

NÂNG CAO NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM SAU HOẠT ĐỘNG MUA BÁN VÀ SÁP NHẬP (M&A)

● LÊ TRÚC THUẬN

TÓM TẮT:

Khi đánh giá “sức khỏe” của mỗi ngân hàng (NH) sau hoạt động mua bán và sáp nhập (M&A), thì năng lực tài chính (NLTC) thường được xem là thước đo để đo lường. NLTC của ngân hàng thương mại (NHTM) không chỉ là yếu tố cơ bản thể hiện sức mạnh tài chính và quyết định đến năng lực cạnh tranh của NH sau M&A, mà còn có mức độ ảnh hưởng sâu rộng đến an toàn hệ thống và an ninh tài chính quốc gia. Do đó, cần có những giải pháp để nâng cao được NLTC cho NH sau M&A.

Từ khóa: Ngân hàng thương mại, năng lực tài chính, hoạt động mua bán và sáp nhập.

1. M&A trong ngân hàng

Theo khái niệm về M&A trong Thông tư số 36/2015/TT-NHNN ngày 31/12/2015 quy định về việc tổ chức lại TCTD, sáp nhập NH là: một hoặc một số NH chuyển toàn bộ tài sản (TS), quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp sang một NH khác, đồng thời chấm dứt sự tồn tại của NH bị sáp nhập, còn hợp nhất NH là việc hai hoặc một số NH chuyển toàn bộ TS, quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp để hình thành một NH mới, đồng thời chấm dứt sự tồn tại của các NH bị hợp nhất. Pháp luật Việt Nam không cho phép NH này mua lại NH khác. Do đó, việc các NH bán cổ phần cho đối tác khác không được xem là trường hợp của M&A NH như trường hợp của Vietcombank đã dự kiến bán cổ phần cho GIC, thương vụ này dự tính đã hoàn thành vào cuối năm 2016 nhưng đến nay vẫn chưa nhận được sự chấp thuận của Chính phủ Việt Nam. Tuy nhiên, theo thông lệ quốc tế, M&A NH còn diễn ra đối với trường hợp một NH mua lại cổ phần của một TCTD

hoặc doanh nghiệp khác chứ không chỉ là chuyển toàn bộ TS, quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp theo như quy định của pháp luật Việt Nam.

Do đó, trong nội dung bài viết này, tác giả chỉ phân tích thực trạng NLTC của những NH nhận sáp nhập, NH mới sau hợp nhất từ các thương vụ M&A. Số liệu để phân tích được tác giả thu thập từ các báo cáo tài chính của các NHTM sau M&A bằng các chỉ tiêu của mô hình CAMEL. Và phạm vi phân tích là 8 NHTM sau M&A, bao gồm: LPB, SCB, SHB, HDBank, Pvccombank, Saccombank, BIDV, Maritimebank.

2. NLTC của các NHTM Việt Nam sau M&A

2.1. Mức độ an toàn vốn

Quy mô vốn chủ sở hữu (VCSH): Tính đến cuối năm 2017, so với tiêu chuẩn của Camel có 2 NH (Saccombank, BIDV) có số VCSH đạt được theo quy chuẩn > 20.000 tỷ đồng.

Hệ số đòn bẩy tài chính: HDBank, Pvccombank là những NH sau M&A có hệ số đòn bẩy tài chính

ở mức phù hợp so với tiêu chuẩn Camel (Theo tiêu chuẩn của mô hình Camel của AIA Hoa Kỳ thì hệ số này phải tương đương 12,5 lần). Điều này cho thấy các NH này đã sử dụng hiệu quả hệ số đòn bẩy, tăng sự an toàn trong hoạt động của NH.

Tỷ lệ nợ xấu: Sau khi thực hiện thương vụ M&A các NH dần đi vào ổn định phát triển, tỷ lệ nợ xấu của các NH có xu hướng giảm và đã dần kiểm soát được trong giới hạn cho phép (Theo tiêu chuẩn của mô hình Camel thì tỷ lệ này được

Bảng 1. Hệ số đòn bẩy tài chính của NHTM Việt Nam sau M&A

Đơn vị tính: Lần

Ngân hàng	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
LienViet	7,5	8,0	9,9	12,6	13,2	16,0	16,4
SCB	11,8	12,1	12,8	17,4	19,2	22,4	27,6
SHB		11,3	12,9	15,1	17,2	16,7	18,5
HDBank			9,0	10,2	9,8	14,1	11,8
Pvcombank			9,5	10,1	8,8	10,4	11,5
Sacombank					14,0	12,2	14,9
Vietinbank					12,9	14,7	16,2
BIDV					19,1	21,8	23,6
Maritimebank					6,7	5,8	7,2

Nguồn: Báo cáo tài chính của các NHTM

Tỷ lệ VCSH/Tổng TS: Theo tiêu chuẩn của Camel Tỷ lệ VCSH/Tổng TS theo mức yêu cầu của mô hình Camel của AIA Hoa Kỳ thì chỉ tiêu này phải $\geq 4\% - 6\%$. Các NHTM sau M&A đều vượt khung, trong đó Maritimebank là NH có tỷ lệ này cao nhất (14.7%). Chứng tỏ rằng, sau M&A các NHTM hoạt động có hiệu quả, duy trì đủ vốn cho hoạt động và an toàn.

Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu: Các NHTM Việt Nam sau M&A đều có tỷ lệ an toàn $> 8\%$ theo Camel và theo quy định của Việt Nam tỷ lệ này $> 9\%$, điều này chứng tỏ rằng các NHTM này đã rất chú trọng tới công tác bảo đảm an toàn cho hoạt động của NH.

2.2. Chất lượng tài sản

Tỷ lệ dư nợ cho vay/tổng TS: Tỷ lệ này của các NHTM sau M&A có xu hướng tăng. Tuy nhiên theo khung chuẩn Camel (tiêu chuẩn của mô hình Camel của AIA Mỹ thì tỷ lệ Dư Nợ cho vay/tổng TS $\geq 60\%$) thì trong số 8 NH nghiên cứu có 6 NH nằm trong khung tiêu chuẩn đó là LPB, SCB, SHB, HDBank, PVcombank, Sacombank. Các NH này đã tăng cường hoạt động cho vay tăng thu nhập nhưng vẫn đảm bảo an toàn cho NH.

chấp nhận ở mức $\geq 1\%$). Điều này chứng tỏ rằng các NH đã thực hiện tốt công tác quản trị rủi ro (QTRR) tín dụng.

Tỷ lệ chi phí dự phòng: PVcombank, Sacombank các năm hoạt động sau khi thực hiện thương vụ M&A đều có tỷ lệ chi phí dự phòng đạt khung theo tiêu chuẩn Camel (Theo tiêu chuẩn mô hình Camel của AIA Mỹ thì tỷ lệ được chấp nhận ở mức $\geq 1,5\%$). Điều này cho thấy NH có thể bù đắp được các khoản nợ xấu không còn khả năng thu hồi của NH bằng quỹ dự phòng rủi ro tín dụng.

2.3. Năng lực quản lý

Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận: Theo tiêu chuẩn của mô hình Camel của AIA Mỹ thì tốc độ tăng trưởng lợi nhuận phải $\geq 10\% - 15\%$ và chiếu theo tiêu chuẩn này thì chỉ có LPB đạt được năm 2016, SHB đạt được ở năm 2015, HDBank đạt ở năm 2014, 2015, PVcombank đạt được ở năm 2014 và Maritimebank đạt được ở năm 2016. Năm 2017, các NH sau M&A đều có tốc độ tăng trưởng lợi nhuận sau thuế đạt được so với tiêu chuẩn Camel ngoại trừ NH Maritimebank.

Tốc độ tăng trưởng tín dụng: Dư nợ cho vay ở các năm hoạt động sau M&A của các NH đa số có

xu hướng tăng, điều này chứng tỏ khả năng quản trị điều hành về hoạt động tín dụng của NH tốt, NH ngày càng mở rộng và phát triển.

2.4. Khả năng sinh lời

Chỉ tiêu tỷ suất sinh lời/TS (ROA): Chỉ tiêu ROA theo khung CAMEL (Theo tiêu chuẩn của mô hình Camel đối với các NH Mỹ thì tỷ lệ ROA phải $\geq 1\%$.) thì trong các năm hoạt động sau khi thực hiện thương vụ M&A của các NH, trong số đó chỉ có LPB năm 2012 đạt 1,42%; BIDV năm 2015 là 1,0%; HDBank năm 2017 là 1,2% còn lại các NH đều ở mức khá thấp.

Chỉ tiêu tỷ suất sinh lời/VCSH (ROE): Trong các NHTM sau M&A thì chỉ có BIDV năm 2015 là 15,5% và HDBank năm 2017 có ROE là 15,8% lớn hơn khung tiêu chuẩn của CAMEL (Theo tiêu chuẩn của mô hình Camel đối với các NH Mỹ thì tỷ lệ ROE phải $\geq 15\%$).

Tỷ lệ lãi cận biên (NIM): NIM của các NHTM ở các năm hoạt động sau M&A chỉ có BIDV có NIM năm 2016 là 6,7%; SHB có NIM năm 2017 là 7,0%; LPB có NIM năm 2017 là 7,5% đạt tiêu chuẩn trong khung mô hình Camel của AIA Mỹ

Tỷ lệ ngoài lãi cận biên (NNIM): Theo tiêu chuẩn của mô hình Camel của AIA Mỹ về tỷ lệ ngoài lãi cận biên (NNIM) trong các NHTM sau M&A chỉ có PVcombank đạt được tiêu chuẩn năm 2014 là 1,5% và Manutbank 2016, 2017 đều là 1,6%. (Theo tiêu chuẩn của mô hình Camel đối với các NH Mỹ thì tỷ lệ NNIM phải $> 1,5\%$).

2.5. Khả năng thanh khoản

Tỷ lệ tổng tiền gửi/tổng TS: Theo tiêu chuẩn của Camel thì các NH sau M&A giai đoạn 2015 - 2017 có Sacombank, SCB là NH có cả 3 năm đều đạt tỷ lệ $> 75\%$ theo tiêu chuẩn Camel và trong đó Sacombank có tỷ lệ cao nhất.

Tỷ lệ tổng Dự Ng/tổng TS: Theo tiêu chuẩn của Camel thì tỷ lệ Dự Ng trên tổng TS của các NH $\geq 80\%$, NH sau M&A có tỷ lệ này phù hợp phải kể đến là SCB, HDBank, Sacombank, PVcombank.

3. Giải pháp nâng cao NLTC của các NHTM Việt Nam sau M&A

Thứ nhất, tăng quy mô VCSH và nâng cao hệ số an toàn vốn.

Tăng vốn dựa vào nguồn lợi nhuận tích lũy: Dù ở thời điểm hiện tại, việc tăng vốn của các NHTM sau M&A từ việc trích lập lợi nhuận sẽ có những hạn chế nhất định do mới thực hiện xong với

M&A nên lợi nhuận của các NHTM này chưa ổn định và tăng trưởng bền vững. Tuy nhiên, vì sau khi thực hiện M&A thì các NHTM sau M&A thường là các NHTM có quy mô vốn lớn hơn so với trước khi thực hiện M&A và khả năng cạnh tranh sẽ vượt trội hơn so với các NHTM khác nên cũng hồi phục nhanh khi kinh tế Việt Nam được khởi sắc. Do vậy, các NHTM sau M&A cần phải cân nhắc phân chia tỷ lệ hợp lý giữa lợi nhuận để lại và chính sách cổ tức cho cổ đông.

Tăng vốn từ các cổ đông hiện hữu: Sau khi thực hiện M&A thì các NHTM sẽ có quy mô vốn lớn hơn, những cổ đông hiện hữu thường có xu hướng muốn nắm giữ cổ phiếu NH để giữ tỷ lệ sở hữu cổ phiếu hay không bị loãng quyền sở hữu cổ phiếu của mình cũng như chiến lược đầu tư dài hạn. Do vậy, việc thu hút vốn của các cổ đông hiện hữu sẽ dễ được các cổ đông đón nhận. Trong bối cảnh hiện nay, phương thức tăng vốn này được coi là có tính khả thi nhất. Cho dù, tại thời điểm hiện tại việc tăng vốn này sẽ bị hạn chế bởi tiềm lực tài chính của các cổ đông hiện hữu trong bối cảnh nền kinh tế có nhiều yếu tố bất lợi, nhất là với những cổ đông pháp nhân trong xu hướng thoái vốn ở những lĩnh vực kinh doanh ngoài ngành. Theo lộ trình tái cấu trúc nền kinh tế và hệ thống ngân hàng giai đoạn 2016 - 2020, nếu quá trình tái cấu trúc thành công theo dự kiến, tình hình tài chính của các doanh nghiệp hay tập đoàn kinh tế được cải thiện thì việc tăng vốn của các NHTM sau M&A bằng con đường này sẽ có tính khả thi cao hơn.

Tăng vốn thông qua việc phát hành cổ phiếu rộng rãi ra công chúng: Để tăng mạnh quy mô VCSH thì phương án tăng vốn thông qua việc chào bán cổ phiếu ra công chúng là một lựa chọn cho bất cứ một NHTM. Với các NHTM sau M&A, việc gọi vốn bằng cách thức này sẽ có nhiều điểm thuận lợi, bởi vì các NHTM sau M&A thường là những NHTM có uy tín thương hiệu từ trước trong ngành NH nên với những nhà đầu tư (NDT) có tính chiến lược dài hạn thì cổ phiếu của những NH này luôn được ho sẵn sàng đón nhận. Hơn nữa, với những diễn biến trên thị trường chứng khoán từ năm 2013 đến nay thì thị trường chứng khoán đang có nhiều khởi sắc, kênh đầu tư chứng khoán có sự hấp dẫn hơn so với việc gửi tiền tiết kiệm hay đầu tư vào vàng, bất động sản do lãi suất tiền gửi giảm thấp,

tính kém thanh khoản của thị trường bất động sản và xu hướng giảm của giá vàng thế giới. Tuy nhiên, trong khoảng thời gian từ năm 2016 - 2018, phương án tăng vốn này vẫn có thể chưa được coi là tối ưu đối với các NHTM sau M&A nói riêng với hai lý do: (i) Việc phát hành cổ phiếu ra công chúng của NHTM hiện tại khó có thể đem lại mức thặng dư vốn cho các NHTM. Bởi mặc dù thị trường chứng khoán đã có nhiều khởi sắc, nhưng nhìn chung với tâm lý dè dặt cũng như những hạn chế về khả năng tài chính của các NĐT thì giá cổ phiếu NH không tăng một cách đột biến. Hơn nữa, với tình trạng thoái vốn NH hàng loạt của các cổ đông chiến lược sẽ đẩy nguồn cung cổ phiếu NH tăng, do vậy giá cổ phiếu NH vẫn khó có thể được đẩy mạnh. (ii) Cũng như đã phân tích ở trên, tăng vốn ở thời điểm này sẽ đi đôi với áp lực tăng quy mô TS Có. Trong khi hiệu quả đầu tư của nền kinh tế thấp như hiện nay thì việc tăng vốn là không cần thiết, nhất là những áp lực về tăng vốn để đảm bảo hệ số an toàn vốn không quá cấp bách đối với các NHTM sau M&A. Sau giai đoạn tái cấu trúc nền kinh tế và hệ thống NH 2016 - 2020, tùy vào chiến lược "tăng tốc" để các NHTM nói chung và NHTM sau M&A nói riêng sẽ sử dụng phương án phát hành cổ phiếu rộng rãi ra công chúng để tăng vốn cho mình.

Thu hút vốn của các NĐT nước ngoài: Sau khi thực hiện M&A các NHTM này sẽ là những NH có nhiều triển vọng phát triển và cũng sẽ là tâm điểm thu hút vốn của các NĐT nước ngoài. Theo tinh thần Nghị định số 01/2014/NĐ-CP về việc NĐT nước ngoài mua cổ phần của tổ chức tín dụng Việt Nam, tỷ lệ sở hữu cổ phần của một NĐT chiến lược nước ngoài được nâng lên 20% (quy định cũ là 15%); tổng mức sở hữu cổ phần của các NĐT nước ngoài không vượt quá 30% vốn điều lệ của một NHTM Việt Nam. Trong số các NHTM sau M&A vẫn có những NH còn mức "room" lớn như Mariuebank (Mức vốn cổ phần nước ngoài hiện tại là 0%), Sacombank (Tổng mức vốn đầu tư nước ngoài là 5,43%), SHB (Tổng mức vốn đầu tư nước ngoài là 1,76%). Với những NH này muốn tăng vốn đầu tư nước ngoài phải tìm kiếm các NĐT mới, mà điều này không phải dễ dàng khi tìm một đối tác có sự phù hợp về quan điểm và chiến lược kinh doanh. Hơn nữa, xét về lợi ích thì nhóm NHTM sau M&A cũng không mặn mà trong việc

hợp tác với NĐT nước ngoài ở thời điểm này, bởi tình trạng nợ xấu cũng như điều kiện kinh doanh khó khăn hiện nay nên các NHTM trong nước khó đạt được giá bán như mong muốn. Do vậy, phương án tăng vốn này sẽ không được các NHTM sau M&A đặt lên hàng đầu trong bối cảnh hiện tại. Sau quá trình tái cấu trúc giai đoạn 2016 - 2020, khi tình hình tài chính của các NH đã được minh bạch và cải thiện hơn thì đây là phương án sẽ được các NHTM nói chung và NHTM sau M&A nói riêng cân nhắc.

Tiếp tục thực hiện mua lại hoặc sáp nhập (M&A) với các NHTM khác: Mặc dù bản thân các NHTM này đã thực hiện M&A rồi nhưng trong giai đoạn tái cấu trúc lần thứ hai thì đây vẫn được coi là một phương án hợp pháp. Với những NHTM mà sau khi thực hiện M&A có "sức khỏe tốt" thì giải pháp này có thể tạo "cú bật" trong việc mở rộng thị trường để chiếm giữ thêm thị phần. Tuy nhiên, với các NHTM sau M&A đang gặp những vấn đề về quản trị, nợ xấu, lợi nhuận giảm sút thì việc tiếp tục lại "cộng thêm" một NH yếu thì e rằng sẽ làm cho tình hình tài chính của các NH khó có thể được cải thiện. Do vậy, các NHTM sau M&A này nên nhắm đến việc sáp nhập với một NH lớn hơn để trở thành một NHTM có quy mô lớn nhất thuộc топ 1, còn nếu không thì không nên tiếp tục thực hiện M&A thêm lần nữa.

Thứ hai, nâng cao năng lực quản lý.

Nhận thức đúng đắn tầm quan trọng của công tác quản trị: Để có thể nâng cao hiệu quả của công tác quản trị thì trước hết phải phải xác định rõ tầm quan trọng của nó. Vai trò của công tác quản trị mà trong đó đặc biệt là QTRR không phải chỉ là nhiệm vụ với bộ phận QTRR, mà nó phải trở thành vấn đề nhận thức với bộ phận lãnh đạo và mỗi nhân viên tác nghiệp. Quản trị NH phải được coi là một mảng nhiệm vụ thực hiện khi xây dựng chiến lược kinh doanh. Hoạt động QTRR phải có một vị trí "hạt nhân" chứ không chỉ mang tính bổ trợ cho NH. Mọi quyết sách điều hành của hội đồng quản trị hay ban giám đốc đều phải dựa trên cơ sở những thông tin cung cấp từ bộ phận QTRR. Đặc biệt hơn nữa, mỗi cán bộ nhân viên NH phải thực sự trở thành một một nhân viên quản lý rủi ro cũng như nhận thức đầy đủ về yêu cầu quản lý rủi ro của NH, bởi hơn ai hết họ là người trực tiếp "tiếp xúc" và tác động đến "quy

mô rủi ro". Mọi hoạt động của NH có mối liên hệ mật thiết với nhau nên đối với các cấp lãnh đạo cần có cái nhìn toàn diện khi xây dựng công tác QTRR NH. Không chỉ quan tâm đến rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường mà công tác quản trị hoạt động cũng cần phải có sự nhận thức đúng đắn về ý nghĩa của nó đến an toàn hoạt động NH. Để QTRR thực sự được coi trọng, ngân hàng phải có những đầu tư thích đáng cho công tác này về chi phí để xây dựng quy trình QTRR, cũng như định hướng cụ thể trong các bước đi của mình.

Chủ động áp dụng mô hình QTRR phù hợp với chuẩn mực quốc tế: Khi thị trường dịch vụ tài chính ngày càng mở cửa, các NHTM phải đối mặt với những áp lực cạnh tranh ngày càng "khốc liệt". Sân chơi chung không còn tính "bảo hộ" đòi hỏi các NHTM phải chủ động áp dụng mô hình QTRR phù hợp với những chuẩn mực và khuyến cáo quốc tế. Thay vì các NH chỉ thực hiện khi có quy định bắt buộc của cơ quan quản lý là NHNN, thì sẽ là hiệu quả hơn nếu các NHTM sau M&A tự coi đây là một mục tiêu thực hiện trong việc xây dựng lộ trình phù hợp với thực lực của mỗi NH. Giải pháp này sẽ tránh cho các NH rơi vào cú sốc khi bắt buộc phải thực hiện theo quy định quản lý. Hiện tại, thực hiện công tác QTRR theo yêu cầu của Basel 2 là một trong những nội dung cần thiết và cấp bách nhất với mỗi NHTM. Basel 2 với những tiêu chuẩn hoạt động chặt chẽ và khắt khe hơn đang là một trong những thách thức đặt ra cho các NHTM nói chung và NHTM sau M&A nói riêng. Sẽ không dễ dàng cho nhiều NHTM thực hiện những khuyến cáo của Basel 2, nhưng muốn hay không muốn thì sớm muộn các NHTM sau M&A phải đối mặt với nó, do xuất phát từ yêu cầu cạnh tranh cũng như chủ trương quản lý của NHNN trong thời gian tới đây. Để đón đầu cho xu hướng này, trước mắt những NHTM sau M&A cần chủ động xây dựng lộ trình thực hiện.

Hoàn thiện mô hình QTRR: Hiệu quả của công tác QTRR phụ thuộc nhiều vào mô hình QTRR. Bởi mô hình QTRR sẽ giúp các NH xây dựng được những hàng rào vững chắc để kiểm soát rủi ro. Thực tế, không có một mô hình quản trị hiệu quả chung cho các NH, mà mô hình QTRR nên xây dựng theo đặc thù của từng NH gắn liền với chiến lược hoạt động và các chỉ số được lượng hóa trên cơ sở điều chỉnh theo mức độ rủi ro mà NH có thể

chấp nhận. Những yếu điểm bộc lộ trong công tác quản trị nói chung và trong QTRR nói riêng của các NHTM sau M&A trong thời gian vừa qua, đòi hỏi các NH phải xây dựng được một mô hình QTRR hiện đại, tiếp cận được các chuẩn mực quốc tế. Mô hình QTRR phải đảm bảo được 3 hàng phòng thủ: (1) Các bộ phận trực tiếp tác nghiệp tại các chi nhánh, các khối kinh doanh và các đơn vị vận hành khác. Đây chính là bộ phận tham gia trực tiếp vào công tác QTRR, lập nên tuyến phòng thủ đầu tiên để bảo vệ NH. Ví như đối với QTRR tín dụng, thì bộ phận quan hệ khách hàng sẽ lập thành hàng rào trước tiên để kiểm soát rủi ro tín dụng; (2) Bộ phận QTRR và khối tuân thủ, QTRR hoạt động và pháp chế: Đây là bộ phận đóng vai trò tư vấn thông qua việc xây dựng chính sách, khẩu vị rủi ro, quy trình QTRR NH dưới sự hỗ trợ của hội đồng quản trị, thành lập hệ thống cảnh báo sớm. Bộ phận QTRR sẽ huy động nguồn lực để thực hiện quy trình QTRR đã xây dựng nhằm thực hiện các mục tiêu chiến lược đã đề ra. (3) Bộ phận kiểm toán nội bộ: Đây là bộ phận hoạt động có tính độc lập với đơn vị, bộ phận điều hành, tác nghiệp của tổ chức tín dụng. Mục tiêu hoạt động của bộ phận kiểm toán nội bộ là vì sự an toàn, hiệu quả của tổ chức tín dụng, giúp cho Ban Kiểm soát và Hội đồng quản trị về hiệu quả của ngân hàng xuyên suốt hoạt động của các bộ phận kinh doanh, vận hành, QTRR.

Thứ ba, tăng cường khả năng thanh khoản.

Hoàn thiện công tác tổ chức quản lý thanh khoản: Các NHTM sau M&A phải thành lập một bộ phận quản lý "Nợ", "Có" (từ cấp phòng hoặc tương đương trở lên) để theo dõi và quản lý khả năng chi trả hàng ngày. Bộ phận quản lý "Nợ", "Có" do Tổng Giám đốc (Giám đốc) hoặc Phó Tổng Giám đốc (Phó Giám đốc) được ủy quyền phụ trách.

Các NHTM sau M&A phải xây dựng một chiến lược QTRR thanh khoản thống nhất toàn hệ thống. Trong chiến lược này, các ngân hàng cần xây dựng mục tiêu, chính sách cụ thể về quản lý thanh khoản.

Các NHTM sau M&A phải tuân thủ quy định của NHNN về các tỷ lệ đảm bảo khả năng chi trả như tỷ lệ dự trữ thanh khoản, tỷ lệ khả năng chi trả trong vòng 30 ngày, tỷ lệ tối đa nguồn vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn.

Các NHTM sau M&A phải xây dựng và ban hành quy định nội bộ về quản lý khả năng chi trả với các loại tiền như VND, USD, EURO, GBP... Quy định nội bộ về quản lý khả năng chi trả phải được Hội đồng quản trị thông qua và phải được rà soát, xem xét sửa đổi, bổ sung tối thiểu 6 tháng một lần hoặc theo yêu cầu của NHNN. Các quy định này mang tính đặc thù tùy theo thực tế của mỗi NH.

Tăng cường công tác huy động vốn, tạo nguồn cung thanh khoản vững chắc. Nếu xét trên góc độ tổng thể, nguồn vốn huy động là yếu tố cơ sở cho việc mở rộng quy mô cho vay và đầu tư của NHTM. Còn đối với góc độ thanh khoản, vốn huy động được coi là nguồn cung thanh khoản chủ yếu của NHTM. Chính vì vậy, huy động vốn luôn là vấn đề cần được quan tâm đối với các NH ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Báo cáo tài chính của các NHTM sau M&A (LPB, SCB, SHB, HDBank, Pcombank, Sacombank, BIDV, Maritimebank) giai đoạn 2011 - 2017.
2. Hoàng Văn Thắng (2009), *Áp dụng mô hình Camel trong phân tích tài chính tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV)*, Khóa luận tốt nghiệp, Trường Đại học Ngoại thương.
3. Thông tư số 04/2010/TT-NHNN quy định việc sáp nhập, hợp nhất, mua lại Tổ chức tín dụng, ban hành ngày 11/2/2010.
4. Nguyễn Thị Loan (2011), *Hoạt động M&A các NHTM Việt Nam: Thực trạng và giải pháp*, Đề tài cấp ngành, mã số KNH 2010 -03.

Ngày nhận bài: 22/12/2018

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 2/1/2019

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 12/1/2019

Thông tin tác giả:

NCS. LÊ TRÚC THUẬN

Ngân hàng TMCP Quân đội (MB Bank)

ENHANCING THE FINANCIAL CAPACITY OF VIETNAMESE COMMERCIAL BANKS AFTER THE MERGER AND ACQUISITION

● Ph.D student **LE TRUC THUAN**
Military Commercial Joint Stock Bank

ABSTRACT:

When assessing the "health" of each bank after the merger and acquisition (M&A), the financial capacity is often considered an important subject to measure. The financial capacity of commercial banks is not only a basic element that shows the financial strength and decides the competitiveness of each banks after the M&A but also has a profound impact on the safety of the whole banking system as well as the national financial security. As a result, it is very important to have solutions for improving the financial capacity of banks after the M&A.

Keywords: Commercial banks, financial capacity, mergers and acquisitions.