

# 10 năm đồng hành cùng ACB

*Khi ACB bước vào tuổi 15, Công ty TNHH Dệt kim Đông Quang cũng có 15 năm phát triển. Hai doanh nghiệp cùng “tuổi đời” này đã trải qua 10 năm song hành cùng nhau.*

Ông Tăng Điện Quang, Tổng giám đốc Công ty TNHH Dệt kim Đông Quang, ôn lại thời điểm năm 1993, khi bắt đầu khởi nghiệp ông chỉ kinh doanh thương mại và dệt vải. Đến năm 1998, ông cùng với một số cổ đông chuyển sang sản xuất nguyên liệu sợi vải, vì nhận thấy lĩnh vực này lúc bấy giờ vẫn thuộc độc quyền của các xí nghiệp quốc doanh, tư nhân không ai dám làm vì nặng vốn”. Ông Quang bỏ ra 3 triệu đô la Mỹ để đầu tư toàn bộ nhà xưởng, trong đó dây chuyền sản xuất đã tốn hết 1 triệu đô la Mỹ. “Lúc ấy, quy mô nhà máy của chúng tôi chỉ ở tầm 110.000 cọc sợi, cung cấp cho thị trường trong nước 12.000 tấn sợi mỗi năm”, ông Quang kể chuyện khởi nghiệp.

Từ thuở khởi nghiệp ban đầu này, 13 năm sau Đông Quang đã xây dựng nhà máy thứ hai trên địa bàn huyện Đức Hòa, tỉnh Long An, và chuyển sang hình thức công ty cổ phần. Với hai nhà máy sản xuất sợi, quy mô nhà máy của Đông Quang năm 2006 đã đạt đến 220.000 cọc sợi, cung cấp cho thị trường nội địa và xuất khẩu 26.000 tấn sợi mỗi năm. Ông Quang cho biết Đông Quang hiện là nhà sản xuất sợi lớn hàng thứ hai ở Việt Nam và công ty đang vươn tới mục tiêu nhà sản xuất sợi hàng đầu Việt Nam. “Để đạt mục tiêu này, năm vừa qua chúng tôi đã tăng công suất nhà máy thêm 50.000 cọc sợi để đáp ứng nhu cầu của thị trường. Dự tính trong năm 2008, các nhà máy sẽ được tăng công suất lên mức 320.000 cọc sợi”, ông Quang nói về chiến lược phát triển của công ty.

Hiển nhiên, khi kể về quá trình phát triển của Đông Quang, Tổng giám đốc Tăng Điện Quang đã không thể không nói về người bạn song hành của mình - ACB. Là khách hàng của ACB trong 10 năm qua, hẳn Đông Quang đã được hưởng nhiều chế độ ưu đãi? Khi được hỏi về vấn đề “tế nhị” này, ông Quang đã không trả lời ngay mà lại nói về dự án đầu tư nhà máy sản xuất sợi vải thứ hai của Đông Quang tại tỉnh Long An, trong giai đoạn 2006-2007 vừa qua, với tổng vốn đầu tư hơn 40 triệu đô la Mỹ. Trong đó, khoản vay từ ACB là gần 20 triệu đô la Mỹ. “Năm 1998, lần đầu tiên tìm đến ACB, chúng tôi chỉ được chấp thuận cho vay 700.000 đô la Mỹ trong tổng dự án đầu tư 3 triệu đô la Mỹ. Nay thì tỷ lệ cho vay của ACB đã chiếm gần 50% tổng vốn đầu tư”, ông Quang cho biết.

Nhưng như vậy không phải là ACB đã không “chọn mặt gửi vàng” với khách hàng của mình! Vì nếu Đông Quang không tạo dựng được niềm tin với ACB, hẳn những hỗ trợ mang tính thiết thực nêu trên đã không thể có. Nhìn vào thực tế hoạt động 15 năm qua của Đông Quang, có thể thấy công ty đang dẫn khảng định mình ở vị trí hàng đầu trên thị trường Việt Nam trong lĩnh vực sản xuất sợi 100% polyester, 100% cotton, CVC chũi kỹ, TC chũi kỹ và OE. Hiện nay, thị trường chính của công ty là thị trường nội địa và các nước Châu Á như Singapore, Malaysia, Hồng Kông, Trung Quốc, Hàn Quốc và Nhật Bản. Công ty đang tiến hành mở rộng thị trường kinh doanh ra Nam Mỹ, Bắc Mỹ và châu Âu. Năm 2007 vừa qua, Đông Quang đạt doanh thu hơn 100 tỷ đồng, giá trị xuất khẩu đạt 16 triệu đô la Mỹ, nộp thuế hơn 10 tỷ đồng. Tháng 5-2008, Đông Quang vừa đạt chứng chỉ ISO 9001.

Đông Quang còn rất chú trọng đến việc thực hiện trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp. Đơn cử chuyện lo bữa ăn cho công nhân thời thực phẩm tăng giá, ông Quang đã thành lập ở mỗi nhà máy của mình hai nhà ăn để... cạnh tranh phục vụ bữa ăn cho công nhân. “Công nhân được phát phiếu ăn đầu giờ để tùy nghi chọn bếp ăn phục vụ mình. Công đoàn và cán bộ quản lý cùng ăn cơm chung với công nhân để kiểm tra chất lượng bữa ăn. Giá một khẩu phần ăn cũng được công bố cho công nhân biết để đối chiếu với chất lượng phục vụ của bếp ăn”, ông Quang cho biết.

Vừa qua, Đông Quang đã đầu tư 60 tỷ đồng để xây chung cư cho công nhân ở miễn phí. Việc điều hành và quản lý hơn 3.000 công nhân tại hai nhà máy của Đông Quang còn được ông Quang chú ý đến từng chi tiết nhỏ như cán bộ quản lý không được xỉ vả hay đánh đập công nhân, dù họ có lỗi. “Tôi thường khuyên các quản lý giải quyết mâu thuẫn với công nhân bằng việc mời họ vào phòng nói chuyện, tuyệt đối không được giải quyết xung đột bằng bạo lực, vì sẽ rất dễ khiến công nhân manh động - nguyên nhân sâu xa của nạn đình công, gây ảnh hưởng cho uy tín và hoạt động của doanh nghiệp”, ông Quang nói.

NĂM 1998, LẦN ĐẦU TIÊN TÌM ĐẾN ACB, CHÚNG TÔI CHỈ ĐƯỢC CHẤP THUẬN CHO VAY 700.000 ĐÔ LA MỸ TRONG TỔNG DỰ ÁN ĐẦU TƯ 3 TRIỆU ĐÔ LA MỸ. NAY THÌ TỶ LỆ CHO VAY CỦA ACB ĐÃ CHIẾM GẦN 50% TỔNG VỐN ĐẦU TƯ.

### Khách hàng Bùi Thanh Huyền

169 Tây Sơn, Hà Nội

---

Tôi chỉ mới bắt đầu sử dụng dịch vụ của ACB từ khoảng cuối tháng 10 năm ngoái. Nhân viên của ngân hàng rất chu đáo với khách hàng. Slogan “ACB ngân hàng của mọi nhà” tôi đã nghe được rất nhiều từ trên truyền hình làm tôi cảm thấy ACB thật gần gũi.

### Khách hàng Nguyễn Kim Phượng

60 Hà Trung - quận Hai Bà Trưng - Hà Nội

---

Tôi bắt đầu sử dụng dịch vụ của ACB từ năm 2006. Nhân viên ACB tại Chi nhánh Cửa Nam và Sở giao dịch Hà Nội rất chu đáo và dễ gần.

Tuy ACB chưa có hệ thống mạng lưới nhiều như các ngân hàng thương mại nhà nước nhưng với tôi giao dịch tại ACB rất thuận tiện.

### Khách hàng Nguyễn Tiến Vệ

Kim Mã - Ba Đình, Hà Nội

---

Tôi đã gửi tiết kiệm tại ACB. Các sản phẩm ở đây rất đa dạng và phong phú. Việc ngân hàng giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ mới đến từng khách hàng thông qua hệ thống bưu điện rất phù hợp cho các khách hàng là cán bộ hưu trí như tôi.

### Khách hàng Nguyễn Lan Phương

191 Bà Triệu, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

---

Tôi trở thành khách hàng của ACB từ cuối năm ngoái. Tôi thường giao dịch ở Chi nhánh Hà Nội, vì gần với nơi tôi làm việc. Tôi thích thái độ làm việc của nhân viên ở đây vì đã mang lại cho tôi cảm giác thoải mái và sự yên tâm. Tuy nhiên chỗ để xe ở đây hạn chế, trong trường hợp khách hàng đi ô tô thì phải gửi xe rất xa.

### Khách hàng Nguyễn Thị Phương

52 Trần Duy Hưng, Hà Nội

---

Nhiệt tình và chu đáo là hai điểm khác biệt rõ rệt của nhân viên ACB mà tôi nhận thấy so với các ngân hàng khác. Tôi bắt đầu giao dịch với ngân hàng từ năm 2006, chủ yếu là sử dụng dịch vụ thẻ ATM, chuyển khoản và vay vốn kinh doanh. Và tôi cảm thấy thoải mái khi giao dịch ở đây.

### Khách hàng Trần Thị Miêu

30 Trần Hưng Đạo, Hà Nội

---

Sự nhiệt tình chu đáo của các nhân viên ACB là lý do mà tôi chọn địa chỉ tin cậy này suốt hơn 10 năm qua của mình và gia đình, cũng như giới thiệu cho bạn bè đến để giao dịch. Sản phẩm ở đây cũng đa dạng và phong phú hơn nhiều ngân hàng khác. Tôi đã chứng kiến sự lớn mạnh của ACB từ ngày đầu thành lập, và cho đến bây giờ ACB đã trở thành một ngân hàng thương mại cổ phần lớn của Việt Nam.

### Khách hàng Huỳnh Thị Kiều Mỹ Linh

Công ty cổ phần Phát triển công nghệ và tư vấn đầu tư Đà Nẵng  
25 Hoàng Diệu, TP Đà Nẵng

---

Là một khách hàng của ACB từ năm 1997 đến nay, chúng tôi thật sự hài lòng với phong cách phục vụ của đội ngũ nhân viên ngân hàng: vui vẻ, nhanh gọn. Có thể nói các sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng là đa dạng và rất tốt. Chúng tôi thường cập nhật tin tức về sản phẩm mới, tin tức của ngân hàng thông qua địa chỉ trang web [www.acb.com.vn](http://www.acb.com.vn)

### Khách hàng Hoàng Thái Kỳ

20 Lê Hồng Phong - Nha Trang

---

Tôi đã sử dụng các dịch vụ gửi tiền tiết kiệm, chuyển tiền, dùng thẻ của ACB và tôi hài lòng với các sản phẩm đó. Nếu được ACB nên nghiên cứu mở thêm Phòng giao dịch Bình Tân để thuận tiện hơn cho các khách hàng như tôi.

### Khách hàng Lâm Đặng Hồng Yến

575/31 Nguyễn Đình Chiểu, P.2, Q.3, TP Hồ Chí Minh

---

Tôi rất vui mừng khi biết ACB sắp bước sang tuổi 15. Là một nhân viên gắn bó với ACB từ những ngày đầu ra trường tôi đã được học và trưởng thành rất nhiều tại ngôi nhà ACB. Do công việc của gia đình nên sau bốn năm làm việc tôi đành phải chia tay với ngân hàng, nhưng với tôi vẫn được trở về với ngôi nhà ấy khi trở thành khách hàng thường xuyên của ACB từ đó đến nay. Đối với tôi, ACB là một ký ức đẹp sẽ tồn tại mãi mãi. Chứng kiến sự trưởng thành của ACB tôi cảm phục tài năng của Ban Lãnh đạo ngân hàng, các đồng nghiệp thân thiết trước đây của tôi, những người đã luôn cố gắng để đưa ngân hàng liên tục phát triển và trở thành ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu tại Việt Nam. Tôi tin rằng ACB sẽ tiếp tục phát triển mạnh mẽ hơn nữa và trở thành một tập đoàn tài chính hàng đầu của Việt Nam trong những năm tới đây.

---

### Khách hàng Nguyễn Trần Linh Giang

Giám đốc Công ty TNHH Biển Việt

259 Thống Nhất, Nha Trang

---

Từ giữa năm 2006 công ty chúng tôi bắt đầu sử dụng các dịch vụ tại Chi nhánh ACB Khánh Hòa. Chúng tôi thường được cung cấp các thông tin về sản phẩm và dịch vụ của ACB qua các nhân viên tư vấn hoặc trên trang web của ngân hàng. Và cũng như nhiều khách hàng khác, chúng tôi mong ACB cung cấp kịp thời các thông tin chi tiết về các sản phẩm mới của ngân hàng.

### Khách hàng Lã Thị Hồng Nga

154 Võ Thị Sáu, P8, Q.3, TP Hồ Chí Minh

---

Trước hết, tôi xin chúc mừng ACB nhân dịp ngân hàng kỷ niệm 15 năm thành lập. Là khách hàng đến giao dịch với ACB từ năm 1998, sau 10 năm gắn bó với ngân hàng tôi nhận thấy ACB đã có nhiều thay đổi tích cực: từ tác phong phục vụ khách hàng một cách nhiệt tình và thân thiện của nhân viên cho đến sự đa dạng của các sản phẩm và dịch vụ. Hiện tại, tôi có thể thực hiện một số giao dịch thanh toán cho khách hàng mà không cần phải trực tiếp đến ngân hàng. Điều đó giúp tôi tiết kiệm được thời gian cũng như việc đi lại. Tôi rất hài lòng về các dịch vụ của ngân hàng. Tôi mong rằng trong thời gian tới ngân hàng sẽ tiếp tục phát triển được nhiều sản phẩm dịch vụ tiện ích hơn cho khách hàng.

### Khách hàng Nguyễn Thạch Thùy Dung

G1 - nhà 12/1, Trương Định, Q.3, TP Hồ Chí Minh

Trưởng phòng Kinh doanh Công ty Công nghiệp khí hóa lỏng Việt Nam (Vina LPG CO., LTD)

---

Chúng tôi là công ty nhập khẩu nên thường xuyên thanh toán cho các đối tác nước ngoài. Trước đây tôi có sử dụng dịch vụ này qua một số ngân hàng khác, tuy nhiên từ khi sử dụng dịch vụ thanh toán quốc tế của ACB tôi thật sự hài lòng về sự chính xác, nhanh chóng của dịch vụ này vì ACB là ngân hàng có uy tín, đã phát triển mối quan hệ đại lý và mở tài khoản thanh toán với nhiều ngân hàng khác trên thế giới. Hơn nữa, ACB là ngân hàng có đội ngũ nhân viên nắm vững nghiệp vụ và thái độ phục vụ khách hàng rất chuyên nghiệp.

### Khách hàng Trần Thị Hương

131/5 đường 23 /10 - TP Nha Trang

---

Tôi đã là khách hàng của ACB được ba năm. Một trong những sản phẩm mà tôi sử dụng ở ngân hàng là dịch vụ chuyển tiền nhanh. Và chất lượng dịch vụ này đã đảm bảo đúng tiến độ giống như tên gọi. Cước phí của ngân hàng rất phù hợp và việc sử dụng dịch vụ cũng rất thuận tiện. ACB là một ngân hàng cổ phần rất có uy tín.

### Khách hàng Trần Nguyễn Long

270/26 Lý Thường Kiệt, P.14. Q.11, TP Hồ Chí Minh

---

Tôi là một khách hàng thường xuyên gửi tiết kiệm, đồng thời sử dụng sản phẩm thẻ ATM và Visa của ACB. Có thể nói, ACB là một ngân hàng có sự phục vụ khách hàng rất chuyên nghiệp. Chẳng hạn khi tôi thực hiện các giao dịch bằng thẻ ATM của ACB thì ngay lập tức tôi nhận được thông báo về số dư tài khoản từ ngân hàng, điều này làm cho tôi cảm thấy rất yên tâm về hệ thống xử lý thông tin của ngân hàng.

### Khách hàng Ngô Xuân Hoàng

22 Âu Dương Lân, P.3, Q.8, TP Hồ Chí Minh

---

Tôi là một khách hàng thường xuyên của ngân hàng hơn 10 năm qua. Cho đến nay, ACB là một ngân hàng có sự phát triển rất tốt: tác phong phục vụ của nhân viên rất chuyên nghiệp, nắm vững nghiệp vụ, luôn sẵn sàng tư vấn cho khách hàng về những sản phẩm dịch vụ của ngân hàng, nhiệt tình trong việc xử lý những vướng mắc giữa khách hàng với ngân hàng, thân thiện và chu đáo. ACB có rất nhiều Chi nhánh, phòng giao dịch được kết nối online toàn hệ thống rất thuận tiện cho việc giao dịch của khách hàng.

### Khách hàng Nguyễn Văn Tài

468 Nguyễn Kiệm, Q. Phú Nhuận, TP Hồ Chí Minh

---

Tôi đã giao dịch với ACB được năm năm rồi và tôi nghĩ sẽ còn tiếp tục gắn bó lâu dài với ACB hơn nữa. ACB có nhiều sản phẩm và dịch vụ tiện ích cho khách hàng, có mặt ở nhiều nơi và tôi thích nhất là được phục vụ cả ngoài giờ hành chính và ngày lễ. Tôi cũng rất thích đội ngũ nhân viên trẻ trung, năng động, nhiệt tình và có trách nhiệm với khách hàng. ACB là ngân hàng có tất cả sự thuận tiện, đơn giản, nhanh chóng, chính xác và bất kỳ lúc nào theo đúng như mong muốn của tôi.