

THÔNG ĐIỆP CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC

“

*Quan điểm của tôi về **Tính Nhân Văn** bắt nguồn từ những quan sát của bản thân về cách mà mỗi chúng ta đối xử với người khác, về thái độ của chúng ta đối với phần còn lại của nhân loại.*

”



Ông JOHAN NYVENE

Tổng Giám đốc

Kính thưa Quý vị Cổ đông, nhà Đầu tư, và các đồng nghiệp,

Mặc dù năm 2015 là một năm đầy thách thức, chúng tôi vẫn tiếp tục nhận định lộ trình phát triển của HSC là xây dựng một tương lai bền vững. Về mặt kinh doanh, trong năm vừa qua lợi nhuận của chúng tôi chịu một số ảnh hưởng không tránh khỏi do điều kiện thị trường âm ảm, mức thanh khoản của thị trường thấp và các quy định pháp luật khắt khe hơn, chúng tôi tiếp tục củng cố mô hình kinh doanh cốt lõi và xây dựng một nền tảng tốt chuẩn bị cho những bước phát triển tiếp theo của thị trường.

Môi giới chúng khoán là loại hình kinh doanh chịu sức ép cạnh tranh mạnh cả trong phân khúc khách hàng cá nhân và khách hàng tổ chức, chúng tôi liên tục đầu tư để chuẩn bị nền tảng vững chắc dựa trên công nghệ tốt nhằm giữ vững vị trí của mình trong mảng kinh doanh trực tuyến. Ưu thế của việc kinh doanh trực tuyến là bước khởi đầu hoàn hảo giúp chúng tôi tiến xa trong việc tự động hóa hầu hết các bước trong dịch vụ cho vay ký quỹ, là loại hình kinh doanh đã và đang trở thành mảng kinh doanh cốt lõi có tỷ lệ đóng góp cao trong cơ cấu doanh thu và liên tục tăng trưởng về dư nợ cho đến thời điểm cuối năm 2015. Sự phát triển vượt bậc này có ý nghĩa quan trọng trong mô hình kinh doanh môi giới toàn diện, cho phép tăng tỷ lệ đòn bẩy, và hơn hết tăng lợi nhuận cho Quý Cổ đông mà không yêu cầu bổ sung thêm vốn.

Bộ phận Tài chính doanh nghiệp cũng được củng cố toàn diện với việc bổ sung thêm các nhân sự cấp cao. Chúng tôi luôn đảm bảo vị trí hàng đầu so với các công ty tư vấn có uy tín khác trong nước dựa trên giá trị thương hiệu sẵn có của HSC và mạng lưới phân phối rộng rãi. Với các hợp đồng giá trị ngày càng cao và khả năng phân phối vững vàng, việc phối hợp giữa bộ phận Tài chính doanh nghiệp và bộ phận kinh doanh môi giới đã được phát huy một cách tốt nhất, cho phép chúng tôi sẵn sàng tham gia vào các giao dịch như của một ngân hàng đầu tư trong tương lai.

Trong khi mô hình kinh doanh hiện tại đang dần định hình một HSC trong tương lai, các khái niệm về sự phát triển bền vững ngày càng định hình rõ ràng hơn. Suốt một năm qua chúng tôi đã phải đối mặt và duy trì sự phát triển bền vững dưới áp lực cạnh tranh từ tất cả các khía cạnh kinh doanh, bao gồm áp lực về giá, sản phẩm, chính sách, và đặc biệt là con người. Cuối cùng để thành công và hoạt động hiệu quả hơn, tôi tin rằng chúng tôi cần phải nâng cao ý thức kinh doanh và tập trung tiến lên một tầm cao mới. Tôi muốn gọi mức độ này là **Tinh thần Nhân văn**.

Nhân văn, hai từ đã hằn sâu trong tâm trí tôi trong suốt năm 2015 theo những dòng sự kiện của cuộc khủng hoảng Syria. Nỗi đau và sự tan vỡ nhấn chìm những dòng người tị nạn ngày ngày trốn chạy khỏi những vùng đất bị cày nát bởi bom đạn, những hình ảnh đơ cú xuất hiện gần như mỗi ngày trên các mặt báo giấy báo điện tử. Tình hình đó đã thật tối tệ đến ngày hôm nay.

Bức ảnh thi thể cậu bé Syria hai tuổi bị chết đuối trong một chuyến thuyền buôn lậu nằm bất động trên bãi biển làm cả thế giới bàng hoàng trong niềm căm phẫn và những giọt nước mắt, nhưng hình ảnh đó vẫn chưa đủ để gióng lên hồi chuông cảnh tỉnh chấm dứt cái mà ban đầu vốn chỉ là những mâu thuẫn chính trị và sau đó đã trở thành một cuộc khủng hoảng nhân đạo. Lòng nhân ái phần nào đã thức dậy khi cánh cửa từ những quốc gia giàu có mở ra cho những người tị nạn, nhưng dường như nó chỉ khoét sâu hố ngăn cách về các vấn đề tị nạn, vốn luôn tồn tại trong tiếng nói chung về vấn đề tị nạn và khái niệm về **tinh Nhân văn**.

Trong khi đặt bút viết những dòng này để gửi đến Quý cổ đông, tôi đã luôn tự cố gắng phải kiềm chế cảm xúc. Nhưng suy cho cùng chúng ta vẫn là những thực thể có cảm xúc, nhân tố làm nên

THÔNGIỆP CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC (tiếp theo)

bản chất con người, và ở cương vị người quản lý trong một ngành kinh doanh mà con người là nhân tố cốt lõi, tôi tự nhận thấy tất cả những điều mình đang đối mặt hàng ngày thực chất chỉ xoay quanh hai chữ con người.

Bản thân tôi đã từng xúc động vì một câu chuyện xảy ra cách đây vài tháng. Khi ngồi ăn trưa một mình ngày nọ, một bàn tay đã chạm vào vai tôi và khi quay lại, tôi bắt gặp ánh mắt của hai cậu bé trong đồng phục học sinh tiểu học. Những cậu bé này muốn xin một chút thức ăn, giải thích rằng cha của các cậu, vốn làm công việc chạy xe ôm, đang đi làm và trong nhà thì không còn gì để ăn. Rất trùng hợp, hai cậu bé 9 tuổi và 6 tuổi này cũng bằng tuổi với hai con trai của tôi. Tôi quyết định mua phần ăn trưa cho hai cậu bé ấy và xem như đây là một lời nhắc nhở về những điều căn bản nhất của **Nhân văn**, về tình người, rằng những mảnh đời bất hạnh, nỗi đau và sự thiếu thốn có thể ở rất gần, và rằng chúng ta thường quên mất chúng hiện diện phổ biến đến mức nào mỗi khi chúng ta phớt lờ và mặc định như một lẽ thường.

Quan điểm của tôi về **Tinh Nhân Văn** bắt nguồn từ những quan sát của bản thân về cách mà mỗi chúng ta đối xử với người khác, về thái độ của chúng ta đối với phần còn lại của nhân loại. Một người bạn thân thiết của tôi, người thường có những ý tưởng đầy cảm hứng, lại có nguyên tắc phân loại những người anh ta biết thành “nhận về” hoặc “cho đi”. Chúng ta có lẽ tự nhận thấy cách mà mình hành xử nằm đâu đó giữa hai thái cực này, đôi khi chúng ta là người cho, đôi khi là người nhận. Nhưng cũng rất dễ nhận thấy là trong nhiều trường hợp chính những điều chúng ta làm lại tạo ra rắc rối cho cuộc sống của những người khác. Chúng ta có thể nhìn thấy điều này rõ nhất trong cuộc đối đầu chính trị, căng thẳng giữa các chủng tộc, và mâu thuẫn trong các niềm tin tôn giáo hoặc tư tưởng. Chúng hiện diện rõ trong các trường hợp đồng nghiệp đâm sau lưng nhau trong công việc, các tài xế lái xe chửi rủa và la hét, hàng xóm cãi nhau, trên các sân chơi thể thao và ngay cả trong gia đình khi chúng ta không ngồi cùng bàn ăn tối. Trong kinh doanh, chúng ta thường tự miêu tả: thương trường như chiến trường. Chúng ta đang sống trong một môi trường cạnh tranh khốc liệt. Chúng ta được dạy cách tranh đấu để giành lấy phần hơn từ lúc còn chập chững, và nhiều lúc đánh đổi bằng quyền lợi của người khác.

Là một công ty, chúng tôi không có lựa chọn nào khác ngoài việc đương đầu và tiến lên. Nhưng chính ở đây, tôi nhận thấy lẫn ranh giữa sự cho đi và nhận lại trở nên hết sức mong manh. Và trong

hoàn cảnh đó, chúng tôi nhất định tìm ra cách để cân bằng giữa việc đáp ứng nhu cầu khách hàng, đạt được các kỳ vọng của cổ đông về lợi nhuận tài chính, và đồng thời đem đến môi trường làm việc tốt nhất cho đội ngũ nhân viên. Về mặt kinh doanh, tôi tin rằng chúng ta có nhiều điều để chúng ta thảo luận liên tục, tuy nhiên cùng với yêu cầu phải phát triển một cách bền vững hơn bao giờ hết, chúng tôi cũng cần tìm ra sự cân bằng giữa những kết quả kinh doanh mà chúng tôi đạt được và những giá trị lợi ích mà chúng tôi đem đến cho cộng đồng. Đối với tôi, xã hội bắt nguồn từ **Tinh thần Nhân văn**.

Khi tôi nói rằng những bất hạnh trong cuộc sống có thể rất gần, tôi muốn nói một cách khiêm tốn rằng chúng ta không cần phải nghĩ quá sâu xa về những gì có thể đóng góp cho xã hội. Là một cá nhân và với cương vị là một người quản lý, tôi nhận ra rằng nơi đầu tiên tôi cần phải cố gắng để tạo nên các tác động tích cực chính là HSC, cho đồng nghiệp của tôi, cho Thị trường vốn Việt Nam, và ở tầm xa hơn đó là cho người dân Việt Nam.

HSC vẫn là một công ty tương đối non trẻ với 13 năm hoạt động trong ngành. Đối với thị trường cổ phiếu và các kết quả kinh doanh năm 2015 của chúng tôi, tôi nhận thấy 2015 là năm hợp nhất trong quá trình tự nhiên của “2 bước tiến, 1 bước lùi” là một khẩu hiệu phản ánh quy luật bình thường của cuộc sống. Môi trường kinh doanh của chúng tôi hoàn toàn có nhiều yếu tố lạc quan, tuy nhiên thị trường vốn của Việt Nam đang trong giai đoạn “trúng nước” và vẫn còn nhiều thách thức cho các nhà đầu tư và các công ty. Các tác động kinh tế và địa chính trị toàn cầu đã gây nên nhiều cản trở đến sự phát triển của thị trường kinh tế và chúng khoán của Việt Nam. Khả năng thu hút, duy trì và phát triển nhân sự của chúng tôi cũng bị giới hạn do ảnh hưởng của sự hạn chế về nguồn lực của HSC. Nhưng tôi nghĩ rằng các yếu tố về **Nhân văn** vượt khỏi các lợi ích về lương, thù lao, và chính sách. Tôi tin rằng song song với việc đáp ứng các yêu cầu cơ bản, là một con người, chúng ta cần phải đối xử tốt với nhau cũng như mong muốn được đối xử tốt và tôn trọng. Trong khi chúng tôi cần phải tuân thủ và đóng góp vì một mục tiêu chung, chúng tôi đồng thời có thể hỗ trợ và khuyến khích các nỗ lực và nguyện vọng của từng cá nhân. Và chúng ta cần cố gắng giúp đỡ những người cần nhất, hoặc khi có bất kỳ ai trong chúng ta rơi vào hoàn cảnh khó khăn cần giúp đỡ. Đối với tôi, đây là nền tảng để **Tinh thần Nhân văn** được bắt đầu.

Đã có một số trường hợp tại HSC, khi mà các đồng nghiệp hoặc thành viên gia đình của họ bị bệnh vào thời kì cuối và không có điều kiện trang trải chi phí chữa bệnh hoặc các nghĩa vụ gia đình. Số tiền quyên góp từ bạn bè và đồng nghiệp tuy là chân thành, là phản ứng tự nhiên nhưng đôi khi lại quá ít ỏi và quá muộn. Bắt đầu từ năm nay, bên cạnh việc tăng phạm vi bảo hiểm y tế và tai nạn

cho nhân viên, tôi đã kêu gọi các đồng nghiệp thành lập trên cơ sở tự nguyện một quỹ hỗ trợ khẩn cấp và mỗi người trong chúng tôi sẽ cam kết đóng góp 1% tiền lương mỗi tháng của mình. Các đồng nghiệp thu nhập thấp có thể sẽ là những người hưởng lợi lớn nhất từ nỗ lực này, trong khi cấp quản lý của chúng tôi sẽ có thêm cơ hội để giúp đỡ một cách bền vững hơn, và hy vọng chúng tôi sẽ có thể mở rộng quy mô quỹ theo thời gian.

Đa số đồng nghiệp HSC đều là những người trẻ và bắt đầu lập gia đình, và tôi rất thấu hiểu nhu cầu của họ trong việc chăm sóc và đáp ứng các yêu cầu thiết yếu của gia đình mình nhưng vẫn đảm bảo làm tốt công việc. Chúng tôi đã bắt đầu có một chính sách làm việc tại nhà để hỗ trợ các nhân viên có hoàn cảnh đặc biệt. Đồng thời tôi cũng đang hướng đến sự cân bằng giữa công việc và cuộc sống. Tôi khuyến khích nhân viên của mình, thành viên của các Ủy ban và các đồng nghiệp trong Công đoàn kêu gọi thêm nhiều thành viên tham gia các hoạt động rèn luyện thể chất như các môn thể thao và nuôi dưỡng các sở thích khác mà trong đó Công ty đã hỗ trợ các bạn một phần chi phí.

Thành viên của HSC có lẽ là những người may mắn hơn rất nhiều người dân Việt Nam, bao gồm những người sống tại những vùng khu vực ngoại ô cũng như trong khu ổ chuột của các thành phố lớn. Trong dịp Tết Nguyên đán vừa qua, tôi đã vô cùng xúc động vì các đồng nghiệp của tôi ở Hà Nội đã nỗ lực kêu gọi mọi người đóng góp tạo điều kiện để mang quần áo ấm và các vật dụng cơ bản cho người dân nghèo ở các vùng miền núi xa xôi thuộc tỉnh Sơn La. Thật xót xa khi nhìn thấy hình ảnh của những đứa trẻ bất chấp thời tiết lạnh lẽo khắc nghiệt trong bộ quần áo mỏng manh. Một đồng nghiệp khác tại HSC ở thành phố Hồ Chí Minh đã chủ động tìm kiếm sự giúp đỡ, tạo điều kiện cho chúng tôi tặng máy tính cũ cho một trường trung học ở vùng nông thôn xa xôi thuộc tỉnh Hòa Bình. Chúng tôi đã nhận được thư cảm ơn rất tình cảm từ Hiệu trưởng của Trường và tôi có thể nói món quà của chúng tôi đã được các em học sinh khó khăn ở vùng nông thôn rất trân trọng. Tôi có lời khen và muốn cảm ơn các đồng nghiệp của tôi vì những trái tim nhân hậu và cam kết hỗ trợ cho họ nhằm thực hiện những hành động tốt đẹp tương tự như vậy trong tương lai. Tôi chỉ hy vọng chúng tôi có thể thực hiện những công việc từ thiện thường xuyên hơn.

Một trong những nỗ lực của cá nhân tôi đối với xã hội là việc đóng góp vào sự phát triển của thế hệ trẻ Việt Nam, từ các trẻ em có hoàn cảnh khó khăn đến các sinh viên vừa tốt nghiệp đại học và chuẩn bị tham gia vào lực lượng lao động. Gần đây tôi đã nhận lời tham gia vào Hội đồng cố vấn của hai tổ chức rất có ý nghĩa: AIESEC Việt Nam, thành viên tại Việt Nam của tổ chức phi lợi nhuận toàn cầu giúp thế hệ trẻ phát triển khả năng lãnh đạo và kết nối đa văn hóa; và Streets International, một tổ chức từ thiện tư nhân từ New York với một cơ sở ở tỉnh Quảng Nam, nhằm mục đích cải thiện đời sống và củng cố kỹ năng làm việc của các em

bé mồ côi và trẻ em đường phố ở Việt Nam. Tôi hy vọng rằng với thời gian cá nhân, mạng lưới và nguồn lực của HSC, chúng tôi có thể đóng góp và có ảnh hưởng tích cực đến mục tiêu và nguyện vọng của các tổ chức này trong việc giúp đỡ thế hệ trẻ ở Việt Nam.

Việt Nam, là một nước đang phát triển về kinh tế và xã hội, chắc chắn đã tiến bộ nhiều mặt trong hơn hai mươi năm qua. Nói cách khác, Việt Nam đã từ một nước có thu nhập thấp trở thành quốc gia có thu nhập trung bình. Nhưng tôi nghĩ chỉ một mình mức thu nhập không thể định hình được **Tinh Thần Nhân văn**. Tôi tin rằng **Tinh Thần Nhân Văn** cần phải được xây dựng từ nhân phẩm mỗi cá nhân chúng ta trao cho những người xung quanh, và các phẩm chất mà bản thân chúng ta luôn giữ gìn.

Là một nhà cung cấp dịch vụ trên thị trường vốn của Việt Nam, HSC đã có những bước tăng trưởng vững chắc và định hình bằng vị trí của mình trên thị trường hiện nay, bao gồm việc chúng tôi đang ngày càng củng cố vị trí trong năm 2015 cho một tương lai phát triển bền vững. Trong khi xây dựng nền tảng vững chắc, chúng tôi đồng thời thể hiện rõ ràng hơn sứ mệnh luôn đặt con người là giá trị cốt lõi. Sự khác biệt quan trọng này có thể được nhìn thấy trong mối tương quan giữa sự tăng trưởng và tỷ lệ nghỉ việc của nhân viên. Việc đầu tư vào con người, không còn nghi ngờ gì nữa, là sự đầu tư cốt yếu mà chúng tôi cần phải thực hiện. Đây là nơi mà **Tinh thần Nhân văn** cần được nuôi dưỡng, cho HSC, cho thị trường vốn của Việt Nam, và cho Việt Nam.

Tôi rất trân trọng mối quan hệ hợp tác giữa Quý vị Cổ đông, Quý Khách hàng, các bạn đồng nghiệp cùng với HSC, và tôi hi vọng quý vị có thể sánh vai cùng chúng tôi trong việc đầu tư về con người, tâm niệm và đề cao **Tinh thần Nhân văn**.

“
Là một nhà cung cấp dịch vụ trên thị trường vốn của Việt Nam, HSC đã có những bước tăng trưởng vững chắc và định hình bằng vị trí của mình trên thị trường hiện nay, bao gồm việc chúng tôi đang ngày càng củng cố vị trí trong năm 2015 cho một tương lai phát triển bền vững
”



JOHAN NYVENE
Tổng Giám đốc