

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU

Một đại diện thành công của kinh tế dân doanh ở Việt Nam



TS. LÊ ĐĂNG DOANH

*Nguyên Viện trưởng Viện Nghiên cứu
quản lý kinh tế Trung ương*

ACB là một trong những ngân hàng cổ phần thành lập mới được cấp phép và đi vào hoạt động từ năm 1993, đến nay, sau 15 năm, đã trở thành một trong những ngân hàng thương mại uy tín nhất ở Việt Nam. Sự thành công của ACB là một chứng minh sinh động về khả năng to lớn của kinh tế tư nhân nước ta đi thẳng vào những dịch vụ hiện đại, trưởng thành trong cạnh tranh và hội nhập.

Liên tục được các tạp chí nước ngoài và tổ chức quốc tế bình chọn là ngân hàng thương mại xuất sắc nhất, ACB cũng đã vượt lên nhiều thử thách và có bước phát triển cả về quy mô, công nghệ và quản trị.

Tôi có may mắn là một trong những người nhiệt tình ủng hộ ACB từ những ngày đầu tiên thành lập. Vào khoảng năm 1994-1995, Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương, được Quỹ Đầu tư Vietnam Fund đề nghị giúp đánh giá một số doanh nghiệp tư nhân Việt Nam để hội đồng quản trị của quỹ quyết định đầu tư, trong đó có ACB, Ngân hàng thương mại cổ phần Việt-Hoa, doanh nghiệp sản xuất giày thể thao Hùng Sáng và Công ty TOGI. Nhận thấy đây là cơ hội tốt để nghiên cứu sâu và có hiểu biết thực chất hơn về hoạt động của các doanh nghiệp tư nhân còn rất non trẻ, chúng tôi trao đổi trong lãnh đạo viện và chấp nhận yêu cầu này.

Chúng tôi đã lập một đoàn công tác và vào TP Hồ Chí Minh gặp lãnh đạo ACB để nghiên cứu. Hội sở chính của ACB lúc đó ở trên đường Xô Viết Nghệ Tĩnh, tuy không đồ sộ nhưng rất ngăn nắp, quy củ, được trang bị hiện đại hơn một số ngân hàng thương mại khác và có đội ngũ nhân viên có tính chuyên nghiệp: nhân viên mặc đồng phục, hội sở được bố trí và sắp xếp khoa học và nhân viên làm việc chăm chú. Đó là ấn tượng đầu tiên tốt đẹp và là một tiến bộ đáng kể so với tinh “thiếu chuyên nghiệp” của không ít những doanh nghiệp tư nhân mới thành lập.

Lãnh đạo ACB đã cung cấp cho chúng tôi đầy đủ hồ sơ, quy chế và trình bày một cách cởi mở về quá trình chuẩn bị thành lập, thành viên, ý tưởng và kế hoạch phát triển của ngân hàng, nhu cầu của thị trường, yêu cầu phải vươn lên toàn diện của ngân hàng về tăng vốn, đổi mới công nghệ và đào tạo bồi dưỡng nhân viên nhằm đáp ứng yêu cầu ngày một cao hơn của sự phát triển của khu vực tư nhân ở nước ta. Điều đáng chú ý là ngay từ đầu, ACB đã đặt trọng tâm hoạt động vào các doanh nghiệp tư nhân nhỏ và vừa, kinh doanh đa dạng nhằm giảm bớt rủi ro và không hướng tới các dự án lớn của các doanh nghiệp nhà nước, chiến lược cạnh tranh vừa sức mình, nhằm vào thị trường rất rộng mở và tăng trưởng nhanh chóng, đưa ra những sản phẩm khác các ngân hàng thương mại khác làm chúng tôi rất chú ý. Tổng giám đốc ngân hàng đã đặc biệt nhấn mạnh tới các yêu cầu nghiên cứu thị trường, tìm hiểu các nhu cầu của khách hàng, lập các kênh thông tin phản hồi từ khách hàng và đặc biệt say sưa nói về yêu cầu nâng cao trình độ của nhân viên. ACB chủ trương tập trung vào các khách hàng thuộc kinh tế tư nhân và các dịch vụ tín dụng tiêu dùng, kể cả dịch vụ có quy mô nhỏ là một cách tiếp cận rất độc lập so với thời bấy giờ. Quan hệ giữa hội đồng quản trị và giám đốc điều hành, ban giám sát được thiết lập ngay từ đầu và hoạt động có thực chất là điều làm chúng tôi an tâm về sự lành mạnh trong quản trị ngân hàng. Việc ACB sớm được Vietnam Fund chú ý tới và ACB cũng tự tin và sẵn sàng nhận đầu tư của nhà đầu tư nước ngoài cũng là một trong những quyết định có tính tiên phong đối với thời điểm bấy giờ. Chúng tôi có ấn tượng tốt đẹp về tính chuyên nghiệp, sự thẳng thắn cởi mở trong trả lời các câu hỏi của chúng tôi. Chúng tôi đã đến thăm Trung tâm thẻ do anh Nguyễn Thanh Toại phụ trách và được nghe anh trình bày về những khâu chuẩn bị để sớm phát hành thẻ tín dụng Visa và MasterCard có giá trị lưu hành toàn cầu, một việc còn rất mới mẻ đối với Việt Nam mới bắt đầu đổi mới. Trong thực tế, ACB là ngân hàng đi đầu trên lĩnh vực này, trước cả những ngân hàng quốc doanh to

hơn và có thâm niên cao hơn ở Việt Nam. Chúng tôi cũng đã đi thăm một Chi nhánh ngân hàng, chứng kiến các khách hàng là những doanh nghiệp nhỏ và công dân bình thường được hướng dẫn một cách chuyên nghiệp và phục vụ kịp thời thay vì những thủ tục phiền hà, quyết định qua rất nhiều cấp như vẫn thường thấy trong thực tế. Các quyết định dựa trên các tiêu chí hiệu quả, được quy định rõ ràng chứ không dựa vào quan hệ thân quen.

Sau khi nghiên cứu kỹ các tài liệu, phân tích độ an toàn, chúng tôi đã gửi báo cáo giám định tới Quỹ Vietnam Fund hoàn toàn ủng hộ việc đầu tư vào ACB. Chúng tôi đặc biệt nêu bật tính chuyên nghiệp của ban lãnh đạo ngân hàng, cách tiếp cận theo cơ chế thị trường, chiến lược cạnh tranh và cách làm việc có nền nếp của ACB.

Sau đó, chúng tôi được biết báo cáo của chúng tôi đã giúp Vietnam Fund thông qua quyết định góp vốn vào ACB và thực tế đã chứng minh đó là một trong những dự án đầu tư có hiệu quả nhất của Vietnam Fund ở Việt Nam.

Trong những doanh nghiệp được chúng tôi khảo sát vào dịp này, ACB là doanh nghiệp tư nhân gây được ấn tượng tốt nhất.

Cá nhân tôi có ấn tượng rất tốt đẹp về anh Lâm Hoàng Lộc, anh Nguyễn Thanh Toại và các anh khác trong ban lãnh đạo ACB thời bấy giờ. Tôi đặc biệt tâm đắc về những ý tưởng kinh doanh, về mong ước, phát triển ACB thành một ngân hàng thương mại có tính chuyên nghiệp cao, thông qua phục vụ tốt khách hàng, đem lại lợi ích đối với khách hàng để kiếm lợi nhuận cho chính mình. Tôi cũng ghi nhận những suy nghĩ độc lập của các anh trong xây dựng chiến lược, lựa chọn đối tác. Tôi đã học hỏi được nhiều điều bổ ích từ cuộc khảo sát này. Tiếp theo Vietnam-Fund, nhiều nhà đầu tư quốc tế khác như IFC thuộc Ngân hàng Thế giới cũng đã đầu tư vào ACB.

Trong những năm tiếp theo, tôi có dịp được gặp các anh Lý Xuân Hải, Trần Mộng Hùng trong các cuộc hội thảo quốc tế và trong nước và rất mừng về tính chuyên nghiệp và sự tự tin của các anh. Gần đây, tôi vui mừng được biết anh Trần Xuân Giá, nguyên Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư, nguyên Trưởng ban Nghiên cứu của Thủ tướng, đã lĩnh nhận trách nhiệm Chủ tịch HĐQT của ACB trong giai đoạn hội nhập hiện nay với bao nhiêu cơ hội và thách thức cho nền kinh tế nói chung và các ngân hàng thương mại nói riêng.

Bằng thực tế của mình, ACB đã chứng minh một cách đầy thuyết phục về tiềm năng của kinh tế tư nhân ở Việt Nam, về năng lực trí tuệ đi tiên phong trong không ít các công nghệ và dịch vụ ngân hàng, bằng cách tiếp nhận chuyển giao công nghệ và tiếp cận với trình độ ngân hàng thương mại hiện đại trong khu vực. Thành công của ACB là một ví dụ sinh động cho chiến lược khôn ngoan chấp nhận cạnh tranh, bắt đầu từ nhỏ nhưng không ngừng lớn mạnh, là chứng minh cho sự đúng đắn sớm hội nhập và chấp nhận các chuẩn mực quốc tế trong quản lý. Quá trình phát triển thành công của ACB không chỉ là một thành công của riêng ACB mà là một đóng góp tích cực vào khẳng định sự đúng đắn của các quyết định đổi mới nói chung và đóng góp kinh nghiệm vào sự phát triển chung của kinh tế tư nhân, của hoạt động ngân hàng thương mại cổ phần ở nước ta.

Đối với chúng tôi, những người tham mưu về chính sách phát triển kinh tế tư nhân ở nước ta, ACB là một ví dụ mà chúng tôi vẫn luôn sử dụng để thuyết phục những ai còn hoài nghi về vai trò tích cực của kinh tế tư nhân ở nước ta.

Chúc ACB những bước phát triển mới, mạnh mẽ hơn nữa trong tương lai.