

TRUNG TÂM GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

# BẢN CÁO BẠCH

## NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN – HÀ NỘI

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 5703000085 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Cần Thơ cấp ngày 10 tháng 12 năm 1993, đăng ký thay đổi lần 14 và cấp lại lần 11 ngày 28 tháng 12 năm 2007)

### NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN TRUNG TÂM GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

(Đăng ký niêm yết số: . . . /ĐKNY do Giám đốc Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội cấp ngày ..... tháng ..... năm .....)

#### BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI

1. **Ngân hàng TMCP Sài Gòn- Hà Nội**  
 Địa chỉ : 138 đường 3/2, P. Hưng Lợi, Q.Ninh Kiều, TP. Cần Thơ  
 Điện thoại: 071. 739025/838389 Fax:071. 839987
2. **Chi nhánh Hà Nội Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội**  
 Địa chỉ : 86 Bà Triệu, Q. Hoàn Kiếm, Hà Nội.  
 Điện thoại: (04) 944 5440 Fax: (04) 944 5441
3. **Phòng Giao dịch SHB Thái Hà**  
 Địa chỉ : 162 Thái Hà, Đống Đa, Hà Nội  
 Điện thoại: (04) 2754 326 Fax: (04) 2754 328
4. **Chi nhánh Quảng Ninh Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội**  
 Địa chỉ : 488 Trần Phú, Thị xã Cẩm Phả, Quảng Ninh.  
 Điện thoại: (033) 723 855 Fax: (033) 723 866
5. **Chi nhánh Đà Nẵng Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội**  
 Địa chỉ : 89,91 Nguyễn Văn Linh, Hải Châu, TP.Đà Nẵng  
 Điện thoại: (0511) 655 399 Fax: (0511) 825 647
6. **Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội**  
 Địa chỉ : 41,43,45 Pasteur, P. Nguyễn Thái Bình, Q.1, TP.HCM  
 Điện thoại: (08) 821 1112 Fax: (08) 823 0204
7. **Công ty cổ phần chứng khoán Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam (SMES)**  
 Địa chỉ : 39A Ngô Quyền, Hoàn Kiếm, Hà Nội  
 Điện thoại: 04.2205678 Fax: 04.2205680
8. **Chi nhánh Công ty cổ phần chứng khoán Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam**  
 Địa chỉ : 11 Bến Chương Dương, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh  
 Điện thoại: 08.9147388/89 Fax: 08.9147390

#### PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Họ tên:	Nguyễn Văn Lê	Chức vụ: Tổng Giám đốc
Số điện thoại:	071. 739025/838389	Di động: 0913 973753

## NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN - HÀ NỘI

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 5703000085 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Cần Thơ cấp

Ngày 10 tháng 12 năm 1993, đăng ký thay đổi lần 14 và cấp lại lần 11 ngày 28 tháng 12 năm 2007)



### NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN TRUNG TÂM GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI

Tên cổ phiếu:	<b>Cổ phiếu Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội</b>
Loại cổ phiếu:	<b>Cổ phiếu phổ thông</b>
Mệnh giá:	<b>10.000 đồng/ cổ phiếu</b>
Tổng số lượng niêm yết:	<b>50.000.000 cổ phiếu</b>
Tổng giá trị niêm yết :	<b>500.000.000.000 đồng tính theo mệnh giá</b>

#### TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

##### CÔNG TY KIỂM TOÁN VÀ DỊCH VỤ TIN HỌC (AISC)



Địa chỉ: 142 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 3, TP Hồ Chí Minh  
 Điện thoại: 08 9305163 Fax: 08 9304281  
 Email: [aisc@hcm.vnn.vn](mailto:aisc@hcm.vnn.vn) Website: [www.aisc.com.vn](http://www.aisc.com.vn)

#### TỔ CHỨC TƯ VẤN:

##### CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VIỆT NAM (SMES)



##### Trụ sở chính

Địa chỉ: Tầng 3-4, toà nhà Vinaplast Tài Tâm, 39A Ngô Quyền, Hoàn Kiếm, HN  
 Điện thoại: 04 220 5678 Fax: 04 220 5680  
 Email: [smehn@smesc.vn](mailto:smehn@smesc.vn) Website: <http://www.smesc.vn>

##### Chi nhánh

Địa chỉ: 11 Bến Chương Dương, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh  
 Điện thoại: 08 914 7388 Fax: 08 914 7390  
 Email: [smehcm@smesc.vn](mailto:smehcm@smesc.vn) Website: <http://www.smesc.vn>

## MỤC LỤC

	Trang
I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO .....	7
1. Rủi ro về lãi suất .....	7
2. Rủi ro về tín dụng .....	8
3. Rủi ro về ngoại hối.....	9
4. Rủi ro về thanh khoản.....	10
5. Rủi ro từ các hoạt động ngoại bảng .....	12
6. Rủi ro biến động giá cổ phiếu niêm yết .....	12
7. Rủi ro về pháp luật.....	14
8. Rủi ro hoạt động.....	14
9. Rủi ro bất khả kháng .....	15
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	16
1. Tổ chức niêm yết.....	16
2. Tổ chức tư vấn .....	16
III. CÁC KHÁI NIỆM .....	17
IV. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA NGÂN HÀNG SÀI GÒN – HÀ NỘI.....	20
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	20
1.1. Giới thiệu về SHB.....	20
1.2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	21
1.3. Quá trình tăng vốn điều lệ của SHB .....	23
2. Thông tin về đợt phát hành chứng khoán tăng vốn điều lệ.....	24
3. Sơ đồ cơ cấu tổ chức và bộ máy điều hành .....	30
3.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức Ngân hàng.....	30
3.2. Cơ cấu bộ máy quản lý của Ngân hàng .....	31
4. Danh sách cổ đông lớn, cổ đông sáng lập và cơ cấu cổ đông .....	36
4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của SHB: .....	36
4.1.1 Tại thời điểm 20/10/2007 (Vốn điều lệ của SHB là 500 tỷ đồng).....	36
4.1.2 Tại thời điểm 15/03/2008 (Vốn điều lệ của SHB là 2.000 tỷ đồng) .....	36
4.2. Danh sách cổ đông sáng lập của SHB .....	37
4.2.1. Tại thời điểm 20/10/2007 (Vốn Điều lệ của SHB là 500 tỷ).....	37
4.2.2 Tại thời điểm 15/03/2008 (Vốn Điều lệ của SHB là 2.000 tỷ) .....	37
4.3. Cơ cấu cổ đông .....	38

4.3.1.	Tại thời điểm 20/10/2007.....	38
4.3.2.	Tại thời điểm 15/03/2008.....	38
5.	Danh sách Công ty mẹ, Công ty con, Công ty mà SHB đang nắm giữ quyền kiểm soát và Công ty nắm giữ quyền kiểm soát SHB.....	39
6.	Danh sách công ty mà SHB góp vốn.....	39
7.	Hoạt động kinh doanh của SHB .....	39
7.1.	Ngành nghề kinh doanh chính của SHB.....	39
7.1.1.	Định hướng phát triển .....	39
7.1.2.	Khách hàng mục tiêu .....	39
7.2.	Sản phẩm dịch vụ .....	40
7.3.	Phát triển sản phẩm .....	44
7.4.	Hoạt động huy động vốn .....	44
7.5.	Hoạt động tín dụng .....	46
7.6.	Hoạt động kinh doanh ngoại tệ và thanh toán.....	52
7.7.	Hoạt động đầu tư.....	53
7.8.	Hoạt động sử dụng vốn tại thị trường liên Ngân hàng .....	55
7.9.	Quản lý rủi ro và bảo toàn vốn.....	55
7.10.	Quản lý Tài sản Nợ - Tài sản Có.....	55
7.11.	Công tác tái cấu trúc và chấn chỉnh hoạt động Ngân hàng. ....	56
7.12.	Thị trường hoạt động.....	57
7.12.1.	Mạng lưới chi nhánh.....	57
7.12.2.	Mạng lưới khách hàng và các dịch vụ khách hàng.....	61
8.	Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh năm 2007 của SHB.....	63
9.	Đánh giá khả năng cạnh tranh của SHB.....	66
10.	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2006 - Quý 2/2008.....	68
10.1.	Tóm tắt một số chỉ tiêu hoạt động kinh doanh của ngân hàng .....	68
10.2.	Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của SHB trong năm 2007.....	71
11.	Vị thế của SHB trong ngành.....	72
11.1.	Cơ hội và thách thức.....	72
11.2.	Lợi thế của SHB.....	73
11.3.	Triển vọng của ngành.....	74
11.4.	Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển .....	74
12.	Chính sách đối với người lao động .....	75

13.	Chính sách cổ tức .....	77
14.	Tình hình hoạt động tài chính .....	78
15.	Kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2008 .....	78
14.1.	Tôn chỉ hoạt động.....	78
14.2.	Mục tiêu tổng quát .....	78
14.3.	Nguyên tắc hoạt động.....	79
14.5.	Kế hoạch nâng cao cơ sở vật chất, hiện đại hóa các phương tiện, hiện đại hóa công nghệ.....	80
14.6.	Phát triển mạng lưới.....	80
14.10.	Nâng cao cải tiến công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ .....	83
14.11.	Kế hoạch phát triển nguồn nhân lực và công tác đào tạo .....	83
14.12.	Kế hoạch mở rộng quy mô cho vay.....	83
14.13.	Kế hoạch tăng vốn Điều lệ năm 2008.....	84
14.14.	Kế hoạch đầu tư: .....	86
14.15.	Kế hoạch thành lập công ty trực thuộc .....	87
14.16.	Dự kiến các chỉ tiêu tài chính cơ bản trong hoạt động đến cuối năm 2008 .....	87
14.17.	Các giải pháp thực hiện kế hoạch .....	88
16.	Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng .....	93
15.1.	Danh sách HĐQT, BGD, BKS, KTT .....	93
15.2.	Lý lịch HĐQT, BGD, BKS, KTT.....	94
17.	Tài sản .....	111
18.	Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức 2008 – 2010 .....	111
17.1.	Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2008-2010 .....	112
17.2.	Căn cứ đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức .....	114
19.	Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức .....	118
20.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của SHB.....	118
21.	Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Ngân hàng mà có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu.....	118
VII.	CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT .....	119
1.	Loại chứng khoán .....	119
2.	Mệnh giá .....	119
3.	Tổng số chứng khoán niêm yết.....	119
4.	Số lượng cổ phiếu, trái phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức phát hành .....	119
5.	Giá chứng khoán niêm yết dự kiến : .....	121

---

6.	Phương pháp tính giá .....	121
7.	Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài .....	121
8.	Các loại thuế có liên quan .....	121
VIII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT .....	122
IX.	PHỤ LỤC .....	123

## I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

Ngân hàng là một loại hình kinh doanh đặc biệt, mà trong đó tồn tại nhiều yếu tố nhạy cảm, chịu chi phối bởi các yếu tố như tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế quốc gia và thế giới, tổng sản phẩm quốc nội (GDP), sản phẩm quốc nội trên đầu người, đầu tư nước ngoài, chỉ số tiêu dùng, hệ số lạm phát, tâm lý của người gửi tiền, .... Do vậy, Ngân hàng Nhà nước đã phải xây dựng những quy định nghiêm ngặt về hoạt động kinh doanh của Ngân hàng hay quy định các tiêu chuẩn về quản lý, nhân sự của Ngân hàng, thành phần Hội đồng Quản trị, Ban lãnh đạo của các Ngân hàng thương mại. Những nhà Quản trị Ngân hàng không chỉ phải đòi hỏi về trình độ chuyên môn và học vấn cao mà còn có kinh nghiệm quản lý trong ngành lâu năm, có kiến thức về quản trị rủi ro, thường xuyên cập nhật các thông tin kinh tế, có hệ thống kiểm soát và kiểm toán nội bộ hiệu quả. Trong bối cảnh hội nhập thị trường tài chính và hoạt động dịch vụ tài chính ngân hàng ngày càng phát triển mạnh mẽ, cạnh tranh khốc liệt hơn, do vậy đòi hỏi ngành ngân hàng cần có những cải cách để nâng cao năng lực quản trị rủi ro trong từng hoạt động dịch vụ. Các loại rủi ro mà các ngân hàng nói chung và đối với Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội nói riêng thường gặp phải trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình có thể kể đến như sau:

### 1. Rủi ro về lãi suất

Nguyên nhân phát sinh chính của rủi ro lãi suất tại ngân hàng là sự thay đổi lãi suất thị trường có thể tác động đến thu nhập và chi phí hoạt động của ngân hàng do sự chênh lệch giữa kỳ hạn của nguồn vốn huy động với việc sử dụng nguồn vốn huy động. Sự khác biệt giữa các loại lãi suất (lãi suất cố định, lãi suất thả nổi) cũng phát sinh rủi ro ngay cả khi tài sản và công nợ có cùng kỳ hạn.

Rủi ro lãi suất được đo lường bằng các báo cáo chênh lệch thời gian đáo hạn và xác định lãi suất phân bổ theo thời gian dưới 1 tháng, từ 1 tháng đến 3 tháng, 6 tháng đến 9 tháng, 6 tháng đến 12 tháng, 1 năm đến 5 năm và trên 5 năm. Việc quản lý rủi ro lãi suất được thực hiện thông qua phân tích tỷ số giữa tài sản nhạy cảm lãi suất với nguồn vốn nhạy cảm lãi suất ở các trạng thái VND, USD, EUR, vàng,... Căn cứ vào các báo cáo và nhận định diễn biến, xu hướng biến động của lãi suất trên thị trường của ủy ban quản lý Tài sản nợ - có (ALCO), Ban điều hành ngân quỹ sẽ quyết định duy trì mức chênh lệch hợp lý để định hướng hoạt động của Ngân hàng.

Để kiểm soát rủi ro lãi suất, SHB đã và đang hoàn thiện một số các giải pháp sau:

- SHB quản lý rủi ro lãi suất theo nguyên tắc cân trọng, sử dụng nhiều công cụ để giám sát và quản lý rủi ro: biểu đồ lệch kỳ hạn, giá trị của tài sản nợ và tài sản có, hệ số nhạy cảm,...

- Quản lý rủi ro lãi suất còn được SHB thực hiện thông qua việc ký kết các hợp đồng cung cấp tín dụng theo kỳ hạn với lãi suất thả nổi được điều chỉnh theo lãi suất của thị trường, đặc biệt là các hợp đồng đầu tư có kỳ hạn dài. Thông qua đó, khi lãi suất thị trường có sự biến đổi theo chiều hướng tăng thì lãi suất của hợp đồng cũng được điều chỉnh tăng, hạn chế rủi ro lãi suất trong hoạt động tín dụng.
- Phân loại tín dụng, thực hiện kiểm soát, trích lập dự phòng tín dụng cho từng loại theo từng thời kỳ. Tuân thủ chặt chẽ quy định của NHNN về tỷ lệ vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn. Đồng thời theo dõi và giám sát, quản lý tài sản công nợ thông qua việc giám sát kỳ hạn lãi suất cho các kỳ hạn kế tiếp nhau.
- Các kỳ hạn này được tính toán bằng cách áp đặt những tình huống biến động lãi suất khác nhau để đảm bảo lợi nhuận thu từ chênh lệch lãi suất dịch chuyển trong giới hạn cho phép bởi Ủy ban quản lý tài sản Nợ - Có (ALCO). ALCO chịu trách nhiệm quản lý rủi ro lãi suất và ban hành các chính sách, quy định và xác lập mức độ chịu rủi ro cho phép của toàn hệ thống.
- Phòng quản lý nguồn vốn có trách nhiệm thực hiện các chính sách quản lý rủi ro lãi suất, xây dựng phương pháp tính toán và theo dõi giám sát các thay đổi về trạng thái lãi suất của toàn ngân hàng.
- Xây dựng hệ thống báo cáo điều hành và quản lý xuyên suốt, khoa học từ cấp quản lý, điều hành, từng phòng ban ngân hàng và hệ thống chi nhánh, phòng giao dịch. Do vậy, mỗi biến động của thị trường đều được SHB xử lý kịp thời và phù hợp. Ngoài ra, SHB triển khai chính sách lãi suất linh hoạt cho từng địa bàn nơi có chi nhánh trực thuộc nhằm phát huy khả năng cạnh tranh của ngân hàng.
- Ngân hàng cũng từng bước hoàn thiện hệ thống điều hành lãi suất, sử dụng tốt các nguồn vốn huy động, xây dựng mô hình, chỉ số quản lý rủi ro,... nhằm phát hiện kịp thời và xử lý những rủi ro lãi suất tiềm tàng.
- Thực hiện cho vay với lãi suất thả nổi, điều này cho phép SHB có những thay đổi tương ứng với lãi suất cho vay phù hợp với những biến động của thị trường.
- Duy trì, cân đối các khoản nhạy cảm với lãi suất bên tài sản nợ và tài sản có, áp dụng chính sách lãi suất linh hoạt, sử dụng các công cụ tài chính để hạn chế rủi ro về lãi suất.

## 2. Rủi ro về tín dụng



Rủi ro tín dụng xảy ra khi khách hàng vi phạm các điều khoản trong hợp đồng tín dụng như không thực hiện nghĩa vụ đã được bảo lãnh, mất khả năng thanh toán hoặc không thanh toán đúng hạn gốc và lãi các khoản vay của SHB...

Trong năm 2007, hoạt động tín dụng của SHB có sự tăng trưởng mạnh với dư nợ tín dụng đạt 4.183 tỷ đồng, trong đó dư nợ tiêu chuẩn đạt hơn 4.157 tỷ đồng, chiếm 99,38% tổng dư nợ. Dư nợ nhóm 2,3,4 là 22,289 tỷ đồng chiếm 0,53 % tổng dư nợ, và dư nợ nhóm 5 là 3,8 tỷ đồng chỉ chiếm 0,09%. Tổng dư nợ tín dụng từ loại 2-5 chỉ chiếm 0,62% tổng dư nợ tín dụng của Ngân hàng, một tỷ lệ thấp so với tổng dư nợ. Bên cạnh đó, để đảm bảo rủi ro cho hoạt động tín dụng theo quy định, SHB đã trích dự phòng rủi ro tín dụng với mức trích là 8,083 tỷ đồng cho tổng dư nợ (từ loại 2-5). Do vậy, rủi ro về hoạt động tín dụng của SHB là hoàn toàn có thể kiểm soát được.

Ngoài ra, để hạn chế, quản lý và kiểm soát rủi ro tín dụng SHB đã thiết lập và thực hiện nhiều chính sách tín dụng với nhiều công cụ nhằm tối thiểu hóa rủi ro, như:

- SHB đặt mục tiêu đạt tỷ lệ sinh lời trên vốn đã điều chỉnh theo rủi ro trong khi vẫn đảm bảo rằng rủi ro tín dụng nằm trong giới hạn cho phép.
- SHB đã tiến hành xây dựng và từng bước đưa vào áp dụng sổ tay tín dụng, cụ thể hoá các chính sách, quy trình và thủ tục nhằm xác định và đo lường chính xác rủi ro tín dụng và xây dựng hệ thống cảnh báo sớm nhằm quản lý tốt hơn các rủi ro phát sinh từ hoạt động tín dụng.
- Các quy định về thẩm định, phân tích phương án kinh doanh, đánh giá xếp hạng khách hàng, đánh giá tình hình tài chính, phi tài chính,... các điều kiện trước khi giải ngân
- Áp dụng các quy định về bảo đảm tín dụng, xây dựng các danh mục tài sản được chấp thuận, các thủ tục pháp lý cần thiết, các biện pháp, chế tài về quản lý tài sản thế chấp, cầm cố
- Các hạn chế về mức cho vay, tỷ lệ nợ so với giá trị tài sản bảo đảm áp dụng cho từng loại sản phẩm, tài sản và khách hàng, loại tiền vay, kỳ hạn dừng như đối với các loại sản phẩm, ngành nghề kinh doanh,...
- Phân cấp và xác định rõ trách nhiệm trong việc thẩm định và ra quyết định đối với các khoản cho vay, đầu tư, .. trên cơ sở từng cấp, chi nhánh, và các phòng ban liên quan.
- Các quy định chặt chẽ về thực hiện giám sát, kiểm tra, kiểm soát và xử lý trong suốt quá trình xem xét cấp tín dụng và đầu tư.

### 3. Rủi ro về ngoại hối

- Hoạt động ngoại hối của SHB chủ yếu nhằm phục vụ hoạt động thanh toán quốc tế cho các khách hàng doanh nghiệp, hoạt động mua bán ngoại tệ trên thị trường chiếm tỷ trọng rất nhỏ. Hơn nữa, trong năm 2007, SHB vẫn chưa được thanh toán ngoại tệ trực tiếp (theo quy định của NHNN), hoạt động thanh toán ngoại tệ của SHB được thực hiện qua ngân hàng TMCP Quân Đội, do vậy, rủi ro từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ và thanh toán quốc tế của SHB hoàn toàn có thể quản lý và kiểm soát.
- Rủi ro ngoại hối phát sinh khi có sự chênh lệch về kỳ hạn, chênh lệch về tỷ giá giữa các loại tiền tệ do ngân hàng nắm giữ và thực hiện thành toán, vì vậy có thể sẽ gây cho ngân hàng gặp phải những thua lỗ khi có biến động về tỷ giá. Quản lý rủi ro ngoại hối tập trung vào quản lý trạng thái ngoại hối ròng, tuân thủ các quy định hiện hành của NHNN (ngoại tệ nắm giữ không vượt quá 30% vốn tự có của ngân hàng).
- SHB đã nghiên cứu xây dựng hệ thống hạn mức để quản lý rủi ro tỷ giá. Các loại hạn mức sẽ bao gồm hạn mức giao dịch với các khách hàng, đối tác; hạn mức trạng thái, hạn mức stop - loss. Bộ phận quản lý rủi ro thị trường chịu trách nhiệm quản lý và giám sát các loại hạn mức, cũng như giám sát rủi ro của đối tác phát sinh từ các giao dịch ngoại hối.
- Bên cạnh đó, để hạn chế rủi ro về ngoại hối, SHB sẽ luôn duy trì một tỷ lệ cân xứng giữa tài sản nợ và tài sản có ngoại tệ, duy trì mức ngoại hối ròng ở mức hợp lý, xây dựng chính sách đào tạo đội ngũ cán bộ chuyên môn có khả năng nghiên cứu, phân tích những biến động về tình hình ngoại hối, tỷ giá,... nhằm đưa ra những quyết định mua bán các hợp đồng ngoại tệ đúng đắn và phù hợp.

#### 4. Rủi ro về thanh khoản

Do đặc thù hoạt động của ngành ngân hàng - tài chính, quản trị rủi ro thanh khoản là yếu tố quan trọng hàng đầu. Rủi ro thanh khoản phát sinh khi ngân hàng không cân đối một cách hợp lý giữa nguồn vốn huy động và sử dụng vốn cả về kỳ hạn và khối lượng vốn dẫn đến tình trạng thiếu hiệu quả trong kinh doanh hoặc mất khả năng thanh toán.

SHB đang nghiên cứu chuẩn hoá hoạt động của ALCO. Ủy ban này sẽ chịu trách nhiệm xây dựng các chính sách quản lý thanh khoản như phân tán nguồn vốn, giữ một số tiền mặt nhất định, đầu tư một phần vốn vào các công cụ có tính thanh khoản cao, đưa ra những đánh giá định tính, định lượng thanh khoản, xây dựng khung quản lý rủi ro thanh khoản và giám sát rủi ro, lập hạn mức dự phòng và kế hoạch đối phó với từng trường hợp xấu nhất có thể xảy ra. Phòng nguồn vốn chịu trách nhiệm quản lý tính thanh khoản, trạng thái ngoại tệ và các trạng thái rủi ro khác của toàn hệ

thống theo các kế hoạch hướng dẫn do ALCO ban hành. Quản lý rủi ro thanh khoản tại SHB đảm bảo tuân thủ các nguyên tắc:

- Tuân thủ nghiêm các quy định của NHNN về tỷ lệ an toàn vốn và thanh khoản trong hoạt động của ngân hàng;
- Duy trì tỷ lệ tối thiểu 25% giữa các giá trị các tài sản Có có thể thanh toán ngay và các tài sản nợ sẽ đến hạn thanh toán trong thời gian 1 tháng tiếp theo;
- Duy trì tỷ lệ tối thiểu bằng 1 (một) giữa Tổng tài sản có có thể thanh toán ngay trong khoảng thời gian 7 ngày làm việc tiếp theo và Tổng tài sản nợ phải thanh toán trong khoảng thời gian 7 ngày làm việc tiếp theo.
- Tuân thủ các hạn mức thanh khoản quy định trong chính sách quản lý rủi ro thanh khoản do Hội đồng ALCO quy định;
- Tổng hợp và phân tích động thái của khách hàng gửi tiền, xây dựng kế hoạch sử dụng vốn cho hoạt động tín dụng và các hoạt động có rủi ro khác.

Bên cạnh đó, để quản lý rủi ro thanh khoản, SHB tiến hành các công việc cụ thể sau:

- Thiết lập các định mức thanh khoản như là một công cụ dự phòng tài chính để ứng phó với các đột biến về thanh khoản, căn cứ khả năng thanh toán ngay và khả năng chuyển đổi thành thanh toán ngay, định mức thanh khoản chia làm nhiều cấp độ từ thấp đến cao và định rõ các loại thanh khoản trong mỗi cấp độ.
- SHB cũng xây dựng kế hoạch ứng phó tình trạng khẩn cấp thanh khoản nhằm cung cấp cho lãnh đạo, trưởng các đơn vị, các bộ phận và nhân viên phương cách quản lý, ứng phó khi xảy ra sự cố thanh khoản khẩn cấp: Xây dựng kế hoạch, phân loại sự cố, mô phỏng các tình huống, các hành động cụ thể để ứng phó, các định mức thanh khoản có thể sử dụng, nguồn lực có thể huy động,... để đối phó với sự cố thanh khoản.
- Ngân hàng dựa trên những cơ sở dữ liệu quá khứ và định hướng hoạt động, xem xét và tính toán nhu cầu thanh khoản ở từng thời điểm để thực hiện dự trữ hợp lý, hạn chế lãng phí vốn, giảm lợi nhuận của ngân hàng, xây dựng danh mục đầu tư hợp lý giữa các tài sản đầu tư có khả năng chuyển đổi nhanh sang tiền mặt với chi phí thấp. Điểm cốt lõi chính là hiệu quả quản lý tài sản, cơ chế hoạt động, điều hành công khai minh bạch, ổn định, tránh tạo cú sốc rút tiền đồng loạt, sự báo nhu cầu rút tiền của khách hàng trong từng thời kỳ để có thể chủ động thu xếp nguồn vốn chi trả theo yêu cầu.
- Cải thiện hệ thống thông tin, báo cáo quản trị thanh khoản nhằm cung cấp kịp thời các thông tin về chuyển dịch tài sản hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng.

- Theo dõi giám sát các chỉ số thanh khoản tuân thủ các quy định của NHNN và các quy định nội bộ của SHB: thực hiện dự trữ bắt buộc, tuân thủ quy định về việc sử dụng nguồn vốn ngắn hạn đầu tư trung, dài hạn, thực hiện tốt các quy định về các tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động của các tổ chức tín dụng. Kế hoạch và thực hiện tốt việc xây dựng quỹ, lượng tiền mặt, tiền gửi thanh toán tại ngân hàng nhà nước, .. hoạt động huy động từ thị trường tiền tệ liên ngân hàng, các giấy tờ có giá có thể chuyển đổi thành tiền mặt,..
- Xây dựng báo cáo phân tích độ lệch lãi suất giúp ban lãnh đạo ngân hàng theo dõi và giám sát kịp thời trạng thái thanh khoản của toàn hệ thống.
- Xây dựng hệ thống hạn mức và hệ thống cảnh báo sớm, đồng thời xây dựng chiến lược quản lý thanh khoản hợp lý.
- Xây dựng kế hoạch sử dụng vốn cho hoạt động tín dụng và đầu tư.
- Xây dựng kế hoạch dự phòng ba cấp độ để đối phó với các trường hợp khẩn cấp.

## 5. Rủi ro từ các hoạt động ngoại bảng

Các hoạt động ngoại bảng chủ yếu bao gồm các khoản cam kết cho vay và các hình thức bảo lãnh. Tỷ trọng các cam kết giao dịch ngoại hối như cam kết mua/bán ngoại tệ có kỳ hạn (forward) và quyền chọn mua/bán ngoại tệ có tỷ lệ rất nhỏ. SHB thực hiện chính sách bảo lãnh thận trọng, phần lớn các khoản bảo lãnh đều có tài sản thế chấp. HĐQT quyết định các hạn mức bảo lãnh cấp cho các cá nhân và doanh nghiệp (khách hàng) trên cơ sở được thẩm định chặt chẽ, được xem xét như khoản vay:

- Khách hàng phải có năng lực về tài chính, trình độ và kinh nghiệm hoạt động, đối tác nước ngoài là các đối tác quen thuộc, có uy tín, thị trường tiêu thụ ổn định.
- Mặt hàng chuyên doanh của khách hàng phải là hàng hóa dễ dàng tiêu thụ trên thị trường
- Có phương án kinh doanh khả thi, hiệu quả kinh doanh cao.
- Tỷ lệ ký quỹ an toàn, có tài sản đảm bảo khi mở L/C

Phân tích trên cho thấy khả năng gây ra những tác động đến tình hình tài chính của SHB từ những hoạt động thanh toán (L/C, bảo lãnh L/C) là không đáng kể bởi vì kế hoạch thanh toán đều được thẩm định rất chặt chẽ.

## 6. Rủi ro biến động giá cổ phiếu niêm yết

Việc niêm yết cổ phiếu của SHB trên thị trường giao dịch chứng khoán sẽ đem lại những lợi ích đáng kể cho ngân hàng: uy tín và thương hiệu, tăng cường tính thanh

khoản cho cổ phiếu, tạo điều kiện huy động vốn, tăng khả năng cạnh tranh, nâng cao năng lực tài chính, hướng đến chuẩn mực hóa công tác quản trị, điều hành theo mô hình quản trị chuẩn mực.

Tuy nhiên, rủi ro biến động giá cả khi niêm yết là điều không thể tránh khỏi, giá cả chứng khoán trên thị trường được quyết định bởi nhiều yếu tố, trong đó tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp chỉ mang tính tham khảo. Giá cả biến động có thể do cung cầu cổ phiếu, tình hình kinh tế - chính trị - xã hội, tâm lý nhà đầu tư hay từng thời điểm, sự thay đổi quy định pháp luật về chứng khoán. Do đặc thù của ngành ngân hàng, việc giá cổ phiếu của ngân hàng giảm mạnh cũng có thể tác động lên tâm lý của người dân, dẫn đến việc rút tiền gửi đồng loạt, ảnh hưởng đến tính thanh khoản của ngân hàng và nhiều ảnh hưởng tiêu cực khác.

Để hạn chế những rủi ro do biến động giá chứng khoán niêm yết gây ra, SHB có kế hoạch và các biện pháp:

- Duy trì một bảng tổng kết tài sản lành mạnh với danh mục đầu tư hợp lý và có tính thanh khoản cao, duy trì cơ cấu tài chính vững mạnh, hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Đồng thời, SHB cam kết sẽ quản lý điều hành mọi hoạt động của Ngân hàng theo hướng minh bạch, công khai và tiếp cận dần các chuẩn mực quốc tế nhằm tạo niềm tin cho người gửi tiền, đối tác và công chúng đầu tư.
- Bảo hiểm tiền gửi của khách hàng cũng là một biện pháp giúp người gửi tiền yên tâm hơn khi gửi tiền vào Ngân hàng.
- Ban hành quy chế hoạt động, đưa ra các giải pháp đối phó trong trường hợp ngân hàng chịu ảnh hưởng tiêu cực từ thị trường niêm yết.
- Triển khai kế hoạch tập huấn cho cán bộ, nhân viên, nâng cao trình độ chuyên môn trong công việc, tập huấn các phương pháp đối phó với các tình huống xảy ra trên thị trường có ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng.
- Chuẩn bị các tư liệu, hình ảnh, báo cáo, thông tin, ... nhằm giúp khách hàng nhận thức rõ tầm quan trọng cũng như các vấn đề liên quan đến việc ngân hàng niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán.
- SHB chủ động và định hướng thông tin và công bố thông tin nhằm giúp khách hàng và các nhà đầu tư hiểu rõ về những biến động của giá chứng khoán ngân hàng, thành lập bộ phận am hiểu thị trường, ban hành quy chế thông tin, ủy quyền người công bố thông tin, theo dõi sát những biến động trên thị trường chứng khoán để có thể chủ động đưa ra các biện pháp xử lý kịp thời, phù hợp.
- Ngân hàng cũng sẽ dự kiến sử dụng một lượng vốn tự có để có thể can thiệp khi cần thiết bằng cách mua lại cổ phiếu của ngân hàng nhằm hạn chế đà giảm giá

cổ phiếu trong trường hợp xấu xảy ra, việc mua lại cổ phiếu của ngân hàng sẽ được thực hiện theo quy định của pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán.

## 7. **Rủi ro về pháp luật**

Lĩnh vực kinh doanh của SHB là Tài chính - Tiền tệ, là lĩnh vực nhạy cảm và có liên quan, ảnh hưởng trực tiếp, sâu rộng đến nhiều ngành nghề, nhiều thành phần kinh tế trong đời sống kinh tế xã hội. Vì vậy, ngoài những văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến hoạt động kinh doanh Tài chính - Tiền tệ, đặc biệt là quy định điều chỉnh hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước, hoạt động của SHB còn chịu sự điều chỉnh của nhiều văn bản quy phạm pháp luật của nhiều ngành nghề khác. Khi có sự thay đổi các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến lĩnh vực hoạt động của SHB sẽ có tác động đến hoạt động của Ngân hàng, ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh và có thể tác động đến giá chứng khoán chào bán.

Ngoài ra, SHB là công ty đại chúng, có cổ phiếu phổ thông được phép tự do chuyển nhượng nên hoạt động của SHB cũng chịu sự điều chỉnh của các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến chứng khoán và thị trường chứng khoán. Việc thay đổi các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến chứng khoán và thị trường chứng khoán cũng có tác động tới giá chứng khoán chào bán của SHB.

## 8. **Rủi ro hoạt động**

Bao gồm toàn bộ các rủi ro phát sinh trong quá trình hoạt động: rủi ro về cấu trúc hạn mức không phù hợp trong lĩnh vực kinh doanh nguồn vốn. Trong quá trình quản lý tín dụng, để quản lý rủi ro hoạt động và ngăn chặn những tổn thất có thể xảy ra, SHB lên kế hoạch rà soát lại toàn bộ các chính sách, quy trình và thủ tục nghiệp vụ, giám sát đảm bảo rằng các nghiệp vụ được kiểm tra kỹ. SHB cũng sẽ hoàn thiện lại phòng kiểm tra kiểm toán nội bộ theo đúng các tiêu chuẩn Quốc tế.

Các cán bộ lãnh đạo đơn vị chịu trách nhiệm quản lý nhân viên và đảm bảo các nhân viên này tuân thủ các quy định quản lý được Ủy ban quản lý rủi ro ban hành, cũng như tuân thủ các quy định của pháp luật. SHB tiến hành thành lập Phòng pháp chế với trách nhiệm giám sát việc tuân thủ các quy định pháp lý tại mỗi khối nghiệp vụ và tại từng phòng giao dịch.

Phòng kiểm tra kiểm toán nội bộ đóng vai trò cực kỳ quan trọng trong quá trình quản lý rủi ro hoạt động. Phòng này tiến hành xem xét đánh giá lại quy trình xử lý nghiệp vụ và thực hiện các đợt kiểm toán định kỳ theo lịch trình do Ủy ban quản lý rủi ro phê duyệt hàng năm. Mục đích của các đợt kiểm tra này là đánh giá xem liệu các đơn vị có tuân thủ các chính sách và quy định của ngân hàng hay không. Kết quả kiểm tra sẽ được báo cáo lên Ủy ban quản lý rủi ro và Ban kiểm soát của SHB.



Phát huy tối đa các nguồn lực sẵn có, hình thành các bộ phận nghiệp vụ tư vấn cao cấp hỗ trợ lãnh đạo Ngân hàng: Bộ phận hoạch định chiến lược, Ủy ban quản lý rủi ro, quản lý tài sản nợ - có, Hội đồng tín dụng, hội đồng đầu tư, ... đồng thời luôn đặt ra mục tiêu, yêu cầu với các cấp quản lý nhằm đảm bảo hoạt động ngân hàng an toàn, hiệu quả.

## 9. Rủi ro bất khả kháng

Ngoài các rủi ro kể trên, hoạt động của SHB còn chịu ảnh hưởng bởi các rủi ro bất khả kháng như: thiên tai, dịch họa, dịch bệnh, chiến tranh, khủng bố .... Những rủi ro này tạo tâm lý không yên tâm, gây thiệt hại, gây ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh, thu nhập của các khách hàng và của SHB. Để hạn chế những rủi ro này, SHB đã thực thi hàng loạt các biện pháp phòng ngừa như: Xây dựng hạn mức tín dụng cho khối ngành nghề; Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ; Chủ động mua bảo hiểm hoặc yêu cầu khách hàng mua bảo hiểm cho các tài sản có tính chất rủi ro cao; Trích lập quỹ dự phòng rủi ro.

Xu hướng thay đổi cũng là một rủi ro mà SHB quan tâm, những thay đổi của nền kinh tế, thay đổi trong quan niệm của dân cư, ... cũng tạo ra ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động của ngân hàng. Tuy nhiên, đây là dạng rủi ro có thể dự báo trước dựa trên tình hình hoạt động của nền kinh tế, trình độ dân trí và tâm lý của người dân. SHB tập trung phát triển nguồn nhân lực, đa dạng hóa sản phẩm, đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng, tối ưu hóa nguồn vốn huy động cũng như sử dụng nguồn vốn huy động có hiệu quả.

Các rủi ro khác như việc thay đổi đột ngột các chính sách, chủ trương của Nhà nước có liên quan đến hoạt động của ngân hàng, của khách hàng, các rủi ro khi nền kinh tế có biến động, lạm phát, thất nghiệp, diễn biến xấu của nền kinh tế trong nước và trên thế giới,..

## II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

### 1. Tổ chức niêm yết

Ông Đỗ Quang Hiến	Chức vụ:	Chủ tịch Hội đồng quản trị
Ông Nguyễn Văn Lê	Chức vụ:	Tổng giám đốc
Bà Đàm Ngọc Bích	Chức vụ:	Trưởng ban kiểm soát
Bà Nguyễn Thị Hồng Trang	Chức vụ:	Kế toán trưởng

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

### 2. Tổ chức tư vấn

Ông Phan Huy Chí Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn niêm yết với Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội (SHB).

Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội (SHB) cung cấp.



### III. CÁC KHÁI NIỆM

Trong Bản cáo bạch này, các từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

<b>Bản cáo bạch</b>	Bản công bố thông tin của Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội về những nội dung liên quan đến đợt niêm yết.
<b>Ngân hàng</b>	Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội, gọi tắt là SHB hoặc Ngân hàng.
<b>Cổ đông</b>	Tổ chức hoặc cá nhân sở hữu một hoặc một số cổ phần của SHB.
<b>Cổ phần</b>	Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau.
<b>Cổ phiếu</b>	Loại chứng khoán xác nhận quyền và lợi ích hợp pháp của người sở hữu đối với một phần vốn cổ phần của SHB.
<b>Cổ tức</b>	Khoản lợi nhuận ròng được trả cho mỗi cổ phần bằng tiền mặt hoặc bằng tài sản khác từ nguồn lợi nhuận còn lại của SHB sau khi đã thực hiện nghĩa vụ về tài chính.
<b>Điều lệ</b>	Điều lệ của SHB đã được Đại hội đồng cổ đông của Ngân hàng thông qua và được đăng ký tại Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.
<b>Năm tài chính</b>	Tính từ 00 giờ ngày 01 tháng 01 đến 24 giờ ngày 31 tháng 12 năm dương lịch hàng năm.
<b>Người liên quan</b>	<p>Cá nhân hoặc Tổ chức có quan hệ với nhau trong các trường hợp sau đây:</p> <p>Cha, cha nuôi, mẹ, mẹ nuôi, vợ, chồng, con, con nuôi, anh, chị em ruột của cá nhân;</p> <p>Tổ chức mà trong đó có cá nhân là nhân viên, Giám đốc hoặc Tổng giám đốc, chủ sở hữu trên 10% số cổ phiếu lưu hành có quyền biểu quyết;</p> <p>Thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Giám đốc hoặc Tổng giám đốc, Phó Giám đốc hoặc Phó Tổng giám đốc và các chức danh quản lý khác của tổ chức đó;</p> <p>Người mà trong mối quan hệ với người khác trực tiếp, gián tiếp kiểm soát hoặc bị kiểm soát bởi người đó hoặc cùng với người đó chịu chung một sự kiểm soát;</p> <p>Công ty mẹ, công ty con;</p> <p>Quan hệ hợp đồng trong đó một người là đại diện cho người kia</p>

**Vốn điều lệ:** Số vốn do các thành viên, cổ đông góp hoặc cam kết góp trong một thời hạn nhất định và được ghi vào Điều lệ của SHB.

Ngoài ra, những từ, thuật ngữ khác (nếu có) sẽ được hiểu như quy định trong Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005, Luật chứng khoán số 70/2006/QH11 ngày 29/6/2006 và các văn bản pháp luật có liên quan.

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt trong Bản cáo bạch này có nội dung như sau:

<b>SHB</b>	Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội.
<b>SMES</b>	Công ty cổ phần Chứng khoán Doanh nghiệp Nhỏ và vừa Việt Nam
<b>ALCO</b>	Ủy ban Quản lý tài sản nợ và tài sản có.
<b>BKS</b>	Ban kiểm soát.
<b>CNTT</b>	Công nghệ thông tin.
<b>ĐHĐCĐ</b>	Đại hội đồng cổ đông.
<b>ĐVT</b>	Đơn vị tính.
<b>HDQT</b>	Hội đồng quản trị.
<b>HĐTD</b>	Hội đồng tín dụng.
<b>LN</b>	Lợi nhuận.
<b>LSCK</b>	Lãi suất chiết khấu
<b>NHNN</b>	Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.
<b>NHTM</b>	Ngân hàng thương mại.
<b>NHTMCP</b>	Ngân hàng thương mại cổ phần.
<b>NHTMNN</b>	Ngân hàng thương mại Nhà nước.
<b>ROA</b>	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/tổng tài sản.
<b>ROE</b>	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu.
<b>TCTD</b>	Tổ chức tín dụng.
<b>TNHH</b>	Trách nhiệm hữu hạn.
<b>TNDN</b>	Thu nhập doanh nghiệp.
<b>TTS</b>	Tổng tài sản.
<b>VĐL</b>	Vốn điều lệ.
<b>TKV</b>	Tập đoàn Công nghiệp Than - Khoáng sản Việt Nam

<b>VRG</b>	Tập đoàn Công nghiệp Cao Su Việt Nam
<b>USD</b>	Đơn vị tiền tệ của Hoa Kỳ, đồng đô-la Mỹ.
<b>VND</b>	Đơn vị tiền tệ của Việt Nam, đồng Việt Nam.
<b>EUR</b>	Đơn vị tiền tệ của Liên minh Châu Âu

## IV. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA NGÂN HÀNG SÀI GÒN – HÀ NỘI

### 1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

#### 1.1. Giới thiệu về SHB

Tên gọi:	NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN – HÀ NỘI
Tên giao dịch quốc tế:	SaHaBank
Tên viết tắt:	SHB
Trụ sở chính:	138 đường 3/2, P Hưng Lợi, Q Ninh Kiều, TP Cần Thơ.
Điện thoại:	(071) 739025, 838389.
Website:	<a href="http://www.shb.com.vn">www.shb.com.vn</a>

Logo:



Vốn điều lệ:	2.000.000.000.000 đồng. (Hai nghìn tỷ đồng)
Giấy phép hoạt động:	Số 0041/NN/GP do Thống đốc NHNN Việt Nam cấp ngày 13/11/1993.
Giấy CNĐKKD:	Số 5703000085 do Sở kế hoạch và đầu tư TP Cần Thơ cấp đăng ký lần đầu, ngày 10/12/1993, đăng ký thay đổi lần thứ 14 và cấp lại lần 11 ngày 28/12/2007.
Mã số thuế:	1800278630.
Ngành nghề kinh doanh:	Huy động vốn ngắn hạn, trung hạn và dài hạn của các thành phần kinh tế và dân cư dưới hình thức tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn; phát hành kỳ phiếu có mục đích sau khi được NHNN cho phép.  Tiếp nhận vốn uỷ thác đầu tư và phát triển của tổ chức và cá nhân trong nước và ngoài nước khi được NHNN cho phép.  Vay vốn NHNN và các tổ chức tín dụng khác.  Cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn đối với các tổ chức và cá nhân sản xuất, kinh doanh trên địa bàn tùy theo tính chất và khả năng của nguồn vốn.

Chiết khấu thương phiếu, trái phiếu và giấy tờ có giá.

Hùn vốn và liên doanh theo pháp luật hiện hành.

Thực hiện thanh toán giữa các khách hàng.

Thực hiện các hoạt động ngoại hối theo Quyết định số 1946/QĐ-NHNN của Thống đốc NHNN Việt Nam ngày 09/10/2006.

## ***1.2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển***

**13/11/1993:** Ngân hàng TMCP Nông Thôn Nhơn Ái (tiền thân của Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn - Hà Nội - SHB) được thành lập theo giấy phép số 0041/NH /GP ngày 13/11/1993 do Thống đốc Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam cấp và chính thức đi vào hoạt động ngày 12/12/1993. Ra đời trong bối cảnh nền kinh tế đất nước chuyển từ kinh tế kế hoạch hoá tập trung sang cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước và theo chủ trương của Chính Phủ, đây là giai đoạn đổi mới và thực hiện pháp lệnh ngân hàng, hợp tác xã và Công ty tài chính, vốn điều lệ đăng ký ban đầu là 400 triệu đồng, thời gian đầu mới thành lập mạng lưới hoạt động của Ngân hàng chỉ có một trụ sở chính đơn sơ đặt tại số 341 - Ấp Nhơn Lộc 2 - Thị tứ Phong Điền - Huyện Châu Thành tỉnh Cần Thơ (cũ) nay là Huyện Phong Điền Thành Phố Cần Thơ với địa bàn hoạt động bao gồm vài xã thuộc huyện Châu Thành, đối tượng cho vay chủ yếu các hộ nông dân với mục đích vay phục vụ sản xuất nông nghiệp, tổng số cán bộ nhân viên lúc bấy giờ của Ngân hàng có 08 người, trong đó chỉ có 01 người có trình độ đại học.

**20/01/2006:** Thống Đốc Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam đã ký Quyết định số 93/QĐ-NHNN về việc chấp thuận cho SHB chuyển đổi mô hình hoạt động từ Ngân hàng Thương mại Cổ phần Nông thôn sang Ngân hàng Thương mại Cổ phần đô thị, từ đó tạo được thuận lợi cho ngân hàng SHB có điều kiện nâng cao năng lực về tài chính, mở rộng mạng lưới hoạt động kinh doanh, đủ sức cạnh tranh và phát triển, đánh dấu một giai đoạn phát triển mới của SHB và đây là Ngân hàng TMCP đô thị đầu tiên có trụ sở chính tại Thành phố Cần Thơ, trung tâm tài chính-tiền tệ của khu vực Đồng bằng sông Cửu Long.

Việc chuyển đổi mô hình hoạt động từ Ngân hàng TMCP nông thôn sang Ngân hàng TMCP đô thị là một giai đoạn phát triển mới của SHB với mục tiêu sẽ trở thành một trong ngân hàng thương mại cổ phần bán lẻ đa năng, phấn đấu chuyển đổi từ một ngân hàng thương mại cổ phần nông thôn với phạm vi và quy mô hoạt động hẹp sang ngân hàng thương mại cổ phần đô thị, cung cấp sản phẩm dịch vụ đa dạng cho các thị

trường có chọn lựa, ngân hàng hoạt động vững mạnh và an toàn, phát triển bền vững đáp ứng các yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế.

Năm 2006, là năm đánh dấu sự thay đổi và bước phát triển mạnh mẽ của ngân hàng Sài Gòn – Hà Nội, mạng lưới hoạt động kinh doanh của SHB đã trải rộng khắp trong địa bàn TP. Cần Thơ và một phần tỉnh Hậu Giang, đối tượng cho vay không chỉ là các hộ nông dân mà còn mở rộng cho vay: hộ kinh doanh cá thể, các doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn, nguồn vốn huy động tăng, hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả cao với mức lợi nhuận năm sau luôn cao hơn năm trước.

Trong hoạt động kinh doanh xét trên phương diện an toàn vốn SHB là một ngân hàng bền vững với cơ sở vốn hiện tại đủ để đảm bảo SHB tiếp tục phát triển nhanh trong thời gian tới, với cơ sở vốn vững mạnh và tỷ lệ an toàn vốn cao cùng với văn hoá tín dụng thận trọng, chính sách và quy trình hợp lý đảm bảo chất lượng tài sản tốt với khả năng phát triển danh mục tín dụng khả quan vì vậy kết quả hoạt động kinh doanh của SHB trong những năm qua năm sau luôn cao hơn năm trước, các chỉ tiêu tài chính đều đạt và vượt kế hoạch đề ra.

Trong năm 2008, SHB dự kiến sẽ tăng vốn điều lệ lên 4.500 tỷ đồng và tiếp tục tăng vốn điều lệ lên trong những năm tới nhằm đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh của ngân hàng ngày càng mở rộng và phát triển. Song song việc đó, SHB sẽ mở rộng mạng lưới hoạt động kinh doanh một cách vững chắc, an toàn, bền vững về tài chính, áp dụng công nghệ thông tin hiện đại, cung cấp các dịch vụ và tiện ích thuận lợi, đa dạng và thông thoáng đến các doanh nghiệp vừa và nhỏ và các tầng lớp dân cư ở đô thị, nâng cao và duy trì khả năng sinh lời, phát triển và bồi dưỡng nguồn nhân lực nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và thích ứng nhanh chóng với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế với kế hoạch phát triển hoạt động kinh doanh lấy CNTT làm nền tảng cho việc phát triển và giới thiệu các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng hiện đại, cải tổ cơ cấu tổ chức và điều hành kinh doanh, tiến hành tập trung hoá quản trị rủi ro, quản lý nguồn vốn và xử lý nghiệp vụ theo các thông lệ quốc tế nhằm tăng hiệu quả hoạt động.

SHB sẽ từng bước áp dụng nhất quán các thông lệ quốc tế trong công tác điều hành, phát triển và đưa ra thị trường những sản phẩm dịch vụ tài chính đa dạng đáp ứng nhu cầu của khách hàng, tạo uy tín thương hiệu qua chất lượng phục vụ khách hàng, đầu tư vào con người, phát triển năng lực của cán bộ, nhân viên, khuyến khích sự cống hiến xuất sắc, thường công xứng đáng với thành tích và tạo điều kiện cho họ có cơ hội phát triển toàn diện.

Với kế hoạch phát triển kinh doanh cụ thể phù hợp với chương trình hành động, lộ trình hội nhập của ngành ngân hàng Việt Nam cùng với tiềm lực tài chính mạnh của các cổ đông tiềm năng, với bộ máy Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban

điều hành là những người có trình độ nghiệp vụ, có kinh nghiệm trong lĩnh vực ngân hàng và có tâm huyết với Ngân hàng sẽ là những nhân tố tích cực trong giai đoạn phát triển mới và sẽ đưa SHB phát triển một cách bền vững trên con đường hội nhập.

Trải qua 15 năm hoạt động, đến nay vốn điều lệ của SHB đã đạt 2.000 tỷ đồng, mạng lưới hoạt động kinh doanh đã có mặt tại các địa bàn TP Cần Thơ, TP Hồ Chí Minh, TP Hà Nội, TP Đà Nẵng, TP Quảng Ninh và ở Tỉnh Hậu Giang, với nhiều sản phẩm dịch vụ mới tiện ích. Đối tượng khách hàng của SHB đa dạng gồm nhiều thành phần kinh tế và hoạt động trong nhiều ngành nghề kinh doanh khác nhau. Hoạt động kinh doanh những năm qua, SHB luôn giữ được tỷ lệ an toàn vốn cao cùng với chính sách tín dụng thận trọng và quy trình hợp lý đảm bảo chất lượng và tài sản tốt với khả năng phát triển danh mục tín dụng khả quan.

### 1.3. *Quá trình tăng vốn điều lệ của SHB*

STT	Ngày	Vốn điều lệ	GP chấp thuận của NHNN
1	13/11/1993	400.000.000	Giấy phép số 0041/NH /GP ngày 13/11/1993 do Thống đốc Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam cấp và chính thức đi vào hoạt động ngày 12/12/1993.
2	1994	600.000.000	Đăng ký thay đổi do Phòng đăng ký kinh doanh – Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Cần Thơ
3	09/11/1995	1.000.000.000	Đăng ký thay đổi do Phòng đăng ký kinh doanh – Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Cần Thơ
4	15/05/1996	3.000.000.000	Đăng ký thay đổi do Phòng đăng ký kinh doanh – Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Cần Thơ
5	15/05/1999	5.000.000.000	Đăng ký thay đổi do Phòng đăng ký kinh doanh – Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Cần Thơ
6	19/09/2002	8.500.000.000	Đăng ký thay đổi do Phòng đăng ký kinh doanh – Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Cần Thơ
7	23/02/2003	12.000.000.000	Đăng ký thay đổi do Phòng đăng ký kinh doanh – Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Cần Thơ
8	29/08/2005	70.329.000.000	Đăng ký thay đổi do Phòng đăng ký kinh doanh – Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Cần Thơ

9	27/02/2005	118.329.000.000	Đăng ký thay đổi do Phòng đăng ký kinh doanh – Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Cần Thơ
10	15/03/2006	130.329.000.000	Đăng ký thay đổi do Phòng đăng ký kinh doanh – Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Cần Thơ
11	25/08/2006	301.929.000.000	Đăng ký thay đổi do Phòng đăng ký kinh doanh – Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Cần Thơ
12	11/09/2006	Đổi tên NHTM Nhon Ái thành NHTM CP Sài Gòn – Hà Nội	Thống đốc NHNNVN có Quyết định số 1764/QĐ-NHNN chấp thuận đổi tên thành Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội.
13	15/09/2006	500.000.000.000	Đăng ký thay đổi do Phòng đăng ký kinh doanh – Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Cần Thơ
14	14/8/2007	2.000.000.000.000	Ngày 14/8/2007, Ngân hàng Nhà nước chi nhánh Cần Thơ có Quyết định số 77/CTH7 chấp thuận cho phép Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội tăng vốn điều lệ từ 500 tỷ lên 2.000 tỷ đồng.

## 2. Thông tin về đợt phát hành chứng khoán tăng vốn điều lệ

Ngày 14/8/2007, Ngân hàng Nhà nước chi nhánh Cần Thơ ra công văn số 77/CTH7 chấp thuận cho phép Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội tăng vốn điều lệ từ 500 tỷ lên 2.000 tỷ đồng thông qua chào bán chứng khoán ra công chúng.

### 2.1. Thông tin về đợt phát hành:

- Mức vốn điều lệ trước khi phát hành: 500.000.000.000 đồng
- Mức vốn điều lệ phát hành thêm: 1.500.000.000.000 đồng
- Mức vốn điều lệ sau khi phát hành: 2.000.000.000.000 đồng
- Loại chứng khoán phát hành: Cổ phiếu phổ thông
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần
- Số lượng chứng khoán phát hành: 150.000.000 cổ phần

### 2.2. Phương thức chào bán chứng khoán phát hành thêm:



Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội phát hành cổ phần tăng vốn điều lệ thông qua hình thức chào bán ra công chúng. Sau khi có chấp thuận cho phép chào bán chứng khoán của Ủy ban chứng khoán Nhà nước, Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội sẽ tiến hành phân phối trực tiếp cho các cổ đông hiện hữu, Đối tác chiến lược và Cán bộ công nhân viên và nhà đầu tư.

### **2.3. Phương án phân phối cổ phần tăng thêm:**

#### **2.3.1. Chào bán cho cổ đông hiện hữu:**

- Số lượng cổ phần chào bán: 70.000.000 cổ phần (*tương đương 46,67% tổng số cổ phần phát hành*).
- Mỗi cổ đông sở hữu 1 cổ phần được mua 1,4 cổ phần mới phát hành thêm với giá: 10.000 đồng/cổ phần.

#### **2.3.2. Chào bán cho Đối tác chiến lược và Cán bộ công nhân viên SHB:**

- Số lượng cổ phần chào bán: 80.000.000 cổ phần với giá bán 10.600 đồng/cổ phần, trong đó:
  - ❖ Bán cho cán bộ công nhân viên Ngân hàng: 2.500.000 cổ phần (*tương đương 1,67% tổng số cổ phần phát hành*).
  - Đối tượng chào bán là thành viên HĐQT, Ban điều hành, Ban kiểm soát, và cán bộ nhân viên đã ký hợp đồng lao động với SHB.
  - ❖ Chào bán cho Đối tác chiến lược: 77.500.000 cổ phần (*tương đương 51,66 % tổng số cổ phần phát hành*), trong đó:
    - Tập đoàn Công nghiệp Than khoáng sản Việt Nam : 30.000.000 cổ phần
    - Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam: 30.000.000 cổ phần
    - Tập đoàn Hạ Long: 16.000.000 cổ phần
    - Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển Hồng Việt: 1.500.000 cổ phần

### **2.4. Mục đích chào bán chứng khoán ra công chúng:**

Mục đích của đợt tăng vốn lần này là nhằm đáp ứng các mục tiêu cơ bản đã được ĐHCĐ thông qua trong chiến lược phát triển SHB giai đoạn 2007-2010, cụ thể như sau:

#### **Thứ nhất: Phát triển mạng lưới chi nhánh, văn phòng đại diện**

Với định hướng sẽ trở thành một Ngân hàng bán lẻ đa năng, SHB đã xây dựng kế hoạch mở rộng phạm vi hoạt động kinh doanh, nâng cấp cơ sở vật chất bằng cách đầu tư mua trụ sở chính tại Hà Nội, bổ sung mua trụ sở các chi nhánh, văn phòng đại

diện tại các thành phố lớn, xây dựng tiêu chí lựa chọn vị trí 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, tốc độ phát triển và đặc điểm văn hoá địa phương. Trong giai đoạn đầu, SHB ưu tiên phát triển mở rộng thêm mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch tại các Thành phố lớn như Hà Nội, TP HCM, Đà Nẵng, Hải Phòng và Cần Thơ.

Ngoài ra, SHB sẽ triển khai phát triển thêm các chi nhánh tại các khu vực như: Đắc Lắc, Đắc Nông, Ưông Bí, Lâm Đồng, Hòn Gai, Cẩm Phả, tại đây tập trung nhiều Công ty, khu công nghiệp và là khu vực hoạt động của nhiều Công ty trực thuộc Tập đoàn Công nghiệp Than khoáng sản Việt Nam, Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam, Tập đoàn Hạ Long, là ba đối tác chiến lược toàn diện của SHB; Tại các Tỉnh có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao và mật độ dân cư đông như: Vinh, Huế, Nha Trang, Vũng Tàu, Lạng Sơn, Lào Cai; Các khu vực công nghiệp cạnh các thành phố lớn như: Vĩnh phúc, Hưng Yên, Bắc Ninh, Chu Lai, Bình Dương, Đồng Nai, Quy Nhơn.

Dự kiến đến năm 2010, SHB sẽ có Hội sở chính và 51 Chi nhánh, 137 Phòng giao dịch đặt tại 43 Tỉnh, Thành phố trên cả nước.

**Thứ hai: Đầu tư thiết bị, hiện đại hoá công nghệ:**

Kế hoạch kinh doanh trong giai đoạn 2007-2010 của SHB được xây dựng dựa trên cơ sở hệ thống CNTT với tâm điểm là hệ thống Ngân hàng cốt lõi hoàn toàn mới, tiêu chuẩn quốc tế, hiện đại và phù hợp với nhu cầu của SHB. Hệ thống CNTT mới 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, nâng cao hiệu quả của các hoạt động kinh doanh. Hiện đại hoá CNTT giúp cho cơ quan đầu mối là Hội sở có thể quản lý một cách toàn diện và tập trung hoạt động tại các chi nhánh và đơn vị trực thuộc, giúp cho công tác quản trị rủi ro, quản trị tài chính - kế toán, quản lý nhân sự đạt hiệu quả cao. Dự kiến trong đợt tăng vốn này SHB sẽ đầu tư mua mới trang thiết bị hiện đại hoá công nghệ Ngân hàng như:

- Đầu tư hệ thống Core bank;
- Đầu tư xây dựng hệ thống CNTT hiện đại trong nội bộ hệ thống SHB như hệ thống quản trị email; phần mềm quản trị nhân sự; phần mềm quản lý công văn; phần mềm quản lý tiền lương; phần mềm quản lý sổ cổ đông;
- Đầu tư xây dựng các trung tâm dữ liệu cho H.O;
- Đầu tư hệ thống máy rút tiền tự động ATM;
- Đầu tư hệ thống giao dịch từ xa như: Thẻ Ngân hàng, dịch vụ mobile banking, dịch vụ Internet banking.

**Thứ ba: Thành lập các công ty trực thuộc**

Thành lập Công ty Khai thác tài sản và Mua bán nợ nhằm các mục đích chính như: Tiếp nhận, quản lý, hoàn thiện hồ sơ, bán tài sản đảm bảo, xử lý các khoản nợ tồn đọng và tài sản đảm bảo nợ vay của SHB; Mua, bán nợ tồn đọng của các tổ chức tín dụng khác, tư vấn đầu tư, định giá tài sản.

Thành lập Công ty Tài chính với nhiệm vụ là tìm kiếm các cơ hội đầu tư tài chính và lập các quỹ đầu tư.

*Thứ tư: Mở rộng quy mô cho vay*

Hoạt động tín dụng giai đoạn 2007-2010 dự kiến tăng trưởng với tốc độ rất cao do trong năm 2006 SHB đã ký thoả thuận đối tác chiến lược toàn diện với Tập đoàn Công nghiệp Than - Khoáng sản Việt Nam và Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam. Theo đó, SHB sẽ tài trợ vốn ngắn, trung và dài hạn cho các công ty và các dự án của hai Tập đoàn này.

*Thứ năm: Đầu tư vào các dự án*

Ngoài ra, SHB sẽ mở rộng đầu tư vào các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng, cao ốc văn phòng cho thuê, nhà cho thuê, khách sạn, khu dân cư, khu công nghiệp, nhà máy sản xuất kinh doanh; Góp vốn thành lập các công ty Công ty chứng khoán; Công ty Bảo hiểm; Công ty cho thuê tài chính; Công ty Quản lý quỹ.

## 2.5. Kết quả chào bán cổ phiếu ra công chúng

Theo Báo cáo kết quả chào bán cổ phiếu ra công chúng số 02/HĐQT2 ngày 07/01/2008 của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội gửi UBCKNN, kết quả chào bán CP như sau:

STT	Đối tượng mua CP	Giá chào bán (đồng/CP)	Số lượng cổ phiếu chào bán	Số lượng cổ phiếu được phân phối	Số lượng CP còn lại	Tỷ lệ CP phân phối
1	Cán bộ CNV, người lao động (*)	10.600	2.500.000	2.340.990	159.010	93,64%
2	Cổ đông hiện hữu (*)	10.000	70.000.000	69.624.196	375.804	99,46%
3	Người đầu tư ngoài NH	10.600	77.500.000	77.500.000	0	100%
4	Người đầu tư nước ngoài	0	0	0	0	
	<b>Tổng số</b>		<b>150.000.000</b>	<b>149.465.186</b>	<b>534.814</b>	

(\*): Toàn bộ số cổ phiếu còn lại của đối tượng mua cổ phiếu là Cán bộ CNV, người lao động và Cổ đông hiện hữu đã được phân phối lại cho Công đoàn Ngân hàng Sài Gòn - Hà Nội theo Biên bản họp HĐQT số 42/BB-HĐQT ngày 31/12/2007.

## 2.6. Kế hoạch sử dụng số tiền thu được từ đợt chào bán chứng khoán:

Theo kế hoạch tăng vốn điều lệ năm 2007 đã được ĐHĐCĐ thông qua, số tiền thu được từ đợt chào bán bao gồm :

- Số tiền thu được từ việc chào bán cho cổ đông hiện hữu:	700.000.000.000 đ
- Số tiền thu được từ việc chào bán cho đối tác chiến lược:	821.500.000.000 đ
- Số tiền thu được từ việc chào bán cho cán bộ CNV SHB:	26.500.000.000 đ
<b>Tổng cộng:</b>	<b>1.548.000.000.000 đ</b>

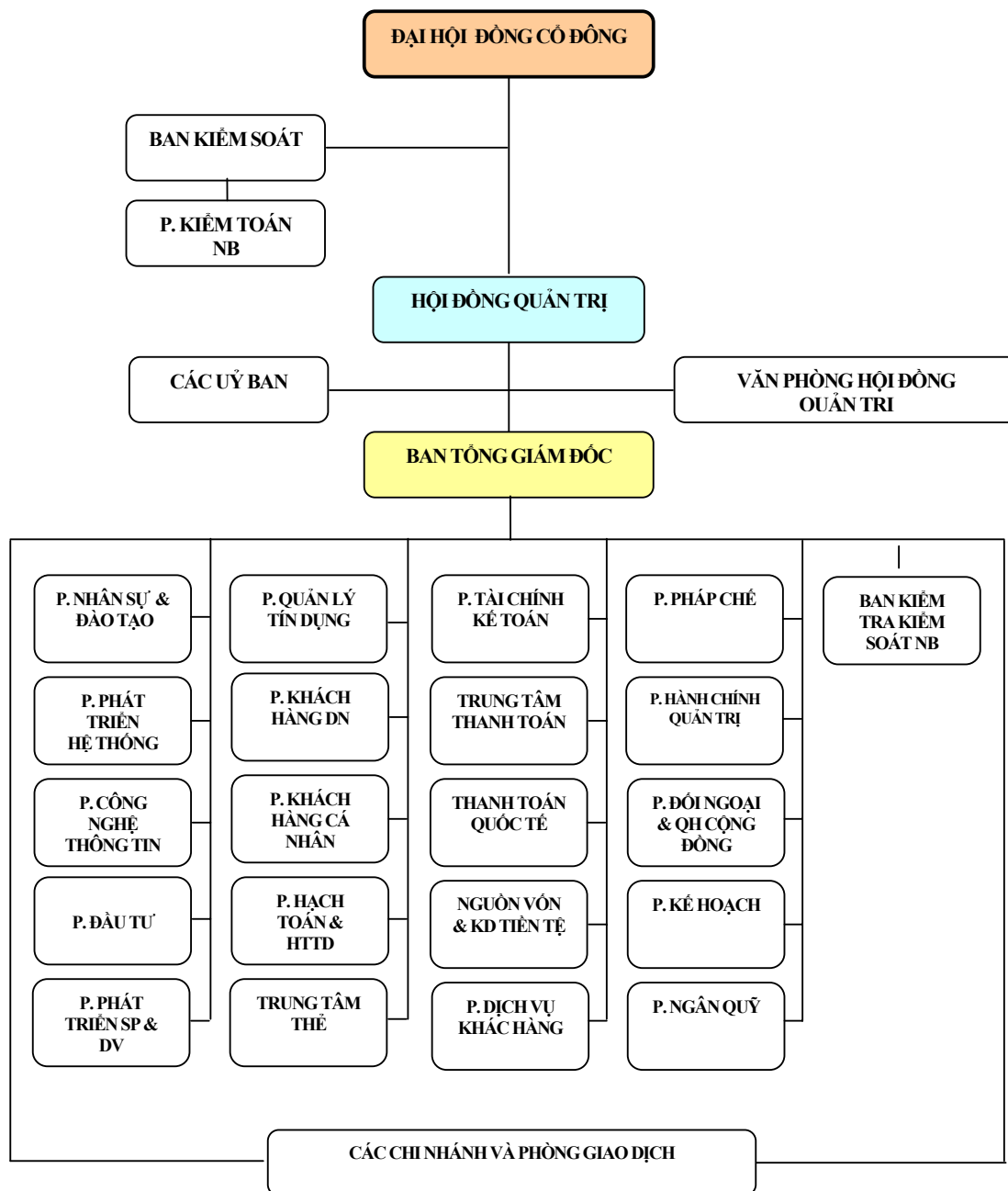
<b>1</b>	<b>Đầu tư mở rộng mạng lưới Chi nhánh</b>	<b>236 tỷ đồng</b>
	- Mua trụ sở chính tại Hà Nội	200 tỷ đồng
	- Thành lập 02 Chi nhánh tại Tỉnh Quảng Ninh và Tỉnh Bình Dương, mở thêm 29 Phòng GD trên các Tỉnh, Thành phố trên toàn quốc	36 tỷ đồng
<b>2</b>	<b>Đầu tư trang thiết bị, hiện đại hoá Công nghệ:</b>	<b>78 tỷ đồng</b>
	- Đầu tư hệ thống Core bank	48 tỷ đồng
	- Đầu tư xây dựng hệ thống CNTT	700 triệu đồng
	- Xây dựng trung tâm dữ liệu cho H.O	3,2 tỷ đồng
	- Đầu tư cho dịch vụ Internet banking	300 triệu đồng
	- Đầu tư cho dịch vụ Mobile banking	300 triệu đồng
	- Mua máy ATM	25,5 tỷ đồng
<b>3</b>	<b>Đầu tư thành lập Công ty tài chính trực thuộc</b>	<b>500 tỷ đồng</b>
<b>4</b>	<b>Mở rộng hoạt động tín dụng</b>	<b>334 tỷ đồng</b>
<b>5</b>	<b>Đầu tư vào các dự án</b>	<b>400 tỷ đồng</b>
	- Đầu tư các dự án (cao ốc văn phòng cho thuê, khách sạn, khu công nghiệp)	271,5 tỷ đồng
	- Góp vốn thành lập Công ty chứng khoán	35 tỷ đồng

	- Góp vốn thành lập Công ty Bảo hiểm	55 tỷ đồng
	- Góp vốn thành lập Công ty cho thuê tài chính	33 tỷ đồng
	- Góp vốn thành lập Công ty Quản lý quỹ	5,5 tỷ đồng
	<b>Tổng cộng:</b>	<b>1.548 tỷ đồng</b>

(Nguồn: Hồ sơ phát hành cổ phiếu ra công chúng của SHB)

### 3. Sơ đồ cơ cấu tổ chức và bộ máy điều hành

#### 3.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức Ngân hàng



### 3.2. Cơ cấu bộ máy quản lý của Ngân hàng

#### 3.2.1. Cơ cấu bộ máy quản trị Ngân hàng.

##### **Đại hội đồng cổ đông:**

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội (SHB), quyết định những vấn đề thuộc nhiệm vụ và quyền hạn được Luật pháp cho phép và Điều lệ SHB quy định.

##### **Hội đồng quản trị:**

Do ĐHĐCĐ bầu ra, là cơ quan quản trị Ngân hàng, có toàn quyền nhân danh Ngân hàng để quyết định những vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Ngân hàng, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ. HĐQT giữ vai trò định hướng chiến lược, kế hoạch hoạt động hàng năm; chỉ đạo và giám sát hoạt động của Ngân hàng thông qua Ban điều hành và các Hội đồng.

##### **Ban kiểm soát:**

Do ĐHĐCĐ bầu ra, có nhiệm vụ kiểm tra hoạt động tài chính của Ngân hàng; giám sát việc chấp hành chế độ hạch toán, kế toán; hoạt động của hệ thống kiểm tra và kiểm toán nội bộ của Ngân hàng; thẩm định báo cáo tài chính hàng năm; báo cáo cho ĐHĐCĐ tính chính xác, trung thực, hợp pháp về báo cáo tài chính của Ngân hàng.

##### **Các Ủy ban:**

Do HĐQT thành lập, làm tham mưu cho HĐQT trong việc quản trị ngân hàng, thực hiện chiến lược, kế hoạch kinh doanh; đảm bảo sự phát triển hiệu quả, an toàn và đúng mục tiêu đã đề ra.

##### **Ủy ban quản lý rủi ro:**

- Xây dựng mô hình và quy định quản lý rủi ro
- Xây dựng kế hoạch và chiến lược về quản lý rủi ro
- Chỉ đạo, triển khai và kiểm tra quá trình thực hiện chiến lược quản lý rủi ro
- Trực tiếp theo dõi và quản lý các ủy ban, các phòng ban, bộ phận trực thuộc

##### **Ủy ban quản lý tài sản Nợ - Có:**

- Tham mưu cho HĐQT các vấn đề liên quan đến công tác quản lý tài chính của Ngân hàng và công ty trực thuộc.
- Xây dựng kế hoạch và chiến lược về nguồn vốn, kết hợp với các phòng ban khác để cân đối nguồn vốn và sử dụng vốn của ngân hàng.

- Đề xuất chiến lược thích hợp thông qua việc quản lý danh mục tài sản nợ - có dựa trên lợi nhuận dự kiến và các rủi ro về lãi suất, rủi ro thanh khoản, rủi ro ngoại hối, rủi ro tín dụng, các tỷ lệ an toàn vốn và những rủi ro khác có thể xảy ra.

#### *Hội đồng tín dụng*

Hội đồng tín dụng có trách nhiệm xem xét, thẩm định và tư vấn cho Tổng giám đốc (hoặc phó Tổng giám đốc được ủy quyền) trong việc ra quyết định cấp tín dụng cho khách hàng theo các quy định tại quy chế của Ngân hàng nhà nước về cấp tín dụng và theo Quy chế tổ chức và hoạt động của Hội đồng tín dụng do Hội đồng quản trị ban hành.

#### *Hội đồng xử lý rủi ro*

- Xem xét và quyết định biện pháp xử lý rủi ro tín dụng đối với các khoản nợ thuộc đối tượng phải xử lý nợ theo quy định
- Quyết định phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro tín dụng
- Xem xét, báo cáo tình hình theo dõi, lập phương án và thực hiện thu hồi nợ đối với các khoản nợ đã được xử lý rủi ro tín dụng.

### 3.2.2. Bộ máy điều hành

#### ***Ban Tổng Giám đốc***

- Ban Tổng Giám đốc bao gồm Tổng Giám đốc và các phó Tổng Giám đốc. Tổng Giám đốc thực hiện quyền và nghĩa vụ theo Điều lệ quy định.
- Tổng Giám đốc là người chịu trách nhiệm chính về hoạt động của công ty. Tổ chức triển khai thực hiện các quyết định của Hội đồng quản trị, kế hoạch kinh doanh do Đại hội đồng cổ đông thông qua. Kiến nghị phương án bố trí cơ cấu tổ chức và quy chế quản lý nội bộ công ty theo đúng Điều lệ, Nghị quyết của Đại hội cổ đông và hội đồng quản trị công ty. Tổng Giám đốc có trách nhiệm báo cáo trước Hội đồng quản trị tình hình hoạt động, tình hình tài chính, kết quả kinh doanh và chịu trách nhiệm toàn bộ hoạt động của công ty trước Hội đồng quản trị.
- Giúp việc cho Tổng Giám đốc có các Phó Tổng Giám đốc, các Phó Tổng Giám đốc được phân công, ủy quyền thực hiện các nhiệm vụ do Tổng Giám đốc giao. Tổng Giám đốc quy định cụ thể về nhiệm vụ, quyền hạn của các Phó Tổng Giám đốc bằng văn bản phân công nhiệm vụ.



- Khi tổng giám đốc vắng mặt, một phó tổng giám đốc được ủy quyền thay mặt Tổng giám đốc để giải quyết công việc chung của SHB và phải chịu trách nhiệm về các công việc mà mình đã quyết định trong thời gian ủy quyền

***Các phòng ban nghiệp vụ hội sở:***

- Trên cơ sở các chức năng, nhiệm vụ được quy định tại Quy chế tổ chức điều hành, các phòng nghiệp vụ hội sở có thể được Tổng giám đốc ủy quyền giải quyết và thực hiện một số công việc cụ thể.
- Thực hiện các nghiệp vụ theo quy định về chức năng nhiệm vụ, quyền hạn do Tổng giám đốc ban hành và tuân thủ những quy định của NHNN.

***Chức năng của các phòng nghiệp vụ hội sở:***

*Phòng Quản lý Tín dụng:*

- Thẩm định các hồ sơ, dự án vay vốn, đầu tư theo yêu cầu của Ban lãnh đạo, của các cấp có thẩm quyền;
- Quản lý các hoạt động liên doanh liên kết của hội sở về sản phẩm tín dụng;
- Quản lý và phát triển sản phẩm tín dụng;
- Thẩm định và tái thẩm định các hồ sơ tín dụng vượt quá hạn mức phán quyết của chi nhánh, sở giao dịch;
- Tiếp thị và mở rộng thị phần của ngân hàng thông qua các sản phẩm và dịch vụ cung cấp;

*Trung tâm Thanh toán và Thanh toán quốc tế:*

- Điều hành và quản lý hoạt động tài trợ thương mại, xuất nhập khẩu,.. trong nước và quốc tế;
- Thực hiện cung cấp các sản phẩm, dịch vụ liên quan đến hoạt động thanh toán, chuyển tiền;
- Quản lý công tác thanh toán quốc tế;
- Quản lý hệ thống thanh toán (SWIFT);

*Phòng Phát triển sản phẩm, dịch vụ:*

- Quản lý và phát triển sản phẩm phi tín dụng của ngân hàng;
- Tiếp nhận và phản hồi những thông tin về sản phẩm nội bộ của ngân hàng;
- Quản lý các hoạt động của ngân hàng liên quan đến sản phẩm phi tín dụng;

*Trung tâm Thẻ (dự kiến thành lập và hoạt động):*

- Trực tiếp thực hiện các nghiệp vụ phát hành và thanh toán thẻ
- Quản lý mạng lưới và kênh phân phối thẻ;
- Quản lý và điều hành hoạt động kinh doanh thẻ của ngân hàng;

*Phòng Nguồn vốn và Kinh doanh tiền tệ:*

- Quản lý và điều hành hoạt động vốn của ngân hàng, tạo tính thanh khoản ;
- Quản lý nguồn vốn và sử dụng vốn của ngân hàng;
- Tiếp nhận và quản lý nguồn vốn ký thác, nhận uỷ thác,..
- Quản lý hoạt động kinh doanh của ngân hàng trên thị trường vốn
- Kết hợp quản lý tài sản nợ - tài sản có của ngân hàng;
- Quản lý hoạt động kinh doanh ngoại hối;
- Nghiên cứu và phát triển các hoạt động kinh doanh có liên quan;

*Phòng Ngân quỹ:*

- Quản lý công tác thanh toán nội địa của ngân hàng;
- Quản lý ngân quỹ;
- Hỗ trợ trong hoạt động cho phòng nguồn vốn và phòng kinh doanh tiền tệ;

*Phòng Tài chính kế toán:*

- Kế hoạch xây dựng và kiểm tra chế độ báo cáo tài chính kế toán;
- Kế toán quản trị, kế toán tổng hợp;
- Lập báo cáo chi tiết hàng kỳ về báo cáo tài chính;
- Thực hiện công tác hậu kiểm chứng từ kế toán;

*Phòng Nhân sự và Đào tạo:*

- Quản lý nhân sự; đào tạo nhân sự;
- Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực;
- Theo dõi những biến động và thực hiện các biện pháp để ổn định và phát triển nhân sự, nguồn lực con người của ngân hàng;

*Phòng Hành chính Quản trị:*

- Công tác lễ tân, phục vụ;

- Quản lý hành chính, văn thư, con dấu;
- Quản lý, mua sắm tài sản cố định và công cụ dụng cụ của ngân hàng;
- Thực hiện công tác bảo vệ và an ninh;
- Thực hiện các công việc hành chính quản trị khác theo yêu cầu của ban lãnh đạo;

*Phòng Công nghệ Thông tin:*

- Công tác quản trị mạng, quản trị hệ thống;
- Công tác an toàn và bảo mật thông tin;
- Phát triển hoạt động ứng dụng hỗ trợ hoạt động chung và hoạt động điều hành;
- Phát triển ứng dụng: tích hợp, quản lý và điều hành ngân hàng;
- Xây dựng và phát triển hệ thống báo cáo, thông tin quản lý;

*Phòng Đầu tư:*

- Quản lý hoạt động đầu tư dự án của ngân hàng;
- Quản lý hoạt động đầu tư chứng khoán và đầu tư giấy tờ có giá khác của ngân hàng;
- Thực hiện các dịch vụ tư vấn tài chính cho khách hàng;
- Thiết lập các danh mục tài sản đầu tư hiệu quả

*Ban Kiểm tra Kiểm soát nội bộ:*

- Kiểm tra, giám sát tuân thủ các quy định của pháp luật và các quy chế nghiệp vụ, quy định của ngân hàng;
- Kiểm tra, giám sát việc thực hiện các quy định về trách nhiệm và quyền hạn của các cán bộ quản lý trong hệ thống;
- Đại diện ngân hàng làm việc với các đoàn thanh tra, kiểm tra, tìm hiểu thông tin của Ngân hàng nhà nước và của các cơ quan chức năng có liên quan;

*Sở Giao dịch, Chi nhánh và đơn vị trực thuộc*

Sở Giao dịch, Chi nhánh là đơn vị trực thuộc ngân hàng, có con dấu và được thực hiện một số chức năng, nhiệm vụ ngân hàng theo ủy quyền của Tổng Giám đốc, có bảng cân đối riêng, tự cân đối thu nhập, chi phí và có lãi nội bộ.

*Các đơn vị trực thuộc sở giao dịch, chi nhánh.*

- Phòng nghiệp vụ chi nhánh là các phòng chức năng trực thuộc;

- Phòng giao dịch là đơn vị hạch toán và có con dấu riêng, được phép thực hiện một phần các nội dung hoạt động của sở giao dịch, chi nhánh theo sự ủy quyền của giám đốc sở giao dịch, chi nhánh. Phòng giao dịch không có bảng cân đối tài khoản riêng, mọi hoạt động, giao dịch của phòng giao dịch được bắt đầu và kết thúc trong ngày và được phản ánh đầy đủ về sở giao dịch chi nhánh để hạch toán.
- Tùy vào hoạt động và nhu cầu của ngân hàng trong từng thời kỳ, ngân hàng có thể tiếp tục duy trì, mở các đơn vị trực thuộc sở giao dịch, chi nhánh như quỹ tiết kiệm, điểm giao dịch, tổ tín dụng có chức năng hoạt động theo đúng quy định của ngân hàng nhà nước.

#### 4. Danh sách cổ đông lớn, cổ đông sáng lập và cơ cấu cổ đông

##### 4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của SHB:

##### 4.1.1 Tại thời điểm 20/10/2007 (Vốn điều lệ của SHB là 500 tỷ đồng)

**Bảng 1a: Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn Cổ phần đến 20/10/2007**

Stt	Tên cổ đông	Địa chỉ	CMTND/ ĐKKD	Số cổ phần	Tỷ lệ
<b>I</b>	<b>Thể nhân</b>				
1	Đỗ Quang Hiến	Số 61, Hai Bà Trưng, HN	010142347	5.406.530	10,81%
<b>II</b>	<b>Pháp nhân</b>				
1	Công ty cổ phần tập đoàn T&T	Số 18 Hàng Chuối, TP HN	0103020950	10.455.900	20,91%
2	Công ty tài chính Cao su	Số 210 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Q 3, TP HCM	4106000341	4.111.400	8,22%
	<b>Tổng cộng</b>			<b>19.973.830</b>	<b>39,94%</b>

(Nguồn: Danh sách cổ đông của SHB tại 20/10/2007)

##### 4.1.2 Tại thời điểm 15/03/2008 (Vốn điều lệ của SHB là 2.000 tỷ đồng)

**Bảng 1b: Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn Cổ phần tại 15/03/2008**

Stt	Tên cổ đông	Địa chỉ	CMTND/ ĐKKD	Số cổ phần	Tỷ lệ
<b>I</b>	<b>Thể nhân</b>				
1	Đỗ Quang Hiến	Số 61, Hai Bà Trưng, HN	010142347	14.004.962	7,00%

II	Pháp nhân				
1	Công ty cổ phần tập đoàn T&T	Số 18 Hàng Chuối, TP HN	0103020950	22.094.160	11,05%
2	Tập đoàn CN Cao su Việt Nam	Số 236 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Q 3, TP HCM	4106000341	30.000.000	15%
3	Tập đoàn CN Than Khoáng sản Việt Nam	226 Lê Duẩn, p. Trung Phụng, Đống Đa, Hà Nội	0106000574	30.000.000	15%
4	Công ty TNHH Đầu tư PT SX Hạ Long	Phường Bãi Cháy, Tp Hạ Long, Quảng Ninh	2202001323	16.000.000	8%
	<b>Tổng cộng</b>			<b>112.099.122</b>	<b>56,05%</b>

(Nguồn: Danh sách cổ đông của SHB tại 15/03/2008)

#### 4.2. Danh sách cổ đông sáng lập của SHB

##### 4.2.1. Tại thời điểm 20/10/2007 (Vốn Điều lệ của SHB là 500 tỷ)

**Bảng 2a: Danh sách cổ đông sáng lập đến 20/10/2007**

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	CMTND/ ĐKKD	Số cổ phần	Tỷ lệ
1	Trần Ngọc Linh	Số 42A, Phan Đình Phùng, Q Ninh Kiều, TP Cần Thơ	360399878	581.070	1,16%
2	Vũ Đức Hước	334 Ấp D1, Toàn Thắng, Vĩnh Thạnh, TP Cần Thơ	360450207	148.450	0,30%
3	Đỗ Đức Phổ	Phụng Quới, Thạnh Thắng, Thốt nốt, TP Cần Thơ	360425865	143.170	0,29%
	<b>Tổng cộng</b>			<b>872.690</b>	<b>1,75%</b>

(Nguồn: Danh sách cổ đông của SHB tại 20/10/2007)

##### 4.2.2. Tại thời điểm 15/03/2008 (Vốn Điều lệ của SHB là 2.000 tỷ)

**Bảng 2b: Danh sách cổ đông sáng lập tại 15/03/2008**

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	CMTND/ ĐKKD	Số cổ phần	Tỷ lệ
1	Trần Ngọc Linh	Số 42A, Phan Đình Phùng, Q Ninh Kiều, TP Cần Thơ	360399878	1.431.508	0,72%
2	Vũ Đức Hước	334 Ấp D1, Toàn Thắng, Vĩnh Thạnh, TP Cần Thơ	360450207	356.280	0,18%
3	Đỗ Đức Phổ	Phụng Quới, Thạnh Thắng, Thốt nốt, TP Cần Thơ	360425865	143.170	0,07%

	<b>Tổng cộng</b>		<b>1.930.958</b>	<b>0,97%</b>
--	------------------	--	------------------	--------------

(Nguồn: Danh sách cổ đông của SHB tại 15/03/2008)

### 4.3. Cơ cấu cổ đông

#### 4.3.1. Tại thời điểm 20/10/2007

**Bảng 3a: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 20/10/2007**

Stt	Cơ cấu cổ đông	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu (%)
<b>I</b>	<b>Pháp nhân</b>	<b>14.567.300</b>	<b>29,13</b>
1	- Doanh nghiệp NN	4.111.400	8,22
2	- DN trong nước khác	10.455.900	20,91
3	- Tổ chức Nước ngoài	-	0,00
<b>II</b>	<b>Thế nhân</b>	<b>35.432.700</b>	<b>70,87</b>
1	- Trong nước	35.432.700	70,87
2	- Nước ngoài	-	0,00
	<b>Tổng cộng</b>	<b>50.000.000</b>	<b>100,00</b>

(Nguồn: Danh sách cổ đông của SHB tại 20/10/2007)

#### 4.3.2. Tại thời điểm 15/03/2008

**Bảng 3b: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 15/03/2008**

Stt	Cơ cấu cổ đông	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu (%)
<b>I</b>	<b>Pháp nhân</b>	<b>116.108.520</b>	<b>58,05</b>
1	- Doanh nghiệp NN	60.000.000	30,00
2	- DN trong nước khác	56.108.520	28,05
3	- Tổ chức Nước ngoài	-	0,00
<b>II</b>	<b>Thế nhân</b>	<b>83.891.480</b>	<b>41,95</b>
1	- Trong nước	83.891.480	41,95
2	- Nước ngoài	-	0,00
	<b>Tổng cộng</b>	<b>200.000.000</b>	<b>100,00</b>

(Nguồn: Danh sách cổ đông của SHB tại 15/03/2008)

**5. Danh sách Công ty mẹ, Công ty con, Công ty mà SHB đang nắm giữ quyền kiểm soát và Công ty nắm giữ quyền kiểm soát SHB**

Không có

**6. Danh sách công ty mà SHB góp vốn**

STT	Tên công ty	Số tiền góp vốn (triệu đồng)
1	Công ty TNHH Sơn Lâm	135.000
2	Công ty CP CK Sài Gòn - Hà Nội	35.000
3	Công ty CP Thiên Ý	128.300
4	Công ty CP Phát Triển An Việt	1.000
5	Công ty T&T Land	1.800

**7. Hoạt động kinh doanh của SHB**

**7.1. Ngành nghề kinh doanh chính của SHB**

Hoạt động kinh doanh chính của SHB: huy động vốn, tiếp nhận vốn trong nước; cho vay, hùn vốn liên doanh, dịch vụ thanh toán, huy động vốn ngắn hạn, trung hạn, dài hạn của tổ chức dân cư dưới hình thức tiền gửi có kỳ hạn, không kỳ hạn, chứng chỉ tiền gửi, vay vốn của các tổ chức tín dụng khác, cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn, chiết khấu thương phiếu, trái phiếu và các giấy tờ có giá khác, hùn vốn liên doanh; kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc, thanh toán quốc tế,....

**7.1.1. Định hướng phát triển**

SHB hướng đến mục tiêu trở thành một trong mười ngân hàng bán lẻ đa năng hiện đại hàng đầu tại Việt Nam, phấn đấu đến năm 2010 trở thành một Tập đoàn tài chính cung cấp sản phẩm dịch vụ đa dạng cho các thị trường có lựa chọn, hệ thống ngân hàng hoạt động an toàn, minh bạch, phát triển bền vững, áp dụng công nghệ thông tin hiện đại, đáp ứng các yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế.

**7.1.2. Khách hàng mục tiêu**

SHB tập trung mở rộng dịch vụ hướng vào đối tượng doanh nghiệp vừa và nhỏ (hiện chiếm 90% tổng số các doanh nghiệp Việt Nam) hoạt động trong các lĩnh vực:

- Sản xuất, xuất nhập khẩu hàng thủ công mỹ nghệ.
- Sản xuất, xuất nhập khẩu hàng may mặc, đồ da.
- Sản xuất, xuất nhập khẩu hàng gia dụng, dân dụng, nội thất.
- Sản xuất, xuất nhập khẩu hàng điện tử, viễn thông.

- Sản xuất, xuất nhập khẩu hàng nông sản thực phẩm, thủy sản.
- Sản xuất, gia công phần mềm, công nghệ cao...

Chú trọng liên kết với các khách hàng là các Tập đoàn kinh tế lớn, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có tốc độ tăng trưởng cao như: ngành công nghiệp than; ngành công nghiệp cao su; công nghiệp đóng tàu; giao thông; cảng biển; thủy nhiệt điện; kinh doanh xây dựng địa ốc ...

Bên cạnh những khách hàng trong lĩnh vực xây dựng, sản xuất kinh doanh, dịch vụ, ..... SHB còn hướng đến khách hàng ở nông thôn, tập trung đầu tư cho các dự án phát triển chăn nuôi đem lại lợi nhuận kinh tế cao.

SHB luôn quan tâm phục vụ các nhu cầu sản xuất kinh doanh và tiêu dùng của khách hàng là các hộ kinh doanh cá thể, các cá nhân và các hộ gia đình.

## 7.2. Sản phẩm dịch vụ

### - Sản phẩm tiền gửi:

- Tiền gửi thanh toán cá nhân và doanh nghiệp: là loại tiền gửi được hưởng lãi suất không kỳ hạn được sử dụng để thực hiện các giao dịch thanh toán qua ngân hàng, bao gồm các loại tiền gửi bằng VNĐ, USD, EUR.
- Tiền gửi có kỳ hạn: là loại tài khoản tiền gửi được sử dụng với mục đích chủ yếu để hưởng lãi căn cứ vào kỳ hạn gửi, gồm các loại tiết kiệm VNĐ, USD, EUR
- Tiền gửi không kỳ hạn: là loại tiền gửi được sử dụng với mục đích để gửi hoặc rút tiền mặt bất cứ lúc nào, hoặc nhận tiền chuyển khoản từ nơi khác chuyển đến, gồm các loại hình tiết kiệm VNĐ, USD, EUR.
- Tiết kiệm dự thưởng: Tùy vào điều kiện hoạt động và từng thời điểm, SHB có thể áp dụng hình thức tiết kiệm dự thưởng, khi đó người gửi tiền không những được hưởng lãi từ khoản tiền gửi mà còn có cơ hội trúng thưởng may mắn.
- Các chứng chỉ tiền gửi có liên quan: là các loại hình tiết kiệm khác mà ngân hàng cung cấp tạo điều kiện tiện ích nhất cho khách hàng.

### - Sản phẩm cho vay:

- Cho vay sản xuất kinh doanh cá nhân và doanh nghiệp: là tài trợ vốn cho khách hàng nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh hàng hoá và dịch vụ.
- Cho vay đầu tư: SHB cho khách hàng vay nhằm đáp ứng nhu cầu đầu tư những dự án lớn.
- Cho vay tiêu dùng: là tài trợ vốn cho khách hàng nhằm đáp ứng nhu cầu sinh hoạt tiêu dùng như; mua sắm vật dụng sinh hoạt gia đình, đóng học phí du lịch,.....



- Cho vay mua bất động sản; là tài trợ vốn cho khách hàng nhằm bổ sung phần vốn thiếu hụt trong xây dựng, sửa chữa nhà cửa, vật kiến trúc, thanh toán tiền mua bất động sản.
- Cho vay du học: là tài trợ vốn cho tổ chức cá nhân để cho một hay nhiều cá nhân khác có nhu cầu du học tại chỗ hoặc du học ở nước ngoài.
- Cho vay sổ tiết kiệm, giấy tờ có giá do SHB phát hành là tài trợ vốn cho khách hàng có số dư tiết kiệm, số tiền gửi, chứng chỉ tiền gửi tại ngân hàng nhằm mục đích kinh doanh hoặc tiêu dùng hợp pháp.
- Cho vay phát triển kinh tế nông nghiệp: là tài trợ cho khách hàng ở khu vực nông thôn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất nông nghiệp, các ngành nghề kinh doanh hàng hoá và dịch vụ nông nghiệp
- Cho vay thấu chi: là tài trợ vốn cho khách hàng nhằm bổ sung phần vốn thiếu hụt khi tài khoản của khách hàng mở tại SHB không đủ số dư cần thiết để thanh toán.
- Cho vay cán bộ - công nhân viên: là hình thức tài trợ vốn cho các cá nhân là CBCNV dưới hình thức vay tín chấp nhằm phục vụ sinh hoạt tiêu dùng trên cơ sở nguồn thu nợ từ tiền lương, trợ cấp và các khoản thu nhập hợp pháp khác của CBCNV.

- ***Dịch vụ chuyển tiền:***

- Chuyển tiền trong nước: Thực hiện dịch vụ chuyển và nhận tiền theo yêu cầu của khách hàng tại các tỉnh thành trên toàn lãnh thổ Việt Nam:
  - Chuyển tiền trong cùng hệ thống;
  - Chuyển tiền ngoài hệ thống;
  - Chuyển tiền ngân hàng liên kết dịch vụ.
- Chuyển tiền ra nước ngoài: Thực hiện các dịch vụ nhằm hỗ trợ khách hàng chuyển tiền, ngoại tệ ra nước ngoài để sử dụng vào mục đích công tác, thanh toán tiền hàng, du học, ...
- Chuyển tiền từ nước ngoài về Việt Nam: nhận tiền chuyển về của khách hàng đang sinh sống, làm việc ở nước ngoài cho người thân thông qua các công ty kiều hối, công ty chuyển tiền, hoặc trực tiếp vào tài khoản ngoại tệ của SHB.

- ***Sản phẩm bảo lãnh:***

Là việc Ngân hàng cam kết thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng với nhiều loại hình sau:

- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng: Đảm bảo khả năng và kế hoạch thực hiện hợp đồng của khách hàng nếu hợp đồng được ký kết.
- Bảo lãnh dự thầu: SHB cam kết bảo lãnh cho doanh nghiệp đang chuẩn bị tham gia vào đợt đấu thầu, cam kết thực hiện nghĩa vụ của khách hàng trong việc tham gia trong đấu thầu các dự án, giúp cho doanh nghiệp có đủ điều kiện và có uy tín lớn khi tham gia vào một giao dịch đấu thầu mà việc phải có bảo lãnh của Ngân hàng là bắt buộc theo yêu cầu của chủ thầu.
- Bảo lãnh thanh toán: Bảo lãnh với bên thứ ba về việc cam kết sẽ thanh toán thay cho khách hàng trong trường hợp khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ của mình khi đến hạn.
- Bảo lãnh vay vốn: SHB phát hành bảo lãnh cho bên thứ ba khác về việc cam kết trả nợ thay cho khách hàng trong trường hợp khách hàng không trả nợ, hoặc không trả nợ đầy đủ, đúng hạn.
- Bảo lãnh nộp thuế nhập khẩu: SHB cam kết với cơ quan thu thuế (bên nhận bảo lãnh) về việc thực hiện nghĩa vụ nộp thuế thay cho khách hàng không thực hiện nghĩa vụ nộp thuế nhập khẩu cho cơ quan thu thuế trong vòng 30 ngày kể từ ngày nhận được thông báo chính thức của cơ quan thu thuế về số thuế phải nộp.
- Bảo lãnh hoàn tạm ứng: Cam kết thanh toán phần ứng trước khách hàng đã nhận được trong trường hợp khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ hợp đồng ký kết.
- Bảo lãnh phát hành chứng từ có giá: một lĩnh vực hoạt động của ngân hàng nhằm hỗ trợ cho công ty phát hành của mình, hoặc chủ sở hữu phát hành và phân phối các chứng từ có giá (cổ phiếu, trái phiếu, các loại chứng chỉ tiền gửi,...) bằng việc thoả thuận mua bán chứng khoán để bán lại hoặc bán chứng khoán thay mặt người phát hành hay người chủ sở hữu.
- Ngoài ra, SHB còn tiến hành thực hiện bảo lãnh quốc tế: Thư tín dụng dự phòng (Stand by L/C) và Thư bảo lãnh (Letter of Guarantee), SHB cam kết với đối tác nước ngoài của doanh nghiệp về việc thực hiện hợp đồng, dự thầu, thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ,... trong trường hợp doanh nghiệp vi phạm các nghĩa vụ thỏa thuận.

- ***Dịch vụ thẻ***

Sản phẩm thẻ hiện tại của Ngân hàng là Thẻ ghi nợ nội địa có thấu chi. Thẻ bắt đầu phát hành từ 07/12/2007. Đến thời điểm hiện tại đã có 1.700 thẻ được phát hành ra

thị trường. Năm 2008, SHB dự kiến sẽ nâng số lượng thẻ ghi nợ lên đến 37.000 thẻ và sẽ thành lập đại lý phát hành thẻ tín dụng quốc tế vào quý 4 năm 2008.

Dự kiến trong thời gian tới SHB sẽ liên kết với Vietcombank triển khai thực hiện khai thác dịch vụ thẻ ATM. Từ nay đến năm 2010, SHB sẽ triển khai dịch vụ thẻ Visa, Master và thẻ tín dụng với 800 điểm chấp nhận thẻ (POS), 50.000 thẻ ghi nợ, 20.000 thẻ quốc tế, 950 thẻ ATM.

- ***Dịch vụ thanh toán***

- Dịch vụ thanh toán trong nước;
- Dịch vụ thanh toán quốc tế;
- Chuyển tiền bằng điện (T/T);
- Nhờ thu;
- Tín dụng chứng từ,...

- ***Các sản phẩm dịch vụ khác***

- Kinh doanh ngoại tệ: nhận thu đổi các loại ngoại tệ của khách hàng vãng lai, mua bán các loại ngoại tệ trên tài khoản của khách hàng khi có yêu cầu, thực hiện mua bán ngoại tệ trên thị trường ngoại hối trong nước và quốc tế.
- Chi trả lương cán bộ - công nhân viên: nhận tiền mặt hoặc trích từ tài khoản tiền gửi thanh toán của tổ chức kinh tế để thanh toán tiền lương cho CBCNV theo thời gian nhất định hàng tháng.
- Dịch vụ Internet Banking / Mobile Banking: Cung cấp dịch vụ, thông tin của khách hàng, tài khoản của khách hàng và các loại thông tin liên quan cho khách hàng thông qua hệ thống internet và điện thoại.
- Dịch vụ Ngân quỹ: là việc SHB thực hiện việc kiểm đếm các loại tiền cho khách hàng, cất, lưu giữ hộ khách hàng, kiểm định và cất trữ các loại tài sản (vàng, bạc), các loại giấy tờ có giá, thu đổi tiền.
- Thu chi hộ tiền bán hàng: Thay mặt khách hàng làm nghiệp vụ thu nhận, kiểm đếm, phân loại, vận chuyển,... và báo có vào tài khoản hoặc chi tiền thanh toán cho đối tác của khách hàng.
- Dịch vụ chuyển đổi ngoại tệ: phục vụ nhu cầu của khách hàng về đa dạng hóa danh mục đầu tư, hạn chế rủi ro cũng như tìm kiếm lợi nhuận thông qua sự biến động của tỷ giá các loại ngoại tệ.
- Hỗ trợ du học: tư vấn du học, xác nhận năng lực tài chính, cung cấp tín dụng du học, chuyển tiền ra nước ngoài, tiết kiệm tích lũy giáo dục,...

- Ngoài ra, SHB còn cung cấp các dịch vụ: tư vấn đầu tư, nhận ủy thác đầu tư, quản lý tài sản, chiết khấu, mua bán chứng từ có giá và các dịch vụ khác của ngân hàng trong khuôn khổ quy định của NHNN.

### 7.3. *Phát triển sản phẩm*

#### *Đối với khách hàng cá nhân*

Với mục tiêu phấn đấu trở thành một ngân hàng bán lẻ đa năng hiện đại, trong năm 2007, SHB tập trung phát triển nhiều sản phẩm phục vụ khách hàng cá nhân 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 nhằm áp dụng tối đa công nghệ thông tin như: SMS Banking, Internet Banking, ATM.

Huy động tiết kiệm với nhiều hình thức đa dạng, tiết kiệm rút gốc lãi linh hoạt, mở tài khoản cá nhân với lãi suất linh hoạt tăng theo số dư bình quân.

Sản phẩm hoạt động tín dụng đa dạng và tiện ích.

#### *Đối với khách hàng doanh nghiệp:*

Trong năm 2007, SHB đã phát triển nhiều sản phẩm dịch vụ đa dạng và đồng bộ nhằm cung cấp sản phẩm cho các doanh nghiệp, các sản phẩm ngân hàng bán buôn của SHB bao gồm các sản phẩm huy động vốn linh hoạt và đa dạng, các sản phẩm tín dụng và phi tín dụng với các loại dịch vụ khác có giá trị giao dịch lớn, độ phức tạp cao và thường được thiết kế phù hợp với những nhu cầu riêng biệt của từng nhóm, ngành nghề của doanh nghiệp.

### 7.4. *Hoạt động huy động vốn*

Trong những năm gần đây, đặc biệt trong năm 2006 và đầu năm 2007, thị trường chứng kiến cuộc chạy đua huy động vốn của các NHTM. Sự cạnh tranh của các NHTM nhằm thu hút nguồn vốn nhàn rỗi trong nhân dân diễn ra khá quyết liệt, thông qua các dịch vụ chăm sóc khách hàng, lãi suất cạnh tranh và các chương trình khuyến mại có giá trị lớn để thu hút khách hàng. Ngoài ra, thị trường chứng khoán cũng là một kênh huy động vốn đặc biệt thuận lợi của các ngân hàng.

Nguồn vốn huy động của SHB các năm qua đều tăng cao do SHB đã không ngừng mở rộng mạng lưới chi nhánh, đến thời điểm 31/12/2006, tổng vốn huy động đạt 770.001 triệu đồng, năm 2007 đạt 9.948.553 triệu đồng. Tốc độ tăng trưởng vốn huy động duy trì ở mức cao, năm 2006 tăng 290 % so với năm 2005; năm 2007 tăng 1192 % so với tổng nguồn vốn huy động cả năm 2006. Tại thời điểm 30/06/2008, nguồn vốn huy động đã gần bằng cả năm 2007.

**Bảng 4: Nguồn vốn huy động**

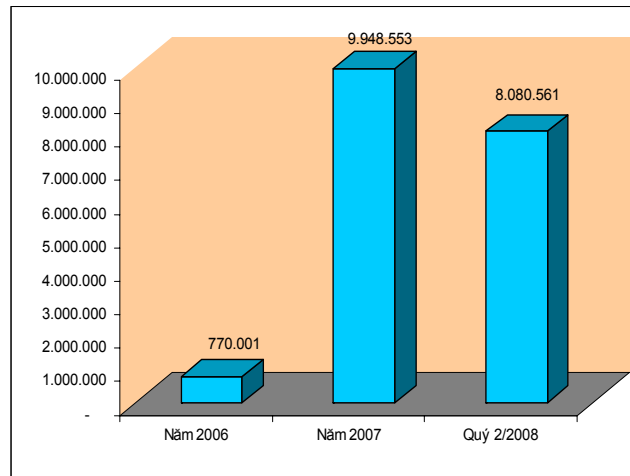
ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2006		Năm 2007		30/06/2008	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
<b>Phân theo kỳ hạn</b>	<b>770.001</b>	<b>100,00%</b>	<b>9.948.553</b>	<b>100,00%</b>	<b>8.080.561</b>	<b>100,00%</b>
- Ngắn hạn	674.220	87,56%	9.328.662	93,77%	7.717.084	95,50%
- Trung, dài hạn	95.781	12,44 %	619.891	6,23%	363.477	4,50%
<b>Phân theo cơ cấu</b>	<b>770.001</b>	<b>100,00%</b>	<b>9.948.553</b>	<b>100,00%</b>	<b>8.080.561</b>	<b>100,00%</b>
- Trong nước	770.001	100,00%	9.948.553	100,00%	<b>8.080.561</b>	100,00%
+ TCTD	402.000	52,21%	7.091.785	71,28%	2.371.004	29,34%
+ Khách hàng khác	368.001	47,79%	2.856.768	28,72%	5.709.557	70,66%
- Nước ngoài	-	0%	-	0%	0	0,00%

(Nguồn: Báo cáo Phòng Nguồn vốn SHB)

**Biểu đồ 1: Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động**

ĐVT: Triệu đồng



Nguồn vốn huy động phân theo kỳ hạn chủ yếu là huy động ngắn hạn. Năm 2006 nguồn vốn huy động ngắn hạn chiếm 87,56%, năm 2007 chiếm 93,77%. Trong năm 2008, do chính sách lãi suất của NHNN thường xuyên biến động nên lãi suất của các NHTM cũng có sự thay đổi để có tính cạnh tranh. Do lãi suất không ổn định nên khách hàng chủ yếu là gửi ngắn hạn. Đó là lý do 6 tháng đầu năm 2008, vốn huy động ngắn hạn của SHB tăng lên, chiếm 95,5% trong tổng nguồn vốn huy động. Sự chênh lệch quá lớn giữa nguồn vốn huy động ngắn hạn và dài hạn có thể sẽ gây rủi ro cho SHB. Giả sử vì một lý do nào đó như sự sụt giảm lãi suất tiền gửi, các khách hàng

cùng một lúc đến rút tiền sẽ làm mất tính thanh khoản cho SHB, và ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của SHB. Hơn nữa, theo quy định của Nhà nước, các NHTM được phép dùng một số vốn huy động ngắn hạn đầu tư cho vay trung và dài hạn. Nhưng nếu vượt quá mức an toàn thì sẽ dẫn đến khả năng mất cân đối vốn hoạt động hằng ngày. Như vậy, vốn huy động chủ yếu là ngắn hạn sẽ hạn chế việc cho vay trung và dài hạn của SHB. Để giảm thiểu rủi ro, SHB đang có kế hoạch điều chỉnh nguồn vốn huy động theo hướng giảm dần nguồn vốn huy động ngắn hạn và tăng dần nguồn vốn huy động dài hạn để góp phần đảm bảo cho sự kinh doanh ổn định của SHB.

Nguồn vốn huy động phân theo cơ cấu của SHB có sự chuyển dịch. Năm 2006 số vốn huy động từ các TCTD và từ khách hàng khác chiếm tỷ trọng xấp xỉ nhau (52,21% và 47,79%), và đến năm 2007 vốn huy động từ các TCTD chiếm tỷ trọng lớn tới 71,28% tổng nguồn vốn huy động. Việc huy động vốn lớn từ các TCTD không phải là một biện pháp an toàn cho hoạt động kinh doanh của SHB. Đến 30/06/2008, nguồn vốn huy động từ các TCTD đã được kiểm soát, chiếm 29,34% tổng nguồn vốn huy động. Còn lại là vốn huy động từ các cá nhân và tổ chức kinh tế khác. Việc điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn này đảm bảo cho SHB có được nguồn vốn ổn định cho phát triển kinh doanh.

Hiện nay SHB chưa có vốn nhận từ Chính phủ trong tổng nguồn vốn.

#### **7.5. Hoạt động tín dụng**

Theo công bố của Tổng cục Thống kê, tăng trưởng tổng sản phẩm trong nước (GDP) của Việt Nam năm 2007 so với năm 2006 là 8,48% - mức cao nhất trong 10 năm qua – là một trong những nền kinh tế tăng trưởng hàng đầu Châu Á và thế giới. Do nền kinh tế tăng trưởng liên tục nên nhu cầu về vốn rất lớn thúc đẩy hệ thống các ngân hàng trong nước trong giai đoạn vừa qua phát triển khá nóng.

Trong bối cảnh biến động của nền kinh tế xã hội, thị trường vốn và thị trường trong nước, SHB đã không ngừng nâng cao năng lực tái cơ cấu và hoàn thiện bộ máy hoạt động, sửa đổi quy chế và quy trình nghiệp vụ tín dụng nhằm thích ứng với điều kiện từng vùng miền, ngành nghề kinh doanh. Đưa các sản phẩm dịch vụ cho vay hấp dẫn linh hoạt đến nhiều đối tượng khách hàng. Ngoài ra, SHB luôn kiểm soát chất lượng tín dụng, tập trung đầu tư vốn trên cơ sở thận trọng an toàn. Nhờ đó, hoạt động tín dụng của SHB đã đạt được sự tăng trưởng và bền vững.

Năm 2006, tổng dư nợ của SHB đạt 492.984 triệu đồng, năm 2007 đạt 4.183.503 triệu đồng. Tại thời điểm 30/06/2008, dư nợ đã vượt cả năm 2007 đạt 5.874.056 triệu đồng.

**Bảng 5: Dư nợ tín dụng**

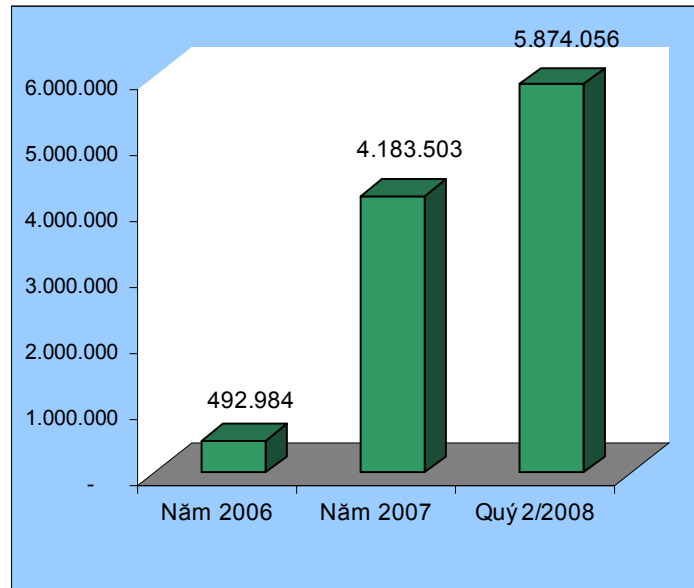
ĐVT: Triệu đồng

Khoản mục	Năm 2006		Năm 2007		30/06/2008	
	Số dư	Tăng (%)	Số dư	Tăng (%)	Số dư	Tăng (%)
Tổng dư nợ tín dụng	492.984	114,5	4.183.503	748,61	5.874.056	40,41
- Tổ chức tín dụng	-	-	-	-	-	-
- Khách hàng khác	492.984	114,5	4.183.503	748,61	5.874.056	40,41

(Nguồn: BCTC đã được kiểm toán của SHB năm 2006, 2007 và BCTC tại 30/06/2008)

**Biểu đồ 2: Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng**

ĐVT: triệu đồng



Nhìn vào chỉ tiêu dư nợ của SHB nhận thấy sự tăng trưởng đáng kể về hoạt động tín dụng của Ngân hàng trong năm vừa qua. Năm 2007, đánh dấu sự chuyển hướng hoạt động: tập trung cung cấp các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng đa dạng cho tất cả các tầng lớp dân cư, tổ chức kinh tế, ngành nghề kinh doanh cùng với sự phát triển về mạng lưới hoạt động, dư nợ tín dụng của SHB có sự tăng trưởng vượt bậc. Với hơn 4.183 tỷ đồng dư nợ, tăng 748% so với năm 2006.

Năm 2008, với việc phát hành tăng vốn thành công lên 2.000 tỷ đồng, SHB đã đầu tư mở rộng mạng lưới, phát triển thêm nhiều sản phẩm, dịch vụ, đa dạng đối tượng khách



hàng, dư nợ tín dụng của SHB 6 tháng đầu năm 2008 đã đạt hơn 5.874 tỷ đồng, vượt dư nợ cả năm 2007, tăng hơn 40,41% so với năm 2007.

- Theo hình thức cho vay

**Bảng 6: Cơ cấu dư nợ theo hình thức cho vay**

*ĐVT: triệu đồng*

Khoản mục	Năm 2006	Tỷ trọng (%)	Năm 2007	Tỷ trọng (%)	30/06/2008	Tỷ trọng (%)
<b>I. Cơ cấu dư nợ theo thời gian</b>						
Cho vay ngắn hạn	335.252	68,00%	2.672.055	63,87%	3.461.000	58,92%
Cho vay trung hạn	157.732	32,00%	1.134.348	27,12%	1.777.933	30,27%
Cho vay dài hạn	-		377.099	9,01%	635.123	10,81%
<b>Tổng</b>	<b>492.984</b>	<b>100,00%</b>	<b>4.183.503</b>	<b>100,00%</b>	<b>5.874.056</b>	<b>100,00%</b>
<b>II. Cơ cấu dư nợ cho vay theo khách hàng</b>						
Cho vay các TCKT, cá nhân trong nước	455.962	92,49%	4.145.901	99,10%	5.847.250	99,54%
Cho vay bằng vốn tài trợ, ủy thác đầu tư	37.022	7,51%	37.602	0,90%	26.806	0,46%
<b>Tổng</b>	<b>492.984</b>	<b>100,00%</b>	<b>4.183.503</b>	<b>100,00%</b>	<b>5.874.056</b>	<b>100,00%</b>
Dự phòng rủi ro tín dụng	1.467		8.083		14.679	

*(Nguồn: BCTC đã được kiểm toán của SHB năm 2006, 2007 và Báo cáo tổng hợp dư nợ tại 30/06/2008)*

Chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu cho vay theo thời hạn vay là loại hình cho vay ngắn hạn, do SHB huy động phần lớn là vốn ngắn hạn nên tỷ lệ cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn hơn. Năm 2006, tỷ trọng cho vay ngắn hạn chiếm 68%, cho vay trung hạn chiếm 32%. Năm 2007, tỷ trọng cho vay ngắn hạn của SHB chiếm 63,87%, cho vay trung và dài hạn chiếm 36,13%. Tại thời điểm 30/06/2008, tỷ lệ này đã có sự thay đổi theo hướng giảm tỷ lệ cho vay ngắn hạn và tăng tỷ lệ cho vay trung hạn. Dư nợ cho vay ngắn hạn và trung, dài hạn tại 30/06/2008 lần lượt chiếm 58,92% và 41,08% tổng dư nợ.

Cơ cấu dư nợ cho vay khách hàng của SHB chủ yếu là tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước, với tỷ lệ dư nợ cho vay năm 2006: 92,49% và năm 2007: 99,1%. 6 tháng đầu năm 2008 chiếm tỷ lệ 99,54%. Chiến lược khách hàng trọng tâm mà SHB hướng đến cung cấp các sản phẩm ngân hàng là cá nhân, tổ chức kinh tế.



- **Cho vay theo loại tiền tệ:**

Hiện tại, SHB chủ yếu là cho vay bằng VNĐ, cho vay bằng ngoại tệ chiếm tỷ trọng nhỏ. Năm 2007, SHB bắt đầu cho vay bằng ngoại tệ với tỷ lệ xấp xỉ 13% tổng dư nợ, còn lại là cho vay bằng VNĐ. tại thời điểm 30/06/2008, cho vay bằng ngoại tệ của SHB đạt 11,61% tổng dư nợ. Do SHB chưa được thực hiện thanh toán quốc tế trực tiếp nên doanh số vay ngoại tệ để thanh toán cho hoạt động xuất nhập khẩu chưa nhiều. Do vậy, tỷ trọng cho vay bằng ngoại tệ của SHB chưa cao.

**Bảng 7: Dư nợ cho vay theo loại tiền tệ**

*DVT: triệu đồng*

Khoản mục	Năm 2006	Năm 2007	30/06/2008
Cho vay bằng đồng Việt Nam	492.984	3.645.327	5.192.304
Cho vay bằng ngoại tệ (quy đổi)	-	538.176	681.752
<b>Tổng</b>	<b>492.984</b>	<b>4.183.503</b>	<b>5.874.056</b>

*(Nguồn: BCTC đã được kiểm toán của SHB năm 2006, Bảng cân đối phát sinh 2007 và báo cáo của phòng Quản lý tín dụng)*

- **Cho vay theo ngành nghề**

**Bảng 8: Dư nợ cho vay theo ngành nghề**

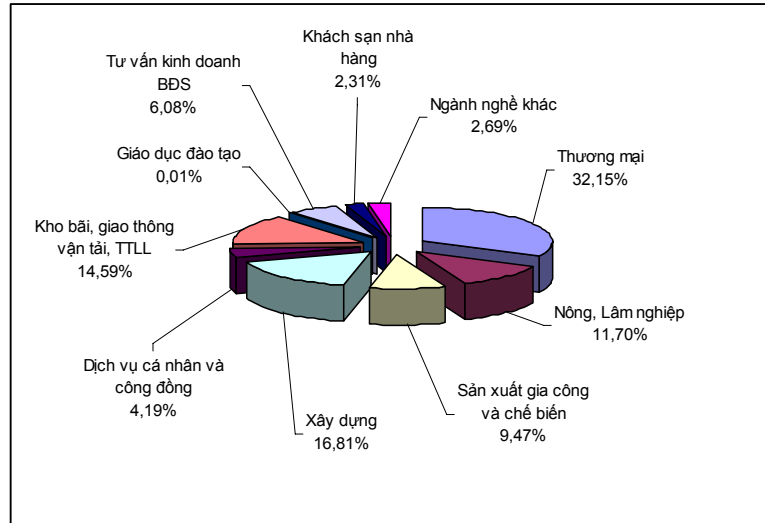
*DVT: triệu đồng*

Khoản mục	Năm 2006	Năm 2007	Tỷ trọng (%)	30/6/2008	Tỷ trọng (%)
Thương mại	412.326	1.325.686	31,69	1.888.515	32,15
Nông, Lâm nghiệp	80.658	653.256	15,62	687.528	11,70
Sản xuất gia công và chế biến	-	354.268	8,47	556.386	9,47
Xây dựng	-	657.845	15,72	987.546	16,81
Dịch vụ cá nhân và cộng đồng	-	54.258	1,30	245.879	4,19
Kho bãi, giao thông vận tải	-	685.965	16,40	856.965	14,59
Giáo dục đào tạo	-	389	0,01	450	0,01
Tư vấn kinh doanh BĐS	-	120.728	2,88	356.875	6,08
Khách sạn nhà hàng	-	95.683	2,29	135.648	2,31
Ngành nghề khác	-	235.425	5,62	158.264	2,69
<b>Tổng</b>	<b>492.984</b>	<b>4.183.503</b>	<b>100,00</b>	<b>5.874.056</b>	<b>100,00</b>

*(Nguồn: Báo cáo của phòng Quản lý tín dụng)*

Năm 2007 và 6 tháng đầu năm 2008, cho vay theo ngành nghề của SHB chủ yếu tập trung vào lĩnh vực Thương mại, Kho bãi giao thông vận tải, Xây dựng, Nông lâm nghiệp, tiếp đó là sản xuất gia công, chế biến và một số lĩnh vực khác.

**Biểu đồ 3: Tỷ trọng dư nợ cho vay theo ngành nghề 30/06/2008**



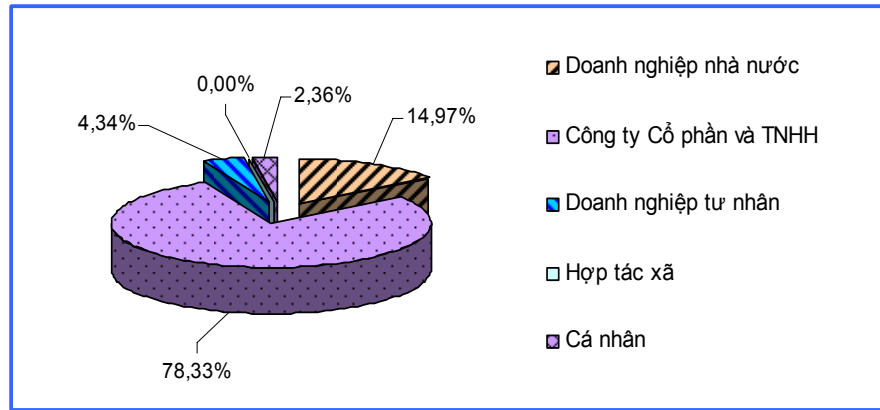
- Cho vay theo thành phần kinh tế

**Bảng 9: Dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế**

*DVT: triệu đồng*

Khoản mục	Năm 2007	Tỷ trọng (%)	30/06/2008	Tỷ trọng (%)
Doanh nghiệp nhà nước	531.452	12,70	879.563	14,97
Công ty Cổ phần và TNHH	3.311.712	79,16	4.600.924	78,33
Doanh nghiệp tư nhân	235.123	5,62	254.875	4,34
Hợp tác xã	-	0,00	-	0,00
Cá nhân	105.215	2,52	138.694	2,36
<b>Tổng</b>	<b>4.183.502</b>	<b>100,00</b>	<b>5.874.056</b>	<b>100,00</b>

*(Nguồn: Báo cáo của phòng Quản lý tín dụng)*

**Biểu đồ 4: Tỷ trọng cho vay theo thành phần kinh tế 30/06/2008**


Với mục tiêu tập trung và hướng đến cung cấp các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng cho khối các doanh nghiệp nhỏ và vừa, SHB đang gia tăng tỷ lệ cho vay các doanh nghiệp nhà nước và các Công ty cổ phần và TNHH. Đến 30/06/2008, tỷ lệ cho vay các doanh nghiệp Nhà nước, công ty CP và TNHH chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ (93,30%). Đây được coi là hướng đi đúng đắn của SHB nhằm gia tăng thị phần hoạt động, tăng cường khả năng cạnh tranh, tiếp cận và đầu tư vào nhiều ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh, nâng cao hiệu quả hoạt động.

***Chất lượng tín dụng:***

Với mục tiêu kiểm soát tăng trưởng tín dụng để đảm bảo an toàn hiệu quả trong hoạt động tín dụng, chất lượng tín dụng của SHB được đánh giá là tốt và an toàn, nợ quá hạn thấp, hạn chế nợ quá hạn mới phát sinh. Bên cạnh đó đối tượng cho vay được mở rộng không chỉ tập trung cho vay hộ sản xuất cá thể như trước đây mà SHB mở rộng và tăng cường cho vay các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh nhằm thực hiện bán các sản phẩm dịch vụ kèm theo.

**Bảng 10: Phân loại dư nợ theo nhóm năm 2007**

Chỉ tiêu	Tổng dư nợ tại 31/12/2007 (VND)	Tỷ lệ/Tổng dư nợ
Tổng dư nợ	4.183.502.661.210	100%
Nợ nhóm 1	4.157.402.228.678	99,38%
Nợ nhóm 2	5.053.314.119	0,12%
Nợ nhóm 3	15.322.869.400	0,36%

Nợ nhóm 4	1.913.575.513	0,05%
Nợ nhóm 5	3.810.673.500	0,09%

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2007)

Tổng nợ quá hạn (từ nhóm 2 – 5): 26.100.432.532 VND, chiếm 0,62% tổng dư nợ tín dụng.

Tổng nợ xấu (từ nhóm 3 – 5): 21.047.118.413 VND, chiếm 0,50% tổng dư nợ tín dụng.

Nợ có khả năng mất vốn (nhóm 5): 3.810.673.500 VND chiếm 0,09% tổng dư nợ tín dụng. Đây là khoản nợ do Ngân hàng cho các hộ nông dân nghèo vùng miền Trung vay. Hiện nay, các bà con đang gặp khó khăn chưa có điều kiện thanh toán nợ cho Ngân hàng. Tuy nhiên các khoản vay này chiếm tỷ lệ rất thấp trong tổng dư nợ tín dụng của Ngân hàng.

### 7.6. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ và thanh toán

Hiện tại, SHB thực hiện hoạt động kinh doanh ngoại tệ và thanh toán quốc tế thông qua Ngân hàng TMCP Quân Đội. SHB thực hiện hoạt động mua bán ngoại tệ chủ yếu nhằm thực hiện thanh toán ngoại tệ cho các khách hàng trong và ngoài nước (thường là các tổ chức kinh tế hoạt động xuất nhập khẩu) đồng thời thực hiện mua bán ngoại tệ trên các tài khoản mở tại ngân hàng trên.

Hoạt động thanh toán của SHB trong giai đoạn 2005 – 2007 có đã sự thay đổi căn bản. Cùng với việc chuyển đổi mô hình ngân hàng, từ việc hoạt động kinh doanh ngoại tệ và thanh toán của SHB trong năm 2005 chưa phát sinh thì trong năm 2006 hoạt động kinh doanh này đã được triển khai và bước đầu đem lại thu nhập. Năm 2007, SHB tiếp tục mở rộng quan hệ thanh toán, bảo lãnh thanh toán cho các đối tác và tổ chức.

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của SHB năm 2006 chỉ đạt 4,9 tỷ đồng lợi nhuận thì sang năm 2007, giá trị lợi nhuận từ kinh doanh ngoại tệ đạt 2.467 tỷ đồng. Doanh thu cũng tăng mạnh từ 7,48 tỷ năm 2006 lên 2.774 tỷ đồng trong năm 2007.

Năm 2007, SHB vẫn chưa được thanh toán quốc tế trực tiếp (theo quy định của NHNN) do đó, doanh thu từ hoạt động thanh toán quốc tế chưa đạt cao.

**Bảng 11: Doanh số kinh doanh ngoại tệ và thanh toán năm 2005-2007**

*ĐVT: triệu đồng*

Khoản mục	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007
Thu từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ	-	7,48	2.774
Chi phí hoạt động kinh doanh ngoại tệ	-	2,53	307

Lãi kinh doanh ngoại tệ	-	4,95	2.467
<b>Thanh toán quốc tế</b>	-	-	<b>540.895</b>

(Nguồn : BCTC kiểm toán năm 2006, 2007 và báo cáo của phòng Nguồn vốn và kinh doanh tiền tệ)

## 7.7. Hoạt động đầu tư

**Bảng 12: Doanh số từ hoạt động đầu tư năm 2005-2007**

ĐVT: Triệu đồng

Khoản mục	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007
Chứng khoán kinh doanh	-	-	9.186
Chứng khoán đầu tư	4.545	3.065	382.520
Đầu tư tài chính	-	-	382.600
<b>Tổng</b>	<b>4.545</b>	<b>3.065</b>	<b>774.306</b>

(Nguồn: BCTC đã được kiểm toán năm 2005, 2006, 2007)

### Đầu tư tài chính:

Đây là nghiệp vụ mà SHB xác định có vai trò quan trọng trong hoạt động ngân hàng. Vì vậy ngay từ đầu năm, SHB đã thành lập Phòng Đầu tư để đẩy mạnh đầu tư vào các lĩnh vực như: đầu tư mua cổ phiếu của các Công ty, đầu tư vào các dự án bất động sản, khoáng sản, xây dựng,... Tính đến 30/06/2008 tổng số tiền mà SHB đầu tư đạt 483,721 tỷ đồng.

**Bảng 13: Chi tiết các khoản góp vốn liên doanh, đầu tư dài hạn của SHB tại thời điểm 30/06/2008.**

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Ngày góp vốn	Tên công ty	Số tiền góp vốn / mua CP	VĐL / Giá trị dự án liên doanh	Tỷ lệ góp / VĐL, GT dự án
<b>I</b>		<b>Góp vốn liên doanh</b>	<b>328.959,00</b>		
1	20/10/07	Công ty TNHH Sơn Lâm (1)	135.000,00	1.227.300,00	11,00%
2	05/11/2007	Công ty CP CK Sài Gòn - Hà Nội	35.000,00	350.000,00	10,00%
3	31/12/07	Công ty CP Thiên Ý (2)	128.300,00	1.500.000,00	8,55%
4	23/11/07	Công ty CP Phát Triển An Việt	1.000,00	50.000,00	2,00%
5	24/11/07	Công ty CP T&T Land	1.800,00	18.000,00	10,00%
6	18/01/2007	Công ty CP Cao Su Phước Hoà (3)	27.859,00	813.000,00	0,62%

II		Đầu tư dài hạn	154.762,96		
1	23/06/07	Công ty CP Đầu tư Tài chính Nam Việt	1.500,00	70.000,00	2,14%
2	31/12/07	Công ty Đầu tư - Du lịch Minh Thanh (4)	80.000,00	1.500.000,00	5,33%
3	17/01/2008	Công ty TNHH TTC	37.022,96	500.000,00	7,40%
4	23/01/2008	VIETCOMBANK (5)	10.440,00	15.000.000,00	0,0067%
5	25/01/2008	Công ty CP Đầu tư và PT Cao su Nghệ An	600,00	150.000,00	0,40%
6	05/02/2008	Công ty CP TM DT xây dựng Sài Gòn Sao	20.000,00	200.000,00	10,00%
7	20/03/2008	Công ty quản lý Quỹ Sài Gòn - Hà Nội	5.200,00	50.000,00	10,40%
		<b>Tổng cộng (I+II)</b>	<b>483.721,96</b>		

(Nguồn: BCTC đã được kiểm toán năm 2007 và Báo cáo của phòng Kế hoạch & Đầu tư)

**Chú thích:**

(1): SHB và Công ty TNHH Sơn Lâm cùng tham gia góp vốn thực hiện Dự án đầu tư xây dựng Tòa nhà SHB 41-43 Paster Q1, TP Hồ Chí Minh với tổng giá trị đầu tư vào dự án là: 1.227,3 tỷ đồng.

(2): SHB và Công ty CP Thiên Ý cùng tham gia góp vốn thực hiện Dự án đầu tư xây dựng Khu dân cư Phúc Hợp, Bình Trưng Đông, Q2, TP. Hồ Chí Minh với diện tích 33 ha, tổng giá trị đầu tư vào dự án là: 1.500 tỷ đồng.

(3): SHB đầu tư vốn mua cổ phần của Công ty CP Cao su Phước Hòa, số cổ phần: 500.000 cổ phần, tổng giá trị mua 27,859 tỷ đồng, giá trị mệnh giá: 5 tỷ đồng, chiếm 0,62% giá trị vốn điều lệ.

(4): SHB và Công ty Đầu tư du lịch Minh Thanh cùng tham gia góp vốn thực hiện Dự án đầu tư xây dựng Khu dân cư Phúc Hợp, Q2, TP. Hồ Chí Minh với diện tích 80 ha, tổng giá trị đầu tư vào dự án là: 1.500 tỷ đồng.

(5): SHB đầu tư vốn mua cổ phần của VCB, mệnh giá 1 tỷ đồng, tổng giá trị mua 10,44 tỷ đồng.

**Đầu tư vào chứng khoán khác:**

Đầu tư chứng khoán mua cổ phần của các Tổ chức kinh tế, Tổ chức tín dụng khác, mua trái phiếu chính phủ, trái phiếu các Ngân hàng quốc doanh, trái phiếu kho bạc nhà nước, trái phiếu đô thị... đến cuối năm 2007 đạt 382,52 tỷ đồng.

**Bảng 14: Chi tiết các khoản chứng khoán đầu tư đến 31/12/2007**

STT	Chứng khoán đầu tư	Số tiền đầu tư (VND)
1	Chứng khoán chính phủ	1.020.500.000
2	Trái phiếu NHNN & PTNT Cần Thơ	1.500.000.000
3	Kỳ phiếu NHNN&PTNT Đông Sài Gòn -	30.000.000.000

	chi nhánh Bình Phú	
4	Trái phiếu Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam	350.000.000.000
	<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>382.520.500.000</b>

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2007)

Trong đó, SHB đầu tư chủ yếu vào Trái phiếu Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam với 350 tỷ, chiếm 91,5% tổng giá trị đầu tư, tiếp đó là đầu tư vào Kỳ phiếu NHNo&PTNT Đông Sài Gòn- chi nhánh Bình Phú 7,8%, còn lại một tỷ lệ nhỏ đầu tư vào Trái phiếu Chính phủ và Trái phiếu NHNo&PTNT Cần Thơ.

### 7.8. Hoạt động sử dụng vốn tại thị trường liên Ngân hàng

Trong năm 2007, hoạt động thị trường tiền tệ liên ngân hàng của SHB tăng trưởng cao, với số dư tiền gửi của SHB tại các TCTD khác đến cuối tháng 31.12.2007 là: 5.383 tỷ đồng tăng 710,69% so cuối năm 2006. Lợi thế của SHB được nâng cao khi giao dịch liên Ngân hàng càng ngày được mở rộng về quy mô và chất lượng.

Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước năm 2007 của SHB đạt 205 tỷ đồng.

### 7.9. Quản lý rủi ro và bảo toàn vốn

Với nguyên tắc kinh doanh hiệu quả, đảm bảo an toàn vốn, SHB luôn coi trọng công tác quản trị rủi ro. Hiện nay, SHB đã hoàn thiện cơ bản về hệ thống quản trị rủi ro bao gồm các phần sau:

- 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 hệ thống.
- Cơ chế báo cáo độc lập với cơ cấu tổ chức kinh doanh.
- Các chính sách, quy 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
- Xác định rõ trách nhiệm và quyền hạn của từng bộ phận và cá nhân trong công tác quản trị rủi ro.

### 7.10. Quản lý Tài sản Nợ - Tài sản Có

- Ngân hàng SHB đã thành lập Ủy ban Quản lý tài sản Nợ - Tài sản có (ALCO) với cơ chế hoạt động và thống kê định kỳ những sự kiện bất thường có thể gây ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Trên cơ sở phân tích tình hình tài chính trong và ngoài ngân hàng cùng với những dự báo chung về diễn biến, biến động của tình hình tài chính ngành, ngoài ngành, trong nước và



thế giới, Ủy ban quản lý tài sản Nợ - Tài sản có (ALCO) sẽ đề xuất cơ cấu nguồn vốn, sử dụng vốn cùng với các chính sách khách hàng trong từng thời kỳ nhằm đạt được mục tiêu phát triển nhanh, bền vững của ngân hàng.

- Bên cạnh đó, ủy ban Quản lý tài sản Nợ - Tài sản có cũng tiến hành phân tích và đánh giá những biến động và mức độ tăng trưởng trên Bảng cân đối tài sản, đặc biệt là những tài sản có và tài sản nợ nhạy cảm với lãi suất, tình hình quản trị tài sản, quản trị rủi ro thị trường, đánh giá các rủi ro: thanh khoản, lãi suất, thị trường, ngoại hối,... điều tiết các nguồn vốn đảm bảo hiệu quả tối ưu trong việc sử dụng vốn, khả năng sinh lời cao, duy trì các tỷ lệ, chỉ số an toàn hoạt động đúng quy định.
- Đề xuất chiến lược hoạt động của Ngân hàng trong từng thời kỳ.

### **7.11. Công tác tái cấu trúc và chấn chỉnh hoạt động Ngân hàng.**

- Song song với chiến lược mở rộng quy mô, chi nhánh, lĩnh vực hoạt động, đa dạng sản phẩm, dịch vụ ngân hàng cung cấp, SHB cũng tiến hành xây dựng, kế hoạch sắp xếp lại các khối, phòng ban nghiệp vụ tại hội sở và chi nhánh, phòng giao dịch, cải tiến quy trình nghiệp vụ cho phù hợp với mô hình tái cấu trúc mới để nâng cao chất lượng quản lý, phương thức phục vụ khách hàng, tăng cường khả năng kiểm soát rủi ro, tổ chức lại các khối phòng ban, nghiệp vụ tăng cường chức năng kiểm tra kiểm soát nội bộ, đặc biệt là sự quản lý điều hành của Ban Tổng giám đốc, Hội đồng quản trị Ngân hàng.
- Công tác tái cấu trúc bộ máy theo hướng chuyên nghiệp hóa làm cơ sở cho việc áp dụng các quy trình quản lý: chất lượng hoạt động, rủi ro, tín dụng,... tạo điều kiện thuận lợi để SHB dần thực hiện hóa chiến lược để trở thành một Ngân hàng đa năng.
- SHB đang tiến hành quản lý trên cơ sở phân cấp giữa các cấp, các phòng ban nghiệp vụ và quản lý theo khu vực ngân hàng có chi nhánh, phòng giao dịch.
- Kế hoạch tái cấu trúc và chấn chỉnh hoạt động của SHB được triển khai đồng bộ các phòng ban nghiệp vụ và các mảng hoạt động chủ yếu của ngân hàng: tín dụng, kinh doanh ngoại tệ, ngoại hối, kiểm tra kiểm soát nội bộ, đầu tư
- Cải tiến và chỉnh sửa phù hợp các mẫu biểu cũng như đơn giản hóa các quy trình, thủ tục và thao tác nghiệp vụ tạo điều kiện và nâng cao chất lượng phục vụ, thỏa mãn tối ưu nhu cầu của khách hàng, đồng thời nâng cao hiệu quả của công tác kiểm tra kiểm soát.
- Xây dựng chương trình đào tạo và tuyển dụng nhân sự một cách có hệ thống phù hợp với tính chất công việc của từng phòng ban nghiệp vụ, đồng thời có chính sách lương thưởng, chế độ đối với cán bộ, nhân viên đã thúc đẩy và phát huy kỹ năng của làm việc, khả năng công tác và sức sáng tạo của nhân viên ngân hàng.



## 7.12. Thị trường hoạt động

### 7.12.1. Mạng lưới chi nhánh

Mặc dù là ngân hàng mới được chuyển đổi sang mô hình ngân hàng TMCP đô thị nhưng SHB luôn năng động trong tiếp cận khách hàng và đa dạng hóa kênh phân phối. Kể từ khi thành lập, SHB không ngừng mở rộng mạng lưới kênh phân phối đa năng nhưng vẫn có thể cung cấp cho khách hàng các sản phẩm chuyên biệt. Hiện nay, mạng lưới kinh doanh của SHB đã phát triển ở các thành phố lớn trên cả nước bao gồm hội sở chính, hơn 30 chi nhánh và phòng giao dịch.

- Tại TP. Cần Thơ: Hội sở chính và 11 phòng giao dịch.
- Tại khu vực phía Nam ( TP Hồ Chí Minh, Kiên Giang): 01 chi nhánh và 06 phòng giao dịch;
- Tại khu vực phía Bắc (Hà Nội, Quảng Ninh): 02 chi nhánh và 07 phòng giao dịch.
- Tại khu vực miền Trung (Đà Nẵng.): 01 chi nhánh và 03 phòng giao dịch.
- Tại Bình Dương, SHB cũng đã mở 01 chi nhánh;

#### **Mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch SHB:**

STT	Mạng lưới giao dịch	Địa chỉ	Quyết định cho phép thành lập	Ngày khai trương hoạt động
<b>I</b>	<b>Hội sở chính</b>	138 đường 3/2, Phường Hưng Lợi, Q. Ninh Kiều, TP. Cần Thơ.	Số 0041/NH/GP ngày 13/11/1993	12/12/93
<b>II</b>	<b>Chi nhánh</b>			
1	SHB – TP. Hồ Chí Minh	41-43-45 Pasteur, Phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP. HCM.	Số 1099/QĐ-NHNN ngày 02/6/2006	17/10/06
2	SHB - TP. Hà Nội	86 Bà Triệu, Q. Hoàn Kiếm, TP. Hà Nội	Số 1098/QĐ-NHNN ngày 02/6/2006	10/10/06
3	SHB - Đà Nẵng.	Số 89 Nguyễn Văn Linh, Phường Nam Dương, Quận Hải Châu, TP. Đà Nẵng	Số 138/QĐ-NHNN ngày 15/01/2007	06/02/07
4	SHB - Quảng Ninh.	488 Trần Phú-Cẩm Phả-Quảng Ninh.	Số 1186/QĐ-NHNN ngày 4/6/2007.	20/06/07

5	SHB - Bình Dương.	302, khu 01, Phường Phú Hòa, Thị xã Thủ Dầu Một, Tỉnh Bình Dương.	Số 2576/QĐ/NHNN ngày 1/11/2007	15/11/07
<b>III</b>	<b>Phòng giao dịch</b>			
1	PGD Phong Điền	341- 342 Thị Trấn Phong Điền, Huyện Phong Điền, TP. Cần Thơ	214/QĐ-NH5	1993
			ngày 13/11/1993	
2	PGD Phan Đình Phùng	42A Phan Đình Phùng, Phường Tân An, Q. Ninh Kiều, TP. Cần Thơ	02/QĐ/NHNA-2006	1999
			ngày 15/03/2006	
3	PGD Trần Phú	2 Bis đường Trần Phú, P. Cái Khế, Q. Ninh Kiều, TP. Cần Thơ		2000
4	PGD Xuân Khánh	B9 đường 30/4, P. Xuân Khánh, Q. Ninh Kiều, TP. Cần Thơ	04/QĐ/NHNA-2006	2001
			ngày 15/03/2006	
5	PGD Trường Xuân	7/4 - Xã Trường Xuân, Huyện Cờ Đỏ, TP. Cần Thơ	07/QĐ/NHNA-2006	1995
			ngày 15/03/2006	
6	PGD Thạnh An	71A -Quốc Lộ 80, Thị Trấn Thạnh An, Huyện Vĩnh Thạnh, TP. Cần Thơ	08/QĐ/NHNA-2006	1998
			ngày 15/03/2006	
7	PGD Bình Thủy	17/9 đường Lê Hồng Phong, P. Bình Thủy, Q. Bình Thủy, TP. Cần Thơ	05/QĐ/NHNA-2006	09/07/04
			ngày 15/03/2006	
8	Điểm giao dịch Thạnh Quới	Xã Thạnh Quới - Huyện Vĩnh Thạnh - TP. Cần Thơ		1998

9	Điểm giao dịch Đông Phước	Thị Trấn Đông Phước – Huyện Châu Thành – Tỉnh Hậu Giang.		1996
10	PGD Thốt Nốt	491B Ấp Phụng Thạnh 1, Thị Trấn Thốt Nốt, Huyện Thốt Nốt, TP. Cần Thơ	103/GXN-CTH7	19/10/07
			ngày 05/10/2007	
11	PGD Kiên Giang	Số 02 Trần Phú, Thị xã Rạch Giá, Tỉnh Kiên Giang	173/NHNN-KGI.5	07/11/06
			ngày 30/10/2006	
12	PGD Tân Hiệp.	05 Quốc lộ 80, Khóm B, Thị Trấn Tân Hiệp, Huyện Tân Hiệp, Tỉnh Kiên Giang	174/NHNN-KGI.5	14/11/06
			ngày 30/10/2006	
13	PGD An Giang.	59B Lý Tự Trọng, P.Mỹ Long, TP.Long Xuyên, An Giang	549/NHNN-ANG4	09/01/08
			ngày 26/11/2007	
14	PGD Chợ Lớn	Số 265 Hải Thượng Lãn Ông, Phường 13, Quận 5, Thành phố Hồ Chí Minh	Số 113/NHNN- HCM.02 ngày 25/01/2007	07/02/07
15	PGD Bình Thạnh	Số 179-181 Xô Viết Nghệ Tĩnh, Phường 17, Quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh	Số 792/NHNN- HCM.02 ngày 29/5/2007	11/07/07
16	PGD Gò Vấp	Số 273 Quang Trung, Phường 10, Quận Gò Vấp, Thành phố Hồ Chí Minh	Số 1303/NHNN- HCM.02 ngày 30/8/2007	24/10/07
17	PGD Hòa Hưng	Số 50, Tô Hiến Thành, Phường 15, Quận 10, Thành phố Hồ Chí Minh.	Số 1553/NHNN- HCM.02 ngày 18/10/2007	24/10/07
18	PGD Thái Hà	162 Thái Hà, Quận Đống Đa, Tp. Hà Nội	Số 49/NHNN- HAN7 ngày 15/1/2007	24/01/07

19	PGD Ba Đình	Số 34 - Giang Văn Minh, Quận Ba Đình, Hà Nội	Số 277/NHNN - HAN7 ngày 27/3/2007	11/04/07
20	PGD Đống Đa	154 Đường Kim Liên – Ô Chợ dứa kéo dài, Quận Đống Đa, Tp. Hà Nội	Số 655/NHNN – HAN7 ngày 20/7/2007	24/07/07
21	PGD Hoàng Quốc Việt	Số 335, Đường Hoàng Quốc Việt, P. Nghĩa Tân, Quận Cầu Giấy, TP. Hà Nội.	Số 782/NHNN – HAN7 ngày 23/08/2007.	24/08/07
22	PGD Hoàn Kiếm	Tầng 5, số 39A, Phố Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, TP. Hà Nội.	Số 1061/NHNN – HAN7 ngày 16/11/2007	23/11/07
23	PGD Sơn Trà.	369 Ngô Quyền, Quận Sơn Trà, TP. Đà Nẵng.	Số 356/NHNN-ĐAN2 ngày 04/06/2007	25/06/07
24	PGD Hội An	Số 06, Đường Hoàng Diệu, Phường Minh An, Thị xã Hội An, Tỉnh Quảng Nam	Số 392/NHNN-ĐAN2 ngày 28/11/2007	03/12/07
25	PGD Hòa Khánh	Lô số 06-07 đường Nguyễn Đình Trọng, Phường Hòa Khánh, Quận Liên Chiểu, TP. Đà Nẵng.	Số 838/NHNN-ĐAN2 ngày 30 tháng 11 năm 2007.	04/12/07
26	PGD Cửa Ông	Số 277, phố Mới, Phường Cửa Ông, Thị xã Cẩm phá, tỉnh Quảng Ninh.	Số 1014/NHNN/QUN1 ngày 10/12/2007	16/01/08
27	PGD Hạ Long	Số 66, phố Trần Hưng Đạo, phường Trần Hưng Đạo, Thành phố Hạ Long, Tỉnh Quảng Ninh.	Số 1014/NHNN/QUN1 ngày 10/12/2007	11/01/08

### *Chiến lược phát triển, mở rộng mạng lưới của SHB:*

Phát triển hệ thống theo hai mục tiêu:

- Phát triển theo chiều sâu: đầu tư, mở rộng mạng lưới Chi nhánh và PGD ở 02 Thành phố: TP. Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh, tập trung trang thiết bị, công nghệ hiện đại, tập trung nhân lực có chất lượng cao, tiếp xúc trực tiếp với nhà đầu tư, cá nhân có nhu cầu về vốn và các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng
- Phát triển theo chiều rộng: mở rộng chi nhánh trải dài trên các tỉnh thành trọng điểm trong cả nước, dự kiến trong năm 2008 mở chi nhánh và PGD ở các địa phương: Lào Cai, Lạng Sơn, Hà Tây, Vĩnh Phúc, Bắc Ninh, Hải Phòng, Nghệ An, Huế, Khánh Hoà, Gia Lai, Lâm Đồng, Đồng Nai.

SHB với chiến lược phát triển đến năm 2010 sẽ trở thành một ngân hàng bán lẻ đa năng. Để thực hiện được chiến lược này, SHB sẽ tập trung mở rộng mạng lưới đến năm 2010 với Hội sở chính, 188 chi nhánh và phòng giao dịch đặt tại 43 tỉnh thành phố trên cả nước.

#### *7.12.2. Mạng lưới khách hàng và các dịch vụ khách hàng*

Trong năm 2006, hệ thống các Tổ chức Tài chính của Việt Nam đã có sự phát triển ấn tượng, trong đó có việc một số Ngân hàng Nông thôn chuyển đổi lên Ngân hàng đô thị như SHB, Ngân hàng An Bình, Ngân hàng Kiên Long, Ngân hàng Đại Á... Thêm vào đó một loạt các TCTD tăng vốn để bắt kịp với yêu cầu của NHNN, hội nhập với nền kinh tế thế giới và đáp ứng nhu cầu tăng trưởng của nền kinh tế. Năm 2007 đánh dấu bước chuyển biến vượt bậc của ngành ngân hàng trong kiểm soát rủi ro, tích cực cải cách quy trình nghiệp vụ, phát triển nhiều sản phẩm mới, hiện đại hoá công nghệ theo tiêu chuẩn quốc tế. Đặc biệt hệ thống NHTM, nhất là NHTMCP đã nỗ lực phát triển quy mô hoạt động, mạng lưới kinh doanh và năng lực cạnh tranh.

Hoạt động tín dụng SHB trong giai đoạn năm 2007 – 2010 dự kiến sẽ tăng trưởng với tốc độ rất cao. Đặc biệt trong năm 2007 SHB đã ký thoả thuận đối tác chiến lược toàn diện với Tập đoàn công nghiệp Than khoáng sản Việt Nam và Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam. Theo đó, SHB sẽ cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn đối với các Công ty thành viên cũng như các dự án của hai Tập đoàn này.

Nhận thấy thị trường ngân hàng phục vụ cho đối tượng cá nhân và hộ gia đình tại các khu đô thị Việt Nam hiện nay còn thấp. Vì vậy trong thời gian tới, SHB sẽ tích cực đầu tư phát triển nhiều gói dịch vụ đa dạng tiện ích phục vụ khách hàng cá nhân thông qua các kênh phân phối, trong đó ưu tiên áp dụng tối đa công nghệ thông tin như phone Banking, Internet banking, mobile banking....

Trong nền kinh tế hội nhập hiện nay, khu vực kinh tế tư nhân và khối doanh nghiệp vừa và nhỏ ngày càng đóng vai trò quan trọng. Dự kiến đến năm 2010, các doanh nghiệp này sẽ đóng góp 40% GDP cả nước. Với tốc độ tăng trưởng cao nhu cầu về vốn của khối này cũng sẽ rất lớn. Nắm bắt cơ hội này, SHB đã ký kết thỏa thuận hợp tác với Hiệp hội doanh nghiệp vừa và nhỏ thành phố Hà Nội, TP Hồ Chí Minh để thực hiện hỗ trợ trong hoạt động tín dụng đồng thời phát triển mối quan hệ hợp tác lâu dài.

### **7.13. Công tác đối ngoại và quan hệ công chúng (PR)**

Trong năm 2007, công tác quan hệ đối ngoại của SHB phát triển vượt bậc với nhiều đối tác trong và ngoài nước đặc biệt là các tập đoàn tài chính lớn của Mỹ, Châu Âu, Nhật, Hàn Quốc, Úc .... đến làm việc và mong muốn hợp tác với SHB. SHB đã ký kết biên bản ghi nhớ với tập đoàn tài chính Clear Water Capital Partner để hợp tác trong các lĩnh vực như: tín dụng, đầu tư, mua bán doanh nghiệp,... với SHB. Ngoài ra, SHB cũng đã ký kết hợp tác chiến lược với Hiệp hội doanh nghiệp vừa và nhỏ Thành phố Hà Nội về việc cung cấp các sản phẩm dịch vụ Ngân hàng qua đây sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho SHB và các doanh nghiệp vừa và nhỏ có cơ hội hợp tác chia sẻ lợi ích và cùng phát triển.

Nhờ làm tốt công tác quan hệ công chúng, quảng cáo trên các phương tiện truyền thông, các chương trình khuyến mại với qui mô lớn đặc biệt là việc mua toàn bộ cơ sở vật chất và cầu thủ của bóng đá Đà Nẵng đã làm cho thương hiệu SHB trở nên nổi tiếng, thân thuộc với khách hàng trên phạm vi toàn quốc và SHB đã đoạt giải thưởng “thương hiệu mạnh” năm 2007 do khách hàng bình chọn. Đây chính là những yếu tố quan trọng góp phần vào sự thành công của SHB trong năm 2007.

### **7.14. Thực hiện trích lập dự phòng rủi ro**

Thực hiện Quyết định 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, năm 2007 SHB đã trích lập dự phòng rủi ro cho vay khách hàng là 8,083 tỷ đồng. Trong đó, dự phòng cụ thể là 2,747 tỷ đồng và dự phòng chung là 5,336 tỷ đồng.

### **7.15. Hệ thống công nghệ tin học ngân hàng.**

Việc SHB đưa vào sử dụng phần mềm Smartbank đã tạo điều kiện để tập trung hóa cơ sở dữ liệu tại hội sở, kết nối giao dịch trực tuyến toàn hệ thống SHB đồng thời cải thiện nâng cao năng lực quản lý rủi ro hoạt động và mang lại cho khách hàng dịch vụ tốt hơn. Trong năm qua cùng với việc phát triển mạng lưới Phòng CNTT đã phối hợp tốt với các phòng ban để thực hiện kết nối online, cài đặt cho các đơn vị mới mở sử dụng hệ thống CNTT của SHB. Bên cạnh đó Phòng CNTT cũng đã cho ra

đòi một số sản phẩm hiện đại phục vụ khách hàng như: mobile banking, internetbanking, giúp khách hàng có thể truy vấn, thông báo số dư tài khoản qua internet, qua tin nhắn, sản phẩm được khách hàng tín nhiệm và đánh giá cao. SHB đang triển khai đấu thầu để đưa vào sử dụng phần mềm corebanking do đối tác nước ngoài cung cấp để hiện đại hóa công nghệ và nâng cao hiệu quả quản lý. Dự kiến hệ thống này sẽ được đưa vào sử dụng đầu năm 2009.

### 7.16. Nhân sự

Với mục tiêu chất lượng nguồn nhân lực là ưu tiên hàng đầu và là yếu tố quyết định hiệu quả hoạt động kinh doanh, nhằm nâng cao năng suất lao động và xây dựng văn hoá doanh nghiệp hướng tới phục vụ khách hàng. Đầu tư phát triển nguồn nhân lực, xây dựng một đội ngũ nhân sự có kinh nghiệm và trình độ chuyên môn đáp ứng yêu cầu của một ngân hàng hiện đại, tâm huyết với sự phát triển đi lên của Ngân hàng là một nhiệm vụ trọng tâm của SHB, chính vì vậy, công tác đào tạo nguồn nhân lực là nhiệm vụ trọng tâm hàng đầu của SHB và trong năm 2007 SHB đã tổ chức 22 khoá đào tạo nội bộ cho cán bộ tân tuyển toàn hệ thống SHB, đào tạo bên ngoài nhằm nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ nhân viên (CBNV) với tổng cộng 496 lượt CBNV tham gia .

## 8. Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh năm 2007 của SHB

### 8.1. Những thuận lợi và kết quả đạt được

- Thuận lợi:
  - Sự đoàn kết nội bộ nhất trí cao trong Hội đồng quản trị, ban TGD tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động quản trị, điều hành kinh doanh của SHB được hiệu quả.
  - 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 năm qua đã thu hút một số lượng lớn cán bộ nhân viên chủ chốt các trường phó phòng ban nghiệp vụ có trình độ chuyên môn, có kinh nghiệm làm việc trong ngành NH về công tác tại SHB.
  - Công tác đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ CBNV luôn được ban lãnh đạo SHB quan tâm và tạo điều kiện tối đa.
  - SHB luôn nhận được sự quan tâm giúp đỡ của chính quyền địa phương các cấp, của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước địa phương nơi SHB đặt trụ sở, chi nhánh, sự tín nhiệm của khách hàng, quý cổ đông...đã tạo điều kiện cho hoạt động kinh doanh của SHB ngày càng phát triển bền vững.
- Những kết quả đạt được:



Trong năm 2007, SHB đã đạt được một số kết quả sau:

- Hoàn thành kế hoạch tăng vốn điều lệ từ 500 tỷ đồng lên 2.000 tỷ đồng.
  - Ký kết hợp tác chiến lược toàn diện với Tập đoàn công nghiệp Than khoáng sản Việt Nam, Tập đoàn công nghiệp cao su Việt Nam và hai Tập đoàn kinh tế này là cổ đông lớn của SHB sau khi tăng vốn điều lệ lên 2.000 tỷ đồng (mỗi tập đoàn chiếm tỷ lệ 15%/vốn điều lệ). Bên cạnh đó, SHB cũng ký kết hợp tác chiến lược với Hiệp hội doanh nghiệp vừa và nhỏ TP Hà Nội.
  - Cơ bản hoàn thành bộ máy điều hành, các phòng ban chức năng hội sở tại Hà Nội chuẩn cho việc chuyển hội sở chính từ Cần Thơ ra Hà Nội.
  - Thương hiệu SHB ngày càng trở nên nổi tiếng và thân thuộc với khách hàng trên phạm vi toàn quốc trong thời gian ngắn.
  - Mở rộng mạng lưới hoạt động kinh doanh tại Bình Dương, Đà Nẵng, Quảng Ninh, Tp.HCM và Hà Nội.
  - Xây dựng mới và ban hành lại hoàn chỉnh quy trình nghiệp vụ để phù hợp với qui mô phát triển của ngân hàng.
  - Tốc độ tăng trưởng vượt bậc từ tổng tài sản hơn 1.300 tỷ đồng cuối năm 2006 lên trên 12.300 tỷ đồng đến cuối tháng 12/2007. Đây là thành công rất đáng khích lệ cho SHB vì quy mô hoạt động của toàn hàng được nâng cao rõ nét qua một số nghiệp vụ chủ yếu như tín dụng, thị trường liên ngân hàng, kinh doanh ngoại tệ.
  - Hoạt động thanh toán quốc tế trong năm 2007 phát triển mạnh với doanh số thanh toán quốc tế năm 2007 đạt 540,895 tỷ đồng, đạt chỉ tiêu kế hoạch đề ra và doanh thu phí dịch vụ thanh toán quốc tế năm 2007 đạt 485,22 triệu đồng. Ngoài ra, SHB cũng đã thiết lập đại lý và mở tài khoản ngoại tệ tại 2 ngân hàng nước ngoài là: Citibank- New York và Commerzbank - Germany, theo đó SHB sẽ kích hoạt tài khoản USD tại Citibank- New York và Euro tại Commerzbank-GE để phục vụ cho hoạt động nghiệp vụ thanh toán quốc tế ngay sau khi NHNN chấp thuận cho SHB thực hiện nghiệp vụ thanh toán quốc tế trực tiếp.
- (Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại đại hội đồng cổ đông thường niên lần thứ 16)*
- Tham gia thanh toán điện tử liên ngân hàng (CITAD) trong toàn hệ thống SHB từ đó tạo điều kiện thuận lợi trong việc thanh toán chuyển tiền trong nước một cách nhanh chóng cho khách hàng và nâng cao uy tín của SHB trong hệ thống ngân hàng Việt Nam.



- SHB kết hợp với các đối tác chiến lược và chủ trì thành lập Công ty chứng khoán Sài Gòn- Hà Nội (đã hoạt động), Công ty quản lý Quỹ SHF (đã được UBCK chấp thuận nguyên tắc và dự kiến đầu quý 2/2008 sẽ đi vào hoạt động chính thức), Công ty phát triển hạ tầng kinh doanh Bất Động sản Sài Gòn-Hà Nội (dự kiến ra đời trong quý 2/2008). Ngoài ra SHB cũng kết hợp với TKV đang xúc tiến thành lập công ty Bảo Hiểm SHB-VINACOMIN.
- Phát triển và cung cấp cho khách hàng sản phẩm dịch vụ khách hàng cá nhân, doanh nghiệp đa dạng và tiện ích .
- Xây dựng và duy trì văn hoá tín dụng thận trọng và các chính sách, quy trình hợp lý đảm bảo chất lượng tín dụng, nợ xấu dưới 1%/ tổng dư nợ (chiếm tỷ lệ 0,50% / tổng dư nợ).

## 8.2. Những khó khăn và hạn chế còn tồn tại

### ▪ Khó khăn:

Bên cạnh những thuận lợi và các mặt làm được, hoạt động kinh doanh trong năm 2007 của SHB còn không ít khó khăn:

- SHB chưa được phép thực hiện các nghiệp vụ thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ (chỉ được phép thực hiện nghiệp vụ giao ngay) chính vì vậy gây rất nhiều khó khăn hạn chế và ảnh hưởng đến uy tín của SHB đối với khách hàng.
- Thủ tục tăng vốn điều lệ còn nhiều phức tạp, các NHTM hoạt động dưới hai Luật là Luật các TCTD và Luật Chứng khoán đồng thời khi tăng vốn và thực hiện các hoạt động khác phải xin phép của NHNN và UBCKNN gây mất rất nhiều thời gian trong việc thực hiện tăng vốn điều lệ năm 2007 của SHB.
- Diễn biến tình hình kinh tế phức tạp, giá dầu liên tục tăng, kéo theo chỉ số giá tiêu dùng tăng lên hai con số, TTCK trong năm 2007 biến động bất thường, giá vàng tăng kỷ lục, thị trường bất động sản gia tăng nhanh chóng... những yếu tố này cũng làm cho hoạt động huy động vốn trong dân cư của SHB gặp không ít khó khăn.

### ▪ Hạn chế còn tồn tại:

Có thể nói trong năm 2007, hoạt động kinh doanh của SHB tăng trưởng vượt bậc, tuy nhiên vẫn tồn tại nhiều hạn chế cần khắc phục:

- Sản phẩm huy động vốn chưa đa dạng do SHB phát triển sản phẩm còn chậm.
- Dịch vụ ngân hàng của SHB còn đơn điệu, chưa đa dạng, chưa thiết kế cho từng nhóm khách hàng khác nhau nên thu hút khách hàng chưa mạnh. Hạn chế lớn nhất của SHB là chưa triển khai được dịch vụ thanh toán quốc tế (do chưa được

cấp phép). Đây là mảng dịch vụ được xem là rất quan trọng để cấu thành lợi nhuận chủ yếu trong tổng thu nhập toàn ngân hàng và là loại hình dịch vụ cần thiết phục vụ cho hầu hết các doanh nghiệp xuất nhập khẩu tại các địa bàn: Hà Nội, TP.Hồ Chí Minh, Cần Thơ, Đà Nẵng, Bình Dương, ... Dự kiến tháng 03/2008, SHB sẽ được NHNN chấp thuận cho thực hiện thanh toán quốc tế trực tiếp.

- Việc tăng vốn điều lệ được phê chuẩn chậm, vì vậy ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của SHB. Đến ngày 31.12.2007, SHB mới chính thức hoàn thành việc tăng vốn lên 2.000 tỷ đồng. Do vậy, đồng vốn tăng lên chưa được sử dụng hiệu quả trong năm tài chính 2007 và không phát huy được tác dụng tích cực.

## 9. **Đánh giá khả năng cạnh tranh của SHB**

Hệ thống tổ chức tín dụng ở Việt Nam bao gồm:

- Ngân hàng thương mại quốc doanh: Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam, Ngân hàng Ngoại thương, Ngân hàng đầu tư và phát triển, Ngân hàng công thương, Ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long, Ngân hàng chính sách.
- Ngân hàng thương mại cổ phần: hệ thống ngân hàng TMCP với 37 ngân hàng, trong đó một số ngân hàng lớn và có tầm ảnh hưởng lớn: Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương tín, Ngân hàng TMCP Á Châu, Ngân hàng TMCP Đông Á, Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu, Ngân hàng TMCP Quân Đội, ....
- Ngân hàng liên doanh: Chohung Vina Bank; Vinasiam Bank, VID Public Bank, Indovina bank.
- Chi nhánh ngân hàng nước ngoài: với 28 chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam hầu hết là của các ngân hàng lớn trên thế giới với công nghệ hiện đại, sản phẩm và dịch vụ tiện ích đã và đang tạo nên một sự cạnh tranh lớn trong hệ thống các ngân hàng tại Việt Nam.
- Bên cạnh đó, với hơn 900 quỹ tín dụng nhân dân, 44 văn phòng đại diện của ngân hàng nước ngoài, 6 công ty tài chính,... và năm 2008, đánh dấu sự ra đời của 2 ngân hàng thương mại công phần (ngân hàng TMCP FPT, ngân hàng TMCP Liên Việt), cổ phần hóa ngân hàng Ngoại thương Việt Nam và kế hoạch cổ phần hóa các ngân hàng thương mại quốc doanh trong năm 2008, cùng với rất nhiều công ty tài chính, ngân hàng kế hoạch sắp được thành lập và đi vào hoạt động làm cho hoạt động cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng khá phong phú, tiếp cận trực tiếp đến mọi tầng lớp dân cư, làm cho khả năng cạnh tranh của các ngân hàng ngày càng khốc liệt, đòi hỏi sự đổi mới trong cách

quản lý, đầu tư công nghệ hiện đại, tập trung phát triển nguồn lực con người, đa dạng và phong phú về các loại hình sản phẩm, dịch vụ....,

- Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt và có sự tham gia ngày càng nhiều các định chế tài chính trong và ngoài nước, SHB đã và đang phát huy những thế mạnh của mình trong hoạt động huy động vốn và cung cấp tín dụng mặc dù là một ngân hàng mới chuyển lên TMCP thành thị và thị phần huy động cũng như thị phần tín dụng còn thấp. SHB đang hướng dẫn các hoạt động, nguồn lực của mình nhằm đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, cho vay khu vực nông thôn và tài trợ cho các dự án phát triển cộng đồng.
- Về vốn điều lệ, vốn tự có: hiện nay, SHB với vốn tự có 2000 tỷ có thể coi là một ngân hàng có vốn tự có lớn trong hệ thống ngân hàng TMCP, tuy nhiên, để có thể đáp ứng quy định của NHNN và quan trọng hơn là để đáp ứng nhu cầu của hoạt động kinh doanh, đầu tư thiết bị, công nghệ, mở rộng lĩnh vực đầu tư, hoàn thiện cơ chế quản lý,... SHB có kế hoạch để tăng vốn trong năm 2008<sup>1</sup>.
- Về các sản phẩm và dịch vụ cung cấp: Tuy là một ngân hàng mới được chuyển lên ngân hàng thành thị nhưng SHB cũng đã nhanh chóng xây dựng, hoàn thiện và triển khai nhiều sản phẩm và dịch vụ trong nhiều lĩnh vực khác nhau nhằm thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng (cá nhân, tổ chức,...) và kế hoạch về sản phẩm, dịch vụ là một trong nhiều chiến lược phát triển mang tính sống còn mà SHB hướng đến.
- Về định mức tín nhiệm: Có thể nói, về định mức tín nhiệm SHB hiện tại chưa bằng một số ngân hàng TMCP như Sacombank, ACB,.. nhưng theo đánh giá hoạt động của Ngân hàng Nhà nước qua bảng đánh giá xếp hạng, mức độ tín nhiệm và hiệu quả hoạt động của SHB qua từng năm ngày càng tăng lên, đáp ứng các tiêu chuẩn của NHNN.
- Về dịch vụ khác: SHB đã và đang triển khai hầu hết các dịch vụ cung cấp cho khách hàng những tiện ích ngân hàng tốt nhất. Với mục tiêu phát triển và tăng trưởng trong năm 2008, hướng đến là một ngân hàng đa năng, SHB đang dần hoàn thiện và triển khai dịch vụ thẻ thanh toán ngân hàng, thanh toán điện tử, ... Nhằm phục vụ tốt hơn nhu cầu của khách hàng về hoạt động thanh toán, SHB có kế hoạch đẩy mạnh hoạt động phát hành thẻ thông qua việc thành lập phòng ban chuyên trách, đầu tư công nghệ, hạ tầng kỹ thuật với mục tiêu đưa hoạt động kinh doanh thẻ trở thành một hoạt động kinh doanh có hiệu quả cao của ngân hàng.

<sup>1</sup> Xem mục 15.15

- Cùng với sự phát triển mạnh mẽ trong thời gian vừa qua cũng như nhận được sự quan tâm hợp tác của các đối tác (Tập đoàn Than khoáng sản Việt Nam, Tập đoàn Cao su Việt Nam, và nhiều đối tác khác,..) hoạt động trong nhiều lĩnh vực, SHB đang tập trung tăng nhanh năng lực tài chính, mở rộng lĩnh vực, mạng lưới hoạt động, hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, đẩy mạnh có cấu và tái cơ cấu, cấu trúc hoạt động, chấn chỉnh bộ máy, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, hợp lý và tái cơ cấu các nguồn vốn, sử dụng vốn, mở rộng các mối quan hệ, hợp tác với nhiều định chế tài chính, tiếp nhận nhiều hơn nữa sự hỗ trợ về vốn và kỹ thuật,.. nhằm tăng khả năng cạnh tranh đủ sức đương đầu với những thách thức và khó khăn trong tiến trình hội nhập.

## 10. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2006 - 30/06/2008

### 10.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu hoạt động kinh doanh của ngân hàng

**Bảng 15: Tình hình kinh doanh của SHB 2006 - 30/06/2008**

*ĐVT: Triệu đồng*

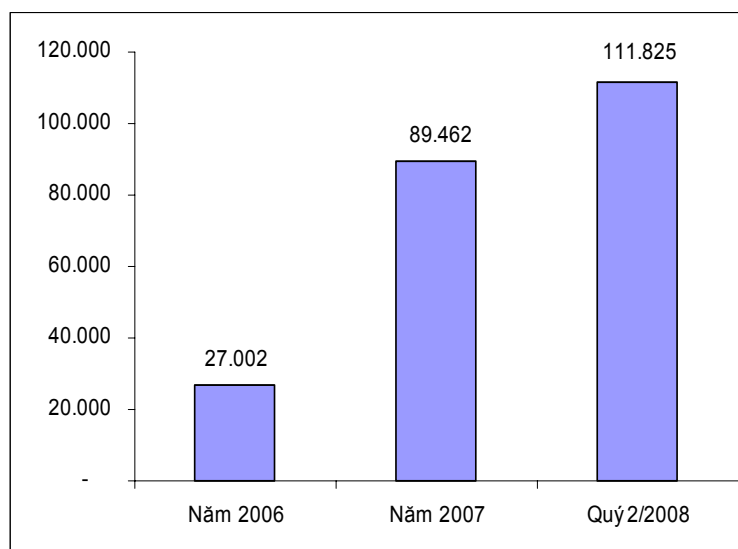
STT	Chi tiêu	Năm 2006	Năm 2007	30/06/2008
1	Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	51.151	395.574	666.052
2	Chi phí lãi và các khoản chi phí tương tự	24.149	306.112	554.227
I	Thu nhập lãi thuần	27.002	89.462	111.825
3	Thu nhập từ hoạt động dịch vụ	35	2.975	11.406
4	Chi phí hoạt động dịch vụ	142	2.008	7.314
II	Lãi lỗ thuần từ hoạt động dịch vụ	(107)	967	4.092
	Thu nhập từ hoạt động kinh doanh ngoại hối	7	2.785	4.988
	Chi phí hoạt động kinh doanh ngoại hối	2	318	4.802
III	Lãi lỗ thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối	5	2.467	186
	Thu nhập từ mua bán CK kinh doanh	-	13.766	-
	Chi phí mua bán CK kinh doanh	-	47	13.420
IV	Lãi/lỗ thuần từ mua bán chứng khoán kinh doanh	-	13.719	(13.420)
V	Lãi/lỗ thuần từ mua bán chứng khoán đầu tư	-	-	-
5	Thu nhập từ hoạt động khác	3.270	137.862	11.140
6	Chi phí hoạt động khác		140	3
VI	Lãi/lỗ thuần từ hoạt động khác	3.270	137.722	11.137
VII	Thu nhập từ vốn góp, mua cổ phần	-	18.000	8
VIII	Chi phí hoạt động	16.120	73.585	57.429
IX	LN thuần từ HĐKD trước chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	14.050	188.753	56.398
X	Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	4.254	12.518	6.596
XI	Tổng lợi nhuận trước thuế	9.797	176.235	49.802
7	Chi phí thuế TNDN hiện hành	2.743	49.346	7.903
8	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	-	-
XII	Thuế TNDN phải nộp	2.743	49.346	7.903

XIII	LN sau thuế	7.054	126.889	41.899
	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (theo mệnh giá 10.000 đ/cổ phiếu)	406	2.457	

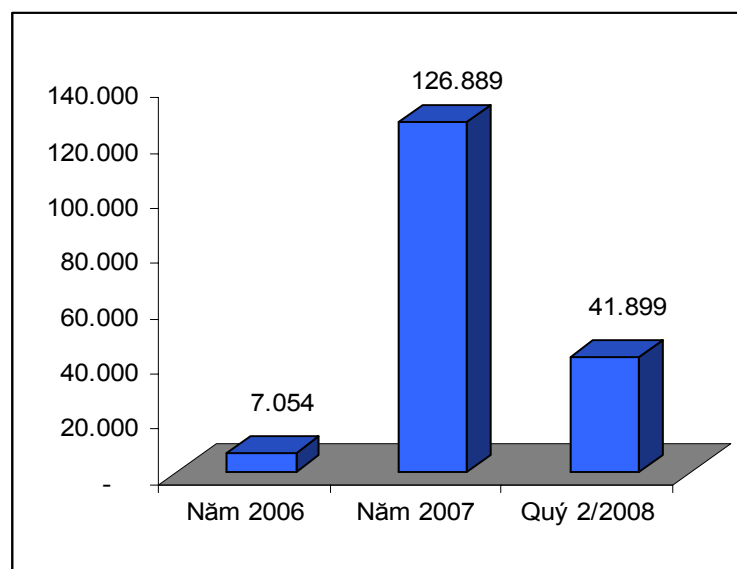
(Nguồn: báo cáo tài chính kiểm toán của SHB năm 2007 và báo cáo quý 2/2008)

(Ghi chú: Chi phí mua bán chứng khoán kinh doanh phát sinh do SHB trích lập dự phòng giảm giá chứng khoán)

**Biểu đồ 5: Tăng trưởng thu nhập của SHB 2006 - 30/06/2008**



**Biểu đồ 6: Tăng trưởng lợi nhuận của SHB 2006-30/06/2008**



## Kết quả hoạt động kinh doanh

**Bảng 16: Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2006-30/06/2008**

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2007	30/06/2008
Tổng giá trị tài sản	1.322.027	12.367.441	10.430.272
Tổng vốn huy động	770.001	9.948.553	8.080.561
Tổng dư nợ	492.983	4.183.503	5.874.056
Lợi nhuận trước thuế TNDN	9.797	176.235	49.802
Thuế TNDN phải nộp	2.743	49.346	7.903 (*)
Lợi nhuận sau thuế	7.054	126.889	41.899 (**)

(Nguồn : BCTC đã được kiểm toán của SHB năm 2006, 2007 và BCTC tại 30/06/2008)

(\*) : Số SHB mới tạm nộp thuế thu nhập doanh nghiệp;

(\*\*) : Lợi nhuận sau thuế tạm tính.

**10.2. Giải trình số liệu BCTC kiểm toán năm 2006 và số liệu BCTC kiểm toán năm 2007 (ý kiến của Công ty kiểm toán AISC)****10.2.1: Giải trình số liệu Bảng cân đối kế toán:**

- Tổng TÀI SẢN CÓ; TÀI SẢN NỢ thể hiện trên báo cáo Kiểm toán niên độ 2006 của SHB (tại thời điểm 31/12/2006) do Công ty Kiểm toán AFC thực hiện là: 1.322.481.287.013 VND. Báo cáo Kiểm toán niên độ 2007 của SHB (tại thời điểm 01/01/2007) do AISC thực hiện (1.322.026.875.388 đồng) chênh lệch tổng số tiền: 454.411.625 đồng là do nguyên nhân sau:
  - Tài sản: Mục XI (Tài sản có khác), khoản 1- Các khoản phải thu (V.14.2): Dư nợ của TK 36 đã loại trừ số dư nợ của TK 366 (Các khoản phải thu từ các giao dịch nội bộ).
  - Nợ phải trả và vốn chủ sở hữu: Mục VII (Các khoản nợ khác), khoản 3 – Các khoản phải trả và công nợ khác (V.21): Dư nợ của TK 46 đã loại trừ số dư nợ của TK 466 (Các khoản phải trả từ các giao dịch nội bộ).
- Báo cáo tài chính 2006 được kiểm toán bởi Công ty AFC lập theo quyết định số 1145/2002/QĐ-NHNN, thì dư nợ tại các tài khoản (366, 466) không bị loại trừ.

**10.2.2. Giải trình số liệu Báo cáo kết quả kinh doanh:**

70

- Theo Báo cáo Kiểm toán niên độ 2006 của SHB do AFC thực hiện (theo Quyết định số 1145/2002/QĐ-NHNN), chỉ tiêu “Tổng thu tiền lãi và các khoản thu nhập có tính chất lãi” thể hiện giá trị: 50.806.648.394 đồng.
- Theo Báo cáo Kiểm toán niên độ 2007 của SHB do AISC thực hiện (theo Quyết định số 16/2007/QĐ-NHNN) chỉ tiêu “Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự” thể hiện giá trị 51.150.778.394 đồng.
- Giữa hai chỉ tiêu trên có sự chênh lệch là 344.130.000 đồng (51.150.778.394 đ - 50.806.648.394 đ). Lý do là hai chỉ tiêu trên được trình bày theo 02 Quyết định về lập Báo cáo Tài chính khác nhau như đã nêu trên.

*Cụ thể điều chỉnh như sau:*

- Theo quyết định số 1145/2002/QĐ-NHNN, số tiền 344.130.000 đồng là khoản lãi về “kinh doanh, đầu tư chứng khoán nợ” đã được trình bày ở chỉ tiêu “thu từ tham gia thị trường tiền tệ” được tính là một khoản thu ngoài lãi.
- Theo quyết định số 16/2007/QĐ-NHNN, số tiền 344.130.000 đồng là khoản lãi về “kinh doanh, đầu tư chứng khoán nợ” được tính là một khoản thu từ lãi và được trình bày lại ở chỉ tiêu “Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự”.

### **10.3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của SHB trong năm 2007**

- Cơ sở của việc soạn thảo báo cáo: Các báo cáo tài chính được lập theo các quy chuẩn và quy định hiện hành áp dụng cho ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác hoạt động tại Việt Nam, các báo cáo tài chính thể hiện hoạt động của tất cả các chi nhánh của SHB.
- Niên độ kế toán: Niên độ kế toán của ngân hàng bắt đầu từ ngày 1 tháng 1 và kết thúc ngày 31 tháng 12 hàng năm.
- Ngoại tệ: Các nghiệp vụ phát sinh bằng ngoại tệ được quy đổi theo tỷ giá áp dụng vào ngày phát sinh nghiệp vụ. Tài sản và công nợ ngắn hạn bằng ngoại tệ tại thời điểm cuối tháng được quy đổi theo tỷ giá áp dụng vào ngày cuối tháng, chênh lệch do đánh giá lại được ghi nhận vào tài khoản chênh lệch đánh giá ngoại tệ trong bảng cân đối, số dư do đánh giá lại sẽ được kết chuyển vào báo cáo kết quả kinh doanh vào thời điểm cuối năm.
- Thu nhập lãi và chi phí lãi: Ngân hàng ghi nhận lãi tiền vay và lãi tiền gửi theo phương pháp quy định tại Quyết định số 652/2001/QĐ-NHNN ngày 17/5/2001 và Quyết định 51/2006/QĐ-NHNN ngày 06 tháng 10 năm 2006 do Ngân hàng Nhà nước ban hành.



- Các khoản trích lập rủi ro: Ngân hàng trích lập rủi ro theo quy định tại quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007 quy định về phân loại nợ và trích lập dự phòng để xử lý rủi ro.

Ngoài các yếu tố liên quan đến quy định về việc lập báo cáo tài chính gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong năm qua còn phải kể đến một số nhân tố tác động khác:

- Sự tăng trưởng nhanh của thị trường chứng khoán vào đầu năm và giảm mạnh vào cuối năm đã làm cho hoạt động đầu tư của ngân hàng vào lĩnh vực chứng khoán bị ảnh hưởng rất lớn.
- Sự tăng trưởng về quy mô và vốn điều lệ của ngân hàng đã tạo điều kiện cho ngân hàng nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, mở rộng quy mô mạng lưới,.. nâng cao khả năng cạnh tranh, tăng hiệu quả hoạt động của ngân hàng.
- Lạm phát được kiểm soát tốt và chính sách bình ổn tỷ giá USD/VND của NHNN tạo môi trường kinh tế ổn định và niềm tin đối với các nhà đầu tư và người tiêu dùng.
- Kết quả là sản xuất và tiêu dùng trong nước tăng, đi kèm theo đó là nhu cầu về tín dụng và các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng của người dân cũng tăng nhanh.
- Với việc chuyển đổi từ mô hình NHTM cổ phần nông thôn sang mô hình NHTM cổ phần đô thị đã tạo động lực để cho SHB mở rộng mạng lưới kinh doanh, tăng tính cạnh tranh trên thị trường. Điều này đã và đang tạo điều kiện để ngân hàng tăng dư nợ tín dụng phục vụ hoạt động đầu tư và tiêu dùng.

## 11. Vị thế của SHB trong ngành

### 11.1. Cơ hội và thách thức

- **Cơ hội**

Sau sự kiện gia nhập WTO, nền kinh tế Việt Nam được dự đoán là sẽ duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định trong những năm tới nhờ sự gia tăng nguồn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, sự phát triển mạnh mẽ của khối kinh tế tư nhân, những cải cách mạnh mẽ của khối kinh tế nhà nước, những cơ hội từ quá trình hội nhập kinh tế toàn cầu. Sự phát triển kinh tế tạo điều kiện cho sự phát triển thị trường dịch vụ ngân hàng nói chung và SHB nói riêng.

Thêm vào đó, môi trường chính trị pháp luật ổn định, đã giúp cho môi trường kinh doanh ngày càng thông thoáng hơn, khuyến khích tính tự chủ cao hơn của doanh nghiệp. Cải cách ngân hàng sẽ được thúc đẩy nhanh hơn nhằm tạo điều kiện cho các NHTM đáp ứng được những thách thức trong hội nhập kinh tế quốc tế bằng việc tăng



cường nội lực phát huy tính cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh, đảm bảo hoạt động thương mại, dịch vụ theo các nguyên tắc thị trường.

- **Thách thức**

Hiện nay, các đối thủ cạnh tranh chính của SHB là các NHTM cổ phần có cùng đối tượng khách hàng, các Ngân hàng TMCP này đang hoạt động có hiệu quả và tích cực tăng vốn, mở rộng hoạt động kinh doanh.

Trong lĩnh vực huy động vốn, SHB còn đang phải cạnh tranh với các công ty khác như công ty bảo hiểm, các công ty cổ phần niêm yết trên thị trường chứng khoán về nguồn vốn trung và dài hạn. Các tổ chức tài chính phi ngân hàng cũng có thể cung cấp các sản phẩm riêng lẻ hoặc hỗn hợp cạnh tranh với các NHTM.

### **11.2. Lợi thế của SHB**

Với định hướng xây dựng SHB trở thành một trong mười ngân hàng bán lẻ đa năng hiện đại hàng đầu trong hệ thống NHTMCP tại Việt Nam, rút ngắn khoảng cách về quy mô với các NHTMNN, SHB đã xây dựng kế hoạch phát triển với các chỉ số tăng trưởng cao về tổng tài sản, huy động vốn, dư nợ tín dụng... so với tốc độ tăng trưởng bình quân của ngành. Nguồn vốn chủ sở hữu cũng sẽ tăng trong những năm tới bằng hình thức phát hành thêm cổ phiếu và lợi nhuận để lại. Bên cạnh yếu tố tăng trưởng, SHB cũng rất chú trọng vấn đề ổn định, an toàn và hiệu quả trong hoạt động. Ngân hàng đang hướng dần công tác quản trị và điều hành theo các chuẩn mực quốc tế, áp dụng công nghệ tiên tiến trên thế giới vào hoạt động quản trị và kinh doanh. Các yếu tố đó thể hiện định hướng và chiến lược kinh doanh của SHB hoàn toàn phù hợp với định hướng của toàn ngành ngân hàng, sẵn sàng cho thời kỳ hội nhập kinh tế khu vực và thế giới.

Trong thời gian qua, SHB đã ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược toàn diện với Tập đoàn Công nghiệp Than - Khoáng sản Việt Nam và Tập đoàn công nghiệp Cao su Việt Nam. Theo thỏa thuận hợp tác này, TKV và VRG sẽ chuyển phần lớn giao dịch, thanh toán và các nguồn vốn qua hệ thống SHB. SHB sẽ trở thành Ngân hàng đầu mối hỗ trợ TKV và VRG nguồn tài chính trong nước và quốc tế, tham gia tài trợ và đồng tài trợ các dự án lớn. TKV, VRG và SHB cam kết cùng góp vốn thành lập Công ty chứng khoán, Công ty bảo hiểm, Công ty quản lý quỹ, Công ty cho thuê tài chính. Trên cơ sở phát huy tối đa lợi thế và thế mạnh của các bên, hình thành liên minh Tập đoàn kinh tế lớn đa năng đáp ứng sự phát triển của các bên và nhu cầu của nền kinh tế.

SHB với đội ngũ cán bộ nhân viên trẻ, nhiệt huyết, có trình độ nghiệp vụ chuyên môn, được đào tạo bài bản, có đạo đức nghề nghiệp, ban điều hành là những người có kinh nghiệm công tác trong lĩnh vực tài chính ngân hàng.

### 11.3. *Triển vọng của ngành*

Chiến lược phát triển ngành ngân hàng đến năm 2010 và định hướng đến 2020 (đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt theo QĐ112/2006-QĐ-TTg ngày 24/5/2006) bao gồm các nội dung sau:

- Phát triển hệ thống dịch vụ ngân hàng đa dạng, đa tiện ích được định hướng theo nhu cầu của nền kinh tế trên cơ sở tiếp tục nâng cao chất lượng và hiệu quả các dịch vụ ngân hàng truyền thống, đồng thời tiếp cận nhanh hoạt động ngân hàng hiện đại có hàm lượng công nghệ cao.
- Bảo đảm an toàn hoạt động ngân hàng, không hạn chế quyền tiếp cận của các tổ chức, cá nhân đến thị trường dịch vụ ngân hàng. Đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho mọi tổ chức, cá nhân có nhu cầu và đáp ứng đủ các yêu cầu về năng lực, thủ tục, điều kiện giao dịch được cung ứng các dịch vụ ngân hàng.
- Tăng cường sự liên kết hợp tác giữa các TCTD, giữa các TCTD với các tổ chức không phải là TCTD trong việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm, chuyển giao công nghệ, cung ứng dịch vụ ngân hàng mới theo nhu cầu thị trường.
- Từng bước nâng cao uy tín và thương hiệu của hệ thống ngân hàng Việt Nam trên thị trường tài chính quốc tế. Đến năm 2010, hệ thống ngân hàng Việt Nam phấn đấu phát triển được hệ thống dịch vụ ngân hàng ngang tầm với các nước trong khu vực ASEAN về chủng loại, chất lượng.

*Một số chỉ tiêu phát triển dịch vụ ngân hàng giai đoạn 2006-2010:*

- Tăng trưởng huy động vốn bình quân: 18-20%/năm
- Tăng trưởng tín dụng bình quân: 18-20%/năm
- Tỷ trọng nguồn vốn trung, dài hạn trong tổng nguồn vốn huy động: 33-35%/năm
- Tăng trưởng doanh số thanh toán qua ngân hàng bình quân: 25-30%/năm
- Tỷ trọng dư nợ tín dụng trung, dài hạn trên tổng dư nợ tín dụng: 40-42%
- Tỷ trọng nợ xấu so tổng dư nợ tín dụng đến năm 2010 (chuẩn quốc tế): 5-7%
- Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu đến năm 2010: 8%

### 11.4. *Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển*

SHB hiện đang mở rộng mạng lưới nhằm huy động tối đa các nguồn lực trong nước. Đồng thời, Ngân hàng không ngừng đổi mới công nghệ, áp dụng các công nghệ tiên tiến và đưa các dịch vụ mới vào hoạt động nhằm đem lại những tiện ích tốt nhất

cho khách hàng. Bên cạnh đó, SHB còn tập trung mở rộng, tăng cường hoạt động đối ngoại và hợp tác với các Ngân hàng trong khu vực cũng như trên thế giới theo hướng đa phương hoá và đa dạng hoá, nâng cao sức cạnh tranh, tiến đến hội nhập quốc tế.

Các chỉ số tăng trưởng về tổng tài sản, vốn điều lệ, tổng dư nợ...mà SHB đã xây dựng đều cao hơn tốc độ tăng trưởng bình quân của ngành. Các yếu tố đó thể hiện các định hướng và chiến lược kinh doanh của SHB hoàn toàn phù hợp với định hướng của ngành ngân hàng. SHB tự tin và vững mạnh để bước vào nhập kinh tế khu vực và thế giới.

## 12. Chính sách đối với người lao động

### • Đội ngũ nhân lực

Chất lượng nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng quyết định đến sự phát triển bền vững của ngân hàng. Vì vậy, SHB luôn đặt chiến lược xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp lên hàng đầu. Tính đến hết quý 2/2008, số lượng cán bộ nhân viên ngân hàng là 525 người.

#### - Phân theo cấp bậc chức vụ

**Bảng 17: Số lượng CB CNV đến hết quý 2/2008**

Cấp bậc	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Cán bộ	127	24,19
Nhân viên nghiệp vụ	398	75,81
Tổng cộng	525	100,00

(Nguồn: Báo cáo của phòng Nhân sự và đào tạo SHB)

#### - Phân theo trình độ học vấn

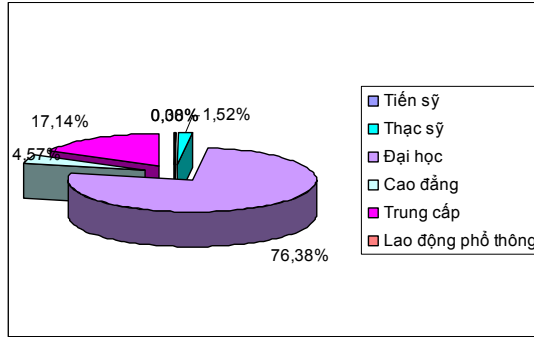
**Bảng 18: Số lượng CB CNV đến hết quý 2/2008**

Trình độ	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Tiến sỹ	2	0,38
Thạc sỹ	8	1,52
Đại học	401	76,38
Cao đẳng	24	4,57
Trung cấp	90	17,14

Lao động phổ thông	0	0,00
<b>Tổng cộng</b>	<b>525</b>	<b>100,00</b>

(Nguồn: Báo cáo của phòng Nhân sự và đào tạo SHB)

### Biểu đồ 7 : Cơ cấu lao động theo trình độ học vấn quý 2/2008



### Phân theo loại Hợp đồng lao động

**Bảng 19: Số lượng CB CNV tính đến quý 2/2008**

Hợp đồng lao động	Số lượng	Tỷ lệ
		%
Hợp đồng lao động không xác định thời hạn	85	16,2
Hợp đồng lao động xác định thời hạn	440	83,8
<b>Tổng cộng</b>	<b>525</b>	<b>100</b>

(Nguồn: Báo cáo của phòng Nhân sự và đào tạo SHB)

- **Chính sách đào tạo**

- Đào tạo đúng người, đúng việc, tập trung đào tạo thực hành cho người lao động để phục vụ công việc chuyên môn hàng ngày.
- Người trúng tuyển vào SHB được tham gia các khoá đào tạo về nghiệp vụ chuyên môn và kỹ năng làm việc do SHB tổ chức.
- Người lao động đang làm việc tại SHB được tạo mọi điều kiện để tham gia các khoá đào tạo trong nước hoặc nước ngoài nhằm nâng cao trình độ, khả năng thích ứng với công việc của người lao động.

- **Mức lương bình quân**

Thu nhập bình quân của người lao động làm việc tại SHB là 5.015.086 đồng/tháng.

- **Chế độ khen thưởng**

Tổ chức xét khen thưởng định kỳ, đột xuất theo kết quả hoạt động kinh doanh của SHB.

- **Phụ cấp, Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế**

- Người lao động làm việc tại SHB được hưởng các chế độ BHXH, BHYT theo quy định của Bộ luật Lao động hiện hành.
- Ngoài ra, người lao động làm việc tại SHB còn được hưởng các khoản phụ cấp như phụ cấp thu hút, phụ cấp khu vực, phụ cấp ăn trưa.

### 13. Chính sách cổ tức

HĐQT có trách nhiệm xây dựng phương án phân phối lợi nhuận và trích lập các quỹ để trình ĐHĐCĐ. Phương án này được xây dựng trên cơ sở lợi nhuận sau thuế mà Ngân hàng thu được từ hoạt động kinh doanh trong năm tài chính sau khi đã thực hiện nghĩa vụ nộp thuế và tài chính khác theo quy định của pháp luật hiện hành. Bên cạnh đó, Ngân hàng cũng xét tới kế hoạch và định hướng kinh doanh, chiến lược đầu tư mở rộng hoạt động kinh doanh trong năm tới để đưa ra mức cổ tức hợp lý.

**Bảng 20: Tỷ lệ chi trả cổ tức năm 2005, 2006**

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007
Tỷ lệ cổ tức	6,14%	8,57%	17%
Phương thức thanh toán	Tiền mặt	Tiền mặt	Cổ phiếu

(Nguồn: do SHB cung cấp)

Căn cứ các Quyết định của ĐHĐCĐ của SHB, việc phân chia cổ tức năm 2007 được thực hiện như sau:

- Cổ đông sở hữu vốn Điều lệ 500 tỷ đồng, không bao gồm phần vốn mới góp thêm trong đợt SHB phát hành thêm cổ phiếu năm 2007 (cổ phiếu phát hành trước ngày 31/12/2007) được hưởng cổ tức bằng cổ phiếu với tỷ lệ 17%/phần vốn góp.
- Trong thời gian chờ Ngân hàng Nhà nước, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận cho SHB được tăng vốn Điều lệ năm 2008 theo quy định của pháp luật, cổ đông được hưởng mức lãi suất tiền gửi là 1%/tháng trên số cổ tức 17% kể từ ngày 25-03-2008.

- Cổ đông sở hữu vốn Điều lệ phát hành thêm 1.500 tỷ đồng trong đợt SHB phát hành thêm cổ phiếu cổ phiếu năm 2007 (cổ phiếu phát hành ngày 31/12/2007) được hưởng cổ tức 1%/phần vốn góp.

## 14. Tình hình hoạt động tài chính

**Bảng 21: Chỉ tiêu hoạt động tài chính năm 2005-2007**

*ĐVT: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007
<b>1. Quy mô vốn</b>				
- Vốn điều lệ	Triệu đồng	70.329	500.000	2.000.000
- Tổng tài sản có	Triệu đồng	292.896	1.322.027	12.367.441
- Tỷ lệ an toàn vốn	%	51,42	100,01	36,31
<b>2. Kết quả hoạt động kinh doanh</b>				
- Nguồn vốn huy động	Triệu đồng	196.991	770.001	9.948.553
- Dự nợ cho vay	Triệu đồng	229.849	492.983	4.183.503
- Nợ quá hạn	Triệu đồng	6.276	12.079	26.100
<b>3. Hệ số sử dụng vốn</b>				
- Tỷ lệ LN sau thuế/VĐL bình quân	%	7,54	1,41	20,3
- Tỷ lệ LN sau thuế/TTS bình quân	%	1,81	0,53	1,85
- Tỷ lệ nợ BL quá hạn/ tổng số dư BL	%	0	0	0
- Tỷ lệ nợ quá hạn/ tổng dư nợ	%	2,73	2,45	0,62
- Tỷ lệ nợ xấu/ tổng dư nợ	%	0,62	0,0002	0,5
<b>4. Khả năng thanh khoản</b>				
Khả năng thanh toán ngay	lần	1,07	3,18	3,62
Khả năng thanh toán chung	lần	1,21	3,66	1,18

*(Nguồn: BCTC đã được kiểm toán của SHB năm 2005, 2006, 2007)*

## 15. Kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2008

### 15.1 Tôn chỉ hoạt động

SHB sẽ trở thành một ngân hàng bán lẻ đa năng hiện đại hàng đầu tại Việt Nam, phấn đấu đến năm 2010 trở thành một Tập đoàn tài chính cung cấp sản phẩm dịch vụ đa dạng cho các thị trường chọn lựa, hoạt động vững mạnh và an toàn, phát triển bền vững đáp ứng các yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế.

### 15.2 Mục tiêu tổng quát

Mở rộng hoạt động một cách vững chắc, an toàn, bền vững về tài chính, áp dụng công nghệ thông tin hiện đại, cung cấp các dịch vụ và tiện ích thuận lợi, đa dạng và thông thoáng đến các doanh nghiệp và các tầng lớp dân cư ở đô thị, nâng cao khả năng cạnh tranh và duy trì khả năng sinh lời.

### 15.3 Nguyên tắc hoạt động

Để đạt được mục tiêu tổng quát nói trên, SHB quán triệt năm nguyên tắc trong công tác định hướng hoạt động, cụ thể là:

- Áp dụng nhất quán các thông lệ quốc tế trong công tác điều hành hoạt động.
- Phát triển và đưa ra thị trường những sản phẩm dịch vụ tài chính đa dạng đáp ứng nhu cầu của khách hàng, tạo lập danh tiếng về chất lượng phục vụ khách hàng, độ tin cậy và mức phí cạnh tranh.
- Đẩy mạnh áp dụng công nghệ thông tin, lấy công nghệ thông tin làm cơ sở để phát triển mô hình ngân hàng hiện đại.
- Hoạt động trên cơ sở thận trọng về tài chính và luôn nhận thức tầm quan trọng của quản lý rủi ro, bảo toàn tài sản và duy trì khả năng thanh toán là tối cần thiết cho sự thành công của ngân hàng. Phát huy tối đa nguồn lực tài chính trên nguyên tắc đảm bảo an toàn hoạt động và nâng cao khả năng sinh lời.
- Đầu tư xây dựng đội ngũ nhân viên mạnh, phát triển năng lực cán bộ, khuyến khích sự cống hiến, đãi ngộ và khen thưởng kịp thời với các cá nhân và tập thể có thành tích, tạo điều kiện cho các cá nhân có cơ hội phát triển toàn diện.

**Thị trường mục tiêu của SHB năm 2008.** SHB sẽ phát huy sức mạnh hiện có, nâng cao năng lực cạnh tranh, phát triển bền vững, nắm bắt các cơ hội phát triển ở khu vực thành thị bằng việc tập trung vào thị trường mục tiêu sau đây:

- Các Công ty thành viên, công ty con thuộc Tập đoàn Than Khoáng sản Việt Nam (TKV).
- Các Công ty thành viên, Công ty con thuộc tập đoàn Cao Su.
- Các doanh nghiệp thuộc các ngành kinh tế có tốc độ tăng trưởng cao như: Dự án nhà ở, văn phòng cho thuê, khách sạn, khoáng sản, giao thông đô thị, thủy điện, thiết bị y tế, đóng tàu, bia rượu, thuốc lá, du lịch.... Đặc biệt là các Doanh nghiệp vừa và nhỏ.
- Khách hàng tiêu dùng và hộ gia đình.
- Một số khách hàng lớn có chọn lọc (kể cả doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp liên doanh hay doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài) được lựa chọn và

phát triển có tính chiến lược lâu dài. Tùy theo từng giai đoạn phát triển, SHB sẽ đưa ra các chỉ tiêu cụ thể trong cơ cấu khách hàng của SHB.

#### **15.4 Kế hoạch nâng cao cơ sở vật chất, hiện đại hóa các phương tiện, hiện đại hóa công nghệ**

- Nhằm để đáp ứng nhu cầu mở rộng mạng lưới, phát triển thêm các sản phẩm dịch vụ đa dạng, nâng cao hiệu quả quản trị điều hành hoạt động kinh doanh trong năm 2008, SHB đổi mới công nghệ đầu tư mua Core Banking của nước ngoài mà các ngân hàng trong nước đang áp dụng thành công. Hệ thống CNTT mới này sẽ là nền tảng cho sự phát triển nhanh và bền vững của SHB trong tương lai, cho phép SHB 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 của SHB dự kiến chi phí đầu tư từ 5 triệu USD đến 10 triệu USD.

#### **15.5 Phát triển mạng lưới**

Để phục vụ cho kế hoạch phát triển hoạt động đến 2010, SHB sẽ tập trung mở rộng mạng lưới dự kiến có khoảng: 200 điểm giao dịch trên toàn quốc. Trong năm 2008, SHB dự kiến mở thêm 20 chi nhánh và 40 phòng giao dịch trực thuộc, cụ thể như sau:

- Khu vực Miền Bắc: Phát triển thêm 02 chi nhánh tại Hà Nội, 01 chi nhánh Hải Dương, 01 chi nhánh Hải Phòng, 01 chi nhánh Bắc Ninh, 01 chi nhánh Hưng Yên, 01 chi nhánh Lạng Sơn, 01 chi nhánh tại Lào Cai.
- Khu vực Miền Trung: Dự kiến sẽ mở thêm chi nhánh tại các tỉnh Lâm Đồng, Nghệ An, Gia Lai, Khánh Hoà và Huế .
- Khu vực Tp.Hồ Chí Minh và Miền Đông Nam Bộ: dự kiến mở thêm chi nhánh tại các tỉnh Đồng Nai và 02 Chi nhánh tại Tp. Hồ Chí Minh.
- Khu vực Cần Thơ và các tỉnh đồng bằng sông Cửu long: Sau khi chuyển hội sở chính từ Cần Thơ ra Hà Nội dự kiến hội sở Cần Thơ sẽ thành Chi nhánh Cần Thơ và mở thêm chi nhánh tại các tỉnh An Giang, Kiên Giang (nâng cấp PGD An Giang và Kiên Giang hiện có lên thành chi nhánh), Vĩnh Long và Sóc Trăng.
- Với tiêu chí lựa chọn vị trí để đặt chi nhánh, phòng giao dịch dựa 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 chi nhánh thành 02 loại: chi nhánh loại I và loại II. Chi nhánh loại I sẽ có quy mô nhỏ hơn và chỉ tiêu kinh doanh sẽ thấp hơn, đồng



thời các PGD cũng được phân 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.

### **15.6 Sản phẩm dịch vụ mới**

Từng bước phát triển sản phẩm dịch vụ mới trên nền tảng công nghệ thông tin phù hợp với nhu cầu khách hàng và yêu cầu hội nhập.

*Đối với khách hàng cá nhân:*

- Với mục tiêu phấn đấu trở thành một ngân hàng bán lẻ đa năng hiện đại, trong năm 2007, SHB tập trung phát triển nhiều sản phẩm phục vụ khách hàng cá nhân 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 nhằm áp dụng tối đa công nghệ thông tin như: SMSbanking, Internetbanking, ATM.
- Huy động tiết kiệm với nhiều hình thức đa dạng, tiết kiệm rút gốc lãi linh hoạt, mở tài khoản cá nhân với lãi suất linh hoạt tăng theo số dư bình quân.
- Sản phẩm hoạt động tín dụng đa dạng và tiện ích.

*Đối với khách hàng doanh nghiệp:*

- Trong năm 2007 SHB đã phát triển nhiều sản phẩm dịch vụ đa dạng và đồng bộ nhằm cung cấp sản phẩm cho các doanh nghiệp, các sản phẩm ngân hàng bán buôn của SHB bao gồm các sản phẩm huy động vốn linh hoạt và đa dạng, các sản phẩm tín dụng và phi tín dụng với các loại dịch vụ khác có giá trị giao dịch lớn, độ phức tạp cao và thường được thiết kế phù hợp với những nhu cầu riêng biệt của từng nhóm, ngành nghề của doanh nghiệp.

### **15.7 Phát triển thương hiệu và quan hệ công chúng**

Phát triển thương hiệu và thực hiện xây dựng văn hoá doanh nghiệp của SHB, từng bước đưa SHB trở thành “Ngân hàng thân thuộc” đối với khách hàng tại các địa bàn hoạt động.

- Tăng cường mối quan hệ thân thiện với giới truyền thông, báo chí, phát triển SHB thành một thương hiệu mạnh hơn nữa với phong cách phục vụ chuyên nghiệp, chất lượng, các sản phẩm dịch vụ ngân hàng đa dạng và tiện ích.
- Chủ động hoạch định chiến lược quảng cáo tiếp thị và quan hệ cộng đồng đạt hiệu quả cao với chi phí thấp nhất.

- Xây dựng các biển quảng cáo tầm lớn tại các trục đường quốc lộ hoặc tại các trung tâm thương mại, đô thị đông đúc người qua lại để quảng bá hình ảnh SHB.
- Thiết kế lại chi nhánh và phòng giao dịch theo hướng hiện đại thống nhất với định hướng thân thiện, phục vụ khách hàng.
- Xây dựng phong cách làm việc, văn hoá ứng xử cho toàn bộ đội ngũ cán bộ nhân viên.
- Ban hành các chế tài quản lý và thực hiện nghiêm ngặt việc chuẩn hoá cán bộ theo hướng chuyên nghiệp ở mức độ cao.
- Phát huy lợi thế tối đa từ việc gắn tên thương hiệu SHB vào câu lạc bộ bóng đá Đà Nẵng. Đây là hình thức quảng bá thương hiệu hiệu quả nhất hiện nay.

### **15.8 *Đổi mới hiện đại hoá công nghệ thông tin (CNTT) và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh ngân hàng***

- *Hiện đại hóa công nghệ thông tin*

Đẩy nhanh tiến độ áp dụng công nghệ thông tin, đầu tư nâng cấp hạ tầng công nghệ. Xây dựng và triển khai hệ thống thông tin quản trị trên nền tảng của hệ thống ngân hàng cốt lõi phù hợp, thực hiện công tác quản lý tập trung theo mô hình ngân hàng hiện đại.

Sau khi SHB đưa vào sử dụng phần mềm Smartbank tạo điều kiện để tập trung hóa cơ sở dữ liệu tại hội sở, kết nối giao dịch trực tuyến online toàn hệ thống SHB đồng thời cải thiện nâng cao năng lực quản lý rủi ro hoạt động và mang lại cho khách hàng dịch vụ tốt hơn. Trong năm qua cùng với việc phát triển mạng lưới, phòng CNTT đã phối hợp tốt với các phòng ban để thực hiện kết nối online, cài đặt cho các đơn vị mới mở sử dụng hệ thống CNTT của SHB, bên cạnh đó phòng CNTT cũng đã cho ra đời một số sản phẩm hiện đại phục vụ khách hàng như: mobile banking, internetbanking, giúp khách hàng có thể truy vấn, thông báo số dư tài khoản qua internet, qua tin nhắn, sản phẩm được khách hàng tin nhiệm và đánh giá cao.

Ngoài ra, SHB đã thành lập ban dự án đổi mới công nghệ ngân hàng với các chuyên gia hàng đầu thực hiện hai nhiệm vụ: phát triển thêm nhiều sản phẩm mới trong năm 2007 và nghiên cứu xây dựng đề án đổi mới hệ thống corebanking hiện đại trong năm 2008.

- *Nâng cao hiệu quả của hoạt động quản lý vốn*

Đặt mục tiêu nâng cao hiệu quả kinh doanh, cải tiến công tác quản trị rủi ro bằng cách xây dựng hệ thống quản trị rủi ro tập trung, độc lập và toàn diện theo chuẩn quốc tế.

- *Tái cơ cấu tổ chức*

Cải cách cơ cấu tổ chức và điều hành nhằm đưa SHB trở thành một ngân hàng hiện đại theo các chuẩn mực quốc tế, lấy phục vụ khách hàng làm mục tiêu hoạt động.

**15.9 Nâng cao cải tiến công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ**

Nâng cao năng lực điều hành và phát triển các kỹ năng quản trị ngân hàng hiện đại, nâng cao chất lượng và hiệu quả công tác kiểm tra – kiểm toán nội bộ.

**15.20 Kế hoạch phát triển nguồn nhân lực và công tác đào tạo**

- Để có thể đáp ứng tốc độ phát triển mạng lưới và dịch vụ ngân hàng, đòi hỏi phải gắn với một kế hoạch phát triển và đào tạo nguồn nhân lực sát sao, chủ động và có tính đón đầu tốt.
- Việc quản lý nhân sự và đào tạo cho toàn hệ thống phải đảm bảo sự phát triển của ngân hàng, đảm bảo luôn đủ số lượng, chặt chẽ, tinh gọn, tối ưu về tổ chức và có đủ năng lực đáp ứng mục tiêu phát triển của Ngân hàng.
- Khai thác và tạo dựng được một nguồn lực con người có chất lượng và cam kết đạt tới sự hoàn hảo trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Thử nghiệm các chính sách khuyến khích khác nhau để tạo dựng và bồi dưỡng một văn hoá làm việc mạnh mẽ, sôi nổi nhằm khuyến khích nhân viên của mình yêu thích công việc, được thưởng vì kết quả làm việc tốt và giúp đỡ nhau cùng tiến bộ.
- Trong năm 2008, căn cứ vào kế hoạch phát triển mạng lưới, SHB sẽ tuyển dụng thêm khoảng 600 cán bộ nhân viên, nâng tổng số cán bộ nhân viên tại SHB đến cuối năm 2008 dự kiến khoảng: 1.200 người.
- Do vậy, công tác đào tạo phải được chú trọng và gắn liền với tốc độ phát triển nguồn nhân lực của SHB, năm 2008, SHB sẽ tổ chức đào tạo liên tục với những cấp độ khác nhau và tạo các cơ hội giúp nhân viên có thể thu được những kỹ năng và kiến thức mới nhất về tài chính – ngân hàng. Kế hoạch đào tạo của SHB phải theo sát với trình độ phát triển chung của thị trường và phát sinh thực tế theo tiêu chuẩn quốc tế. Ngoài ra SHB phải chủ động, tích cực đẩy mạnh công tác đào tạo tại chỗ xen kẽ với các chương trình hội thảo, trao đổi nội bộ.

**15.21 Kế hoạch mở rộng quy mô cho vay**

- Hoạt động tín dụng năm 2008, dự kiến tăng trưởng với tốc độ rất cao, SHB sẽ khai thác đầu tư cho vay các dự án của các công ty thành viên của hai tập đoàn TKV và VRG, bên cạnh đó chú trọng đầu tư vào các dự án lớn khác về lĩnh vực: khoáng sản, bất động sản, dịch vụ, xuất nhập khẩu... Ngoài ra, tập trung cho vay các doanh nghiệp nhỏ và vừa, các doanh nghiệp lớn của nhà nước của tư nhân có tiềm năng và hoạt động kinh doanh hiệu quả. Dự kiến dư nợ bình quân khách hàng doanh nghiệp trong toàn hệ thống trong năm 2008 khoảng: 7.700 tỷ đồng, chiếm 70% dư nợ toàn hàng trong đó cơ cấu dư nợ tín dụng ngắn hạn là 70%, dư nợ cho vay trung hạn đạt 30%. (Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại đại hội đồng cổ đông thường niên lần thứ 16).
- Đối tượng khách hàng được lựa chọn và phát triển có tính chiến lược lâu dài. Tùy theo từng giai đoạn phát triển, SHB sẽ đưa ra các chỉ tiêu cụ thể trong cơ cấu khách hàng của SHB.
- Bên cạnh đó SHB sẽ chú trọng phát triển khách hàng cá nhân với nhiều sản phẩm bán lẻ đa dạng, trong năm 2008 dự kiến dư nợ bình quân khách hàng cá nhân khoảng: 3.300 tỷ đồng với số lượng khách hàng dự kiến 4.000 khách hàng.

#### **15.22 Dự kiến Kế hoạch tăng vốn Điều lệ năm 2008**

Theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông Ngân hàng số 01/NQ-ĐHĐCĐ ngày 25/3/2008 thông qua Phương án tăng vốn Điều lệ năm 2008 và phương án sử dụng vốn điều lệ năm 2008:

#### **Đợt 1: Dự kiến tăng vốn Điều lệ từ 2.000 tỷ đồng lên 3.500 tỷ đồng (tăng thêm 1.500 tỷ đồng), trong đó:**

- Phát hành thêm 100.000.000 cổ phiếu với mệnh giá 10.000 đồng/cổ phiếu cho các cổ đông hiện hữu sở hữu vốn Điều lệ 2.000 tỷ đồng theo tỷ lệ mỗi cổ đông sở hữu 02 cổ phần được mua 01 cổ phần. Giá bán bằng mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần và được tự do chuyển nhượng.
- Phát hành thêm 1.500.000 cổ phiếu với mệnh giá 10.000đồng/cổ phiếu cho cán bộ nhân viên mới được tuyển dụng vào làm việc tại SHB và chưa được mua cổ phần trong đợt SHB phát hành thêm năm 2007. Giá bán bằng giá trị ghi trong sổ sách của cổ phần tại thời điểm lập bản cáo bạch phát hành thêm cổ phiếu. Cán bộ nhân viên không được chuyển nhượng cổ phần trong thời hạn 03 năm kể từ ngày phát hành.
- Phát hành thêm 40.000.000 cổ phiếu với mệnh giá 10.000 đồng/cổ phiếu cho Cổ đông chiến lược nước ngoài. Giá bán theo thỏa thuận nhưng không thấp hơn

giá trị ghi trong sổ sách của cổ phần tại thời điểm lập bản cáo bạch phát hành thêm cổ phiếu. Cổ đông chiến lược nước ngoài không được chuyển nhượng cổ phần trong thời hạn 03 năm kể từ ngày phát hành.

- Phát hành thêm 8.500.000 cổ phiếu; với mệnh giá 10.000 đồng/cổ phiếu cho các cổ đông được chia cổ tức năm 2007 bằng cổ phiếu nêu tại Điều 2, Nghị quyết này. Giá phát hành bằng mệnh giá 10.000 đồng/cổ phiếu và được tự do chuyển nhượng..

***Đợt 2: Dự kiến phát hành trái phiếu chuyển đổi (tháng 9-2008).***

- Phương thức phát hành : trực tiếp
- Tên tổ chức phát hành : Ngân hàng TMCP Sài Gòn-Hà Nội
- Loại chứng khoán phát hành: Trái phiếu chuyển đổi.
- Loại tiền : VND (Đồng Việt Nam).
- Hình thức trái phiếu: Trái phiếu ghi danh , ghi sổ, lưu ký toàn bộ tại SHB
- Mệnh giá : 100.000 đồng/trái phiếu ( Một trăm ngàn đồng/trái phiếu).
- Giá phát hành: 100.000 đồng /trái phiếu
- Tổng giá trị phát hành:1.000 tỷ đồng (một nghìn tỷ đồng).
- Phạm vi phát hành: Trái phiếu chuyển đổi được phát hành cho cổ đông sở hữu của phần vốn Điều lệ 2.000 tỷ đồng.
- Tỷ lệ bán trái phiếu chuyển đổi: theo tỷ lệ 20:1 tức là cổ đông sở hữu 20 cổ phần được mua 01 trái phiếu chuyển đổi.
- Tỷ lệ chuyển đổi : Trái phiếu được chuyển đổi thành cổ phiếu theo tỷ lệ 1:10 có nghĩa là 01 trái phiếu mệnh giá 100.000 đồng được chuyển đổi thành 10 cổ phần mệnh giá 10.000 đồng. Tiền lãi của trái phiếu không được tính để chuyển đổi thành cổ phần và được SHB chi trả cho cổ đông bằng tiền mặt.
- Lãi suất của trái phiếu chuyển đổi : Lãi suất cố định 9,6%/năm (0,8%/tháng).
- Cách thức thanh toán gốc,lãi:
  - + Lãi: Trái phiếu chuyển đổi được thanh toán lãi trả sau khi gốc được chuyển thành cổ phiếu
  - + Gốc: Được chuyển đổi thành cổ phiếu vào thời điểm chuyển đổi và Trái phiếu chuyển đổi không được thanh toán trước hạn.
- Quyền lợi của người sở hữu trái phiếu chuyển đổi:

+ Trái phiếu chuyển đổi được chuyển đổi thành cổ phiếu theo tỷ lệ quy định của SHB và được NHNN, UBCKNN chấp thuận.

+ Người sở hữu trái phiếu chuyển đổi được quyền: chuyển nhượng, cho, tặng, để lại thừa kế, chiết khấu, và cầm cố vay vốn theo quy định của pháp luật.

*Kế hoạch sử dụng vốn Điều lệ tăng thêm như sau:*

- a) Sử dụng 1.000 tỷ đồng (chiếm 40% vốn Điều lệ tăng thêm) cho hoạt động đầu tư trong năm 2008 như sau:
- Góp vốn liên doanh, mua cổ phần các tổ chức kinh tế.
  - Thành lập các công ty con trực thuộc (công ty TNHH một thành viên):
    - Công ty cho thuê tài chính.
    - Công ty khai thác tài sản và mua bán nợ.
    - Công ty tư vấn đầu tư và phát triển.
  - Đầu tư tài chính và các khoản đầu tư khác.
- b) Sử dụng khoảng 500 tỷ đồng, chiếm 20% vốn Điều lệ tăng thêm cho đầu tư, mua sắm tài sản của SHB:
- Đầu tư vào lĩnh vực công nghệ tin học: mua phần mềm mới cho các hoạt động của ngân hàng và các trang thiết bị phục vụ công nghệ tin học.
  - Đầu tư mở rộng hệ thống: 20 chi nhánh và 40 phòng giao dịch.
  - Xây dựng:
    - Tòa nhà trên diện tích 599 m<sup>2</sup> tại 33 Lý Thường Kiệt, Hà Nội;
    - Tổ hợp nhà cao tầng, biệt thự trên diện tích 4,1 ha đất ở Tiên Sơn, Đà Nẵng;
    - Tổ hợp trung tâm thể thao, chung cư trên diện tích 35 ha ở Hòa Vang, Đà Nẵng;
- c) Vốn còn lại đưa vào kinh doanh: 1.000 tỷ đồng, chiếm 40% vốn điều lệ tăng thêm.

### **15.23 Kế hoạch đầu tư:**

Trong năm 2008 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 1.800 tỷ đồng cho hoạt động đầu tư, Phòng đầu tư chịu trách nhiệm quản lý danh mục đầu tư bao gồm:

- Đầu tư vào các dự án: Cao ốc văn phòng cho thuê, nhà cho thuê, khách sạn, khu dân cư, khu công nghiệp, góp vốn thành lập các công ty,.. Dự kiến khoảng: 1.000 tỷ đồng.
- Mua cổ phần của các công ty trực thuộc của tập đoàn TKV cổ phần hóa, SHB sẽ tham gia mua cổ phần theo giá đấu giá bình quân và dự kiến khoảng: 150 tỷ đồng
- Trên cơ sở quyết định của Thủ tướng chính phủ từ nay đến 2010 các công ty do Tập đoàn cao su nắm giữ trên 50% vốn điều lệ sẽ được cổ phần hóa và SHB sẽ tham gia mua cổ phần theo giá đấu giá bình quân và dự kiến khoảng: 150 tỷ đồng.
- Mua cổ phần của các tổ chức kinh tế, các tổ chức tín dụng khác trên TTCK và thị trường OTC dự kiến khoảng: 500 tỷ đồng.

#### **15.24 Kế hoạch thành lập công ty trực thuộc**

Dự kiến trong năm 2008, SHB sẽ thành lập các công ty trực thuộc SHB như :

- Công ty TNHH một thành viên cho thuê tài chính Sài Gòn-Hà Nội.
- Công ty TNHH một thành viên khai thác tài sản và mua bán nợ Sài Gòn-Hà Nội.
- Công ty TNHH một thành viên Phát triển và Đầu tư Sài Gòn-Hà Nội.

#### **15.25 Dự kiến các chỉ tiêu tài chính cơ bản trong hoạt động đến cuối năm 2008**

Tổng tài sản dự kiến đạt: 21.000 tỷ đồng, tăng 68,80% so với năm 2007.

##### 1/- Nguồn vốn :

- Vốn tự có khoảng : 5.000 tỷ đồng, tăng 126,14% so với năm 2007.
  - Vốn điều lệ : 4.500 tỷ đồng
  - Các quỹ khoảng: 500 tỷ đồng
- Vốn huy động (quy VND) ước khoảng: 13.500 tỷ đồng, tăng 36,43% so với năm 2007, trong đó bao gồm :
  - Thị trường I ( dân cư và các TCKT) khoảng: 9.000 tỷ đồng, tăng 220,97% so với năm 2007.
  - Thị trường II (thị trường liên ngân hàng) khoảng: 4.500 tỷ đồng, giảm 36,53% so với năm 2007.
- Vốn vay từ quỹ Tài chính nông thôn II (RDF II) khoảng: 100 tỷ đồng, tăng 96,07% so với năm 2007.
- Tài sản nợ khác ước khoảng : 1.650 tỷ đồng, tăng 97,00% so với năm 2007.

##### 2/- Sử dụng vốn:

- Đầu tư ước khoảng : 1.000 tỷ đồng, tăng 161,36% so với năm 2007.



- Đầu tư tài chính ước khoảng: 800 tỷ đồng, tăng 109,14% so với năm 2007.
- Tiền gửi và cho vay tại các TCTD khác ước khoảng: 6.000 tỷ đồng.
- Đầu tư tín dụng ước số dư bình quân khoảng: 11.000 tỷ đồng, tăng 162,96% so với năm 2007, trong đó cơ cấu dư nợ cho vay dự kiến:
  - Ngắn hạn: 70%.
  - Trung và dài hạn: 30%.
- Đầu tư mua sắm tài sản cố định dự tính : 1.000 tỷ đồng .
- Tài sản có khác ước khoảng: 740 tỷ đồng.
- Tổng doanh số bảo lãnh: 1.000 tỷ đồng.
- Doanh số thanh toán quốc tế: 3.300 tỷ đồng (quy đổi).
- Lợi nhuận trước thuế khoảng: 750 tỷ đồng, tăng 325,57% so với năm 2007.
- Chi phí dự kiến: 17%/năm.

#### **Dự kiến các chỉ tiêu đánh giá an toàn và chất lượng trong hoạt động kinh doanh:**

- Tỷ lệ an toàn vốn : 15 %- 20%
- Tỷ lệ sử dụng nguồn vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn : < 30%
- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn điều lệ bình quân : 27,27%
- Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản bình quân: 2% - 3%
- Tỷ lệ cho vay trên tổng vốn huy động: 65,71%
- Tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ: 1% - 2 %
- Tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ tối đa: 1% - 1,5%

#### **15.26 Các giải pháp thực hiện kế hoạch**

Trong năm 2008, thị trường tài chính tiền tệ hứa hẹn sẽ phát triển và cạnh tranh khốc liệt do chỉ tiêu tăng trưởng GDP mà chính phủ đề ra hơn 9%, kiềm chế lạm phát thấp hơn chỉ tiêu tăng trưởng kinh tế, bên cạnh đó NHNN đề ra chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng không quá 30%, tổng phương tiện thanh toán không quá 30%, ngoài ra với sự ra đời của 10 ngân hàng mới với lợi thế các cổ đông là các tập đoàn, các tổng công ty lớn trong nước vì vậy sẽ có sự cạnh tranh quyết liệt trong hoạt động kinh doanh, cạnh tranh gay gắt trong chính sách thu hút nhân tài. Để thực hiện thành công kế hoạch năm 2008, SHB cần thực hiện một số giải pháp sau đây:

#### **✚ Phát triển mạng lưới gắn liền với công tác tuyển dụng, thu hút nhân tài và đào tạo**

Để thực hiện được kế hoạch phát triển hệ thống mạng lưới trong năm 2008, ngoài sự chỉ đạo của Ban tổng giám đốc, sự hỗ trợ của HĐQT, cần có sự phối hợp đồng bộ giữa các phòng ban trong đó đặc biệt chú trọng đến công tác tuyển dụng nhân



sự mới và đào tạo cần phải được phối hợp bài bản, đào tạo phải thực tế và thường xuyên.

Tăng cường đội ngũ cán bộ nhân viên nắm giữ các vị trí chủ chốt, có kế hoạch đào tạo và đào tạo lại cán bộ thuộc cấp quản lý ở trong và ngoài nước nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển trước mắt cũng như lâu dài của SHB.

Áp dụng chế độ tiền lương và đãi ngộ hấp dẫn đối với người lao động trên cơ sở giao chỉ tiêu kinh doanh cho từng phòng đơn vị, từng phòng ban, từng cán bộ kinh doanh trực tiếp nhằm thúc đẩy hiệu quả kinh doanh, văn hoá doanh nghiệp có bình chọn xem xét khen thưởng cho tập thể, cá nhân hàng tháng.

### **Phát triển thêm nhiều sản phẩm dịch vụ ngân hàng**

Đầu tư phát triển mạnh nghiệp vụ ngân hàng cá nhân là một phần quan trọng trong chiến lược phát triển kinh doanh của SHB. Để đạt được các mục tiêu phát triển lĩnh vực ngân hàng bán lẻ đa năng như đã xây dựng, SHB dự kiến sẽ phát triển cơ sở khách hàng hiện tại và tích cực bán chéo sản phẩm và dịch vụ, nâng cao chất lượng phục vụ và phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới để phục vụ nhu cầu ngày càng tăng và đa dạng của khách hàng.

Với phương châm kinh doanh là phục vụ khách hàng mọi lúc mọi nơi, và cung cấp các tiện ích ngân hàng cho khách hàng trong bất kỳ hoàn cảnh nào. Chiến lược phát triển nghiệp vụ ngân hàng bán lẻ bao gồm các cấu thành như sau:

- Tận dụng tối đa mạng lưới và cơ sở khách hàng để nâng tỷ lệ bán chéo sản phẩm.
- Phát triển mở rộng cơ sở khách hàng có thu nhập từ trung bình khá trở lên.
- Phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới đa dạng phục vụ nhu cầu ngày càng phức tạp của khách hàng lấy dịch vụ thẻ làm trung tâm trên cơ sở thanh toán qua tài khoản của khách hàng mở tại SHB .
- Tối ưu hoá lãi suất tiết kiệm và phát triển các dịch vụ thanh toán và các sản phẩm thanh toán nhằm giảm chi phí vốn đầu vào.
- Chú trọng phát triển các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng bán lẻ phong phú như: thẻ ATM, các sản phẩm cho vay tiêu dùng. Để thực hiện được kế hoạch về phát hành thẻ và tăng trưởng cho vay tiêu dùng SHB sẽ tận dụng nội dung hợp tác chiến lược với TKV và VRG, tổ chức hội nghị giới thiệu các sản phẩm khách hàng cá nhân, thẻ ATM của SHB đến với toàn thể cán bộ nhân viên của hai tập đoàn. Ngoài ra phòng thẻ phối hợp với phòng khách hàng doanh nghiệp để giới thiệu và bán sản phẩm thẻ đến cán bộ nhân viên của các đơn vị này đặc biệt là các đơn vị phải chi trả lương qua tài khoản theo qui định của chính phủ.

- Công tác quảng bá giới thiệu sản phẩm mới phải được chú trọng và tuyên truyền sâu rộng đến các tầng lớp dân cư để khách hàng hiểu và nắm bắt được những lợi thế về sản phẩm dịch vụ mà SHB cung cấp.

#### **Quản lý thanh khoản và thị trường liên ngân hàng**

Ngân hàng sẽ có thể tham gia mạnh mẽ hơn vào thị trường liên ngân hàng như một tổ chức giao dịch thường xuyên trên thị trường.

Phòng quản lý vốn và kinh doanh ngoại tệ sẽ chịu trách nhiệm quản lý thanh khoản của toàn hệ thống. Mục tiêu của công tác quản lý thanh khoản là đạt được một tỷ lệ lợi nhuận hợp lý trong khi vẫn đảm bảo tuân thủ các qui định về tính thanh khoản của Ngân hàng Nhà nước.

#### **Quản lý và kiểm soát rủi ro**

Ngoài rủi ro thanh khoản, các loại rủi ro chính mà ngân hàng phải đối mặt trong hoạt động kinh doanh là rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường, rủi ro hoạt động, và rủi ro hệ thống. Mục tiêu của công tác quản trị rủi ro của SHB là đạt được các mục tiêu kinh doanh mong muốn nhưng vẫn giữ mức rủi ro trong giới hạn chấp nhận được.

Hệ thống quản trị rủi ro của SHB dự kiến sẽ được cải tiến 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.

#### **Tăng cường công tác quản trị, điều hành**

- Tăng cường công tác kiểm soát, kiểm toán nội bộ đối với các mặt hoạt động kinh doanh của các đơn vị trong hệ thống, bảo đảm tuân thủ các quy định của Ngân hàng Nhà nước, nâng cao chất lượng kinh doanh. Phòng kiểm toán nội bộ cần thường xuyên kết hợp với các phòng ban hội sở để kiểm tra hoạt động nghiệp vụ của các chi nhánh.

- Ban điều hành sẽ có bộ phận quản lý rủi ro tín dụng trực thuộc phòng quản lý tín dụng, Bộ phận quản lý rủi ro tỷ giá, rủi ro lãi suất trực thuộc phòng nguồn vốn và kinh doanh tiền tệ.
- Rà soát, chỉnh sửa , bổ sung hoàn chỉnh các quy trình, quy chế để tạo điều kiện thuận lợi cho công tác quản trị, điều hành.

#### **Thành lập và xây dựng quy chế hoạt động của Bộ phận quản lý rủi ro**

Bộ phận quản lý rủi ro có trách nhiệm hỗ trợ Ủy ban ALCO trong công tác quản lý tài sản nợ có một cách hiệu quả nhất. Bộ phận này chịu trách nhiệm chính trong các công việc sau:

- Nhận diện đo lường các loại rủi ro thanh khoản, rủi ro tỉ giá, rủi ro lãi suất, và biến động giá vàng;
- Xây dựng các công cụ quản trị rủi ro thanh khoản, lãi suất, tỷ giá và biến động giá vàng;
- Thiết lập các mẫu biểu báo cáo và chế độ báo cáo về các loại rủi ro thị trường;
- Thực hiện theo dõi giám sát các loại hạn mức rủi ro và báo cáo lên Ủy ban ALCO về những ngoại lệ và vượt hạn mức có khả năng gây ảnh hưởng bất lợi tới Ngân hàng;
- Thực hiện giám sát và báo cáo về hoạt động của Phòng quản lý vốn và kinh doanh ngoại tệ theo các chính sách và qui định của Ủy ban ALCO;
- Phân định trách nhiệm của các bộ phận của Ngân hàng trong việc quản lý Tài sản nợ có.

#### **Các giải pháp khác**

- Phát triển hệ thống công nghệ thông tin phù hợp với tốc độ phát triển của Ngân hàng, thiết lập hệ thống lõi (corebank) theo mô hình hệ thống mở, đáp ứng nhu cầu phát triển dịch vụ và tích hợp hệ thống. SHB sẽ xúc tiến nhanh chóng việc mua hệ thống corebanking mới thay thế Smartbank và mục tiêu trong năm 2008 phải đưa hệ thống core mới vào vận hành .
- Xây dựng qui định về văn hoá giao dịch với khách hàng nhằm tạo sự gần gũi khách hàng và luôn luôn đổi mới dịch vụ và phong cách phục vụ khách hàng. Sau khi xây dựng, SHB sẽ thành lập ban giám sát thường xuyên kiểm tra từng đơn vị, từng giao dịch viên về việc thực hiện văn hoá giao dịch với khách hàng.
- Xác định các phân đoạn khách hàng trong các nhóm khách hàng chiến lược, làm cơ sở thiết kế sản phẩm khác nhau với lãi suất, giá phí khác nhau.

- Phải xem yếu tố cạnh tranh giữa các ngân hàng được xác định là đối thủ chính trong hoạt động của SHB.
- Từng bước xây dựng cơ sở dữ liệu khách hàng phục vụ cho việc nghiên cứu phân tích đánh giá khách hàng, xây dựng chính sách giá – phí, lợi nhuận của từng phân đoạn khách hàng mang lại.
- Có sự kết hợp chặt chẽ giữa chiến lược khách hàng và chiến lược sản phẩm, dịch vụ và chiến lược kênh phân phối.
- Xây dựng lực lượng cán bộ chuyên nghiệp theo tiêu chuẩn quốc tế.
- Đẩy mạnh hoạt động tiếp thị thông qua các Hiệp hội doanh nghiệp, các tổ chức xúc tiến thương mại và các đối tác chiến lược của SHB. Các hình thức quảng bá thương hiệu SHB và quảng bá sản phẩm trên các phương tiện thông tin đại chúng, chiến lược PR toàn diện.
- Đẩy mạnh hoạt động đồng tài trợ hoặc cho vay ủy thác nhằm tiếp cận các dự án lớn có hiệu quả cao.
- Rút ngắn thời gian giao dịch bằng cách chuẩn hóa các quy trình mẫu biểu, xây dựng hệ thống tính điểm tín dụng cho khách hàng.
- Mở rộng đầu tư tài chính, đầu tư dự án chú trọng các lĩnh vực an toàn, hiệu quả.
- Xây dựng chiến lược PR dài hạn và toàn diện với đội ngũ PR chuyên nghiệp về lĩnh vực ngân hàng tài chính.

## 16. Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng

### 15.1. Danh sách HĐQT, BGD, BKS, KTT

Danh sách HĐQT, BGD, BKS, KTT đã được NHNN phê duyệt và được SHB bổ nhiệm như sau:

#### ➤ Hội đồng quản trị:

Ông Đỗ Quang Hiến	Chủ tịch HĐQT
Ông Trần Ngọc Linh	Ủy viên HĐQT
Ông Nguyễn Văn Lê	Ủy viên HĐQT
Ông Phan Huy Chí	Ủy viên HĐQT
Ông Nguyễn Văn Hải	Ủy viên HĐQT
Ông Trần Thoại	Ủy viên HĐQT

#### ➤ Ban Tổng Giám đốc:

Ông Nguyễn Văn Lê	Tổng giám đốc
Ông Đặng Trung Dũng	Phó TGD
Ông Bùi Tín Nghị	Phó TGD
Ông Phan Nhật Tính	Phó TGD

#### ➤ Ban Kiểm soát:

Bà Đàm Ngọc Bích	Trưởng Ban
Bà Nguyễn Thị Hồng Uyên	Thành viên
Ông Lương Đức Chính	Thành viên
Ông Bùi Thanh Tâm	Thành viên

#### ➤ Kế toán trưởng: Bà Nguyễn Thị Hồng Trang

## 15.2. Lý lịch HĐQT, BGD, BKS, KTT

### ➤ Chủ tịch Hội đồng quản trị:

Họ và tên: **ĐỖ QUANG HIỂN**

Giới tính: Nam

Ngày, tháng, năm sinh: 29/10/1962

Nơi sinh: Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Số chứng minh thư nhân dân: 010142347 do CA Hà Nội cấp ngày: 30/05/2007.

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: Số 61 Hai Bà Trưng, Q. Hoàn Kiếm, Hà Nội

Chỗ ở hiện tại: Số 61 Hai Bà Trưng, Q. Hoàn Kiếm, Hà Nội

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư vật lý vô tuyến

Quá trình công tác:

- + Từ 1984 – 1987: Kỹ sư, XN sửa chữa máy thu hình – Đài phát thanh Hà Nội.
- + Từ 1987 – 1988: Kỹ sư, Công ty điện tử Hà Nội (Hanel)
- + Từ 1988 – 1993: Kỹ sư vật lý, Viện nghiên cứu Công nghệ quốc gia
- + Từ 1993 – nay: Tổng giám đốc công ty Cổ phần tập đoàn T&T.

Chức vụ hiện nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội (SHB).

Số cổ phần nắm giữ: 14.004.962 cổ phiếu.

Là đại diện phần vốn góp của Công ty cổ phần tập đoàn T&T: 22.094.160 cổ phần.

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:

- + Tổng giám đốc Công ty Cổ phần tập đoàn T&T
- + Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty cổ phần chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với ngân hàng: Không

Những người có liên quan: Không

➤ **Ủy viên Hội đồng quản trị**

Họ và tên: **NGUYỄN VĂN LÊ**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 18/7/1973

Nơi sinh: . Cần Thơ

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 190/15/8 đường 30/4, TP. Cần Thơ.

Chỗ ở hiện tại: 1B, Ngõ 3 Vạn Phúc, Q Ba Đình, TP Hà Nội.

Số điện thoại ở cơ quan: 04.2754322/301

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Kinh tế - Tài chính Ngân hàng

Quá trình công tác:

- + Từ 1996– 1998 Phó Tổng Giám đốc Ngân hàng Thạnh Thắng
- + Từ 1998– 1999 Kiểm toán viên Công ty kiểm toán AFC
- + Từ 1999– đến nay Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Nhơn Ái nay là Ngân hàng SHB.

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Ngân hàng SHB.

Số cổ phần nắm giữ (15/3/2008): 897.499 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Ngân hàng: Không

Những người có liên quan:

- + Vũ Thị Lệ Quyên (vợ): 295.776 cổ phần

➤ **Ủy viên Hội đồng quản trị**

Họ và tên: **PHAN HUY CHÍ**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 10/09/1975

Nơi sinh: Hà Tây

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: Số 168, Tổ 94, Phường Hào Nam, TP Hà Nội

Chỗ ở hiện tại: Số 227, Quan Thổ I, Phường Hào Nam, TP Hà Nội

Số điện thoại ở cơ quan: 04.2754323

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Luật kinh tế

Quá trình công tác:

- + 1991-1995: Sinh viên Khoa sinh Đại học quốc gia Hà Nội
- + 1996-2000: Sinh viên Khoa luật quốc tế, đại học Luật Hà Nội
- + Từ 2000 – 2007 Giám đốc Công ty tư vấn Anh.

Chức vụ công tác hiện nay: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần chứng khoán doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam, thành viên HĐQT của SHB.

Số cổ phần nắm giữ (15/03/2008): 1.635.980 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với NH: Không

Những người có liên quan: Không



**➤ Ủy viên Hội đồng quản trị**

Họ và tên: **TRẦN NGỌC LINH**

Giới tính: Nam

Ngày, tháng, năm sinh: 1940

Nơi sinh: Ninh Bình

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Số chứng minh thư nhân dân: 360399878 do CA Cần Thơ cấp ngày: 28/10/2003.

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: 136 đường 3/2, thành phố Cần Thơ.

Chỗ ở hiện tại: 136 đường 3/2, thành phố Cần Thơ.

Số điện thoại cơ quan: 071.838389

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Quản trị Tài chính Ngân hàng

Quá trình công tác:

+ Từ 1971 – 1975: Là BI/LĐ 7 CBKT tại Cần Thơ

+ Từ 1976 – 1990: Cán bộ Tài chính

+ Từ 1991 – 1993: Giám đốc Ngân hàng Thạnh Thắng, Cần Thơ

+ Từ 1994 – 3/2008: Chủ tịch Hội đồng quản trị Ngân hàng TMCP Nhon Ái nay là Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội (SHB).

Chức vụ hiện nay: Thành viên Hội đồng Quản trị Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội (SHB).

Số cổ phần nắm giữ: 1.431.508 cổ phần.

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Phó Chủ tịch HĐQT Công ty Hồng Phát.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với ngân hàng: Không

Những người có liên quan:

Vợ: Phạm Thị Miên: 44.910 cổ phần.

Con: Trần Bửu Lâm: 523.970 cổ phần.

Con: Trần Ngọc Lưu: 99.150 cổ phần.

Con: Trần Thị Mỹ Phương: 125.420 cổ phần.

➤ **Ủy viên Hội đồng quản trị**

Họ và tên: **NGUYỄN VĂN HẢI**

Giới tính: Nam

Ngày, tháng, năm sinh: 20/12/1959

Nơi sinh: Nghệ An

Quốc tịch: Việt Nam

Số chứng minh thư nhân dân: 012637124 do CA Hà Nội cấp ngày 30/08/2003.

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: A14, Tổ 54A, Yên Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội.

Chỗ ở hiện tại: A14, Tổ 54A, Yên Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội.

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Tiến sỹ kinh tế.

Quá trình công tác:

- + Từ 1978 – 1982: Bộ đội – Quân lực tiểu đoàn 5, Trường Hạ sỹ quan Quân đoàn 26.
- + Từ 1982 – 1987: Học Đại Học Mỏ - Địa chất Hà Nội.
- + Từ 1987 – 1992: Cán bộ, Phó phòng TCLĐ Mỏ than Khánh Hòa, Thái Nguyên.
- + Từ 1992 – 1994: Phó Giám đốc mỏ than Khánh Hòa, Thái Nguyên.
- + Từ 1994 – 1996: Trưởng phòng Kế hoạch Công ty than Nội địa.
- + Từ 1996 – 1997: Phó Giám đốc Công ty Than Nội địa.
- + Từ 1997 – 1998: Phó Trưởng ban Kế hoạch và giá thành Tổng công ty Than Việt Nam.
- + Từ 1999 – 2002: Giám đốc mỏ than Khánh Hòa – Công ty than Nội địa.
- + 2002 – 2004: Trưởng ban Kế hoạch và giá thành Tổng công ty Than Việt Nam.
- + Từ 2004 – 2007: Trưởng ban Xuất nhập khẩu than Tổng công ty Than Việt Nam, nay là Tập đoàn công nghiệp Than – Khoáng sản Việt Nam.
- + Từ 2007 – Nay : Phó Tổng giám đốc Tập đoàn công nghiệp Than – Khoáng sản Việt Nam.

Chức vụ hiện nay: Thành viên Hội đồng quản trị Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội (SHB).

Đại diện phần vốn của Tập đoàn Công nghiệp Than – Khoáng sản Việt Nam: 30.000.000 cổ phần..

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Không  
Hành vi vi phạm pháp luật: Không  
Quyền lợi mâu thuẫn với ngân hàng: Không  
Những người có liên quan: Không

➤ **Ủy viên Hội đồng quản trị**

Họ và tên: **TRẦN THOẠI**

Giới tính: Nam

Nơi sinh: Quảng Nam

Ngày, tháng, năm sinh: 01/12/1956

Quốc tịch: Việt Nam

Số chứng minh thư nhân dân: 030132791 do Công an TP.HCM cấp ngày 18/07/1995.

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: 159/56 Bis Trần Văn Đàng, Phường 11, Quận 3, TP.HCM.

Chỗ ở hiện tại: 159/56 Bis Trần Văn Đàng, Phường 11, Quận 3, TP.HCM.

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính – Kế toán.

Quá trình công tác:

- + Từ 1987 – 1989: Chuyên viên vụ Tài chính Kế toán, Tổng cục cao su.
- + Từ 1989 – 1995: Phó Trưởng phòng kế toán – Phó Trưởng phòng TCKT Tổng công ty Cao su Việt Nam.
- + Từ 5/1995 – 8/1995: Quyền Kế toán trưởng – Quyền Trưởng phòng TCKT, Tổng công ty Cao su Việt Nam.
- + Từ 1995 – 7/2007: Kế toán trưởng – Trưởng ban TCKT, Tổng công ty Cao su Việt Nam.
- + Từ 8/2007 – nay: Phó Tổng Giám đốc Tập đoàn CN Cao su Việt Nam.

Chức vụ hiện nay: Thành viên Hội đồng quản trị Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội (SHB).

Đại diện phần vốn của Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam: 30.000.000 cổ phần.

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:

- + Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Thủy điện GERUCO Sông Côn.
- + Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội (SHS)
- + Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Khu công nghiệp Nam Tân Uyên.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với ngân hàng: Không

Những người có liên quan: Không

➤ **Tổng Giám đốc**

Họ và tên: **NGUYỄN VĂN LÊ**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 18/7/1973

Nơi sinh: Cần Thơ

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 190/15/8 đường 30/4, TP. Cần Thơ

Chỗ ở hiện tại: Số 1B, Ngõ 3 Vạn Phúc, Q Ba Đình, TP Hà Nội.

Số điện thoại ở cơ quan: 04.2754323 /301

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Kinh tế - Tài chính Ngân hàng

Quá trình công tác:

- + Từ 1996– 1998 Phó Tổng Giám đốc Ngân hàng Thạnh Thắng
- + Từ 1998– 1999 Kiểm toán viên Công ty kiểm toán AFC
- + Từ 1999– đến nay Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Nhơn Ái nay là Ngân hàng SHB.

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Ngân hàng SHB

Số Cổ phần nắm giữ (15/03/2008): 897.499 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với NH: Không

Những người có liên quan:

- + Vũ Thị Lệ Quyên (vợ): 295.776 cổ phần

➤ **Phó Tổng Giám đốc phụ trách Tài chính— Kế toán – Ngân quỹ**

Họ và tên: **BÙI TÍN NGHI**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 08/07/1960

Nơi sinh: Xã Hạ Mỗ - Đan Phượng – Hà Tây

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: Số 402 G1 Học viện Ngân hàng, 12 Chùa Bộc–  
Đống Đa – Hà Nội

Chỗ ở hiện tại: Số 402 G1 Học viện Ngân hàng, 12 Chùa Bộc–  
Đống Đa – Hà Nội

Số điện thoại ở cơ quan: 04.2754222 / 346

Trình độ văn hoá: 10/10

Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ kinh tế chuyên ngành Tài chính – Ngân hàng

Quá trình công tác:

- + Từ 1/1982 – 12/1993: Giảng viên Học viện Ngân hàng
- + Từ 1/1994 – 3/1998: Phó chủ nhiệm Khoa Kế toán Ngân hàng-- Học viện Ngân hàng
- + Từ 4/1998 – 11/2001: Trưởng Phòng Đào tạo Vụ Tổ chức cán bộ NHTW
- + Từ 12/2001 – 5/2007: Phó Giám đốc Sở giao dịch – NHNN Việt Nam
- + Từ 6/2007 -> nay Phó Tổng giám đốc SHB

Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng giám đốc Ngân SHB.

Số Cổ phần nắm giữ (15/03/2008): 32.390 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với NH: Không

Những người có liên quan: Không

➤ **Phó Tổng Giám đốc phụ trách phát triển khu vực Miền Trung**

Họ và tên: **ĐẶNG TRUNG DŨNG**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 01/ 06 / 1974

Nơi sinh: . Hà Tĩnh

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: Số 4 nhà B Khu tập thể Bộ Giáo dục và Đào tạo, P Láng Thượng, Q Đống Đa, TP Hà Nội

Chỗ ở hiện tại: Số 4 nhà B Khu tập thể Bộ Giáo dục và Đào tạo, P Láng Thượng, Q Đống Đa, TP Hà Nội

Số điện thoại ở cơ quan: 04.2754322

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ chuyên ngành Tài chính – Ngân hàng

Quá trình công tác:

- + Từ 8/1995 – 6/1996: Kế toán tổng hợp, Phó Giám đốc Tài chính Công ty VIFOCO tại Hà Nội.
- + Từ 7/1996 – 10/2000: Chuyên viên tín dụng VIBank.
- + Từ 10/2001 – 11/2004: Trưởng Phòng Tín dụng NaSBank – Hà Nội.
- + Từ 12/2002 – 9/2006: Phó Giám đốc phụ trách NaSBank – Hà Nội.
- + Từ T9/2006 – đến nay: Phó Tổng giám đốc Ngân hàng SHB.

Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng giám đốc Ngân hàng SHB

Số Cổ phần nắm giữ (15/03/2008): 32.480 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với NH: Không

Những người có liên quan: Không



➤ **Phó Tổng Giám đốc phụ trách khu vực Cần Thơ và Miền Tây Nam bộ**

Họ và tên: **PHAN NHẬT TÍNH**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 18 / 9 /1972

Nơi sinh: . Thới lai, TP Cần Thơ

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: Số 42/9 Lê Hồng Phong, Phường Bình Thủy, Quận Bình Thủy, TP Cần Thơ

Chỗ ở hiện tại: Số 42/9 Lê Hồng Phong, Phường Bình Thủy, Quận Bình Thủy, TP Cần Thơ

Số điện thoại ở cơ quan:

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế chuyên ngành Tài chính – Ngân hàng

Quá trình công tác:

- + Từ 7/1994 – 1995: Ngân hàng Nông nghiệp Cần Thơ
- + Từ 1995 – 2006: Ngân hàng TMCP Hàng Hải quản lý thanh toán nội địa/quốc tế và kinh doanh ngoại hối
- + Từ 2006 – nay : Phó Tổng Giám đốc Ngân hàng SHB

Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc SHB .

Số cổ phần nắm giữ (15/03/2008): 32.460 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với NH: Không

Những người có liên quan: Không

➤ **Trưởng Ban Kiểm soát.**

Họ và tên: **ĐÀM NGỌC BÍCH**

Giới tính: Nữ

Nơi sinh: Hải Phòng

Ngày, tháng, năm sinh: 1977

Quốc tịch: Việt Nam

Số CMND: 013006990 do CA TP.Hà Nội cấp ngày: 06/11/2007

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: Tổ 29, Ngọc Thụy, Long Biên, Hà Nội.

Chỗ ở hiện tại: Tổ 29, Ngọc Thụy, Long Biên, Hà Nội.

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kế toán, Cử nhân Quản trị kinh doanh.

Quá trình công tác:

+ Từ 2000 – 2003: TP bán hàng Công ty KONA.

+ Từ 2003 – 2005: PP Kế toán Công ty VIKO GLOWIN.

+ Từ 2005 – nay: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Tập đoàn T&T

Chức vụ hiện nay: Trưởng ban Kiểm soát Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn – Hà Nội (SHB)

Số cổ phần nắm giữ: 98.672 cổ phần.

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:

- Thành viên Hội đồng Quản trị Tập đoàn T&T.
- Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Liên doanh Baoercheng T&T.
- Thành viên ban kiểm soát Công ty chứng khoán SHS.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với ngân hàng: Không

Những người có liên quan: Không

➤ **Thành viên Ban Kiểm soát.**

Họ và tên: **NGUYỄN THỊ HỒNG UYÊN**

Giới tính: Nữ

Nơi sinh: Hà Tây

Ngày tháng năm sinh: 04/06/1960

Quốc tịch: Việt Nam

Số chứng minh thư nhân dân: 010397867 do CA TP. Hà Nội cấp ngày 27/05/1994

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: C6, phòng 107+108, Tập thể Giảng Võ, Ba Đình, Hà Nội.

Chỗ ở hiện tại: 33B, ngõ 98, Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội.

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ QTKD

Quá trình công tác:

- + Từ 1983 – 1995: Cán bộ Bộ Lao Động – TBXH (Vụ Tổng hợp, Vụ HTQT – Dự án nước sinh hoạt nông thôn UNICEF, Dự án người hồi hương EC).
- + Từ 1995 – 2000: Trợ lý giám đốc điều phối Chương trình Trợ giúp kỹ thuật cho Việt Nam chuyển đổi sang cơ chế thị trường - ủy ban Châu Âu.
- + Từ 2000 – 2004: Chủ nhiệm dự án, Chuyên gia quốc gia về hệ thống thông tin Dự án Hỗ trợ Bộ giáo dục và Đào tạo - Ủy ban Châu Âu.
- + Từ 2005 – nay: Ban kiểm soát Công ty CP Bông đá Việt Nam, Công ty CP tin học viễn thông Petrolimex (PIACOM)

Chức vụ hiện nay: Thành viên ban kiểm soát Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội.

Số cổ phần nắm giữ: 7.000 cổ phần.

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:

- + Trưởng Ban kiểm soát Công ty CP Bông đá Việt Nam(VFD)
- + Ủy viên ban kiểm soát Công ty CP tin học viễn thông Petrolimex (PIACOM)

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với ngân hàng: Không

Những người có liên quan: Không

**➤ Thành viên Ban Kiểm soát**

Họ và tên: **LƯƠNG ĐỨC CHÍNH**

Giới tính: Nam

Nơi sinh: Hà Tây

Ngày tháng năm sinh: 20/05/1968

Quốc tịch: Việt Nam

Số chứng minh thư nhân dân: 011784837 do CA TP.Hà Nội cấp ngày 01/06/2006

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: Số 4A – A8, Tập thể khí tượng thủy văn, phường Láng Thượng, Đống Đa, Hà Nội.

Chỗ ở hiện tại: Số 4A – A8, Tập thể khí tượng thủy văn, phường Láng Thượng, Đống Đa, Hà Nội.

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Tài chính

Quá trình công tác:

+ Từ 1991 – 1994: Kế toán công ty Đá quý Việt Nam.

+ Từ 1994 – 2007: Kế toán Trưởng, Phó Tổng Giám đốc Công ty Đá quý Việt Nhật.

+ Từ 9/2007 – 12/2007: Phó Trưởng phòng Kế toán Tổng công ty – TKV.

+ Từ 1/2008 – nay: Phó Trưởng phòng thu xếp vốn và chứng khoán – Ban Kế toán, thống kê, tài chính Tập đoàn công nghiệp than – Khoáng sản Việt Nam.

Chức vụ hiện nay: Thành viên ban kiểm soát Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội.

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Không

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với ngân hàng: Không

Những người có liên quan: Không

**➤ Thành viên Ban Kiểm soát**

Họ và tên: **BÙI THANH TÂM**

Giới tính: Nam

Nơi sinh: Thành phố Hồ Chí Minh

Ngày tháng năm sinh: 17/11/1975

Quốc tịch: Việt Nam

Số chứng minh thư nhân dân: 022874093 do CA TP.HCM cấp ngày 31/07/1997.

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: 87/12/19 Nguyễn Thái Sơn, Phường 4, Quận Gò Vấp, TP.Hồ Chí Minh.

Chỗ ở hiện tại: 823, Nguyễn Thiện Thuật, Phường 24, Quận Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kế toán

Quá trình công tác:

+ Từ 1998 – 1999: Nhân viên kế toán Công ty xây lắp III.

+ Từ 1999 – 2006: Nhân viên Kế toán Công ty CP Công nghiệp & XNK Cao su.

+ Từ 2006 – nay: Chuyên viên Tài chính Kế toán Tập đoàn Công nghiệp cao su Việt Nam.

Chức vụ hiện nay: Thành viên ban kiểm soát Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội.

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác: Thành viên ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Công nghiệp và XNK Cao su.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với ngân hàng: Không

Những người có liên quan: Không

➤ **Kế toán trưởng**

Họ và tên: **NINH THỊ LAN PHƯƠNG**

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 12/10/1974

Nơi sinh: Hưng Yên

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Số chứng minh thư nhân dân: 012503250 do CA Hà Nội cấp ngày 13/3/2002

Địa chỉ thường trú: Số 42, tổ 7, phường Nghĩa Đô, quận Cầu Giấy, Hà Nội.

Chỗ ở hiện tại: Số 46B, tổ 6, phường Nghĩa Đô, quận Cầu Giấy, Hà Nội.

Số điện thoại ở cơ quan: 04.39423388

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ chuyên ngành Tài chính– Tín dụng

Quá trình công tác:

- Từ 1996-1997: Nhân viên Kế toán Ngân hàng TMCP Quốc Tế
- Từ 1997-2000: Kiểm soát kế toán Ngân hàng TMCP Quốc Tế
- Từ 2000-2003: Phó phòng Kế toán Ngân hàng TMCP Quốc Tế
- Từ 2003-2007: Kế toán trưởng Ngân hàng LD Việt Thái HN
- Từ 2007-7/2008: PP Kế toán Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội
- Từ 7/1008 - đến nay: Kế toán trưởng Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội.

Chức vụ công tác hiện nay: Kế toán trưởng Ngân hàng SHB.

Số cổ phần nắm giữ (15/03/2008): 23.455 cổ phần

Hành vi vi phạm pháp luật: không

Quyền lợi mâu thuẫn với Ngân hàng: không

Những người có liên quan: Phạm Thanh Nam (chồng): 17.000 cổ phần

Tài sản

**Bảng 22: Tài sản tính đến 31/12/2007***ĐVT: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2006			Năm 2007		
	Nguyên giá (triệu đồng)	Giá trị còn lại (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)	Nguyên giá (triệu đồng)	Giá trị còn lại (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)
<b>TSCĐ hữu hình</b>						
Nhà cửa vật kiến trúc	12.204	11.077	90,77	15.985	13.204	82,60
Máy móc thiết bị	814	801	98,40	7.858	7.255	92,33
Phương tiện vận tải	8.065	7.547	93,58	19.775	17.556	88,78
Thiết bị dụng cụ quản lý	2.206	2.001	90,71	12.616	11.782	93,39
Tài sản khác	64	59	92,19	284	253	89,08
<b>Tổng</b>	<b>23.353</b>	<b>21.485</b>	<b>92,00</b>	<b>56.518</b>	<b>50.050</b>	<b>88,56</b>
<b>TSCĐ vô hình</b>						
Giá trị quyền sử dụng đất	64.633	64.626	99,99	291.843	291.836	100,00
Phần mềm máy vi tính	-			2.405	2.062	85,74
<b>Tổng</b>	<b>64.633</b>	<b>64.626</b>	<b>99,99</b>	<b>294.248</b>	<b>293.898</b>	<b>99,88</b>

*(Nguồn: BCTC đã được kiểm toán của SHB năm 2006, năm 2007)***Tài sản, nhà xưởng thuộc sở hữu của Ngân hàng SHB:**

STT	Địa chỉ	Diện tích	Nguyên giá	Ghi chú
1	Giá trị QSD đất tại 77 Trần Hưng Đạo – HN.	304 m <sup>2</sup>	80 tỷ	
2	Giá trị QSD đất tại 33 Lý Thường Kiệt – HN	599 m <sup>2</sup>	241 tỷ	

*(Số liệu tổng hợp do SHB cung cấp)***17. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức 2008 – 2010**

Sau khi đăng ký giao dịch, với những thế mạnh sẵn có và ưu thế của mình: vốn, nhân sự, công nghệ,... SHB sẽ tiếp tục đẩy nhanh kế hoạch phát triển để nâng cao năng lực cạnh tranh và hoạt động của mình trên thị trường. Kế hoạch tăng vốn điều lệ

thông qua phát hành cổ phần ra công chúng, sử dụng lợi nhuận để lại đầu tư hoạt động kinh doanh, phát hành trái phiếu chuyển đổi. Sau khi đăng ký giao dịch, việc huy động thêm vốn cho hoạt động của ngân hàng sẽ được thực hiện thông qua thị trường chứng khoán bằng nhiều hình thức khác nhau.

### 17.1. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2008-2010

**Bảng 23: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2008-2010**

Đơn vị tính: tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	2008	2009	2010
I	Tổng tài sản	21.000	30.180	39.980
II	Tổng dư nợ	15.500	20.996	28.528
III	Vốn điều lệ	4.500	5.000	8.000
IV	Kết quả kinh doanh			
1	Chi phí trả lãi	306	450	590
2	Chi ngoài lãi	100	150	210
3	Thu nhập từ lãi	568	750	872
4	Thu ngoài lãi	588	668	990
5	Thu nhập trước thuế	750	818	1.062
6	Thu nhập sau thuế	540	589	765

(Nguồn: Phương án tăng vốn điều lệ của SHB năm 2007)

**Bảng 24: Các chỉ tiêu tài chính dự kiến**

STT	Chỉ tiêu	2008	2009	2010
<b>I</b>	<b>Chỉ số tài chính dự kiến</b>			
1	Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	1,54 %	1,85 %	2,45 %
2	Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (bình quân) - (ROE)	15,4 %	15,5 %	15,7 %
3	Khả năng thanh toán ngay	1,85 %	1,51 %	1,35 %
4	Tỷ lệ an toàn vốn	18,16 %	18,06 %	21,66 %



### ***Kế hoạch lợi nhuận:***

#### ***Kế hoạch năm 2008***

Kế hoạch kinh doanh do Đại hội đồng cổ đông thường niên lần thứ 16 thông qua được xây dựng trên cơ sở xác định các chỉ tiêu hoạt động thực tế phát sinh từ năm 2007 và mục tiêu tăng trưởng chung của toàn hệ thống.

Năm 2008, SHB tiếp tục phát huy các thế mạnh từ hoạt động kinh doanh ngân hàng truyền thống: đẩy mạnh tín dụng trên nguyên tắc tăng trưởng nhưng đảm bảo an toàn vốn theo quy định của NHNN; tăng cường các sản phẩm dịch vụ gia tăng đối với mọi đối tượng khách hàng; mở rộng mạng lưới hoạt động, không ngừng phát triển và hoàn thiện hệ thống công nghệ ngân hàng hiện đại; bổ sung thêm các nghiệp vụ kinh doanh có thể đem lại nguồn thu và lợi nhuận lớn như kinh doanh vàng, kinh doanh ngoại hối, thanh toán quốc tế, ... Đồng thời, SHB cũng tập trung vào các hoạt động đầu tư như: đầu tư tài chính, góp vốn liên doanh với các tổ chức kinh tế có năng lực tài chính mạnh, có các dự án, phương án kinh doanh khả thi.

Với các mục tiêu nêu trên, SHB xác định các nguồn thu dự kiến chủ yếu để đạt được kế hoạch về lợi nhuận và cổ tức trong năm 2008 như sau:

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

<b><i>STT</i></b>	<b><i>Nội dung thu nhập dự kiến</i></b>	<b><i>Giá trị</i></b>
<b>I</b>	<b>Thu nhập từ hoạt động kinh doanh ngân hàng truyền thống</b>	<b>341</b>
1	Thu từ hoạt động tín dụng	126
2	Thu từ phí dịch vụ (phí thanh toán, chuyển tiền, phí thẻ ghi nợ, phí ngân hàng)	24
3	Thu từ kinh doanh ngoại tệ	16
4	Thu từ kinh doanh giấy nguồn vốn	10
5	Thu từ kinh doanh giấy tờ có giá	65
6	Thu từ hoạt động kinh doanh vàng	100
<b>II</b>	<b>Thu từ kinh doanh khác</b>	<b>409</b>
1	Thu từ đầu tư dự án:	340
1,1	<i>Dự án tòa nhà Complex 31-33 Lý Thường Kiệt, Hà Nội</i>	<i>150</i>
1,2	<i>Dự án Khu du lịch sinh thái Hồ Xuân Khanh</i>	<i>50</i>
1,3	<i>Dự án Khu nhà ở cao cấp Tuyên Sơn, Đà Nẵng</i>	<i>100</i>

1,4	Thu từ đầu tư tài chính khác	40
2	Thu từ hoạt động khác (thanh lý tài sản, hoàn trích lập dự phòng)	69
<b>III</b>	<b>Tổng thu dự kiến</b>	<b>750</b>

(Nguồn: Báo cáo tổng hợp phòng Đầu tư)

#### *Kế hoạch năm 2009 - 2010*

- Trong hai năm tiếp theo 2009- 2010, SHB tập trung mọi nguồn lực để đảm bảo kế hoạch tăng trưởng hàng năm đã được Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành xác định. Với những biến động trên thị trường tài chính – tiền tệ thế giới nói chung cũng như tại Việt Nam nói riêng trong thời gian vừa qua, SHB sẽ có những điều chỉnh kế hoạch kinh doanh và mục tiêu phát triển phù hợp với điều kiện và tình hình thực tế của SHB cũng như xu hướng biến động chung của toàn thị trường. Tuy nhiên, tôn chỉ, mục tiêu của SHB trên hết là sự tối đa hóa lợi nhuận trên mỗi đồng vốn góp của cổ đông, đảm bảo các quyền và lợi ích của toàn thể cán bộ nhân viên, không ngừng nâng cao uy tín, thương hiệu của SHB trên thị trường tài chính – tiền tệ trong nước.
- Ngoài ra, với sự hỗ trợ tích cực về nguồn vốn và sử dụng dịch vụ của các cổ đông, đặc biệt là các chiến lược và cổ đông lớn như: Tập đoàn Công nghiệp Than – Khoáng sản Việt Nam, Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam, Công ty CP Tập đoàn T&T..., SHB tin tưởng rằng các chỉ tiêu tăng trưởng của các năm 2009, 2010 sẽ được hoàn thành dựa trên các kết quả đạt được từ năm 2008.

#### *Kế hoạch thu nhập của nhân viên:*

- Đây cũng là một vấn đề mang tính cấp thiết để nâng cao chất lượng hoạt động của SHB. SHB đảm bảo thu nhập, phúc lợi và các chế độ xã hội cho nhân viên theo đúng các quy định của nhà nước. SHB đã từng bước cải cách chế độ lương và thưởng theo nguyên tắc đánh giá kết quả công việc. Dự kiến, quỹ lương năm 2008 của SHB: 120 tỷ đồng.
- Bên cạnh chế độ lương thưởng hợp lý, SHB còn gắn chặt người lao động thông qua chính sách bán cổ phần với giá ưu đãi cho nhân viên. Mỗi CBNV đều là chủ sở hữu và đóng góp cho sự phát triển chung của toàn hệ thống SHB.

### **17.2. Căn cứ đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức**

- *Cơ sở thực hiện*
- Trên cơ sở những kế hoạch đã đặt ra, SHB đã tiến hành triển khai phát triển, mở rộng hệ thống mạng lưới ngân hàng, tiếp cận khách hàng. Trong năm 2008,

SHB mở 20 chi nhánh và 40 phòng giao dịch và dự kiến đến năm 2010, hệ thống mạng lưới của SHB đạt khoảng 200 điểm giao dịch trên cả nước. Các chi nhánh, Phòng giao dịch tập trung tại các tỉnh, thành phố lớn nhằm tiếp cận nguồn vốn và cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng, tăng trưởng dư nợ huy động và cho vay.

- Đầu tư phát triển hệ thống CNTT hiện đại, SHB đã đầu tư hệ thống Internet banking, mobile banking, đồng thời thực hiện kết nối giao dịch trực tuyến online toàn hệ thống SHB, đầu tư hệ thống công nghệ ngân hàng hiện đại: core banking, smartbank tạo điều kiện SHB phát triển các nghiệp vụ ngân hàng hiện đại, đa năng.
- Mở rộng quy mô cho vay, cung cấp đa dạng các sản phẩm ngân hàng đến mọi đối tượng khách hàng. Bên cạnh đó, SHB tập trung khai thác đầu tư các dự án của các công ty con, các công ty thành viên của hai tập đoàn TKV và VRG; tập trung đầu tư cho các tổ chức kinh tế, đơn vị sản xuất kinh doanh ngành hàng, lĩnh vực sản xuất có tiềm năng, cung cấp nhiều sản phẩm bán lẻ đa dạng cho khách hàng cá nhân. Dư nợ tín dụng SHB 6 tháng đầu năm 2008 đạt: 5.874 tỷ đồng vượt tổng dư nợ cả năm 2007, dự kiến dư nợ cả năm 2008 khoảng 15.500 tỷ đồng.
- Xây dựng kế hoạch phát triển hệ thống thanh toán qua thẻ, gồm thẻ ghi nợ, thẻ thanh toán quốc tế,.. kế hoạch năm 2008, SHB phát hành 37.000 thẻ nhằm thực hiện hoạt động thanh toán cho khách hàng và cũng là bước đầu tiếp cận với loại hình sản phẩm ngân hàng hiện đại. Mục tiêu đến năm 2010, SHB phát hành 50.000 thẻ ghi nợ, 20.000 thẻ thanh toán quốc tế, 800 thẻ BOS.
- Đầu tư hệ thống thanh toán tự động (ATM) với kế hoạch thực hiện thanh toán và chi trả lương cho các tổ chức kinh tế, đơn vị sản xuất kinh doanh, đặc biệt là thực hiện thanh toán cho CBNV, người lao động trong hệ thống ngân hàng, các công ty thuộc tập đoàn TKV và VRG cùng nhiều đơn vị đối tác khác. Thông qua đó, SHB từng bước tiếp cận với nguồn vốn có giá rẻ hơn, nâng cao hiệu quả hoạt động. Hiện tại, SHB đã ký hợp đồng với Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam (VCB) để thực hiện thanh toán qua hệ thống máy ATM của VCB, cho đến tháng 6 năm 2008, SHB đã có khoảng 1000 thẻ thanh toán ATM.
- *Cơ sở xây dựng dự báo, kế hoạch tài chính:*
  - Thống kê và báo cáo của các chuyên gia kinh tế, tài chính cho thấy: trong vòng 3-5 năm tới kinh tế Việt Nam sẽ phát triển nhanh với mức tăng trưởng GDP ổn định khoảng 8% - 10% / năm (Ngân hàng Phát triển Châu Á - ADB), tăng

trưởng GDP của Việt Nam sẽ đạt khoảng 8%; Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam họp và đã nhận định tăng trưởng GDP dự kiến của Việt Nam đạt 7% năm 2008. Qua đó, Việt Nam có thể tận dụng cơ hội để phát triển nhanh và toàn diện và là một địa chỉ hấp dẫn các nhà đầu tư cũng như dòng vốn đầu tư nước ngoài. Về những dự đoán mức tăng trưởng của Việt Nam, động lực cho nhu cầu trong nước có thể sẽ được duy trì thông qua tăng trưởng bền vững của nguồn vốn thu hút đầu tư trực tiếp từ nước ngoài (FDI), nguồn kiều hối và các khoản thu từ du lịch.

- Theo báo cáo 9/2007, của Công ty kiểm toán KPMG - một trong những công ty kiểm toán lớn nhất thế giới đã công bố báo cáo về môi trường đầu tư của Việt Nam trong năm 2007. Bảng báo cáo cho thấy, thu nhập dành cho tiêu dùng của người Việt Nam đang tăng thêm 2 tỉ USD mỗi năm, và sẽ đạt 30 tỉ USD trong năm nay. GDP bình quân đầu người của Việt Nam hiện là 800 USD, nhưng nếu tính cả những thu nhập chưa được thống kê, con số này có thể đạt mức trên 1.000 USD. Năm 2006, thu nhập bình quân đầu người của Việt Nam đạt 715 USD tăng 80 USD so với năm 2005. Như vậy, mức thu nhập bình quân của người Việt Nam ngày càng tăng nhanh so với con số 800 USD trong năm nay. Chính vì vậy, giá trị bán lẻ của Việt Nam ở mức 43,5% so với GDP, cao hơn so với của Trung Quốc (35%) và Thái Lan (33%).
- Theo IMF (Quỹ tiền tệ quốc tế) cho rằng thu nhập bình quân đầu người của Việt Nam trong năm 2007 sẽ tăng lên 809 USD và 916 USD vào năm tới so với 723 USD năm 2006. GDP của Việt Nam từ 60,9 tỷ USD năm 2006 sẽ tăng lên 70,6 tỷ USD năm 2007 và lên 81,3 tỷ năm 2008.
- Nền kinh tế Việt Nam đang bước vào giai đoạn cất cánh, giai đoạn công nghiệp hóa, hiện đại hóa ngành công nghiệp và dịch vụ, đặc biệt là ngành dịch vụ tài chính, ngân hàng có tốc độ phát triển với quy mô tăng trưởng ngày càng cao:
  - ✦ Tính chung trong cả nước, tính đến hết tháng 11/2007, tổng dư nợ cho vay và đầu tư đối với nền kinh tế của hệ thống NH tăng gần 34% và ước tính hết năm 2007 tăng tới 37-38% so với cuối năm 2006.
  - ✦ Những lĩnh vực thu hút khối lượng lớn vốn tín dụng NH trong năm 2007 đó là đầu tư các dự án cơ sở hạ tầng, đầu tư bất động sản mà đặc biệt là các dự án khu nhà ở mới và khu đô thị mới, đầu tư vốn trong lĩnh vực xuất khẩu và dịch vụ, nuôi trồng thủy hải sản... Bên cạnh đó, đối tượng đầu tư chứng khoán, vàng, tiêu dùng... cũng thu hút một khối lượng rất lớn vốn tín dụng.
  - ✦ Vốn huy động trong xã hội có tốc độ tăng trưởng lớn, theo Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam, tổng nguồn vốn huy động của các NHTM và tổ chức tín dụng trong cả nước tính đến hết 31/12/2007 ước tính tăng tới 37-37,5%, gấp hơn 3,5

lần tốc độ tăng trưởng kinh tế. Đây là tốc độ tăng trưởng lớn nhất từ gần 20 năm đổi mới hoạt động ngân hàng cho đến nay. (Tại 2 thành phố lớn là Hà Nội: Hết năm 2007, tổng nguồn vốn huy động của các NHTM và tổ chức tín dụng trên địa bàn thành phố sẽ đạt 350.000-355.000 tỷ đồng, tăng 42-44% so với cuối năm 2006; tổng dư nợ cho vay của các NHTM và tổ chức tín dụng tăng 38,5% so với cuối năm 2006 và thành phố Hồ Chí Minh: Tính đến hết tháng 12/2007, tổng nguồn vốn huy động của các NHTM và tổ chức tín dụng trên địa bàn đạt 442.530 tỷ đồng, tăng 55% so với cuối năm 2006; tổng dư nợ cho vay của các NHTM và tổ chức tín dụng trên địa bàn TP HCM ước tính đạt 346.918 tỷ đồng, tăng 51% so với cuối năm 2006).

- ✦ Tốc độ tăng trưởng đó cũng cho thấy tiềm lực về vốn trong dân, trong xã hội rất lớn, hoạt động NH đổi mới mạnh mẽ tạo lòng tin cho khách hàng, cho người gửi tiền, dịch vụ phát triển đa dạng. Đồng thời cũng cho thấy, người dân ngày càng có thói quen gửi tiền vào NH vừa hưởng lãi, vừa an toàn.
- Với những dự báo như trên, có thể kỳ vọng vào sự phát triển và tăng trưởng nhanh và mạnh của ngành ngân hàng trong thời gian tới, tăng trưởng về cả lượng vốn huy động và dư nợ tín dụng, đầu tư,.. Nhu cầu về dịch vụ tài chính ngân hàng của doanh nghiệp, dân cư tăng mạnh.
- Trong bối cảnh tăng trưởng chung toàn ngành ngân hàng, cũng đã có sự dịch chuyển về thị phần giữa các ngân hàng, nhóm ngân hàng. Thị phần của các ngân hàng nhóm quốc doanh đã có sự giảm rõ rệt (khoảng 10%) và sự tăng lên của nhóm ngân hàng TMCP, và dự báo có thể tiếp tục tăng trong thời gian tới. Bên cạnh đó, việc cổ phần hóa các ngân hàng TM quốc doanh trong những năm tới đã đánh dấu một bước phát triển và tăng trưởng của nhóm ngành ngân hàng TMCP.
- *Mục tiêu và động cơ hoạt động của SHB*

Là một ngân hàng mới chuyển đổi mô hình hoạt động từ nông thôn sang thành thị, hoạt động cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng còn gặp nhiều hạn chế do trình độ quản lý, nhân sự, mạng lưới phân phối, công nghệ,... Tuy nhiên, với mục tiêu trở thành ngân hàng bán lẻ đa năng, đáp ứng và thỏa mãn nhu cầu của tất cả các tầng lớp dân cư:

- **Phấn đấu tăng trưởng về hoạt động của ngân hàng:** Tổng tài sản, vốn huy động, tổng dư nợ, đầu tư, lợi nhuận,...; nâng cao các chỉ số tài chính (ROE, ROA,..); nâng cao chất lượng tài sản có; quản lý rủi ro theo hệ thống; nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ cũng như nâng cao chất lượng phục vụ.
- **Tăng thị phần mục tiêu:** khách hàng là các tổ chức, doanh nghiệp (trong khối doanh nghiệp nhỏ và vừa); khách hàng cá nhân, dân cư....

- Xây dựng và phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng, kênh phân phối đa dạng trên cơ sở công nghệ cao phù hợp với nhu cầu ngày càng cao và phức tạp của khách hàng, nâng cao chất lượng quản lý và nhân sự của ngân hàng.
- Thành lập các liên minh trên cơ sở sở hữu vốn thông qua hoạt động ngân hàng, các công ty con, công ty thành viên, các đối tác chiến lược, góp vốn... là các định chế tài chính, các công ty hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau có hệ thống mạng lưới rộng, cơ sở hạ tầng tốt, và thông quan đó, SHB cung cấp, bán các sản phẩm của mình, rút ngắn thời gian và chi phí, nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Từng bước chuyển SHB thành một tập đoàn tài chính – đầu tư cung cấp các dịch vụ tài chính đa năng theo mô hình quản trị tiên tiến.

### **18. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức**

Trên cơ sở thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích một cách cẩn trọng và hợp lý về hoạt động kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức của SHB. Các kế hoạch lợi nhuận, cổ tức của SHB nêu trong Bản cáo bạch thể hiện rõ nỗ lực và kỳ vọng tăng trưởng của SHB trong thời gian tới (2008-2010), hướng tới một ngân hàng đa năng, cung cấp đa dạng các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng, thu hẹp dần khoảng cách giữa các ngân hàng thương mại. Với đà tăng trưởng, phát triển nhanh, chiến lược hoạt động linh hoạt và năng động, năng lực quản trị được đánh giá cao và ngày càng hoàn thiện, SMES cho rằng các kế hoạch lợi nhuận, cổ tức và các mục tiêu phát triển của SHB trong giai đoạn 2007-2010 là hoàn toàn khả thi.

Công ty Cổ phần chứng khoán SME cũng xin lưu ý rằng các nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ một tổ chức tư vấn dựa trên cơ sở thông tin thu thập được có chọn lọc và cân nhắc một cách khách quan. Tuy nhiên, những nhận xét trên không hàm ý bảo đảm giá chứng khoán cũng như tính chắc chắn của các số liệu dự báo. Những nhận xét này chỉ mang tính tham khảo cho các nhà đầu tư khi ra quyết định đầu tư.

### **19. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của SHB**

Các cam kết ngoại bảng đến ngày 31/12/2007:

Cam kết trong nghiệp vụ L/C	6.656.350.000 VNĐ
Bảo lãnh khác	4.102.511.136 VNĐ

### **20. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Ngân hàng mà có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu: Không có**



## VII. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

### 1. Loại chứng khoán

Cổ phần phổ thông

### 2. Mệnh giá

10.000 đồng

### 3. Tổng số chứng khoán niêm yết

Vốn điều lệ của SHB: 2.000.000.000.000 đồng

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 5703000085 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP Cần Thơ cấp Ngày 10 tháng 12 năm 1993, đăng ký thay đổi lần 14 và cấp lại lần 11 ngày 28 tháng 12 năm 2007).

Tổng số cổ phần của SHB: 200.000.000 cổ phần

**Số chứng khoán niêm yết 50.000.000 cổ phần**

Theo Nghị quyết họp đại hội đồng cổ đông số 04/NQ-ĐHĐCĐ ngày 05/11/2007 về việc Niêm yết cổ phiếu của SHB tại trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội quyết định: Niêm yết cổ phiếu của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội tại trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội theo lộ trình:

- Giai đoạn 1: Niêm yết 50.000.000 cổ phần
- Giai đoạn 2: Niêm yết 150.000.000 cổ phần phát hành thêm (thực hiện sau 02 tháng kể từ ngày niêm yết 50.000.000 cổ phần giai đoạn 1)

### 4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức phát hành

Danh sách những người sở hữu chứng khoán chuyển nhượng có điều kiện:

STT	Họ tên	Số CMND	Tổng số lượng CP sở hữu (Vốn 2000 tỷ)	Số lượng CP xin niêm yết (Vốn 500 tỷ)	Số lượng CP chưa niêm yết (1500 tỷ phát hành thêm)	Chức vụ
1	Đỗ Quang Hiến	010142347	14.004.962	5.406.530	8.598.432	Chủ tịch HĐQT
2	Nguyễn Văn Lê	361431012	897.499	361.400	536.099	TV HĐQT / Tổng GD
3	Trần Ngọc Linh	360399878	1.431.508	581.070	850.438	TV HĐQT
4	Phan Huy Chí	011897895	1.635.980	670.000	965.980	TV HĐQT
5	Trần Thoại	020132791				TV HĐQT

6	Nguyễn Văn Hải	012637124				TV HĐQT
7	Đàm Ngọc Bích	013006990	98.672	98.672		Trưởng BKS
8	Nguyễn Thị Hồng Uyên	010397867	7.000	0	7.000	TV Ban kiểm soát
9	Bùi Thanh Tâm	022874093				TV Ban kiểm soát
10	Lương Đức Chính	011784837				TV Ban kiểm soát
11	Đặng Trung Dũng	012496881	32.480		32.480	Phó tổng giám đốc
12	Bùi Tín Nghị	010413967	32.390		32.390	Phó tổng giám đốc
13	Ninh Thị Lan Phương	012503250	23.455		23.455	Kế toán trưởng
14	Công ty CP Tập đoàn T&T (Đại diện: Ông Đỗ Quang Hiến)	103020950	22.094.160	10.455.900	11.638.260	CP của Công ty CP Tập đoàn T&T hạn chế chuyển nhượng theo quy định tại CV số 584/UBCK-QLPH

Theo Luật Chứng khoán, khi niêm yết chứng khoán tại Trung tâm giao dịch chứng khoán, các cổ đông là thành viên HĐQT, Ban kiểm soát, Ban Tổng giám đốc và Kế toán trưởng phải cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

Theo quy định của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước về Cổ đông, cổ phần, cổ phiếu và Vốn điều lệ của Ngân hàng TMCP của Nhà nước và nhân dân ban hành theo quyết định số 1122/2001/QĐ-NHNN ngày 04/09/2001, các cổ đông là thành viên HĐQT, Ban kiểm soát, Ban Tổng giám đốc và Kế toán trưởng trong thời gian đương nhiệm và trong thời gian đang xử lý các hậu quả về vật chất theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông do trách nhiệm cá nhân không được chuyển nhượng cổ phần.

Theo Công văn số 584/UBCK-QLPH ngày 16/05/2007 hướng dẫn cam kết nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết của các thành viên HĐQT, BKS, Ban giám đốc điều hành, Kế toán trưởng.

Số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng của SHB là:

- Tại thời điểm niêm yết 50.000.000 cổ phần, số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng của SHB sau khi được niêm yết là: 17.573.572 CP.
- Theo danh sách cổ đông chốt tại thời điểm 15/3/2008, với mức vốn 2000 tỷ đồng, số lượng cổ phiếu của SHB bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định như trên số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng là: 40.258.106 cổ phần



## 5. Giá trị sổ sách của cổ phiếu

Công thức tính:

$$\text{Giá 01 cổ phần} = \frac{\text{Nguồn Vốn chủ sở hữu – Quỹ khen thưởng, phúc lợi}}{\text{Số cổ phần đang lưu hành}}$$

Tại thời điểm 31/12/2007:

$$\text{Giá 01 cổ phần} = \frac{2.178.409.113.898}{200.000.000} = 10.892 \text{ đồng}$$

Tại thời điểm 30/06/2008:

$$\text{Giá 01 cổ phần} = \frac{2.207.276.584.587}{200.000.000} = 11.036 \text{ đồng}$$

## 6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài

SHB tuân thủ các quy định của pháp luật hiện hành, quy định cụ thể của NHNN như: Căn cứ quyết định số 787/2004/QĐ-NHNN ngày 24/06/2004 của Thống đốc NHNN Việt Nam ban hành quy định tạm thời về việc NHTMCP đăng ký niêm yết và phát hành cổ phiếu ra công chúng, căn cứ ý kiến của NHNN tại công văn số 4175/NHNN-CN ngày 29/05/2006 theo đó các nhà đầu tư nước ngoài được phép nắm giữ tối đa 30% vốn điều lệ của một NHTM. SHB tuân thủ quyết định của đại hội đồng cổ đông về tỷ lệ sở hữu cổ phiếu của người nước ngoài tại SHB. Tại thời điểm 15/03/2008, SHB không có cổ đông là người nước ngoài.

## 7. Các loại thuế có liên quan

SHB hiện tại thực hiện nghĩa vụ chính với Nhà nước thông qua các loại thuế:

- Thuế giá trị gia tăng được quốc hội thông qua ngày 10/05/1997, Luật sửa đổi, bổ sung ngày 17/6/2003;
- Luật thuế thu nhập doanh nghiệp ngày 17/6/2003;
- Luật thuế thu nhập cá nhân ngày 21/11/2007;
- Và các loại thuế khác.

## VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT

### TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

#### CÔNG TY KIỂM TOÁN VÀ DỊCH VỤ TIN HỌC (AISC)



Địa chỉ: 142 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 3, TP Hồ Chí Minh

Điện thoại: 08 9305163 Fax: 08 9304281

Email: [aisc@hcm.vnn.vn](mailto:aisc@hcm.vnn.vn) Website: [www.aisc.com.vn](http://www.aisc.com.vn)

### TỔ CHỨC TƯ VẤN:

#### CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VIỆT NAM (SMES)



##### **Trụ sở chính**

Địa chỉ: Tầng 3-4, toà nhà Vinaplast Tài Tâm, 39A Ngô Quyền, Hoàn Kiếm, HN

Điện thoại: 04 220 5678 Fax: 04 220 5680

Email: [smehn@smesc.vn](mailto:smehn@smesc.vn) Website: <http://www.smesc.vn>

##### **Chi nhánh**

Địa chỉ: 11 Bến Chương Dương. Quận 1. Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: 08 914 7388 Fax: 08 914 7390

Email: [smehcm@smesc.vn](mailto:smehcm@smesc.vn) Website: <http://www.smesc.vn>

## IX. PHỤ LỤC

1. Phụ lục I: Bản sao Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
2. Phụ lục II: Bản sao Điều lệ công ty
3. Phụ lục III: Báo cáo kiểm toán năm 2006 và năm 2007
4. Phụ lục VI: Những văn bản pháp luật liên quan đến tổ chức phát hành

*Hà Nội, ngày tháng năm 2009*

**CHỦ KÝ CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, TỔNG GIÁM ĐỐC  
TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT, KẾ TOÁN TRƯỞNG**

**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT**

**Đỗ Quang Hiến**

**Đàm Ngọc Bích**

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**

**Nguyễn Văn Lê**

**Ninh Thị Lan Phương**