



CÔNG TY CỔ PHẦN DIỆT THƯƠNG (DETOCO JSC) ĐƯỢC THÀNH LẬP VÀO NĂM 1993 VÀ CHÍNH THỨC ĐI VÀO HOẠT ĐỘNG VÀO NĂM 1994. DETOCO JSC SẢN XUẤT CÁC SẢN PHẨM NHỰA PE NHƯ TÚI XỐP, TÚI ĐỰNG RÁC, KHĂN BÀN, BAO TAY, ÁO MUA TIỆN LỢI V.V..., CHỦ YẾU ĐỂ XUẤT KHẨU SANG CÁC THỊ TRƯỜNG NHẬT, MỸ, ĐÀI LOAN, MALAYSIA, SINGAPORE...

DOANH THU HÀNG NĂM CỦA CÔNG TY ĐẠT KHOẢNG 100 TỶ ĐỒNG, TRONG ĐÓ XUẤT KHẨU CHIẾM TỚI 80% TỔNG DOANH THU.

Có người từng ví von rằng vốn chính là nguồn máu giúp nuôi sống doanh nghiệp. Còn doanh nghiệp của bà thì sao?

Bà Nguyễn Ái Nga: Khi mới ra đời, Công ty Detoco JSC chỉ có 300 triệu đồng. Có thể nói cũng như nhiều doanh nghiệp trong nước, chúng tôi rất cần vốn. Đặc biệt đầu tư vào ngành nhựa thì lại càng đòi hỏi phải có nguồn vốn khá dẽ. Hơn nữa, mục tiêu của chúng tôi là muốn tạo ra các sản phẩm cao cấp, đảm bảo tiêu chuẩn để xuất khẩu. Muốn đạt được mục tiêu ấy, cần phải có một nguồn vốn nhất định để nhập nguyên phụ liệu, nhập dây chuyền thiết bị hiện đại...

Cơ duyên nào đã đưa hai bên, Detoco JSC và ACB cùng hợp tác với nhau?

- Vào năm 1997, chúng tôi cần một số vốn để nhập khẩu máy móc thiết bị, hiện đại hóa dây chuyền sản xuất. Thật ra mà nói trước khi đến với ACB chúng tôi đã tiếp cận với nhiều ngân hàng khác. Tuy nhiên, sau khi cân nhắc chúng tôi quyết định chọn ACB làm nhà cung cấp vốn vì ngân hàng này có ưu điểm là đội ngũ nhân viên năng động, có trách nhiệm và cách giải quyết nhanh gọn.

Ví dụ như thế nào, thưa bà?

- Ví dụ khi có nhu cầu vay, chúng tôi gửi hồ sơ vào ngày hôm nay thì sang ngày hôm sau là xong, trong khi một số ngân hàng khác đòi hỏi phải mất vài ba

“Thiếu ngân hàng, chúng tôi sẽ rất khó khăn!”

“Năng động, nhanh gọn”, đó là ấn tượng đầu tiên của bà Nguyễn Ái Nga, Giám đốc Công ty cổ phần Diệt Thương (Detoco JSC) về Ngân hàng Á Châu (ACB). ACB đã trở thành nhà cung cấp tín dụng cho Detoco JSC cách đây hơn mười năm. Mỗi quan hệ hợp tác ấy cho đến nay vẫn khăng khít cho dù có những giai đoạn nguồn cung tín dụng của hệ thống ngân hàng Việt Nam thật sự căng thẳng. Vậy đâu là bí quyết?

ngày. Hoặc, các thủ tục khác như mở L/C, giải ngân... cũng được giải quyết rất ráo, không bị làm cho trì trệ. Những ưu điểm đó của ACB, cho đến ngày hôm nay vẫn được duy trì rất tốt. Tuy nhiên, chúng tôi đánh giá cao bước khởi đầu đã diễn ra tốt đẹp vì thời kỳ đó việc vay vốn ngân hàng ngay cả khi có tài sản thế chấp cũng không đơn giản. Đặc biệt là từ sau khi xảy ra vụ Minh Phụng và một số vụ án liên quan đến tổ chức tín dụng, nhiều ngân hàng tỏ ra rất thận trọng trong việc cho vay.

Với phương châm “luôn đồng hành với doanh nghiệp”, ngoài việc cho vay Ngân hàng Á Châu (ACB) còn tư vấn cho khách hàng cách phòng tránh rủi ro, đối với Detoco JSC thì sao, thưa bà?

- Nhân viên ACB định kỳ vẫn đến thăm công ty chúng tôi. Họ hỏi chúng tôi có nhu cầu hỗ trợ gì về mặt tài chính không và sẵn sàng tham mưu, giúp đỡ. Điều này không chỉ giúp cho khách hàng phòng tránh được rủi ro mà còn làm cho mối quan hệ hợp tác giữa ACB và công ty chúng tôi trở nên khăng khít, hiệu quả hơn.

Như vậy, nếu tính từ năm 1997 đến nay thì giữa Detoco JSC và ACB đã có hơn 10 năm hợp tác với nhau. Có bao giờ mối quan hệ này có gặp trục trặc gì không?

- Không, giữa chúng tôi chưa bao giờ xảy ra trục trặc điều gì cả! Công ty Detoco JSC cũng chưa bao giờ trả chậm vốn vay, hoặc là trả trước hạn hoặc là trả đúng hạn.

Bà đánh giá như thế nào về vai trò cung cấp tín dụng của ACB đối với Detoco JSC?

- Có thể nói là rất quan trọng. Giả định nếu không có ngân hàng thì chắc chắn chúng tôi sẽ vô cùng khó khăn trong việc

xoay sở nguồn vốn để đáp ứng cho hoạt động kinh doanh của chúng tôi. Chẳng hạn, có những lúc chúng tôi mở L/C để nhập khẩu nguyên phụ liệu hay máy móc thiết bị thì nguồn vốn vay đã chiếm tới 80%...

Trong năm 2008, có giai đoạn nguồn vốn trở nên khó khăn do chính sách thắt chặt tiền tệ để chống lạm phát của Chính phủ. Ngân hàng đối với bà lúc đó như thế nào?

- Mặc dù hạn mức tín dụng mà ACB dành cho chúng tôi không giảm và có lẽ như khách hàng cũ được ưu tiên hơn nhưng đúng là chúng tôi cảm nhận có khó khăn, đặc biệt nguồn cung đô la khá là căng thẳng. Tuy nhiên, những khó khăn này chỉ kéo dài trong vòng khoảng hai tháng. Phía ACB có đến trình bày khó khăn và chúng tôi hiểu rằng đây là khó khăn chung của cả nền kinh tế. Hơn nữa, chúng tôi cũng cảm kích khi được biết lái suất cho vay mà ACB dành cho chúng tôi có thấp hơn chút ít so với ở một số ngân hàng khác.

Với tư cách là một khách hàng lâu năm, bà có đề nghị gì với đối tác của mình để cho quan hệ hai bên trong tương lai trở nên tốt hơn?

- Là doanh nghiệp, chúng tôi luôn luôn cần vốn. Cho nên điều mong muốn của chúng tôi là được nâng hạn mức tín dụng cao hơn nữa. Tuy nhiên, cái khó là hạn mức tín dụng lại phụ thuộc vào giá trị tài sản thế chấp. Nên chẳng, trong trường hợp này ngân hàng có thể xem xét hạn mức dựa trên tín chấp vì dù sao chúng tôi cũng là khách hàng lâu năm. Nếu được như thế thì rất thuận lợi cho chúng tôi. ■

TIẾN TÀI thực hiện