



Thực Tiễn Quản Lý Trên Thế Giới Và Các Phong Cách Tương Tác Của Nhà Đầu Tư

ESG Consulting

Thực Tiễn Quản Lý Trên Thế Giới Và Các Phong Cách Tương Tác Của Nhà Đầu Tư

Như chúng ta đã biết, Anh Quốc là hình mẫu cho toàn cầu về các nguyên tắc quản trị doanh nghiệp cũng như quản lý đầu tư, trong đó tương tác là một hình thức thể hiện quan trọng hàng đầu trong hoạt động quản lý của các nhà đầu tư.

Quản lý (stewardship) 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.

Tương tác (engagement) 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.

Các nhà quản lý tin rằng sự tương tác làm tăng giá trị, không chỉ trong danh mục đầu tư mà còn hữu ích cho toàn bộ thị trường. Trong báo cáo mạnh mẽ năm 2008 về cuộc khủng hoảng tài chính, Sir David Walker tuyên bố:

Trước giai đoạn khủng hoảng gần đây, dường như đã có sự chấp thuận rộng rãi của các nhà đầu tư tổ chức và thị trường nói chung trong việc chuẩn bị bảng cân đối kế toán của các ngân hàng... như một phương tiện để tăng lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu.

Những nỗ lực thể chế ít ỏi trong việc tương tác với một số ngân hàng Anh dường như có ít tác động trong việc hạn chế quản lý trước cuộc khủng hoảng gần đây.

Lợi ích pháp lý trong quản lý (stewardship) đã tăng lên từ sự thất vọng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu 2008. Là một công cụ hỗ trợ cho việc tìm lại linh hồn của nhà đầu tư tổ chức sau khủng hoảng, báo cáo của Walker đã mở ra một kỷ nguyên mới về sự tương tác của cổ đông. Báo cáo chính thức kêu gọi Hội đồng Báo cáo Tài chính (FRC) ban hành Bộ luật Quản lý để cung cấp khuôn khổ cho sự tương tác của cổ đông và luật này được củng cố bởi Cơ quan Dịch vụ Tài chính (FSA, nay là Cơ quan Quản lý Tài chính hoặc FCA) yêu cầu mọi nhà quản lý quỹ đã đăng ký phải tuyên bố tiếp cận các nguyên tắc của luật này và cách tiếp cận của họ như thế nào.

Sau khi tham vấn, vào năm 2010, FRC đã ban hành Bộ luật Quản lý đầu tiên trên thế giới — phần lớn không thay đổi so với Statement of Principles on the Responsibilities of Institutional Shareholders and Agents issued by the Institutional Shareholders Committee in 2005 (Tuyên bố Nguyên tắc hiện có về Trách nhiệm của Cổ đông Tổ chức và Đại lý do Ủy ban Cổ đông Tổ chức ban hành năm 2005). Bản thân nó được xây dựng dựa trên một tài liệu năm 1991, The Responsibilities of Institutional Shareholders in the UK (Trách nhiệm của các cổ đông tổ chức ở Anh). Thực tiễn tốt nhất trong ngành đã không mang lại hiệu quả trong thời gian trước cuộc khủng hoảng tài chính, nhưng một bộ luật với sự hỗ trợ của cơ quan quản lý được cho là có khả năng có sức nặng lớn hơn. Sự chấp nhận của ngành tài chính đối với bộ luật này tương đối nhanh chóng, đặc biệt là giữa các nhà quản lý quỹ.

Bộ luật Quản lý năm 2010 có bảy nguyên tắc: Nhà đầu tư tổ chức nên:

- Công bố công khai chính sách của họ về cách họ sẽ thực hiện trách nhiệm quản lý của mình;
- Có một chính sách mạnh mẽ về quản lý xung đột lợi ích liên quan đến quản lý và chính sách này cần được công bố công khai;
- Giám sát các công ty được đầu tư của họ;
- Thiết lập các hướng dẫn rõ ràng về thời điểm và cách thức họ sẽ leo thang hành động của mình như một phương pháp bảo vệ và nâng cao giá trị cổ đông;
- Sẵn sàng hành động tập thể với các nhà đầu tư khác khi thích hợp;
- Có chính sách rõ ràng về biểu quyết và công khai hoạt động bỏ phiếu biểu quyết; và
- Báo cáo định kỳ về hoạt động quản lý và biểu quyết của mình.

Bộ luật này của Vương quốc Anh đã trải qua một lần sửa đổi vào năm 2012, làm rõ sự khác biệt giữa vai trò của chủ sở hữu tài sản (quỹ hưu trí và các quỹ tương tự) với các nhà quản lý quỹ của họ và các đại lý khác nhưng duy trì các nguyên tắc gần như hoàn toàn không thay đổi. Trong khi một số quỹ hưu trí lớn nhất có thể tìm cách tự thực hiện các hoạt động quản lý, hầu hết các quỹ trên thị trường hiện nay đều ủy thác vai trò này, bằng một hợp đồng cụ thể hoặc là một phần của dịch vụ quản lý quỹ của họ. Do đó, vai trò của hầu hết các chủ sở hữu tài sản là về mặt giám sát, thách thức và đánh giá các hoạt động quản lý của các nhà cung cấp dịch vụ cho họ.

Mô hình Luật Quản lý của Vương quốc Anh đã được học hỏi trên toàn thế giới và hiện đã có các bộ luật như vậy ở tối thiểu 20 thị trường, được phát triển bởi các sàn giao dịch chứng khoán hoặc cơ quan quản lý nhà nước, hoặc bởi chính các tổ chức đầu tư muốn thúc đẩy thực tiễn tốt nhất. Trong số này có thể kể đến:

- Ở quy mô toàn cầu — ICGN Global Stewardship Principles (2016).
- Châu Âu — EFAMA Stewardship Code (2018).
- Úc — Australian Asset Owner Stewardship Code (2018)
- Brazil — AMEC Stewardship Code (2016)
- Nhật Bản — Principles for Responsible Institutional Investors (2020).
- Singapore — Singapore Stewardship Principles (SSP) for Responsible Investors (2016).
- Hoa Kỳ — The Principles (2016).

Đáng chú ý là trong khi có sự nhất quán lớn giữa các nguyên tắc trong mỗi bộ luật này, vì chúng được mô hình hóa chặt chẽ trên bảy nguyên tắc của Bộ luật Vương quốc Anh năm 2010, riêng vấn đề xung đột lợi ích được xử lý rất khác nhau. Những bộ luật được soạn thảo bởi ngành quản lý quỹ thường hạ thấp vấn đề xung đột lợi ích, trong khi những bộ luật có sự ủng hộ quy định lớn hơn nhấn mạnh hơn vào vấn đề này. Có lẽ nổi bật nhất là Bộ luật EFAMA Stewardship Code ở Châu Âu, gần như là bản sao trực tiếp của Bộ luật Vương quốc Anh năm 2012 ngoại trừ việc nó không bao gồm một nguyên tắc riêng về xung đột và gần như hoàn toàn tránh né vấn đề này.

Bộ Luật Sửa Đổi 2020

Bộ luật Quản lý của Vương quốc Anh đã trải qua quá trình soạn thảo lại cơ bản hơn để tạo ra phiên bản 2020 của bộ luật, được xuất bản vào cuối năm 2019. Bộ luật mới, có hiệu lực vào ngày 1 tháng 1 năm 2020, bao gồm 12 nguyên tắc (cộng với 6 nguyên tắc thay thế cho các nhà cung cấp dịch vụ), (trước đây chỉ có 7) và gấp ba lần số trang so với bộ luật năm 2012. Nhưng thay đổi lớn nhất không phải là quy mô tài liệu, mà là tham vọng gia tăng đối với việc cung cấp kết quả thực tế của các bên ký kết. Sự tập trung trước đây vào các tuyên bố về ý định và cam kết không còn tồn tại. Thay vào đó, các nhà đầu tư sẽ báo cáo thường niên về hoạt động và quan trọng nhất là kết quả từ các hoạt động đó. Các báo cáo thường niên phải được gửi vào cuối tháng Ba, đặt ra chính sách, hoạt động và kết quả của các hoạt động trong năm trước đó.

Chỉ báo cáo về các hoạt động là không đủ; Mỗi nguyên tắc mới đều yêu cầu các kết quả liên quan phải được báo cáo và đòi hỏi cung cấp các bằng chứng cụ thể về những gì đã được cung cấp trên thực tế cho khách hàng và người thụ hưởng. Các bên ký kết (các tổ chức đầu tư) sẽ không còn đáp ứng các yêu cầu của Bộ luật bằng cách công bố các tuyên bố chính sách chứa đầy những cam kết đầy tham vọng, thay vào đó họ phải mang lại hiệu quả thiết thực từ hành động của họ.

12 nguyên tắc mới được chia thành bốn loại nhưng bao gồm hai chức năng riêng biệt:

- Các nguyên tắc từ 1 đến 8 đề cập đến các nền tảng cho việc quản lý.
- Các nguyên tắc từ 9 đến 12 tập trung vào việc thực hiện thực tế các trách nhiệm tương tác.

Sự cần thiết phải báo cáo về các kết quả cụ thể áp dụng ngay cả đối với các nguyên tắc cơ bản 1, 2, 3, 5 và 6 của bộ luật mới. Chúng bao gồm các vấn đề cấu trúc trong tổ chức đầu tư như quản trị, văn hóa và quản lý xung đột lợi ích. Các kết quả cần được công bố liên quan đến những vấn đề này là bằng chứng cho thấy những cấu trúc đó hữu ích cụ thể trong thực tế vì lợi ích tốt nhất của khách hàng.

Nguyên tắc 7 và 8 yêu cầu tích hợp các yếu tố ESG vào quá trình đầu tư và bao gồm sự giám sát hiệu quả của các nhà cung cấp dịch vụ. Việc công bố các kết quả liên quan cần phải được giải thích về cách các quy trình này đã thực hiện hiệu quả thay mặt cho khách hàng và người thụ hưởng.

Nguyên tắc 9 đến 12 bao gồm các hoạt động tương tác (và bỏ phiếu). Kết quả dự kiến của các nguyên tắc này (phải là một phần của báo cáo thường niên) cần cho thấy sự thay đổi đáng kể tại các công ty (hoặc tài sản của bên được đầu tư khác) do kết quả của hoạt động tương tác. Việc công bố ít nhất một số kết quả bỏ phiếu biểu quyết, không chỉ hoạt động bỏ phiếu của nhà đầu tư, cũng được mong đợi.

Có lẽ thách thức lớn nhất trong số 12 nguyên tắc chính là nguyên tắc 4, buộc các bên ký kết phải xác định và ứng phó với các rủi ro trên toàn thị trường và toàn hệ thống. Một số tổ chức đầu tư đã nhận ra nghĩa vụ của họ thay mặt cho người thụ hưởng và khách hàng để duy trì các hệ thống xã hội và môi trường và

thúc đẩy thị trường hoạt động tốt, nhưng đối với nhiều tổ chức đầu tư, nghĩa vụ này có thể như một gánh nặng bổ sung đáng kể.

Yêu cầu "công bố đánh giá về hiệu quả của họ trong việc xác định và ứng phó" với những rủi ro như vậy đặt ra một gánh nặng mới và đáng kể ngay cả đối với những nhà đầu tư đã nhận ra đây là trách nhiệm quản lý. Chỉ có Bộ luật Australian Asset Owner Stewardship Code, được phát triển bởi cơ quan công nghiệp Hội đồng các quỹ đầu tư hưu trí Úc (ACSI), có kỳ vọng tương tự, theo nguyên tắc 5:

Các chủ sở hữu tài sản nên khuyến khích sự liên kết tốt hơn giữa hoạt động của hệ thống tài chính và chính sách điều tiết với lợi ích của các nhà đầu tư dài hạn. (ACSI 2018)

Mặc dù Bộ luật mới này của Vương quốc Anh có thể chứng minh nhiều mô hình cho các quy tắc quản lý toàn cầu như những bộ luật trước đây, quốc gia mới nhất đề xuất thay đổi là Nhật Bản, quốc gia đã không theo sát hình mẫu của Vương quốc Anh. Có một động thái yêu cầu báo cáo về kết quả của hoạt động tương tác, nhưng điều này bị hạ thấp và ít nổi bật nên có thể chỉ có tác động hạn chế (sự tương phản với mức độ trung tâm của Bộ luật mới của Vương quốc Anh là đáng kể). Ngoài ra, những thay đổi mới nhất được thực hiện đối với Bộ luật Quản lý Nhật Bản như sau:

- Để mở rộng phạm vi áp dụng cho tất cả các loại tài sản, không chỉ với vốn chủ sở hữu (equity);
- Để kết hợp tính bền vững và ESG;
- Để khuyến khích chủ sở hữu tài sản tham gia vào quản lý và làm rõ hơn về vai trò của họ trong hệ thống phân cấp quản lý (stewardship hierarchy); và
- Để làm rõ vai trò của các nhà cung cấp dịch vụ trong hệ thống phân cấp và bổ sung kỳ vọng cao hơn cho các cố vấn ủy quyền (proxy advisers).

Quy Định Về Bộ Luật:

Khác với Bộ luật Quản lý mới của Vương quốc Anh, các nguyên tắc của tất cả các bộ luật trên toàn thế giới rất giống nhau. Thông thường, có sáu hoặc bảy nguyên tắc, với nguyên tắc đầu tiên thường yêu cầu các nhà đầu tư phải có chính sách công liên quan đến quản lý và nguyên tắc cuối cùng lưu ý sự cần thiết phải báo cáo trung thực và cởi mở về các hoạt động quản lý. Phần chính của các nguyên tắc giữa hai điều này thường kêu gọi:

- Giám sát thường xuyên các công ty được đầu tư;
- Tương tác tích cực khi thích hợp (đôi khi được gọi là "tương tác leo thang", hoặc đôi khi leo thang được coi là xứng đáng với một nguyên tắc dành riêng của nó); và
- Bỏ phiếu biểu quyết thông minh và cẩn trọng.

Hai nguyên tắc không phải lúc nào cũng xuất hiện (mặc dù chúng có ở Bộ luật Vương quốc Anh trong cả sửa đổi lần đầu và hiện tại) yêu cầu những điều sau đây:

- Các nhà đầu tư được yêu cầu quản lý xung đột lợi ích của họ liên quan đến các vấn đề quản lý; và
- Sự leo thang của hoạt động quản lý để bao gồm sự sẵn sàng hành động tập thể cùng với các nhà đầu tư tổ chức khác.

Vấn đề tương tác tập thể đang gây tranh cãi vì có những lo ngại về việc tạo ra concert parties - các bữa tiệc hòa nhạc (các nhóm cổ đông có ảnh hưởng đến mức họ thực sự nắm quyền kiểm soát các công ty mà không cần chính thức tiếp quản). Đây không phải là ý định của sự tương tác tập thể (collective engagement), như được thể hiện bởi các cuộc thảo luận liên quan trong phần này.

Luật Quản lý thường được thể hiện để áp dụng cho tất cả các loại tài sản, nhưng ngôn ngữ của chúng có xu hướng nghiêng về trọng tâm ban đầu trong thực tế là với đầu tư vốn cổ phần niêm yết. Quy trình tư duy quản lý, cả bởi các cơ quan quản lý và các nhà đầu tư, và việc cung cấp các hành động quản lý thực tế của các nhà đầu tư đó, được phát triển nhiều nhất trong lĩnh vực đầu tư cổ phiếu đại chúng.

Các Phong Cách Tương Tác:

Một số chủ sở hữu tài sản sẽ chọn tương tác trực tiếp với các công ty nhận đầu tư, thông qua các thành viên trong nhóm đóng vai trò là người quản lý danh mục đầu tư. Những người khác mong đợi các nhà quản lý quỹ thuê ngoài của họ thực hiện công việc này, thông qua các nhà quản lý danh mục đầu tư, những người cũng chịu trách nhiệm quản lý hoặc thông qua các chuyên gia quản lý (hoặc kết hợp cả hai). Các hoạt động tương tác cũng có thể được thuê ngoài hoàn toàn cho các nhà cung cấp dịch vụ quản lý chuyên nghiệp.

Hầu như tất cả các nhà đầu tư tổ chức đều dựa ít nhất một phần vào một nhóm các nhà cung cấp dịch vụ này, các công ty tư vấn biểu quyết ủy quyền (proxy voting advisory firms). Các cố vấn ủy quyền này cung cấp các phân tích và (trong hầu hết các trường hợp) các khuyến nghị bỏ phiếu trên nhiều công ty đại chúng và hầu hết tất cả các tổ chức đều thuê họ để cung cấp khuôn khổ đảm bảo quyết định bỏ phiếu của họ được đưa ra. Hầu hết cũng trả tiền cho các khuyến nghị của họ về những quyết định bỏ phiếu đó.

Các nhà cung cấp dịch vụ quản lý khác (stewardship service providers) cung cấp các mức độ dịch vụ tương tác (engagement services) khác nhau, bằng cách đặt mình vào vị trí của nhà đầu tư một cách hiệu quả để tương tác thay mặt họ. Bằng cách tổng hợp lợi ích của khách hàng, quy mô cần thiết hiện diện và mức độ đủ rõ ràng trong các cuộc đối thoại và tương tác với ban quản lý công ty và hội đồng quản trị có thể được xây dựng. Hội đồng quản trị có thể cung cấp một hình thức tương tác tập thể, cho phép các nhà đầu tư có phạm vi tiếp cận và ảnh hưởng lớn hơn bằng cách làm việc cùng với những nhà đầu tư khác và chia sẻ các nguồn lực giá trị. Sự tương tác tập thể cũng có thể diễn ra thông qua các sáng kiến ngành và các nền tảng cộng tác, chẳng hạn như một sáng kiến do PRI hoặc Diễn đàn Investor Forum ở Anh cung cấp.

Phong Cách: Từ Trên Xuống (Top-Down) và Từ Dưới Lên (Bottom-Up):

Ở một mức độ nào đó, phong cách tương tác khác nhau tùy thuộc vào di sản của các nhóm nhà quản lý. Có một sự khác biệt trong tư duy và cách tiếp cận giữa những nhóm có kinh nghiệm lịch sử tương tác dựa trên Quản trị (governance-led engagement) và những nhóm khác có nhiều trải nghiệm hơn về khía cạnh Môi trường và Xã hội.

Sự khác biệt rõ ràng nhất là khi các vấn đề E và S phát sinh từ bản chất của các hoạt động kinh doanh của công ty nhận đầu tư, các nhóm có di sản này có xu hướng được tổ chức theo ngành, trong khi yếu tố G được xác định nhiều hơn bởi quy định luật pháp và luật ở quốc gia sở tại, và các nhóm như vậy thường được chia theo khu vực địa lý. Phong cách tương tác cũng tuân theo cấu trúc này ở một mức độ nào đó. Các nhóm có xu hướng tập trung vào các vấn đề Môi trường và Xã hội riêng lẻ và theo đuổi những vấn đề đó một cách mạnh mẽ trên các lĩnh vực hoặc thị trường nói chung. Điều này có thể bao gồm việc cố gắng thiết lập các tiêu chuẩn thực hành tốt hơn và làm nổi bật thực tiễn tốt nhất cũng như nhằm mục tiêu đến những công ty được coi là tụt hậu. Cuộc đối thoại sẽ có xu hướng bắt đầu với các nhóm quan hệ nhà đầu tư hoặc các nhóm phát triển bền vững tại công ty nhận đầu tư và sau đó được leo thang lên trên, cả đến cấp quản lý cao và cấp hội đồng quản trị. Các tổ chức đầu tư có di sản Quản trị có xu hướng tập trung vào các công ty nhận đầu tư riêng lẻ, bắt đầu với chủ tịch công ty (thường với sự hỗ trợ của thư ký công ty) và làm việc thông qua hội đồng quản trị và từ đó xuống các cấp quản lý thấp hơn.

Đây là sự khái quát hóa, nhưng chúng minh họa sự khác biệt giữa hoạt động tương tác từ trên xuống và từ dưới lên. Hầu hết các nhà đầu tư kết hợp cả hai phong cách tương tác này, mặc dù tập trung vào công ty, sự tương tác từ dưới lên phù hợp một cách tự nhiên nhất với các phương pháp đầu tư tích cực, đặc biệt là những nhạf đầu tư có danh mục đầu tư tập trung (concentrated portfolios); trong khi đó, sự tương tác dựa trên vấn đề (issues-based), từ trên xuống có xu hướng liên kết chặt chẽ hơn với danh mục đầu tư thụ động hoặc đa dạng hóa rộng rãi (passive or diversified investment portfolios).

Phong Cách: Dựa Trên Vấn Đề (Issue-Based) và Tập Trung Vào Công Ty (Company-Focused):

Các nhà đầu tư thụ động (Passive investors) và những nhà đầu tư khác có danh mục đầu tư đa dạng rộng rãi (broadly diversified portfolios), thường bắt đầu với một vấn đề. Cho dù được nhóm xác định từ các tin tức hoặc phân tích rộng hơn hoặc thông qua tự sàng lọc hoặc từ các tổ chức nghiên cứu khác và tìm cách tương tác với tất cả các công ty bị ảnh hưởng bởi vấn đề đó (có thể là toàn bộ ngành, hoặc thậm chí rộng hơn). Thông thường, bắt đầu là một lá thư được viết cho tất cả những công ty bị ảnh hưởng, sau đó được theo sau bởi các cuộc đối thoại.

Các nhà đầu tư tích cực (Active investors), đặc biệt là những người có danh mục đầu tư tập trung (focused portfolios), bắt đầu với chính công ty nhận đầu tư và các vấn đề kinh doanh của công ty và phát triển một cách tiếp cận tương tác phù hợp lược bỏ bớt các vấn đề, thường với các nhóm đầu tư đóng vai trò dẫn đầu. Các công ty nhận đầu tư được nhà đầu tư lựa chọn cho phương pháp này thường

được xác định từ những công ty đầu tư kém hiệu quả hoặc những công ty kích hoạt các số liệu tài chính hoặc ESG khác. Điểm bắt đầu thường là tìm kiếm một cuộc thảo luận trực tiếp với quản lý cấp cao và sau đó là hội đồng quản trị.

Bức thư hàng năm của Larry Fink gửi các CEO các công ty nhận đầu tư đặt ra kế hoạch tương tác của BlackRock - anh cả trong ngành đầu tư toàn cầu là một ví dụ về cách tiếp cận dựa trên vấn đề được thực hiện bởi các nhà đầu tư thụ động. Trong bức thư năm 2019, Fink đã viết rằng các ưu tiên của họ trong năm là:

Quản trị, bao gồm cách tiếp cận của công ty bạn đối với sự đa dạng của hội đồng quản trị; chiến lược doanh nghiệp và phân bổ vốn; khuyến khích thúc đẩy chủ nghĩa dài hạn; rủi ro và cơ hội về Môi trường; và quản lý nguồn nhân lực. Những ưu tiên này phản ánh cam kết của chúng tôi trong việc tương tác về các vấn đề ảnh hưởng đến triển vọng của công ty không phải trong quý tới, mà là trong một thời gian dài mà khách hàng của chúng tôi đang lên kế hoạch.

Các phương pháp tiếp cận dựa trên vấn đề để tương tác thường đi kèm với các ví dụ gợi ý về thực tiễn tốt nhất trong một ngành cụ thể trông như thế nào. Chúng có thể được chuẩn bị trước các cuộc đối thoại tương tác đầu tiên nhưng các ví dụ này thường được rút ra từ quá trình tương tác trước đó với những công ty được coi là có thực tiễn hàng đầu. Bằng cách mong đợi tất cả các công ty trong một ngành nhất định áp dụng các thực tiễn tốt nhất này, theo thời gian các nhà đầu tư có thể cải thiện toàn bộ lĩnh vực hoặc thực tiễn ngành tiến về phía trước. Sự tương tác tập trung vào công ty tìm cách cải thiện thực tiễn trên một số vấn đề ESG có liên quan tại một công ty riêng lẻ; mục đích là để nâng cao hiệu suất của danh mục đầu tư tổng thể, về cả ESG và hiệu suất đầu tư truyền thống về mặt tài chính.

Hung Ninh – ESG Transformation Lead

YTT Consulting