



Tại Sao Nhà Đầu Tư ESG Cần Thực Hành Quyền & Nghĩa Vụ Quản Lý Tài Sản Và Tương Tác, Đặc Biệt Trong ĐHCĐ

ESG & Sustainability Transformation

Hung NINH

12/2023

ESG Transformation



Tại Sao Nhà Đầu Tư ESG Cần Thực Hành Quyền & Nghĩa Vụ Quản Lý Tài Sản Và Tương Tác, Đặc Biệt Trong ĐHCĐ

Quản lý tài sản (Stewardship) thường được sử dụng như một thuật ngữ bao quát, nó bao gồm cách tiếp cận mà các nhà đầu tư thực hiện với tư cách là chủ sở hữu tích cực của các công ty và các thực thể khác mà họ đầu tư thông qua bỏ phiếu biểu quyết (voting) và tương tác (engagement). Biểu quyết là một khía cạnh của hoạt động quản lý tài sản và có xu hướng tập trung vào các vấn đề quản trị công ty được nêu ra tại các cuộc họp đại hội cổ đông (AGM).

Tương tác (engagement) là cách mà các nhà đầu tư thực hiện trách nhiệm quản lý của họ phù hợp với Nguyên tắc đầu tư có trách nhiệm (PRI) nguyên tắc 2 ("Chúng tôi sẽ là chủ sở hữu tích cực và tích hợp các vấn đề Môi trường, Xã hội và Quản trị (ESG) vào các chính sách và thực tiễn sở hữu của chúng tôi"). Nó thường được mô tả là đối thoại có mục đích với một mục tiêu cụ thể; Mục đích đó sẽ thay đổi từ cam kết đến tương tác nhưng thường liên quan đến việc cải thiện hoạt động kinh doanh của các công ty, đặc biệt là liên quan đến việc quản lý các vấn đề ESG.

Quản lý tài sản (stewardship) phải là kết quả của đầu tư. Ngược lại, hành động thường là một hình thức chuyên môn của tương tác và quản lý như vậy, trong đó một tổ chức đầu tư bắt đầu đầu tư với mục đích tạo ra hiệu quả đầu tư vượt trội thông qua việc thúc đẩy thay đổi liên quan đến quản trị, phân bổ vốn hoặc thực tiễn kinh doanh của công ty. Phổ biến nhất hiện nay liên quan đến các quỹ phòng hộ tích cực (activist hedge funds), tư duy hành động xuất hiện ngày càng ngắn hạn và liên quan đến việc khai thác giá trị hơn là tạo ra giá trị dài hạn là động lực cho hầu hết sự tương tác.

Bài viết này chúng ta sẽ xem xét về quản lý tài sản và tương tác sau đó bàn về các phong cách tương tác khác nhau. Chúng tôi xem xét khuôn khổ các hướng dẫn và quy tắc định hướng cách tiếp cận quản lý tài sản và thảo luận về cách thức tương tác có thể được thực hiện hiệu quả nhất.

Quản Lý Tài Sản Là Gì? Tương Tác Là Gì?

Quản lý tài sản (Stewardship) là một từ kỳ lạ không dễ để dịch, nhưng nó thường được sử dụng trên toàn cầu để mô tả trách nhiệm của các nhà đầu tư tổ chức. Đó là một thuật ngữ có một lịch sử lâu dài. Từ "steward" có nguồn gốc từ hai từ tiếng Anh cổ ("stig" và "weard") mô tả một người giám hộ của một ngôi nhà để bảo vệ tài sản của chủ sở hữu. Trong thời Trung cổ là ngôi nhà và bất động sản của nó, trong thế kỷ 21 là tài sản được mua trên thị trường tài chính. Người quản lý là đại diện của chủ sở hữu, chịu trách nhiệm hành động vì lợi ích của chủ sở hữu và mang lại lợi nhuận và giá trị lâu dài từ tài sản của họ.

Quản lý tài sản là thuật ngữ rộng để chỉ một nhà đầu tư hành động như một người chủ tốt sở hữu tài sản dài hạn, đứng trong vị trí của các khách hàng của họ để đảm bảo rằng giá trị được gia tăng hoặc bảo tồn theo thời gian.

Khi những người quản lý tài sản đầu tiên xuất hiện, khái niệm về nghĩa vụ ủy thác (fiduciary duty) đã được phát triển. Nghĩa vụ ủy thác là nghĩa vụ của người (người được ủy thác) để chăm sóc tài sản của người khác; Một người có nghĩa vụ ủy thác phải tìm cách bảo vệ và nâng cao giá trị của tài sản mà họ đã được giao trọng trách để họ có thể trả lại chúng cho

chủ sở hữu của họ. Là đại diện của chủ sở hữu, thay mặt chủ sở hữu chăm sóc tài sản, người quản lý phải luôn cảm thấy gánh nặng của nghĩa vụ ủy thác.

Quản lý tài sản là quá trình can thiệp để đảm bảo rằng giá trị của tài sản được nâng cao theo thời gian, hoặc ít nhất là không bị suy giảm do bỏ bê hoặc quản lý kém. Quá trình này có thể bao gồm việc mua và bán tài sản để duy trì giá trị trong toàn bộ quỹ tài sản, cũng như đóng vai trò là chủ sở hữu tài sản tốt. Tương tác là một khía cạnh của quản lý tài sản tốt; Đó là sự can thiệp cá nhân vào các tài sản cụ thể để bảo tồn và/ hoặc nâng cao giá trị. Theo thuật ngữ đầu tư hiện đại, đây là cuộc đối thoại với ban quản lý và hội đồng quản trị của các công ty được đầu tư và các tài sản khác. Bỏ phiếu biểu quyết (voting) là một hình thức tương tác cụ thể. Đây là hình thức dễ thấy nhất vì các cuộc họp đại hội đồng cổ đông thường niên của công ty đại chúng (AGM) là các sự kiện công khai và nhiều tổ chức ngày nay công khai hành động biểu quyết của họ (một số thậm chí trước cả các cuộc họp có liên quan). Tuy nhiên, về bản chất nó chỉ là theo công thức vì các nghị quyết mà cổ đông biểu quyết bị hạn chế bởi pháp luật. Sự tương tác rộng hơn nhiều so với chỉ là biểu quyết.

Tương tác là quá trình đối thoại tích cực với một công ty nơi nhà đầu tư đang tìm kiếm sự thay đổi cụ thể. Điều này thường có thể là một quá trình dài và liên quan đến nhiều lần lặp lại các liên hệ với đại diện cấp cao của công ty.

Với trọng tâm là bảo tồn và nâng cao giá trị lâu dài thay mặt cho chủ sở hữu tài sản, sự tương tác có thể bao gồm đầy đủ các vấn đề ảnh hưởng đến giá trị lâu dài của doanh nghiệp, chúng bao gồm:

- Chiến lược;
- Cơ cấu vốn;
- Hiệu suất hoạt động và thực hiện;
- Quản lý rủi ro;
- Thù lao; và
- Quản trị doanh nghiệp.

Các yếu tố ESG rõ ràng là không thể thiếu đối với những vấn đề này. Cơ hội và thách thức do sự phát triển ESG mang lại cần được phản ánh trong tư duy chiến lược của doanh nghiệp. Tương tự, đánh giá đầy đủ về hiệu suất hoạt động phải bao gồm không chỉ tài chính mà còn các lĩnh vực quan trọng liên quan đến tất cả các bên liên quan của công ty:

- Làm nổi bật sức khỏe dài hạn của doanh nghiệp, chẳng hạn như mối quan hệ với lực Lượng lao động;
- Thiết lập một nền văn hóa ủng hộ việc tạo ra giá trị lâu dài;
- Giao dịch cởi mở và công bằng với nhà cung cấp và khách hàng; và
- Có các biện pháp kiểm soát môi trường hiệu quả và phù hợp.

Sự hiểu biết đầy đủ về các rủi ro chính mà một doanh nghiệp phải đối mặt sẽ luôn bao gồm các yếu tố ESG; và rõ ràng thù lao và quản trị là không thể thiếu đối với trụ cột G trong ESG.

Quản lý tài sản và tương tác đem lại lợi ích vì chúng nâng cao giá trị cổ đông và hỗ trợ các nhà đầu tư thực hiện nghĩa vụ ủy thác của họ — thực sự đối với nhiều người, quản lý tài sản chỉ đơn giản là thực hiện nghĩa vụ ủy thác. Khi được thực hiện tốt, quản lý tài sản và tương tác khuyến khích tăng cường luồng thông tin giữa các nhà đầu tư và bên nhận được đầu tư khi các bên thảo luận và tranh luận về các vấn đề. Những trao đổi này cho phép họ học hỏi lẫn nhau, xây dựng mối quan hệ và quan trọng nhất là khuyến khích thay đổi khi các cổ đông truyền đạt quan điểm của họ về các vấn đề chính mà công ty đang phải đối mặt.

Vì quản lý tài sản là sự phản ánh của nghĩa vụ ủy thác, nó cần được xem xét tích cực bởi bất kỳ bên nào chịu trách nhiệm ủy thác. Điều này sẽ bao gồm hầu hết các bên trong chuỗi giá trị đầu tư hiện đại, từ người thụ hưởng cơ bản đến chủ sở hữu tài sản (quỹ hưu trí, công ty bảo hiểm hoặc các loại quỹ khác) đến người quản lý quỹ và những người được giao đầu tư tài sản. Bất kỳ bên nào trong số này đều có thể thực hiện các chức năng quản lý tài sản, nhưng trên thực tế, vai trò thường thuộc về những bên có quy mô tổng hợp lớn nhất - thường là người quản lý quỹ. Chỉ những chủ sở hữu tài sản lớn nhất mới tìm cách tự thực hiện các hoạt động quản lý tài sản. Các kỳ vọng về quản lý tài sản thường được đặt ra trong hợp đồng ủy thác đầu tư (investment mandate) - hợp đồng giữa chủ sở hữu tài sản và người quản lý quỹ.

Trong một báo cáo năm 2018, Nguyên tắc Đầu tư có trách nhiệm (PRI) đã nêu bật ba động lực tương tác ESG mà họ tin rằng tạo ra giá trị:

- Động lực giao tiếp (trao đổi thông tin);
- Động lực học tập (nâng cao kiến thức); và
- Động lực chính trị (xây dựng mối quan hệ).

Phát triển những động lực này đòi hỏi các nhà đầu tư phải vượt ra ngoài sự hiểu biết hời hợt về công ty và các hoạt động của nó. Trừ khi người quản lý cố gắng xây dựng giao tiếp, các mối quan hệ và có mong muốn học hỏi, sự tương tác khó có thể thành công. Để thành công trong tương tác, các nhà đầu tư cần tôn trọng đặc thù riêng của công ty, tìm kiếm sự hiểu biết và mối quan hệ, và không chỉ đơn giản là tuyên bố rằng mọi thứ cần phải thay đổi. Điều này có nghĩa là sự tương tác tốt tốn thời gian và phù hợp với từng công ty.

Các nhà đầu tư khác nhau có thể có những định nghĩa khác nhau về sự tương tác thành công là gì. Định nghĩa thông thường về tương tác - một cuộc đối thoại có mục đích với một mục tiêu cụ thể trong tâm trí - giả định một điều quan trọng: rằng người tham gia đặt mục tiêu cho sự tương tác của họ khi bắt đầu quá trình tương tác và mục đích của cuộc đối thoại là đạt được các mục tiêu đó theo thời gian.

Trong khi các nhà đầu tư khác nhau đều đặt mục tiêu và đo lường việc thực hiện của họ khác nhau, sự tương tác chỉ thành công trong phạm vi nó mang lại các mục tiêu đã thỏa thuận trước. Thành công tài chính về hiệu quả kinh doanh hoặc hiệu suất giá cổ phiếu, do đó có thể xảy ra nhưng sẽ luôn là nội hàm con của thước đo thành công đầu tiên. Điều này là do nhiều tương tác thiên về việc bảo vệ giá trị hơn là làm tăng nó, và không thể biết những gì có thể đã xảy ra nếu không có sự tương tác.

Tư duy thành công này được đo lường dựa trên việc cung cấp các mục tiêu đã thỏa thuận trước rất phù hợp với quá trình tư duy mới được công bố trong Bộ luật Quản lý Tài sản của Vương quốc Anh (2020). Hội đồng Báo cáo Tài chính (Financial Reporting Council), trong Bộ quy tắc, liên tục thảo luận về sự cần thiết của các bên ký kết để công bố kết quả của quá trình tương tác của họ cũng như những lợi ích cụ thể từ hoạt động quản lý tài sản cho khách hàng và người thụ hưởng cuối cùng. Bộ quy tắc cũng liên tục sử dụng từ "kết quả" để mô tả "việc thực hiện các mục tiêu có lợi cho khách hàng".

Cũng giống như ESG và hiệu suất đầu tư, ngày càng có nhiều bằng chứng cho thấy sự tương tác làm tăng giá trị cho danh mục đầu tư. Một trong những tài liệu sớm nhất cung cấp phân tích học thuật chi tiết về tác động của sự tương tác là "Returns to Shareholder Activism: Evidence from a Clinical Study of the Hermes UK Focus Fund" (Lợi nhuận cho hoạt động của cổ đông: Bằng chứng từ một nghiên cứu lâm sàng) của Quỹ Hermes Focus Fund. Nghiên cứu này đã xem xét những năm đầu của hoạt động kinh doanh Hermes Focus Fund



(được ra mắt vào cuối năm 1998) và xem xét 41 khoản đầu tư đầu tiên của quỹ. Họ đã nghiên cứu hồ sơ nội bộ của các hoạt động của nhóm Focus Fund và xem xét tác động của chúng cả về việc thực hiện thay đổi tại các công ty được đề cập và mang lại lợi nhuận cho các nhà đầu tư. Để đánh giá điều này, nghiên cứu đã tìm cách xác định sự tương tác thành công bằng cách phân tích các mục tiêu được đặt ra cho mỗi lần bắt đầu tương tác. Nó phát hiện ra rằng phần lớn các mục tiêu đã nêu này đã đạt được, với tỷ lệ thành công tổng thể là 65%, với thành công lớn nhất trong tái cấu trúc và chính sách tài chính và ít thành công hơn một chút liên quan đến thay đổi hội đồng quản trị. Trớ trêu thay, tỷ lệ thành công thấp nhất được tìm thấy trong các lĩnh vực mà sự tương tác của cổ đông xảy ra thường xuyên hơn, với chỉ 25% thay đổi chính sách thù lao mong đợi đạt được, và chỉ 44% đạt được cải thiện quan hệ nhà đầu tư. Trong khi phân tích thành công này, nghiên cứu cũng cho thấy quỹ đạt được lợi nhuận tài chính tích cực. Vào thời điểm đó, hiệu suất tổng thể của quỹ là 4,9% net một năm vượt quá Hiệu suất toàn bộ FTSE; 90% lợi nhuận vượt quá này được cho là đóng góp của các nhà hoạt động.

Về Quyền Sở hữu tích cực (Active Ownership), hồ sơ tương tác của một nhà quản lý quỹ khác (ẩn danh) đã được nghiên cứu sâu, xem xét các năm từ 1999-2009. Nghiên cứu này đã xem xét các khoản đầu tư ít hành động hơn và nhiều hơn những gì mà ngày nay sẽ được coi là sự tương tác và quản lý ESG tiêu chuẩn. Một lợi ích của việc nghiên cứu phong cách tương tác này là số lượng các trường hợp được đề cập trong nghiên cứu là đáng kể. Mặc dù nó chỉ xem xét hoạt động tại Hoa Kỳ bởi nhà quản lý quỹ, nó bao gồm hơn 2.000 tương tác, liên quan đến hơn 600 công ty được đầu tư và có tỷ lệ thành công chung là 18%.

Phát hiện cốt lõi của nghiên cứu này rất rõ ràng: Hoạt động tương tác thành công dẫn đến lợi nhuận tài chính tích cực bất thường. Ví dụ, đối với những thành công trong các tương tác về biến đổi khí hậu trong giai đoạn nghiên cứu, lợi nhuận vượt quá trong năm sau khi tương tác là hơn 10% và gần 9% đối với các cam kết Quản trị doanh nghiệp (G) thành công. Thông thường, thời gian từ tương tác ban đầu đến thành công là 1,5 năm, cần hai hoặc ba hoạt động tương tác. Trung bình, tương tác ESG tạo ra lợi nhuận bất thường là 2,3% trong năm sau tương tác ban đầu, tăng lên 7,1% đối với các tương tác thành công và không có phản ứng bất lợi đối với tương tác không thành công.

Một nghiên cứu gần đây hơn cho thấy sự tương tác ESG dẫn đến giảm rủi ro tiêu cực và hiệu quả càng mạnh thì sự tương tác càng thành công. Trong trường hợp này, các tác động mạnh nhất liên quan đến Quản trị (cũng được tính cho phần lớn các trường hợp tương tác) và sau đó là các vấn đề Xã hội (miễn là chúng cũng liên quan đến công việc về Quản trị).

Những nghiên cứu này cho thấy rằng sự tương tác - nếu được thực hiện tốt, để nó tập trung vào các vấn đề trọng yếu và có liên quan và theo đuổi với sự kiên trì - có thể hữu hiệu. Các công ty nhận được tương tác thực hiện thay đổi hành vi của họ đối với các yếu tố ESG và điều này dẫn đến tăng giá trị.

Sự tương tác cũng hiệu quả, thường thì để cung cấp thêm thông tin phân tích đầu tư. Giúp bổ sung vào sự hiểu biết của nhà đầu tư về tiềm năng của mô hình kinh doanh, nhằm thích ứng với môi trường kinh doanh thay đổi và kỳ vọng phát triển và sự sẵn sàng của một đội ngũ quản lý và HĐQT cụ thể để giải quyết chiến lược những thách thức này. Do đó, đối với nhiều nhà đầu tư, sự tương tác là một phần quan trọng trong việc ra quyết định đầu tư tích cực.

Tại Sao Cần Phải Tương Tác?

Sự tương tác giúp các công ty được đầu tư hiểu được kỳ vọng của nhà đầu tư (và cả nhà đầu tư tiềm năng), cho phép định hình chiến lược dài hạn phù hợp với họ. Sự tương tác cũng cho phép các công ty giải thích cách tiếp cận bền vững của họ liên quan đến chiến lược kinh doanh rộng lớn hơn và có thể tạo cơ hội cho các công ty nhận xét về kết quả xếp hạng hoặc điểm số (từ các tổ chức xếp hạng) được thúc đẩy bởi các biểu mẫu mà họ cảm thấy không phản ánh sự phức tạp của vấn đề.

Sự tương tác cũng rõ ràng cho phép các nhà đầu tư làm việc chặt chẽ với bên được đầu tư theo thời gian về các vấn đề Quản trị, Xã hội hoặc Môi trường cụ thể mà nhà đầu tư coi là có nguy cơ làm giảm giá trị doanh nghiệp. Bằng cách làm việc với ban quản lý của các công ty - cá nhân hoặc tập thể - các tổ chức đầu tư có thể tác động đến các công ty để áp dụng các thực hành ESG tốt hơn, hoặc ít nhất là từ bỏ các hoạt động kém.

Diễn đàn The Investor Forum, một nhóm của Vương quốc Anh được thành lập để tạo điều kiện đối thoại tập thể giữa các nhà đầu tư và công ty được đầu tư, mô tả sự tương tác là "đối thoại tích cực với một mục tiêu cụ thể và có mục đích ... mục đích cơ bản ... phải luôn bảo tồn và nâng cao giá trị tài sản".

Trong sách trắng năm 2019, Defining Stewardship and Engagement (Xác định Quản lý Tài sản và Tương tác), The Investor Forum cung cấp một khuôn khổ để hiểu bản chất và các yếu tố chính của quản lý tài sản. Ít nhất bằng cách xác định quyền quản lý về tài sản mà một tổ chức đã được ủy thác, khuôn khổ này cố tình đóng khung quản lý trong bối cảnh nghĩa vụ ủy thác. Người được ủy thác (quỹ hưu trí hoặc các tài sản khác) và các giám đốc hoàn toàn hiểu rằng họ là người được ủy thác vì họ có trách nhiệm chăm sóc tài sản thay mặt cho người khác. Bởi vì họ cũng được ủy thác tài sản, nghĩa vụ ủy thác tương tự cũng áp dụng cho các tổ chức đầu tư. Diễn đàn lập luận rằng quản lý tài sản là một khía cạnh của việc thực hiện các nhiệm vụ đó.

Đặc biệt quan trọng trong phân tích này là sự tương phản mà nó rút ra giữa giám sát và đối thoại tương tác (engagement dialogues). Như bài báo đã chỉ ra, các cuộc đối thoại giám sát là các cuộc trò chuyện giữa các nhà đầu tư và quản lý để hiểu đầy đủ hơn về hiệu suất và cơ hội, được tiêu biểu bởi các câu hỏi chi tiết từ nhà đầu tư và có khả năng cung cấp thông tin cho các quyết định mua, bán hoặc nắm giữ các khoản đầu tư. Ngược lại, đối thoại tương tác là các cuộc trò chuyện giữa các nhà đầu tư và bất kỳ cấp độ nào của thực thể được đầu tư (bao gồm cả giám đốc không điều hành) có sự chia sẻ quan điểm hai chiều, sao cho các nhà đầu tư bày tỏ quan điểm của họ về các vấn đề chính và đặc biệt, làm nổi bật bất kỳ mối quan tâm nào mà họ có thể có. Cuộc đối thoại hai chiều này và thể hiện quan điểm rõ ràng là cần thiết để tương tác mang lại kết quả dự kiến, về thay đổi hành vi của công ty, v.v. Nếu sự tương tác có hiệu quả trong việc tạo ra kết quả thay đổi, nó đòi hỏi một mục tiêu rõ ràng đã được đặt ra ngay từ đầu.

Sự khác biệt giữa các cuộc đối thoại giám sát và đối thoại tương tác thực sự cho thấy những cách thức mà việc quản lý tài sản đôi khi có thể không hiệu quả hoặc không phù hợp. Có thể có những trường hợp hoạt động tương tác được hướng vào các công ty không có khả năng thay đổi và không có ý định tham gia vào một cuộc đối thoại hiệu quả với các nhà đầu tư của họ. Tương tác với các công ty này có lợi ích rất hạn chế, nhưng một số khách hàng có thể nghi ngờ rằng đó là một cái cớ để tiếp tục nắm giữ một công ty không phù hợp với danh mục đầu tư nhưng người quản lý danh mục đầu tư muốn tiếp tục nắm giữ vì lý do hiệu suất. Đây không được coi là sự tương tác thực sự, mà giống như một vỏ bọc cho việc ra quyết định đầu tư.

Điều ngược lại cũng có thể xảy ra: sự tương tác như một phản ứng của nhà đầu tư đối với việc ra quyết định đầu tư kém của mình. Rất phổ biến, mong muốn tương tác phát sinh từ sự sụt giảm giá cổ phiếu. Các nhà quản lý quỹ tích cực sau đó có thể trở nên lo ngại về các vấn đề có thể đã rõ ràng trong một thời gian nhưng có thể đã bị bỏ qua vì hiệu suất là tích cực của giá cổ phiếu. Kinh nghiệm có xu hướng cho thấy rằng sự tương tác quý gối (knee-jerk engagement) như vậy ít có khả năng hiệu quả hơn so với thông điệp nhất quán lâu dài (nơi cường độ tương tác có thể tăng lên vào những thời điểm khó khăn, nhưng thông điệp không chỉ bắt đầu vào những thời điểm đó). Các nhận dạng chính của sự tương tác thực sự thành công bao gồm sự rõ ràng và nhất quán về các mục tiêu và đảm bảo rằng nó rõ ràng khi nhà đầu tư truyền đạt thông điệp cho công ty và không chỉ tìm kiếm thông tin từ nó.

Việc đạt được các kết quả cụ thể là cốt lõi cho "lý do tại sao" của hành động tương tác. Sự tương tác hiệu quả tạo ra sự thay đổi và nếu kết quả các cam kết dự định đã được lựa chọn tốt, sự thay đổi đó sẽ bảo tồn và nâng cao giá trị lâu dài tại công ty tùy thuộc vào chính sự tương tác. Do đó, tương tác mang lại lời hứa về nghĩa vụ ủy thác: Bảo tồn và nâng cao giá trị tài sản mà nhà đầu tư đang thay mặt khách hàng và người thụ hưởng giám sát.

Cũng như nhu cầu về các mục tiêu rõ ràng, tập trung vào việc thực hiện thay đổi, nghiên cứu cũng xác định một loạt các đặc điểm khác của tương tác hiệu quả. Đây là tập hợp các "đặc điểm của hành động chất lượng cao" đòi hỏi các hành động chất lượng cao:

- Được đặt trong bối cảnh thích hợp của sở hữu lâu dài và tập trung vào việc bảo tồn và tạo ra giá trị lâu dài, để sự tương tác phù hợp với luận điểm đầu tư;
- Được đóng khung bởi sự hiểu biết chặt chẽ về bản chất của công ty và các động lực của mô hình kinh doanh và cơ hội lâu dài để phát triển thịnh vượng;
- Thừa nhận rằng thay đổi là một quá trình và rằng, mặc dù đôi khi có thể cần sự vội vàng, nhưng sự thay đổi không nên vội vàng một cách không thích hợp;
- Sử dụng các thông điệp và đối thoại nhất quán, trực tiếp và trung thực;
- Được cung cấp nguồn lực phù hợp để có thể được thực hiện một cách chuyên nghiệp trong bối cảnh hiểu biết đầy đủ về từng công ty;
- Sử dụng các nguồn lực một cách hiệu quả để phạm vi tương tác càng rộng càng tốt trong khi sử dụng tất cả các công cụ có sẵn, bao gồm cả tương tác tập thể; và
- Liên quan đến việc phản ánh để rút ra bài học nhằm cải thiện hoạt động tương tác trong tương lai.

Những đặc điểm này sẽ được chúng ta khám phá thông qua các case study và thảo luận rộng hơn sau đây.

Ví Dụ Về Tương Tác Trong Thực Tế:

Một case study của PRI mô tả sự tương tác lâu dài của Boston Common Asset Management với công ty VF Corporation (VF Corp) xung quanh các rủi ro về nước trong chuỗi cung ứng nguyên liệu bông và da thuộc. Sự tương tác kéo dài nhiều năm này — trong đó Boston Common đã đệ trình và sau đó rút lại nghị quyết của cổ đông (rút lại để phản ứng với cam kết của công ty trong việc giải quyết vấn đề) — đã chứng kiến VF Corp cải thiện báo cáo liên quan, thực hiện đánh giá rủi ro trọng yếu và đăng ký các tiêu chuẩn thực hành tốt trong Sáng kiến Better Cotton Initiative.

Sự tương tác của Hermes EOS (công ty về dịch vụ sở hữu vốn cổ phần) với công ty Siam Cement đã chứng kiến công ty cải thiện từ cấp một (điểm thấp nhất) lên cấp ba theo đánh giá của Sáng kiến Transition Pathway Initiative (một sáng kiến bởi các chủ sở hữu tài sản nhằm đánh giá sự chuẩn bị của các công ty cho quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế carbon thấp). Đầu năm 2018, công ty đầu tư đã gặp ban quản lý cấp cao để thảo luận về



các mục tiêu phát thải năm 2020. Sau đó, họ đã tổ chức một hội thảo về TCFD (Task Force on Climate-Related Financial Disclosures) với các giám đốc điều hành cấp cao tại Siam Cement để chia sẻ thực tiễn tốt nhất trong ngành và khuyến khích công ty cải thiện đánh giá rủi ro vật lý của các tài sản, tham gia hợp tác ngành và thiết lập cơ chế quản trị khí hậu toàn tập đoàn. Công ty hiện đã cam kết thực hiện mục tiêu giới hạn nhiệt độ toàn cầu của Thỏa thuận Paris, mở rộng kế hoạch kịch bản và cải thiện quản trị và quản lý kinh doanh liên quan đến khí hậu.

Vào năm 2018, Diễn đàn Investor Forum đã làm việc với các thành viên của mình để giải quyết những lo ngại xung quanh định hướng chiến lược, thực hiện hoạt động và công bố của công ty Imperial Brands. Chủ tịch công ty đã tham gia "nhanh chóng và mang tính xây dựng ... công bố chương trình xử lý, tăng cường truyền thông về cách tiếp cận Next Generation Products và thực hiện các thay đổi đối với báo cáo phân khúc ở kết quả cả năm".

Cũng có những tình huống cần có sự tương tác (hoặc ít nhất là một số hình thức quản lý tài sản) và khi nhà đầu tư phải thể hiện quan điểm. Tình huống có thể là các hành động của công ty, chẳng hạn như phát hành cổ phiếu trong đó nhà đầu tư có thể chọn tham gia hay không, hoặc đề xuất tiếp quản mua lại (M&A) trong đó nhà đầu tư phải quyết định có bán hết hoặc, nếu được phép, giữ cổ phiếu của họ. Đối với hầu hết các nhà đầu tư, một số cuộc đối thoại với công ty sẽ là cần thiết trước khi đưa ra kết luận liên quan.

Hầu hết các nhà đầu tư hiện nay coi quyền biểu quyết là một dạng tài sản của khách hàng như bất kỳ tài sản nào khác mà họ đang thay mặt quản lý, và do đó là một cái gì đó cần được xem xét cẩn trọng và thực hiện với sự cân nhắc đúng mức. Việc bỏ phiếu diễn ra hàng năm, tại các AGM, và đôi khi ở giữa các cuộc họp đặc biệt, ở hầu hết các quốc gia được gọi là cuộc họp đại hội đồng cổ đông bất thường (EGM). Ngoài việc bỏ phiếu để nhận báo cáo và tài khoản, các vấn đề được xem xét tại mỗi ĐHĐCĐ phụ thuộc vào luật pháp địa phương, nhưng thường là những vấn đề cơ bản về cấu trúc của hội đồng quản trị, kiểm toán và giám sát, lương điều hành và cơ cấu vốn của công ty. Không xem xét các vấn đề như vậy với sự cân nhắc thích hợp rõ ràng có thể được coi là một thất bại của nghĩa vụ ủy thác, và sự cân nhắc đúng mức thường sẽ yêu cầu đối thoại tích cực với công ty để hiểu các vấn đề và bày tỏ bất kỳ mối lo ngại và quan điểm nào.

Một động lực khác để các nhà đầu tư đóng vai trò là người quản lý tốt là những kỳ vọng ngày càng tăng được ghi trong các bộ luật, tiêu chuẩn và quy định.

Để tìm hiểu thêm về ESG và các mô hình liên quan đến tính bền vững, vui lòng liên hệ **[YTT Consulting!](#)**

