

Hà Nội, ngày 31 tháng 03 năm 2013

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2012

VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2013

- Căn cứ vào kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012 của Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội.
- Căn cứ vào kết quả kiểm toán năm tài chính 2012 của Công ty TNHH Kiểm toán Ernst & Young Việt Nam.
- Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB) xin báo cáo về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012 và kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2013 như sau:

PHẦN I : KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2012

I/ SƠ LƯỢC VỀ TÌNH HÌNH KINH TẾ VÀ HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG

1. Tình hình kinh tế vĩ mô Việt Nam

Trong năm 2012 nền kinh tế thế giới vẫn chưa thoát khỏi những khó khăn do tác động khủng hoảng, suy thoái kinh tế từ những năm trước để lại đặc biệt là cuộc khủng hoảng nợ công ở khu vực đồng tiền chung EU vẫn chưa chấm dứt và ngày càng trầm trọng. Hoạt động sản xuất và thương mại toàn cầu bị tác động mạnh, giá cả hàng hóa diễn biến phức tạp. Tăng trưởng của các nền kinh tế đầu tàu suy giảm kéo theo sự sụt giảm của các nền kinh tế khác.

Về nội tại, nền kinh tế Việt Nam năm 2012 yếu với nhiều biến cố ngành tài chính ngân hàng là những rào cản tác động tiêu cực đến tăng trưởng kinh tế của Việt Nam. Tốc độ tăng trưởng tín dụng thấp, tỷ lệ nợ xấu cao, nhu cầu tiêu dùng suy giảm, hàng tồn kho lớn, số lượng doanh nghiệp phá sản, ngừng hoạt động tăng cao.

Tuy nhiên, một điểm sáng trong bức tranh kinh tế Việt Nam năm 2012 là thành công trong việc kiềm chế lạm phát. Những nỗ lực thực hiện mục tiêu kiềm chế lạm phát theo Nghị quyết 11/NQ-CP năm 2011 của Chính phủ đã khiến cho lạm phát năm 2012 chỉ tăng 6,81%. Ngoài ra, thị trường ngoại hối năm 2012 cũng được giữ ổn định, cán cân thương mại thặng dư, dự trữ ngoại hối tăng cao là những yếu tố góp phần tích cực ổn định kinh tế vĩ mô.



2. Hoạt động ngân hàng và tình hình thị trường tiền tệ, tín dụng

2.1. Chính sách tiền tệ, tín dụng của NHNN Việt Nam

Thực hiện Nghị quyết số 01/NQ-CP ngày 3/1/2012, Nghị quyết số 13/NQ-CP ngày 10/5/2012 của Chính phủ và chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ, NHNN đã điều hành chính sách tiền tệ chặt chẽ, linh hoạt nhằm kiểm soát lạm phát thấp và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, ổn định kinh tế vĩ mô bảo đảm tốc độ tăng trưởng tín dụng, tổng phương tiện thanh toán hợp lý, đáp ứng yêu cầu thanh toán của nền kinh tế; điều hành lãi suất và tỷ giá phù hợp với diễn biến tiền tệ và các cân đối vĩ mô, đặc biệt là diễn biến lạm phát.

2.2. Tình hình tiền tệ, tín dụng trong năm 2012

2.2.1. Huy động vốn

- Theo số liệu công bố từ NHNN, ước tính cả năm 2012 tốc độ tăng trưởng huy động vốn của toàn hệ thống Ngân hàng đạt 22,4%.

- Tổng phương tiện thanh toán cả năm 2012 tăng 22,4% so với đầu năm và cao hơn nhiều so với giới hạn mức tăng mà Chính Phủ và NHNN đặt ra từ đầu năm là 14% - 16%.

2.2.2. Cho vay nền kinh tế

- Theo số liệu công bố của NHNN, tốc độ tăng trưởng tín dụng của toàn hệ thống Ngân hàng năm 2012 đạt 8,91%.

2.2.3. Tái cơ cấu các TCTD

- Năm 2012, NHNN thực hiện thanh tra toàn diện với 32 TCTD, bên cạnh việc tăng cường giám sát hoạt động của các TCTD nhằm đảm bảo hoạt động của các TCTD an toàn, lành mạnh.

- Ngày 28/08/2012, Habubank cũng đã chính thức được sáp nhập vào SHB.

- Bên cạnh đó nhiều TCTD khác cũng tiến hành tái cơ cấu theo sự chỉ đạo của Chính phủ và NHNN.

II/ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA SHB NĂM 2012.

(Các số liệu báo cáo trình bày dưới đây đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH kiểm toán Ernst & Young Việt Nam).

1. Tổ chức nhân sự và đào tạo:

1.1./ Tổ chức nhân sự

Tổng số CBNV toàn hệ thống SHB đến 31/12/2012 là: 4.996 người tăng 2.156 người so với năm 2012, tương ứng tăng 75,91% so với năm 2011 (trong đó nhân sự nhận sáp nhập từ HBB là 1.528 người). Số lượng nhân sự có trình độ Đại học và trên Đại học chiếm hơn 80% tổng số CBNV.

1.2/ Công tác đào tạo

- Năm 2012 là năm công tác đào tạo của SHB được triển khai với khối lượng lớn các chương trình và cán bộ tham gia đào tạo. Cụ thể: SHB đã tổ chức 150 khóa đào tạo với 120 nội dung/chuyên đề đào tạo cho các cán bộ nhân viên trên toàn hệ thống. Tổng số học viên tham gia đào tạo là 10.349 lượt người, với tổng chi phí đào tạo năm 2012 là trên 5 tỷ đồng.

Bên cạnh đào tạo nội bộ, SHB phối hợp với các tổ chức đào tạo trong và ngoài nước như: VBSC, BTC, SALT, Phòng công nghiệp và thương mại Việt nam để xây dựng các chương trình đào tạo nâng cao kỹ năng, trình độ nghiệp vụ cho cán bộ, nhân viên của SHB.

2. Phát triển mạng lưới hoạt động:

Tổng số điểm giao dịch hoạt động của SHB trên toàn quốc tính đến 31/12/2012 là 317 điểm bao gồm 1 Trụ sở chính, 46 Chi nhánh và 270 Phòng Giao dịch, Quỹ tiết kiệm tại 25 tỉnh, thành phố ở Việt Nam và 02 Chi nhánh tại nước ngoài là Chi nhánh SHB Campuchia và Chi nhánh SHB Lào.

Ngoài ra SHB còn có 2 Công ty con là Công ty Quản lý nợ và khai thác tài sản (SHBAMC) và Công ty CP chứng khoán SHB (SHBS)

3. Tình hình hoạt động kinh doanh đến 31/12/2012:

3.1. Tổng tài sản:

Tổng tài sản của SHB hợp nhất đến 31/12/2012 đạt 116.537,6 tỷ đồng tăng 45.548,1 tỷ đồng so với năm 2011, đạt 97,1% kế hoạch năm 2012.

3.2. Nguồn vốn:

3.2.1 Vốn điều lệ: Vốn điều lệ SHB đến 31/12/2012 là 8.865,8 tỷ đồng tăng 4.050 tỷ đồng so với cuối năm 2011 tăng từ nhận sáp nhập HBB vào SHB.

3.2.2 Hoạt động huy động vốn

Tổng nguồn vốn huy động đến 31/12/2012 là 104.131,4 tỷ đồng tăng 39.820,1 tỷ đồng tương ứng tăng 61,9% so với năm 2011, trong đó bao gồm:

a/- Nguồn vốn huy động từ tiền gửi tổ chức kinh tế và cá nhân :

- Vốn huy động từ TCKT và Cá nhân đến 31/12/2012 đạt 81.968,9 tỷ đồng, tăng 78,2% so với năm 2011 và đạt 105,1% kế hoạch năm 2012.

b/- Tiền gửi và vay các Tổ chức tín dụng (Thị trường II): Đến 31/12/2012, số dư nhận tiền gửi và vay các TCTD khác của SHB là 21.777,3 tỷ đồng tăng 5.868,2 tỷ đồng tương ứng tăng 36,9% so với năm 2011.

c/- Nguồn vốn tài trợ, ủy thác đầu tư từ các Định chế tài chính Quốc tế:

SHB tham gia các Dự án vốn vay tài trợ từ các tổ chức Quốc tế: Dự án Tài chính nông thôn II và III vay vốn World Bank, Dự án tài trợ Doanh nghiệp vừa và nhỏ vay vốn Cơ quan hợp tác quốc tế Nhật bản (JICA) và đã được cấp hạn mức tín dụng là 504 tỷ đồng tăng. Đến thời điểm 31/12/2012, SHB đã sử dụng 385,3 tỷ đồng, tương ứng tăng 70,2% so với năm 2011.

3.3. Hoạt động sử dụng vốn.

3.3.1. Hoạt động tín dụng:

a/- Dư nợ tín dụng:

Dư nợ cho vay TCKT và CN đến 31/12/2012 là 56.939,7 tỷ đồng, tăng 95,3% so với năm 2011 và đạt 117,4% kế hoạch năm 2012.

b/- Cơ cấu dư nợ tín dụng theo kỳ hạn

- Dư nợ cho vay ngắn hạn là 32.227,6 đồng, chiếm 56,6%/ tổng dư nợ.
- Dư nợ cho vay trung hạn là 12.770,9 tỷ đồng, chiếm 22,4%/ tổng dư nợ.
- Dư nợ cho vay trung dài hạn là: 11.941,2 tỷ đồng, chiếm 21,0% tổng dư nợ.

c/- Chất lượng tín dụng (theo số liệu báo cáo tài chính đã được E&Y kiểm toán):

SHB thực hiện phân loại dư nợ theo quy định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22 tháng 4 năm 2005 và Quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25 tháng 4 năm 2007 của Ngân hàng Nhà nước. Kết quả phân nhóm nợ như sau:

Nhóm 1: 47.177,2 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 83,1%/tổng dư nợ

Nhóm 2: 4.613,6 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 8,1%/tổng dư nợ

Nhóm 3: 1.030,8 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 1,8%/tổng dư nợ

Nhóm 4: 1.774,2 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 3,1%/tổng dư nợ

Nhóm 5: 2.209,5 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 3,9%/tổng dư nợ

Các khoản Repo với khách hàng của SHB AMC: 2,2 tỷ đồng

Các khoản phải thu giao dịch chứng khoán của SHBS: 132,2 tỷ đồng

+ Nợ xấu (từ nhóm 3 đến nhóm 5) là 5.014,5 tỷ đồng chiếm 8,8% tổng dư nợ, đạt kế hoạch Đại hội đồng cổ đông thông qua nợ xấu <10%/Dư nợ.

3.3.2. Tiền gửi và cho vay tại các TCTD khác:

- Số dư tiền gửi và cho vay các TCTD khác đến hết tháng 12/2012 là 29.886,7 tỷ đồng, tăng 11.041,5 tỷ đồng, tương ứng tăng 58,6% so với năm 2011. Qua số liệu trên cho thấy tiền gửi của SHB tại các tổ chức tín dụng khác chênh lệch ròng so với nhận tiền gửi các TCTD khác là 8.109,4 tỷ đồng. Điều này phản ánh SHB có nguồn vốn dư thừa và đảm bảo khả năng an toàn, đảm bảo thanh khoản tốt trong hoạt động kinh doanh năm 2012.

3.3.3. Tài sản cố định:

Giá trị tài sản cố định lũy kế đến thời điểm 31/12/2012 là 4.127,13 tỷ đồng, tăng 1.872,14 tỷ đồng tương ứng tăng 83,0% so với năm 2011 và đạt 109,8% so với kế hoạch năm 2012. Tổng giá trị tài sản cố định của SHB chiếm tỷ lệ 43,5%/vốn tự có và đảm bảo tỷ lệ < 50% theo đúng quy định của Luật Các tổ chức tín dụng.

3.3.4. Hoạt động đầu tư, kinh doanh công cụ tài chính.

a/- Đầu tư giấy tờ có giá

Đến 31/12/2012, số dư các khoản đầu tư giấy tờ có giá là 12.749,7 tỷ đồng, giảm 2.398,5 tỷ đồng so với cuối năm 2011. Trong đó:

- Chứng khoán kinh doanh do tổ chức kinh tế phát hành: 40,56 tỷ đồng, tăng 4,4 tỷ đồng, tương ứng tăng 12,2% so với năm 2011

- Chứng khoán đầu tư: 12.709,1 tỷ đồng, giảm 2.402,9 tỷ đồng, tương ứng giảm 15,9% so với năm 2011

+ Trái phiếu Chính phủ: 5.816,9 tỷ đồng

+ Trái phiếu Tổ chức Tín dụng phát hành: 62,6 tỷ đồng

+ Kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi Tổ chức Tín dụng phát hành: 2.658,1 tỷ đồng

+ Trái phiếu do Tổ chức kinh tế phát hành: 4.123,5 tỷ đồng

+ Cổ phiếu: 48,02 tỷ đồng

b/- Góp vốn mua cổ phần

Đến thời điểm 31/12/2012 giá trị góp vốn mua cổ phần là 435,33 tỷ đồng, tăng 101,04 tỷ đồng tương ứng tăng 30,2% so với năm 2011. Trong năm 2012, SHB không phát sinh đầu tư góp vốn dài hạn tại các Tổ chức kinh tế mà các khoản đầu tư dài hạn này tăng chủ yếu là do nhận sáp nhập HBB vào SHB.

4. Trích lập dự phòng rủi ro trong hoạt động kinh doanh.

SHB tuân thủ đầy đủ các quy định về trích lập dự phòng rủi ro tín dụng, dự phòng rủi ro cho các hoạt động khác của NHNN. Tổng dự phòng rủi ro SHB đã trích lũy kế đến 31.12.2012 1.461,04 tỷ đồng, tăng 1.045,6 tỷ đồng so với năm 2011.

5. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ.

- Doanh số kinh doanh ngoại tệ lũy kế năm 2012 là 5.505,69 triệu USD, tăng 1.305,69 triệu USD, tương ứng tăng 31,1% so với năm 2011.

6. Hoạt động dịch vụ Ngân hàng.

Doanh thu của SHB từ các hoạt động dịch vụ trong năm 2012 là 193,8 tỷ đồng. Tổng thu nhập thuần từ dịch vụ trong năm 2012 đạt 152,1 tỷ đồng.

6.1. Các dịch vụ thanh toán cơ bản của ngân hàng

*** Dịch vụ thanh toán trong nước:**

Tổng số giao dịch thanh toán trong nước SHB đến 31.12.2012: trên 2,5 triệu giao dịch.

- Thu nhập từ dịch vụ thanh toán trong nước: 12,4 tỷ đồng.

- Thu nhập thuần từ dịch vụ thanh toán trong nước là 7,09 tỷ đồng chiếm 4,67%/tổng thu nhập thuần từ dịch vụ.

*** Dịch vụ thanh toán quốc tế:**

- Tổng số giao dịch năm 2012 là 11.706 giao dịch. Doanh số TTQT năm 2012 đạt 1,3 tỷ USD, tăng 18,2% so với năm 2011 và đạt 74,8% so với kế hoạch đề ra.

- Thu nhập từ thanh toán quốc tế là 35,5 tỷ đồng.

- Thu nhập thuần từ hoạt động TTQT: 33,7 tỷ đồng chiếm 22,17%/tổng thu nhập thuần từ dịch vụ.

6.2. Dịch vụ Bảo lãnh:

- SHB đã phát triển mạnh dịch vụ bảo lãnh với nhiều hình thức như: Bảo lãnh thực hiện hợp đồng, Bảo lãnh dự thầu, Bảo lãnh thanh toán (trong nước và quốc tế), Bảo lãnh vay vốn, Bảo lãnh nộp thuế nhập khẩu, Bảo lãnh hoàn tạm ứng, Bảo lãnh phát hành chứng từ có giá, các sản phẩm dịch vụ khác.

- Tổng Doanh số bảo lãnh năm 2012 đạt trên 70.000 tỷ đồng tăng 43% so với năm 2011. Thu nhập từ hoạt động bảo lãnh gần 100 tỷ đồng.

6.3. Dịch vụ Thẻ:

- Trong năm 2012 SHB đã phát hành được gần 70.000 thẻ, đưa số thẻ SHB đã cung cấp cho khách hàng lên trên 152.000 thẻ.

- Trong năm 2012, SHB trở thành thành viên chính thức của tổ chức thẻ Master Card.

6.4. Dịch vụ kinh doanh vàng:

- Trong năm 2012, SHB vẫn thực hiện dịch vụ giữ hộ vàng, đồng thời chuẩn bị cơ sở vật chất, nhân lực để triển khai các công tác liên quan đến kinh doanh vàng khi NHNN cho phép. Do vậy ngay sau khi NHNN cấp giấy phép kinh doanh mua, bán vàng miếng cho SHB (8/01/2013), các hoạt động kinh doanh mua bán vàng miếng đã được SHB triển khai cho các Đơn vị trong hệ thống.

7. Kết quả hoạt động kinh doanh:

Bảng 4: Kết quả kinh doanh năm 2012

Kết quả HKĐKT	Số dư (tỷ đồng)
1. Tổng thu nhập từ hoạt động kinh doanh	12.998,89
2. Tổng chi phí	(11.173,69)
3. Lợi nhuận trước thuế	1.825,20
5. Chi phí thuế TNDN đã tạm trích	(137,93)
6. Lợi nhuận sau thuế	1.687,27
7. Lợi ích cổ đông thiểu số	0,428
8. Lợi nhuận sau thuế của Ngân hàng	1.686,84
9. Lỗ lũy kế do Habubank chuyển giao sau khi sáp nhập	(1.660,77)
10. Lợi nhuận còn lại của Ngân hàng	26,07

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán)

8. Báo cáo thực hiện Quỹ lương CBNV và Chi thù lao HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2012

- Quỹ lương thực hiện năm 2012: 647,57 tỷ đồng đạt 70,01% so với kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua năm 2012 (chưa sử dụng hết quỹ lương kế hoạch năm 2012).

- Chi thù lao HĐQT và BKS đạt 9,86 tỷ đồng, đạt 63,61% so với kế hoạch đã được Đại hội cổ đông thông qua. Như vậy, trong năm 2012 SHB chưa sử dụng hết kế hoạch thù lao của HĐQT và Ban kiểm soát đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên lần thứ XX năm 2012 phê duyệt.

9. Chất lượng Bảng tổng kết tài sản (theo thông tư 13 và 19 của NHNN)

STT	Chỉ tiêu	Tiêu chuẩn	Tháng 12/2012
I	Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu	>9%	14,18%
II	Tỷ lệ về khả năng chi trả		
1	Tỷ lệ khả năng chi trả cho ngày hôm sau - VND	≥ 15%	15,29%
2	Tỷ lệ khả năng chi trả trong 7 ngày - VND	≥ 100%	141,13%
III	Giới hạn góp vốn, mua cổ phần		
1	Mức góp vốn, mua cổ phần của tổ chức tín dụng trong một doanh nghiệp, quỹ đầu tư, dự án đầu tư, tổ chức tín dụng khác/vốn điều lệ của doanh nghiệp, quỹ đầu tư, dự án đầu tư, tổ chức tín dụng khác đó (trừ góp vốn thành lập công ty trực thuộc)	≤ 11%	≤ 11%
2	Tổng mức góp vốn, mua cổ phần của tổ chức tín dụng và các công ty trực thuộc của tổ chức tín dụng trong cùng một doanh nghiệp, quỹ đầu tư, dự án đầu tư, tổ chức tín dụng khác/vốn điều lệ của doanh nghiệp, quỹ đầu tư, dự án đầu tư, tổ chức tín dụng khác đó.	≤ 11%	≤ 11%
3	Tổng mức góp vốn, mua cổ phần của tổ chức tín dụng tại tất cả công ty trực thuộc/vốn điều lệ và quỹ dự trữ của tổ chức tín dụng	≤ 25%	1,89%
4	Tổng mức góp vốn, mua cổ phần trong tất cả các doanh nghiệp, quỹ đầu tư, dự án đầu tư, tổ chức tín dụng khác và góp vốn, mua cổ phần của công ty trực thuộc của tổ chức tín dụng/vốn điều lệ và quỹ dự trữ	≤ 40%	7,17%
IV	Tỷ lệ nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung và dài hạn	≤ 30%	18,42%

10. Báo cáo tóm tắt tình hình hoạt động các Công ty con SHB

10.1. Công ty TNHH Một thành viên quản lý nợ và khai thác tài sản SHB (SHBAMC)

Công ty TNHH Một thành viên Quản lý nợ và Khai thác tài sản Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHBAMC) có trụ sở tại 71B Hàng Trống, Q. Hoàn Kiếm, Hà Nội được thành lập theo quyết định số 508/2009/QĐ-NHNN, ngày 11/03/2009 của Thống đốc NHNN Việt Nam. SHBAMC có vốn điều lệ 20 tỷ đồng là đơn vị trực thuộc 100% vốn của SHB.

Hoạt động của SHBAMC là phục vụ yêu cầu quản lý nợ và khai thác tài sản của SHB, góp phần làm lành mạnh tình hình tài chính ngân hàng. Công ty có đầy đủ chức năng của một công ty quản lý nợ, bao gồm: tiếp nhận, quản lý các khoản nợ tồn đọng và tài sản bảo đảm nợ vay liên quan đến các khoản nợ để xử lý, thu hồi vốn nhanh nhất; chủ động bán các tài sản bảo đảm nợ vay thuộc quyền định đoạt của ngân hàng thương mại theo giá thị trường; cơ cấu lại nợ tồn đọng; xử lý các tài sản bảo đảm nợ vay; mua bán, xử lý nợ tồn đọng...

Bên cạnh việc đáp ứng nhu cầu về xử lý nợ và quản lý tài sản của SHB, SHBAMC còn cung ứng các hoạt động kinh doanh, dịch vụ đối với các TCTD khác trong lĩnh vực xử lý tài sản và nợ tồn đọng theo quy định của pháp luật.

Trong năm 2012, Công ty đã tiến hành tái cấu trúc toàn diện công ty nhằm rà soát, đánh giá, sắp xếp lại nhân sự, bộ máy đồng thời nâng cao năng lực quản trị điều hành và hiệu quả hoạt động.

Tính đến cuối năm tổng số CBNV của Công ty là 487 người tăng 220 người so với năm 2011. Tổng doanh thu của Công ty đạt 298,25 tỷ đồng.

10.2. Công ty cổ phần Chứng khoán SHB (SHBS)

Công ty cổ phần chứng khoán SHB (SHBS) có tiền thân là Công ty cổ phần chứng khoán Habubank (HBBS). Sau khi HBB sáp nhập vào SHB thì HBBS trở thành công ty con của SHB và đổi tên thành Công ty cổ phần chứng khoán SHB (SHBS). Trải qua hơn 5 năm hoạt động, HBBS trước khi sáp nhập chủ yếu phục vụ cho các hoạt động của Ngân hàng mẹ. Thế mạnh trước đây của HBBS là hoạt động tư vấn, đặc biệt là tư vấn phát hành trái phiếu doanh nghiệp. Chịu sự ảnh hưởng chung của TTCK Việt Nam, SHBS ra đời trong bối cảnh thị trường liên tục điều chỉnh giảm. Phần lớn nhà đầu tư không tham gia giao dịch dẫn tới những khó khăn về doanh thu của hoạt động môi giới.

Tổng số nhân sự của SHBS tại thời điểm 31/12/2012 là 58 người trong đó số lượng nhân sự có trình độ Đại học và trên đại học là 53 người chiếm 91,4% tổng số CBNV. Tính đến cuối năm 2012 Tổng giá trị giao dịch tại SHBS đạt gần 4.000 tỷ đồng, thị phần giao dịch bình quân

đạt 0,41% trên HSX và 1,04% trên HNX toàn thị trường. Số tài khoản SHBS tại thời điểm cuối năm 2012 đạt 9.390 tài khoản trong đó có 14 cá nhân nước ngoài, 46 tài khoản tổ chức trong nước và 7 tổ chức nước ngoài. Trong bối cảnh TTCK gặp nhiều khó khăn, tuy nhiên năm 2012 tổng doanh thu của Công ty đạt 103 tỷ đồng, hoạt động kinh doanh có lãi.

III/ ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA SHB .

1. Những thuận lợi và các mặt làm được

1.1. Thuận lợi

- Sự đoàn kết nội bộ nhất trí cao trong Hội đồng Quản trị, Ban TGD, cùng toàn thể CBNV SHB đã tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động quản trị, điều hành kinh doanh của SHB được hiệu quả.

- Sự chỉ đạo kịp thời sâu sát của HĐQT, Ban TGD đối với các Đơn vị kinh doanh nên việc điều hành kinh doanh toàn hệ thống linh hoạt thích ứng với diễn biến thay đổi của kinh tế vĩ mô, chính sách điều hành tiền tệ của NHNN VN.

- Uy tín và thương hiệu SHB ngày càng được nhiều khách hàng, đối tác ở trong và ngoài nước biết tới.

- Đội ngũ Lãnh đạo có trình độ nghiệp vụ chuyên môn, nhiệt huyết trong công việc.

- Công tác đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ CBNV luôn được Ban lãnh đạo quan tâm và tạo điều kiện tối đa.

- SHB có chính sách thu hút CBNV hấp dẫn, tạo môi trường làm việc cho CBNV phát huy khả năng của mình. Chính vì vậy trong những năm qua đã thu hút được đội ngũ lãnh đạo và nhân viên trẻ, có trình độ chuyên môn nghiệp vụ, kinh nghiệm quản lý và rất tâm huyết với sự phát triển của ngân hàng về công tác tại SHB.

1.2. Những mặt làm được trong năm 2012

1.2.1. SHB nhận sáp nhập HBB thành công

- Thực hiện chủ trương của Chính phủ và của Ngân hàng Nhà nước Việt nam về tái cơ cấu ngành ngân hàng trong năm 2012, SHB đã tổ chức tiếp nhận và sáp nhập thành công HBB vào SHB nhằm phát triển quy mô và thị phần của mình. Với chiến lược này SHB thực hiện bứt phá so với các ngân hàng trên thị trường và trong danh sách 10 NHTM lớn nhất Việt Nam (kể cả NHTMQD).

- SHB là Ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam thực hiện thành công M&A trong đề án tái cấu trúc ngành NH của Việt Nam.

- Việc sáp nhập HBB thành công trong năm 2012 và sau sáp nhập hoạt động kinh doanh của SHB ổn định, an toàn khẳng định được uy tín của SHB trên thị trường tiền tệ Việt nam và

được sự đánh giá cao của chính phủ, NHNN và cơ quan ban ngành trong việc nhận sáp nhập HBB vào SHB.

1.2.2. Tái cơ cấu thành công Bianfishco

Sau khi nhận sáp nhập HBB, đối với một số đơn vị kinh doanh thua lỗ là khách hàng cũ của HBB, có nợ xấu cao cần phải tái cấu trúc. SHB trực tiếp tham gia quá trình tái cấu trúc DN nhằm duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh, tạo công ăn việc làm cho người lao động, góp phần đảm bảo an sinh xã hội.

- SHB đã thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp: trả nợ cho nông dân, thu xếp với các chủ nợ lớn khoan nợ, giảm lãi tạo điều kiện cho Bianfishco hồi phục, tổ chức lại bộ máy, xây dựng quy chế, quy trình mới, quản lý chặt chẽ chi phí. Sau một thời gian ngắn SHB tham gia tái cấu trúc, từ chỗ nhà máy tê liệt đến nay Bianfishco đã sản xuất trở lại bình thường, xuất khẩu hàng trăm container sang thị trường Mỹ, Châu Âu, Nhật Bản và các nước hội giáo và tạo việc làm thường xuyên cho hàng trăm lao động. Tính đến 31/12/2012, Bianfishco đã xuất khẩu 300 container cá tra.

- Dự kiến trong năm 2013, sản lượng sản xuất của Bianfishco sẽ tăng gấp 2,5 lần công suất hiện tại (khoảng 250 tấn nguyên liệu/ngày), số lượng thành phẩm khoảng 5 container/ngày, số lượng xuất khẩu khoảng 1.500 container/năm với kim ngạch xuất khẩu khoảng 90 triệu USD. Rõ ràng hoạt động tái cấu trúc với những bước đi bài bản theo tiêu chuẩn quốc tế đang mở ra triển vọng kinh doanh khả quan cho Bianfishco trong thời gian tới.

- Qua thương vụ này với Bianfishco, SHB một lần nữa khẳng định được vị trí, kinh nghiệm và năng lực của mình trong nghiệp vụ mua bán, tái cấu trúc doanh nghiệp sau thành công với Habubank.

1.2.3. Công tác nhân sự và đào tạo

- Ngay sau nhận sáp nhập HBB, SHB tiếp nhận toàn bộ nhân sự và đảm bảo tạm thời giữ nguyên các chế độ, quyền lợi của người lao động HBB. Các nhân sự thuộc của HBB cũ đều đã được sắp xếp và bố trí vào các vị trí công tác phù hợp với năng lực và yêu cầu của công việc. Đến thời điểm 31/12/2012 cơ cấu tổ chức, nhân sự của các chi nhánh, PGD nhận sáp nhập từ HBB cơ bản đã đầy đủ và ổn định theo đúng cơ cấu tổ chức nhân sự, đảm bảo thực hiện đúng quy trình nghiệp vụ theo qui định của SHB.

- Trong năm 2012, SHB đã bổ nhiệm 02 Phó Tổng Giám đốc mới nhằm nâng cao năng lực quản trị điều hành của Ngân hàng.

- Trong công tác nhân sự, SHB đã thực hiện bổ sung, điều chỉnh nhiều quy định quy trình về nhân sự như bổ nhiệm, đánh giá, luân chuyển, tuyển dụng cán bộ nhằm tăng cường công tác quản trị nhân sự, nâng cao năng lực cán bộ quản lý, cán bộ nhân viên; tạo các cơ chế đãi ngộ tốt để phát triển và duy trì nguồn nhân lực.

- Về công tác đào tạo: Năm 2012 là năm SHB thực hiện triển khai công tác đào tạo với khối lượng lớn về quy mô và nâng cao chất lượng đào tạo thông qua việc đa dạng hóa các hình thức đào tạo. Xây dựng và hoàn thiện năng lực đào tạo; cập nhật, bổ sung nội dung đào tạo và nghiên cứu các ứng dụng công nghệ trong đào tạo bao gồm: nâng cấp hệ thống quản lý học tập – thi trực tuyến; hệ thống khảo sát trực tuyến...

- Đào tạo quy chế, qui định và quy trình nghiệp vụ cho toàn thể CBNV nhận sáp nhập từ HBB vào SHB.

- Xây dựng cơ sở vật chất 2 Trung tâm đào tạo tại Hà Nội và Tp.HCM với cơ sở vật chất hiện đại đáp ứng nhu cầu đào tạo trực tuyến, đào tạo trực tiếp nhằm nâng cao chất lượng đào tạo.

1.2.4. Công tác phát triển hệ thống.

- Năm 2012 SHB đã chính thức khai trương và đưa vào hoạt động Chi nhánh SHB Campuchia và Chi nhánh SHB Lào. Đây là năm đầu tiên SHB được chấp thuận mở chi nhánh ở nước ngoài khẳng định vững chắc chiến lược phát triển theo hướng ngân hàng bán lẻ và mở rộng phạm vi hoạt động tầm quốc tế đặc biệt là các thị trường giàu tiềm năng phát triển và có quan hệ đối ngoại truyền thống tốt đẹp với Việt Nam như: Campuchia, Lào.

- Ngay sau khi có quyết định của NHNNVN chấp thuận cho HBB sáp nhập chính thức vào SHB: SHB đã hoàn thành việc thay biển hiệu, logo, thương hiệu SHB tại các chi nhánh, phòng giao dịch, quỹ tiết kiệm của HBB cũ ngay trong tuần đầu tiên sau sáp nhập. Các đơn vị kinh doanh HBB (trước đây) có tên gọi trùng với các đơn vị kinh doanh của SHB đã được đổi tên và hoàn tất các thủ tục liên quan.

1.2.5. Công tác huy động vốn từ dân cư và tổ chức kinh tế (huy động thị trường 1)

Trong năm 2012, huy động vốn từ tiền gửi tiết kiệm của dân cư tăng mạnh chiếm tỷ trọng ngày càng lớn trong cơ cấu nguồn vốn huy động từ TCKT và cá nhân. Điều đó thể hiện tính ổn định bền vững trong tăng trưởng nguồn vốn huy động của SHB.

1.2.6. Đánh giá hoạt động tín dụng.

- NHNN sử dụng chính sách tiền tệ chặt chẽ nhằm hạn chế tăng trưởng tín dụng cả năm 2012 trong khoảng 15%-17% được quy định từ đầu năm, trong đó cho vay phi sản xuất (kinh doanh bất động sản, chứng khoán, tiêu dùng) đến cuối năm 2012 không quá 16%/tổng dư nợ. Năm 2012 SHB được NHNN xếp nhóm I có mức tăng trưởng tín dụng 17%.

- Cơ cấu danh mục tín dụng theo ngành hàng, theo khách hàng đa dạng và tập trung vào một số ngành ít rủi ro.

- Chính sách tín dụng trong năm 2012 của SHB tập trung đẩy mạnh khách hàng cá nhân có thu nhập trung bình trở lên, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh xuất khẩu, nông nghiệp nông thôn, các tập đoàn, tổng công ty lớn sử dụng nhiều dịch vụ NH trong và ngoài nước, tăng tỷ trọng cho vay các ngành hàng sản xuất kinh doanh và xuất khẩu, hạn chế cho vay các ngành hàng không khuyến khích. Tăng trưởng dư nợ khách hàng doanh nghiệp năm 2012 đạt 101,86%, tăng trưởng dư nợ khách hàng cá nhân đạt 77,97%.

1.2.7. Công tác thu hồi nợ xấu, nợ quá hạn

Sau khi nhận sáp nhập HBB, tỷ lệ nợ xấu của Ngân hàng sau sáp nhập cao, tại thời điểm 30/09/2012 là 13,2%. Do vậy công tác xử lý và thu hồi nợ xấu là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của SHB. Bằng nhiều giải pháp thiết thực và quyết liệt, đến 31/12/2012 tỷ lệ nợ xấu giảm xuống còn 8,8%.

1.2.8. Công nghệ thông tin.

- SHB đã từng bước tích hợp hệ thống Corebanking của HBB vào nhằm phục vụ cho công tác quản lý, điều hành và thực hiện chế độ báo cáo thống kê.

- Trong năm 2012, SHB đã triển khai các phần mềm ứng dụng của SHB trên toàn hệ thống HBB, đồng thời SHB đã hoàn thiện và đẩy mạnh phát triển hệ thống công nghệ thông tin bao gồm: Triển khai hệ thống Hội nghị truyền hình trên toàn hệ thống SHB cho tất cả các Chi nhánh; Triển khai hệ thống CNTT cho chi nhánh Campuchia; chi nhánh Lào gồm Hạ tầng, mạng, Core, các ứng dụng khác; Triển khai kênh giao dịch Ngân hàng điện tử qua MobiBanking.

- Xây dựng các chương trình phần mềm nhằm khai thác tối đa cơ sở dữ liệu để phục vụ hoạt động kinh doanh, công tác quản lý các nguồn lực, quản trị rủi ro, phân tích dự báo: phần mềm quản lý lỗi vi phạm với cán bộ nhân viên SHB, dịch vụ giữ hộ vàng, module ủy thác đầu tư, bổ sung tính năng trên hệ thống Điều chuyển vốn nội bộ; chức năng chuyển khoản Liên ngân hàng, chuyển khoản qua thẻ trên hệ thống Mobile Internet Banking;...

- Tăng cường công tác quản trị bảo mật, kiểm soát rủi ro cho hệ thống CNTT thông qua việc nâng cấp, quy hoạch Hệ thống mạng, bảo mật cho Trung tâm dữ liệu chính, Trung tâm dữ liệu dự phòng và các trung tâm miền; thực thi chính sách tăng cường bảo mật cho hệ thống máy chủ Corebank và Core thẻ; kiểm soát chặt chẽ việc quản lý, phân quyền truy cập hệ thống CNTT;

1.2.9. Công tác Phát triển sản phẩm.

- Với chiến lược trở thành Ngân hàng bán lẻ đa năng, SHB đã và đang từng bước xây dựng chính sách sản phẩm đa dạng, hiện đại, phù hợp với nhu cầu, thị hiếu của khách hàng cũng như kế hoạch phát triển của ngân hàng trong từng thời kỳ.

- Trong năm 2012, SHB đã ban hành nhiều sản phẩm và chương trình huy động vốn, cho

vay, hấp dẫn với khách hàng và phù hợp với từng địa bàn trên cơ sở cạnh tranh tạo sự khác biệt và được sự tín nhiệm cao từ khách hàng.

- Hệ thống sản phẩm bán lẻ tại SHB được tiếp tục và xây dựng dựa trên khung sản phẩm dịch vụ hiện đại đa năng, cạnh tranh và tiện ích nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

1.2.10. Công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ.

- Song song với việc tăng cường đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, SHB đã rất chú trọng công tác kiểm tra, giám sát nhằm mục tiêu đảm bảo an toàn hoạt động của ngân hàng. Hoạt động kiểm tra, kiểm soát nội bộ được chú trọng thực hiện thường xuyên theo định kỳ và đột xuất, bao gồm cả kiểm tra toàn diện và kiểm tra theo chuyên đề đã góp phần cảnh báo những sai sót trong hoạt động của hệ thống để có những chỉnh sửa kịp thời và hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh tại các chi nhánh và trên toàn hệ thống SHB.

- Việc kiểm tra được tiến hành thường xuyên, liên tục, khoa học và có sự phối hợp chặt chẽ giữa các đơn vị liên quan.

- Bên cạnh công tác kiểm tra, việc theo dõi và đôn đốc chấn chỉnh sau kiểm tra, thực hiện các kiến nghị của Cơ quan Thanh tra, giám sát Ngân hàng, của Kiểm toán nội bộ tại các đơn vị rất được chú trọng và quan tâm sát sao.

- Tổ chức bộ máy Kiểm toán nội bộ sâu rộng xuống từng đơn vị kinh doanh dưới sự chỉ đạo trực tiếp của Ban Kiểm soát.

- Công tác giám sát hoạt động từ xa được duy trì thực hiện nhằm đánh giá các mặt hoạt động của các đơn vị trong toàn thuộc hệ thống từ đó phát hiện các dấu hiệu rủi ro liên quan đến hoạt động tín dụng, hoạt động kinh doanh ngoại hối, các tỷ lệ đảm bảo an toàn, giao dịch hàng ngày...

- Tuân thủ đúng quy định của NHNN về hoạt động kiểm tra, kiểm soát và phòng chống rửa tiền.

- Năm 2012, Phòng Kiểm toán nội bộ và Phòng Kiểm tra, kiểm soát nội bộ được tái cấu trúc hình thành Ban Kiểm toán nội bộ nhằm hoàn thiện mô hình tổ chức, đảm bảo tính độc lập, khách quan; tăng cường lực lượng và nâng cao hiệu quả của hoạt động KTNB đáp ứng theo yêu cầu tại Thông tư 44/2011/TT-NHNN ngày 29/12/2011 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước (NHNN) Việt Nam v/v: “Quy định về hệ thống kiểm soát nội bộ và kiểm toán nội bộ của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài”. Trong năm 2012, bộ phận Kiểm toán nội bộ thực hiện Kiểm toán toàn diện: 25 đợt, Kiểm toán chuyên đề: 15 đợt kiểm toán đột xuất nhằm hạn chế rủi ro góp phần vào an toàn, hiệu quả hoạt động của các đơn vị.

1.2.11. Công tác hoàn thiện, ban hành, phổ biến văn bản nội bộ và tư vấn pháp luật.

- Thường xuyên hoàn thiện, ban hành hệ thống văn bản áp dụng cho các mảng hoạt động, tuân thủ quy định của pháp luật và NHNN, phù hợp với cơ cấu mới của SHB và phù hợp với tình hình hoạt động trong từng thời kỳ. Đồng thời SHB thực hiện rà soát, đánh giá tác động

của các văn bản pháp luật từ đó đưa ra các kiến nghị, đề xuất ban hành, sửa đổi, bổ sung các văn bản nội bộ đảm bảo hoạt động của SHB tuân thủ đúng quy định của pháp luật.

- Thường xuyên cập nhật đầy đủ và kịp thời các văn bản nội bộ và văn bản pháp luật vào hệ thống Inside, thông qua hệ thống mail nội bộ, tuyên truyền và phổ biến tới toàn thể cán bộ, nhân viên để áp dụng được kịp thời, hiệu quả và phòng tránh những rủi ro pháp lý.

- Đảm bảo Thư viện điện tử lưu trữ văn bản, quy định nội bộ SHB và các văn bản, quy định liên quan đến hoạt động ngân hàng trên SHB Inside khoa học, hợp lý, thuận tiện sử dụng.

1.2.12. Hoạt động phát triển các dự án tài trợ vốn nước ngoài và dự án SHB là ngân hàng phục vụ

Trong năm qua các dự án vốn tài trợ quốc tế phát triển mạnh với việc tăng hạn mức tín dụng của các dự án Tài chính Nông thôn và Hỗ trợ Doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Đồng thời SHB đã được Ngân hàng Nhà nước và các Tổ chức quốc tế cấp phép làm ngân hàng phục vụ của các dự án ODA:

- Ngân hàng phục vụ Dự án “ Tăng cường diễn đàn đô thị Việt Nam (VUF) và thực hiện chương trình nâng cấp đô thị quốc gia (NUUP)”.

- Ngân hàng phục vụ Dự án “Tăng cường năng lực xây dựng pháp luật đấu thầu”.

Việc được các Tổ chức quốc tế như World Bank và JICA tiếp tục tăng hạn mức tài trợ và cấp phép tham gia ngân hàng phục vụ là một minh chứng cho việc các Tổ chức Quốc tế uy tín đã đánh giá cao hoạt động kinh doanh, quản trị điều hành, quản trị rủi ro của SHB trong năm qua.

1.2.13. SHB đạt được nhiều giải thưởng trong nước và quốc tế uy tín

- Trong năm 2012, SHB được Ngân hàng Nhà nước xếp loại A, thuộc Ngân hàng nhóm I - nhóm cao nhất trong xếp loại 4 nhóm Ngân hàng và được tăng trưởng tín dụng ở mức cao nhất. Đây là sự công nhận của Ngân hàng nhà nước đối với SHB trong hoạt động kinh doanh an toàn và phát triển bền vững.

- SHB được tạp chí uy tín trong ngành tài chính ngân hàng thế giới The Banker (Anh) trao tặng danh hiệu “Ngân hàng tốt nhất năm 2012”. Đây là năm thứ 2 SHB nhận được giải thưởng uy tín này, khẳng định sự phát triển an toàn bền vững trong năm qua của SHB.

- SHB nhận giải thưởng “Thương hiệu mạnh Việt Nam 2012” do Thời báo Kinh tế Việt Nam và Cục Xúc tiến Thương mại (Bộ Công thương) phối hợp tổ chức. Đây là lần thứ 6 liên tiếp SHB nhận được danh hiệu uy tín này.

- SHB nằm trong số ít những ngân hàng Việt Nam được bình chọn và trao giải “Thương hiệu nổi tiếng ASEAN” ghi nhận nỗ lực của SHB trong việc xây dựng và khẳng định uy tín

thương hiệu trong lòng công chúng. Tổng Giám đốc Nguyễn Văn Lê được vinh danh đạt giải “Bản lĩnh Doanh nhân thời hội nhập” dành cho Lãnh đạo doanh nghiệp có thành tích xuất sắc trong quá trình điều hành, phát triển doanh nghiệp và tích cực tham gia hoạt động từ thiện, góp phần phát triển xây dựng đất nước của các nước khu vực Đông Nam Á.

- SHB được tạp chí uy tín trên thế giới Business Initiative Directions (Tây Ban Nha) trao tặng giải thưởng Quản lý Chất lượng Quốc tế hạng vàng. Danh hiệu này khẳng định vị thế và uy tín của SHB không chỉ được công nhận ở trong nước mà còn vươn ra ngoài lãnh thổ Việt Nam.

- SHB xếp hạng 56 trong danh sách 1000 doanh nghiệp nộp thuế lớn nhất năm 2012, tăng 15 bậc so với năm 2011, khẳng định sự cống hiến của SHB đối với đối với ngân sách quốc gia và xã hội.

- SHB tiếp tục lọt vào danh sách 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam năm 2012 (VNR500). So với bảng xếp hạng VNR 500 năm 2011 thì thứ tự xếp hạng của SHB tăng 100 bậc từ xếp hạng thứ 192 năm 2011 tăng lên xếp hạng thứ 92 năm 2012.

- Ngoài ra trong năm 2012, SHB còn đoạt giải thưởng danh sách 30 Báo cáo thường niên xuất sắc nhất trên tổng số hơn 700 doanh nghiệp niêm yết trên 02 Sở giao dịch chứng khoán và Công ty đại chúng.

1.2.14. Hoạt động đoàn thể - công tác xã hội

Song song với việc thực hiện tốt các công tác chuyên môn, nghiệp vụ, SHB đã rất chú trọng đến các hoạt động đoàn thể và công tác xã hội.

❖ Hoạt động từ thiện:

SHB luôn xác định việc hưởng ứng, tham gia các hoạt động công tác xã hội vừa là nghĩa vụ vừa là trách nhiệm đối với xã hội, với tinh thần “Lá lành đùm lá rách”, tương thân tương ái. Trong năm 2012, SHB đã tham gia nhiều chương trình an sinh xã hội như: các chương trình ủng hộ từ thiện, tài trợ xây dựng bệnh viện trường học, xây dựng nhà tình nghĩa tại nhiều địa phương trong cả nước, ủng hộ quỹ vì người nghèo, ủng hộ đồng bào thiên tai lũ lụt trong cả nước với số tiền hàng chục tỷ đồng. Một số chương trình an sinh xã hội nổi bật của SHB trong năm 2012:

- + Tổ chức chương trình “Áo ấm mùa đông, hạnh phúc sẻ chia” ủng hộ đồng bào miền núi phía Bắc.

- + Ủng hộ ngư dân Quảng Ngãi chương trình “Tiếp sức ngư dân vươn khơi bám biển”.

+ Tổ chức Bữa cơm tình thương khuyến học tại Trường THPT Đại Nghĩa, huyện Quế Sơn, Quảng Nam.

+ Xây hơn 300 ngôi nhà tình nghĩa cho các hộ nghèo thuộc khu vực Đồng bằng Sông Cửu Long.

+ Ủng hộ Quỹ vì người nghèo tỉnh An Giang.

+ Tài trợ xây dựng trường học tại huyện Paksong, tỉnh Champasak, Lào

+ Đóng góp cho Quỹ Phụ nữ vì Hòa bình và Phát triển Campuchia

Trong tương lai SHB sẽ tiếp tục gắn bó với các công tác xã hội, tham gia đóng góp vào sự phát triển cộng đồng với tư cách là một doanh nghiệp lớn.

❖ *Hoạt động Đảng*

- Công tác tổ chức xây dựng Đảng:

Nhằm kiện toàn công tác tổ chức xây dựng của Đảng bộ năm 2012, Đảng ủy đã tiến hành chỉ đạo các Chi bộ thực hiện rà soát, kiểm tra và tiến hành bổ sung và hoàn chỉnh toàn bộ hồ sơ của đảng viên trong Đảng bộ.

- Công tác tuyên truyền:

Đảng ủy tổ chức quán triệt, học tập Nghị quyết Hội nghị TW 5 (khóa XI) tới tất cả các Chi bộ thuộc Đảng bộ SHB để các Chi bộ phổ biến, quán triệt đến từng đảng viên của Chi bộ.

Phổ biến, quán triệt và tuyên truyền sâu rộng đến cán bộ, đảng viên, người lao động trong các doanh nghiệp thuộc Khối DNHN và SHB nhằm động viên mọi cán bộ, đảng viên và người lao động chấp hành nghiêm chỉnh đường lối, chủ trương của Đảng, chính sách, pháp luật của Nhà nước, giữ vững ổn định chính trị, trật tự an toàn xã hội của Thủ đô.

Vận dụng một cách sáng tạo và thực hiện có hiệu quả đường lối, chủ trương của Đảng, các Nghị quyết, Chương trình công tác của BCH Đảng bộ TP.HN (khóa XV), BCH Đảng bộ Khối (khóa I) vào công tác lãnh đạo, chỉ đạo, triển khai thực hiện kế hoạch sản xuất - kinh doanh, góp phần tích cực vào sự nghiệp xây dựng và bảo vệ đất nước, xây dựng Thủ đô ngày càng văn minh, hiện đại.

❖ *Hoạt động tổ chức Công đoàn*

- Chính sách, chế độ qui định có liên quan trực tiếp đến cán bộ nhân viên như: tiền lương, tiền thưởng, Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm Y tế, khen thưởng, kỷ luật đúng theo qui định của Luật lao động và luật công đoàn.

- Ban chấp hành công đoàn đã thường xuyên quan tâm, động viên khích lệ tinh thần lao động của cán bộ nhân viên, tổ chức tặng hoa và quà nhân dịp sinh nhật của các đoàn viên công đoàn và trong các dịp lễ, tết.

❖ *Công tác phòng chống cháy nổ, vệ sinh môi trường và công tác phòng chống tham nhũng, chống lãng phí*

- Công tác phòng cháy, chữa cháy, an toàn trật tự cơ quan và vệ sinh môi trường là nội dung công tác thường xuyên được chú trọng từ những quy định nội bộ, đến sự chỉ đạo, nhắc nhở, đôn đốc đặc biệt vào những dịp nghỉ Lễ, Tết,... bằng hàng loạt các biện pháp triển khai cụ thể và đem lại hiệu quả cao.

- Công tác phòng chống tham nhũng, chống lãng phí: Phối hợp với chính quyền, Ban chấp hành công đoàn SHB đã tuyên truyền, phổ biến văn bản của Công đoàn có liên quan các nội dung chống tội phạm hình sự, tệ nạn xã hội. Đấu tranh phòng chống tham nhũng, tiêu cực trong hoạt động đã đi vào nề nếp. Hưởng ứng phong trào thực hành tiết kiệm, chống lãng phí, SHB đã phát động phong trào, đề ra các biện pháp tương ứng với từng lĩnh vực hoạt động của SHB để triển khai sâu rộng trong toàn hệ thống.

❖ *Công tác thi đua khen thưởng*

- Công tác thi đua khen thưởng của SHB được thực hiện đi vào nề nếp trong hoạt động theo định kỳ hàng năm. Đến nay định kỳ xét khen thưởng hàng quý đối với những tập thể, cá nhân có thành tích trong hoạt động kinh doanh, tham gia tích cực vào các phong trào chung của hệ thống SHB như đấu tranh với các biểu hiện, hiện tượng tiêu cực, các phong trào văn hóa, thể thao,... đã tạo nên không khí thi đua sôi nổi của người lao động trong hệ thống. Giữa các đơn vị trong hệ thống, có sự phối hợp tham gia tích cực của các tổ chức đoàn thể.

- Các phong trào thi đua của SHB thật sự đi vào chiều sâu, lấy khen thưởng làm đòn bẩy thúc đẩy thi đua, lấy kết quả thi đua làm cơ sở xem xét khen thưởng, kết hợp khen thưởng động viên tin thần kèm theo vật chất đúng người đúng việc, đúng thời điểm tạo ra không khí thi đua sôi nổi trong toàn hệ thống SHB đã góp phần thực hiện tốt các nhiệm vụ kinh doanh.

- Thực hiện chương trình khen thưởng các Đơn vị và cá nhân hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2012 toàn hệ thống SHB.

2. Những khó khăn hạn chế và các mặt chưa làm được

2.1. Những khó khăn: Bên cạnh những thuận lợi và các mặt làm được, hoạt động kinh doanh của SHB trong năm 2011 còn gặp không ít khó khăn và hạn chế như sau:

❖ *Khó khăn khách quan*

- Kinh tế toàn cầu chịu sự ảnh hưởng tác động khủng hoảng, suy thoái kinh tế từ những năm trước để lại đặc biệt là cuộc khủng hoảng nợ công tại Châu Âu đã kéo theo sự sụt giảm của các nền kinh tế khác và tác động trực tiếp đến Việt Nam. Về nội tại, nền kinh tế Việt Nam năm 2012 xảy ra nhiều biến cố trong ngành tài chính ngân hàng. Bên cạnh đó tốc độ tăng trưởng tín dụng thấp, tỷ lệ nợ xấu cao, nhu cầu tiêu dùng suy giảm, hàng tồn kho lớn, số lượng doanh nghiệp phá sản, những hoạt động tăng cao.

- Ngay từ những tháng đầu năm 2012, nền kinh tế đã bộc lộ những suy giảm rõ rệt khi GDP quý I chỉ tăng 4%. Lãi suất ở mức cao khiến doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc tiếp cận vốn trong khi đó lạm phát được kiềm chế ở mức thấp. Trước tình hình đó, NHNN đã có những động thái nới lỏng chính sách tiền tệ và tài khóa một cách thận trọng được thực hiện kể từ quý 2. Theo đó, trần lãi suất huy động đã được điều chỉnh giảm mạnh từ mức 14% năm 2011 về mức 8% sau 5 lần điều chỉnh.

- Những sự điều chỉnh và chính sách này làm cho các hoạt động huy động vốn, tín dụng gặp rất nhiều khó khăn. Ngân hàng phải đối mặt với các áp lực về huy động vốn, biến động về lãi suất, ảnh hưởng tới nguồn thu từ hoạt động tín dụng của ngân hàng.

- Sự cạnh tranh về các dịch vụ của các ngân hàng ngày càng gay gắt và khốc liệt. Đối với các Ngân hàng TM Nhà nước là sự cạnh tranh về quy mô, mạng lưới, các hoạt động Ngân hàng truyền thống. Đối với các Ngân hàng TMCP và các Ngân hàng nước ngoài là sự cạnh tranh về các hoạt động Ngân hàng hiện đại, chất lượng sản phẩm dịch vụ.

❖ *Khó khăn do nguyên nhân chủ quan.*

- Mạng lưới hệ thống SHB so với các NHTM khác còn ít nên tính cạnh tranh chưa cao.

- Ngân hàng đang thực hiện tái cơ cấu sau sáp nhập nên tổ chức và nhân sự chưa thật sự ổn định, hệ thống Công nghệ thông tin cần thời gian chuyển đổi hoàn toàn. Văn hóa doanh nghiệp và quy trình quy chế của HBB cũng có sự khác biệt và phải thay đổi theo SHB.

- Công tác dự báo trung dài hạn đặc biệt là nguồn vốn, ngoại tệ và lãi suất có nhiều biến động nên hạn chế đến kết quả kinh doanh cũng như hạn chế tính chủ động cho các đơn vị kinh doanh trong hệ thống SHB.

2.2. Các mặt chưa làm được

2.2.1. Tổng tài sản chưa hoàn thành kế hoạch được giao

- Tổng tài sản SHB đến cuối năm 2012 tăng mạnh nhưng vẫn chưa hoàn thành được kế hoạch. Nguyên nhân chủ yếu do tổng tài sản của HBB giảm mạnh từ thời điểm thông qua đề án sáp nhập đến khi có quyết định sáp nhập chính thức của NHNN.

- Tại thời điểm HBB thông qua đề án sáp nhập vào SHB tại ĐHCĐ của HBB, tổng tài sản đến 31/3/2012 của HBB là 34.387,5 tỷ đồng. Sau khi công bố tình hình tài chính tại ĐHCĐ cho đến thời điểm sáp nhập với SHB ngày 28/8/2013, tổng tài sản HBB giảm xuống còn 25.958,2 tỷ. Do tổng tài sản của HBB giảm 8.429,3 tỷ đồng tương ứng giảm 24,5% từ thời điểm thông qua sáp nhập đến khi chính thức sáp nhập nên mặc dù tổng tài sản SHB tăng mạnh nhưng vẫn chưa hoàn thành kế hoạch được giao.

2.2.2. Công tác huy động vốn từ TCKT và cá nhân

- Mặc dù tăng trưởng số dư huy động vốn từ TCKT và cá nhân của SHB tăng trưởng mạnh nhưng do huy động tiền gửi của các đơn vị thuộc HBB cũ giảm nên số dư huy động vốn của toàn SHB tăng trưởng chưa tương xứng với tiềm năng hiện có của SHB.

- Huy động vốn từ TCKT và cá nhân của HBB tại thời điểm thông qua đề án sáp nhập (31/3/2012) là 20.591,4 tỷ đồng. Tuy nhiên đến thời điểm chính thức nhận sáp nhập huy động vốn của HBB chỉ còn 17.695,5 tỷ đồng giảm 2.895,9 tỷ đồng tương đương giảm 14,06% so với thời điểm thông qua Đề án sáp nhập.

2.2.3. Công tác tín dụng

Cơ cấu khách hàng theo ngành kinh tế của các Chi nhánh HBB chưa thật sự ổn định và bền vững, chỉ tập trung dư nợ tín dụng lớn vào 1 số ngành hàng mà chưa đa dạng hóa cơ cấu danh mục tín dụng.

2.2.4. Về phát triển sản phẩm dịch vụ ngân hàng

Dịch vụ sản phẩm ngân hàng chưa đa dạng và tạo sự khác biệt so với hệ thống ngân hàng TMCP khác vì vậy tính cạnh tranh chưa cao.

2.2.5. Công tác phát triển hệ thống

- SHB chưa hoàn thành được kế hoạch mở rộng mạng lưới ra các tỉnh đề ra đầu năm do NHNN thắt chặt việc cấp phép thành lập Chi nhánh, Phòng Giao dịch.

- Chưa hoàn thành việc điều chỉnh mạng lưới chi nhánh/phòng giao dịch phù hợp với điều kiện thực tế và khai thác tối đa hiệu quả hoạt động của mạng lưới SHB.

- Cơ sở vật chất tại các chi nhánh và phòng giao dịch của SHB (chủ yếu nhận sáp nhập từ Habubank) chưa có sự đồng nhất, một số Chi nhánh, Phòng giao dịch chưa đạt tiêu chuẩn theo qui định của SHB.

- Việc đầu tư xây dựng tòa nhà Trụ sở chính tại 31-33 -35 Lý Thường Kiệt, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội; Đầu tư xây dựng tòa nhà văn phòng làm việc chi nhánh SHB Hồ Chí Minh tại số 41-43-45 Pasteur, P.Nguyễn Thái Bình, Q.1 TP.Hồ Chí Minh; Đầu tư xây dựng tòa nhà văn phòng làm việc chi nhánh SHB Đà Nẵng tại đường Nguyễn Văn Linh, TP Đà Nẵng và Đầu tư xây dựng tòa nhà văn phòng làm việc chi nhánh SHB Cần Thơ tại đường Hòa Bình, TP Cần Thơ chưa thực hiện được do tình hình tài chính năm 2012 gặp nhiều khó khăn.

PHẦN II: KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2013 VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

I. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2013

1. Mục tiêu và các nhiệm vụ trọng tâm của ngành ngân hàng năm 2013

Để thực hiện có hiệu quả các mục tiêu do Quốc hội đề ra, trên cơ sở kết quả điều hành chính sách tiền tệ năm 2012, NHNN xác định định hướng, mục tiêu và các giải pháp lớn về điều hành chính sách tiền tệ năm 2013 như sau:

- Điều hành linh hoạt và đồng bộ các công cụ chính sách tiền tệ, đảm bảo kiểm soát lượng tiền cung ứng phù hợp với mục tiêu kiểm soát tổng phương tiện thanh toán và tín dụng tăng

- Tiếp tục áp trần lãi suất tiền gửi bằng VNĐ để ổn định mặt bằng lãi suất thị trường, xem xét bỏ trần lãi suất tiền gửi bằng VNĐ để ổn định mặt bằng lãi suất thị trường. Xem xét bỏ trần lãi suất huy động khi thị trường tiền tệ ổn định và thanh khoản của hệ thống TCTD cải thiện.

- Thực hiện cho vay tái cấp vốn với khối lượng, lãi suất và thời hạn hợp lý đối với các TCTD cho các mục đích hỗ trợ thanh khoản, phát triển kinh tế theo các lĩnh vực ưu tiên của Chính phủ

- Hoàn thiện và triển khai các nhóm giải pháp trong Đề án xử lý nợ xấu của hệ thống TCTD đến năm 2015 và Đề án thành lập Công ty quản lý tài sản nhằm khơi thông nguồn vốn tín dụng ngân hàng và nâng cao hiệu quả vốn đầu tư của nền kinh tế trong quý 1 năm 2013.

- Kiểm soát tăng trưởng tín dụng theo định hướng tăng trưởng tín dụng cả năm 2013 khoảng 12%. Thông báo chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng đối với các nhóm TCTD trên cơ sở đánh giá tình hình hoạt động tín dụng năm 2012.

- Không kiểm soát tỷ trọng cho vay đối với lĩnh vực không khuyến khích (chứng khoán, bất động sản, tiêu dùng). Chuyển đổi cơ cấu tín dụng theo hướng tập trung vốn cho sản xuất hàng xuất khẩu, nông nghiệp, công nghiệp hỗ trợ, doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao.

- Thực hiện giải pháp khắc phục tình trạng đô la hóa và vàng hóa trong nền kinh tế.

2. Nhận định môi trường kinh doanh năm 2013

2.1/ Tập trung giải quyết hàng tồn kho, tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp

- Năm 2013, để hỗ trợ doanh nghiệp tháo gỡ khó khăn Chính phủ sẽ tiếp tục thực hiện các biện pháp gia hạn, giãn, miễn nộp thuế cho những doanh nghiệp ở các lĩnh vực ngành nghề nhất định, thời gian gia hạn từ 3-6 tháng.

- Ngoài ra, Nghị quyết 02 của Chính phủ cũng nêu rõ trong năm 2013 sẽ hoàn lại tiền thuế bảo vệ môi trường cho các doanh nghiệp, không thu phí hạn chế phương tiện giao thông, giảm lệ phí trước bạ, giảm 50% tiền thuê đất năm 2013, năm 2014 đối với một số đối tượng nhất định...

- Bên cạnh đó Chính phủ cũng đưa ra hàng loạt giải pháp để hỗ trợ doanh nghiệp bất động sản. Chính phủ giao Ngân hàng Nhà nước chủ trì, chỉ đạo các ngân hàng thương mại nhà nước dành một lượng vốn hợp lý (tối thiểu khoảng 3% tổng dư nợ của các ngân hàng thương mại nhà nước) để cho các đối tượng thu nhập thấp, cán bộ công chức, viên chức, lực lượng vũ trang vay để thuê, thuê mua nhà ở xã hội và thuê, mua nhà ở thương mại có diện tích nhỏ hơn 70m², giá bán dưới 15 triệu đồng/m² với lãi suất thấp, kỳ hạn trả nợ phù hợp với khả năng trả nợ của khách hàng và cho vay đối với các doanh nghiệp xây dựng nhà ở xã hội, doanh nghiệp chuyển đổi công năng của dự án đầu tư sang dự án nhà ở xã hội với lãi suất hợp lý và kỳ hạn trả nợ phù hợp với kỳ hạn của nguồn vốn và khả năng trả nợ của khách hàng.

- Đối với một số lĩnh vực cụ thể như: nông nghiệp nông thôn, các dự án sản xuất - kinh doanh hàng xuất khẩu, lĩnh vực phục vụ sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa, phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ và những doanh nghiệp áp dụng công nghệ cao NHNN có thể xem xét áp dụng trần lãi suất cho vay (*đang áp dụng ở mức 12%*). Tuy nhiên sẽ không áp dụng trần lãi suất cho vay cho tất cả các lĩnh vực.

2.2/ Lãi suất cấp tín dụng sẽ được điều chỉnh phù hợp với diễn biến lạm phát

- Hiện nay đối với tiền gửi có kỳ hạn từ 1 tháng đến dưới 12 tháng còn 8%/năm, tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn dưới 1 tháng là 2%/năm và không quy định trần với tiền gửi có kỳ hạn trên 1 năm.

- Trong năm 2013, chính sách tiền tệ sẽ được điều hành thận trọng, linh hoạt, phối hợp hài hòa với các chính sách tài khóa nhằm ổn định thị trường. Trần lãi suất huy động tiền gửi năm 2013 vẫn có khả năng giảm khoảng 1% từ 8% xuống 7% phụ thuộc vào diễn biến lạm phát mục tiêu thấp hơn năm 2012. Do đó lãi suất cho vay cũng có khả năng giảm khoảng 1%.

2.3/ Đối với thị trường Vàng

- Trong năm 2012, NHNN đã thực hiện quyết tâm ổn định thị trường vàng thông qua việc chấm dứt huy động và cho vay vốn bằng vàng của các TCTD. Các TCTD được gia hạn tất toán vàng đến 30/6/2013 sẽ phải khẩn trương chấm dứt huy động vốn và cho vay bằng vàng.

- Năm 2013 các hoạt động của Ngân hàng liên quan đến vàng chủ yếu tập trung ở việc kinh doanh mua, bán vàng miếng. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam hiện đã cấp Giấy phép kinh doanh mua, bán vàng miếng cho một số TCTD và 14 doanh nghiệp kinh doanh vàng trong đó có SHB.

- Đối với thị trường vàng, trong năm 2013 NHNN sẽ tham gia với vai trò là người kiến tạo, mua bán cuối cùng để đảm bảo sự lưu thông của thị trường và tăng dự trữ ngoại hối nhà nước bằng vàng, phù hợp với mục tiêu điều hành chính sách tiền tệ trong từng thời kỳ.

2.4/ Tỷ giá được giữ ổn định, từng bước thực hiện chống đô la hóa

- Năm 2013, NHNN tiếp tục giữ ổn định tỷ giá, điều hành có sự linh hoạt, phù hợp với diễn biến thị trường và tình hình cung cầu ngoại tệ, góp phần nâng cao tính cạnh tranh của hàng hóa trong nước, *khuyến khích xuất khẩu, giảm nhập siêu, tiếp tục cải thiện cán cân thanh toán quốc tế và tăng dự trữ ngoại hối nhà nước, giữ ổn định giá trị đồng Việt Nam, hỗ trợ phát triển bền vững và chống đô la hóa nền kinh tế.*

- Đề án Chống đô la hóa đã được NHNN trình Bộ Chính trị. Theo đó, dù quyền sở hữu ngoại tệ của người dân vẫn được thừa nhận, song việc cho vay ngoại tệ sẽ dần bị xóa bỏ.

3. Mục tiêu HĐKD của SHB năm 2013.

1. Phấn đấu để SHB vào nhóm 8 NHTM lớn nhất Việt Nam (kể cả 04 NHTMQD) và nhóm 05 các NHTMCP trong năm 2013, xét về qui mô và tất cả các chỉ tiêu trong hoạt động kinh doanh NH (hiện nay SHB trong danh sách 10 NHTM lớn nhất)

2. Mục tiêu chính trong năm 2013: Nâng cao chất lượng công tác quản trị điều hành trong toàn hệ thống SHB.

3. Nhiệm vụ trọng tâm quan trọng hàng đầu trong năm 2013 là tập trung xử lý thu hồi nợ xấu, nợ quá hạn, tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát trước và sau khi cho vay hạn chế tối đa nợ xấu, nợ quá hạn mới phát sinh, nâng cao chất lượng tín dụng toàn hệ thống nhằm thực hiện mục tiêu đến cuối năm 2013 tỷ lệ nợ xấu chiếm tối đa 5%/trên tổng dư nợ.

4. Đẩy mạnh vai trò trách nhiệm điều hành hệ thống của các Khối, Trung tâm, Phòng ban Hội sở chính với các phòng ban các Đơn vị kinh doanh trực thuộc theo ngành dọc để nâng cao chất lượng hiệu quả điều hành hoạt động kinh doanh.

5. Đẩy mạnh phát triển thị phần đối với các mảng kinh doanh chính: Huy động thị trường I, tín dụng, kinh doanh vàng miếng, thẻ nội địa và thẻ quốc tế và các dịch vụ ngân hàng khác.

6. Cơ cấu lại tổ chức bộ máy nhân sự gọn nhẹ hiệu quả trên cơ sở định hướng chiến lược phát triển NH phù hợp với từng giai đoạn, tạo sự cạnh tranh khác biệt trên thị trường nhằm thực hiện mục tiêu đến năm 2015 SHB trở thành một NHTM bán lẻ hiện đại đa năng hàng đầu Việt Nam.

7. Sắp xếp lại toàn bộ nhân sự gọn nhẹ hiệu quả trong hệ thống SHB trên cơ sở điều chuyển, luân chuyển người lao động từ nơi thừa qua nơi thiếu sao cho phù hợp với qui mô hoạt động kinh doanh của từng đơn vị kinh doanh, các đơn vị Hội sở chính nhằm phát huy tối đa năng suất lao động của CBNV toàn hệ thống SHB, nâng cao năng suất và hiệu quả lao động.

8. Chú trọng công tác đào tạo bằng việc tổ chức nhiều khóa đào tạo nội bộ, đào tạo nâng cao, các hội thảo nội bộ chuyên đề từng nghiệp vụ ngân hàng nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu phát triển kinh doanh của SHB.

9. Nâng cao năng suất lao động, tăng lợi nhuận bình quân/người lao động bằng việc giao chỉ tiêu kinh doanh đến từng đơn vị kinh doanh, từng NLD trong toàn hệ thống. Có chính sách chế độ khen thưởng, kỷ luật rõ ràng nhằm để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

10. Chú trọng công tác kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ rủi ro trên tất cả các lĩnh vực hoạt động kinh doanh của SHB. Từng quy trình nghiệp vụ đều được xây dựng kiểm soát trước trong và sau phát sinh của mỗi nghiệp vụ kinh doanh. Áp dụng nhiều hình thức chế tài mạnh mẽ đối với các vi phạm của NLD trong khi thực hiện nhiệm vụ được giao nhằm hạn chế tối đa các rủi ro có thể xảy ra trong hoạt động kinh doanh Ngân hàng. Đặc biệt chú trọng công tác quản lý, giáo dục hạn chế xảy ra rủi ro đạo đức cán bộ.

11. Thực hiện chính sách cắt giảm, kiểm soát chặt chẽ chi phí quản lý trên cơ sở giao chỉ tiêu quản lý đến từng đơn vị kinh doanh, từng cá nhân NLD trong toàn hệ thống nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh SHB.

12. Xây dựng kế hoạch kinh doanh cạnh tranh với mục tiêu “cạnh tranh bằng sự khác biệt” đối với từng lĩnh vực dịch vụ và sản phẩm ngân hàng phù hợp với từng giai đoạn trong năm tài chính trên cơ sở phát triển kinh doanh mục tiêu an toàn bền vững và hiệu quả.

13. Tiếp tục mở rộng phát triển mạng lưới hoạt động kinh doanh trên cơ sở vững chắc, an toàn, minh bạch tại thị trường trong nước và chuyển mô hình hoạt động của Chi nhánh SHB Lào và Chi nhánh SHB Campuchia thành các Ngân hàng TNHH một thành viên 100% vốn của

SHB tại Lào và Campuchia. Bên cạnh đó, mở thêm chi nhánh tại Myanmar và các nước khác trong khu vực.

14. Rà soát lại toàn bộ các địa điểm Chi nhánh, Phòng Giao dịch của SHB và lên kế hoạch di chuyển các Chi nhánh và PGD có vị trí gần nhau nhằm mục tiêu khai thác tối đa hệ thống sẵn có của NH để nâng cao phát triển hoạt động kinh doanh hiệu quả.

15. Tập trung triển khai tích hợp hệ thống CNTT Flexcube của HBB vào hệ thống CNTT corebanking Intellect của SHB để thống nhất quản lý số liệu tập trung trong toàn hệ thống.

16. Nâng cao tỷ trọng thu nhập từ hoạt động dịch vụ ngân hàng trên tổng thu nhập thuần năm 2013 lên khoảng 15% bằng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng đa dạng, tiện ích, cạnh tranh và đồng bộ trên cơ sở nền tảng CNTT hiện đại, nhằm cung cấp cho khách hàng những sản phẩm dịch vụ NH chất lượng cao nhất.

17. Tập trung đẩy mạnh công tác thu NSNN thông qua hệ thống SHB đồng thời chú trọng tập trung phát triển huy động vốn thị trường I với kỳ hạn dài hơn nhằm cơ cấu lại kỳ hạn nguồn vốn cho phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn, đồng thời để đảm bảo sự tăng trưởng ổn định, vững chắc của nguồn vốn hoạt động kinh doanh. Nâng cao tỷ trọng của huy động vốn tiết kiệm từ khách hàng dân cư trong tổng nguồn vốn huy động thị trường I và dự kiến tiết kiệm dân cư chiếm 60%/tổng nguồn vốn huy động thị trường I đến cuối năm 2013.

18. Đẩy mạnh phát triển bán chéo các sản phẩm dịch vụ NH bán lẻ như: Thẻ nội địa, thẻ quốc tế Master card. Đồng thời đẩy mạnh hoạt động chi trả kiều hối bằng việc khai thác tối đa những địa bàn có tiềm năng dịch vụ kiều hối tại Hà nội, Tp.HCM, các tỉnh ĐBSCL và các tỉnh Miền Đông Nam Bộ. Bên cạnh đó sẽ chú trọng phát triển các đối tượng khách hàng có nhu cầu chi trả kiều hối cao như: du học sinh, xuất khẩu lao động, hội việt kiều, hội sinh viên học sinh nước ngoài...

19. Tập trung và đẩy mạnh công tác là NH phục vụ các nguồn vốn vay của chính phủ, của các bộ ban ngành phục vụ các dự án trọng điểm quốc gia nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh.

20. Phát triển hoạt động kinh doanh vàng trên cơ sở 100% hệ thống các chi nhánh, phòng giao dịch của SHB đều thực hiện nghiệp vụ kinh doanh vàng miếng nhằm đẩy mạnh tăng trưởng nguồn thu nhập từ dịch vụ khác.

21. Đẩy mạnh công tác quan hệ quốc tế, nâng cao vị thế của SHB trên thị trường quốc tế, quảng bá phát triển thương hiệu SHB ra thị trường quốc tế và khu vực.

22. Xây dựng “Văn hóa SHB” tạo ra một môi trường văn hóa làm việc chuyên nghiệp và hiệu quả đồng thời khẳng định uy tín, thương hiệu bản sắc văn hóa doanh nghiệp riêng của SHB.

4. Kế hoạch chỉ tiêu tài chính năm 2013.

4.1./- Các chỉ tiêu tài chính cơ bản dự kiến thực hiện đến cuối năm 2013

* Tổng tài sản: Tổng tài sản dự kiến đạt: 150.000 tỷ đồng; tăng 28,7% so với năm 2012

* Nguồn vốn:

- Vốn điều lệ: 8.866 tỷ đồng.

- Tiền gửi và huy động của Tổ chức và Cá nhân: 102.500 đồng; tăng 25% so với năm 2012.

* Sử dụng vốn:

- Cho vay TCKT và Cá nhân dự kiến: 63.772 tỷ đồng. Tăng trưởng so với năm 2012 là 12%.

(Tỷ lệ tăng trưởng tín dụng 12% năm 2013 của SHB là chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng NHNN giao cho SHB).

* Thanh toán quốc tế: Doanh số TTQT năm 2013 đạt 1,8 tỷ USD.

* Lợi nhuận và cổ tức:

- Lợi nhuận trước thuế (sau khi trích lập DPRR đầy đủ theo qui định pháp luật) dự kiến đạt: 1.146 tỷ đồng.

- Cổ tức dự kiến: 8%/vốn điều lệ.

* Quỹ lương: 800 tỷ đồng

* Thù lao HĐQT, Ban Kiểm soát: 15,5 tỷ đồng.

* Các chỉ tiêu đánh giá an toàn và chất lượng trong hoạt động kinh doanh năm 2013 theo thông tư số 13 của NHNN VN:

- Tỷ lệ an toàn vốn: 10% - 12%

- Tỷ lệ sử dụng nguồn vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn < 30%.

- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/vốn điều lệ bình quân (ROE): 10%-12%

- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/tổng tài sản bình quân (ROA): 1% - 1,2%

- Tỷ lệ nợ xấu (từ nhóm 3 - nhóm 5)/tổng dư nợ: < hoặc = 5%

4.2./- Các chỉ tiêu hoạt động kinh doanh khác

* Mạng lưới hoạt động:

- Trong nước:

Tổng số Chi nhánh, phòng Giao dịch tăng thêm:

+ Đến cuối năm 2013 sẽ mở thêm 11 Chi nhánh. Các Chi nhánh dự kiến mở năm 2013 gồm: Chi nhánh SHB Thái Bình, SHB Sóc Trăng, SHB Thái Nguyên, SHB Tuyên Quang, SHB Tiền

Giang, SHB Đồng Tháp, SHB Bạc Liêu, SHB Quảng Trị, Quảng Ngãi và thêm 02 Chi nhánh SHB tại địa bàn Hồ Chí Minh. Tại địa bàn nước ngoài, SHB sẽ nâng cấp chi nhánh SHB Lào và SHB Campuchia thành ngân hàng con 100% vốn của SHB và mở chi nhánh tại Myanmar.

+ Mở thêm 47 phòng Giao dịch tại các Chi nhánh trên toàn quốc.

* Thẻ ATM, thẻ tín dụng quốc tế:

- Số lượng thẻ ghi nợ nội địa phát hành dự kiến đạt 97.000 thẻ, số lượng máy ATM dự kiến tăng thêm 80 máy.

- Số lượng thẻ tín dụng quốc tế phát hành trong năm 2013 dự kiến đạt 18.000 thẻ.

* Quan hệ Ngân hàng đại lý:

Dự kiến trong năm 2013 sẽ thiết lập thêm quan hệ đại lý với 40 ngân hàng đại lý mới nâng tổng số Ngân hàng đại lý lên khoảng 420.

* Kế hoạch đầu tư xây dựng trụ sở làm việc của Hội sở và các chi nhánh:

- Đầu tư xây dựng tòa nhà Hội sở chính SHB tại 31-33 -35 Lý Thường Kiệt, quận Hoàn Kiếm, TP Hà Nội.

- Đầu tư xây dựng tòa nhà SHB Cần Thơ (tháp tài chính và văn phòng SHB Cần Thơ) tại 16-18 Đại lộ Hòa Bình, Ninh Kiều, TP Cần Thơ.

- Đầu tư xây dựng tòa nhà SHB Đà Nẵng (tháp tài chính và văn phòng SHB Đà Nẵng) tại Lô 21A đường Nguyễn Văn Linh, Q. Hải Châu, TP Đà Nẵng.

- Đầu tư xây dựng trụ sở SHB chi nhánh thành phố Bắc Ninh đường Lý Thái Tổ, phường Đại Phúc, TP Bắc Ninh.

- Đầu tư xây dựng tòa nhà SHB thành phố Hồ Chí Minh tại 41-43-45 Pasteur, phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP Hồ Chí Minh.

- Cải tạo tòa nhà Trụ sở chính SHB - 77 Trần Hưng Đạo, quận Hoàn Kiếm, TP Hà Nội.

* Hoạt động kinh doanh vàng miếng :

Phát triển hoạt động kinh doanh vàng ở hầu hết các CN SHB để phát triển thêm các sản phẩm dịch vụ Ngân hàng và tăng thu nhập từ dịch vụ.

* Hoạt động thu NSNN thông qua hệ thống SHB:

Triển khai hoạt động thu NSNN (thuế, hải quan) trên toàn hệ thống các CN SHB để tăng cường dịch vụ và nguồn vốn giá rẻ của Ngân hàng nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh.

II. CÁC GIẢI PHÁP CHUNG ĐỂ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH KINH DOANH 2013

SHB trong năm 2012 đã cố gắng vượt qua được những thách thức của môi trường vĩ mô, năng lực tài chính và vị thế cạnh tranh trở thành một trong những Ngân hàng TMCP có quy mô lớn với tốc độ tăng trưởng cao. Tuy nhiên bên cạnh đó sau thương vụ sáp nhập HBB, chất lượng tín dụng chung toàn hệ thống suy giảm với tỷ lệ nợ xấu cao và tình hình tài chính gặp khó khăn.

SHB xác định năm 2013 lại một lần nữa phải cố gắng để vượt qua những thách thức mới. Thách thức đó xuất phát từ chính sách tiền tệ điều hành theo hướng giảm cung tiền và hạn chế tín dụng để kiềm chế lạm phát. Tuy môi trường vĩ mô còn nhiều bất ổn và thách thức, môi trường kinh doanh ngành Ngân hàng gặp nhiều biến động theo hướng tiếp tục tái cấu trúc ngành Ngân hàng, nhưng SHB tin rằng nền kinh tế sẽ phát triển bền vững trong dài hạn, hoạt động Ngân hàng sẽ đi vào ổn định, an toàn và hiệu quả trong những năm tiếp theo.

Chiến lược dài hạn của SHB là trở thành một Ngân hàng bán lẻ hiện đại, đa năng hàng đầu Việt Nam. Với chiến lược đó, SHB xác định mục tiêu công nghệ hiện đại, nhân sự chuyên nghiệp, mạng lưới rộng trên toàn quốc và quốc tế đưa đến cho đối tác và khách hàng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng đồng bộ, tiện ích, với chi phí hợp lý, chất lượng dịch vụ cao.

Hàng năm SHB luôn đưa ra các giải pháp chung và giải pháp cụ thể để thực hiện kế hoạch kinh doanh của năm. Các giải pháp SHB sẽ thực hiện trong năm 2013 là:

1. Về công tác dự báo và điều hành.

Tiếp tục tập trung vào công tác dự báo tình hình kinh tế - tài chính để có các quyết sách phù hợp trong từng thời điểm. Trong một môi trường kinh doanh biến động liên tục, SHB luôn ý thức phải nắm bắt được tình hình, đưa ra các dự báo để điều chỉnh hoạt động một cách linh hoạt nhằm đảm bảo an toàn và duy trì hiệu quả kinh doanh đồng thời thực thi nghiêm túc các quyết định của cơ quan quản lý nhà nước.

Trên cơ sở nắm bắt và dự báo tình hình, SHB đo lường ảnh hưởng và các tác động vĩ mô đến môi trường kinh doanh nói chung và hoạt động của SHB nói riêng để có những giải pháp điều chỉnh kịp thời.

SHB xác định năm 2013 là năm tiếp tục có những biến động lớn trong hoạt động Ngân hàng. Ngay từ đầu năm SHB đã tích cực triển khai các hoạt động kinh doanh để đảm bảo mục tiêu tăng trưởng, đảm bảo an toàn và hiệu quả hoạt động. Tăng trưởng của SHB phải đảm bảo về chất lượng theo hướng tăng tỷ trọng thu thuần từ hoạt động dịch vụ trên tổng thu nhập, tốc độ tăng thu nhập và tổng tài sản phải cao hơn tốc độ tăng chi phí điều hành, giảm dần sự phụ thuộc vào hoạt động tín dụng. Đây cũng là định hướng hoạt động của SHB trong các năm tiếp theo.

Đẩy mạnh và phát huy vai trò điều hành hệ thống của các Khối, Trung tâm, Phòng ban Hội sở chính theo ngành dọc đối với các Đơn vị kinh doanh toàn hệ thống SHB trên cơ sở gắn chỉ tiêu kinh doanh, trách nhiệm nghĩa vụ quyền lợi của các Đơn vị Hội sở chính với các Phòng ban tại các Chi nhánh trong việc điều hành hoạt động kinh doanh.

2. Về phát triển nguồn nhân lực.

SHB luôn nhận thức rằng nguồn nhân lực là yếu tố nòng cốt, là tài sản quý giá nhất, là yếu tố quan trọng nhất quyết định thành công trong hoạt động kinh doanh của SHB. Xây dựng và phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao, chuyên nghiệp, cơ cấu phù hợp với chiến lược ngân hàng bán lẻ đa năng, hiện đại là mục tiêu nhân sự của SHB. Cụ thể:

- SHB tiếp tục triển khai và kiện toàn nguồn nhân lực theo mô hình cơ cấu tổ chức bộ máy mới đảm bảo tinh gọn và hiệu quả.

- Chú trọng, nâng cao chất lượng công tác đào tạo một cách bài bản, chuyên nghiệp để nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ, nhân viên nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển hoạt động kinh doanh. Việc đào tạo sẽ sát với nhu cầu thực tế công việc nhằm nâng cao khả năng ứng dụng qua việc sử dụng các phương thức đào tạo hiện đại qua cầu truyền hình, học trực tuyến.

- Đào tạo các CBNV luân chuyển, điều chuyển từ vị trí làm việc tại đơn vị hiện tại qua vị trí làm việc mới theo chính sách sắp xếp lại bộ máy nhân sự toàn hệ thống nhằm tạo điều kiện cho NLD có cơ hội được tiếp tục làm việc với SHB.

- Định kỳ đánh giá chất lượng nhân sự thông qua đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch, công việc được giao theo từng tháng, trên cơ sở đó có định hướng xây dựng đào tạo nâng cao cán bộ quy hoạch nhằm đáp ứng cho nhu cầu phát triển hoạt động kinh doanh.

- Đảm bảo chế độ lương thưởng phạt công minh gắn liền với hiệu quả công việc của từng cá nhân, đơn vị, kích thích người lao động gắn bó lâu dài và cống hiến cho SHB, nâng cao yêu cầu về kỷ cương lao động.

- Đảm bảo quyền lợi của người lao động về bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, khám sức khỏe định kỳ.

- Quy hoạch cán bộ đối với CBNV có trình độ năng lực chuyên môn tốt, có kinh nghiệm, có thời gian gắn bó làm việc tại SHB,... nhằm tạo động lực phấn đấu cho đội ngũ cán bộ nhân viên đồng thời nhằm đáp ứng cho sự phát triển của SHB trong từng thời kỳ.

3. Về Phát triển sản phẩm, dịch vụ ngân hàng và kinh doanh vàng miếng.

SHB luôn không ngừng xây dựng và đẩy mạnh phát triển sản phẩm, dịch vụ ngân hàng đa dạng tiện ích phù hợp với từng đối tượng và phân khúc khách hàng, thị trường trong từng thời kỳ và từng địa phương nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng, phong phú của khách hàng và khai thác tối đa thế mạnh của SHB.

- Trong năm 2013, SHB chú trọng phát triển các sản phẩm tín dụng KHDN, KHCN và các gói sản phẩm dịch vụ tổng thể đối với các đối tượng khách hàng doanh nghiệp ở một số lĩnh vực, ngành nghề để đẩy mạnh công tác bán chéo sản phẩm dịch vụ ngân hàng.

- Phát triển mạnh các dịch vụ cho một số phân khúc khách hàng riêng biệt: khách hàng giới trẻ, khách hàng nữ giới và vận động viên thể thao.

- Phát triển mạnh toàn hệ thống các chi nhánh, phòng giao dịch thực hiện kinh doanh vàng miếng theo qui định pháp luật đồng thời đẩy mạnh phát triển các sản phẩm tín dụng, huy

động vốn liên quan đến kinh doanh vàng miếng nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh vàng miếng của SHB đóng góp vào lợi nhuận năm 2013 của toàn hệ thống SHB.

4. Về công tác huy động nguồn vốn, quản lý và kinh doanh nguồn vốn

Trong năm 2013, SHB sẽ tập trung đẩy mạnh công tác huy động vốn, coi đây là một trong những nhiệm vụ quan trọng nhất của các đơn vị kinh doanh đặc biệt là huy động vốn thị trường 1 từ dân cư. Để thực hiện nhiệm vụ đó, SHB sẽ triển khai đồng bộ các nhóm giải pháp sau:

- Tập trung đẩy mạnh công tác huy động vốn thị trường 1 bằng những chính sách ưu đãi dịch vụ, các sản phẩm huy động vốn đa dạng, tiện ích, cạnh tranh phù hợp với phong tục tập quán của từng địa bàn hoạt động SHB nhằm phát triển tối đa khách hàng, chiếm lĩnh thị trường tại các địa phương nơi có Chi nhánh, Phòng Giao dịch của SHB hoạt động kinh doanh.

- Tổ chức thực hiện đồng bộ các qui định chăm sóc khách hàng VIP, khách hàng cũ và xây dựng quy trình phát triển khách hàng lớn, nhằm đẩy mạnh tiếp thị thu hút khách hàng giao dịch với SHB bằng những chính sách cạnh tranh cho từng đối tượng khách hàng.

- Giao chỉ tiêu huy động vốn năm 2013 đến từng Chi nhánh, Phòng Giao dịch, Quầy tiết kiệm và toàn thể CBNV trong hệ thống SHB sau sáp nhập nhằm phát huy lợi thế huy động vốn của người lao động tại SHB.

- Thực hiện các chính sách khen thưởng cho các đơn vị, CBNV trong hệ thống SHB đối với việc huy động vốn nhằm tăng nguồn vốn huy động từ thị trường 1.

- Đẩy mạnh công tác bán chéo sản phẩm tiền gửi của toàn hệ thống bằng việc tiếp tục áp dụng cơ chế động lực nội bộ đối với các đơn vị và cá nhân có thành tích tốt trong công tác huy động vốn.

- Tiếp cận và mở rộng quan hệ với các Tập đoàn kinh tế và các Tổ chức kinh tế nhằm tranh thủ huy động nguồn vốn nhân rồi.

- Đảm bảo uy tín trong hoạt động liên ngân hàng.

- Đẩy mạnh hoạt động kiều hối và ngân hàng đại lý, tăng cường quan hệ để thu hút nguồn vốn tài trợ từ các tổ chức/ngân hàng quốc tế nhằm mở rộng và đa dạng hóa hoạt động của SHB.

- Quản lý chặt chẽ các rủi ro liên quan đến lãi suất, tỷ giá và thanh khoản.

- Tăng cường mở rộng hoạt động kinh doanh nguồn vốn bên cạnh việc tăng cường quản lý, giám sát để gia tăng lợi nhuận cho SHB.

- Tập trung đẩy mạnh huy động vốn thị trường 1 với kỳ hạn dài hơn nhằm cơ cấu lại kỳ hạn nguồn vốn cho phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn đồng thời để đảm bảo sự tăng trưởng ổn định, vững chắc của nguồn vốn hoạt động kinh doanh.

- Tiếp tục giao chỉ tiêu quản lý dòng tiền qua tài khoản đối với các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng với SHB để đẩy mạnh lượng tiền gửi thanh toán của khách hàng tín dụng nhằm giảm lãi suất bình quân đầu vào nâng cao hiệu quả kinh doanh của SHB.

- Đẩy mạnh công huy động nguồn vốn từ bán chéo sản phẩm: trả lương qua tài khoản thẻ ATM, ebanking và các sản phẩm dịch vụ ngân hàng cá nhân khác.

- Xây dựng và quản lý tốt danh mục đầu tư.

- Xây dựng và hoàn thiện các quy trình quản lý các rủi ro liên quan đến lãi suất, tỷ giá và thanh khoản nhằm quản lý chặt chẽ các rủi ro liên quan.

5. Về công tác tín dụng

Trong bối cảnh kinh tế khó khăn, hoạt động doanh nghiệp cũng gặp nhiều biến động, số lượng doanh nghiệp phá sản nhiều, lượng hàng tồn kho lớn không có đầu ra, tỷ lệ nợ xấu cao,... để thực hiện chỉ tiêu tăng trưởng theo kế hoạch năm 2013 là một áp lực rất lớn trong bối cảnh tăng trưởng tín dụng được kiểm soát chặt chẽ và việc tăng trưởng tín dụng phải luôn chú trọng đảm bảo chất lượng tín dụng. Do vậy một số giải pháp phải thực hiện trong toàn hệ thống SHB về tăng trưởng tín dụng trong năm 2013 như sau:

- Giao chỉ tiêu tín dụng năm 2013 cho các đơn vị kinh doanh theo nhóm ngành hàng mục tiêu năm 2013 phù hợp với từng địa bàn và tình hình kinh tế vĩ mô trong và ngoài nước, bên cạnh đó đẩy mạnh cho vay đối với lĩnh vực phát triển nông nghiệp, nông thôn, công nghiệp hỗ trợ. Đây cũng là những đối tượng được khuyến khích phát triển tín dụng theo chủ trương của Chính phủ và NHNN, giảm thiểu rủi ro và tạo nền tảng khách hàng vững chắc cho SHB.

- Tập trung phát triển mạnh cho vay đối với sản xuất kinh doanh, lĩnh vực xuất khẩu và nhóm ngành hàng mục tiêu năm 2013 để phát triển các dịch vụ phục vụ doanh nghiệp xuất khẩu của Ngân hàng.

- Đẩy mạnh tăng trưởng tín dụng KHCN với nhiều sản phẩm đa dạng, cạnh tranh, phù hợp với thu nhập của các đối tượng khách hàng khác nhau đặc biệt chú trọng phát triển tín dụng khách hàng cá nhân tiêu dùng, mua nhà ở,...

- Rà soát lại toàn bộ danh mục tín dụng để trên cơ sở đó đưa ra các giải pháp phát triển tín dụng những ngành hàng ít rủi ro chủ yếu tập trung cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh.

- Xây dựng chính sách phát triển tín dụng cho các đơn vị kinh doanh trên cơ sở nghiên cứu đánh giá những địa bàn kinh doanh có tiềm năng phát triển để phát triển khách hàng mới, tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh.

- Hạn chế cho vay nhóm ngành hàng có tiềm ẩn nhiều rủi ro và sức tiêu thụ trên thị trường trong và ngoài nước thấp.

- Mục tiêu phát triển tín dụng của SHB đến hết năm 2013 có cơ cấu như sau:

+ Dự nợ cho vay ngắn hạn : 65%/ tổng dự nợ;

+ Dự nợ cho vay trung và dài hạn : 35%/ tổng dự nợ;

+ Dự nợ cho vay DNVTN: 65% -70%/ tổng dự nợ;

+ Dự nợ cho vay phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn: 40%/tổng dự nợ.

- Xây dựng nền tảng khách hàng vững chắc đồng thời phát triển thêm các khách hàng mới các Tập đoàn, Tổng công ty và các Doanh nghiệp vừa và nhỏ có năng lực tài chính, trình độ quản lý tốt, thị trường tiêu thụ ổn định, kinh doanh hiệu quả, các khách hàng cá nhân có thu nhập ổn định.

- Thực hiện xếp hạng tín dụng nội bộ theo qui định của NHNN: Hiện nay, SHB đã triển khai hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ theo qui định của NHNN và trên cơ sở đó sẽ đánh giá chính xác chất lượng tín dụng, phân loại chính xác đối tượng khách hàng nhằm đưa ra chính sách phát triển khách hàng cạnh tranh đồng thời hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng của SHB.

- Cơ cấu danh mục tín dụng: Tiếp tục cơ cấu lại danh mục tín dụng và chỉ tập trung phát triển tín dụng phục vụ sản xuất kinh doanh, xuất khẩu, nông nghiệp nông thôn và công nghiệp phụ trợ và các ngành hàng mà chính phủ khuyến khích phát triển trong nước.

- Giám sát chặt chẽ việc thực hiện chỉ tiêu tín dụng tại các đơn vị kinh doanh trong hệ thống SHB trên cơ sở phát triển tín dụng theo kế hoạch những vẫn đảm bảo chất lượng tín dụng theo chỉ tiêu được giao.

- Nghiên cứu ban hành các chính sách, cơ chế tín dụng cho từng đối tượng khách hàng, theo ngành hàng và đặc thù của từng địa phương để từ đó đưa ra các chính sách phát triển tín dụng phù hợp và cạnh tranh trên thị trường nhằm phát triển được nhiều khách hàng tốt, uy tín có nhu cầu vay vốn phục vụ sản xuất kinh doanh.

- Đẩy mạnh công tác thu hồi các khoản nợ quá hạn, nợ khó đòi tồn tại trong thời gian qua nhằm nâng cao chất lượng tín dụng và hiệu quả kinh doanh của SHB.

6. Về công tác xử lý nợ xấu

- Mục tiêu đến cuối năm 2013, tỷ lệ nợ xấu chiếm 5% trên tổng dư nợ.

- Hoàn thiện các Quy trình thực hiện các phương án xử lý nợ; Quy định về kiểm tra, giám sát việc thực hiện các phương án xử lý nợ; Hướng dẫn lập hồ sơ đề nghị xử lý rủi ro, Quy trình xử lý nợ; Quy trình thu giữ và xử lý tài sản; Quy trình nhận tài sản thế chấp thay nghĩa vụ trả nợ; Hướng dẫn việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng...

- Lập kế hoạch, chỉ tiêu thu hồi nợ đối với các đơn vị kinh doanh SHB.

- Quản lý chặt chẽ đối với các khoản nợ, đảm bảo tỷ lệ nợ xấu giảm mạnh trong năm 2013 không tăng trở lại và từng bước xử lý giảm về mức an toàn.

- Thực hiện cập nhật, giám sát, đôn đốc tiến độ xử lý nợ đối với các khoản nợ đã được phê duyệt, kịp thời tư vấn, giải quyết các khó khăn, vướng mắc trong quá trình xử lý của Chi nhánh.

7. Về công nghệ thông tin

Trong năm 2013, SHB sẽ tiếp tục hoàn thiện và đẩy mạnh phát triển hệ thống công nghệ thông tin nhằm xây dựng SHB trở thành ngân hàng bán lẻ đa năng dựa trên nền tảng hệ thống công nghệ thông tin hiện đại, tiên tiến gồm:

- Xây dựng Trung tâm dữ liệu mới đạt chuẩn Tier 3 – Tiêu chuẩn cao nhất tại Việt Nam.
- Quy hoạch lại toàn bộ Hạ tầng mạng WAN theo hướng chia thành 3 Trung tâm miền Bắc, Trung, Nam với khả năng đáp ứng yêu cầu về tính sẵn sàng cao.
- Nâng cấp Hệ thống máy chủ CoreBank với các Máy chủ cỡ lớn và hiện đại nhất của IBM và Oracle nhằm đáp ứng khả năng xử lý lượng giao dịch: dự kiến hoàn thành 31/03/2013
- Chuyển đổi Hệ thống CoreBank FlexCube vào Hệ thống Intellect Việt Nam: Dự kiến hoàn thành: 01/05/2013
- Chuyển đổi Hệ thống Thẻ IST vào Hệ thống Thẻ SmartVista: Dự kiến hoàn thành: 01/05/2013
- Ổn định hoạt động của các Hệ thống CoreBank và Core Thẻ sau chuyển đổi
- Thực hiện chuyển hoạt động vận hành luân phiên Hệ thống CoreBank từ Trung tâm dữ liệu chính sang Trung tâm dữ liệu dự phòng đảm bảo đáp ứng yêu cầu về tính sẵn sàng và liên tục của CNTT SHB
- Triển khai Hệ thống Thẻ tại Campuchia và Lào.
- Triển khai Hệ thống Ngân hàng điện tử tại Campuchia và Lào.
- Tái cơ cấu lại Mô hình hoạt động Khối CNTT phù hợp với Hệ thống CNTT sau chuyển đổi nhằm chuyên nghiệp hóa các công tác hỗ trợ, quản trị vận hành và phát triển, đảm bảo tính sẵn sàng cao và tăng khả năng bảo mật Hệ thống.

8. Công tác Thẻ nội địa, thẻ quốc tế và thanh toán không dùng tiền mặt

Trong năm 2013, các biện pháp nhằm phát triển thẻ nội địa, thẻ quốc tế và thanh toán không dùng tiền mặt sẽ được thực hiện bao gồm:

- Tổ chức triển khai phát hành thẻ ghi nợ quốc tế theo chuẩn EMV thương hiệu Visa và MasterCard, phát triển đa dạng thêm nhiều dòng thẻ như Thẻ trả trước (Prepaid card, gift card), loại thẻ ghi nợ nội địa (thẻ The Moment, VIP Card, thẻ Co-brand,...).
- Mở rộng mạng lưới ATM và POS về cả số lượng và chất lượng (hiệu quả điểm đặt và số lượng đầu thẻ chấp nhận thanh toán) nhằm tăng cường khả năng phục vụ khách hàng thẻ và đa dạng hóa kênh thu phí dịch vụ thẻ; phát triển thêm các ứng dụng tiện ích dành cho chủ thẻ (khuyến mại, điểm thưởng, hệ thống ưu đãi thẻ, thanh toán online,...). Nghiên cứu và tổ chức triển khai ATM tại Campuchia và Lào.

9. Công tác quản trị rủi ro.

Trên cơ sở nắm bắt và dự báo tình hình, SHB đo lường ảnh hưởng và các tác động vĩ mô đến môi trường kinh doanh nói chung và hoạt động của SHB nói riêng để có những giải pháp điều chỉnh kịp thời.

- Bên cạnh đó, SHB sẽ tập trung rà soát hệ thống văn bản do SHB đã ban hành đặc biệt là các Quy chế, Quy định, Quy trình nghiệp vụ và các sản phẩm dịch vụ để hạn chế rủi ro phát sinh phát sinh trong quá trình hoạt động, sửa đổi bổ sung kịp thời cho phù hợp.

- SHB xác định với những diễn biến phức tạp của tình hình kinh tế vĩ mô và tài chính ngân hàng cần tập trung vào 3 công tác quản lý rủi ro chính là: Công tác quản lý rủi ro tín dụng; Công tác quản lý rủi ro thanh khoản và thị trường; Công tác quản lý rủi ro hoạt động.

Công tác quản lý rủi ro tín dụng: SHB thực hiện giám sát, theo dõi, phân tích, đánh giá khắc phục và kiểm soát rủi ro tín dụng thông qua tình hình hoạt động tín dụng trong toàn hệ thống SHB và thông tin kinh tế vĩ mô, thị trường, ngành nghề...

Công tác quản lý rủi ro thanh khoản và thị trường: Kết hợp việc vận hành hệ thống thông tin quản lý rủi ro nhằm giám sát việc tuân thủ các hạn mức đã xây dựng, với việc phân tích các chỉ tiêu, tình hình hoạt động nghiệp vụ, tình hình biến động của thị trường từ đó thay đổi hạn mức nếu cần thiết và xử lý kịp thời.

Công tác quản lý rủi ro hoạt động: SHB sẽ tiến hành hoàn thiện và triển khai hệ thống thông tin quản lý rủi ro hoạt động (ORMS). Theo đó, Phòng Quản lý rủi ro phối hợp với Trung tâm công nghệ thông tin và các phòng ban liên quan hoàn thành việc xây dựng và đưa vào triển khai áp dụng trên toàn hệ thống SHB:

- + Tiếp tục thực hiện các chương trình đánh giá rủi ro hoạt động theo từng nghiệp vụ.
- + Triển khai chương trình tự đánh giá rủi ro hoạt động của các đơn vị trên toàn hệ thống thông qua Hệ thống thông tin quản lý rủi ro hoạt động ORMS.
- + Triển khai chương trình thu thập và quản lý các sự kiện rủi ro hoạt động trên toàn hệ thống.
- + Trên cơ sở kết quả đánh giá rủi ro hoạt động và kết quả việc thu thập sự kiện rủi ro hoạt động từ ba chương trình trên đây, kết hợp với việc nhận diện rủi ro từ các báo cáo của kiểm toán nội bộ, nhận diện rủi ro từ việc theo dõi thu thập các sự kiện rủi ro hoạt động bên ngoài SHB tiến hành phân tích, đánh giá và đề xuất các biện pháp nhằm phòng ngừa, hạn chế và kiểm soát rủi ro hoạt động.

10. Ban hành các văn bản, quy trình, quy chế.

- Xây dựng và chuẩn hóa hệ thống văn bản, quy định của SHB phù hợp với quy định của pháp luật và phù hợp thực tiễn hoạt động của SHB; Đảm bảo chính sách và quy định được ứng dụng xuyên suốt và nhất quán trong từng lĩnh vực, từng nghiệp vụ tại SHB.

- Soạn thảo, rà soát và thẩm định các mẫu biểu, hợp đồng liên quan đến hoạt động của SHB (hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm,...) theo chỉ đạo của cấp có thẩm quyền và đề nghị của các đơn vị trong hệ thống, đảm bảo tính chặt chẽ, tuân thủ pháp luật và bảo vệ được các quyền và lợi ích hợp pháp của SHB.

- Hệ thống hóa, cập nhật các văn bản nội bộ, văn bản pháp luật liên quan đến hoạt động ngân hàng vào hệ thống thư viện điện tử SHB tại website: www.shb.com.vn/Inside để tiện tra cứu và áp dụng.

- Tuyên truyền, phổ biến kịp thời các văn bản nội bộ do SHB ban hành và các văn bản quy phạm pháp luật trên hệ thống Outlook để các đơn vị kịp thời nắm bắt áp dụng vào hoạt động của SHB.

- Tổ chức thực hiện văn bản nội bộ của SHB thông qua tổ chức đào tạo, tập huấn cho cán bộ, nhân viên.

- Xây dựng các quy định chế tài cho từng bộ phận nghiệp vụ nhằm nâng cao ý thức trách nhiệm của CBNV trong toàn hệ thống SHB.

- Rà soát, hàng quý công bố danh mục các văn bản hết hiệu lực thi hành.

11. Công tác kiểm tra, kiểm soát.

- Trọng tâm nhiệm vụ năm 2013 là kiểm soát rủi ro, phát hiện gian lận góp phần đưa Ngân hàng SHB sau sáp nhập đi vào hoạt động ổn định, phát triển, an toàn, hiệu quả, đúng pháp luật.

- Đánh giá tính đầy đủ, hiệu lực và hiệu quả của hệ thống kiểm soát nội bộ của SHB về các mặt: sự đầy đủ và hiệu lực của hệ thống kiểm soát nội bộ trong các quy chế, quy trình nghiệp vụ của nội bộ SHB đã ban hành, sự tuân thủ đã được thiết lập trong các chính sách, thủ tục, quy trình, đánh giá, rà soát cơ cấu tổ chức, chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận, phòng, ban từ Trụ sở chính xuống đến các chi nhánh, công ty con trực thuộc SHB, đánh giá, rà soát quy trình nghiệp vụ trên hệ thống công nghệ thông tin.

Thực hiện giám sát từ xa các tiêu chí cơ bản cần giám sát trên hệ thống đối với từng nghiệp vụ kết hợp với việc Kiểm toán tại chỗ thường xuyên, kiểm tra, kiểm soát toàn diện, theo chuyên đề định kỳ và đột xuất để kịp thời phát hiện những sai phạm nhằm chỉnh sửa giảm thiểu rủi ro cho hoạt động kinh doanh.

12. Các giải pháp khác

- Đẩy mạnh hoạt động chi trả kiều hối trong năm 2013 tiến tới thành lập công ty kiều hối nhằm khai thác dịch vụ chi trả kiều hối vào năm tiếp theo.

- Đẩy mạnh kinh doanh các công cụ tài chính nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của SHB.

- Duy trì quan hệ với các tổ chức tài chính phát triển song phương và đa phương. Đẩy mạnh mở rộng và phát triển quan hệ với các định chế tài chính nước ngoài nhằm phát triển kinh doanh và phát triển nghiệp vụ cho SHB trên các lĩnh vực trao đổi thông tin, chia sẻ kinh nghiệm, tiềm năng quan hệ đại lý, phát triển sản phẩm,...

Trên đây là báo cáo tóm tắt kết quả HĐKD năm 2012 và kế hoạch kinh doanh năm 2013 của Ban Tổng Giám đốc SHB, kính trình Đại hội đồng cổ đông.

Trân trọng!

TỔNG GIÁM ĐỐC



Nguyễn Văn Lê

