



BÀN THÊM VỀ HOẠT ĐỘNG MUA BÁN, SÁP NHẬP NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI NHẪM GIẢM THIỂU NỢ XẤU TRONG HỆ THỐNG NGÂN HÀNG VIỆT NAM HIỆN NAY

ThS. Nguyễn Hữu Mạnh *

Cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu từ năm 2008 - 2009 đã để lại những hệ lụy lớn cho hầu hết các nền kinh tế trên thế giới, trong đó có Việt Nam. Mặc dù vẫn duy trì được tốc độ tăng trưởng tương đối khá nhưng nền kinh tế Việt Nam đang phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức do hội nhập ngày càng sâu rộng với thế giới và chất lượng tăng trưởng, năng suất, hiệu quả, sức cạnh tranh của nền kinh tế thấp, các cân đối kinh tế vĩ mô chưa vững chắc. Hiện nay, nước ta đã quyết định phải tái cơ cấu nền kinh tế gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng và trong 5 năm tới, tập trung vào 3 lĩnh vực quan trọng nhất là: Tái cấu trúc đầu tư với trọng tâm là đầu tư công; cơ cấu lại thị trường tài chính với trọng tâm là tái cấu trúc hệ thống ngân hàng thương mại (NHTM) và các tổ chức tài chính; tái cấu trúc doanh nghiệp nhà nước mà trọng tâm là các tập đoàn kinh tế và tổng công ty nhà nước.

Giải quyết vấn đề nợ xấu cũng là một trong những giải pháp để tái cơ cấu ngân hàng. Song, vấn đề hiện nay là làm thế nào để xử lý được nợ xấu đang tồn đọng? Thời gian gần đây, hoạt động mua bán, sáp nhập ngân hàng và các tổ chức tín dụng (TCTD) được coi

là một trong những giải pháp để giảm thiểu nợ xấu trong hệ thống ngân hàng. Đồng thời, hoạt động này giúp nâng cao năng lực cạnh tranh, phát triển bền vững cho các NHTM khi Việt Nam ngày càng hội nhập sâu hơn với thế giới.

1- Tính khách quan của hoạt động mua bán, sáp nhập các NHTM Việt Nam trong tiến trình giảm thiểu nợ xấu

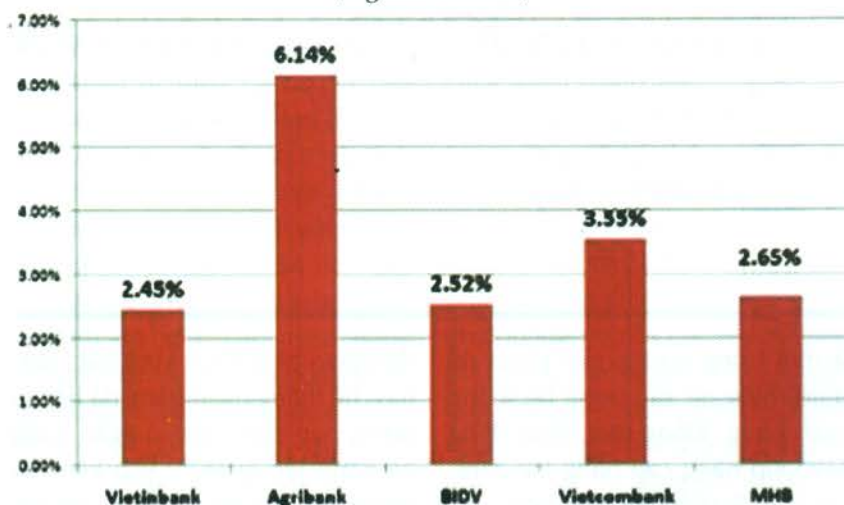
Bên cạnh những thành công trong quá trình hội nhập, các NHTM Việt Nam sau một thời gian phát triển đã và đang bộc lộ một số bất cập như trình độ quản trị, nguồn nhân lực còn yếu, tỷ lệ nợ xấu gia tăng, thanh khoản thấp... Thực trạng này đặt ra vấn đề cấp bách phải tái cấu trúc hệ thống các NHTM. Nhiều ý kiến cho rằng, vấn đề cấp bách hiện nay đối với tái cấu trúc hệ thống ngân hàng phải bắt đầu từ giải quyết nợ xấu và rào cản của thủ tục vay vốn. Theo các chuyên gia kinh tế, số lượng ngân hàng tại Việt Nam hiện vượt quá nhu cầu của nền kinh tế. Số lượng ngân hàng nhiều, tăng trưởng tín dụng và tăng trưởng tổng tài sản "nóng" nhưng chất lượng chưa được đảm bảo, tình trạng cạnh tranh còn thiếu lành mạnh... đã dẫn đến một số ngân hàng quy mô nhỏ năng lực yếu kém, thiếu hụt vốn và khả năng thanh khoản. Hệ thống tài chính Việt Nam chủ yếu dựa vào ngân hàng, tuy nhiên, sau

thời gian phát triển vượt bậc, đến nay, hệ thống ngân hàng đã bộc lộ nhiều hạn chế. Một số ngân hàng có năng lực quản lý yếu kém, vi phạm nguyên tắc quản trị doanh nghiệp và quản trị rủi ro dẫn đến nợ xấu gia tăng. Những khó khăn của kinh tế vĩ mô khiến nợ đọng của doanh nghiệp kinh doanh sản xuất tăng, thêm vào đó, sự trì trệ của thị trường chứng khoán và đóng băng của thị trường bất động sản (BDS) đã làm gia tăng tỷ lệ nợ xấu trong toàn hệ thống ngân hàng.

Theo công bố của Ngân hàng Nhà nước (NHNN), đến ngày 31/3/2012, nợ xấu của các tổ chức tín dụng là 202.099 tỷ đồng, chiếm 8,6% tổng dư nợ cấp tín dụng. Trong đó, nợ xấu của nhóm NHTM nhà nước là 125,8 nghìn tỷ đồng, chiếm 10,37% dư nợ cấp tín dụng của nhóm NHTM nhà nước; nợ xấu của nhóm NHTM cổ phần là 60,9 nghìn tỷ đồng, chiếm 5,8% dư nợ tín dụng của nhóm. Tỷ lệ nợ xấu 8,6% của Việt Nam tuy có cao và đang có chiều hướng tăng, nhưng nếu so với một số nước trong khu vực vào thời điểm chính phủ cũng phải đứng ra xử lý nợ xấu thì vẫn thấp hơn nhiều. Chẳng hạn, Thái Lan vào thời điểm khủng hoảng tài chính năm 1999, nợ xấu lên tới 47,7%; Indonesia trên 50%; Hàn Quốc năm 1998 là 17% và Malaysia trên 11,4%...

*NHNN

Hình 1. Nợ xấu theo báo cáo của 5 NHTM nhà nước tính đến 30/6 (Nguồn NHNN)



Nợ xấu lớn và có chiều hướng tăng trong hệ thống các TCTD hiện nay đang tác động không nhỏ đến công tác điều hành chính sách tiền tệ của NHNN cũng như tính an toàn và hiệu quả kinh doanh của các TCTD. Cụ thể: *Thứ nhất*, nợ xấu lớn làm giảm khả năng thanh khoản của TCTD. Do không thu hồi được các khoản nợ, TCTD thiếu nguồn thu để chi trả các khoản tiền gửi và nghĩa vụ nợ đến hạn. Ở một số TCTD yếu kém, nợ xấu là nguyên nhân chủ yếu gây mất khả năng chi trả và an toàn hoạt động. *Thứ hai*, nợ xấu lớn, tăng nhanh dẫn đến các chi phí dự phòng rủi ro phải trích lập lớn làm tăng chi phí hoạt động và giảm hiệu quả kinh doanh của các TCTD. Vì vậy, TCTD có xu hướng giảm lãi suất cho vay chậm hơn lãi suất huy động. Một bộ phận TCTD có nợ xấu lớn đã đẩy mạnh huy động vốn trên thị trường làm chậm quá trình giảm lãi suất trong thời gian qua. Các chỉ số ROA và ROE của toàn hệ thống các TCTD trong 5 tháng đầu năm 2012 chỉ bằng hơn 50% của cùng kỳ năm 2011 (5 tháng đầu năm 2011, ROA của hệ thống là 0,66%; ROE là 6,87%, trong khi 5 tháng đầu năm 2012,

ROA là 0,34% và ROE là 3,48%). *Thứ ba*, nợ xấu lớn gắn liền với giảm/thiếu thanh khoản cũng là một trong những nguyên nhân quan trọng làm hạn chế khả năng cấp tín dụng của TCTD cho nền kinh tế trong các tháng đầu năm 2012. Khách hàng có nợ xấu, nợ quá hạn tại các TCTD cũng gặp khó khăn hơn trong việc vay mới tại TCTD. Do đó, trong những tháng đầu năm 2012 dư nợ của hệ thống các TCTD tăng không đáng kể. Tính đến ngày 30/7/2012, tín dụng của hệ thống ngân hàng chỉ tăng 1,02% so với 31/12/2011.

Như vậy, nhìn vào tình hình nợ xấu của một số NHTM lớn ta thấy: dẫn đầu trong danh sách là Agribank với tỷ lệ nợ xấu chiếm 6,14% tổng dư nợ tính tới 30/6; tiếp đến là Vietcombank 3,55%, MHB 2,65%, BIDV 2,52%, Vietinbank 2,45%. (xem Hình 1)

Hiện tại, nợ xấu của các ngân hàng chủ yếu rơi vào các lĩnh vực về sản xuất và công nghiệp xây dựng, BĐS và chứng khoán, vốn chịu nhiều tác động từ khó khăn của nền kinh tế. Tính đến cuối tháng 5, dư nợ cho vay BĐS là 197.000 tỷ đồng, với 12.000 tỷ đồng nợ xấu tương đương 6,5%.

Đối với lĩnh vực chứng khoán, con số nợ xấu cũng là 485 tỷ đồng trên tổng dư nợ 12.000 tỷ đồng. Đáng chú ý, theo báo cáo của các ngân hàng, 84% số nợ xấu có tài sản bảo đảm, có giá trị bằng 135% so với nợ xấu. Nếu xét riêng tỷ lệ giá trị tài sản đảm bảo trên nợ xấu BĐS là 180%, đây là tỷ lệ khá cao.

Ngân hàng luôn được coi là “hầu bao” về vốn cho các hoạt động kinh tế, chính trị, xã hội. Vì thế, cái hầu bao này phải được bảo vệ an toàn, đủ sức mạnh để đáp ứng kịp thời các nhu cầu về vốn cho nền kinh tế. Những ngân hàng thực sự yếu kém, không còn đủ năng lực tham gia, với tư cách là một mắt xích, vận hành hệ thống tài chính, tín dụng mà để tồn tại sẽ cản trở vòng quay này. Hơn thế, nếu sự đổ vỡ xảy ra, dù chỉ một vài ngân hàng, sẽ làm mất niềm tin của khách hàng đối với hệ thống ngân hàng. Khi đó, khó lường trước dòng vốn gửi trong các ngân hàng sẽ chảy đi đâu và các dòng vốn tiềm năng chuẩn bị vào ngân hàng sẽ chạy đi đâu. Cho nên, khi các ngân hàng yếu kém sáp nhập vào ngân hàng mạnh hơn có thể tránh được nguy cơ đổ vỡ, tăng sức cạnh tranh cho cả hệ thống ngân hàng, trong đó từng ngân hàng thành viên hưởng lợi, và đích hiệu quả thuộc về nền kinh tế quốc gia. Nếu coi việc sáp nhập là sự thu tóm, chiếm lĩnh hay xóa sổ một ngân hàng nào đó sẽ không phản ánh đúng nội hàm của vấn đề. Vì thế, nên hiểu mục đích của sáp nhập là sự tổ chức, sắp xếp và định hướng lại dòng vốn, thống nhất đầu mối để quản lý, điều hành hiệu quả hơn. Niềm tin trong quá trình sáp nhập các ngân hàng được tạo ra ở chỗ, ngoài việc thẩm định, quyết định chính thức do NHNN, thì chính



các cổ đông, lãnh đạo các ngân hàng thành viên cũng đồng thuận cao vì họ thấy ngân hàng đích đến có đủ năng lực tiếp quản.

Trong bối cảnh khó khăn chung hiện nay, ngoài việc từng ngân hàng phải tìm cách tăng sức cạnh tranh nội bộ, cùng gánh đỡ khó khăn cho nền kinh tế nước nhà, thì họ còn phải chịu áp lực cạnh tranh với các dòng vốn từ các ngân hàng ngoại quốc. Như vậy, các ngân hàng không nên và không thể quay lưng với xu thế sáp nhập để tăng sức.

2- Thực trạng hoạt động mua bán, sáp nhập ngân hàng ở Việt Nam trong thời gian qua

Thời gian gần đây, hoạt động sáp nhập các NHTM tại Việt Nam có xu hướng tăng nhanh. Trước khi những thương vụ sáp nhập lớn được diễn ra, trong lĩnh vực ngân hàng có một số vụ mua, bán cổ phần đáng chú ý như Ngân hàng thương mại cổ phần (NHTMCP) Công thương (VietinBank) bán 10% cổ phần cho Công ty Tài chính quốc tế (IFC), NHTMCP An Bình (ABBank) bán 600 tỷ đồng trái phiếu chuyển đổi cho IFC và Maybank (Malaysia), Ngân hàng Phát triển Nhà đồng bằng sông Cửu Long (MHB) bán 15% cổ phần cho đơn vị đầu tư thuộc Tập đoàn Temasek Holdings (Singapore) và NHTMCP Quốc tế (VIB) bán 5% cổ phần cho Commonwealth Bank (Australia)... Tuy nhiên, vào thời điểm đó, rất ít người quan tâm đến chuyện sáp nhập của các ngân hàng. Nhưng, sau thời gian hệ thống ngân hàng có phần bị "chao đảo" bởi khủng hoảng kinh tế toàn cầu, bởi khó khăn của nền kinh tế Việt Nam, cộng với việc nhiều ngân hàng mới được thành lập với số vốn quá nhỏ, năng lực quản trị chưa tốt, sáp nhập ngân hàng được coi là một xu thế tất

yếu. Ngay cả với những thương hiệu đã có "chỗ đứng" trong nền kinh tế, sáp nhập cũng có thể là cách giúp ngân hàng mạnh hơn.

Thương vụ sáp nhập đầu tiên trong hệ thống ngân hàng thu hút được nhiều sự quan tâm là Tổng Công ty Bưu chính Việt Nam (VNPOST) góp vốn vào NHTMCP Liên Việt (LienVietBank) với việc sáp nhập Công ty Dịch vụ Tiết kiệm bưu điện (VPSC) và LienVietBank. Sau khi hoàn tất việc sáp nhập, LienVietBank có tên gọi mới là NHTMCP Bưu điện Liên Việt (LPB), với vốn điều lệ tăng từ 5.650 tỷ đồng lên 6.010 tỷ đồng. Hệ thống giao dịch của LPB cũng được mở rộng thêm vì LPB có thể sử dụng hơn 10.000 điểm giao dịch trên toàn quốc mà VPSC đã có trước đó. Tuy nhiên, khi VPSC hợp nhất với LienVietBank đã xảy ra tình trạng nhiều người xếp hàng ở các điểm giao dịch của hệ thống tiết kiệm bưu điện để rút tiền vì hiểu nhầm đơn vị này bị giải thể. Song, ngân hàng này đã kịp thời lên tiếng khẳng định bảo đảm quyền lợi của những người gửi tiền, nên tình trạng người dân đến rút tiền chấm dứt.

Trong hệ thống ngân hàng, ba ngân hàng là NHTMCP Đệ Nhất (Ficombank), NHTMCP Việt Nam Tín Nghĩa (TinNghiaBank), NHTMCP Sài Gòn (SCB) đã "tiên phong" trong việc hợp nhất. Lý do hợp nhất 3 ngân hàng này được đưa ra là do các ngân hàng gặp khó khăn về thanh khoản, mà chủ yếu do dùng nhiều vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn, có thời điểm 3 ngân hàng mất khả năng thanh toán tạm thời. Nhưng, rút kinh nghiệm từ bài học của LPB trước đó, 3 ngân hàng hợp nhất khẳng định quyền lợi của người gửi tiền không bị mất đi, bởi ngân hàng mới sau hợp nhất sẽ được

Ngân hàng Đầu tư - Phát triển (BIDV) tham gia với tư cách đại diện vốn nhà nước. Ngày 15/6, NHNN đã chấp thuận nguyên tắc việc sáp nhập NHTMCP Nhà Hà Nội (Habubank) vào NHTMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB). Việc chấp thuận nguyên tắc này được Thống đốc NHNN Nguyễn Văn Bình ký phê duyệt tại Văn bản số 3651/NHNN-TTGSNH. Việc sáp nhập Habubank vào SHB căn cứ theo Đề án sáp nhập đã được SHB trình lên NHNN kèm theo Công văn số 110/HĐQT ngày 12/6/2012. Tới đầu tháng 8/2012, SHB công bố đã hoàn tất thương vụ sáp nhập này, đánh dấu trường hợp đầu tiên sáp nhập giữa 2 ngân hàng. Đây cũng là 2 ngân hàng đầu tiên cùng niêm yết trên thị trường chứng khoán sáp nhập thành công. Như vậy, sau gần một năm đánh giá, giải quyết các thủ tục, SHB đã hoàn thành việc này. Tuy nhiên, điều này cũng có nghĩa, cái tên HBB sẽ không còn tồn tại trong hệ thống ngân hàng, cũng như trên thị trường chứng khoán. Thu nhận thêm HBB, SHB trở thành một định chế tài chính có quy mô lớn, với số vốn điều lệ gần 9.000 tỷ đồng, tổng tài sản hơn 120.000 tỷ đồng, mạng lưới kinh doanh gồm 240 chi nhánh, phòng giao dịch trên cả nước và 2 chi nhánh SHB tại Campuchia, Lào, cùng gần 5.000 cán bộ, nhân viên. Mặc dù HBB có số nợ xấu lên đến hàng nghìn tỷ đồng, song lãnh đạo của SHB không quá lo ngại vì khoản nợ này, mà còn khẳng định đến cuối năm nay SHB sẽ xử lý được nợ xấu, đưa tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn xuống thấp hơn.

3- Một số giải pháp nhằm thúc đẩy hoạt động mua bán, sáp nhập NHTM nhằm hạn chế nợ xấu trong thời gian tới

3.1- Nhóm giải pháp vĩ mô từ

**phía Nhà nước**

Một là, tiếp tục nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTM trên cơ sở hình thành những ngân hàng đủ mạnh về tiềm lực tài chính; xác định việc mua bán, sáp nhập là một trong những giải pháp quan trọng để nâng cao năng lực cạnh tranh, cũng được coi là một trong những giải pháp nhằm giảm thiểu nợ xấu của hệ thống ngân hàng, và phục vụ nền kinh tế một cách tốt nhất trong xu hướng hội nhập kinh tế toàn cầu;

Hai là, hoàn chỉnh hệ thống pháp lý, sửa đổi theo hướng phù hợp với các cam kết tự do hóa tài chính mà Việt Nam đã tham gia ký kết song phương và đa phương trong lộ trình hội nhập kinh tế. Xây dựng các quy phạm pháp luật liên quan đến mua bán, sáp nhập, hợp nhất các NHTM; xây dựng Luật Bảo hiểm tiền gửi và tiền vay ngân hàng trên phương diện được xem như “bà đỡ” cho những ngân hàng yếu kém hoặc có xảy ra rủi ro nhằm đảm bảo quyền lợi của người gửi tiền;

Ba là, phổ biến kiến thức pháp luật ngân hàng và tiến trình hội nhập tài chính. Xây dựng lộ trình hội nhập cho những cam kết quốc tế đã thực hiện và dự kiến thực hiện. Phổ biến tiến trình đó đến các NHTM để thấy được những bước đi cụ thể mà Việt Nam phải thực hiện; đánh giá diễn biến, xu hướng phát triển của hệ thống ngân hàng trên thế giới, trên cơ sở đó xây dựng chiến lược tổng thể về cạnh tranh và phát triển cho ngành Ngân hàng Việt Nam, chỉ ra những vận hội và thách thức cảnh báo những nguy cơ mà các NHTM trong nước cần quan tâm;

Bốn là, minh bạch và công khai thông tin tài chính. Xây dựng và ban hành các quy định và chế



tài thích hợp yêu cầu các NHTM công bố tài chính một cách trung thực, đầy đủ, chính xác và kịp thời theo các chuẩn mực quốc tế, giảm thiểu sự lệch lạc thông tin về các NHTM;

Năm là, tăng cường, xây dựng các định chế thanh tra, giám sát của Nhà nước đối với hoạt động NHTMCP: Đổi mới phương pháp thanh tra, giám sát; hoàn thiện các công cụ thanh tra giám sát phù hợp với thông lệ quốc tế và điều kiện thực tiễn của Việt Nam, nâng cao trình độ và đạo đức của người làm công tác thanh tra, có cơ chế giám sát chặt chẽ, xử lý nghiêm những cán bộ thanh tra gây phiền hà, sách nhiễu, có động cơ vụ lợi. Hoàn thiện và mở rộng xu hướng thiết lập quan hệ giám sát tài chính quốc tế; tham gia hệ thống giám sát tài chính chung khu vực ASEAN;

Sáu là, ban hành các chính sách khuyến khích các ngân hàng chủ động hợp nhất, sáp nhập thông qua các công cụ như ưu đãi về thuế, hỗ trợ tái cơ cấu vốn thông qua thị trường liên ngân hàng, giảm tỷ lệ dự trữ bắt buộc. Đồng

thời bổ sung những quy định trong Luật Cạnh tranh để bảo đảm môi trường cạnh tranh công bằng.

3.2- Nhóm giải pháp đối với các NHTM

Thứ nhất, xây dựng mục tiêu và chiến lược, quy trình cụ thể cho hoạt động mua bán, sáp nhập.

Mục đích của việc mua lại, sáp nhập là tăng giá trị của ngân hàng bằng cách này hoặc cách khác. Vì thế, chiến lược thương hiệu của các ngân hàng sau mua bán, sáp nhập cũng phải được đặt mục tiêu làm tăng giá trị thương hiệu lên hàng đầu. Đối với hoạt động mua bán, sáp nhập ngân hàng, hiện tại có nhiều chiến lược khác nhau. Tuy nhiên, có hai chiến lược phổ biến sau:

- **Chiến lược lỗ đen**: Với chiến lược lỗ đen, sẽ có một thương hiệu được sử dụng, thường là thương hiệu của ngân hàng đứng ra sáp nhập và thương hiệu bị sáp nhập sẽ nhanh chóng mất đi, giống như ngân hàng nhỏ, khả năng thực hiện chiến lược này trong hoạt động mua bán, sáp nhập là điều có thể xảy ra.



Cho dù sáp nhập ở quy mô như thế nào, xét cho cùng, sản phẩm tạo ra vẫn là một ngân hàng, nên phải thận trọng giải bài toán hậu sáp nhập

- **Chiến lược khởi đầu mới:** Trong chiến lược này, cả hai thương hiệu của hai ngân hàng đều không mang lại tài sản to lớn nào, vì thế, họ nên xây dựng thương hiệu mới. Chiến lược này thường thích hợp với những ngân hàng nhỏ, chưa có một nhận thức hay tài sản thương hiệu lớn của riêng họ. Khi có hơn hai ngân hàng nhỏ sáp nhập, chiến lược này là giải pháp hiệu quả để xây dựng nên tài sản thương hiệu. Các nhà quản lý ngân hàng, đặc biệt là chủ tịch hội đồng quản trị phải thực hiện nhiệm vụ của một người định hướng thương hiệu, đó là phải thuyết phục ngân hàng đánh giá lại tài sản cả hai thương hiệu hiện tại và lợi ích của thương hiệu tương lai.

Các ngân hàng cần chú ý các vấn đề trong quá trình thực hiện trước, trong và sau mua bán, sáp nhập như sau:

Một là, cần phải xây dựng một chiến lược mua bán, sáp nhập có tính khả thi tránh sự dằn trải và thiếu hiệu quả. Để thực hiện bước đi này, các ngân hàng cần tự kiểm tra lại tình hình tài chính của mình để có thể hiểu rõ nhất các

điểm mạnh cần phát huy và điểm yếu cần khắc phục, các ngân hàng cũng cần làm việc với các nhà phân tích và tư vấn trong lĩnh vực kinh doanh để hình thành một chiến lược phát triển rõ ràng và thích hợp.

Hai là, mua bán, sáp nhập không tránh khỏi phải đối mặt với những vấn đề khá phức tạp như thuế, kế toán, chuyển đổi tài sản, phân chia lợi nhuận, trách nhiệm giải quyết các khoản nợ chưa thanh toán của các ngân hàng tham gia hoạt động mua bán, sáp nhập, giải quyết lao động dôi dư, môi trường văn hóa ngân hàng, bảo vệ môi trường, tính toán các vấn đề hậu sáp nhập làm sao cho giá trị ngân hàng ngày càng tăng... để hấp dẫn các nhà đầu tư, do vậy, các ngân hàng trước khi thực hiện sáp nhập và mua lại cần phải thuê các nhà tư vấn có kinh nghiệm về sáp nhập và mua lại để tiến trình được diễn ra một cách hiệu quả và nhanh chóng.

Ba là, xây dựng một kế hoạch thời hậu sáp nhập và mua lại: Một cuộc mua lại và sáp nhập không dễ dàng và còn rất nhiều vấn đề

phát sinh có thể khiến tiến trình sáp nhập và mua lại trực trặc hay thậm chí sụp đổ bất cứ lúc nào. Vì vậy, điều quan trọng là cần có sự tham gia tích cực của các cấp lãnh đạo cao nhất trong ngân hàng từ việc lập kế hoạch, tài chính, chuyên gia tư vấn cho đến quản lý thời hậu sáp nhập

Thứ hai, định giá và lựa chọn phương pháp định giá ngân hàng phù hợp

Tại Việt Nam hiện nay, tình trạng thiếu thông tin và các dữ liệu thống kê không đầy đủ, thiếu tính chính xác và không được cập nhật một cách đầy đủ đã làm cho vấn đề định giá doanh nghiệp rất khó khăn, nhất là với loại hình doanh nghiệp đặc biệt như ngân hàng. Việc định giá tài sản của ngân hàng là cực kỳ khó khăn, vì phần lớn các tài sản của ngân hàng là các khoản cho vay, mỗi khoản cho vay đều có những rủi ro và thu nhập khác nhau. Nếu chỉ định giá dựa trên các khoản mục bảng cân đối kế toán thì hoàn toàn không phù hợp, vì giá trị trên bảng cân đối kế toán chỉ là giá trị sổ sách, không phản ánh thực chất giá trị thị trường của tài sản. Đồng thời, một số tài sản vô hình của ngân hàng như giá trị thương hiệu, thị phần của ngân hàng, các mối quan hệ... cũng rất khó để xác định. Thêm nữa, các số liệu thống kê và kế toán thường không thống nhất với nhau và sự không thống nhất với nhau về phương pháp thực hiện lại càng gây khó khăn cho định giá giá trị của một ngân hàng. Chính vì vậy, các ngân hàng nên sử dụng kết hợp các phương pháp khác nhau để có thể định giá tương đối chính xác giá trị của ngân hàng để không gây thiệt thòi cho cả người bán lẫn người mua. Các ngân hàng có thể tham khảo một



số phương pháp định giá như:

- Phương pháp chiết khấu theo dòng tiền, phương pháp này chỉ chính xác khi áp dụng với các doanh nghiệp và ngân hàng đã có sự tăng trưởng ổn định và dễ dự đoán như ở các nền kinh tế phát triển, tuy nhiên lại không phù hợp với tình hình và bối cảnh của nước ta hiện nay. Phương pháp này phụ thuộc rất nhiều vào các yếu tố giả định về thị trường cũng như khả năng tăng trưởng trong tương lai. Mặt khác, các số liệu kế toán trong quá khứ của doanh nghiệp và ngân hàng cũng chưa đủ độ tin cậy và chi tiết để có thể thực hiện việc phân tích một cách chính xác.

- Phương pháp hệ số nhân doanh thu/lợi nhuận, phương pháp này thường được nhà đầu tư lựa chọn thay thế, hoặc sử dụng cùng với phương pháp chiết khấu dòng tiền. Với phương pháp này, nhà đầu tư sử dụng các số liệu về doanh thu hay lợi nhuận, hoặc EPS (earning per share) của ngân hàng nhân với một hệ số nhân mà có thể chấp nhận được trên thị trường. Ngoài ra, phương pháp này chỉ sử dụng các số liệu về lợi nhuận hiện tại cho các chỉ số P/E hiện tại, còn với các chỉ số P/E tương lai thì cũng phải dùng phương pháp dự đoán tài chính như phương pháp chiết khấu dòng tiền.

Các phương pháp định giá trên còn có nhiều điểm hạn chế, khó áp dụng vào tình hình thực tế của Việt Nam hiện nay, tuy nhiên việc tham khảo và nghiên cứu các phương pháp định giá như trên sẽ tạo tiền đề cho hoạt động sáp nhập và mua lại trong tương lai của các chủ thể ngân hàng.

Bên cạnh đó, các ngân hàng cần có những chính sách tạo giá trị cho mình vì giá trị của bất cứ doanh nghiệp/ngân hàng nào cũng được quyết định bởi hai yếu tố: *một là*,

ngân hàng này tạo nên được giá trị gì qua các sản phẩm hoặc dịch vụ của họ mà xã hội đang cần và chấp nhận mua; *hai là*, ngân hàng này đã làm gì để được xã hội dễ dàng nhận diện được họ, có sự thuyết phục và tin tưởng để quyết định chọn sản phẩm/dịch vụ của ngân hàng này thay vì chọn của một ngân hàng khác. Trong một cuộc sáp nhập, mua lại, ngân hàng bên mua thường quyết định giá bán; ngân hàng bên bán chỉ có quyền không bán chứ không chủ động được giá mua. Ngân hàng bên bán chỉ có được giá bán theo ý họ nếu họ có khả năng thuyết phục được ngân hàng bên mua có lời với cái giá họ muốn bán. Ngân hàng bên bán cần phải biết thế mạnh và cả thế yếu của mình; ngân hàng bên mua là ai, họ đang cần gì, mong đợi gì để tạo giá trị gia tăng sau khi mua; thị trường đang có những ai đang cung cấp sản phẩm dịch vụ tương tự như mình? Do vậy, các ngân hàng phải đẩy mạnh việc tạo giá trị khác biệt cho mình để có lợi hơn trong mỗi thương vụ mua bán và sáp nhập.

Thứ ba, lựa chọn thời điểm giao dịch mua lại, sáp nhập và mình bạch thông tin

Hoạt động mua lại, sáp nhập hiện đang là xu thế chung trên thế giới trong tất cả các lĩnh vực, càng sôi động với khu vực có tính chi phối cao như khu vực tài chính. Các NHTM Việt Nam cần có thái độ tích cực và chủ động tham gia vào xu hướng này, cần có quan điểm tích cực, xem sáp nhập và mua lại giữa các ngân hàng với các ngân hàng và các doanh nghiệp phi ngân hàng trong và ngoài nước là một tất yếu, khách quan, nên được nghiên cứu, sử dụng phù hợp với chiến lược phát triển và kinh doanh của từng ngân hàng.

Không kể đến những thương vụ

mua bán, sáp nhập theo kiểu thôn tóm. Mua bán, sáp nhập nếu có sự chủ động, chuẩn bị kỹ lưỡng và sự phù hợp giữa hai bên đối tác sẽ dễ dàng tạo ra hiệu quả “cộng hưởng” của định chế tài chính có ảnh hưởng lớn trên thị trường.

Với các NHTM Việt Nam đã có thương hiệu, có thị phần vững chắc, đương nhiên sẽ có tính chủ động cao trong việc tìm kiếm con đường đi của riêng mình. Việc các đối tác chiến lược nước ngoài nắm giữ tới 10 - 15%, thậm chí 20% cổ phần chưa thể có sức chi phối hoàn toàn với các hoạt động của ngân hàng. Các đối tác sẽ mang lại cho ngân hàng những giá trị mới về quản trị tài chính, quản trị rủi ro, những kinh nghiệm và kỹ năng quốc tế - vốn là điểm yếu và rất cần thiết với các NHTM Việt Nam trong quá trình hội nhập.

Với các NHTM nhỏ, mua bán, sáp nhập là giải pháp nên cân nhắc và xem xét khi việc tạo dựng uy tín và chiếm giữ thị phần trong thời gian ngắn một cách độc lập là rất khó khăn. Việc tăng vốn điều lệ đồng nghĩa phải gắn liền với các dự án và hoạt động giải ngân hợp lý. Bên cạnh đó là áp lực cạnh tranh sẽ buộc các ngân hàng này phải xích lại gần với nhau hơn, hoặc kết hợp hoàn toàn với một ngân hàng lớn. Vấn đề là lựa chọn đối tác nào cho phù hợp với tiêu chí hoạt động của ngân hàng mà thôi.

Về mặt kiến thức, các ngân hàng cần có sự nghiên cứu, đào sâu về hoạt động sáp nhập và mua lại ngân hàng và học hỏi kinh nghiệm của các ngân hàng trên thế giới đã thực hiện sáp nhập và mua lại nhằm mục đích chuẩn bị tốt cho hoạt động sáp nhập và mua lại trong tương lai nếu ngân hàng có thể tiến hành và có thể phòng vệ tốt trước nguy cơ bị thôn tóm.

(Xem tiếp trang 61)



"VUI NHƯNG KHÔNG ĐƯỢC TẾU" *

Ngày 19 - 5 - 1950, đoàn đại diện Ban chấp hành Hội những người viết báo Việt Nam lên chúc thọ Bác Hồ 60 tuổi, trong đó có nhà báo Từ Giầy (Phụ trách báo *Vui sống*). Tối hôm đó, Bác Hồ gặp riêng các đại biểu quân đội. Khi Người hỏi về tình hình sinh hoạt của các đơn vị quân đội, một chiến sĩ bật dậy thưa với Bác rất sôi nổi: "Các đơn vị bộ đội chúng cháu rất thích tờ báo *Vui sống*. Chúng cháu thường mong đợi và mỗi lần báo về chúng cháu mừng lắm. Tờ báo đã mang lại nguồn vui và niềm phấn khởi cho chúng cháu".

Trong cuộc đời làm báo của mình, Từ Giầy chưa bao giờ cảm thấy được vinh dự như ngày hôm đó, vô tình được nghe một lời khen rất hồn nhiên của một bạn đọc không biết rằng người phụ trách tờ báo mình vừa khen đang ngồi ngay gần bên, sự đánh giá vô tư, chân thật đó thật đáng quý. Bác Hồ đã vui vẻ nhìn về phía nhà báo Từ Giầy và nói: "Vui sống - vui nhưng không được tếu".

(Theo báo Nhân Dân, 20 - 5 - 1999)

* Trích từ cuốn: "108 chuyện vui đời thường của Bác Hồ" - NXB Dân Trí, 2010.

BÀN THÊM VỀ HOẠT ĐỘNG MUA BÁN,... (Tiếp theo trang 18)

Để tạo được sự tin cậy cho các đối tác thì thông tin về ngân hàng cần phải được minh bạch, rõ ràng. Các ngân hàng cần tích cực hơn nữa trong việc minh bạch hóa các thông tin tài chính. Và cách tốt nhất đó là định kỳ cung cấp các thông tin tài chính về hoạt động của mình trên các phương tiện thông tin đại chúng và nhanh chóng niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán tập trung.

4- Kết luận

Nợ xấu là yếu tố tất yếu trong hoạt động ngân hàng, song thực tế hoạt động ngân hàng vừa qua và diễn biến nền kinh tế được dự báo còn nhiều khó khăn, thời gian tới đòi hỏi phải sớm có các giải pháp nhằm kiểm soát hiệu quả đà tăng của nợ xấu cũng như những tác động khó lường của nó đối với hệ thống ngân hàng và toàn bộ nền kinh tế.

Chính vì vậy, xử lý nợ xấu đang là việc đau đầu đối với các ngân

hàng, nhất là tình hình kinh tế khó khăn, tuy vẫn giữ được đà tăng trưởng nhưng tốc độ tăng đang chậm lại, dẫn đến sự kém hiệu quả trong kinh doanh của một số công ty, đơn vị sản xuất, và ngân hàng - với chức năng là một định chế tài chính trung gian giữa bên có tiền và bên cần tiền, dòng chảy tiền tệ trong hệ thống ngân hàng luân chuyển không ngừng và dòng chảy này không được phép dừng lại dù ở bất cứ khâu nào trong hệ thống hoạt động ngân hàng.

Hoạt động mua bán, sáp nhập ngân hàng hiện nay đang được coi là một phần của tái cấu trúc ngành Ngân hàng, nhằm mục tiêu giảm thiểu nợ xấu của hệ thống. Những hoạt động mua lại, sáp nhập đích thực phải mang lại những giá trị kỳ vọng, và mang tính chất đại chúng lớn lao hơn: những giá trị nào cho cổ đông, cho nhân viên, cho khách hàng, và lớn hơn nữa,

cho cả nền kinh tế? Đại chúng ở đây cũng hàm ý rằng, thông qua mua bán, sáp nhập, cánh cửa đầu tư vào NHTM phải ngày càng rộng mở cho các nhà đầu tư, cùng cộng lực để phát triển bền vững chứ không như những động cơ kiểu "ăn xổi ở thì", trục lợi cá nhân thông qua các hoạt động thâm tóm của các cá nhân và nhóm lợi ích.

Tuy nhiên, quan trọng hơn cả là phải thận trọng giải bài toán hậu sáp nhập. Bởi vì, cho dù sáp nhập ở mức độ quy mô như thế nào, xét cho cùng, sản phẩm nó tạo ra lại vẫn là một ngân hàng. Cho nên, sáp nhập mới chỉ là thao tác khởi động cho quá trình vận hành một cỗ máy mới được lắp ráp, trong đó có khá nhiều "linh kiện cũ còn được sử dụng". ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. www.sbv.gov.vn.
2. www.vneconomy.vn.
3. www.sggt.com.vn.
4. Một số tài liệu tham khảo khác.