund mong muốn tìm hiểu về các doanh nghiệp của CMSC để tìm kiếm cơ hội hợp tác.

Phát biểu tại buổi làm việc, Phó Chủ tịch CMSC Nguyễn Cảnh Toàn đã giới thiệu sơ bộ về Ủy ban và các doanh nghiệp tham gia buổi làm việc, đồng thời nhấn mạnh hai nước Việt Nam - Hy Lạp có nhiều nét tương đồng, đặc biệt khi doanh nghiệp nhà nước đều đóng vai trò chủ đạo trong nền kinh tế đất nước. Phó Chủ tịch CMSC Nguyễn Cảnh Toàn cho biết, CMSC thành lập năm 2018, được Chính phủ giao thực hiện quyền, trách nhiệm của đại diện chủ sở hữu nhà nước đối với doanh nghiệp do Nhà nước nắm giữ 100% vốn điều lệ và phần vốn nhà nước đầu tư tại công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên theo quy định của pháp luật. 19 Tập đoàn, Tổng công ty nhà nước do Ủy ban làm đại diện chủ sở hữu hiện đang hoạt động trong 16 ngành, lĩnh vực

kinh tế, kỹ thuật, trong đó, có 07 doanh nghiệp là công ty cổ phần do Nhà nước nắm giữ tỷ lệ sở hữu chi phối và 12 doanh nghiệp do Nhà nước nắm giữ 100% vốn điều lệ. Các Tập đoàn, Tổng công ty do CMSC quản lý hoạt động đa dạng trong các lĩnh vực trọng yếu như: Năng lượng, viễn thông, công nghiệp, hạ tầng giao thông, vận tải (hàng không, biển, đường sắt,...), nông nghiệp, tài chính...

Theo Phó Chủ tịch Nguyễn Cảnh Toàn, nhiều doanh nghiệp trong hệ sinh thái của Growthfund có lĩnh vực tương đồng với các doanh nghiệp nhà nước trong hệ sinh thái của CMSC, có thể kể đến như năng lượng, viễn thông, công nghiệp, hạ tầng giao thông, vận tải.

Phó Chủ tịch CMSC Nguyễn Cảnh Toàn mong muốn buổi làm việc hôm nay sẽ đặt nền móng cho sự hợp tác giữa Growthfund và CMSC, cũng như sự hợp tác giữa các doanh nghiệp Hy Lạp và Việt Nam, hướng tới việc mang lại lợi ích thực sự cho hai bên, đặc biệt trong bối cảnh Việt Nam định hướng chào đón, hợp tác với các nhà đầu tư nước ngoài.

Nhằm trao đổi về các lĩnh vực, nội dung có thể hợp tác, các doanh nghiệp tham gia Đoàn đã giới thiệu về quy mô, lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp; đồng thời đã đưa ra những câu hỏi, lĩnh vực doanh nghiệp mình quan tâm, như công tác tái cơ cấu các



Ông Nguyễn Quốc Huy, Thành viên HĐQT, Tổng giám đốc SCIC trao đổi tại buổi làm việc

doanh nghiệp để hoạt động hiệu quả hơn; việc đầu tư của Growthfund thực hiện như thế nào, với những chỉ tiêu đánh giá như nào, việc đánh giá tác động đầu tư của Quỹ đối với vấn đề kinh tế và vấn đề xã hội để đưa ra quyết định đầu tư, việc thoái vốn nhà nước tại doanh nghiệp; những vấn đề liên quan đến đầu tư và triển khai dự án 5G tại Hy Lạp, để xuất Quỹ nghiên cứu việc đầu tư vào ngành hàng hải Việt Nam trong bối cảnh Việt Nam có đường bờ biển dài và trong thời gian tới có nhiều chủ trương định hướng đẩy mạnh phát triển ngành hàng hải nói chung và mở rộng đội tàu biển nói riêng của VIMC...

Bên cạnh đó, đại diện các Vụ Quản lý vốn thuộc CMSC cũng đưa ra những câu hỏi về công tác quản trị doanh nghiệp, quản lý các nguồn vốn của Quỹ để học hỏi những kinh nghiệm và bài học thành công của Quỹ. Theo chia sẻ của Growthfund, nguồn vốn của Quỹ là của Chính phủ Hy Lạp nhưng mọi quyền quyết định đối với việc đầu tư nguồn vốn này được Chính phủ ủy quyền

cho Quỹ để tạo sự chủ động và tự chịu trách nhiệm của đội ngũ quản lý Quỹ.

Buổi làm việc đã tạo cơ hội cho doanh nghiệp hai bên trao đổi sâu rộng rất nhiều vấn đề mà hai bên cùng quan tâm, mở ra cơ hội giao lưu hợp tác mới cho các doanh nghiệp của hai bên, góp phần thúc đẩy quan hệ hợp tác của hai nước ngày càng phát triển thực chất.

*Sáng cùng ngày, Phó Chủ tịch Nguyễn Cảnh Toàn và Đoàn công tác CMSC đã đến thăm và làm việc với Đại sứ Việt Nam tại Hy Lạp.

Nhân dịp này, Phó Chủ tịch Nguyễn Cảnh Toàn đã tặng quà và chúc các cán bộ Đại sứ quán Việt Nam tại Hy Lạp luôn hoàn thành tốt nhiệm vụ đã được Đảng, nhà nước tin tưởng giao phó và mong muốn rằng, Đại sứ quán Việt Nam tại Hy Lạp luôn quan tâm, hỗ trợ hơn nữa đối với các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp thuộc CMSC nói riêng đang và sẽ kết nối đầu tư kinh doanh với các doanh nghiệp Hy Lạp. 🍀

SCIC LÀM VIỆC VỚI ĐOÀN CÔNG TÁC CỦA TỔNG CÔNG TY DƯỢC VIỆT NAM VÀ TẬP ĐOÀN CELLTRION

NGÀY 23 THÁNG 9 NĂM 2024, TỔNG GIÁM ĐỐC TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC (SCIC) ĐÃ CÓ BUỔI LÀM VIỆC VỚI TỔNG CÔNG TY DƯỢC VIỆT NAM - CTCP (VINAPHARM) VÀ TẬP ĐOÀN CELLTRION (CELLTRION) NHẪM THÚC ĐẨY QUAN HỆ HỢP TÁC KINH TẾ, ĐẦU TƯ GIỮA HAI BÊN.

Tham dự buổi làm việc, về phía SCIC có ông Nguyễn Quốc Huy, Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc SCIC; ông Vũ Trí Thức, Phó Tổng Giám đốc SCIC cùng đại diện lãnh đạo các đơn vị của SCIC. Về phía Vinapharm có bà Hàn Thị Khánh Vinh, Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc Vinapharm; về phía Tập đoàn Celltrion có ông Kim Hyoung Ki, Phó Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Celltrion.

Tại buổi làm việc, ông Kim Hyoung Ki, Phó Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Celltrion chia sẻ: Celltrion là một trong những tập đoàn dược phẩm hàng đầu Hàn Quốc, đặt mục tiêu nằm

trong Top 10 thế giới trong lĩnh vực nghiên cứu và sản xuất các sản phẩm dược sinh học với nhiều cơ sở sản xuất hiện đại đã được chứng nhận bởi Liên minh Châu Âu, Cục Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ. Dược sinh học hiện đang là xu hướng mới của thị trường dược phẩm toàn cầu, bởi những sản phẩm này không chỉ mang lại hiệu quả điều trị cao mà còn đảm bảo an toàn và chi phí hợp lý. Theo ông Kim Hyoung Ki chi phí đầu tư xây dựng một dây chuyền sản xuất thương mại sản phẩm dược sinh học là không nhỏ, các quyết định đầu tư thường được đưa ra khi nhu cầu thị trường đáp ứng tối thiểu khoảng 80% công



Toàn cảnh buổi làm việc



Ông Nguyễn Quốc Huy, Tổng Giám đốc SCIC phát biểu tại buổi làm việc

suất nhà máy. Celltrion đánh giá thị trường Dược sinh học tại Việt Nam có tiềm năng rất lớn. Celltrion sẽ cùng Vinapharm thực hiện việc khảo sát, phân tích và đánh giá để xác định nhu cầu, quy mô thị trường, trong đó có việc thương mại hóa các sản phẩm của Celltrion tại Việt Nam thông qua hệ thống phân phối của Vinapharm, đồng thời cân nhắc việc đầu tư nhà máy sản xuất, chuyển giao công nghệ tại Việt Nam. Việc hợp tác với Vinapharm sẽ góp phần thúc đẩy sự phát triển của lĩnh vực dược sinh học Việt Nam nói riêng và ngành dược Việt Nam nói chung. Người bệnh Việt Nam có cơ hội được tiếp cận với những sản phẩm điều trị có chất lượng, hiệu quả điều trị cao và chi phí hợp lý.

Phát biểu tại buổi làm việc, ông Nguyễn Quốc Huy, Tổng Giám đốc SCIC nhận định: “Chúng tôi rất ấn tượng với những thành tựu mà Celltrion đạt được trong lĩnh vực dược sinh học trong hơn 20 năm qua. Là cổ đông nhà nước nắm giữ vốn chi phối tại Vinapharm, SCIC sẵn sàng hỗ trợ, tạo điều kiện thuận lợi nhất để thúc đẩy hợp tác, đầu tư giữa Celltrion và Vinapharm trong thời gian tới với mong muốn mang những sản phẩm tốt với chi phí hợp lý cho người dân Việt Nam”.

Ông Kim Hyoung Ki, Phó Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Celltrion trân trọng cảm ơn ông



Ông Kim Hyoung Ki, Phó Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Celltrion và bà Hàn Thị Khánh Vinh, Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc Vinapharm tại buổi làm việc

Nguyễn Quốc Huy, Tổng Giám đốc SCIC và đại diện Lãnh đạo các đơn vị của SCIC đã dành thời gian đón tiếp đoàn và bày tỏ mong muốn sự hợp tác giữa hai bên ngày càng bền chặt hơn, các sản phẩm của Celltrion sớm được hiện diện tại Việt Nam, góp phần nâng cao chất lượng, hiệu quả điều trị cho người bệnh Việt Nam.

Về phía SCIC, ông Nguyễn Quốc Huy cũng đã gửi tới đoàn Celltrion sự cảm ơn chân thành về những thông tin chia sẻ rất thiết thực, hữu ích cho hoạt động và triển vọng hợp tác trong lĩnh vực dược phẩm nói riêng và y tế nói chung, đồng thời đề nghị hai bên thường xuyên trao đổi thông tin, xúc tiến đầu tư, hướng đến việc thực hiện các mục tiêu phát triển lâu dài vì lợi ích hai quốc gia, dân tộc. 🇻🇳



Hai bên chụp ảnh lưu niệm



**P/v bà Nguyễn Thị Hương,
Tổng cục trưởng
Tổng cục Thống kê**

HẬU QUẢ MÀ SIÊU BÃO YAGI ĐỂ LẠI LÀ VÔ CÙNG NẶNG NỀ. TĂNG TRƯỞNG KHU VỰC NÔNG, LÂM, THỦY SẢN Ở MỘT SỐ ĐỊA PHƯƠNG SỤT GIẢM TỚI HAI CON SỐ, GIÁ TRỊ TĂNG THÊM CỦA NÔNG NGHIỆP TĂNG THẤP NHẤT TRONG NHIỀU QUÝ TRỞ LẠI ĐÂY. Dẫu vậy, sự tăng trưởng ổn định của ngành dịch vụ bù đắp cho những thiệt hại do bão gây ra. Với những triển vọng từ thị trường trong thời gian tới, khả năng đạt cận trên của mục tiêu tăng trưởng là hoàn toàn khả thi.

■ ■ THU HÀ

TĂNG TRƯỞNG GDP CẢ NĂM CÓ THỂ ĐẠT 6,8-7%

Thưa bà, siêu bão Yagi đã ảnh hưởng thế nào tới các khu vực kinh tế trong tháng 9/2024 cũng như quý 3/2024?

Ảnh hưởng của bão số 3 đổ bộ trong tháng 9 đã tác động tới kết quả tăng trưởng chung của ngành nông, lâm, thủy sản. Quý 3/2024, giá trị tăng thêm của nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 2,58%, chỉ cao hơn cùng kỳ năm 2021 nhưng thấp hơn các năm còn lại của giai đoạn 2020-2023; trong đó hoạt động nông nghiệp tăng thấp nhất trong giai đoạn kể từ năm 2020 đến nay và các quý đầu năm 2024 (giá trị tăng thêm chỉ đạt 2,03%) do nhiều diện tích trồng lúa mùa sắp cho thu hoạch, đàn gia súc, gia cầm ở một số tỉnh miền núi phía Bắc và đồng bằng sông Hồng bị mất trắng hoặc thiệt hại nặng nề do cơn bão số 3.

Đặc biệt, tăng trưởng quý 3 của khu vực nông, lâm nghiệp, thủy sản của một số tỉnh có sự sụt giảm đáng kể như Bắc Giang (-12,94%), Thái Nguyên (-10,81%), Quảng Ninh (-6,97%), Hải Phòng (-5,64%); Lào Cai (-1,13%); Cao Bằng

(-1%), Hà Nam (-0,94%), Thái Bình 0,08%, Phú Thọ 2,13%, Hải Dương 2,37%.

Tuy vậy, trái ngược với đà sụt giảm của khu vực nông, lâm, thủy sản, khu vực công nghiệp quý 3/2024 đạt 9,59% là mức tăng cao nhất trong 3 quý kể từ đầu năm. Trong đó, đóng góp lớn nhất về tăng trưởng của khu vực này phải kể đến ngành chế biến chế tạo với tốc độ tăng 11,41%, đây là mức tăng quý 3 cao nhất kể từ năm 2020. Có được mức tăng này một phần do thị trường xuất khẩu trên đà khởi sắc, nhà sản xuất nhận thêm nhiều đơn hàng mới cho những tháng cuối năm, mặt khác đây là con số được tính trên nền tăng trưởng khá thấp của năm 2023.

Đáng chú ý, một số yếu tố ngoài dự kiến đã hỗ trợ tăng trưởng của các ngành công nghiệp như ngành lọc hóa dầu có tăng trưởng tốt sau thời kỳ nghỉ bảo dưỡng; ngành điện tử có thêm đơn hàng mới; ngành dệt may tận dụng được những đơn hàng từ nước ngoài do thị trường quốc tế có những khó khăn, bất ổn; đường dây 500kv



mạch 3 thông toàn tuyến góp phần giảm các nguồn năng lượng không tái tạo, tận dụng các nguồn năng lượng tái tạo như thủy điện... nhằm duy trì nguồn điện cho sản xuất và tiêu dùng trên toàn quốc đã giúp tăng trưởng của khu vực công nghiệp không bị giảm so với kịch bản dự kiến mà còn đủ bù đắp những thiệt hại của khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản.

Ngoài ra, khu vực dịch vụ tiếp tục có đóng góp lớn cho tăng trưởng. Nguyên nhân là bởi ngoài một số ngành dịch vụ

chịu tác động trực tiếp của cơn bão số 3 đầu tháng 9 như dịch vụ du lịch, dịch vụ lưu trú ăn uống, vui chơi giải trí thì các ngành dịch vụ khác còn lại vẫn hoạt động ổn định. Tuy nhiên, tháng 9 không phải thời kỳ cao điểm du lịch (cao điểm diễn ra các hoạt động thì vào kì nghỉ lễ đầu tháng 9, khi bão chưa xảy ra) do đó, khu vực dịch vụ không bị ảnh hưởng quá tiêu cực từ cơn bão.

Như bà vừa chia sẻ thì những tác động từ siêu bão Yagi tới khu vực nông, lâm, thủy sản có thể được bù đắp với những

khu vực khác. Vậy chúng ta có thể lạc quan với mục tiêu tăng trưởng GDP cả năm, thưa bà?

Bất chấp những ảnh hưởng từ siêu bão Yagi, GDP quý 3/2024 vẫn vượt mốc 7%, đạt mức 7,4%. Với tốc độ tăng trưởng đạt được trong quý 3/2024, tính chung 9 tháng, GDP tăng 6,81%, mức tăng khá cao so với cùng kỳ năm năm 2023 (4,4%).

Trên cơ sở kết quả hoạt động kinh tế quý 3 và 9 tháng năm 2024, Tổng cục Thống kê nhận định khả năng đạt mục tiêu tăng trưởng kinh tế cả năm



2024 theo Nghị quyết Chính phủ từ 6,5-7% là khả thi. Để đạt được mục tiêu tăng trưởng cả năm 6,5% thì quý 4/2024 sẽ cần tăng 5,7%; mục tiêu 6,8% thì cần tăng 6,76%; mục tiêu 7% thì cần tăng 7,5%.

Với kết quả tăng trưởng đạt được, cùng với nhận định về xu hướng tăng trưởng các tháng cuối năm, tăng trưởng kinh tế cả năm 2024 khả năng cao đạt được mục tiêu cận trên của kịch bản tăng trưởng.

Vậy theo bà, đâu là giải pháp để đạt mục tiêu tăng trưởng này?

Để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế những tháng cuối năm 2024, tạo đà tăng trưởng cho những năm tiếp theo, cần thực hiện tốt một số giải pháp sau:

Thứ nhất, đảm bảo ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát tốt lạm phát và ổn định tỷ giá hối đoái. Mặc dù thúc đẩy tăng trưởng, nhưng chính phủ cần tiếp tục thực hiện các chính sách nhằm kiểm soát lạm phát và duy trì mức giá ổn định để đảm bảo sức mua của người dân không bị suy giảm. Đảm bảo nguồn cung ngoại tệ ổn định để tránh biến động tỷ giá ảnh hưởng đến nhập khẩu nguyên liệu và xuất khẩu hàng hóa.

Thứ hai, đẩy mạnh tiêu dùng cuối cùng trong nước bằng cách thực hiện có hiệu quả các chương trình kích cầu như giảm giá, khuyến mãi, khuyến khích tiêu dùng, đặc biệt là các mặt hàng sản xuất trong nước, vận động người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam. Thúc đẩy phân phối hàng hóa qua nền tảng số, thương mại điện tử.

Thứ ba, thúc đẩy xuất khẩu và hội nhập quốc tế bằng cách tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại, hỗ trợ doanh nghiệp tham gia hội chợ quốc tế, tìm kiếm đối tác mới và mở rộng thị trường xuất khẩu.

Thứ tư, đẩy mạnh giải ngân đầu tư công, tăng cường tốc độ giải ngân các dự án đầu tư công, đặc biệt là các dự án hạ tầng giao thông để tạo động

lực cho các ngành liên quan như xây dựng, sản xuất vật liệu, dịch vụ logistics cũng như thúc đẩy thuận lợi trong lưu thông hàng hóa.

Thứ năm, hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh thông qua đẩy mạnh ứng dụng công nghệ và đổi mới sáng tạo, giảm chi phí sản xuất. Khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư vào công nghệ xanh, công nghệ sạch nhằm đáp ứng tiêu chuẩn môi trường của các thị trường xuất khẩu lớn như EU và Mỹ. Hỗ trợ doanh nghiệp chuyển đổi số trong quá trình sản xuất, kinh doanh và quản lý nhằm tăng năng suất, giảm chi phí và nâng cao khả năng cạnh tranh. Đồng thời hỗ trợ doanh nghiệp giảm chi phí sản xuất thông qua các chính sách về thuế, phí, lãi suất.

Thứ sáu, cải thiện môi trường kinh doanh, cắt giảm thủ tục hành chính, đẩy mạnh cải cách hành chính, giảm thiểu các rào cản, thủ tục để doanh nghiệp tiếp cận nhanh chóng với nguồn vốn, thị trường và các chương trình hỗ trợ của chính phủ.

Trong bối cảnh kinh tế thế giới còn nhiều khó khăn, thách thức, có tác động tiêu cực đến tăng trưởng kinh tế Việt Nam, việc thực hiện đồng bộ và hiệu quả các giải pháp trên tạo môi trường kinh doanh thuận lợi, ổn định chính trị, xã hội là yếu tố quan trọng để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế trong những tháng cuối năm 2024. 🍀



Trần Thị Thúy Ngọc
Phó Tổng Giám đốc
thường trực, Lãnh đạo
ngành dịch vụ tài chính,
Deloitte Việt Nam

THEO NGHIÊN CỨU CỦA DELOITTE, TRÍ TUỆ NHÂN TẠO (AI) SẼ LÀ CÔNG NGHỆ QUYẾT ĐỊNH NGƯỜI THẮNG, KẼ THUA TRONG LĨNH VỰC NGÂN HÀNG VÀ THỊ TRƯỜNG VỐN TRONG VÒNG 5 NĂM TỚI. TUY NHIÊN, TỐI ĐA HÓA LỢI ÍCH TỪ AI KHÔNG PHẢI LÀ MỘT BÀI TOÁN DỄ. CÁC NGÂN HÀNG NÊN ỨNG DỤNG AI VỚI MỘT TẦM NHÌN RÕ RÀNG, GIẢI QUYẾT ĐƯỢC VẤN ĐỀ KINH DOANH TRỌNG YẾU.

AI THAY ĐỔI CUỘC CHƠI NGÀNH NGÂN HÀNG VÀ THỊ TRƯỜNG VỐN

AI không còn là công nghệ mới đối với lĩnh vực ngân hàng và thị trường vốn. Tuy nhiên, sự xuất hiện của AI tạo sinh (GenAI) đánh dấu một kỷ nguyên mới, khiến số lượng trường hợp sử dụng tiềm năng bùng nổ và mang lại nhiều lợi ích cho lực lượng lao động.

Cơ hội lớn nhất để nâng cao năng lực cạnh tranh

Theo đánh giá của Trung tâm nghiên cứu lĩnh vực tài chính Deloitte Toàn cầu, mặc dù tương lai còn ẩn chứa nhiều biến số do sự bất ổn của nền kinh tế vĩ mô và tình hình địa chính trị, nhưng AI chính là cơ hội lớn nhất có thể kiểm soát được mà các bên tham gia trong lĩnh vực này có thể nâng cao năng lực cạnh tranh trong khoảng thời gian năm năm tới.

Nghiên cứu của Deloitte cũng chỉ ra rằng top 14 các ngân hàng đầu tư trên toàn cầu có thể cải thiện hiệu suất của đội ngũ kinh doanh từ 27% tới 35%, doanh thu trên một nhân viên có thể tăng thêm đến 3,5 triệu USD vào năm 2026. Hay

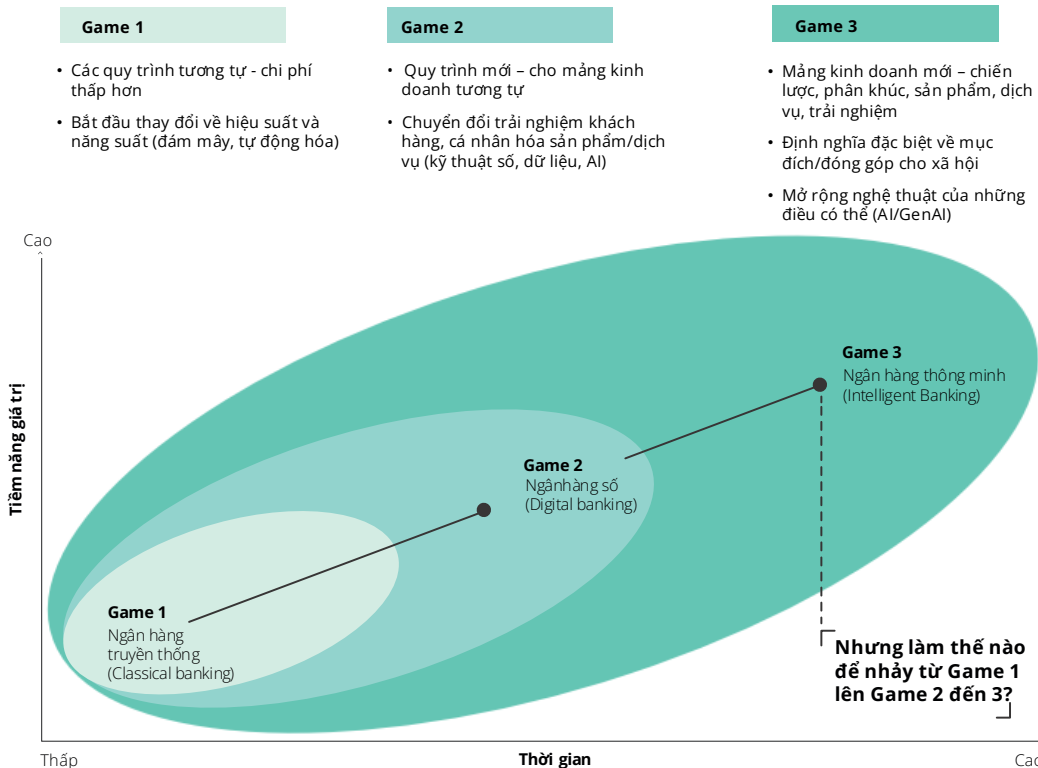
trong mảng ngân hàng bán lẻ, với việc ứng dụng AI, một ngân hàng lớn tại Anh đã giảm tỷ lệ gian lận từ 19% xuống 13% so với tổng mức trong ngành tại Anh, bao gồm giảm 90% gian lận khi mở tài khoản kể từ năm 2019. Tất cả đều góp phần giảm chi phí hoạt động.

AI có thể giúp các doanh nghiệp tăng trưởng dương ở mức 5-7% trong 2-3 năm và 10-15% trong 5-7 năm. Số liệu này được đưa ra dựa trên việc xem xét một loạt các ngân hàng và các tổ chức nhỏ hơn, linh hoạt hơn bao gồm cả những tổ chức có tỷ lệ chi phí/thu nhập (CIR) hiện nay đang ở mức cao sẽ tìm thấy cơ hội lớn hơn để đạt được mức tăng trưởng cao hơn trong phạm vi cải thiện 5-15%.

Tại Việt Nam, việc chuyển đổi số và ứng dụng công nghệ được đẩy mạnh trong nhiều năm qua. Theo thống kê của Ngân hàng Nhà nước, tại các ngân hàng thương mại, trên 90% giao dịch được thực hiện trên kênh số, hơn 55% nghiệp vụ ngân hàng hoàn toàn được số hóa. Có thể thấy, trong nhiều

HÌNH 1: AI ĐANG THAY ĐỔI CUỘC CHƠI NHƯ THẾ NÀO

Thay đổi cuộc chơi...



năm qua, các ngân hàng và doanh nghiệp hoạt động trong ngành dịch vụ tài chính đã và đang đầu tư nhiều nguồn lực vào chuyển đổi hạ tầng, nghiên cứu và áp dụng công nghệ mới mang tính đột phá, tăng cường ứng dụng AI trong nghiệp vụ. Các nghiệp vụ thường thấy được ứng dụng AI bao gồm phân tích dữ liệu, hỗ trợ khách hàng, phát hiện gian lận, tối ưu hóa chi phí và quản trị rủi ro, và tư vấn đầu tư.

AI thay đổi cuộc chơi

Các tổ chức dẫn đầu trong công cuộc đổi mới và chiến thắng trong bối cảnh mới là những tổ chức có chuyển

biến trong suy nghĩ về việc sử dụng AI – từ nhận định AI là một 'công cụ của chiến lược' (instrument of strategy) thành 'yếu tố quyết định của chiến lược' (determinant of strategy), từ việc AI giúp đẩy nhanh quá trình thực hiện kế hoạch kinh doanh hiện tại sang việc xây dựng những chiến lược kinh doanh trong tương lai dựa trên những năng lực mới của AI.

Tốc độ và mức độ hiệu quả của các sáng kiến AI đối với hoạt động kinh doanh, sản phẩm và dịch vụ cũng sẽ là yếu tố quyết định người thắng hoặc kẻ thua, từ đó thiết lập lại bức tranh trong

lĩnh vực ngân hàng và thị trường vốn.

Tuy nhiên, việc xây dựng nền tảng và mở khóa tiềm năng mà AI có thể mang lại là việc mà tất cả những tổ chức có khả năng trở thành người thắng cuộc đã làm từ trước. Đó là sự đầu tư vào những nền tảng kỹ thuật chính như đám mây, tự động hóa, quản trị dữ liệu, ngân hàng số.

Các tổ chức này cũng đã phải nhận ra lợi ích từ những đổi mới kỹ thuật trước đó đã rút ra bài học và điều chỉnh các phương pháp triển khai phù hợp với tổ chức của họ. Thông thường, công tác triển khai

bao gồm việc xem xét các yếu tố như quản trị, văn hóa, ý tưởng tạo giá trị, quan hệ đối tác và nhân tài.

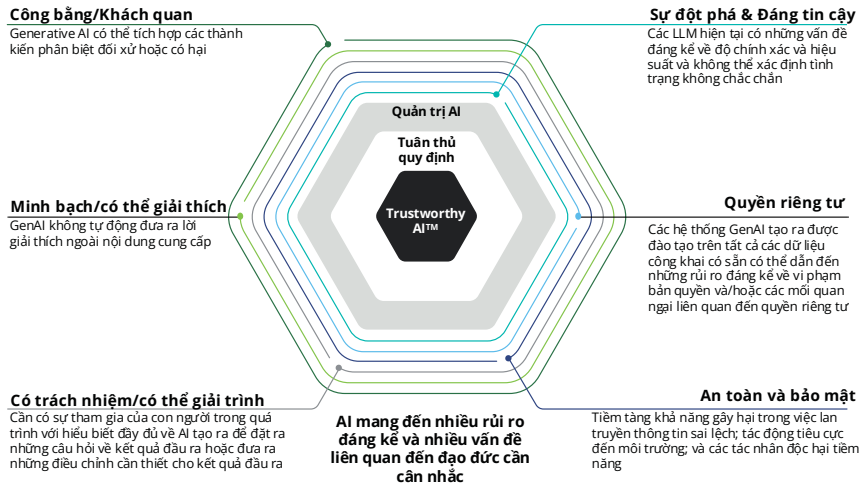
Cán cân lợi ích & rủi ro khi ứng dụng AI

Bên cạnh những lợi ích to lớn như gia tăng lợi nhuận, cắt giảm chi phí, tối ưu hiệu suất, tăng khả năng sáng tạo đổi mới... việc ứng dụng AI làm gia tăng rủi ro cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, các ngân hàng đang chấp nhận một mức độ rủi ro nhất định để đổi lấy lợi ích.

Một số rủi ro trọng yếu doanh nghiệp sẽ cần lưu ý trong suốt quá trình ứng dụng AI như lạm dụng AI, tác động đến môi trường, khuếch đại những định kiến, rủi ro an ninh mạng, hạn chế chủ quyền, hành lang pháp lý và quy định trong tương lai, tự động hóa và sự can thiệp của con người, cuộc chiến tranh giành nhân tài.

Để hỗ trợ các doanh nghiệp định hướng công tác quản trị công nghệ AI, dựa trên kinh nghiệm triển khai nhiều dự án chuyển đổi công nghệ thông tin quy mô lớn, Deloitte đã xây dựng và đưa ra khung quản trị ứng dụng AI với các nguyên tắc cụ thể và cơ bản mà các ngân hàng và tổ chức hoạt động trong lĩnh vực này

HÌNH 2: KHUNG QUẢN TRỊ AI CỦA DELOITTE (DELOITTE'S TRUSTWORTHY AI FRAMEWORK)



tại Việt Nam có thể tham khảo và ứng dụng.

Ba nguyên tắc làm chủ việc ứng dụng AI

Sẽ có ba nguyên tắc để giúp doanh nghiệp làm chủ việc ứng dụng AI.

Thứ nhất, ứng dụng AI với mục đích. Các ngân hàng phải ứng dụng AI với một tầm nhìn rõ ràng, giải quyết các vấn đề của doanh nghiệp. Tùy thuộc việc ưu tiên tối ưu hiệu quả chi phí, giảm thiểu rủi ro hoặc tập trung vào trải nghiệm khách hàng và thúc đẩy tăng trưởng, các ngân hàng hoặc các tổ chức hoạt động trong lĩnh vực này sẽ tập trung vào những phòng ban khác nhau.

Thứ hai, quản lý dữ liệu đầu vào. Đầu ra của AI chỉ có thể tốt khi chất lượng của đầu vào tốt. Ngoài ra, đầu ra của AI, đặc biệt là những kết quả thúc đẩy các quyết định ảnh hưởng

đến khách hàng, phải đảm bảo tính minh bạch, công bằng, hợp pháp, đạo đức và an toàn. Công tác quản trị vững chắc có vai trò rất quan trọng để hỗ trợ truy xuất nguồn gốc, giảm thiểu ảo giác và quản lý thiên kiến/định vị. Điều này chỉ có thể thực hiện được khi tổ chức hiểu rõ, làm chủ và quản lý được tài sản dữ liệu nguồn của doanh nghiệp

Thứ ba, thiết kế lấy con người làm trung tâm. Con người có vai trò quan trọng trong việc thiết kế, phát triển và vận hành AI thành công. Ngoài ra, nguồn nhân lực nên tiếp tục đảm nhận trách nhiệm giải trình đối với các hoạt động của AI, có năng lực giám sát các quy trình AI và hành động khi cần thiết để quản lý các hành vi hoặc kết quả không mong muốn. Điều này có nghĩa là chức năng AI sẽ hỗ trợ các tương tác của con người một cách minh bạch, trực quan và có thể giải thích được. 🌟

TĂNG TRƯỞNG GDP CỦA VIỆT NAM ĐƯỢC DỰ BÁO TÍCH CỰC

DÙ VIỆT NAM VỪA PHẢI HƯNG CHỊU NHỮNG HẬU QUẢ NẶNG NỀ CỦA SIÊU BÃO YAGI SONG TRIỂN VỌNG TĂNG TRƯỞNG CỦA VIỆT NAM TRONG NĂM 2024 VẪN ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ TÍCH CỰC. ĐẶC BIỆT, VỚI TỐC ĐỘ TĂNG “BẤT NGỜ” TRONG QUÝ 3/2024, CÁC TỔ CHỨC QUỐC TẾ CHO RẰNG TĂNG TRƯỞNG GDP CẢ NĂM CỦA VIỆT NAM SẼ DAO ĐỘNG TỪ 6-6,5%.

■ ■ AN HẠ

UOB nâng dự báo tăng trưởng lên 6,4%

GDP thực tế của Việt Nam trong quý 3 năm 2024 tăng 7,4 % so với cùng kỳ năm trước, vượt dự báo trung bình của thị trường là 6,1% và mức dự báo của chúng tôi là 5,7%. Đây là tốc độ tăng trưởng cao nhất kể từ quý 3 năm 2022, khi các hoạt động phục hồi mạnh mẽ sau thời kỳ suy thoái do đại dịch. Kết quả mới nhất này đã góp phần nói rộng mức tăng 7,09% (đã điều chỉnh) trong quý 2 năm 2024, tạo nên mức tăng tích lũy trong chín tháng đầu năm 2024 là 6,82% so với cùng kỳ năm trước.

Cả lĩnh vực sản xuất và dịch vụ tiếp tục là động lực chính trong các hoạt động kinh doanh, trong khi hoạt động ngoại thương vẫn duy trì tốc độ mạnh mẽ trong quý 3 năm 2024. Sự gia tăng doanh số ngành bán dẫn kể từ giữa năm 2023 cho thấy đà tăng trưởng có khả năng sẽ được duy trì trong 1-2 quý tới.

Với kết quả bất ngờ trong quý 3 năm 2024 bất chấp tác động của cơn bão Yagi, tăng trưởng GDP tới thời điểm hiện tại của năm 2024 đã đạt 6,8%. Theo đó, chúng tôi đang điều chỉnh dự báo tăng trưởng cả năm của Việt Nam lên 6,4% (so với mức dự báo giảm trước đó là 5,9%) để phản ánh cả kết quả tính đến hiện tại và tính đến sự gián đoạn trong các hoạt động ở đầu quý 4 năm 2024.

Với lạm phát CPI có dấu hiệu giảm bớt, sức mạnh của đồng USD dự kiến sẽ suy yếu hơn nữa sau chính sách nới lỏng của Cục Dự trữ Liên bang Hoa Kỳ và với những tác động tiêu cực lan rộng sau cơn bão Yagi, khả năng Ngân hàng Nhà nước chuyển sang nới lỏng chính sách tiền tệ sẽ được cân nhắc nhiều hơn so với trước đây. Tuy nhiên, điều này sẽ được cân đối với các yếu tố như hiệu suất kinh tế mạnh mẽ, đặc biệt là trong quý 3 năm 2024 và khả năng lạm phát bùng phát trong quý 4 năm 2024 sau cơn bão Yagi, do thực phẩm (chiếm 33,6%) và nhà ở (18,8%) chiếm ưu thế trong rổ CPI. Do đó, Ngân hàng Nhà nước có khả năng sẽ áp dụng cách tiếp cận có trọng tâm hơn để hỗ trợ các cá nhân và doanh nghiệp bị ảnh hưởng trong khu vực của họ, thay vì triển khai một công cụ rộng rãi trên toàn quốc như cắt giảm lãi suất. Do đó, chúng tôi dự đoán Ngân hàng Nhà nước sẽ duy trì lãi suất tái cấp vốn ở mức hiện tại là 4,50% trong khi tập trung vào việc thúc đẩy tăng trưởng tín dụng và các biện pháp hỗ trợ khác.

ADB dự báo GDP sẽ từ 6% năm 2024 lên 6,2% năm 2025

Báo cáo Triển vọng Phát triển châu Á (ADO) được công bố cuối tháng 9/2024 đã dự báo rằng tăng trưởng kinh tế (GDP) của Việt Nam sẽ đạt mức 6% vào năm 2024 và tiếp tục cải thiện lên 6,2% vào năm 2025.

Ngành công nghiệp định hướng xuất khẩu của Việt Nam vẫn là động lực chính thúc đẩy tăng trưởng. Trong đó, chỉ số nhà quản lý mua hàng (PMI) trong lĩnh vực sản xuất đã tăng nhẹ lên 52,4 điểm vào tháng 8/2024, cho thấy sự phục hồi vững chắc của ngành sản xuất hàng tiêu dùng. Với đà này, ADB dự báo ngành công nghiệp của Việt Nam sẽ tăng trưởng 7,3% trong năm 2024 và tiếp tục đạt 7,5% vào năm 2025. Lĩnh vực xây dựng cũng được kỳ vọng sẽ tiếp tục tăng trưởng nếu các dự án cơ sở hạ tầng lớn được triển khai đúng tiến độ.

Về thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), trong tám tháng đầu năm 2024, vốn FDI đăng ký vào Việt Nam đạt 20,5 tỉ USD, tăng 7% so với cùng kỳ năm trước. Đáng chú ý, 77% trong tổng số vốn FDI (tương đương 13,6 tỉ USD) được đầu tư vào các ngành sản xuất định hướng xuất khẩu, góp phần thúc đẩy tăng trưởng xuất khẩu. Về xu hướng trong tương lai, ADB dự báo FDI sẽ tiếp tục tăng vào Việt Nam và hỗ trợ mạnh mẽ cho xuất khẩu.

Ngành dịch vụ cũng được dự báo sẽ tăng trưởng khiêm tốn với mức 6,6%, nhờ sự phục hồi của du lịch và các dịch vụ liên quan.

Về lạm phát, ADB dự báo lạm phát có mức tăng nhẹ khoảng 4% cho cả năm 2024 và 2025. Dù vậy, các chuyên gia ADB cũng cảnh báo về những rủi ro từ căng thẳng địa chính trị, bao gồm các cuộc xung đột ở Trung Đông và Nga - Ukraine, có thể tác động tới giá dầu, từ đó làm gia tăng áp lực lạm phát.

Bên cạnh những dấu hiệu tích cực, ông Nguyễn Bá Hùng, Chuyên gia kinh tế trưởng của ADB, cho rằng một số rủi ro có thể làm chậm đà tăng trưởng của Việt Nam. Trong đó, nhu cầu từ các nền kinh tế lớn vẫn còn yếu, trong khi căng thẳng địa chính trị và những bất ổn liên quan tới cuộc bầu cử tại Hoa Kỳ vào tháng 11 có thể gây phân tán thương mại, ảnh hưởng tiêu cực đến xuất khẩu, sản xuất và việc làm tại Việt Nam.

Mặc dù vẫn đạt được những kết quả khả quan trong thời gian vừa rồi, xuất khẩu của Việt Nam được đánh giá là vẫn còn phải đối mặt với sự

cạnh tranh ngày càng khốc liệt do sự dịch chuyển thương mại từ việc tái cấu trúc chuỗi giá trị toàn cầu, đặc biệt là trong các lĩnh vực như hàng may mặc, dệt may và điện tử. Ngoài ra, rủi ro từ căng thẳng địa chính trị và chủ nghĩa bảo hộ gia tăng cũng là những thách thức đáng kể cho nền kinh tế của Việt Nam.

Để duy trì đà tăng trưởng trong giai đoạn tới, Việt Nam cần đảm bảo sự ổn định kinh tế vĩ mô với sự kết hợp hài hòa giữa chính sách tài khóa và tiền tệ. “Việc tăng cường nhu cầu trong nước đòi hỏi các biện pháp kích thích tài khóa mạnh mẽ hơn, như đẩy nhanh giải ngân đầu tư công, đồng thời duy trì lãi suất thấp. Sự phối hợp giữa các chính sách tài khóa và tiền tệ là cần thiết để phục hồi kinh tế, trong bối cảnh giá cả tương đối ổn định và nhu cầu nội địa còn yếu”, ông Hùng cho hay.

Ngoài ra, ngân sách nhà nước dự kiến sẽ thâm hụt nhẹ vào cuối năm 2024, do Quốc hội đã thông qua việc tiếp tục giảm 2% thuế giá trị gia tăng (VAT) đến hết năm nay. Tuy nhiên, việc thực hiện chi tiêu ngân sách vẫn còn chậm nên các biện pháp kích thích tài khóa cần được ưu tiên tại Việt Nam.

Các chuyên gia ADB gợi ý rằng Việt Nam cũng cần đẩy nhanh tiến độ giải ngân vốn đầu tư công, nhằm hỗ trợ trực tiếp cho các ngành như xây dựng, sản xuất, từ đó tạo thêm nhiều việc làm và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế trong thời gian tới.

IMF nâng dự báo tăng trưởng Việt Nam

Đánh giá sau đợt tham vấn định kỳ kết thúc vào cuối tháng 8, các chuyên gia của IMF nhận định năm 2023, kinh tế Việt Nam tăng trưởng 5% bất chấp nhiều thách thức, nhờ các chính sách quyết liệt của Chính phủ. Những xáo động trong thị trường bất động sản, căng thẳng về tài chính và xuất khẩu giảm mạnh đã tác động tới nền kinh tế.

Từ cuối 2023, tăng trưởng bắt đầu phục hồi nhờ xuất khẩu và du lịch, cũng như chính sách tài khóa và tiền tệ được nới lỏng. Vì thế, IMF dự báo GDP năm nay tăng 6,1%, cao hơn so với mức gần 6% trong báo cáo của tổ chức này hồi tháng 6.

Tuy nhiên, IMF nhận định các rủi ro với kinh tế Việt Nam vẫn cao. 8 tháng đầu năm nay Việt Nam thu về trên 265 tỷ USD từ xuất khẩu hàng hóa, tăng gần 16% so với cùng kỳ năm trước. Nhưng xuất khẩu - động lực chính của nền kinh tế - có thể đi xuống nếu tăng trưởng toàn cầu không như kỳ vọng, căng thẳng địa chính trị kéo dài hoặc tranh chấp thương mại tăng.

Cùng với đó, thị trường bất động sản và trái phiếu doanh nghiệp ì ạch cũng ảnh hưởng đến hoạt động của các ngân hàng, làm suy giảm sự ổn định tài chính. Áp lực tỷ giá có thể kéo dài khi chính sách tiền tệ vẫn nới lỏng. Theo báo cáo của Ngân hàng Nhà nước tháng trước, đồng Việt Nam từng mất giá gần 5% so với USD từ đầu năm 2024. Đến đầu tháng 8, tỷ lệ này giảm còn 3,85%.

IMF đánh giá Chính phủ Việt Nam đã phản ứng nhanh để ổn định vĩ mô khi quá trình phục hồi sau đại dịch gặp nhiều thách thức trong và ngoài nước. Tổ chức này cũng hoan nghênh việc Việt Nam sửa đổi Luật Các tổ chức Tín dụng, ban hành Quy hoạch điện VIII và kế hoạch xây dựng Hệ thống trao đổi hạn ngạch phát thải để đạt mục tiêu về khí hậu và thúc đẩy an ninh năng lượng. Song các chuyên gia khuyến nghị Việt Nam cải cách sâu rộng hơn nữa và đảm bảo tăng trưởng xanh, toàn diện trong trung hạn. Đầu tư công và mở rộng an sinh xã hội cũng cần được đẩy mạnh. Khuôn khổ tài khóa, quy trình lập và tăng thu ngân sách trong trung hạn cần củng cố để hỗ trợ kế hoạch phát triển.

Thời gian tới, IMF cho rằng cơ quan chức năng nên tiếp tục thận trọng trong điều hành chính sách tiền tệ và tăng sức chống chịu của hệ thống tài chính. Họ cũng nhấn mạnh nhu cầu cải thiện bộ công cụ để ngăn ngừa và quản lý các khủng hoảng ngân hàng.

WB điều chỉnh dự báo GDP năm 2024 của Việt Nam lên 6,1%

Báo cáo cập nhật tình hình kinh tế khu vực Đông Á và Thái Bình Dương được Ngân hàng Thế giới (WB) công bố ngày 8/10 nhận định, GDP của Việt Nam trong năm 2024 là 6,1% và năm 2025

là 6,5%, tăng cao hơn mức được dự báo hồi tháng 4/2024 lần lượt là 5,5% và 6%. Với dự báo này, tăng trưởng GDP của Việt Nam cao hơn 8 quốc gia trong khu vực ASEAN và Trung Quốc.

Phân tích về trường hợp Việt Nam, báo cáo của WB nhận định, Việt Nam đã tận dụng tốt cơ hội tăng cường vai trò của mình trong chuỗi giá trị toàn cầu bằng cách “kết nối” các đối tác thương mại lớn. Các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ chứng kiến doanh thu tăng gần 25% nhanh hơn so với các thị trường khác trong giai đoạn 2018-2021. Tuy nhiên, báo cáo cho rằng, các nền kinh tế có thể ngày càng bị hạn chế trong việc đóng vai trò “kết nối một chiều” khi các quy tắc xuất xứ và hạn chế xuất nhập khẩu mới, nghiêm ngặt được áp dụng.

Cũng theo WB, các nước láng giềng của Trung Quốc đã được hưởng lợi từ tăng trưởng mạnh mẽ của nước này trong 3 thập kỷ qua, nhưng quy mô của động lực đó hiện đang giảm dần. Cùng với đó, bất ổn toàn cầu có thể tác động tiêu cực đến các nền kinh tế khu vực.

Một trọng tâm đặc biệt của báo cáo xem xét cách các quốc gia trong khu vực có thể tận dụng các công nghệ mới để tiếp tục tạo việc làm cho người dân của họ. Robot công nghiệp, trí tuệ nhân tạo (AI) và nền tảng kỹ thuật số đang tác động đến thị trường lao động trong khu vực. Trong giai đoạn từ năm 2018 đến năm 2022, việc áp dụng robot đã giúp tạo ra việc làm cho khoảng 2 triệu người.

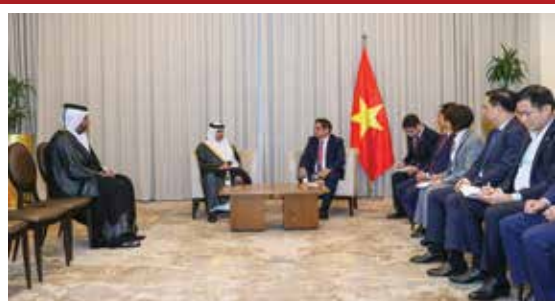
Các lao động chính thức có tay nghề cao do năng suất cao hơn và quy mô sản xuất tăng lên cũng như nhu cầu về các kỹ năng bổ sung. Nhưng robot cũng đã thay thế khoảng 1,4 triệu (3,3%) lao động chính thức có kỹ năng thấp ở các nước ASEAN-5.

Tỷ lệ việc làm ở Đông Nam Á bị đe dọa bởi AI nhỏ hơn so với các nền kinh tế tiên tiến. Nhưng khu vực này cũng kém vị thế hơn để tận dụng các lợi ích về năng suất của AI vì chỉ có 10% việc làm liên quan đến các nhiệm vụ bổ sung cho AI - so với khoảng 30% ở các nền kinh tế tiên tiến. 💡

MỘT SỐ HOẠT ĐỘNG TIÊU BIỂU CỦA SCIC VÀ CÁC DOANH NGHIỆP CÓ VỐN SCIC TRONG NĂM 2024



Chủ tịch HĐQT SCIC Nguyễn Chí Thành tháp tùng Thủ tướng Chính phủ trong buổi tiếp của Thủ tướng và lãnh đạo Quỹ ADIA trong chuyến thăm chính thức tới Các Tiểu vương quốc Ả Rập Thống nhất (UAE)



Chủ tịch HĐQT SCIC Nguyễn Chí Thành tháp tùng Thủ tướng Chính phủ trong buổi tiếp của Thủ tướng và ông Sheikh Bandar Al Thani, Chủ tịch Cơ quan Đầu tư Qatar (QIA) kiêm Thống đốc Ngân hàng Trung ương Qatar và ông Sheikh Faisal Al Thani, Giám đốc đầu tư khu vực châu Á-châu Phi của QIA trong chuyến thăm chính thức Nhà nước Qatar



Hội nghị công bố Quyết định của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Kế hoạch sắp xếp lại và Mế an cơ cấu lại SCIC đến năm 2025



SCIC tổ chức Tọa đàm- Dự thảo Luật Quản lý và đầu tư vốn nhà nước tại doanh nghiệp



Chủ tịch HĐQT SCIC Nguyễn Chí Thành tiếp và làm việc với Tập đoàn Mirae Asset (Hàn Quốc)



Chủ tịch HĐQT SCIC Nguyễn Chí Thành tiếp và làm việc với Tập đoàn SK Group (Hàn Quốc) tại trụ sở SCIC



Ông Nguyễn Quốc Huy, Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc SCIC và bà Michal Ron - Giám đốc Kinh doanh quốc tế, Tập đoàn SACE đại diện ký kết MOU giữa SCIC và Tập đoàn SACE



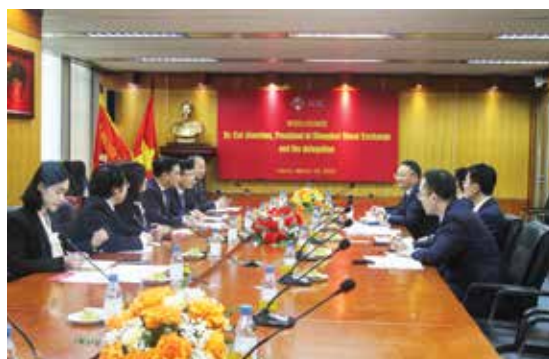
Chủ tịch HĐQT SCIC Nguyễn Chí Thành tiếp và làm việc với Cơ quan Đầu tư Nhà nước Qatar



Chủ tịch HĐQT SCIC Nguyễn Chí Thành tiếp và làm việc với Thứ trưởng Bộ Đầu tư Abu Dhabi



Chủ tịch HĐQT SCIC tiếp và làm việc với Tổng Giám đốc Quỹ Đầu tư trực tiếp Liên bang Nga



Chủ tịch HĐQT SCIC Nguyễn Chí Thành tiếp và làm việc với Chủ tịch Sở Giao dịch Chứng khoán Thượng Hải (SSE)



Hội nghị Công bố và triển khai Chiến lược phát triển đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2035 và Kế hoạch kinh doanh, Kế hoạch đầu tư phát triển đến năm 2025 của SCIC



Tổng Giám đốc tiếp và làm việc với đoàn Đại sứ Quán Cuba tại Việt Nam



VINAMILK – Doanh nghiệp sữa duy nhất của Châu Á được vinh danh tại giải thưởng Quốc tế về “GREEN LEADERSHIP”



FPT Telecom được vinh danh Top 10 doanh nghiệp công nghệ số xuất sắc Việt Nam 2024



Traphaco được vinh danh trong “Top 10 nhãn hiệu nổi tiếng Việt Nam năm 2024”



Sabeco được vinh danh - Top 50 công ty niêm yết xuất sắc nhất Việt Nam_ 2024



Dược Hậu Giang giữ vững danh hiệu Top 10 công ty được Việt Nam uy tín 8 năm liền



MB Bank nhận giải thưởng Ngân hàng Ngoại hối tốt nhất tại Viet Nam Business Achievement Awards 2024



Tổng công ty Thép Việt Nam - Thép tấm lá Phú Mỹ cùng VNSTEEL Thăng Long trao tặng thành phố Yên Bái 5.000m2 tôn



Sabeco dành hơn 7,9 tỷ đồng hỗ trợ nhân viên, gia đình và cộng đồng bị ảnh hưởng bão Yagi



Bà Hàn Thị Khánh Vinh, Thành viên HĐQT, Tổng giám đốc Vinapharm nhận Giải thưởng Doanh nhân Xuất sắc châu Á - APEA 2024



Tổng công ty Sóng Đà ủng hộ số tiền 500 triệu đồng hỗ trợ các tỉnh miền bắc khắc phục hậu quả bão lũ



SWISS RE – VINARE ký kết Biên bản ghi nhớ

DOANH NGHIỆP HOẠT ĐỘNG HIỆU QUẢ HƠN

NHIỀU NĂM NAY, CÙNG VỚI VIỆC TIẾP TỤC HOÀN THIỆN CÁC QUY ĐỊNH, CÔNG TÁC NGƯỜI ĐẠI DIỆN LUÔN ĐƯỢC HOÀN THIỆN ĐỂ GIÚP CHO CỔ ĐỒNG NHÀ NƯỚC MÀ ĐẠI DIỆN LÀ SCIC, THỰC SỰ TRỞ THÀNH CỔ ĐỒNG NĂNG ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP, TỪ ĐÓ GÓP PHẦN THỰC HIỆN VIỆC QUẢN LÝ VỐN NHÀ NƯỚC TẠI CÁC DOANH NGHIỆP NGÀY MỘT HIỆU QUẢ HƠN.

■ ■ NGỌC KHA



BÀ ĐÀO THÚY HÀ

*Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc
CTCP Traphaco*

Hỗ trợ doanh nghiệp tái cấu trúc với nhiều thay đổi đột phá

Sau 2 năm triển khai tái cấu trúc với định hướng “Giữ vững vị thế số 1 Đông Dược - đầu tư phát

triển Tân dược chất lượng cao”, Traphaco đã và đang tạo nên sự bứt phá và chuyển mình mạnh mẽ, định hướng cũng chuyển biến rõ nét thành chiến lược “Đồng dược cao cấp – Tân dược chất lượng cao”.

Theo đó, Traphaco đẩy mạnh đầu tư mạnh về mặt thiết bị - công nghệ mới cho cả 2 mảng thuốc đông dược và tân dược.

Đối với mảng đông dược, Traphaco đã và đang đầu tư tìm hiểu những công nghệ tiên tiến nhất hiện nay như công nghệ chiết xuất bằng sóng siêu âm, chiết xuất CO2 siêu tới hạn, ... để có thể làm chủ được công nghệ, tạo ra những sản phẩm đông dược đẳng cấp, giữ vững vị thế số 1 trong mảng thuốc đông dược.

Với mảng thuốc tân dược, Traphaco hiện đang là một trong số ít đơn vị tại Việt Nam sở hữu thiết bị nghiền nano, từ đó mở ra cơ hội hợp tác, học hỏi và nắm bắt được xu thế nghiên cứu ứng dụng

nano của các chuyên gia trong các Viện nghiên cứu, trường đại học.

Trở thành cổ đông của Traphaco vào năm 2018, Daewoong và Traphaco đã có mối quan hệ hợp tác chiến lược và toàn diện trên nhiều lĩnh vực, đặc biệt là hoạt động chuyển giao công nghệ. Theo dự kiến, Daewoong và Traphaco sẽ thực hiện 8 giai đoạn chuyển giao công nghệ với khoảng 70 sản phẩm thuốc tân dược, thuộc các nhóm thuốc có dung lượng thị trường lớn nhất Việt Nam.

Không những thế, Traphaco còn đầu tư lớn cho hoạt động kiểm soát chất lượng. Ngày 10-4-2023 Bộ Y tế đã cấp chứng nhận GLP-WHO (thực hành thử nghiệm tốt theo tiêu chuẩn Tổ chức Y tế thế giới) cho phòng thử nghiệm của đơn vị Nghiên cứu phát triển của Traphaco. Đây là doanh nghiệp sản xuất dược đầu tiên tại Việt Nam có phòng thử nghiệm đạt tiêu chuẩn này.

Về phát triển sản phẩm mới, đối với các thuốc tân dược, các sản phẩm luôn tập trung vào 4 hướng nghiên cứu: các thuốc generic thông thường nhưng có dung lượng thị trường lớn, các sản phẩm công nghệ mới, sản phẩm tương đương sinh học và sản phẩm generic mới (first generic). Với chiến lược tập trung vào những sản phẩm công nghệ mới, công ty đẩy mạnh nghiên cứu thuốc nhỏ mắt công nghệ BFS, sản phẩm thuốc giải phóng kéo dài, thuốc dạng viên nén hai lớp, công nghệ nano. Những sản phẩm này được đầu tư công nghệ, thiết bị đặc biệt mà ít các doanh nghiệp có được, tạo nên lợi thế cạnh tranh không hề nhỏ cho sản phẩm của Traphaco.

Về nghiên cứu thuốc first generic, công ty đã có 3 sản phẩm được cấp số đăng kí lưu hành là Apital 5, Apital 10 (hoạt chất apixaban – thuốc chống đông máu đường uống thế hệ mới), Azenat (hoạt chất Atorvastatin kết hợp Ezetimib). Đồng thời có thêm 10 sản phẩm thuốc được công bố tương đương sinh học, có thêm 7 sản phẩm chuyển giao công nghệ có số đăng ký và triển khai ra thị trường

Đối với các sản phẩm đông dược, chiến lược nghiên cứu sản phẩm của Traphaco là tập trung vào các dòng sản phẩm cao cấp, hiện nay đã có 3 sản phẩm ra thị trường là Bồ gan cao cấp Boganic Premium, Bồ não cao cấp Cebraton Premium, Tăng cường sinh lý nam Formenton Premium. Với sự đầu tư, nghiên cứu kỹ lưỡng từ nguồn dược liệu được thu hái từ các vùng trồng đạt chuẩn GACP-WHO đến công nghệ bào chế

hiện đại không ngừng được nâng cấp, phiên bản đông dược Premium của Traphaco đã từng bước thay đổi tư duy của thị trường về dòng sản phẩm đông dược, mang đến lựa chọn chăm sóc sức khỏe cao cấp cho người tiêu dùng.

Có thể nói, để đạt kết quả trên, trước tiên là sự ủng hộ và hỗ trợ từ SCIC thông qua người đại diện vốn trực tiếp tham gia quản trị, điều hành, tham gia quá trình hoạch định chiến lược phát triển dài hạn, trung hạn, đặc biệt là chiến lược tái cấu trúc mới đây với nhiều thay đổi đột phá giúp doanh nghiệp phát huy được các giá trị truyền thống nhưng đồng thời có thay đổi phù hợp với chiến lược mới.

Thuận lợi tiếp theo đến từ cổ đông lớn Daewoong. Với việc hoàn tất việc ký kết hợp đồng chuyển giao công nghệ giai đoạn 3, tính đến nay, hai công ty đồng thời triển khai mạnh mẽ danh mục 29 sản phẩm nhận chuyển giao công nghệ ở các giai đoạn khác nhau từ nghiên cứu, đăng ký đến triển khai thị trường.

Thành công của chiến lược này được thể hiện ở những con số phát triển vượt bậc. Doanh số nhóm ngoài đông dược Traphaco tăng trưởng hơn 48% trong giai đoạn 2021-2023, tỉ trọng nhóm thuốc ngoài đông dược tăng từ 33,4%/tổng doanh số năm 2021 lên 40,2% của năm 2023 và khoảng 41% vào hiện tại. Năm 2023 Traphaco đạt doanh thu 2.299 tỷ, lợi nhuận đạt 285 tỷ đồng. Số lượng sản phẩm mới bán ra thị trường là 13 sản phẩm mới, doanh số sản phẩm mới vượt 19% kế hoạch

Trong thời gian tới, Traphaco tiếp tục đầu tư nghiên cứu phát triển dòng Đông dược cao cấp và Tân dược chất lượng cao, gia tăng số lượng sản phẩm mới được triển khai ra thị trường. Cùng với đó, hàng loạt các first generic của công ty sẽ được cấp số đăng kí, 8 vùng trồng dược liệu chủ lực theo GACP - WHO nhằm chuẩn hóa nguồn dược liệu đầu vào, tăng lợi thế cạnh tranh của các sản phẩm thuốc Traphaco khi đầu tư vào kênh điều trị (ETC), thúc đẩy tăng trưởng doanh thu, mở rộng thị phần.

Dự án chuyển giao công nghệ bước sang giai đoạn 3 mang lại cơ hội nhận chuyển giao công nghệ danh mục gồm 10 sản phẩm có công nghệ bào chế tiên tiến, tạo lợi thế cạnh tranh vượt trội cho Traphaco như viên giải phóng kéo dài, viên nhiều lớp, viên nén dập từ vi hạt... góp phần tạo nên tảng đột phá về công nghệ sản xuất thuốc Tân dược chất lượng cao cho Traphaco.

**ÔNG TOSHIYUKI ISHII**

*Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Điều hành (COO), CTCP Dược Hậu Giang (DHG)*

Giúp nâng cao hiệu quả quản trị

Trong bối cảnh toàn cầu hóa, ngành dược đòi hỏi nhiều yêu cầu khắt khe về chất lượng và an toàn sản phẩm. DHG Pharma phải liên tục đổi mới, cũng như áp dụng các công nghệ tiên tiến để đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế và đón đầu xu hướng thị trường. Việc đầu tư vào nghiên cứu và phát triển (R&D), chuyển giao công nghệ và phát triển sản phẩm mới là những yếu tố then chốt giúp doanh nghiệp duy trì và giữ vững vị thế là doanh nghiệp dược hàng đầu Việt Nam.

Hàng năm, DHG Pharma luôn đầu tư ngân sách cho hoạt động nghiên cứu và phát triển. Doanh nghiệp còn đẩy mạnh hợp tác với các viện nghiên cứu và trường đại học trong nước và quốc tế trong việc nghiên cứu và sản xuất sản phẩm được nghiên cứu lâm sàng, công thức độc quyền,...những sản phẩm mới với chất lượng tốt nhất giúp doanh nghiệp ghi dấu ấn trên thị trường.

DHG Pharma đã bắt tay hợp tác với tập đoàn Taisho Nhật Bản trong việc chuyển giao công nghệ, phân phối độc quyền sản phẩm... Dưới sự trợ lực của Taisho, DHG Pharma đánh dấu bước chuyển mình về dây chuyền sản xuất đạt tiêu chuẩn Japan/EU-GMP, giúp nâng cao chất lượng, gia tăng năng lực cạnh tranh các sản phẩm theo tiêu chuẩn toàn cầu. Năm 2024, DHG Pharma khánh thành và đi vào hoạt động nhà máy Betalactam dự kiến đạt tiêu chuẩn EU-GMP. Hơn thế nữa, tháng 08/2024, dây chuyền viên nang, viên nén và viên nén bao phim của nhà máy Non-Betalactam đã được cấp giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn EU-GMP. Không dừng lại tại đó, DHG Pharma còn chú trọng vào việc đào tạo và phát triển nguồn nhân lực trình

độ cao về các công nghệ mới để nâng cao năng lực sản xuất.

Để thúc đẩy sản phẩm mới, DHG Pharma có chiến lược phân phối các dòng sản phẩm chất lượng quốc tế từ Taisho. Tiêu biểu trong năm 2024 có Lusefi với hoạt chất Luseogliflozin. Đây là thuốc điều trị bệnh Đái Tháo Đường type 2, thuộc nhóm ức chế SGLT2i được nhập khẩu và chuyển giao công nghệ từ Nhật Bản. Doanh nghiệp còn tăng cường, liên tục đổi mới các hoạt động tiếp thị, quảng bá sản phẩm mới và thực hiện nhiều hoạt động nghiên cứu thị trường để tìm ra nhu cầu mới và phát triển các sản phẩm phù hợp.

Có thể nói, sự kết hợp với sự hỗ trợ mạnh mẽ từ tập đoàn Taisho, DHG Pharma không chỉ có bàn đạp vững chắc để mở rộng mạng lưới đối tác quốc tế mà còn dễ dàng tiếp cận những công nghệ tiên tiến nhất. Đồng thời, sự hỗ trợ từ SCIC giúp củng cố năng lực quản trị doanh nghiệp, hướng tới phát triển bền vững. Sự kết hợp này mở ra nhiều cơ hội để nâng cao quy trình sản xuất, tối ưu hóa chi phí và cải thiện chất lượng sản phẩm, giúp DHG Pharma đáp ứng tốt hơn nhu cầu ngày càng cao của thị trường dược phẩm trong nước và quốc tế.

Với những tiêu chuẩn chất lượng đạt được, một lần nữa khẳng định DHG Pharma là công ty Dược chuẩn quốc tế, nâng tầm uy tín Ngành y tế Việt Nam, nâng cao uy tín và niềm tin của khách hàng; khẳng định giá trị cốt lõi "Lấy chất lượng, an toàn, hiệu quả" làm cam kết cao nhất của DHG Pharma với chuyên gia, đối tác, khách hàng và người tiêu dùng. Bên cạnh đó, các tiêu chuẩn chất lượng trên còn giúp DHG Pharma tăng cường năng lực cạnh tranh trên thị trường. DHG Pharma luôn chú trọng đầu tư mạnh mẽ vào hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D), liên tục cải tiến và ra mắt các sản phẩm mới. Mỗi năm, công ty bổ sung thêm nhiều sản phẩm mới, góp phần quan trọng vào sự tăng trưởng và khả năng cạnh tranh của DHG Pharma cả trong và ngoài nước.

Những nỗ lực không ngừng đã giúp DHG Pharma giữ vững vị thế hàng đầu trong ngành dược phẩm Việt Nam và mở rộng hoạt động xuất khẩu đến hơn 16 quốc gia. Mạng lưới phân phối của DHG Pharma được đánh giá là một trong những mạng lưới sâu và rộng nhất, trải dài qua các kênh Pharmacy, Hospital, và kênh hiện đại với 34 chi nhánh phân phối trên toàn quốc. Với thành tích ấn tượng này, DHG Pharma

liên tục đứng trong TOP 10 công ty dược phẩm Việt Nam uy tín suốt 8 năm liền và duy trì vị trí dẫn đầu trong ngành công nghiệp dược Việt Nam suốt 25 năm qua.

Về kết quả kinh doanh, năm 2023, doanh thu thuần đạt 5.015 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 1.159 tỷ đồng, đạt 103% kế hoạch LNTT. Năm 2024, DHG Pharma đặt mục tiêu doanh thu thuần 5.200 tỷ đồng và lợi nhuận trước thuế 1.080 tỷ đồng.

Là doanh nghiệp dược phẩm hàng đầu Việt Nam, việc liên tục củng cố năng lực sản xuất không chỉ nhằm gia tăng doanh thu, duy trì vị thế cho DHG Pharma mà còn là trách nhiệm chung. Trong tương lai, chiến lược đẩy mạnh R&D, chuyển giao công nghệ, duy trì hệ thống sản xuất tốt, đầu tư thiết bị, nhà xưởng tiên tiến, hiện đại, thiết lập các quy tắc sản xuất chặt chẽ, nghiêm ngặt theo tiêu chuẩn quốc tế sẽ tiếp tục được DHG Pharma đẩy mạnh. Với việc vận

hành thêm nhà máy Betalactam dự kiến đạt tiêu chuẩn EU-GMP, DHG Pharma sẽ ghi dấu bước tiến mới trong việc củng cố nền tảng vững chắc để vươn tầm quốc tế.

Sự tham gia của SCIC đối với DHG Pharma là rất quan trọng. SCIC đóng vai trò cân bằng giữa đối tác nước ngoài và nhà nước, giúp phát triển ngành y tế Việt Nam. Thông qua việc tham gia xây dựng chiến lược dài hạn cho doanh nghiệp, SCIC nâng cao hiệu quả quản trị và thúc đẩy doanh nghiệp ngày càng phát triển và hoàn thiện hơn. Sự hiện diện của SCIC không chỉ mang lại nguồn vốn ổn định mà còn tạo điều kiện thuận lợi cho việc áp dụng các công nghệ tiên tiến và phương pháp quản lý hiện đại, từ đó nâng cao chất lượng dịch vụ y tế và đáp ứng tốt hơn nhu cầu của người dân. Sự đồng hành của SCIC sẽ giúp DHG Pharma tiếp tục phát triển bền vững và nâng cao vị thế trên thị trường dược phẩm trong nước và quốc tế.



ÔNG VŨ ANH TUẤN

Tổng Giám đốc Tổng Công ty CP Bảo Minh

Bảo đảm hiệu quả trong hoạt động kinh doanh

Năm 2024, Bảo Minh đã nghiên cứu, triển khai các sản phẩm bảo hiểm mới và đẩy mạnh công tác đánh giá rủi ro, kiểm soát tỷ lệ bồi thường bảo hiểm.

Theo đó, công ty tập trung vào kiểm soát chặt chẽ hoạt động kinh doanh, đảm bảo tuân thủ đúng theo cơ chế quản lý nhà nước và các quy định pháp luật; đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong toàn bộ hoạt động doanh nghiệp, từ công tác quản lý, điều hành tới hoạt

động khai thác, bồi thường bảo hiểm; nâng cao chất lượng dịch vụ, chất lượng chăm sóc khách hàng.

Trong đó, Bảo Minh đặt trọng tâm ở các khách hàng hiện hữu, khách hàng trung thành, kiên quyết không để mất nhóm khách hàng này; đa dạng hóa sản phẩm bảo hiểm, đặc biệt là khai thác tiềm năng các sản phẩm bán lẻ, sản phẩm kinh doanh qua môi trường mạng; cơ cấu các mảng nghiệp vụ theo định hướng phát triển bền vững, đảm bảo hiệu quả kinh doanh; và mở rộng mạng lưới phân phối sản phẩm bảo hiểm.

Trong bối cảnh nền kinh tế có độ mở lớn, hội nhập sâu rộng, những tác động từ thị trường bảo hiểm trong và ngoài nước đối với các doanh nghiệp là khó tránh khỏi. Để giảm thiểu tác động, đòi hỏi sự linh hoạt, chủ động thích ứng trong kế hoạch kinh doanh, Bảo Minh muốn tận dụng cơ hội mở rộng thị trường, thì chính Bảo Minh cũng phải có chiến lược về đa dạng hóa sản phẩm, làm mới sản phẩm, đẩy mạnh công tác chăm sóc trước và sau bán hàng.

Tuy vậy, trong quá trình thực hiện, Bảo Minh cũng gặp không ít khó khăn xuất phát từ những nguyên nhân khách quan cũng như chủ quan. Chẳng hạn việc từng bước áp dụng những ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác quản lý và vận hành là một trong những thách thức,

đòi hỏi nhiều chi phí, công sức và phải mất một khoảng thời gian để có thể đem lại hiệu quả khi áp dụng.

Việc kiểm soát hoạt động kinh doanh giúp nâng cao tính tuân thủ trong quá trình hoạt động, cải thiện tỉ lệ bồi thường, góp phần giúp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Việc đa dạng hóa sản phẩm, cơ cấu lại các mảng nghiệp vụ sẽ giúp tăng cường tính chủ động trong hoạt động khai thác kinh doanh tuy nhiên hiện nay nhu cầu thị trường, nhu cầu khách hàng ngày càng cao, thường xuyên thay đổi liên tục do vậy đòi hỏi cao về tính thích nghi, đáp ứng, khẩn trương trong việc xây dựng và phát triển các sản phẩm mới. Việc cơ cấu các mảng nghiệp vụ cũng đòi hỏi việc cân nhắc, đánh giá, xem xét toàn diện để đảm bảo cả về doanh thu và hiệu quả kinh doanh.

Kinh tế thế giới từ đầu năm 2024 vẫn nhiều khó khăn, thách thức do tác động kéo dài của các cú sốc bất lợi trong năm trước. Tình hình thế giới tiếp tục diễn biến phức tạp, khó lường, nhiều khó khăn, thách thức, yếu tố rủi ro, bất định. Xung đột quân sự, biến động chính trị, bất ổn tiếp tục leo thang tại một số quốc gia, khu vực.

Tuy nhiên, trong suốt quá trình triển khai kế hoạch kinh doanh năm 2024, với sự chỉ đạo sát sao, kịp thời của HĐQT, được sự ủng hộ, quan

tâm của các cổ đông, khách hàng, đồng thời với sự chủ động của Ban điều hành trong việc thường xuyên bám sát, theo dõi tình hình biến động của nền kinh tế, những thay đổi của thị trường để khẩn trương xây dựng giải pháp và điều chỉnh phương hướng thực hiện kinh doanh phù hợp, tính đến hết tháng 9/2024, tổng doanh thu của toàn hệ thống Bảo Minh đạt 5.418 tỷ đồng, tăng trưởng 10,31% so với cùng kỳ và đạt 79,68% kế hoạch HĐQT giao (vượt kế hoạch 9 tháng đầu năm). Nhờ đó, Bảo Minh vẫn đảm bảo hiệu quả trong hoạt động kinh doanh, tỷ lệ bồi thường được cải thiện, duy trì vị trí top 3 doanh nghiệp Bảo hiểm Phi nhân thọ trên thị trường Bảo hiểm Việt Nam

Đối với vai trò cổ đông của SCIC, đội ngũ người đại diện vốn của SCIC tại Bảo Minh trong thời gian vừa qua đã hết sức hỗ trợ, đồng thuận và tạo mọi điều kiện thuận lợi nhất để Bảo Minh có được các cơ hội và nguồn lực để phát triển.

Theo đó, Bảo Minh hy vọng tiếp tục nhận được sự quan tâm, hỗ trợ từ SCIC, đặc biệt là việc thông qua các định hướng, chiến lược, kế hoạch về kinh doanh. Ngoài ra, trong điều kiện cho phép, Bảo Minh đề xuất SCIC xem xét tổ chức thường xuyên hơn các buổi hội thảo, giao lưu, trao đổi, tập huấn cho đội ngũ cán bộ, người quản lý của Bảo Minh nói riêng và các doanh nghiệp có phần vốn góp nói chung.



BÀ HÀN THỊ KHÁNH VINH
Tổng Giám đốc Tổng công ty
Dược Việt Nam (Vinapharm)

Cùng doanh nghiệp tháo gỡ những vướng mắc

Vinapharm hiện có vốn góp tại 23 doanh nghiệp thành viên hoạt động trong lĩnh vực

sản xuất, phân phối dược phẩm, trong đó có 03 công ty con (CPCI, Codupha và Dược Trung ương 3). Với mong muốn góp phần thúc đẩy sự phát triển của ngành dược Việt Nam nói chung và lĩnh vực dược sinh học Việt Nam nói riêng, năm 2023, Vinapharm đã ký kết hai Biên bản ghi nhớ với các đối tác trong lĩnh vực dược sinh học tại Hoa Kỳ. Đặc biệt, tháng 7/2024, trước sự chứng kiến của Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính tại “Diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam – Hàn Quốc” tổ chức tại Seoul, Hàn Quốc, Vinapharm và Tập đoàn Celltrion, Hàn Quốc đã ký Biên bản ghi nhớ nhằm hợp tác đầu tư xây dựng nhà máy dược sinh học tại Việt Nam và thương mại hóa các sản phẩm dược sinh học có thể mạnh của Celltrion tại Việt Nam thông qua hệ thống phân phối của các công ty con của Vinapharm.

Ngoài ra, CPCI đã ký kết biên bản ghi nhớ với các đối tác để thực hiện việc phân phối sản

phẩm tại Việt Nam sau khi được Bộ Y tế Việt Nam cấp phép lưu hành.

Dự kiến, trong các năm tiếp theo, Vinapharm và các công ty con tiếp tục tìm kiếm và mở rộng mối quan hệ với các đối tác quốc tế với các mục tiêu: (i) Đẩy mạnh việc hợp tác quốc tế trong chuyển giao công nghệ sản xuất thuốc phát minh còn bản quyền, thuốc chuyên khoa đặc trị, thuốc generic có dạng bào chế công nghệ cao; (ii) Nhận chuyển nhượng các sản phẩm có thương hiệu/giá trị từ các tập đoàn dược phẩm tại các quốc gia phát triển để gia công, sản xuất tại Việt Nam; (iii) Tìm kiếm các đối tác triển khai xây dựng nhà máy sản xuất các loại thuốc và/hoặc các sản phẩm dược sinh học tại Việt Nam; và (iv) Tìm kiếm các sản phẩm phù hợp để các công ty con của Tổng công ty thực hiện phân phối tại Việt Nam.

Dược là ngành công nghiệp chứa hàm lượng khoa học công nghệ cao, do đó Vinapharm, các doanh nghiệp có vốn góp của Vinapharm sẽ tiếp tục nâng cao chất lượng các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất, kinh doanh như vốn, nguyên phụ liệu, nhân lực và trình độ khoa học công nghệ, chú trọng đầu tư cho các hoạt động nghiên cứu và phát triển, tận dụng tối đa lợi thế mà các hiệp định thương mại mang lại; đồng thời đẩy mạnh việc hợp tác quốc tế thông qua việc hợp tác, liên kết với các tập đoàn dược phẩm tại các quốc gia phát triển để góp phần nâng cao năng lực nghiên cứu, gia tăng hàm lượng công nghệ, khoa học kỹ thuật.

Ngoài ra, để góp phần hiện thực hóa mục tiêu được nêu tại Quyết định 1165/QĐ – TTg ngày 09/10/2023 của Thủ tướng Chính phủ, Vinapharm đề xuất SCIC – với tư cách là nhà đầu tư Chính phủ, đang nắm giữ phần vốn trực tiếp/gián tiếp tại các doanh nghiệp được có thương hiệu, uy tín trên thị trường Việt Nam (Vinapharm, Dược Hậu Giang, Sanofi, Traphaco, Imexpharm, Domesco...), có ý kiến đề xuất Quốc Hội, Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ ban hành và/hoặc sửa đổi việc áp dụng các quy định về ưu đãi đầu tư, đặc biệt ưu đãi đầu tư đối với các doanh nghiệp, dự án đầu tư trong lĩnh vực dược, theo đó các doanh nghiệp, dự án đầu tư ngành dược thuộc danh mục ngành, nghề ưu đãi đầu tư sẽ được áp dụng các chính sách ưu đãi đầu tư, ưu đãi và hỗ trợ đầu tư đặc biệt mà không bị chi phối bởi yếu tố quy mô vốn đầu tư như quy định hiện nay.

Kiến nghị Quốc Hội, Chính phủ tiếp tục cải thiện môi trường kinh doanh để khuyến khích đầu tư

nước ngoài vào Việt Nam trong lĩnh vực sản xuất dược phẩm: Cải cách thủ tục hành chính, áp dụng công nghệ thông tin đẩy nhanh khâu cấp phép nhưng vẫn đảm bảo chặt chẽ; Ban hành các quy định cụ thể khuyến khích đầu tư nhà máy, sản xuất nhượng quyền, ưu tiên cho các dự án sản xuất thuốc mới, thuốc chuyên khoa sâu, những dạng bào chế công nghệ cao,...

Về phát triển dược liệu, Vinapharm đề xuất SCIC có ý kiến đề xuất Quốc Hội, Chính phủ ban hành các chính sách, quy hoạch, sắp xếp quỹ đất dành cho phát triển các cơ sở nghiên cứu, sản xuất thuốc; quy hoạch phát triển vùng trồng, vùng khai thác, chế biến dược liệu của Việt Nam; Xem xét xây dựng lộ trình cho việc tiêu chuẩn hóa chất lượng dược liệu đầu vào và thuốc thành phẩm cũng như có chính sách ưu tiên trong đầu thầu đối với thuốc dược liệu, nhằm góp phần nâng cao chất lượng thuốc dược liệu, tạo động lực cho doanh nghiệp sản xuất thuốc dược liệu đầu tư công nghệ sản xuất và tạo đầu ra cho sản phẩm.

Về chính sách quản lý đầu tư chiến lược để đảm bảo an ninh y tế quốc gia trong bối cảnh nhiều phức tạp và nguy cơ dịch bệnh toàn cầu: SCIC cần có ý kiến đề xuất Chính phủ, Bộ Y tế xem xét, xây dựng tiêu chí và thực hiện việc tăng tỷ lệ sở hữu vốn nhà nước/vốn của SCIC tại các doanh nghiệp: (i) Sản xuất các sản phẩm dược phẩm đáp ứng nhu cầu điều trị thiết yếu; (ii) Có trình độ sản xuất tiên tiến, áp dụng các chuẩn GMP quốc tế; (iii) Có lịch sử kinh doanh, tài chính lành mạnh; (iv) Sản xuất các sản phẩm có hàm lượng tri thức cao (dạng bào chế tiên tiến, thuốc công nghệ sinh học, vắc xin,...).

Phát huy vị thế, uy tín của SCIC với các tập đoàn đa quốc gia, công ty hàng đầu trên thế giới, Vinapharm đề xuất SCIC hỗ trợ kết nối Vinapharm, các công ty con của Vinapharm tìm kiếm, thúc đẩy cơ hội hợp tác trong việc nhận chuyển giao công nghệ, phân phối sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao; Tham gia vào quá trình nghiên cứu, thử nghiệm, phát triển, sản xuất những loại thuốc chuyên khoa, đặc trị, quá trình phát triển toàn cầu các thuốc mới, thuốc sinh học... Ủng hộ, hỗ trợ Vinapharm và các doanh nghiệp có vốn góp nâng cao năng lực nghiên cứu và phát triển, triển khai chuyển đổi số trong sản xuất, kinh doanh dược. Đồng thời là cầu nối để Vinapharm và các doanh nghiệp có vốn của Vinapharm có cơ hội tiếp cận các nguồn vốn vay ưu đãi, cạnh tranh từ các tổ chức tín dụng.

Vinamilk

VÀ NHỮNG DẤU MỐC HÀNH TRÌNH NỬA THẾ KỶ

TRÁI QUA GẦN 50 NĂM HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN, CÔNG TY CỔ PHẦN SỮA VIỆT NAM (VINAMILK - VNM) LIÊN TỤC GHI DẤU ẤN TRÊN THỊ TRƯỜNG SỮA TRONG NƯỚC VÀ THẾ GIỚI. NGAY CẢ SAU KHI TÁI ĐỊNH VỊ THƯƠNG HIỆU VINAMILK VẪN KHẲNG ĐỊNH ĐƯỢC VỊ THẾ CỦA MÌNH.

Thành lập năm 1976, từ một doanh nghiệp sữa với bước khởi đầu khiêm tốn, gần như bằng “0”, Vinamilk đã nỗ lực vượt mọi rào cản, trở thành thương hiệu sữa quốc gia, với hệ thống các nhà máy, trang trại có thể xem là có quy mô lớn nhất của ngành sữa.

Tháng 7/2023, Vinamilk bất ngờ đưa ra quyết định táo bạo là tái định vị thương hiệu. Theo lãnh đạo Vinamilk, động thái này “đánh dấu bước đầu tiên của doanh nghiệp để hiện đại hóa trải nghiệm và tạo đà bứt tốc trong tương lai”.

Tính tại thời điểm ngày 30/6/2024, tổng tài sản của Vinamilk tăng trưởng lên mức 54.194 tỷ

đồng, vốn chủ sở hữu đạt 38.337 tỷ đồng. Trong đó, vốn cổ phần là gần 20.900 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế chưa phân phối 6.000 tỷ đồng và 6.625 tỷ đồng cho quỹ đầu tư phát triển.

Bên cạnh đó, cổ phiếu VNM của Vinamilk là một trong những cổ phiếu có thị giá cao trên thị trường chứng khoán. Lịch sử giá cổ phiếu của VNM được xem là duy trì ở mức ổn định kể từ khi được niêm yết.

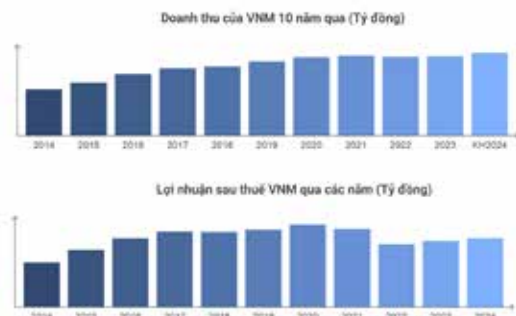
Từ năm 2012 thị giá của mã VNM tăng mạnh. Từ giữa năm 2018 đến nay lại có xu hướng giảm do thị trường giảm chung. Mức giá VNM cao nhất kể từ khi lên sàn là 127.790 đồng vào ngày 3/1/2018.

TỔNG QUAN VINAMILK



SỨC KHỎE TÀI CHÍNH

Trong vòng 10 năm trở lại, doanh thu của Vinamilk liên tục duy trì sự tăng trưởng giữa nhiều thách thức vĩ mô. Trong đó quý II/2024, VNM ghi nhận doanh thu cao nhất trong lịch sử với tổng doanh thu đạt 16.665 tỷ đồng, đạt 48,7% kế hoạch cả năm. Về lợi nhuận, từ năm 2022 đến nay lợi nhuận VNM đang lấy lại đà tăng.



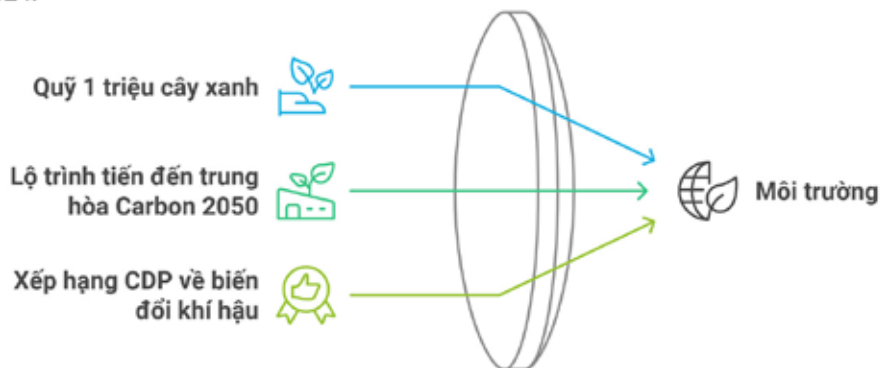
NHỮNG CON SỐ ẤN TƯỢNG



TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI VÀ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Với môi trường, Vinamilk xây dựng Quỹ 1 triệu cây xanh, trồng 1,1 triệu cây xanh tại 56 điểm trên 20 tỉnh thành. Tái sinh rừng ngập mặn, tăng khả năng hấp thụ carbon của dự án trồng rừng. Vinamilk cũng tích cực xây dựng lộ trình hướng đến trung hòa Carbon 2050 bằng việc xây 2 nhà máy và trang trại đạt chứng nhận trung hòa carbon, vạch rõ lộ trình cắt giảm 15% phát thải năm 2027, 55% phát thải đến năm 2035.

Ngoài ra, Vinamilk còn tham gia xếp hạng CDP và xếp hạng C trong hạng mục Biến đổi khí hậu năm 2024.



Với xã hội, Vinamilk tích cực hợp tác lâu dài với nông dân, hỗ trợ phát triển kinh tế địa phương. Đồng thời cải thiện dinh dưỡng trẻ em thông qua các chương trình sữa



VINARE

CAM KẾT TIẾP TỤC “GẮN KẾT SỨC MẠNH, CỘNG HƯỞNG GIÁ TRỊ” VỚI CỔ ĐỒNG, ĐỐI TÁC, KHÁCH HÀNG



TỐI 27/9, TẠI HÀ NỘI, TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN TÁI BẢO HIỂM QUỐC GIA VIỆT NAM (VINARE) ĐÃ LONG TRỌNG TỔ CHỨC LỄ KỶ NIỆM 30 NĂM THÀNH LẬP (27/9/1994-27/9/2024) VÀ TRI ÂN CƠ QUAN QUẢN LÝ, CỔ ĐỒNG, ĐỐI TÁC, KHÁCH HÀNG THÂN THIẾT...



Đến tham dự sự kiện có đại diện lãnh đạo, nguyên lãnh đạo Bộ Tài chính, Cục Quản lý Giám sát Bảo hiểm, Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam, Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh Vốn Nhà nước (SCIC), đại diện cổ đông chiến lược Swiss Re và các cổ đông lớn, các tổ chức, doanh nghiệp bảo hiểm, tái bảo hiểm, môi giới bảo hiểm, môi giới tái bảo hiểm, giám định bảo hiểm trong nước và quốc tế, cùng các thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Lãnh đạo và toàn thể cán bộ nhân viên qua các thời kỳ của Tổng công ty cổ phần Tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam.

VINARE ra đời ngày 27/9/1994 theo quyết định số 920/TC/TCCB của Bộ Tài chính. Với số vốn điều lệ ban đầu là 40 tỷ đồng, qua ba thập kỷ phát triển, VINARE đã không ngừng mở rộng quy mô, các chỉ tiêu thể hiện năng lực tài chính của VINARE có sự tăng trưởng vượt bậc: Tổng tài sản tại thời điểm cuối năm 2023 đạt 7.713 tỷ đồng; Vốn điều lệ 1.658 tỷ đồng; Vốn chủ sở hữu 3.446 tỷ đồng. Giá trị vốn hóa thị trường thời điểm 29/12/2023 đạt 4.228 tỷ đồng.

VINARE cũng là một trong hai doanh nghiệp bảo hiểm/tái bảo hiểm đầu tiên trên thị trường bảo hiểm Việt Nam thực hiện việc xếp hạng năng lực tài chính với tổ chức xếp hạng quốc tế AM Best và liên tục duy trì mức xếp hạng B++, phản ánh tình hình tài chính vững mạnh và kết quả hoạt động kinh doanh tốt của VINARE.

Với những thành tích xuất sắc trong hoạt động kinh doanh và những đóng góp cho thị trường bảo hiểm Việt Nam trong hành trình 30 năm phát triển, VINARE đã vinh dự được tặng thưởng nhiều phần thưởng cao quý của Nhà nước, Chính phủ và Bộ Tài chính, trong đó có Huân chương Độc lập hạng Ba, các Huân chương Lao động hạng Nhất, Nhì, Ba và nhiều danh hiệu, giải thưởng cao quý về Quản trị công ty, công bố thông tin đối với Doanh nghiệp niêm yết.

Phát biểu tại sự kiện, Chủ tịch Hội đồng quản trị Nguyễn Anh Tuấn đã thay mặt Ban Lãnh đạo và toàn thể cán bộ nhân viên VINARE gửi lời cảm ơn sâu sắc tới sự quan tâm, chỉ đạo sát sao của Chính phủ, Bộ Tài chính, sự đồng hành, quan tâm hỗ trợ của các cổ đông, nhất là các cổ đông lớn đã gắn bó lâu dài và liên tục với VINARE như: cổ đông lớn nhất - Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước SCIC, cổ đông chiến lược - Tập đoàn Tái bảo hiểm hàng đầu thế giới Swiss Re, Tập đoàn Bảo Việt và nhiều cổ đông khác, sự hợp tác quý báu và bền chặt từ các đối tác, khách hàng trong và ngoài nước. Nhờ có sự chỉ đạo, hỗ trợ và hợp tác quý báu này, VINARE đã liên tục đạt được nhiều thành tích trong hoạt động kinh doanh, tạo dựng vị thế vững mạnh trên thị trường bảo hiểm và thể hiện được vai trò, sứ mệnh là cầu nối gắn kết chặt chẽ các công ty bảo hiểm trong nước với nhau và với các đối tác quốc tế; thực hiện được tầm nhìn, mục tiêu là đối tác tin cậy, cung cấp các giải pháp dài hạn, hiệu quả, tuân thủ quy định pháp luật và các chuẩn mực quốc tế, nhằm mang lại giá trị gia tăng bền vững cho các đối tác trong nước và quốc tế.

Tại sự kiện này, VINARE đã thông báo sẽ sử dụng toàn bộ ngân sách vốn được dành cho hoạt động giao lưu thể thao cùng các cổ đông, đối tác, khách hàng, trong năm kỷ niệm thành lập Tổng công ty để ủng hộ đồng bào bão lũ, giúp bà con tái thiết cuộc sống sau thiên tai. Cùng với các công ty bảo hiểm trong nước, VINARE đã nhanh chóng có mặt tại hiện trường, giám định tổn thất, kịp thời tạm ứng bồi thường và nhanh chóng thực hiện các hoạt động hạn chế, khắc phục tổn thất, hỗ trợ phục hồi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, sinh kế của người dân bị ảnh hưởng nặng nề do cơn bão số 3 gây ra.

30 năm - đó không chỉ là con số, mà là một câu chuyện. Một câu chuyện về sự kiên trì, về những tầm nhìn dài hạn và trên hết là hành trình của sự trưởng thành, kiên định và khao khát vươn xa của VINARE. Bước sang chặng đường mới, VINARE cam kết tiếp tục gắn kết chặt chẽ cùng các đối tác, khách hàng, theo đuổi mục tiêu phát triển bền vững, gia tăng giá trị cho cổ đông và cộng đồng, đồng thời cùng với các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước thực hiện sứ mệnh là tấm lá chắn trước các rủi ro, tổn thất đối với nền kinh tế, doanh nghiệp và người dân. Với tầm nhìn dài hạn, VINARE tin tưởng vào sự đồng hành và ủng hộ từ các bên để cùng nhau xây dựng một nền kinh tế vững mạnh và hội nhập quốc tế.

Với chủ đề "Gắn kết sức mạnh, cộng hưởng giá trị", lễ kỷ niệm 30 năm thành lập Tổng công ty cổ phần Tái bảo hiểm Quốc gia Việt Nam không chỉ tôn vinh, dành sự tri ân sâu sắc tới cơ quan quản lý, các cổ đông, đối tác, khách hàng, các thế hệ cán bộ nhân viên VINARE đã cùng đồng hành và nhiệt huyết cống hiến mà còn khơi dậy tinh thần đồng lòng, quyết tâm của toàn thể Ban Lãnh đạo và cán bộ, nhân viên vững bước vào kỷ nguyên mới, chinh phục các mục tiêu lớn lao hơn để giữ vững vị thế của một nhà tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam cũng như góp phần vào sự phát triển bền vững của thị trường bảo hiểm, và sự thịnh vượng của nền kinh tế Việt Nam. 🍀

Nguồn: Tạp chí Điện tử

NGÂN HÀNG SHB KÝ KẾT HỢP TÁC, TÀI TRỢ VỐN CHO TỔNG CÔNG TY THÉP VIỆT NAM

NGÂN HÀNG SHB (MÃ CỔ PHIẾU SHB) SẼ CUNG CẤP CÁC DỊCH VỤ, GIẢI PHÁP TÀI CHÍNH, VÀ TÀI TRỢ VỐN CHO TỔNG CÔNG TY THÉP VIỆT NAM (VNSTEEL) VÀ CÁC ĐƠN VỊ THÀNH VIÊN TRONG GIAI ĐOẠN 2024 - 2029.

Ngày 23/9, Ngân hàng Sài Gòn - Hà Nội (Ngân hàng SHB, mã cổ phiếu SHB - sàn HoSE) và Tổng công ty Thép Việt Nam (VNSteel) đã tổ chức lễ ký kết thỏa thuận hợp tác giữa hai bên.

Cụ thể, trong giai đoạn 2024 - 2029, Ngân hàng SHB và VNSteel cam kết hợp tác lâu dài và cùng có lợi trên nhiều lĩnh vực hoạt động, phát huy tối đa thế mạnh, thúc đẩy tăng trưởng, mở rộng hoạt động kinh doanh, từ đó nâng cao hiệu quả và lợi thế cạnh tranh trên thị trường.

Ngân hàng SHB sẽ cung cấp dịch vụ, giải pháp tài chính, cùng các chính sách ưu đãi theo quy định theo từng thời kỳ và không giới hạn tới VNSteel. Đồng thời, ngân hàng sẽ tài trợ vốn cho VNSteel và các đơn vị thành viên, công ty liên kết; cung cấp các giải pháp thanh toán, quản lý dòng tiền, thanh toán quốc tế, tài trợ thương mại; các sản phẩm dịch vụ ngân hàng ưu đãi cho cán bộ nhân viên của VNSteel.

VNSteel sẽ ưu tiên sử dụng các sản phẩm, giải pháp tài chính do Ngân hàng SHB cung cấp với chất lượng bảo đảm và chi phí cạnh tranh. Đồng thời, Tổng công ty cùng các đơn vị thành viên, cán bộ nhân viên sẽ sử dụng dịch vụ khách hàng doanh nghiệp, khách hàng cá nhân của Ngân hàng SHB.

Phát biểu tại buổi lễ, bà Ngô Thu Hà, Tổng Giám đốc Ngân hàng SHB khẳng định: “Lễ ký kết thỏa thuận hợp tác giữa Ngân hàng SHB và VNSteel là dấu mốc quan trọng, mở ra một



Đại diện lãnh đạo Ngân hàng SHB và đại diện lãnh đạo Tổng công ty Thép Việt Nam ký kết thỏa thuận hợp tác.

chương mới cho mối quan hệ giữa hai đơn vị. Ngân hàng SHB sẽ cung cấp những giải pháp tài chính ngân hàng toàn diện, chuyên nghiệp, hiện đại phù hợp với nhu cầu và đặc thù kinh doanh của VNSteel, cũng như tăng cường phối hợp với Tổng công ty và các đơn vị thành viên để thắt chặt mối quan hệ hợp tác giữa hai bên”.

Ông Nghiêm Xuân Đa - Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc VNSteel cho biết: “Trong giai đoạn 2024 - 2050, VNSteel tập trung vào nâng cấp hệ thống thiết bị, máy móc công nghệ hiện đại hướng tới sản xuất xanh và phát triển bền vững. VNSteel tin tưởng vào các sản phẩm dịch vụ, giải pháp tiên tiến hiện đại của Ngân hàng SHB và với việc ký kết hợp tác, VNSteel mong muốn Ngân hàng SHB sẽ là đối tác tin cậy, cung cấp những giải pháp tài chính thiết thực để hỗ trợ tối đa VNSteel trong giai đoạn này”.

Nguồn: Tạp chí Công thương

MB CUNG CẤP 70.000 TỶ ĐỒNG CHO PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

NHÀ BĂNG CUNG CẤP TÀI CHÍNH 70.000 TỶ ĐỒNG CHO HƠN 30 DỰ ÁN PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG, ĐIỆN MẶT TRỜI, ĐIỆN GIÓ, NĂNG LƯỢNG SẠCH.



Báo cáo "Sự chuyển dịch sang tài chính số bền vững của ngành ngân hàng - tài chính tại Việt Nam" do MB phát hành ngày 17/9

Thông tin nêu trong báo cáo "Sự chuyển dịch sang tài chính số bền vững của ngành ngân hàng - tài chính tại Việt Nam" do MB công bố ngày 17/9. Cụ thể, nhà băng cho biết đã cung cấp tài chính cho hơn 30 dự án điện mặt trời và điện gió với tổng quy mô vào khoảng 70.000 tỷ đồng. Dự án giúp các chủ đầu tư tạo ra khoảng 3.600 MW điện năng lượng tái tạo, góp phần gia tăng nguồn năng lượng sạch.

Để làm được điều này, MB đặt mục tiêu "phát triển bền vững" làm định hướng chiến lược cùng

với các mục tiêu con người, quản trị, xã hội, môi trường và kinh tế. Bằng cách tập trung vào các yếu tố bền vững, ngân hàng phát triển nhiều sản phẩm tài chính thân thiện với môi trường và các dịch vụ tiện ích. Các sáng kiến như trái phiếu xanh và các khoản vay xanh góp phần thúc đẩy ý thức bảo vệ môi trường trong cộng đồng.

Bên cạnh thành tựu và kế hoạch của MB, báo cáo "Sự chuyển dịch sang tài chính số bền vững của ngành ngân hàng - tài chính tại Việt Nam" phác thảo thực trạng, xu hướng chuyển đổi số và đề xuất loạt giải pháp để thúc đẩy tài chính số bền vững.

Dựa vào các phân tích, Việt Nam đang chứng kiến làn sóng chuyển dịch mạnh sang tài chính số bền vững. Sự chuyển dịch này được thúc đẩy bởi nhu cầu tối ưu hóa dịch vụ tài chính, giảm thiểu tác động tiêu cực lên môi trường và xã hội, tạo ra hệ thống tài chính công bằng hơn. Từ đó, nhiều ngân hàng đầu tư vào công nghệ, cải tiến dịch vụ tài chính kỹ thuật số nhằm đáp ứng nhu cầu của thị trường cũng như các quy định quốc tế về phát triển bền vững.

Nội dung tài liệu đề cập đến việc chuyển đổi số đã trở thành xu thế tất yếu trong ngành ngân hàng - tài chính tại Việt Nam, mang lại nhiều cải tiến về quản lý, trải nghiệm người dùng và mở rộng hoạt động. Tuy nhiên, để phát triển bền vững, các ngân hàng cần có những chiến lược toàn diện. Các giải pháp được đề xuất như: đầu tư vào hạ tầng công nghệ thông tin; khuyến khích đổi mới và sáng tạo; đảm bảo an ninh và bảo mật; phát triển nhân lực số; hợp tác và chia sẻ dữ liệu; thúc đẩy phát triển bền vững.

Báo cáo cho rằng xây dựng một hệ sinh thái tài chính số hiện đại và an toàn là bước đi quan trọng nhất để đảm bảo phát triển bền vững. Việc đầu tư vào hạ tầng công nghệ như mạng lưới truyền thông, trung tâm dữ liệu và hệ thống bảo mật góp phần cải thiện hiệu quả hoạt động, giúp các ngân hàng đảm bảo an toàn cho dữ liệu khách hàng.



Tòa trụ sở chính của MB tại Hà Nội.

Việc áp dụng các công nghệ tiên tiến như blockchain, trí tuệ nhân tạo (AI), và học máy (machine learning) cũng được nhấn mạnh. Những công nghệ này mang lại hiệu quả tự động hóa các quy trình phức tạp, cải thiện tốc độ xử lý giao dịch và mang đến trải nghiệm người dùng mượt mà hơn.

Để luôn duy trì sức cạnh tranh, ngành ngân hàng phải không ngừng đổi mới và sáng tạo. Việc đầu tư vào nghiên cứu và phát triển (R&D) là yếu tố sống còn để tạo ra các sản phẩm và dịch vụ tài chính số đáp ứng nhu cầu của thị trường.

Trong thời đại số hóa, an ninh mạng và quản lý rủi ro là những yếu tố không thể thiếu. Các ngân hàng cần phát triển các hệ thống bảo mật tiên tiến và xây dựng quy trình quản lý rủi ro toàn diện. Điều này giúp bảo vệ dữ liệu khách hàng khỏi các cuộc tấn công mạng, đảm bảo hoạt động ngân hàng diễn ra an toàn, ngay cả trong những tình huống bất ngờ.

Một trong những yếu tố quan trọng thúc đẩy tài chính số bền vững là hợp tác giữa các ngân hàng với những công ty công nghệ và tổ chức tài chính khác. Việc này tạo điều kiện cho các bên chia sẻ kinh nghiệm, công nghệ mở ra cơ hội phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới.

Báo cáo cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của việc phát triển các sản phẩm tài chính xanh, bao gồm trái phiếu xanh và tín dụng xanh. Những sản phẩm này giúp giảm thiểu tác động đến môi trường, đóng góp vào sự phát triển bền vững của nền kinh tế. Ngoài ra, ngân hàng cần tập trung vào phát triển dịch vụ tài chính số để tiếp cận nhiều đối tượng khách hàng hơn, đặc biệt là ở khu vực nông thôn và vùng sâu vùng xa, giúp tài chính toàn diện và công bằng hơn.

Báo cáo "Sự chuyển dịch sang tài chính số bền vững của ngành ngân hàng - tài chính tại Việt Nam" là một tài liệu tham khảo quan trọng cho các nhà quản lý ngân hàng. Tài liệu như một công cụ hữu ích cho những ai quan tâm đến sự phát triển của ngành tài chính - ngân hàng Việt Nam trong kỷ nguyên số. 📌

Nguồn: Vnexpress

FPT GIÀNH “CÚ ĐÚP” GIẢI THƯỞNG VỀ IR

FPT ĐƯỢC VINH DANH TOP 3 DOANH NGHIỆP NHÓM VỐN HÓA LỚN LĨNH VỰC PHI TÀI CHÍNH CÓ HOẠT ĐỘNG IR ĐƯỢC NHÀ ĐẦU TƯ YÊU THÍCH NHẤT VÀ TOP 3 DOANH NGHIỆP NHÓM VỐN HÓA LỚN LĨNH VỰC PHI TÀI CHÍNH CÓ HOẠT ĐỘNG IR ĐƯỢC ĐỊNH CHẾ TÀI CHÍNH ĐÁNH GIÁ CAO NHẤT TẠI LỄ VINH DANH DOANH NGHIỆP NIÊM YẾT CÓ HOẠT ĐỘNG IR TỐT NHẤT (IR AWARDS 2024).

IR Awards là giải thưởng uy tín vinh danh các doanh nghiệp niêm yết được tổ chức thường niên trong hơn một thập kỷ qua (2011-2024) do Vietstock, Hiệp hội các nhà quản trị tài chính Việt Nam (VAFE), Tạp chí điện tử Tài chính và Cuộc sống (FiLi) đồng tổ chức.

Đây là năm thứ 3 liên tiếp, FPT giành “cú đúp” tại IR Awards. Theo Ban tổ chức, FPT là một trong số ít doanh nghiệp được ghi nhận đạt chuẩn công bố thông tin trong 9 năm liên tiếp. Giải thưởng khẳng định tính minh bạch, hiệu quả trong hoạt động IR, cho thấy hoạt động quản trị hiệu quả của công ty.

Là công ty công nghệ thông tin đầu tiên niêm yết trên sàn Giao dịch chứng khoán TP.HCM

vào năm 2006, FPT xác định IR là hoạt động có vai trò quan trọng với sự phát triển doanh nghiệp và nỗ lực đảm bảo công tác quản trị minh bạch, đáp ứng chuẩn mực quốc tế.

Tại FPT, bộ phận IR báo cáo trực tiếp cho Ban điều hành. Việc song hành giữa lãnh đạo FPT và bộ phận IR đảm bảo thông tin về hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính và chiến lược phát triển của FPT được truyền tải một cách chính xác, minh bạch, kịp thời và nhất quán đến các nhà đầu tư; qua đó giúp xây dựng niềm tin và tạo động lực cho các nhà đầu tư.

Hàng năm qua, FPT đã tổ chức gần 400 cuộc trao đổi với các nhà đầu tư trong và ngoài nước nhằm cập nhật các thông tin mới nhất về định hướng chiến lược, hoạt động kinh doanh. 💎



FPT được vinh danh Top 3 doanh nghiệp nhóm vốn hóa lớn lĩnh vực phi tài chính có hoạt động IR được Định chế tài chính đánh giá cao nhất



FPT được vinh danh Top 3 doanh nghiệp nhóm vốn hóa lớn lĩnh vực phi tài chính có hoạt động IR được nhà đầu tư yêu thích nhất

Nguồn: Doanh nhân Sài Gòn

PV POWER

TỔ CHỨC LỄ KÝ BIÊN BẢN GHI NHỚ HỢP TÁC ĐẦU TƯ VỚI CÔNG TY TNHH MTV ĐẦU TƯ SCIC

NGÀY 2/10/2024, TẠI HÀ NỘI, TỔNG CÔNG TY ĐIỆN LỰC DẦU KHÍ VIỆT NAM – CTCP (PV POWER) VÀ CÔNG TY TNHH MTV ĐẦU TƯ SCIC (SIC) ĐÃ TỔ CHỨC LỄ KÝ BIÊN BẢN GHI NHỚ HỢP TÁC ĐẦU TƯ.



Phó Tổng giám đốc PV Power Nguyễn Duy Giang và Giám đốc SIC Nguyễn Thùy Linh đại diện cho hai bên ký kết biên bản ghi nhớ hợp tác



Ông Hoàng Văn Quang - Chủ tịch HĐQT PV Power phát biểu tại buổi lễ

Tham dự và chứng kiến lễ ký có ông Phạm Tuấn Anh - Thành viên Hội đồng Thành viên Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (PVN) cùng đại diện các ban chuyên môn Tập đoàn.

Về phía PV Power có ông Hoàng Văn Quang - Chủ tịch Hội đồng Quản trị Tổng công ty, các Phó Tổng giám đốc: Nguyễn Duy Giang, Trương Việt Phương cùng đại diện đến từ các Ban chuyên môn Tổng công ty.

Về phía Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC) có ông Nguyễn Chí Thành - Chủ tịch Hội đồng Thành viên, ông Đinh Việt Tùng - Phó Tổng giám đốc, Chủ tịch Hội đồng Thành viên SIC, Bà Nguyễn Thùy Linh, Giám đốc SIC cùng đại diện các bộ phận chức năng của SCIC và SIC.

Phát biểu tại buổi lễ, ông Hoàng Văn Quang, Chủ tịch HĐQT PV Power bày tỏ niềm vui khi hai bên đã có thể bước những bước đi đầu tiên trong quá trình hợp tác. Ông cho rằng, chặng đường phía trước còn rất dài, để PV Power và SIC có thể hiện thực hóa việc hợp tác rất cần sự nỗ lực của các bên cũng như sự hỗ trợ, chỉ đạo của SCIC và PVN.

Đồng tình với ý kiến của Chủ tịch HĐQT PV Power, ông Đinh Việt Tùng, Phó Tổng giám đốc SCIC kiêm Chủ tịch HĐQT SIC cam kết sẽ nỗ lực cùng PV Power đẩy mạnh quá trình hợp tác. Đặc biệt, ông nhận định rằng SIC có tiềm lực tài chính, PV Power có kinh nghiệm về kỹ



Ông Đinh Việt Tùng - Phó Tổng giám đốc SCIC tại buổi lễ

thuật sẽ là sự kết hợp, bổ trợ cho nhau rất lớn trong tương lai.

Ông Nguyễn Chí Thành, Chủ tịch Hội đồng thành viên SCIC đã trân trọng gửi lời cảm ơn đến Tập đoàn Dầu khí Việt Nam vì những nỗ lực hỗ trợ SCIC, SIC và PV Power để có thể đi đến buổi lễ ký kết ngày hôm nay. Ông Nguyễn Chí Thành đề nghị việc nghiên cứu đầu tư của hai đơn vị sẽ được tiến hành ngay sau khi biên bản ghi nhớ được ký kết để có thể đạt được những kết quả sớm nhất.

Phát biểu tại buổi lễ, ông Phạm Tuấn Anh cho biết: Dưới sự quan tâm, chỉ đạo sát sao của Tập đoàn Dầu khí Việt Nam, trong vai trò làm cầu nối, quá trình trao đổi giữa PV Power và SIC đã diễn ra vô cùng tích cực nhằm từng bước đi đến việc ký kết Biên bản ghi nhớ hợp tác đầu tư ngày hôm nay. Ông cũng bày tỏ mong muốn, trên cơ sở phát huy tối đa tiềm lực vốn có, PV Power và SIC sẽ sớm có được những cơ hội hợp tác bằng các dự án đầu tư trong tương lai.

Biên bản ghi nhớ hợp tác đầu tư giữa PV Power và SIC được ký kết sẽ giúp hai bên cùng nhau trao đổi thông tin về các cơ hội đầu tư, nghiên cứu, tìm hiểu các cơ hội đầu tư dự án để tiến tới hợp tác đầu tư. Căn cứ vào tình hình tài chính, khả năng, điều kiện, cũng như các vấn đề có liên quan khác của mỗi dự án, cơ hội đầu tư, mỗi bên có thể đề xuất nhằm thống nhất dự án đầu tư cụ thể, thống nhất phương thức hợp tác đầu tư nhằm đạt được hiệu quả cao nhất. 🏆

Nguồn: Tạp chí Công thương

SABECO

LIÊN TIẾP VÀO TOP 10 CÔNG TY ĐỒ UỐNG UY TÍN NĂM 2024

TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BIA - RƯỢU - NƯỚC GIẢI KHÁT SÀI GÒN (SABECO) VỪA ĐƯỢC XƯỞNG TÊN TRONG TOP 10 CÔNG TY UY TÍN NGÀNH THỰC PHẨM - ĐỒ UỐNG NĂM 2024, NHÓM NGÀNH ĐỒ UỐNG CÓ CÒN. ĐÂY LÀ NĂM THỨ 8 LIÊN TIẾP SABECO CÓ MẶT TRONG BẢNG XẾP HẠNG NÀY.

Công ty CP Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report) vừa công bố Top 10 công ty uy tín ngành thực phẩm - đồ uống năm 2024. Bảng xếp hạng được công bố thường niên, dựa trên các nguyên tắc khoa học và khách quan với 3 tiêu chí chính: năng lực tài chính; Uy tín truyền thông; Khảo sát đối tượng nghiên cứu và các bên liên quan.

Năm 2023 được xem là một năm đầy biến động khi tình hình thế giới vẫn tiếp tục diễn biến phức tạp khó lường. Xung đột Nga - Ukraine chưa có hồi kết, lại xuất hiện xung đột giữa Hamas - Israel tại Trung Đông làm cho bức tranh kinh tế thế giới càng chìm sâu vào khủng hoảng, lạm phát. Giá cả đầu vào tăng cao, ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế nước ta do nguồn nguyên liệu đầu vào phục vụ sản xuất gặp nhiều khó khăn, gây đứt gãy chuỗi cung ứng.

Trong bối cảnh đầy biến động này, ngành Thực phẩm - Đồ uống (F&B) Việt Nam cũng không nằm ngoài vòng ảnh hưởng. Sự gia tăng chi phí nguyên liệu đầu vào do khủng hoảng chuỗi cung ứng toàn cầu đã đặt nhiều áp lực lên các doanh nghiệp trong ngành. Nguồn cung ứng nguyên liệu từ nước ngoài trở nên khó khăn, làm tăng chi phí sản xuất, từ đó ảnh hưởng đến giá cả hàng hóa và biên lợi nhuận.



Tuy nhiên, đứng trước những thách thức và rào cản trên, các doanh nghiệp F&B Việt Nam vẫn kiên cường đối mặt với thách thức, tìm cách điều chỉnh chiến lược, tối ưu hóa quy trình sản xuất và tìm kiếm các giải pháp thay thế nhằm giảm thiểu tác động từ ngoại cảnh. Những nỗ lực này không chỉ giúp các doanh nghiệp vượt qua giai đoạn khó khăn, mà còn tạo đà cho sự tăng trưởng trong năm 2023.

Những nỗ lực của Sabeco

Sabeco đã duy trì được mức tăng trưởng ổn định qua nhiều năm. Năm 2023, doanh nghiệp ghi nhận doanh thu ấn tượng - 30.461,37 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế đạt 4.117 tỷ đồng.

Trong năm 2024, Sabeco tiếp tục đặt mục tiêu cao hơn với kế hoạch doanh thu đạt 34.397 tỷ đồng, tăng 12,9% so với cùng kỳ, và lợi nhuận sau thuế dự kiến 4.580 tỷ đồng, tăng 7,6% so với năm 2023. Kết quả kinh doanh trong 2 quý đầu năm 2024 cho thấy Sabeco đã đi đúng hướng với doanh thu quý I tăng 15,6% lên 7.183,5 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế tăng 2% lên 1.023,7 tỷ đồng. Trong quý II/2024, doanh thu đạt 8.086,3 tỷ đồng và lợi nhuận sau thuế tăng 9% lên 1.318,9 tỷ đồng. Trong đó, biên lợi nhuận gộp cải thiện từ mức 29,9%, lên 30,2%.

Trong quý II/2024, Sabeco ghi nhận doanh thu đạt 8.086,3 tỷ đồng, bằng 97,3% so với cùng kỳ và lợi nhuận sau thuế tăng tới 9%, lên 1.318,9 tỷ đồng. Trong đó, biên lợi nhuận gộp cải thiện từ mức 29,9%, lên 30,2%.

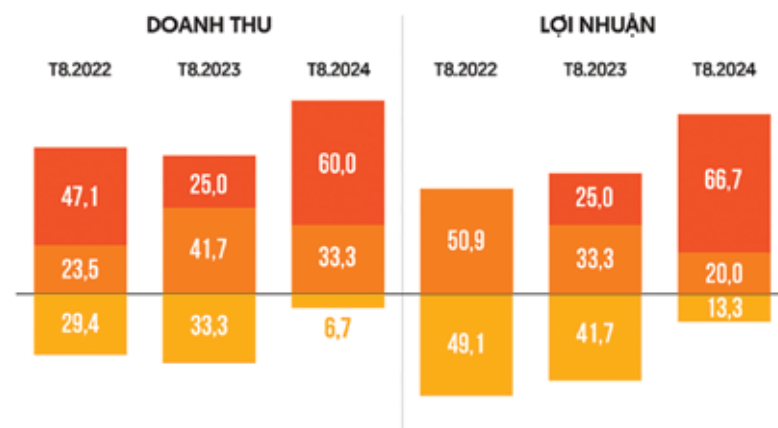
Được biết, từ quý IV/2022 tới nay, mức lãi 1.318,9 tỷ đồng trong quý II/2024 là mức lãi cao nhất trong 7 quý liên tiếp gần đây nhất mà Sabeco ghi nhận.

Dựa trên các cơ hội và thách thức, Sabeco lên kế hoạch kinh doanh trong năm 2024 bao gồm tập trung nguồn lực xây dựng thương hiệu và các hoạt động phát triển thị trường, bao gồm xây dựng chiến lược thương hiệu, sản phẩm và phân phối, tiêu thụ phù hợp với xu hướng tiêu dùng, song song với việc cấu trúc toàn diện hệ thống phân phối theo hướng chuyên nghiệp, gia tăng hiệu quả và hỗ trợ hiệu quả cho việc kiểm soát theo kênh và phân khúc sản phẩm.

Với tầm nhìn sứ mệnh của Sabeco là "Phát triển Sabeco trở thành một tập đoàn hàng đầu trong ngành, không chỉ tại Việt Nam, mà còn khẳng định vị thế ở khu vực và thế giới", Sabeco cam kết thực hiện những nguyên tắc và hướng đến phát triển bền vững dựa trên 4 trụ cột gồm: Consumption (Tiêu thụ) - Conservation (Bảo tồn) - Country (Đất nước) - Culture (Văn hóa).

Doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp F&B từ năm 2022-2024

Trên 120% | Từ 100% đến dưới 120% | Dưới 100%
% số DỊ



Nguồn: Vietnam Report, Tổng hợp Khảo sát doanh nghiệp F&B, tháng 8/2022 - 8/2024

Nguồn: Báo Đầu tư

Mô hình 4C này được phát triển với 4 yếu tố chính là khuyến khích người tiêu dùng tiêu thụ bia có trách nhiệm; hoạt động kinh doanh và sản xuất với nguyên tắc bảo tồn và bảo vệ môi trường; đóng góp cho sự phát triển bền vững của đất nước và phát huy các giá trị văn hóa truyền thống Việt Nam. 🌟

VIETNAM AIRLINES KHẲNG ĐỊNH VỊ THẾ VỮNG CHẮC TẠI THỊ TRƯỜNG HOA KỲ

KHÔNG CHỈ HOÀN THÀNH TỐT VAI TRÒ CẦU NỐI HÀNG KHÔNG GIỮA HAI QUỐC GIA, TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM (VIETNAM AIRLINES) CÒN LÀ ĐỐI TÁC THƯƠNG MẠI LỚN, TIN CẬY CỦA NHIỀU TẬP ĐOÀN, DOANH NGHIỆP HÀNG ĐẦU HOA KỲ TRONG SUỐT 30 NĂM QUA.

Tín hiệu tích cực

“Những kết quả khai thác ngày một tích cực trên chặng bay thẳng TP.HCM với San Francisco, một trong những cửa ngõ giao thương của Hoa Kỳ, không chỉ góp phần đẩy nhanh tiến trình phục hồi của Vietnam Airlines sau đại dịch, mà còn tạo lập vị thế vững chắc của Hãng hàng không quốc gia tại thị trường hàng không quy mô và cạnh tranh khốc liệt bậc nhất thế giới hiện nay”, ông Đặng Anh Tuấn, Phó tổng giám đốc Vietnam Airlines chia sẻ.

Vietnam Airlines hiện là hãng hàng không duy nhất khai thác đường bay thẳng giữa Việt Nam và Hoa Kỳ, sau khi chính thức khai thác đường bay TP.HCM - San Francisco từ tháng 11/2021, hoàn thành các tiêu chí theo tiêu chuẩn cao và chặt chẽ của hàng không dân dụng Hoa Kỳ.

Trong đó, bước nước rút để khai mở đường bay thẳng Việt Nam - Hoa Kỳ được Hãng hàng không quốc gia của Việt Nam thực hiện từ khoảng đầu năm 2020.

Xét ở khu vực Đông Nam Á, Vietnam Airlines là một trong số những hãng hàng không hiếm hoi khai thác đường bay thẳng kết nối với thị trường Hoa Kỳ.

“Đường bay thẳng thường lệ TP.HCM - San Francisco được mở ngay khi đại dịch Covid-19 được kiểm soát, có ý nghĩa chiến lược trong việc đáp ứng nhiệm vụ chính trị, thiết lập cầu nối giao thương giữa hai quốc gia; đồng thời là bước đi quan trọng để Vietnam Airlines nâng tầm vị thế, đưa Vietnam Airlines trở thành một hãng hàng không tầm cỡ trong khu vực”, lãnh đạo Vietnam Airlines cho biết.

Cần phải nói thêm rằng, với hơn 2,2 triệu Việt kiều, chiếm hơn 50% tổng số Việt kiều trên khắp thế giới cùng số lượng lớn du học sinh Việt Nam - đứng thứ 6 tại xứ cờ hoa, thị trường hàng không Việt Nam - Hoa Kỳ luôn có sức hấp dẫn đối với bất cứ hãng hàng không nào.



QUÁ TRÌNH HỢP TÁC GIỮA VIETNAM AIRLINES VÀ BOEING	
Năm 1994	Hoa Kỳ bỏ cấm vận Việt Nam. Sau đó, Vietnam Airlines lần đầu tiên thuê Boeing 767 để khai thác.
Năm 1996	Vietnam Airlines chính thức tiếp nhận và khai thác các máy bay Boeing 767 theo hình thức thuê khô.
Năm 2003	Vietnam Airlines tiếp nhận máy bay thân rộng Boeing 777 đầu tiên. Có thời điểm, đội bay Boeing 777 đạt số lượng 10 chiếc với gần 200 phi công.
Năm 2015	Vietnam Airlines đưa vào khai thác Boeing 787 Dreamliner.
Hiện nay	- Vietnam Airlines vận hành 16 chiếc Boeing 787 (11 chiếc Boeing 787-9 và 5 chiếc Boeing 787-10). - Vietnam Airlines là hãng duy nhất tại Vietnam khai thác Boeing 787-10, tàu bay chở khách lớn nhất trong nước. Boeing hỗ trợ Vietnam Airlines trong đào tạo phi công, chuyển giao công nghệ bảo dưỡng và cung cấp hệ thống giả lập buồng lái Boeing 787. - Boeing và Vietnam Airlines đã hợp tác sâu rộng trong bảo dưỡng kỹ thuật, với kỹ sư được đào tạo tại các cơ sở Hoa Kỳ. Từ năm 2004, Vietnam Airlines đã được phê chuẩn bảo dưỡng máy bay Boeing theo chuẩn C-Check.

Tuy nhiên, đây là một trong những đường bay dài nhất thế giới, đòi hỏi đơn vị khai thác phải đáp ứng các tiêu chuẩn khắt khe về an ninh, an toàn hàng không.

Ngoài lợi thế về thời gian, các hãng bay thẳng luôn phải đối mặt với sự cạnh tranh vô cùng khốc liệt từ các hãng nối chuyến bay vòng, gây sức ép lớn về giá bán. Trên thực tế, bay nối chuyến mất nhiều thời gian hơn, khiến hành khách mệt mỏi hơn, nhưng giá vé trong một số trường hợp có thể thấp chỉ bằng 50% giá vé bay thẳng.

Được biết, tại thời điểm tháng 9/2024, vé máy bay đi Hoa Kỳ từ Việt Nam đang được khoảng 30 hãng bay quốc tế rao bán. Trung bình mỗi ngày có cả trăm chuyến bay đi Hoa Kỳ khởi hành từ Hà Nội/TP.HCM đến San Francisco, New York, Los Angeles, Dallas... với từ 1 đến 3 điểm dừng.

Vượt qua sức ép về cạnh tranh và những khó khăn trong giai đoạn đầu khai thác, đường bay thẳng Việt Nam - Hoa Kỳ, chặng TP.HCM - San Francisco của Vietnam Airlines ngày một cải

thiện về hiệu quả, ngày càng tiến gần hơn tới mục tiêu cân đối thu - chi.

Cụ thể, trong năm 2023, Vietnam Airlines khai thác 388 chuyến bay trên đường bay TP.HCM - San Francisco, vận chuyển được gần 87.000 lượt khách, tăng 26% so với năm 2022; hệ số sử dụng ghế bình quân đạt 81%, tăng 9% so với năm 2022.

Trong 6 tháng đầu năm 2024, Vietnam Airlines khai thác 200 chuyến bay, vận chuyển 47.500 lượt khách; tăng 16% so với cùng kỳ năm 2023, hệ số sử dụng ghế bình quân hiện đạt tới 84%.

Đặc biệt, mặc dù chỉ khai thác 4 chuyến/tuần, nhưng Vietnam Airlines hiện đã nắm 35% thị phần, vươn lên giữ vị trí số 1 trên chặng bay TP.HCM - San Francisco, vượt qua các đối thủ bay vòng có sản phẩm lâu đời và hoàn thiện như EVA Air, China Airlines, Asiana Airlines...

Xét trên góc độ tổng thể, đường bay thẳng TP.HCM - San Francisco đã đóng góp tích cực cho hiệu quả sản xuất, kinh doanh chung của Vietnam Airlines khi giúp Hãng tăng được số giờ bay trung bình/tàu bay/tháng, qua đó góp phần tối ưu các khoản chi phí cố định, cải thiện hiệu quả chung của Tổng công ty.

“Đường bay TP.HCM - San Francisco không chỉ mang lại doanh thu trực tiếp trên chặng bay này, mà còn đóng góp doanh thu bổ trợ vào doanh thu toàn bộ mạng bay của Vietnam Airlines, ước đạt 1 triệu USD/năm”, lãnh đạo Vietnam Airlines chia sẻ.

Biểu tượng hợp tác thương mại

Ngoài việc khai thác trực tiếp đường bay thẳng TP.HCM - San Francisco, Vietnam Airlines còn hợp tác chặt chẽ với các đối tác Hoa Kỳ trong việc vận chuyển hành khách và hàng hóa.

Theo đó, Vietnam Airlines đang hợp tác chia chặng đặc biệt (SPA) với các hãng hàng không Hoa Kỳ, gồm Delta Airlines, United Airlines, American Airlines, Alaska Airlines và Hawaiian

Airlines. Sản phẩm hợp tác bao gồm các đường bay quốc tế và nội địa của hai nước.

Kết quả hợp tác SPA với các hãng hàng không Hoa Kỳ trong năm 2023 của Vietnam Airlines đạt trên 76.000 lượt khách, tăng gấp 2,7 lần so với năm 2019. Kết quả hợp tác SPA trong nửa đầu năm 2024 đạt trên 27.000 lượt khách, bằng 65% so với cùng kỳ năm 2023.

Vietnam Airlines cũng đang hợp tác liên danh (codeshare) hiệu quả với Delta Airlines. Lợi thế của hình thức hợp tác codeshare giữa Vietnam Airlines và Delta Airlines giúp kết nối cao hơn, cho phép số hiệu chuyển bay của hai hãng hiển thị trên nhau, qua đó tăng cường hiện diện hình ảnh của Vietnam Airlines và Delta Airlines tại hai nước.

Kết quả hợp tác codeshare với Delta Airlines trong năm 2023 đạt trên 5.000 lượt khách, tăng gấp 2,8 lần so với năm 2019. Riêng nửa đầu năm 2024 đạt trên 1.800 lượt khách, bằng 65% so với cùng kỳ năm 2023.

Đối với mảng kỹ thuật tàu bay, Vietnam Airlines đã ký kết và đang triển khai hợp đồng sử dụng các dịch vụ phần mềm kỹ thuật quản lý tàu bay AHM; hợp đồng sử dụng Toolbox Mobile cho tàu Boeing 787; hợp đồng theo dõi động cơ từ xa ADEM (A321 CEO) EMP ký kết với đối tác Pratt & Whitney; hợp đồng bảo dưỡng động cơ Airbus A321 Neo GTF với Công ty Pratt & Whitney; hợp đồng bảo dưỡng động cơ Airbus A321 CEO V2500 với Công ty IAE; hợp đồng bảo dưỡng động cơ Boeing 787 GENx với Công ty GE...

Trong đó, mối quan hệ hợp tác thương mại của Vietnam Airlines với hãng chế tạo tàu bay hàng đầu thế giới - Boeing - vẫn được đánh giá là lớn, tin cậy và bền bỉ nhất.

Theo đại diện Vietnam Airlines, “biên niên sử” hợp tác giữa Vietnam Airlines và Boeing bắt đầu từ rất sớm, ngay khi Hoa Kỳ bỏ cấm vận Việt Nam vào năm 1994. Tại thời điểm này, Vietnam Airlines đã thuê tàu bay Boeing 767 để khai thác.

Kể từ đó đến nay, Boeing là thương hiệu tàu bay thương mại thân rộng luôn được Vietnam Airlines lựa chọn khai thác với một loạt dòng tàu bay tên tuổi như Boeing 777, Boeing 787 Dreamliner.

Trong đội tàu bay hiện tại, Vietnam Airlines đang khai thác 16 tàu Boeing 787 sản xuất bởi Boeing (bao gồm 11 tàu Boeing 787-9, 5 tàu Boeing 787-10) và sắp tới sẽ tiếp nhận thêm 1 tàu Boeing 787-10. Điều này góp phần đưa Vietnam Airlines trở thành một trong những hãng bay sở hữu đội tàu bay Boeing 787 lớn nhất khu vực châu Á.

Ngoài việc khai thác đội tàu Boeing 787, nhân chuyến thăm cấp cao của Tổng thống Hoa Kỳ Joe Biden đến Việt Nam vào tháng 9/2023, Vietnam Airlines cũng đã ký biên bản ghi nhớ với Boeing về việc tăng cường đội bay mới trong thời gian tới. Hai bên đang tích cực đàm phán để đảm bảo hiệu quả của dự án có quy mô lên tới 10 tỷ USD này.

“Quá trình hợp tác với Boeing không chỉ giúp Vietnam Airlines hiện đại hóa đội tàu bay, mà còn thúc đẩy khả năng tự chủ công nghệ hàng không. Việc khai thác các tàu bay Boeing thân rộng còn giúp Vietnam Airlines cạnh tranh ở thị trường quốc tế và cải thiện hiệu quả vận hành trên các đường bay dài”, ông Đặng Anh Tuấn đánh giá.

Bên cạnh đó, các hợp tác mua tàu bay và thỏa thuận lớn giữa Vietnam Airlines với Boeing thường được thực hiện dưới sự chứng kiến của lãnh đạo cấp cao hai nước, nhấn mạnh tầm quan trọng của hợp tác hàng không trong việc thúc đẩy quan hệ kinh tế, thương mại và chính trị, trong đó có việc cải thiện cán cân xuất nhập khẩu thương mại giữa Việt Nam và Hoa Kỳ.

“Chúng tôi sẽ tiếp tục thắt chặt và mở rộng hợp tác hơn nữa với các đối tác thương mại Hoa Kỳ, vốn đang có nhiều thuận lợi kể từ khi hai nước trở thành Đối tác Chiến lược toàn diện cách đây tròn 1 năm”, lãnh đạo Vietnam Airlines nhấn mạnh. 🇻🇳

Nguồn: Báo Đầu tư

ĐIỀU GÌ TẠO NÊN MỘT NHÀ QUẢN LÝ GIỎI ?

KHÔNG PHẢI AI CŨNG DÁM NHẬN MÌNH LÀ NGƯỜI QUẢN LÝ GIỎI

■ ■ BIÊN DỊCH: PHẠM HƯƠNG GIANG

Nguồn: *The Economist*

Gải Ig Nobel là một lễ trao giải hàng năm cho những bài nghiên cứu khoa học hài hước, tôn vinh tính chất kỳ lạ và vui nhộn của nhiều nghiên cứu học thuật. Một trong những tác phẩm đoạt giải Ig Nobel năm nay là bài “Các yếu tố liên quan đến việc tiết sữa”, được công bố vào năm 1941, nhằm khảo sát rằng liệu nỗi sợ có khiến bò tiết sữa một cách không tự chủ hay không. Các tác giả đã đưa ra kết luận của mình bằng cách đặt một con mèo lên lưng bò và liên tục làm nổ những túi giấy bên cạnh. Một bài khác đoạt giải có tên “Tính quyết định di truyền và ảnh hưởng của bán cầu trong sự hình thành xoáy tóc” đã đặt câu hỏi liệu xoáy tóc có theo một hướng nhất định dựa vào vào bán cầu nơi bạn sinh sống hay không.

Đôi khi, chúng ta bắt gặp một bài nghiên cứu học thuật đưa ra một câu hỏi theo cách rất nhẹ nhàng nhưng vô cùng thực tế. “**Làm thế nào để tìm được một nhà quản lý giỏi?**” là một nghiên cứu mới của Ben Weidmann thuộc Trường Kennedy, Đại học Harvard và các đồng tác giả, nằm trong số đó. Việc trả lời tốt được câu hỏi này rất quan trọng. Nhiều nghiên cứu khác cũng cho thấy sự khác biệt về chất lượng quản lý có sự khác biệt về hiệu suất giữa các công ty và thậm chí giữa các quốc gia.

Tuy nhiên, một cuộc khảo sát được thực hiện vào năm ngoái bởi Viện Quản lý Chartered tại Anh phát hiện rằng bốn trong năm người bước vào quản lý chưa từng nhận được khoá đào tạo chính thức nào. Nhiều ông chủ đảm nhận trách nhiệm quản lý vì những lý do không liên quan đến khả năng của họ trong việc thực hiện những trách nhiệm đó. Một bài nghiên cứu khác, của Alan Benson từ Trường Quản lý Carlson cùng các đồng tác giả, đã xem xét con đường sự nghiệp của hàng nghìn nhân viên bán hàng tại hơn 200 công ty Mỹ. Họ nhận thấy rằng hiệu suất bán hàng tốt hơn làm tăng khả năng được thăng chức, nhưng cũng liên quan đến hiệu suất kém hơn của những cấp dưới mới. Nguyên tắc “Peter” dường như vẫn còn tồn tại, tức là ý tưởng rằng người ta sẽ thăng tiến lên vị trí cao hơn nếu làm tốt công việc hiện tại cho đến khi đạt đến vị trí mà họ không đủ năng lực.

Vậy làm thế nào để chọn lựa người quản lý? Nghiên cứu của ông Weidmann và các cộng sự đã tìm ra câu trả lời cho câu hỏi này bằng cách thực hiện một loạt thí nghiệm lặp đi lặp lại, trong đó người tham gia được phân bổ ngẫu nhiên vào các nhóm ba người gồm một quản lý và hai cấp dưới. Mỗi thành viên trong nhóm, bao gồm cả quản lý, phải hoàn thành một số nhiệm vụ giải quyết



vấn đề. Nhiệm vụ của người quản lý là phân công mọi người vào nhiệm vụ mà họ phù hợp nhất; theo dõi hiệu suất của họ và phân công lại khi cần thiết; và giữ cho họ có động lực. Trong thực tế, các ông chủ làm nhiều việc hơn, nhưng điều này đã phản ánh một phần lớn vai trò của họ.

Các nhà nghiên cứu phát hiện rằng một người quản lý có năng lực có ảnh hưởng gấp khoảng hai lần lên hiệu suất của nhóm so với một nhân viên có năng lực. Hơn nữa, họ cũng tìm ra những đặc điểm liên quan đến hiệu suất quản lý tốt và kém. Những nhóm do những người tự cho mình là rất phù hợp trở thành quản lý điều hành thường hoạt động kém hơn so với những người được phân công lãnh đạo một cách ngẫu nhiên. Những người có tính cách tự mãn thường tự tin thái quá về khả năng của mình; và vô tình hầu hết những người này là nam giới.

Nếu việc bổ nhiệm một người quản lý chỉ vì anh ta giơ tay lên và nói rằng mình có thể đọc được tâm lý người khác không phải là một sự lựa chọn tốt, thì cách làm nào sẽ hiệu quả hơn? Các nhà nghiên cứu phát hiện rằng những kết quả quản lý tốt thường liên quan đến những kỹ năng nhất định. Một kỹ năng nổi bật là khả năng của những người làm tốt trong bài kiểm tra chỉ số

IQ kinh tế được các nhà nghiên cứu tại Harvard phát triển có tên là “trò chơi phân công”. Trong trò chơi này, người chơi phải nhanh chóng nhận diện các mẫu trong dữ liệu hiệu suất của những công nhân hư cấu và ghép chúng với các nhiệm vụ mà họ phù hợp nhất.

Vì trò chơi phân công tương tự như thí nghiệm trong nghiên cứu, bạn sẽ nghĩ rằng những người giỏi ở trò chơi này sẽ tỏa sáng trong thí nghiệm kia., đó là những gì mà ông David Deming, thuộc Trường Kennedy, Đại học Harvard và là một trong những tác giả của bài báo muốn nhấn mạnh. Các nhiệm vụ quản lý có thể được xác định, mã hóa và đưa vào quy trình lựa chọn: đây là cách tốt hơn để chọn lựa lãnh đạo so với việc chỉ dựa vào những người tự đề xuất mình hoặc nhìn vào cách mà mọi người thực hiện các công việc khác.

Có sự tương đồng với một bài nghiên cứu của Alessandro Pluchino tại Đại học Catania và các đồng tác giả, họ nhận thấy rằng việc thăng chức ngẫu nhiên còn tốt hơn so với việc dựa trên hiệu suất công việc hiện tại. Bài nghiên cứu đó đã giành giải Ig Nobel vào năm 2010. Điều này cho thấy rằng, dù nghe có vẻ hài hước, nhưng không phải lúc nào ý tưởng như vậy cũng nên bị bỏ qua. 🍀



LÀM THẾ NÀO
ĐỂ ĐIỀU HÀNH
MỘT DOANH NGHIỆP

TRONG MỘT THẾ GIỚI
ĐẦY NGUY HIỂM
VÀ HỖN LOẠN

CÁC ÔNG CHỦ ĐANG BỊ KÉO THEO MỌI HƯỚNG
BỞI NHỮNG QUY TẮC MỚI KHÓ KHĂN CỦA TRÒ CHƠI.
HỌ NÊN PHẢN ỨNG THẾ NÀO?

■ ■ BIÊN DỊCH: PHẠM HƯƠNG GIANG

Nguồn: The Economist

Các Giám đốc điều hành từ lâu đã luôn phải linh hoạt, cân bằng nhu cầu của nhân viên, nhà cung cấp và trên hết là các cổ đông, nhưng vẫn phải đảm bảo mọi thứ nằm trong giới hạn do chính phủ đặt ra. Nhưng việc “uốn dẻo” và “kéo giãn” hiện nay còn tàn khốc hơn bao giờ hết. Thế giới đang trở nên nguy hiểm và hỗn loạn khi các chính phủ cố gắng thao túng hành vi của doanh nghiệp. Các công ty toàn cầu và các ông chủ của họ thấy mình bị kéo theo mọi hướng.

Rất ít công ty đa quốc gia không bị tổn hại. Khi căng thẳng giữa Trung Quốc và Hoa Kỳ gia tăng, các nhà sản xuất chip từ Micron đến Nvidia đã trở thành mục tiêu của các lệnh trừng phạt. TikTok, một ứng dụng video ngắn do Trung Quốc sở hữu, đang nằm trong tầm ngắm của các nhà lập pháp Hoa Kỳ. Các kế hoạch hạn chế đầu tư ra nước ngoài của chính quyền Biden sẽ bao gồm các công ty cổ phần tư nhân khổng lồ và các nhà đầu tư mạo hiểm. Các nhà sản xuất ô tô từng đứng yên một chỗ giờ đây thấy khoản đầu tư của họ trở thành tâm điểm chú ý khi các quốc gia tranh giành để trở thành nơi đặt nhà máy sản xuất xe điện tiếp theo. Những gã khổng lồ công nghệ của Trung Quốc đã bị thuần hóa. Mọi người từ nhân viên ngân hàng đến nhà sản xuất bia đều bị cuốn vào cuộc chiến văn hóa độc hại của Hoa Kỳ.

Tất cả những điều này phá vỡ thỏa thuận ngầm giữa chính phủ và doanh nghiệp vốn thống trị ở Mỹ và nhiều nước phương Tây sau những năm 1970. Các doanh nghiệp hướng đến giá trị cổ đông bằng cách tối đa hóa sự giàu có cho chủ sở hữu, hứa hẹn về sự hiệu quả, thịnh vượng và nhiều việc làm. Chính phủ đặt ra thuế và viết ra các quy tắc nhưng nhìn chung không can thiệp vào doanh nghiệp. Mặc dù lợi ích của hệ thống không được phân bổ đều khắp xã hội, thương mại phát triển mạnh mẽ và người tiêu dùng được hưởng lợi từ nhiều lựa chọn hơn và hàng hóa rẻ hơn.

Các quy tắc đã thay đổi. Chính phủ đang trở nên bảo hộ hơn do chuỗi cung ứng mong



manh trong đại dịch, một Trung Quốc đáng sợ hơn và những nguy cơ của biến đổi khí hậu. Các giám đốc điều hành công ty cần một cách tiếp cận mới cho một thời đại mới.

Các doanh nghiệp bắt đầu quay trở lại chính trường trước thời kỳ Trump. Bằng cách bày tỏ quan điểm về các vấn đề xã hội, các ông chủ đã thấy một cách để thể hiện sự khó chịu của họ đối với chủ nghĩa dân túy—và chắc chắn cũng là một cách để thể hiện đức tính của họ với nhân viên và khách hàng. Vào khoảng thời gian này, Larry Fink - ông chủ của BlackRock, công ty quản lý tài sản lớn nhất nước Mỹ đã trở thành người ủng hộ việc đầu tư theo các nguyên tắc ESG (bao gồm môi trường, xã hội và quản trị).

Tuy nhiên, thay vì giải quyết các vấn đề xã hội, điều đó dường như chỉ làm việc chia rẽ nghiêm trọng hơn. Như chúng tôi đã trình bày trong một hồ sơ mở rộng, ông Fink đã bị phe cánh hữu chỉ trích vì đi quá xa và phe cánh tả chỉ trích vì không đi đủ xa. Ông không đơn độc. Ông chủ cũ của Disney, Bob Chapek, đã tiến hành một cuộc chiến về quyền của người đồng tính với thống đốc đảng Cộng hòa của Florida, Ron DeSantis, một lý do khiến ông mất việc. Tại Anh, Dame Alison Rose, người

đứng đầu NatWest, đã từ chức vì ngân hàng này tẩy chay Nigel Farage, một phần vì quan điểm chính trị của ông. Những cuộc chạm trán như vậy làm tổn thương cái tôi nhưng không mang lại nhiều lợi ích cho lợi nhuận dài hạn.

Mặt trận thực sự rộng lớn hơn và rủi ro cao hơn. Các chính phủ dường như xuất hiện ở khắp mọi nơi cùng một lúc. Họ muốn khắc phục các vấn đề của toàn cầu hóa bằng cách giành lại việc làm trong ngành sản xuất. Họ muốn tăng cường an ninh quốc gia bằng cách bảo vệ các công nghệ quan trọng. Và họ muốn chống lại biến đổi khí hậu bằng cách đẩy nhanh quá trình khử cacbon.

Mỗi mục tiêu đều có điều kiện riêng. Nhưng phương tiện để thực hiện thì lại có khiếm khuyết hoặc liên quan đến sự đánh đổi. Việc làm trong ngành sản xuất không phải là miếng bánh có thu nhập cao như người ta vẫn nghĩ. Khoản trợ cấp xanh trị giá khoảng 1 nghìn tỷ đô la ở Mỹ sẽ làm giảm hiệu quả và tăng chi phí cho các công ty và người tiêu dùng. Nước Mỹ cho rằng an ninh quốc gia đòi hỏi "một sân nhỏ và hàng rào cao", nhưng trừ khi các nhà hoạch định chính sách làm rõ về những rủi ro từ trợ cấp, kiểm soát xuất khẩu và hạn chế đầu tư, sân có thể sẽ rộng hơn và hàng rào sẽ cao hơn. Những biến động này ảnh hưởng đến các công ty lớn nhiều hơn là những tranh cãi về việc ai nên sử dụng phòng tắm nào. Tuy nhiên, sau làn sóng phản đối, ít ông chủ nào sẵn sàng nói như vậy.

Những người khác hy vọng rằng bằng cách giữ bí mật, họ sẽ tránh được sự chỉ trích chính trị. Học theo Jack Ma, ông chủ Alibaba từng thăng thấn nhưng đã bị chính phủ Trung Quốc khuất phục một cách không thương tiếc, các giám đốc điều hành đã tránh xa tầm nhìn của công chúng. Pony Ma, người sáng lập Tencent, gần đây đã xuất hiện chỉ để nói suông về các hướng dẫn mới do Đảng Cộng sản Trung Quốc đặt ra. Tại Mỹ, Shein, một gã khổng lồ thời trang nhanh được người

mua sắm Thế hệ Z yêu thích, đã cố gắng hết sức để che giấu nguồn gốc Trung Quốc của mình. Tương tự, TikTok khẳng định rằng việc Bytedance, công ty sở hữu TikTok, là doanh nghiệp Trung Quốc chỉ là "tin đồn". Trong số các giám đốc điều hành phương Tây, ngay cả một người hay nói như Elon Musk cũng đang học được giá trị của sự im lặng ở Trung Quốc. Chuyến thăm gần đây của ông đến nhà máy Tesla ở Thượng Hải không cho phép phương tiện truyền thông tiếp cận. Ông thậm chí còn không tweet.

Tuy nhiên, cả hai chiến lược này đều có thể dễ dàng đi sai hướng. Việc cố vũ yêu nước là một vấn đề khi bạn kinh doanh ở những nơi khác trên thế giới. Intel đang xây dựng các nhà máy không chỉ ở Mỹ mà còn ở Đức. Một công ty đa quốc gia trung bình của Mỹ có 8 công ty con ở nước ngoài; một công ty khổng lồ như General Motors có một trăm công ty con. Và những gì ông chủ coi là một chiến lược bí mật dưới radar có thể trông giống như việc bạn đang vui đùa vào cát. Chỉ cần hỏi một nhà lập pháp Hoa Kỳ rằng họ nghĩ TikTok đến từ đâu là sẽ có câu trả lời.

Ngoại giao góc văn phòng

Vậy phải làm gì? Trong một thế giới đầy sự chia rẽ, các doanh nghiệp không thể trốn tránh chính trị và địa chính trị. Nhưng bài học của sự thức tỉnh là sự thăng thấn có thể phản tác dụng. Khi quyết định có nên lên tiếng hay không, các ông chủ của các công ty toàn cầu nên sử dụng giá trị cổ đông dài hạn làm kim chỉ nam của mình. Những gì họ nói càng ảnh hưởng trực tiếp đến doanh nghiệp của họ thì họ càng có uy tín và càng ít có nguy cơ bị coi là gian lận hoặc đạo đức giả.

Cách tiếp cận này có thể bao gồm việc nhắc nhở các chính trị gia về những lợi ích mà hiệu quả và sự cởi mở từng mang lại cho các nền kinh tế trên toàn thế giới. Khi các chính phủ dường như thiếu những người ủng hộ cho cả hai, thì đây sẽ không phải là điều tồi tệ. 💡

MINH ĐỊNH DÒNG VỐN ĐỂ RÕ QUYỀN CỦA DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC

LÀ MỘT TRONG CƠ QUAN ĐẠI DIỆN CHỦ SỞ HỮU VỐN NHÀ NƯỚC, TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC (SCIC) ĐANG VƯƠN MỘT CÂU HỎI KHÓ: "VỐN NHÀ NƯỚC TẠI DOANH NGHIỆP CHUYỂN GIAO VỀ SCIC LÀ VỐN CỦA SCIC HAY VỐN CỦA NHÀ NƯỚC".

Bình luận về Dự thảo Luật Quản lý và Đầu tư vốn nhà nước tại doanh nghiệp (phiên bản thứ 6), ông Nguyễn Văn Phúc, nguyên Phó chủ nhiệm Ủy ban Kinh tế của Quốc hội đang quan tâm đến quy định về Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC).

Điều ông quan tâm là SCIC được xác định là gì, là cơ quan đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước tại doanh nghiệp, như Ủy ban Quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp hay các bộ, ngành, địa phương hay là doanh nghiệp.

Sở dĩ phải minh định điều này bởi nếu coi SCIC như các cơ quan hành chính đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước khác sẽ vướng rất lớn cho hoạt động của SCIC - vốn phải hoạt động theo quy định của Luật Doanh nghiệp và các luật khác chứ không phải cơ quan hành chính như các bộ, ngành.

Thực tế, ông Võ Trí Thành, nguyên Phó viện trưởng Viện Nghiên cứu Quản lý kinh tế Trung ương phân tích, sở hữu nhà nước luôn có đặc tính đại diện, tức không phải ông chủ thực sự mà chỉ là đại diện.

Nếu ở vai cơ quan hành chính, tính đại diện cho Nhà nước - hay nói cách khác vốn nhà nước được giao cho các cơ quan này đại diện sở hữu là nhằm mục đích trao quyền quyết định quản trị vốn.

Còn ở vai doanh nghiệp, vốn nhà nước đã được giao cho doanh nghiệp thì phải trở thành vốn của doanh nghiệp. Doanh nghiệp sẽ được chủ động sử dụng, quản lý, đầu tư đồng vốn ấy theo quy định của pháp luật và điều lệ của doanh nghiệp.

Đây là điều ông Phúc muốn nhấn mạnh. Có thể thấy rất rõ, SCIC có đặc thù khác với các cơ

quan hành chính làm nhiệm vụ đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước. Vì vậy, vốn nhà nước tại các doanh nghiệp giao cho SCIC phải được ghi nhận là vốn của SCIC, xuất hiện trong bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp này, là tài sản của doanh nghiệp và doanh nghiệp có quyền định đoạt tài sản ấy.

Không phải đến khi Dự thảo Luật Quản lý và Đầu tư vốn nhà nước tại doanh nghiệp được đưa ra góp ý, câu chuyện vốn nhà nước hay vốn doanh nghiệp mới dấy lên tranh luận.

Cách đây 5 năm khi Nghị định 10/2019/NĐ-CP về thực hiện quyền, trách nhiệm của đại diện chủ sở hữu nhà nước được ban hành, quy định SCIC là một cơ quan đại diện chủ sở hữu vốn nhà nước, như Ủy ban Quản lý vốn nhà nước tại doanh nghiệp hay các bộ ngành khác, đòi hỏi minh định cho mô hình của SCIC đã được đưa ra.

Ngay thời điểm đó, nhiều ý kiến mong muốn rằng, SCIC được là một doanh nghiệp, vận hành theo cách thức và quy định hoàn toàn khác các cơ quan hành chính. Tuy nhiên, nếu là doanh nghiệp, thì vốn của SCIC đến từ đâu?

Hiện tại, khoản 9 Điều 3 Luật Quản lý, sử dụng vốn nhà nước đầu tư vào sản xuất, kinh doanh tại doanh nghiệp (Luật 69) quy định: "Vốn của doanh nghiệp do Nhà nước nắm giữ 100% vốn điều lệ bao gồm vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp và vốn do doanh nghiệp huy động".

Khoản 1 Điều 29 Nghị định số 151/2013/NĐ-CP: "Vốn chủ sở hữu của SCIC bao gồm: (b) Vốn tiếp nhận theo giá trị sổ kế toán từ các công ty theo quy định tại Điều 7 Nghị định này"; Khoản 5 Điều 1 Nghị định số 147/2017/NĐ-CP

sửa đổi Khoản 2 Điều 7 Nghị định số 151/2013/NĐ-CP quy định: “Tổng công ty có trách nhiệm phản ánh đầy đủ giá trị vốn nhà nước góp tại các doanh nghiệp đã nhận chuyển giao theo giá trị vốn được xác định tại Biên bản bàn giao quyền đại diện chủ sở hữu nhà nước giữa các bên hoặc Biên bản điều chỉnh việc bàn giao quyền đại diện chủ sở hữu nhà nước (nếu có)”.

Điểm b Khoản 1 Điều 65 Nghị định số 148/2017/NĐ-CP quy định: “Trong quá trình hoạt động, vốn điều lệ của SCIC có thể tăng lên do vốn tiếp nhận theo giá trị sổ kế toán từ các công ty nhận chuyển giao”.

Với các quy định trên, ông Phúc nhận xét, về bản chất, việc Nhà nước chuyển giao vốn cho SCIC là việc nhà nước mang tài sản (biểu hiện là quyền sở hữu cổ phần, quyền sở hữu phần vốn góp tại các doanh nghiệp có vốn nhà nước) để góp vốn vào SCIC (mô hình công ty TNHH một thành viên). Sau khi nhận vốn góp, quyền sở hữu cổ phần, quyền sở hữu phần vốn góp của Nhà nước tại các doanh nghiệp trở thành tài sản của SCIC. Nhà nước sở hữu SCIC và SCIC sở hữu vốn tại các doanh nghiệp nhận bàn giao.

Nhưng thực tế lại đang không rõ ràng như vậy.

Đã có Phó tổng giám đốc một công ty kiểm toán nói vui rằng, nếu coi vốn SCIC nhận bàn giao tiếp tục là vốn nhà nước thì hoá ra SCIC nhận bàn giao vốn mà như không có vốn. Còn nếu vừa ghi nhận vốn chủ sở hữu của SCIC đạt gần 61.000 tỷ đồng như hiện nay, vừa ghi nhận vốn nhà nước trong bảng cân đối kế toán của các doanh nghiệp mà SCIC nhận chuyển giao vốn, thì sẽ dẫn đến tình trạng vốn nhà nước bàn giao về SCIC được phản ánh trùng ở hai pháp nhân độc lập, thể hiện trên báo cáo tài chính của 2 doanh nghiệp. Cụ thể, cứ 1 đồng ghi cho SCIC thì lại có 1 đồng vốn nhà nước xuất hiện tại doanh nghiệp đã chuyển giao cho SCIC.

SCIC là người ý thức rất thực trạng này. Trong quá trình quản trị hoạt động của các doanh nghiệp do SCIC là chủ sở hữu, SCIC đã có văn bản xin ý kiến cơ quan có thẩm quyền về nội dung vị trí pháp lý của các doanh nghiệp và về

cơ chế hoạt động của các doanh nghiệp. Bộ Tài chính đã có văn bản hướng dẫn nội dung này.

Cụ thể, theo quy định tại Khoản 9 Điều 3 Luật 69, vốn của SCIC tại các doanh nghiệp tiếp nhận được xác định là vốn của doanh nghiệp do Nhà nước nắm giữ 100% vốn điều lệ.

Bộ Tài chính cũng công nhận thực tế, thời gian qua SCIC vẫn thực hiện quyền cổ đông thành viên góp vốn tại các doanh nghiệp tiếp nhận theo quy định của Luật Doanh nghiệp và các quy định của pháp luật có liên quan; thực hiện quản lý vốn tại các doanh nghiệp này theo quy định của pháp luật về quản lý vốn của doanh nghiệp do Nhà nước nắm giữ 100% vốn điều lệ đầu tư tại doanh nghiệp khác”.

Bên cạnh đó, quy định về “người đại diện vốn” cũng thay đổi khái niệm từ “người đại diện vốn nhà nước” thành “người đại diện vốn của SCIC”. Đây là người được SCIC cử, ủy quyền bằng văn bản để thực hiện quyền, trách nhiệm của SCIC đối với một phần hoặc toàn bộ phần vốn của Tổng công ty tại doanh nghiệp khác, bao gồm cả người được cơ quan nhà nước có thẩm quyền cử làm đại diện và được Tổng công ty kế thừa, ủy quyền tiếp tục làm người đại diện khi tiếp nhận quyền đại diện chủ sở hữu nhà nước tại doanh nghiệp.

Bộ Tài chính cũng nêu rõ: “Người đại diện phần vốn tại các doanh nghiệp trong danh mục quản lý của SCIC là Người đại diện phần vốn của SCIC tại doanh nghiệp khác (không phải là người đại diện phần vốn nhà nước tại doanh nghiệp”.

Cũng phải nhắc lại, tại cuộc họp của Ủy ban Thường vụ Quốc hội về Dự thảo Luật Quản lý và Đầu tư vốn nhà nước tại doanh nghiệp mới đây, Phó chủ tịch Quốc hội Nguyễn Khắc Định đề nghị rà soát lại toàn bộ Dự thảo để thể hiện nhất quán những tư tưởng của Nghị quyết số 12-NQ/TW về tiếp tục cơ cấu lại, đổi mới và nâng cao hiệu quả doanh nghiệp nhà nước. Tư tưởng chính là Nhà nước không can thiệp trực tiếp vào hoạt động sản xuất, kinh doanh và quản trị của doanh nghiệp. Vốn nhà nước sau khi đã đầu tư vào doanh nghiệp được xác định là tài sản, là vốn của doanh nghiệp. 🌟

Nguồn: Báo Đầu tư

SỬA LUẬT CHỨNG KHOÁN: BA VẤN ĐỀ TRỌNG TÂM

VIỆC HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT CHỨNG KHOÁN ĐƯỢC XEM LÀ MỘT TRONG NHỮNG ĐỘNG LỰC THÚC ĐẨY TĂNG TRƯỞNG, TẠO ĐIỀU KIỆN THUẬN LỢI CHO DOANH NGHIỆP THAM GIA THỊ TRƯỜNG VÀ HUY ĐỘNG VỐN ĐỂ PHỤC VỤ PHÁT TRIỂN SẢN XUẤT VÀ KINH DOANH. THEO HƯỚNG NÀY, DỰ THẢO LUẬT CHỨNG KHOÁN ĐANG ĐƯỢC ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC (UBCKNN) XÂY DỰNG TẬP TRUNG VÀO 3 VẤN ĐỀ TRỌNG TÂM.

■ ■ NGUYỄN AN

Mới đây, tại Hội thảo góp ý về nội dung sửa đổi, bổ sung luật chứng khoán trong dự án luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật chứng khoán; Luật Kế toán; Luật Kiểm toán Độc lập; Luật Ngân sách Nhà nước..., Chủ tịch UBCKNN Vũ Thị Chân Phương cho biết, sau hơn 3 năm thực thi, Luật Chứng khoán năm 2019 và các văn bản quy định chi tiết thi hành đã tạo khuôn khổ pháp lý tương đối đầy đủ, đồng bộ, thống nhất điều chỉnh toàn diện hoạt động chứng khoán và thị trường chứng khoán (TTCK); thể chế hóa kịp thời đường lối, chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước về phát triển TTCK; góp phần bảo đảm TTCK hoạt động công bằng, công khai, minh bạch, an toàn, bảo vệ được quyền và lợi ích hợp pháp của nhà đầu tư, giữ vai trò là kênh huy động vốn quan trọng cho Chính phủ, doanh nghiệp và là kênh đầu tư hấp dẫn cho công chúng.

Hoàn thiện khuôn khổ pháp lý

Tuy vậy, bên cạnh các kết quả tích cực, trước sự phát triển nhanh chóng của thị trường đã bộc lộ một số bất cập, vướng mắc trong thực tiễn thi hành Luật cần được xem xét, sớm sửa đổi, bổ sung, hoàn thiện nhằm kịp thời khắc phục hạn chế, rủi ro trong hoạt động của thị trường, góp phần nâng cao hơn nữa hiệu lực, hiệu quả quản lý nhà nước về chứng khoán và TTCK, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tham gia thị trường và huy

động vốn để phục vụ phát triển sản xuất, kinh doanh. Để thể chế hóa đầy đủ các chủ trương, định hướng của Đảng, Nhà nước về hoàn thiện thể chế pháp luật trong lĩnh vực chứng khoán, kịp thời tháo gỡ ngay các khó khăn, vướng mắc mang tính cấp bách trong thực tiễn, thực hiện các đề xuất, kiến nghị của cơ quan có thẩm quyền, bảo vệ tốt hơn quyền và lợi ích hợp pháp của các chủ thể tham gia TTCK, nội dung cơ bản được sửa đổi, bổ sung tại Luật Chứng khoán tập trung vào một số vấn đề.

Một là, sửa đổi, bổ sung nhóm các quy định để nâng cao tính minh bạch, hiệu quả trong hoạt động phát hành, chào bán chứng khoán.

Hai là, sửa đổi, bổ sung hoàn thiện các quy định để tăng cường công tác giám sát và xử lý nghiêm các hành vi gian lận, lừa đảo trong hoạt động phát hành, chào bán chứng khoán, quy định rõ trách nhiệm của tổ chức, cá nhân có liên quan, bảo đảm hiệu quả phòng ngừa, xử lý vi phạm trên TTCK.

Ba là, sửa đổi, bổ sung nhóm các quy định để tháo gỡ các vướng mắc trên thực tiễn, thúc đẩy sự phát triển của thị trường chứng khoán với mục tiêu nâng hạng thị trường chứng khoán, cụ thể là hoàn thiện cơ sở pháp lý để thực hiện được hoạt động bù trừ, thanh toán các giao dịch chứng khoán trên thị trường theo cơ chế đối tác bù trừ trung tâm (CCP) trên TTCK Việt Nam.

Bổ sung quy định về điều kiện chào bán trái phiếu ra công chúng

Theo đó, một số nội dung được đề xuất sửa đổi, bổ sung gồm các quy định về nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp, điều kiện chào bán trái phiếu doanh nghiệp (TPDN) ra công chúng và quy định về ngân hàng thương mại, chi nhánh ngân hàng nước ngoài làm thành viên bù trừ...

Đối với chào bán trái phiếu ra công chúng, Dự thảo sửa đổi, bổ sung điểm g khoản 3 như sau: “Có đại diện người sở hữu trái phiếu, hệ số nợ, giá trị phát hành trên vốn chủ sở hữu và có xếp hạng tín nhiệm đối với các trường hợp phải xếp hạng tín nhiệm phù hợp từng thời kỳ theo quy định của Chính phủ”.

Cơ quan soạn thảo cho biết TPDN là sản phẩm tài chính mang tính chất trung và dài hạn và có độ rủi ro cao, do kỳ hạn trái phiếu tương đối dài, trong khi đó hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có thể có nhiều biến động khó có thể dự đoán được trong tương lai. Do đó, nhà đầu tư sẽ phải đối mặt với các rủi ro liên quan đến khả năng thanh toán gốc, lãi trái phiếu trong tương lai.

Hiện nay, pháp luật chứng khoán hiện hành (Nghị định 155/2020/NĐ-CP) đã quy định điều kiện này với trái phiếu có bảo đảm ra công chúng. Tuy nhiên, quá trình thi hành cho thấy vai trò Đại diện người sở hữu trái phiếu đối với các trái phiếu không có tài sản bảo đảm lại càng quan trọng, do các trái phiếu này có rủi ro cao hơn trái phiếu có bảo đảm. Trong khi đó, trái chủ là số lượng lớn các nhà đầu tư cá nhân, thường nắm giữ số lượng trái phiếu nhỏ, không am hiểu kỹ về trái phiếu và doanh nghiệp phát hành..., do đó rất khó để có thể tự thực hiện liên hệ với tổ chức phát hành, yêu cầu tổ chức phát hành thực hiện các nghĩa vụ trong thanh toán gốc, lãi trái phiếu... Do đó, cần có chủ thể đại diện cho các trái chủ giám sát việc tuân thủ các cam kết của tổ chức phát hành; làm trung gian liên lạc giữa người sở hữu trái phiếu, tổ chức phát hành và các tổ chức có liên quan khác; yêu cầu tổ chức phát hành thực hiện nghĩa vụ thanh toán gốc, lãi trái phiếu thay cho các trái chủ... Việc bổ sung điều kiện này đối với

chào bán trái phiếu ra công chúng là cần thiết. Hơn nữa, việc bổ sung các điều kiện nêu trên cũng nhằm thống nhất với các nội dung mới tại điểm c khoản 2 Điều 9 Luật Kinh doanh bất động sản 2023, Nghị định số 96/2024/NĐ-CP về việc doanh nghiệp kinh doanh bất động sản phải bảo đảm tỷ lệ dư nợ tín dụng, dư nợ TPDN trên số vốn chủ sở; phải có vốn chủ sở hữu không thấp hơn 20% tổng vốn đầu tư đối với dự án có quy mô sử dụng đất dưới 20 ha (tỷ lệ là 15% tổng vốn đầu tư đối với dự án có quy mô sử dụng đất từ 20 ha trở lên.).

Sửa đổi quy định điều kiện về xếp hạng tín nhiệm theo hướng có xếp hạng tín nhiệm đối với các trường hợp phải xếp hạng tín nhiệm phù hợp từng thời kỳ theo quy định của Chính phủ để bảo đảm khả thi, thuận lợi trong thực tiễn áp dụng.

Trước đây, trong quá trình đề nghị chính sách sửa đổi, bổ sung Luật Chứng khoán, cơ quan chủ trì soạn thảo dự kiến đề nghị giải pháp bổ sung điều kiện có tài sản bảo đảm hoặc được bảo lãnh ngân hàng theo quy định của pháp luật và có đại diện người sở hữu trái phiếu.

Tuy nhiên, trong quá trình hoàn thiện dự thảo, Chính phủ và cơ quan chủ trì soạn thảo đã nhận được nhiều ý kiến của các cơ quan, tổ chức đề nghị đánh giá kỹ đối với quy định bắt buộc có tài sản bảo đảm, bảo lãnh ngân hàng khi thực hiện chào bán trái phiếu ra công chúng, đánh giá tính khả thi của chính sách; đồng thời, cũng đề nghị nghiên cứu quy định này theo hướng quy định doanh nghiệp chào bán trái phiếu ra công chúng phải có tình hình tài chính lành mạnh, được xếp hạng tín nhiệm.

Qua nghiên cứu các ý kiến, cơ quan soạn thảo đã tiếp thu theo hướng không bổ sung quy định về điều kiện chào bán trái phiếu ra công chúng phải có tài sản bảo đảm hoặc được bảo lãnh của ngân hàng mà thay vào đó là ngoài quy định phải có xếp hạng tín nhiệm như Luật hiện hành thì bổ sung điều kiện có đại diện người sở hữu trái phiếu, hệ số nợ, giá trị phát hành trên vốn chủ sở hữu theo quy định của Chính phủ để bảo đảm tính khả thi, hiệu quả trong thực tiễn áp dụng. 💡

SCIC

VĂN BẢN - CHÍNH SÁCH

**THÔNG TƯ SỐ
68/2024/TT-BTC NGÀY
18/09/2024 CỦA BỘ
TÀI CHÍNH SỬA ĐỔI,
BỔ SUNG MỘT SỐ
ĐIỀU CỦA CÁC THÔNG
TƯ QUY ĐỊNH VỀ GIAO
DỊCH CHỨNG KHOÁN
TRÊN HỆ THỐNG GIAO
DỊCH CHỨNG KHOÁN;
BÙ TRỪ VÀ THANH
TOÁN GIAO DỊCH
CHỨNG KHOÁN; HOẠT
ĐỘNG CỦA CÔNG TY
CHỨNG KHOÁN VÀ
CÔNG BỐ THÔNG TIN
TRÊN THỊ TRƯỜNG
CHỨNG KHOÁN**

Thông tư 68/2024/TT-BTC sửa đổi các Thông tư giao dịch chứng khoán trên hệ thống giao dịch chứng khoán được ban hành ngày 18/9/2024.

Theo đó Thông tư 68/2024/TT-BTC sẽ sửa đổi, bổ sung một số điều của các Thông tư sau đây:

- (1) Sửa đổi, bổ sung Thông tư 120/2020/TT-BTC quy định giao dịch cổ phiếu niêm yết, đăng ký giao dịch và chứng chỉ quỹ, trái phiếu doanh nghiệp, chứng quyền có bảo đảm niêm yết trên hệ thống giao dịch chứng khoán.
- (2) Sửa đổi, bổ sung Thông tư 119/2020/TT-BTC quy định hoạt động đăng ký, lưu ký, bù trừ và thanh toán giao dịch chứng khoán.
- (3) Sửa đổi, bổ sung Thông tư 121/2020/TT-BTC quy định về



hoạt động của công ty chứng khoán.

- (4) Sửa đổi, bổ sung Thông tư 96/2020/TT-BTC hướng dẫn công bố thông tin trên thị trường chứng khoán.

Một trong những nội dung đáng chú ý là nhà đầu tư nước ngoài là tổ chức được đặt lệnh mua cổ phiếu không yêu cầu đủ tiền.

Cụ thể, tại Điều 1 Thông tư 68/2024/TT-BTC đã sửa đổi Thông tư 120/2020/TT-BTC BTC. Theo đó, nhà đầu tư phải có đủ tiền khi đặt lệnh mua

chứng khoán, ngoại trừ 02 trường hợp:

- (1) Nhà đầu tư giao dịch ký quỹ theo quy định tại Điều 9 Thông tư này;
- (2) Tổ chức thành lập theo pháp luật nước ngoài tham gia đầu tư trên thị trường chứng khoán Việt Nam) mua cổ phiếu không yêu cầu có đủ tiền khi đặt lệnh theo quy định tại Điều 9a Thông tư này.

Thông tư 68/2024/TT-BTC có hiệu lực từ ngày 02/11/2024. 📌



**NGHỊ ĐỊNH SỐ
123/2024/NĐ-CP
NGÀY 04/10/2024 CỦA
CHÍNH PHỦ QUY ĐỊNH
XỬ PHẠT VI PHẠM
HÀNH CHÍNH TRONG
LĨNH VỰC ĐẤT ĐAI**

**Ngày 04/10/2024, Chính phủ
ban hành Nghị định 123/2024/
NĐ-CP quy định xử phạt vi
phạm hành chính trong lĩnh
vực đất đai.**

1. Diện tích đất vi phạm trong
các trường hợp quy định tại
Nghị định 123/2024/NĐ-CP
được xác định như sau:

- Trường hợp vi phạm toàn bộ
diện tích thửa đất mà đã có
bản đồ địa chính thì xác định
theo bản đồ địa chính; trường
hợp diện tích vi phạm không
có bản đồ địa chính nhưng có
bản đồ khác đã, đang sử dụng
trong quản lý đất đai tại địa

phương thì sử dụng bản đồ đó
để xác định;

- Trường hợp diện tích đất vi
phạm ở những nơi chưa có
bản đồ hoặc vi phạm một
phần diện tích thửa đất thì
người có thẩm quyền lập biên
bản vi phạm hành chính có
trách nhiệm xác định phạm
vi, ranh giới, mốc giới để xác
định diện tích đất vi phạm và
ghi vào biên bản vi phạm hành
chính;..

2. Hành vi lấn đất hoặc chiếm
đất do cơ quan, tổ chức của
Nhà nước đã quản lý, được
thể hiện trong hồ sơ địa chính
thuộc địa giới hành chính của
xã hoặc các văn bản giao đất để
quản lý thì hình thức và mức
xử phạt như sau:

- Phạt tiền từ 3.000.000 đồng
đến 5.000.000 đồng đối với
diện tích dưới 0,02 héc ta;
- Phạt tiền từ 5.000.000 đồng

đến 10.000.000 đồng đối với
diện tích từ 0,02 héc ta đến
dưới 0,05 héc ta;

- Phạt tiền từ 10.000.000 đồng
đến 20.000.000 đồng đối với
diện tích từ 0,05 héc ta đến
dưới 0,1 héc ta;
- Phạt tiền từ 20.000.000 đồng
đến 50.000.000 đồng đối với
diện tích từ 0,1 héc ta đến
dưới 0,5 héc ta;
- Phạt tiền từ 50.000.000 đồng
đến 100.000.000 đồng đối với
diện tích từ 0,5 héc ta đến
dưới 01 héc ta;
- Phạt tiền từ 100.000.000 đồng
đến 150.000.000 đồng đối với
diện tích từ 01 héc ta đến dưới
02 héc ta;
- Phạt tiền từ 150.000.000 đồng
đến 200.000.000 đồng đối với
diện tích từ 02 héc ta trở lên.

Nghị định có hiệu lực từ ngày
04/10/2024. 🏡



SCIC

TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC
STATE CAPITAL INVESTMENT CORPORATION

BẢN TIN SCIC

TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC

Chịu trách nhiệm xuất bản: **Lê Thanh Tuấn** - Phó Tổng giám đốc Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước (SCIC)

Chịu trách nhiệm nội dung: **Đàm Thúy Nga** - Trưởng Ban Đối ngoại Truyền thông

Thư ký biên tập: **Trần Hoàng Ly** - Phó Ban Đối ngoại Truyền thông • Trình bày thiết kế mỹ thuật: **Công ty Thiết kế Tạo mẫu Hoa Sen (Lotus)**

Điện thoại: (024) 62780 126 - Fax: (024) 62780 136 • Email: bantin@scic.vn • Website: www.scic.vn

Địa chỉ xuất bản: 117 Trần Duy Hưng, Cầu Giấy, Hà Nội