

Hà Nội, ngày 30 tháng 10 năm 2009

PHƯƠNG ÁN TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ
TỪ 2.000 TỶ ĐỒNG LÊN 3.500 TỶ ĐỒNG
(Kèm theo Tờ trình số 176 /TT-HĐQT ngày 30-10-2009)

I. CƠ SỞ PHÁP LÝ VÀ SỰ CẦN THIẾT TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ.

1/- Cơ sở pháp lý

- Luật Các tổ chức tín dụng năm 1997 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Các tổ chức tín dụng năm 2004;
- Luật chứng khoán số 70/2006/QH11 được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam ban hành ngày 29/06/2005.
- Nghị định 141/2006/NĐ-CP ngày 22/11/2006 của Chính Phủ ban hành Danh mục vốn pháp định của các TCTD.
- Điều lệ Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội đã được Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chuẩn y tại Quyết định số 257/QĐ-NHNN ngày 11-02-2009;

2/- Sự cần thiết phải tăng vốn Điều lệ

Thực hiện lộ trình tăng vốn điều lệ của các Ngân hàng thương mại theo quy định tại Nghị định 141/2006/NĐ-CP ngày 22/11/2006 của Chính Phủ ban hành về Danh mục vốn pháp định của các TCTD, việc phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ của SHB có ý nghĩa quan trọng nhằm nâng cao năng lực hoạt động kinh doanh, nâng cao khả năng cạnh tranh trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của SHB, cụ thể:

- Thực hiện đủ vốn pháp định theo quy định của Thủ tướng Chính phủ tại Nghị định 141/2006/NĐ-CP ngày 22/11/2006.
- Tăng khả năng huy động vốn, mở rộng quy mô cho vay và phát triển mạng lưới nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng.
- Nâng cao cơ sở vật chất, hiện đại hóa các phương tiện và công nghệ ngân hàng phục vụ cho công tác quản trị, điều hành, cung cấp nhiều sản phẩm dịch vụ mới đa dạng nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trong hoạt động của ngân hàng.
- Bổ sung vốn cho các hoạt động đầu tư tài chính, góp vốn liên doanh, liên kết, cấp vốn thành lập các công ty trực thuộc SHB.

II. Kế hoạch tăng vốn điều lệ từ 2.000 tỷ đồng lên 3.500 tỷ đồng.

1/- Thông tin về tổ chức phát hành cổ phiếu :

- Tên tổ chức phát hành: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn - Hà Nội
- Tên tiếng Anh: Saigon-Hanoi Commercial Joint Stock Bank
- Địa chỉ: Số 77, Trần Hưng Đạo, Phường Trần Hưng Đạo, Quận Hoàn Kiếm, TP. Hà Nội.
- Mã chứng khoán đang niêm yết tại Sở giao dịch Chứng Khoán Hà Nội (HNX): **SHB**
- Loại cổ phiếu phát hành tăng vốn điều lệ : Cổ phiếu phổ thông
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần.

2/- Phạm vi, đối tượng phát hành:

2.1. Các cổ đông hiện hữu trên phần vốn điều lệ 2.000 tỷ đồng tại thời điểm chốt danh sách (ngày đăng ký cuối cùng để hưởng quyền phát hành thêm).

2.2. Các CBNV đã ký Hợp đồng lao động chính thức với SHB tính đến thời điểm HĐQT SHB chốt danh sách cổ đông (ngày đăng ký cuối cùng để hưởng quyền).

2.3. Các đối tác tiềm năng có uy tín trong và ngoài nước.

3/- Khối lượng cổ phiếu phát hành tăng vốn điều lệ lên 3.500 tỷ đồng:

Tổng khối lượng cổ phiếu phát hành tăng vốn điều lệ dự kiến là 150.000.000 cổ phần tương đương giá trị: 1.500 tỷ đồng (*Một nghìn năm trăm tỷ đồng chẵn*).

Trong đó:

- Phát hành: 100.000.000 cổ phần tương đương giá trị :1.000 tỷ đồng cho cổ đông sở hữu của phần vốn điều lệ 2.000 tỷ đồng.

- Phát hành: 15.000.000 cổ phần tương đương giá trị 150 tỷ đồng cho CBNV của SHB.

- Phát hành: 35.000.000 cổ phần tương đương giá trị phát hành 350 tỷ đồng cho cổ đông chiến lược trong và ngoài nước.

4/- Phương án phát hành:

Căn cứ vào thời điểm do HĐQT SHB thông báo ngày đăng ký cuối cùng hưởng quyền và sẽ thông báo đến các cổ đông theo qui định của Luật Chứng Khoán Nhà Nước, với giá phát hành như sau:

4.1/- Phát hành 100.000.000 cổ phần tương đương giá trị 1.000 tỷ đồng

- Loại cổ phiếu: phổ thông
- Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phần

- Đối tượng được mua: Cổ đông sở hữu vốn điều lệ 2.000 tỷ đồng tại thời điểm chốt danh sách (ngày đăng ký cuối cùng)

- Tỷ lệ quyền được mua: Đối với cổ đông sở hữu vốn điều lệ 2.000 tỷ đồng quyền được mua theo tỷ lệ 2:1 tức là cổ đông sở hữu 02 cổ phần (mệnh giá 10.000 đồng/ cổ phần) được quyền mua 01 cổ phần.

- Điều kiện: Không hạn chế giao dịch.

4.2/- Phát hành 15.000.000 cổ phần tương đương giá trị phát hành 150 tỷ đồng

- Loại cổ phiếu: phổ thông

- Giá phát hành: 12.500 đồng/cổ phần.

- Đối tượng được mua: Các CBNV đã ký Hợp đồng lao động chính thức với SHB tại thời điểm SHB chốt danh sách (ngày đăng ký cuối cùng).

- Điều kiện: hạn chế giao dịch trong thời hạn 03 năm theo các điều kiện như sau:

+ Năm thứ nhất: được chuyển nhượng 20% số cổ phiếu được mua theo tiêu chuẩn;

+ Năm thứ hai: được chuyển nhượng thêm 30% số cổ phiếu được mua theo tiêu chuẩn;

+ Năm thứ ba: được chuyển nhượng nốt 50% số cổ phiếu còn lại được mua theo tiêu chuẩn.

4.3/- Phát hành 35.000.000 cổ phần tương đương giá trị phát hành 350 tỷ đồng

- Loại cổ phiếu: Phổ thông

- Giá phát hành: Tối thiểu bằng 70% giá bình quân 05 phiên giao dịch của cổ phiếu SHB tại HNX tính đến ngày HĐQT SHB thông báo chốt danh sách cổ đông (ngày đăng ký cuối cùng).

- Đối tượng được mua: Cổ đông chiến lược trong và ngoài nước.

- Điều kiện: Hạn chế chuyển nhượng trong thời gian **03 năm** kể từ ngày cổ phiếu được phát hành.

5/- Thời gian phát hành:

Sau khi phương án tăng vốn điều lệ từ 2.000 tỷ đồng lên 3.500 tỷ đồng của SHB được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Ủy ban Chứng khoán Nhà Nước chấp thuận, HĐQT SHB sẽ thông báo công khai trên các phương tiện thông tin đại chúng và tại Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội theo qui định của Luật chứng khoán Nhà Nước.

6/- Tỷ lệ quyền được mua:

- Đối với cổ đông sở hữu vốn điều lệ 2.000 tỷ đồng: được mua theo tỷ lệ 2:1 tức là cổ đông sở hữu 02 cổ phần (mệnh giá 10.000 đồng/ cổ phần) được quyền mua 01 cổ phần.

- Đối với CBNV của SHB: ủy quyền cho HĐQT SHB phân bổ quyền được mua.

- Đối với cổ đông chiến lược trong và ngoài nước: ủy quyền cho HĐQT lựa chọn và báo cáo kết quả trước Đại hội đồng cổ đông tại phiên họp gần nhất.

III. Nhu cầu quyết định tăng vốn điều lệ (sử dụng vốn):

1/- Nâng cao cơ sở vật chất, hiện đại hóa các phương tiện, hiện đại hóa công nghệ:

SHB với chiến lược phát triển đến 2015 sẽ trở thành một Ngân hàng bán lẻ đa năng, vì vậy ngay từ thời điểm này ngoài việc phát hành trái phiếu chuyển đổi SHB sẽ tăng vốn điều lệ lên 3.500 tỷ đồng nhằm để đáp ứng nhu cầu nâng cao cơ sở vật chất như: đầu tư mua và xây dựng Trụ sở chính tại Hà Nội, Chi nhánh Hải Phòng, Cần Thơ, xây dựng trụ sở Chi nhánh TP.HCM ...Dự kiến chi phí này khoảng 300 tỷ đồng từ nguồn phát hành trái phiếu chuyển đổi và tăng vốn điều lệ trong năm tài chính 2009 lên 3.500 tỷ đồng, trong đó bao gồm:

1.1/- Đầu tư hiện đại hoá công nghệ thông tin (dự kiến 6,8 triệu USD tương đương 122,4 tỷ đồng)

Kế hoạch kinh doanh mới của Ngân hàng được xây dựng dựa trên cơ sở hệ thống CNTT với tâm điểm là hệ thống ngân hàng cốt lõi hoàn toàn mới và cơ sở hạ tầng CNTT hiện đại và phù hợp. Hệ thống CNTT mới này sẽ là nền tảng cho sự phát triển nhanh và bền vững của SHB trong tương lai, cho phép ngân hàng cung cấp các sản phẩm dịch vụ mới tới khách hàng, đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng và nâng cao khả năng sinh lời của các hoạt động kinh doanh ngân hàng. Trên cơ sở đó, kế hoạch kinh phí dự kiến đầu tư thiết bị hiện đại hóa công nghệ ngân hàng của SHB trong năm 2009 khoảng 5 triệu USD tương đương 87 tỷ đồng, cụ thể như sau:

1. Phần mềm ứng dụng : 2.300.000 USD
2. Phần cứng : 3.000.000 USD
3. Đầu tư hệ thống core thẻ trong nước, thẻ tín dụng dự kiến khoảng 1.500.000 USD

Đối với các ngân hàng hiện đại thì hệ thống ATM là rất quan trọng để đảm bảo chất lượng dịch vụ khách hàng, nâng cao hình ảnh mà vẫn kiểm soát được chi phí trong năm 2009 SHB liên kết với Công ty thẻ Smartlink triển khai thực hiện thẻ ATM, thẻ Mastercard, POS tiến tới xây dựng một Trung tâm thẻ. Để đảm bảo việc phát triển hệ thống ATM và các sản phẩm dịch vụ Thẻ tín dụng và Thẻ ghi nợ có hiệu quả cao, SHB sẽ tổ chức nghiên cứu xác định các địa điểm thích hợp đặt máy ATM và các máy POS khác.

1.2/- Đầu tư xây dựng cơ bản, mua sắm tài sản cố định, công cụ lao động cho hoạt động kinh doanh: lấy từ nguồn vốn phát hành trái phiếu chuyển đổi và tăng vốn điều lệ dự kiến khoảng 614 tỷ đồng, luôn đảm bảo đầu tư tài sản cố định < 50% vốn tự có tại mọi thời điểm theo qui định của NHNN VN, trong đó bao gồm:

(1). Mua bổ sung đất tại số 33-35 Lý Thường Kiệt, Hàng Bài, Vọng Đức (hiện nay SHB đã mua một phần và đã được nhập vào TSCĐ) để lên kế hoạch xây dựng tòa nhà Trụ sở chính của SHB tại Hà Nội nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển ngày càng cao của SHB,

đồng thời khẳng định qui mô, thương hiệu của SHB theo mục tiêu trở thành một Ngân hàng bán lẻ đa năng hiện đại. Dự kiến chi phí đầu tư này lấy từ nguồn phát hành trái phiếu chuyển đổi 150 tỷ đồng và từ nguồn vốn tăng vốn điều lệ khoảng: 350 tỷ đồng.

(2). Mua đất xây dựng trụ sở Chi nhánh Cần Thơ: 80 tỷ đồng (dự kiến xây dựng tòa nhà 18 tầng ngay tại trung tâm thành phố ngoài mục đích sử dụng cho hoạt động kinh doanh của Chi nhánh sẽ khai thác văn phòng cho thuê vì hiện nay Tp.Cần Thơ đã trở thành thành phố loại I trực thuộc Trung ương nên nhu cầu thuê văn phòng rất lớn, ngoài ra hiện nay một số Ngân hàng thương mại khác đều xây dựng Trụ sở chi nhánh tại Cần Thơ với qui mô rất lớn như: Eximbank, Techcombank, Sacombank, Kiênlong Bank,....

(3). Xây dựng trụ sở chi nhánh Tp.HCM tại số 41, 43, 45, Pasteur, Quận I, Tp.HCM dự kiến khoảng 25 tỷ đồng.

(4). Mua đất và xây dựng trụ sở chi nhánh Hải Phòng dự kiến khoảng 09 tỷ đồng.

2/- Mở rộng mạng lưới hoạt động kinh doanh:

Thuê, mua sắm tài sản cố định, công cụ lao động, cơ sở vật chất phục vụ cho phát triển hệ thống mạng lưới trong năm 2009-2010 cụ thể như sau :

Hiện nay SHB có Trụ sở chính, 16 chi nhánh và 76 Phòng giao dịch tại: Hà Nội, TP.HCM, Cần Thơ, Kiên Giang, An Giang, Bình Dương, Đồng Nai, Đà Nẵng, Quảng Nam, Nghệ An, Hải Phòng, Quảng Ninh, Khánh Hòa, Gia Lai, Lâm Đồng và Hưng Yên.

Để thực hiện mục tiêu đến năm 2010 SHB sẽ có 200 điểm giao dịch trên toàn quốc, trong năm 2009 kế hoạch phát triển mạng lưới dự kiến như sau:

- Khu vực Miền Bắc: Phát triển thêm 03 chi nhánh tại Hà Nội và Hà Đông, 01 Chi nhánh Lạng Sơn, 01 chi nhánh tại Lào Cai, Tuyên Quang, Vĩnh Phúc, Thanh Hoá và Bắc Ninh.

- Khu vực Miền Trung: 01 Chi nhánh Huế.

- Khu vực Tp.HCM và Miền Đông Nam Bộ: dự kiến mở thêm 02 chi nhánh tại Tp.HCM và 01 chi nhánh Vũng Tàu, 01 Chi nhánh Bình Phước.

- Khu vực ĐBSCL: 01 Chi nhánh tại Vĩnh Long, Long An, Sóc Trăng và Cà Mau.

Dự kiến trong năm 2009 sẽ mở thêm 30 Phòng giao dịch và năm 2010 sẽ mở thêm 30 Phòng giao dịch tại các chi nhánh trên toàn quốc.

Với tiêu chí lựa chọn vị trí để đặt Chi nhánh, Phòng Giao dịch theo kế hoạch phát triển mạng lưới tổng thể của SHB có tính đến các yếu tố địa lý, kinh tế tiềm năng và tốc độ phát triển kinh tế, khu công nghiệp và đặc điểm văn hoá của địa phương, SHB phân chia qui mô các Phòng Giao dịch theo 2 cấp (cấp I và cấp II), các Phòng Giao dịch cấp I có thể cung cấp toàn bộ các sản phẩm và dịch vụ của SHB, trong khi đó các phòng giao dịch cấp II có thể chỉ cung cấp một số lượng giới hạn sản phẩm và dịch vụ đơn giản, với mức độ phức tạp về nghiệp vụ thấp hơn.

Chi phí đầu tư tại các Chi nhánh và Phòng Giao dịch: Dự kiến chi phí đầu tư ban đầu và khai trương hoạt động khoảng 500 triệu đồng cho 1 phòng giao dịch, 01 tỷ đồng cho một Chi nhánh.

3/- Mở rộng quy mô cho vay:

Trong cơ cấu dư nợ tín dụng, dư nợ cho vay ngắn hạn là 70%, dư nợ cho vay trung và dài hạn đạt 30%. Theo ước tính, lãi suất cho vay cá nhân bình quân khoảng 1.0%/tháng, lãi suất cho vay doanh nghiệp là 0,9%/tháng, lãi suất cho vay trung và dài hạn đối với doanh nghiệp bình quân khoảng 0,95%/tháng. Tổng dư nợ cho vay dự kiến trong năm 2010 của SHB khoảng: 18.000 tỷ đồng, ngoài việc sử dụng nguồn vốn huy động thị trường I và các nguồn vốn khác SHB dự kiến sử dụng nguồn trái phiếu chuyển đổi tăng vốn điều lệ để cho vay là :1.050 tỷ đồng, sử dụng nguồn vốn điều lệ tăng lên để cho vay.

Đối tượng SHB tập trung đầu tư cho vay vào các đối tượng khách hàng như sau:

(1) Khách hàng cá nhân:

Thị trường ngân hàng phục vụ đối tượng là cá nhân và hộ gia đình tại các đô thị hiện nay ở Việt Nam còn chưa được các ngân hàng quan tâm đúng mức, SHB sẽ tích cực đầu tư phát triển mảng ngân hàng cá nhân tại thị trường đô thị bằng các sản phẩm đa dạng, đơn giản, dễ hiểu, có tính đại chúng, tính phổ cập và tiêu chuẩn hoá cao thông qua mạng lưới rộng, và các kênh phân phối khác với việc áp dụng tối đa công nghệ thông tin hiện đại.

SHB tập trung đầu tư và phát triển nhóm khách hàng có thu nhập từ trung bình trở lên bằng các sản phẩm ngân hàng bán lẻ. SHB nhận định đây là thị trường tiềm năng trong tương lai và cần phải đầu tư mạnh nhằm đi trước đón đầu cơ hội phát triển các sản phẩm tiện ích cao và áp dụng tối đa công nghệ thông tin.

SHB phấn đấu phục vụ các yêu cầu của khách hàng cá nhân mọi lúc, mọi nơi bằng việc triển khai các sản phẩm, dịch vụ đa dạng như phone banking, internet banking, mobile banking v.v.

Ngoài ra SHB với lợi thế có các khách hàng cá nhân từ các đối tác chiến lược, cổ đông lớn của SHB bao gồm: CBNV các công ty thành viên TKV và TKV hơn 300.000 người, CBNV của các công ty thành viên VRG và VRG hơn 400.000 người, CBNV Lilama và các Công ty trực thuộc Lilama, Trung ương Đoàn, Trường Hải Group, Vinacapital, Tổng Công Ty Sông Hồng....Dự kiến đến 2010 - 2011 SHB có 1.000.000 khách hàng cá nhân.

(2) Khách hàng doanh nghiệp:

- Khối doanh nghiệp vừa và nhỏ :

Dự kiến dư nợ cho vay chiếm tỷ trọng khoảng 60% dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp của SHB trong năm 2009-2010-2011, lý do:

Với sự ra đời, không ngừng mạnh và phát triển của các doanh nghiệp vừa và nhỏ:

Khu vực kinh tế tư nhân có những bước phát triển nhanh từ sau khi Luật doanh nghiệp ra đời. Số lượng các doanh nghiệp mới thành lập đã tăng lên nhanh chóng và dự kiến sẽ đạt con số 500,000 doanh nghiệp vào cuối năm 2010.

Tầm quan trọng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ngày càng tăng trong nền kinh tế. Dự kiến các doanh nghiệp này sẽ đóng góp tới 40% GDP vào cuối năm 2010. Đây là thành phần kinh tế quan trọng, có thể nói là năng động nhất của nền kinh tế và cũng là thành phần kinh tế mà các ngân hàng mới bắt đầu quan tâm tới.

Việc cho vay thành phần kinh tế này sẽ phân tán rủi ro trong tín dụng của ngân hàng, đồng thời lãi suất cho vay sẽ cao hơn cho vay các công ty lớn. Trong tương lai nguồn thu từ các doanh nghiệp vừa và nhỏ sẽ chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của ngân hàng.

SHB ký kết hợp tác với Hiệp hội doanh nghiệp vừa và nhỏ thành phố Hà Nội, Tp.HCM để thực hiện cho vay, tài trợ đối với các DN VVN và đây là cơ hội rất lớn cho SHB xây dựng mối quan hệ chia sẻ lợi ích và cùng phát triển với đối tượng khách hàng tiềm năng này.

Các doanh nghiệp vừa và nhỏ thuộc các ngành kinh tế có tốc độ tăng trưởng cao như:

- + Doanh nghiệp hàng thủ công mỹ nghệ xuất khẩu.
- + Doanh nghiệp sản xuất hàng may mặc, giày da xuất khẩu .
- + Doanh nghiệp sản xuất hàng nông sản, thủy hải sản, thực phẩm xuất khẩu .
- + Doanh nghiệp sản xuất hàng cơ khí tiêu dùng, đồ gia dụng, nội thất .
- + Doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng, xi măng, sắt thép.
- + Doanh nghiệp kinh doanh hàng Điện tử, tin học, truyền thông.
- + Doanh nghiệp kinh doanh hàng thiết bị y tế, thuốc chữa bệnh, thiết bị trường học.
- + Doanh nghiệp kinh doanh ngành nghề khác.

- Khối Doanh Nghiệp khác.

* Các Doanh nghiệp là các Tập đoàn kinh tế nhà nước, Tổng công ty nhà nước hiện nay đang là khách hàng của SHB như : Tổng công ty truyền tải điện Việt Nam, Tổng Công ty Xăng Dầu Hàng Không, Tổng Công ty Sông Hồng, Sông Đà, các Công ty thuộc Tập đoàn Dầu Khí....và Các doanh nghiệp lớn ngoài quốc doanh khác dự kiến dự nợ cho vay chiếm 40% dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp tại SHB.

(3) Cho vay Các Công ty thành viên, liên danh liên kết thuộc Tập đoàn Công nghiệp than khoáng sản Việt Nam (TKV) :

Đây là Tập đoàn kinh tế lớn Việt Nam với 11 Công ty mẹ của Tập đoàn, 6 công ty con do Tập đoàn TKV nắm giữ 100% vốn điều lệ, 39 Công ty do Tập đoàn TKV nắm giữ trên 50% vốn điều lệ và 7 công ty do Tập đoàn TKV nắm giữ dưới 50% vốn điều lệ.

Trên cơ sở ký kết hợp tác chiến lược với Tập đoàn TKV và căn cứ theo qui định của NHNN VN trong quyết định 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/04/2005 của Thống Đốc NHNN VN về việc ban hành quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của TCTD, qui định giới hạn tín dụng đối với một khách hàng.

SHB dự kiến cho vay các thành viên thuộc tập đoàn TKV thuộc nhóm khách hàng có liên quan như sau :

-Trong năm 2009 sau khi tăng vốn điều lệ lên 3.500 tỷ đồng dự kiến dư nợ tối đa SHB cho các công ty thành viên TKV vay thuộc nhóm khách hàng liên quan là:1.750 tỷ đồng (50% vốn điều lệ) và một khách hàng tối đa có dư nợ 525 tỷ đồng (chiếm 15%/vốn điều lệ).

- Trong năm 2010 sau khi trái phiếu chuyển đổi thành cổ phiếu và tăng vốn điều lệ lên 5.000 tỷ đồng thì dự kiến dư nợ cho vay tối đa của SHB đối với các Công ty thành viên của TKV thuộc nhóm khách hàng liên quan trong năm 2010-2011 là: 2.500 tỷ đồng (50% vốn điều lệ) và dư nợ tối đa của một khách hàng là 750 tỷ đồng(15% vốn điều lệ).

(4) Cho vay các Công ty thành viên, liên danh liên kết thuộc Tập đoàn công nghiệp cao su Việt Nam (VRG):

VRG là Tập đoàn kinh tế lớn Việt Nam với 39 Công ty do Tập đoàn VRG nắm giữ trên 50% vốn điều lệ và 7 công ty do Tập đoàn VRG nắm giữ dưới 50% vốn điều lệ.

Trên cơ sở ký kết hợp tác chiến lược với Tập đoàn công nghiệp cao su Việt Nam(VRG) và căn cứ theo qui định của NHNN.VN trong quyết định 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/04/2005 của Thống Đốc NHNN.VN về việc ban hành quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của TCTD, qui định giới hạn tín dụng đối với một khách hàng, SHB dự kiến cho vay như sau:

SHB dự kiến cho vay các thành viên thuộc tập đoàn VRG thuộc nhóm khách hàng có liên quan như sau :

- Trong năm 2009 sau khi tăng vốn điều lệ lên 3.500 tỷ đồng dự kiến dư nợ tối đa SHB cho các công ty thành viên VRG vay thuộc nhóm khách hàng liên quan là:1.750 tỷ đồng(50% vốn điều lệ) và một khách hàng tối đa có dư nợ 525 tỷ đồng (chiếm 15%/vốn điều lệ).

- Trong năm 2010 sau khi trái phiếu chuyển đổi thành cổ phiếu và tăng vốn điều lệ lên 5.000 tỷ đồng thì dự kiến dư nợ cho vay tối đa của SHB đối với các Công ty thành viên của VRG thuộc nhóm khách hàng liên quan trong năm 2010-2011 là : 2.500 tỷ đồng (50% vốn điều lệ) và dư nợ tối đa của một khách hàng là 750 tỷ đồng(15% vốn điều lệ).

4/- Kế hoạch phát triển lĩnh vực đầu tư tài chính và kinh doanh tiền tệ thông qua các công cụ tài chính khác :

Nhằm nâng cao năng lực tài chính, trong năm 2010-2011 hoạt động đầu tư của SHB sẽ được tập trung chú trọng và phát triển dự kiến SHB sẽ dành tối đa 40%/vốn điều lệ

tương đương 1.400 tỷ đồng trong năm 2010 và dự kiến đến năm 2011 hoạt động đầu tư tài chính và kinh doanh tiền tệ thông qua các công cụ tài chính khác khoảng 2.000 tỷ đồng cho hoạt động đầu tư, kinh doanh tiền tệ thông qua các công cụ tài chính, trong đó sử dụng nguồn phát hành trái phiếu chuyển đổi là 300 tỷ đồng, sử dụng nguồn vốn điều lệ tăng thêm khoảng 200 tỷ đồng dự kiến như sau:

- Thành lập các công ty trực thuộc.
- Đầu tư góp vốn, liên danh liên kết .
- Tín phiếu, trái phiếu Ngân hàng Nhà nước, trái phiếu Chính phủ, trái phiếu của các NHTM Quốc Doanh, Trái phiếu đô thị của TP.Hà Nội, TP.HCM.

IV. Hiệu quả kinh doanh trên cơ sở vốn điều lệ mới:

1/- Các chỉ tiêu tài chính

Việc tăng vốn điều lệ từ 2.000 tỷ đồng lên 3.500 tỷ đồng trong năm 2009 và nguồn vốn từ việc phát hành trái phiếu chuyển đổi tạo điều kiện tăng qui mô hoạt động kinh doanh của SHB, theo đó các chỉ tiêu tài chính dự kiến tăng trưởng như sau:

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu tài chính cơ bản dự kiến	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
1.Tổng tài sản	22.000	31.000	42.500
2.Vốn điều lệ	3.500	5.000	5.000
3.Tổng nguồn vốn huy động thị trường I	13.000	21.000	31.500
4.Tổng nguồn vốn huy động thị trường II	4.000	5.000	6.000
5.Nguồn vốn phát hành trái phiếu chuyển đổi	1.500	0	0
6.Tổng dư nợ cho vay (qui đổi VND)	12.100	18.000	27.000
6.1.Ngắn hạn	8.470	12.600	18.900
6.2.Trung và dài hạn	3.630	5.400	8.100
7. Cho vay thị trường II	7.000	9.000	11.000
8. Đầu tư tài chính và KDTT thông qua các Công cụ tài chính khác	1.400	2.000	2.000
9. Tài sản cố định	1.500	2.000	2.500
10.Lợi nhuận trước thuế	405	720	1.200
- Thuế thu nhập DN(25%)	101,25	540	300
11.Lợi nhuận sau thuế	303,75	525	900
- Trích lập quỹ DTBSVĐL(5%)	15,1875	27	45
- Trích lập Quỹ Dự phòng tài chính(10% sau khi trích quỹ DTBSVĐL)	28,856	51,3	85,5

12.Lợi nhuận còn lại chia cổ tức và trích lập các quỹ khác	259,7	461,7	769,5
- Chia cổ tức cho các cổ đông	255	450	750
- Các Quỹ khác	4,7	11,7	19,5
13.Tỷ lệ cổ tức/VĐL bình quân trong năm	12%	12%	15%
14.Lợi nhuận /01 cổ phần (EPS)	1.906đ/CP	1.920đ/CP	2.400đ/CP

Năm 2009 : Dự kiến sẽ tăng vốn điều lệ từ 2.000 tỷ đồng lên 3.500 tỷ đồng vào đầu tháng 12 năm 2009 do vậy vốn điều lệ bình quân năm 2009 sẽ là :

* Vốn điều lệ bình quân 2009 :

$(2.000 \text{ tỷ đồng} \times 11 \text{ tháng}) + 3.500 \text{ tỷ đồng} = 25.500 \text{ tỷ đồng} : 12 \text{ tháng} = 2.125 \text{ tỷ đồng}$

Năm 2010 : Dự kiến trái phiếu chuyển đổi sẽ phát hành trong đầu tháng 11 năm 2009 thì đến tháng 11 năm 2010 sẽ trở thành cổ phiếu và vốn điều lệ tăng lên 5.000 tỷ đồng, vì vậy vốn điều lệ bình quân năm 2010 sẽ là :

* Vốn điều lệ bình quân 2010 :

$(3.500 \text{ tỷ đồng} \times 10 \text{ tháng}) + (5.000 \text{ tỷ đồng} \times 2) = 45.000 \text{ tỷ đồng} : 12 \text{ tháng} = 3.750 \text{ tỷ đồng}$

2/- Các chỉ số an toàn và hiệu quả kinh doanh:

Trong hoạt động kinh doanh SHB luôn duy trì đảm bảo các chỉ số an toàn và hiệu quả dự kiến các chỉ số an toàn trong hoạt động kinh doanh và chỉ số đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của SHB trong năm 2010 như sau:

1. Các chỉ số đảm bảo an toàn HĐKD	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011
- Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (tối thiểu 8%)	15%	15%	15%
- Tỷ lệ khả năng chi trả trong vòng 07 ngày (tối thiểu bằng 100%)	120%	125%	125%
- Tỷ lệ khả năng chi trả trong 01 tháng (tối thiểu bằng 100%)	125%	130%	130%
- Tỷ lệ sử dụng nguồn vốn ngắn hạn cho vay trung và dài hạn (Tối đa bằng 30%)	30%	30%	30%
- Tỷ lệ tài sản cố định/vốn tự có cấp I (tối đa bằng 50%)	42,8%	40%	50%
- Tỷ lệ sử dụng vốn đầu tư/vốn tự có (tối đa bằng 40%)	40%	40%	40%
- Tỷ lệ nợ quá hạn/tổng dư nợ (tối đa 5%)	< 3%	< 3%	< 3%
- Tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ (tối đa 3%)	<2%	<2%	<2%
2. Các chỉ số đánh giá hiệu quả HĐKD			

- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/VĐL bình quân (ROE)	19,05%	19,20%	32%
- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/Tổng tài sản bình quân(ROA)	1,84%	2,4%	2,82%
- Tỷ lệ cho vay /tổng huy động thị trường I	93,07%	85,71%	85,71%
- Cổ tức cho cổ đông	12%	12%	15%

V. Khả năng quản trị, năng lực quản lý, giám sát của SHB đối với quy mô vốn 3.500 tỷ đồng và quy mô hoạt động tăng trưởng tương ứng.

Vốn Điều lệ tăng thêm đòi hỏi năng lực quản trị điều hành giám sát của SHB cũng phải nâng lên tương ứng. Tính đến thời điểm hiện tại, HĐQT của SHB có 06 thành viên trong đó có 02 thành viên đại diện phần góp vốn của Tập đoàn TKV và Tập đoàn VRG. Các thành viên HĐQT đã được Chủ tịch HĐQT phân công nhiệm vụ trực tiếp phụ trách quản trị từng mảng hoạt động của SHB.

Ban Kiểm soát có 04 thành viên trong đó có 02 thành viên đại diện của Tập đoàn TKV và VRG và trong năm 2009 SHB đã bầu bổ sung thêm 02 thành viên chuyên trách cho Ban Kiểm soát nhằm nâng cao năng lực kiểm tra kiểm soát hoạt động kinh doanh của SHB.

Tất cả các thành viên HĐQT, BKS đều là những người có trình độ nghiệp vụ chuyên môn, có kinh nghiệm trong lĩnh vực hoạt động tài chính, ngân hàng... Ngoài ra, hiện nay SHB cũng có Phòng Kiểm toán nội bộ trực thuộc Ban Kiểm soát và phòng Kiểm tra, kiểm soát nội bộ trực thuộc Ban Điều hành, do vậy công tác kiểm tra, giám sát hoạt động nghiệp vụ được tiến hành sát sao, hàng ngày nên phát hiện kịp thời những rủi ro xảy ra trong hoạt động kinh doanh.

Cơ chế quản trị, điều hành thống nhất, phối hợp thường xuyên và hiệu quả là yếu tố quan trọng giúp SHB phát triển bền vững.

Hệ thống quản trị rủi ro bao gồm các cấu phần sau:

- Một mô hình tổ chức quản trị rủi ro thống nhất với sự tham gia của HĐQT, các Ủy ban, Ban điều hành nhằm xây dựng và khuyến khích một văn hoá quản trị rủi ro phù hợp trên toàn hệ thống.
- Cơ chế báo cáo độc lập với cơ cấu tổ chức kinh doanh.
- Các chính sách, qui trình thủ tục và hệ thống hạn mức thống nhất giúp Ngân hàng xác định, đo lường, theo dõi và kiểm soát rủi ro phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh một cách hiệu quả nhất.
- Cải tiến phương pháp đo lường, kiểm soát và hệ thống thông tin quản trị rủi ro để hỗ trợ hiệu quả cho các hoạt động kinh doanh và công tác quản trị rủi ro.

- Xác định rõ trách nhiệm và quyền hạn của từng bộ phận và cá nhân trong công tác quản trị rủi ro.

Hệ thống thông tin quản lý, điều hành đã và đang được xây dựng trên nền công nghệ thông tin hiện đại đáp ứng được yêu cầu quản trị điều hành đồng thời là yếu tố quan trọng giúp SHB đẩy mạnh phát triển nhiều sản phẩm dịch vụ đa dạng mới.

Thực hiện theo Nghị Định 59/2009/NĐ-CP ngày 16.07.2009 của Thủ Tướng Chính Phủ về tổ chức và hoạt động của Ngân hàng thương mại. SHB sẽ thực hiện ngay :

- Đẩy mạnh hoạt động của Ủy ban Quản lý rủi ro trực thuộc HĐQT.
- Ủy ban ALCO Quản lý tài sản nợ - có.
- Thành lập Ủy ban Quản lý và giám sát vấn đề nhân sự.

Ngoài ra để thực hiện theo Điều 16 Nghị Định 59/2009/NĐ-CP, trong Đại hội đồng cổ đông thường niên đầu năm 2010 SHB sẽ tiến hành bầu bổ sung thêm 02 thành viên HĐQT độc lập theo tiêu chuẩn qui định tại Điều 21 Nghị định 59/2009/NĐ-CP.

Trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế, việc cạnh tranh với các Ngân hàng thương mại trong nước cũng như các Ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam ngày càng nóng bỏng và căng thẳng và đứng trước yêu cầu phải phát triển để khẳng định vị thế của mình trên thị trường trong nước và quốc tế, SHB tìm kiếm và lựa chọn đối tác là các tổ chức tài chính nước ngoài có uy tín tham gia mua cổ phần và trở thành đối tác chiến lược của SHB trong thời gian tới.

Đồng thời, với mục tiêu tận dụng sự hỗ trợ của đối tác nước ngoài trong việc ứng dụng công nghệ, phát triển các sản phẩm dịch vụ mới và đặc biệt là việc hỗ trợ SHB trong lĩnh vực quản trị, điều hành hoạt động kinh doanh Ngân hàng (*theo mô hình Ngân hàng hiện đại*) nhằm đáp ứng quá trình phát triển của SHB trong thời gian tới, SHB bổ sung thêm 01 thành viên HĐQT, 01 thành viên Ban Kiểm soát là đại diện cổ đông nước ngoài là các chuyên gia hàng đầu có kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính.

Toàn bộ số cổ phiếu của đợt phát hành thêm để tăng vốn Điều lệ từ 2.000 tỷ đồng lên 3.500 tỷ đồng sẽ được SHB đăng ký lưu ký và niêm yết bổ sung tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội ngay sau khi hoàn tất đợt phát hành theo quy định của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán.

Trên đây là phương án tăng vốn Điều lệ và sử dụng vốn Điều lệ từ 2.000 tỷ đồng lên 3.500 tỷ đồng trong năm tài chính 2009 . Kính trình Quý vị cổ đông xem xét.

Trân trọng.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH

(đã ký)

Đỗ Quang Hiến