



MỘT SỐ SUY NGHĨ VỀ

## CỔ PHẦN HOÁ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM

Cách đây hơn 10 năm, khi đang trong thời kỳ đỉnh cao và sôi động của công cuộc đổi mới ngân hàng, một số ý kiến đã đề xuất cổ phần hoá Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam (NHNo&PTNT). Tuy nhiên ý kiến đề xuất đó được cho rằng quá xa vời, có cổ phần hoá thì chỉ có thể tiến hành được với các Ngân hàng thương mại khác, như: Ngân hàng Ngoại thương, Ngân hàng Công thương,... còn NHNo&PTNT Việt Nam mang lưới quá rộng, hoạt động còn phục vụ nhiệm vụ chính trị - xã hội, đối tượng cho vay chịu quá nhiều rủi ro,... Tuy nhiên, cho đến hiện nay thì ý kiến đề xuất nói trên đã chín muồi và đã trở thành hiện thực, đó là sau khi có Nghị quyết của Bộ chính trị, Thủ tướng Chính phủ đã đồng ý về nguyên tắc cổ phần hoá và theo dự kiến NHNo&PTNT Việt Nam sẽ cổ phần hoá trong năm 2008.

**NGUYỄN HỮU THO**

**T**iến trình cổ phần hoá NHNo&PTNT Việt Nam có một số thuận lợi cơ bản như sau:

- Rút được kinh nghiệm sau khi cổ phần hoá 4 NHTM Nhà nước, như: Ngân hàng ngoại thương Việt Nam, Ngân hàng đầu tư & phát triển Việt Nam, Ngân hàng công thương Việt Nam, Ngân hàng Phát triển Nhà Đồng Bằng sông Cửu Long.

- Thị trường chứng khoán Việt Nam, kể cả thị trường chính thức và thị trường

OTC tiếp tục trên đà phát triển. Cổ phiếu của nhóm tài chính - ngân hàng được xếp loại Blue-Chips, có mức giá khá trên thị trường, được đông đảo các nhà đầu tư tổ chức và đầu tư cá nhân quan tâm.

- Hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật lớn, đặc biệt là hệ thống trụ sở chi nhánh, các điểm giao dịch, các công ty và trung tâm trực thuộc,... có diện tích rộng, vị trí thuận lợi cho kinh doanh,... trải rộng trên cả nước.

- Hệ thống khách hàng sử dụng dịch vụ ngân hàng bán lẻ: hộ gia đình, hộ kinh doanh, khách hàng cá nhân; và khách hàng sử dụng dịch vụ ngân hàng bán buôn, đó là các doanh nghiệp, đóng

đạo nhất so với tất cả các ngân hàng thương mại khác.

- Đối tượng đầu tư vốn rộng, cho phép phân tán được rủi ro. Nhiều lĩnh vực đầu tư là thế mạnh của riêng hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam, như: sản xuất cà phê, cao su, hạt điều, tiêu, gạo, nuôi trồng thủy hải sản xuất khẩu,... Đây là các lĩnh vực cho kim ngạch xuất khẩu lớn và cung cấp dịch vụ ngân hàng đa dạng: kinh doanh ngoại tệ, thanh toán quốc tế, chuyển tiền,...

- Thị trường hoạt động kinh doanh truyền thống là nông lâm ngư nghiệp, đối tượng khách hàng truyền thống là hộ nông dân và doanh nghiệp vừa và nhỏ,

lạnh tranh hơn. Trong khi đó với chiến lược phát triển mảng lưới ở đô thị khá thành công trong thời gian qua, đến nay hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam có mảng lưới rộng nhất và lớn nhất tại các đô thị. Với mảng lưới này đem lại thành công cho NHNo&PTNT Việt Nam trong việc huy động vốn ở đô thị, chuyển về đầu tư vốn ở nông thôn.

- Một số thuận lợi và lợi thế khác.

Bên cạnh các thuận lợi trên khi tiến hành cổ phần hoá thì cũng có một số khó khăn không nhỏ cho tiến trình này, trong đó ngay bản thân khó khăn nằm chính ở thuận lợi.

- Quy mô lớn, hệ thống cơ sở vật chất kỹ thuật rộng và tiềm năng,... khó khăn và phức tạp trong việc định giá khi tiến hành cổ phần hoá.

- Hoạt động chủ yếu là bán lẻ, món cho vay lẻ, địa bàn rộng, giao thông đi lại khó khăn,... nên chi phí hoạt động cao.

- Số lượng cán bộ, nhân viên đông, năng suất lao động thấp so với các ngân hàng thương mại khác.

- Lĩnh vực đầu tư vốn và đối tượng đầu tư vốn có nhiều rủi ro: rủi ro thiên tai, rủi ro mùa màng, rủi ro thị trường, rủi ro pháp lý do nhận thức của người nông dân và ý thức chấp hành luật pháp ở nông thôn,...

- Công nghệ ngân hàng chưa hiện đại so với một số ngân hàng khác. Hoạt động tín dụng vẫn là chủ yếu, đem lại nguồn thu lớn nhất cho ngân hàng, tỷ lệ thu dịch vụ phi tín dụng thấp. Chất lượng dịch vụ và tính đa dạng hoá dịch vụ còn cao.

- Tỷ lệ nợ xấu thấp, nhưng nợ xấu tiềm ẩn thì khó dự đoán trước được.

- Có nhiều công ty và đơn vị trực thuộc.

Do đó theo tác giả bài viết thì khó khăn lớn nhất trước tiên đó là việc xác định giá trị doanh nghiệp có sát thực tế hay không, thực hiện tư vấn cổ phần hoá có diễn ra theo đúng kế hoạch hay không và việc phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng – IPO có được như dự đoán hay không. Giá cổ phiếu được công chúng, được thị trường chấp thuận có sát với giá sàn đưa ra đấu thầu hay không!

Chính do những khó khăn và những diễn biến khó dự đoán nói trên nên theo tác giả bài viết, thì cùng với việc triển khai kế hoạch xây dựng Tập đoàn tài

chính trước khi tiến hành cổ phần hoá, thì NHNo&PTNT Việt Nam cần triển khai sớm và triển khai trước tiên các Công ty và đơn vị trực thuộc, làm tiền đề cho cổ phần hoá toàn bộ NHNo&PTNT Việt Nam.

Cho đến nay NHNo&PTNT Việt Nam có 7 loại hình công ty đó là: hai Công ty cho thuê tài chính I và II, Công ty vàng bạc đá quý TP. HCM, Công ty kinh doanh mỹ nghệ vàng bạc đá quý NHNo&PTNT Việt Nam, Công ty trách nhiệm hữu hạn chứng khoán, Công ty in - đầu tư thương mại dịch vụ ngân hàng, Công ty du lịch thương mại NHNo&PTNT Việt Nam, Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản. Các công ty này đều đang hoạt động kinh doanh có hiệu quả, có chiều hướng phát triển thuận lợi. Tính đến thời điểm năm tài chính gần đây nhất là hết năm 2006 các công ty nói trên có các kết quả kinh doanh sau đây.

Công ty cho thuê tài chính I, đến hết năm 2006 dư nợ cho thuê đạt 1.206 tỷ đồng, nợ xấu chiếm 4,67% tổng dư nợ, lợi nhuận trước thuế đạt 16,1 tỷ đồng, tăng 10,3% so với năm trước. Công ty cho thuê tài chính II đạt dư nợ cho thuê 3.186 tỷ đồng, nợ xấu chiếm 2,72%, lợi nhuận trước thuế đạt 46 tỷ đồng, tăng 20% so với năm trước.

Công ty vàng bạc đá quý TP. HCM, cũng trong năm 2006 đạt doanh số vàng bạc đá quý mua vào là 3.657 tỷ đồng, bán ra 3.624 tỷ đồng, nguồn vốn huy động đạt 1.736 tỷ đồng, dư nợ đạt 28,6 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 1.675 tỷ đồng. Công ty kinh doanh mỹ nghệ vàng bạc đá quý NHNo&PTNT Việt Nam, đạt doanh số vàng bạc đá quý mua vào là 4.621 tỷ đồng, bán ra 5.503 tỷ đồng, vốn huy động 1.736 tỷ đồng, dư nợ 215 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế 2.555 tỷ đồng.

Cũng tính hết năm 2006 lợi nhuận trước thuế của Công ty in - đầu tư thương mại dịch vụ ngân hàng đạt 3.152 triệu đồng, Công ty du lịch thương mại NHNo&PTNT Việt Nam đạt 3.322 triệu đồng, Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản đạt 997 triệu đồng.

Riêng Công ty trách nhiệm hữu hạn chứng khoán được đánh giá là hoạt động kinh doanh có hiệu quả vào loại hàng đầu trong số các công ty loại này ở Việt Nam. Trong năm 2006, Công ty

trách nhiệm hữu hạn chứng khoán, NHNo&PTNT Việt Nam đạt doanh số môi giới hơn 10.000 tỷ đồng, doanh số tự doanh đạt 20.000 tỷ đồng, doanh số bảo lãnh phát hành đạt 3.290 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 50 tỷ đồng.

Mới đây NHNo&PTNT Việt Nam cũng đã chuẩn bị xong các bước thành lập Công ty cổ phần bảo hiểm NHNo&PTNT Việt Nam, gọi tắt là Bảo Nông.

Như vậy nếu đặt ra vấn đề triển khai khẩn trương các bước cổ phần hoá 7 Công ty nói trên ngay từ bây giờ, thì theo dự báo của chúng tôi ít ra cũng phải đến cuối năm 2007, thậm chí đầu năm 2008 mới có thể tiến hành phát hành cổ phiếu ra công chúng được.

Một công việc khác theo chúng tôi đó là tiến hành đồng thời với các bước cổ phần hoá 7 Công ty nói trên là thực hiện các bước hình thành tập đoàn tài chính, đó là triển khai các bước đầu tiên về cổ phần hoá NHNo&PTNT Việt Nam.

Về tình hình tài chính và xử lý tài chính. Theo chúng tôi được biết đến thời điểm hiện tại, NHNo&PTNT Việt Nam có tỷ lệ nợ xấu thấp nhất so với tất cả các NHTM Nhà nước, hết năm 2006 tỷ lệ này theo thông lệ quốc tế đang là 1,9% so với tổng dư nợ. Đây là tỷ lệ vẫn có khả năng thu được nợ. Tỷ lệ này cũng giảm dần theo thời gian, tức là chất lượng tín dụng được nâng lên. Tại thời điểm 31-12-2005 số nợ xấu được công bố là 3.672,4 tỷ đồng, chiếm 2,3% tổng dư nợ. Đồng thời ở thời điểm cuối năm 2000, số nợ xấu của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam là khoảng 8.000 tỷ đồng, trong đó riêng nợ mía đường là 3.100 tỷ đồng, cho thấy số nợ cũ so với số nợ hiện nay thì đã được giải quyết rất có hiệu quả. Đây là một thuận lợi khi tiến hành cổ phần hoá, nhưng cũng phải xử lý các vấn đề cần thiết trước khi mời thầu tư vấn, xác định giá trị doanh nghiệp tiến hành cổ phần hoá. Hiện nay NHNo&PTNT Việt Nam đã thành lập Ban cổ phần hoá. Như vậy yêu cầu đặt ra cho Ban này phải khẩn trương tiếp cận kinh nghiệm của các NHTM khác, trực tiếp của Ngân hàng ngoại thương Việt Nam, tiếp cận các cơ quan có liên quan để chủ động cho các công việc tiếp theo trong tiến trình cổ phần hoá NHNo&PTNT Việt Nam ■