

ACB – CƠ HỘI ĐẦU TƯ

*Bài phát biểu của Tổng Giám đốc ACB Lý Xuân Hải
trong hội nghị “ACB – Cơ hội đầu tư” tổ chức tại Hà Nội ngày 20 tháng 11 năm 2006*

Cùng với sự mở đầu của việc thực hiện các nhiệm vụ Kinh tế - Xã hội 2006-2010 của đất nước, Việt Nam thực hiện hội nhập trên thực tế vào kinh tế thế giới, năm 2006 cũng là năm đánh dấu bước phát triển vượt bậc cả về lượng lẫn về chất trong quá trình thực hiện chiến lược phát triển 2006-2010 và tầm nhìn 2015 của ACB. Năm 2006 là năm ACB đạt tốc độ tăng trưởng cả quy mô và lợi nhuận kỷ lục (dự kiến tăng xấp xỉ 70% so với 2005), ACB tăng vốn thông qua việc phát hành Trái phiếu chuyển đổi và trở thành NHTMCP có vốn lớn nhất Việt Nam.

Trong bối cảnh đó, năm 2006 cũng là năm đánh dấu thêm một sự kiện quan trọng: ACB chính thức niêm yết trên TTCK tập trung. Nhân dịp này, xin phép được chia sẻ một số suy nghĩ của chúng tôi với các nhà đầu tư về thời cơ hiện nay và những thách thức đối với chúng ta, thế và lực hiện nay của ACB cũng như những mục tiêu mà chúng ta mong muốn hướng tới.

I. THỜI CƠ

1. *Kinh tế Việt Nam – Hội nhập và phát triển:*

Dưới sự lãnh đạo của Đảng, công cuộc đổi mới tiếp tục được thực hiện toàn diện và sâu sắc hơn. Kinh tế tăng trưởng nhanh, năm năm qua GDP tăng bình quân 7.5%, kế hoạch phát triển kinh tế xã hội năm năm tới đã được Quốc hội thông qua, phần đầu sớm đưa nước ta thoát khỏi tình trạng kém phát triển. Về kinh tế, dự kiến tốc độ tăng GDP đạt tối thiểu 7.5-8.0%/ năm. Với tốc độ tăng trưởng đó, tới năm 2010 GDP của Việt nam sẽ đạt xấp xỉ 100 tỷ USD, GDP trên đầu người sẽ tăng từ 640 USD năm 2005 lên 1050-1100 USD. Khi đó nước ta sẽ vượt qua ngưỡng nước đang phát triển có thu nhập thấp để ghi tên mình vào nhóm nước có thu nhập trung bình. Với GDP đầu người đó nước ta đồng thời đã tạo được điều kiện để bước vào giai đoạn “cắt cánh” – giai đoạn công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Dân tộc Việt nam thực hiện các nhiệm vụ trọng đại đó trong bối cảnh mới – đất nước hội nhập toàn diện và sâu sắc hơn vào nền kinh tế khu vực và thế giới. Nước ta nằm trong khu vực kinh tế phát triển năng động. Từ mấy thập kỷ qua thế giới đã chứng kiến sự dịch chuyển trung tâm tăng trưởng kinh tế toàn cầu từ Đại tây dương sang Châu Á - Thái bình dương, trong đó có khu vực Đông Nam Á. Quá trình này vẫn đang tiếp tục diễn ra, tạo cơ hội lớn để phát triển kinh tế xã hội của đất nước. Nằm trong khu vực phát triển kinh tế năng động nhất thế giới, Việt nam có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, xã hội chính trị ổn định, môi trường kinh doanh ngày càng hấp dẫn đã trở thành điểm đến được cộng đồng các nhà đầu tư quốc tế rất quan tâm.

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt nam đang bước vào giai đoạn công nghiệp hóa và hội nhập, đất nước sẽ chứng kiến sự chuyển dịch kinh tế nhanh chóng trên cả 3 mặt: khu vực công nghiệp và dịch vụ, trong đó đặc biệt là dịch vụ tăng trưởng nhanh, chiếm tỷ trọng vượt trội; cơ cấu lao động cũng sẽ có sự dịch chuyển tương ứng; kinh tế ngoài nhà nước (bao gồm cả kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài) có điều kiện phát triển nhanh.

2. *Ngành ngân hàng Việt Nam - hiện tại và tương lai:*

Chúng tôi cho rằng quá trình tiền tệ hóa nền kinh tế sắp tới sẽ diễn ra sâu rộng hơn. Theo nhiều dự báo tổng mức huy động vào ngân hàng sẽ tăng từ 68% GDP hiện nay lên 90-100% vào năm 2010/2011 và đạt quy mô vào khoảng 90 tỷ USD.

Năm	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2010 (ước)
Tiền gửi/GDP	37%	43%	48%	52%	60%	68%	100%
Tiền mặt/Tiền gửi	31%	31%	29%	28%	26%	23%	
GDP (tỷ USD)	39	42	45	48	52	56	90

Nguồn: NHNN và ACNielsen Vietnam

Như vậy nhu cầu về dịch vụ tài chính ngân hàng của doanh nghiệp và đặc biệt là của dân cư sẽ tăng mạnh. Có thể kỳ vọng ngành ngân hàng Việt Nam vẫn sẽ duy trì tốc độ tăng trưởng 22%/năm như hiện nay trong vòng 5 năm tới. Lượng cho vay mới hàng năm cũng được dự báo sẽ tiếp tục duy trì ở mức cao, tăng trưởng ròng tín dụng hàng năm từ mức 10% GDP năm 2000 đã lên tới 16% năm 2005 và tiếp tục đạt 16% - 17% GDP trong 5 năm tiếp theo, đưa tổng mức tín dụng từ 66% GDP năm 2005 lên 80-90% GDP sau 2010.

Trong giai đoạn mới sẽ có sự tiếp tục dịch chuyển về thị phần giữa các nhóm ngân hàng, trong đó thị phần của nhóm các NHTMCP sẽ tăng trưởng mạnh. Cùng với việc cổ phần hóa các ngân hàng quốc doanh, xu hướng này sẽ tiếp tục diễn ra với nhịp độ nhanh hơn cho tới năm 2010 và những năm tiếp theo.

3. Thời cơ:

Tận dụng các cơ hội và phát huy các tiềm năng sẵn có, kinh tế Việt nam bước vào giai đoạn công nghiệp hóa và hội nhập, quá trình tiền tệ hóa nền kinh tế ngày càng sâu sắc cùng với sự dịch chuyển thị phần của các ngân hàng diễn ra nhanh hơn chính là cơ hội lớn mà ACB cần tận dụng để tạo nên sự bứt phá. Tuy nhiên đây là quá trình dài, liên tục và đặt ra cho ACB không ít thách thức.

II. THÁCH THỨC

Chúng tôi nhận thức sâu sắc rằng những thách thức đặt ra trong quá trình phát triển và hội nhập kinh tế quốc tế của đất nước cũng là những thách thức mà ACB – một thành viên của cộng đồng doanh nghiệp Việt nam – phải đối mặt. Đồng thời chúng tôi cũng hiểu rõ rằng vượt qua thách thức cũng chính là tạo ra cơ hội mới to lớn hơn để cho mình phát triển. Kinh tế phát triển và hội nhập sẽ tạo ra môi trường kinh doanh thay đổi nhanh, cạnh tranh khốc liệt hơn cả quy mô lẫn phạm vi, rủi ro ngắn hạn và dài hạn tăng thêm. Điều đó đòi hỏi ACB phải tăng đột biến về năng lực mới vượt qua chính mình, thích nghi với hoàn cảnh mới để đạt đến mục tiêu. Cụ thể là:

Năng lực chấp nhận rủi ro và quản lý rủi ro: trong các hoạt động có rủi ro vốn ACB luôn giữ nguyên tắc thận trọng. Tuy nhiên trong điều kiện mới, các cơ hội đang xuất hiện nhiều, việc chấp nhận các rủi ro cao hơn cũng như chấp nhận các loại rủi ro mới là điều cần thiết cho phát triển. Tuy nhiên việc chấp nhận rủi ro không diễn ra đơn chiều mà đòi hỏi xây dựng một hệ thống định dạng và quản lý rủi ro chuyên nghiệp để đảm bảo cho sự tăng trưởng bền vững.

Năng lực chớp thời cơ tạo ra bứt phá: Nhu cầu dịch vụ tài chính gia tăng, cổ phần hóa được đẩy mạnh, thị trường bất động sản thay đổi về chất, thị trường vốn phát triển tốc độ cao, hành vi tiêu dùng và sử dụng sản phẩm thay đổi nhanh... ACB chỉ cần tận dụng được 1 cơ hội cũng sẽ tạo ra sự tăng trưởng đột biến về cả lượng và chất. Đặc biệt cần chú ý năng lực lựa chọn, đầu tư và làm chủ công nghệ thích hợp.

Năng lực hợp tác và học tập: 2005-2015 sẽ là giai đoạn hợp tác, tạo dựng các liên minh, xây dựng và phát triển thị trường (là một phần của quá trình hội nhập)... Năng lực hợp tác và học tập để tiếp nhận các kiến thức mới sẽ là động cơ quan trọng để một ngân hàng như ACB có thể lớn lên nhanh.

Năng lực cạnh tranh và đổi đầu: Chấp nhận cạnh tranh trực tiếp đối đầu, đủ năng lực – bao gồm cả năng lực tài chính – để khai phá các sản phẩm mới, khách hàng mới... đòi hỏi các giải pháp phi truyền thống.

Năng lực sáng tạo và đi tiên phong: Các sản phẩm ngân hàng truyền thống hiện nay tại Việt Nam khá đơn giản, dễ bắt chước và khó tạo nên sự khác biệt. Các sản phẩm như thẻ tín dụng, cho vay

mua nhà, tiêu dùng, sản xuất kinh doanh hộ gia đình và dịch vụ địa ốc tạo nên sự khác biệt cho ACB thời gian qua. Việc nâng cao năng lực sáng tạo để tiếp tục duy trì vị thế là yêu cầu mang tính sống còn đối với ACB.

Năng lực thích ứng và quản lý sự thay đổi nhanh, liên tục: Việc áp dụng các thông lệ và chuẩn mực tốt nhất trong môi trường kinh doanh đang thay đổi với tốc độ chóng mặt đòi hỏi tất cả các thành viên của hệ thống ACB phải luôn tự thích ứng với các yêu cầu mới. Điều này đòi hỏi ở con người ACB sự sẵn sàng cả về tâm lý lẫn thể chất để có thể theo kịp yêu cầu của chính hệ thống.

Kinh nghiệm của hơn 13 năm hoạt động cho phép khẳng định rằng vào những thời điểm cần thiết ACB luôn có khả năng tập trung nguồn lực, vượt qua thách thức, tận dụng cơ hội và phát triển bền vững.

III. THẾ

ACB đang có một thế đứng vững chắc trong hệ thống các ngân hàng Việt Nam.

Thị phần: ACB hiện đang nắm giữ 6% thị phần huy động tiết kiệm của cả nước, trên 57% thị phần chủ thẻ tín dụng quốc tế, trên 55% thị phần chuyển tiền nhanh Western Union. Mạng lưới của ACB đã có mặt tại các địa bàn trọng điểm phát triển kinh tế - xã hội trên cả nước. ACB là ngân hàng có tổng tài sản lớn nhất trong khối NHTMCP, đứng thứ 5 trong toàn ngành ngân hàng.

Tăng trưởng: ACB có tốc độ tăng trưởng cao và bền vững đạt gấp 2-2.5 lần tốc độ tăng trưởng của ngành trong 3 năm liên tục.

Thương hiệu: ACB đã trở thành một thương hiệu mạnh trong cũng như ngoài nước, nằm trong Top 100 thương hiệu mạnh Việt Nam, 1 trong 2 ngân hàng nhận giải thưởng Tin & Dành của người tiêu dùng do TBKTVN bầu chọn. Cho đến nay ACB là ngân hàng đầu tiên và duy nhất của Việt Nam trong một năm (2006) nhận 3 giải thưởng quốc tế danh giá do tạp chí The Banker thuộc tập đoàn Financial Times, The Asian Banker và EuroMoney trao tặng.

Chất lượng tài sản Có: ACB đang sở hữu danh mục tài sản Có với giá trị hiện tại cũng như tiềm năng tăng trưởng giá trị cao. Đó là danh mục cho vay chất lượng (Nợ quá hạn < 1%, đảm bảo bằng tài sản là bất động sản chiếm 85%), đầu tư hiệu quả, tài sản cố định khi định giá lại giá trị tăng ròng xấp xỉ 16 triệu USD.

Sản phẩm: ACB đang cung cấp cho khách hàng hơn 200 sản phẩm cơ bản (tương đương hơn 600 sản phẩm tiện ích), là ngân hàng có danh mục sản phẩm dịch vụ được coi là vào loại phong phú nhất trong hệ thống các NHTM Việt Nam.

Khách hàng: ACB đang quản lý trên 413.000 tài khoản khách hàng cá nhân, trên 19.000 tài khoản của khách hàng doanh nghiệp. Có gần 49.000 khách hàng vay là cá nhân và hơn 2.000 khách hàng vay là doanh nghiệp.

IV. LỰC

Chúng tôi có thể tự tin nói rằng năng lực nội tại của ACB đang đủ lớn để vượt qua những thách thức đặt ra trước mắt.

Công nghệ: ACB là ngân hàng đi đầu trong ứng dụng CNTT hiện đại và trực tuyến trong quản lý ngân hàng. Hiện nay ACB đang bước vào giai đoạn 2 của quá trình hiện đại hóa công nghệ.

Nhân lực: Khả năng đào tạo và tái đào tạo nguồn nhân lực, đặc biệt là nhân lực quản lý là yếu tố đảm bảo khả năng cạnh tranh mạnh của ACB. Nguồn nhân lực của ACB với 93% là đại học và trên

đại học được tuyển chọn, đào tạo căn bản cả trong lẫn ngoài nước được coi là có chất lượng cao hiện nay.

Quản trị điều hành: sớm nhận thức được sự cần thiết phải áp dụng các chuẩn mực quốc tế trong hoạt động, ngay từ khi thành lập ACB đã sử dụng kiểm toán quốc tế và bắt đầu tiếp cận các nghiệp vụ ngân hàng hiện đại từ năm 1997, tái cấu trúc theo định hướng hướng tới khách hàng từ năm 2000, ứng dụng toàn hệ thống TCBS từ năm 2002 và áp dụng ISO từ năm 2003. ACB là ngân hàng áp dụng các chuẩn mực quốc tế sớm: tách bạch vai trò quản trị với điều hành; thẩm định, chính sách và xét duyệt trong hoạt động tín dụng; thành lập hội đồng ALCO. Có thể nói ACB có đội ngũ quản trị - điều hành mạnh và tương đối chuyên nghiệp.

Lợi nhuận và quản lý rủi ro: Theo các tài liệu đã công bố ACB hiện là NHTMCP có lợi nhuận lớn nhất. Hệ thống quản lý rủi ro được tổ chức khoa học và chuyên sâu: Rủi ro thị trường và thanh khoản kiểm soát bởi phòng QLRR thị trường và ALCO, rủi ro tín dụng quản lý bởi HĐTD- Ban chính sách và QLRR tín dụng, rủi ro vận hành và các rủi ro ngoại bảng khác được quản lý bởi từng bộ phận và nghiệp vụ riêng.

Chiến lược và tầm nhìn: Chúng tôi nhận thức rằng xác định được tầm nhìn và xây dựng chiến lược đúng đắn là một nguồn lực quan trọng của doanh nghiệp. ACB hướng đến trở thành ngân hàng bán lẻ hàng đầu Việt Nam. Đây là tầm nhìn xuyên suốt cả quá trình xây dựng chiến lược của ACB.

Với tầm nhìn đó, tư tưởng chủ đạo trong xây dựng kế hoạch phát triển của ACB là:

- Tăng trưởng cao bằng cách tạo nên sự khác biệt trên cơ sở hiểu biết nhu cầu khách hàng và hướng tới khách hàng;
- Xây dựng hệ thống quản lý rủi ro đồng bộ, hiệu quả và chuyên nghiệp để đảm bảo cho sự tăng trưởng được bền vững;
- Duy trì cấu trúc tài chính ở mức độ an toàn cao, tối ưu hóa việc sử dụng vốn cổ đông để ACB trở thành một định chế tài chính vững mạnh có khả năng vượt qua mọi thách thức trong môi trường kinh doanh còn chứa đựng nhiều rủi ro;
- Chuẩn bị và đào tạo nguồn nhân lực chuyên nghiệp nhằm đảm bảo quá trình vận hành của hệ thống liên tục, thông suốt và hiệu quả;
- Xây dựng “Văn hóa ACB” trở thành yếu tố tinh thần gắn kết toàn hệ thống một cách xuyên suốt.

Trên nền tảng tư tưởng chủ đạo đó, ACB đang từng bước thực hiện chiến lược tăng trưởng ngang và đa dạng hóa.

Về chiến lược tăng trưởng ngang:

- Tăng trưởng thông qua mở rộng hoạt động: ACB đang tích cực phát triển mạng lưới kênh phân phối tại thị trường mục tiêu, đồng thời nghiên cứu và phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng mới.
- Tăng trưởng thông qua hợp tác, liên minh với các đối tác chiến lược trong và ngoài nước: ACB đang quan hệ hợp tác với các định chế tài chính và các doanh nghiệp khác để cùng nghiên cứu phát triển các sản phẩm tài chính mới và ưu việt cho khách hàng mục tiêu, mở rộng hệ thống kênh phân phối đa dạng.
- Tăng trưởng thông qua hợp nhất và sáp nhập: ACB ý thức là cần phải xây dựng năng lực tiếp nhận đối với loại tăng trưởng không cơ học này và thực hiện chiến lược hợp nhất và sáp nhập khi điều kiện cho phép.

Về đa dạng hóa

Đa dạng hóa nhằm tạo sự khác biệt cho ACB và định dạng được sự khác biệt của khách hàng để cung cấp các sản phẩm phù hợp.

- Đa dạng hóa trước hết là đa dạng dạng hóa sản phẩm trên cơ sở áp dụng công nghệ và tri thức;

- Đa dạng hóa lĩnh vực kinh doanh thông qua các công ty trực thuộc hoạt động trong nhiều lĩnh vực khác nhau;
- Đa dạng hóa kênh phân phối trên nền công nghệ hiện đại và các liên minh chiến lược;
- Mở rộng và đa dạng hóa cơ sở khách hàng.

Với thế và lực hiện có, chúng tôi tin tưởng rằng ACB có khả năng vươn tới những tầm cao mới, đóng góp một phần vào việc đạt được mục tiêu phát triển chung của đất nước.

V. MỤC TIÊU

Trong khuôn khổ kế hoạch phát triển đến 2010 và tầm nhìn đến 2015, ACB đặt mục tiêu trở thành tập đoàn tài chính đa năng hàng đầu Việt Nam với hoạt động cốt lõi là ngân hàng thương mại bán lẻ, hoạt động năng động, **sản phẩm** phong phú, **kênh phân phối** đa dạng, dựa trên nền **công nghệ** hiện đại, kinh doanh **an toàn hiệu quả**, **tăng trưởng** bền vững, đội ngũ **nhân viên** có đạo đức nghề nghiệp và chuyên môn cao.

Mục tiêu cụ thể của ACB đến 2010-2011 là: chiếm từ trên 10% thị phần huy động, 5% thị phần cho vay của ngành ngân hàng Việt Nam. Quy mô hoạt động tương đương các ngân hàng của khu vực: Tổng tài sản đạt 11-12 tỷ USD, vốn chủ sở hữu trên 500 triệu USD, ROE duy trì ở mức 27%-30%, ROA bình quân trên 1.2%-1.5%.

*
* *

*Trong bối cảnh **thiên thời** của hội nhập, **địa lợi** trong sự phát triển chung của đất nước **nhân hòa** nhờ thế đang vững, lực đang mạnh, sự đoàn kết và tính tổ chức cao của hệ thống, ACB đang đứng trước cơ hội lịch sử để trở thành một định chế tài chính mạnh với vị trí xứng đáng trong ngành tài chính ngân hàng Việt Nam.*