

## TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

<b>GIỚI THIỆU .....</b>	<b>12</b>
<b>TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN .....</b>	<b>13</b>
<b>CƠ CẤU TỔ CHỨC .....</b>	<b>20</b>
<b>BỘ MÁY QUẢN TRỊ VÀ ĐIỀU HÀNH .....</b>	<b>21</b>
<b>DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẮM GIỮ TỪ TRÊN 5% VỐN CỔ PHẦN CỦA ACB VÀ DANH SÁCH CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP.....</b>	<b>22</b>
<b>DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA ACB, NHỮNG CÔNG TY MÀ ACB ĐANG NẮM GIỮ QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI, NHỮNG CÔNG TY NẮM QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI ĐỐI VỚI ACB .....</b>	<b>23</b>
<b>HOẠT ĐỘNG KINH DOANH .....</b>	<b>23</b>
<b>BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG 02 NĂM 2004, 2005 VÀ 09 THÁNG NĂM 2006 .....</b>	<b>35</b>

<b>VỊ THẾ CỦA ACB SO VỚI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI KHÁC TRONG NGÀNH .....</b>	<b>38</b>
<b>CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG .....</b>	<b>40</b>
<b>CHÍNH SÁCH CỔ TỨC .....</b>	<b>42</b>
<b>TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH .....</b>	<b>43</b>
<b>HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC, KẾ TOÁN TRƯỞNG .....</b>	<b>45</b>
<b>TÀI SẢN .....</b>	<b>50</b>
<b>KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC .....</b>	<b>50</b>

# TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

## 1. GIỚI THIỆU VỀ ACB

Tên gọi	: Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu
Tên giao dịch quốc tế	: Asia Commercial Bank
Tên viết tắt	: ACB
Trụ sở chính	: 442 Nguyễn Thị Minh Khai, Q. 3, TP. Hồ Chí Minh
Điện thoại	: (84.8) 929 0999
Fax	: (84.8) 839 9885
Website	: <a href="http://www.acb.com.vn">www.acb.com.vn</a>

Logo



Vốn điều lệ	: 1.100.046.560.000 đồng
Giấy phép thành lập	: Số 533/GP-UB do Ủy ban Nhân dân TP. Hồ Chí Minh cấp ngày 13/5/1993
Giấy phép hoạt động	: Số 0032/NH-GP do Thống đốc NHNN cấp ngày 24/4/1993
Giấy CNĐKKD	: Số 059067 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp cho đăng ký lần đầu ngày 19/5/1993, đăng ký thay đổi lần thứ chín ngày 23/2/2006
Mã số thuế	: 0301452948
Ngành nghề kinh doanh	:

- Huy động vốn ngắn hạn, trung hạn và dài hạn dưới các hình thức tiền gửi có kỳ hạn, không kỳ hạn, tiếp nhận vốn ủy thác đầu tư và phát triển của các tổ chức trong nước, vay vốn của các tổ chức tín dụng khác;
- Cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn; chiết khấu thương phiếu, trái phiếu và giấy tờ có giá; hùn vốn và liên doanh theo luật định;
- Làm dịch vụ thanh toán giữa các khách hàng;
- Thực hiện kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc và thanh toán quốc tế, huy động các loại vốn từ nước ngoài và các dịch vụ ngân hàng khác trong quan hệ với nước ngoài khi được NHNN cho phép;
- Hoạt động bao thanh toán.

## 2. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA ACB

### 2.1. Lịch sử hình thành

#### Bối cảnh thành lập

Pháp lệnh về Ngân hàng Nhà nước và Pháp lệnh về NHTM, hợp tác xã tín dụng và công ty tài chính được ban hành vào tháng 5 năm 1990 đã tạo dựng một khung pháp lý cho hoạt động NHTM tại Việt Nam. Trong bối cảnh đó, NHTMCP Á Châu (ACB) đã được thành lập theo Giấy phép số 0032/NH-GP do NHNNVN cấp ngày 24/04/1993, Giấy phép số 533/GP-UB do Ủy ban Nhân dân TP. Hồ Chí Minh cấp ngày 13/05/1993. Ngày 04/06/1993, ACB chính thức đi vào hoạt động.

#### Tầm nhìn

Ngay từ ngày đầu hoạt động, ACB đã xác định tầm nhìn là trở thành NHTMCP bán lẻ hàng đầu Việt Nam. Trong bối cảnh kinh tế xã hội Việt Nam vào thời điểm đó “Ngân hàng bán lẻ với khách hàng mục tiêu là cá nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ” là một định hướng rất mới đối với ngân hàng Việt Nam, nhất là một ngân hàng mới thành lập như ACB.

#### Chiến lược

Cơ sở cho việc xây dựng chiến lược hoạt động qua các năm 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 tình trạng tài chính ở mức độ an toàn cao, tối ưu hóa việc sử dụng vốn cổ đông (ROE mục tiêu là 30%) để xây dựng ACB trở thành một định chế tài chính vững mạnh có khả năng vượt qua mọi thách thức trong môi trường kinh doanh còn chưa hoàn hảo của ngành ngân hàng Việt Nam;
- Có chiến lược chuẩn bị nguồn nhân lực và đào tạo lực lượng nhân viên 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.

## TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

ACB đang từng bước thực hiện chiến lược tăng trưởng ngang và đa dạng hóa.

**Chiến lược tăng trưởng ngang:** thể hiện qua ba hình thức.

- **Tăng trưởng thông qua mở rộng hoạt động:** Hiện nay trên phạm vi toàn quốc, ACB đang tích cực phát triển mạng lưới kênh phân phối tại thị trường mục tiêu, khu vực thành thị Việt Nam, đồng thời nghiên cứu và phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng mới để cung cấp cho thị trường đang có và thị trường mới trong tình hình yêu cầu của khách hàng ngày càng tinh tế và phức tạp. Ngoài ra, khi điều kiện cho phép, ACB sẽ mở văn phòng đại diện tại Hoa Kỳ.
- **Tăng trưởng thông qua hợp tác, liên minh với các đối tác chiến lược:** Hiện nay, ACB đã xây dựng được mối quan hệ với các định chế tài chính khác, thí dụ như các tổ chức thẻ quốc tế (Visa, MasterCard), các công ty bảo hiểm (Prudential, AIA, Bảo Việt, Bảo Long), chuyển tiền Western Union, các ngân hàng bạn (Banknet), các đại lý chấp nhận thẻ, đại lý chi trả kiểu hối, v.v. Để thực hiện mục tiêu tăng trưởng, 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. Đặc biệt, ACB đã có một đối tác chiến lược là SCB, Ngân hàng nổi tiếng về các sản phẩm của ngân hàng bán lẻ. ACB đang nỗ lực tham khảo kinh nghiệm, kỹ năng chuyên môn cũng như công nghệ của các đối tác để nâng cao năng lực cạnh tranh của mình cho quá trình hội nhập.
- **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.

**Đa dạng hóa:**

Đa dạng hóa là một chiến lược tăng trưởng khác mà ACB quan tâm thực hiện, ACB đã có Công ty ACBS, Công ty Quản lý nợ và khai thác tài sản (ACBA), đang chuẩn bị thành lập Công ty Cho thuê tài chính và Công ty Quản lý quỹ. Với vị thế cạnh tranh đã được thiết lập khá vững chắc trên thị trường, trong thời gian sắp tới, ACB có thể xem xét thực hiện chiến lược đa dạng hóa tập trung để từng bước trở thành nhà cung cấp dịch vụ tài chính toàn diện thông qua các hoạt động sau đây:

- Cung cấp và tăng cường quan hệ hợp tác với các công ty bảo hiểm để phối hợp cung cấp các giải pháp tài chính cho khách hàng.
- Nghiên cứu thành lập công ty thẻ (phát triển từ trung tâm thẻ hiện nay), công ty tài trợ mua xe.
- Nghiên cứu khả năng thực hiện hoạt động dịch vụ ngân hàng đầu tư.

Tuy ACB đã khẳng định được mình nhưng luôn nhận thức rằng thách thức vẫn còn phía trước và phải nỗ lực rất nhiều, đẩy nhanh hơn nữa việc thực hiện các chương trình trợ giúp kỹ thuật, các dự án nâng cao năng lực hoạt động, hướng đến áp dụng các chuẩn mực và thông lệ quốc tế để có khả năng cạnh tranh và hội nhập khu vực thành công. Do vậy, từ năm 2005, ACB đã bắt đầu cùng các cổ đông chiến lược xây dựng lại chiến lược mới. Đó là chương trình Chiến lược 5 năm (2006 - 2011) và tầm nhìn 2015.

## 2.2. Phát triển - các cột mốc đáng ghi nhớ

Tầm nhìn, mục tiêu và chiến lược nêu trên được cổ đông và nhân viên ACB đồng tâm bám sát trong suốt 13 năm hoạt động của mình và những kết quả đạt được đã chứng minh rằng đó là các định hướng đúng đối với ACB. Đó cũng chính là tiền đề giúp Ngân hàng khẳng định vị trí dẫn đầu của mình trong hệ thống NHTM tại Việt Nam trong lĩnh vực bán lẻ. Dưới đây là một số cột mốc đáng nhớ của ACB:

- **04/6/1993:** ACB chính thức hoạt động.
- **27/4/1996:** ACB là NHTMCP đầu tiên của Việt Nam phát hành thẻ tín dụng quốc tế ACB-MasterCard.
- **15/10/1997:** ACB phát hành thẻ tín dụng quốc tế ACB-Visa.
- **Năm 1997- Tiếp cận nghiệp vụ ngân hàng hiện đại:** Công tác chuẩn bị nhằm nhanh chóng đáp ứng các chuẩn mực quốc tế trong hoạt động ngân hàng đã được bắt đầu tại ACB, dưới hình thức của một chương trình đào tạo nghiệp vụ ngân hàng toàn diện kéo dài hai năm. Thông qua chương trình đào tạo này ACB nắm bắt một cách hệ thống các nguyên tắc vận hành của một ngân hàng hiện đại, các chuẩn mực trong quản lý rủi ro, đặc biệt trong lĩnh vực ngân hàng bán lẻ, và nghiên cứu điều chỉnh trong điều kiện Việt Nam để áp dụng trong thực tiễn hoạt động ngân hàng.
- **Thành lập Hội đồng ALCO:** ACB là ngân hàng đầu tiên của Việt Nam thành lập Hội đồng quản lý tài sản Nợ-Có (ALCO). ALCO đã đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo hoạt động an toàn và hiệu quả của ACB.

## TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

- **Mở siêu thị địa ốc:** ACB là ngân hàng tiên phong trong cung cấp các dịch vụ địa ốc cho khách hàng tại Việt Nam. Hoạt động này đã góp phần giúp thị trường địa ốc ngày càng minh bạch và được khách hàng ủng hộ. ACB trở thành ngân hàng cho vay mua nhà mạnh nhất Việt Nam.
- **Năm 1999:** ACB bắt đầu triển khai chương trình hiện đại hóa công nghệ thông tin ngân hàng nhằm trực tuyến hóa và tin học hóa hoạt động của ACB.
- **Năm 2000 - Tái cấu trúc:** Với những bước chuẩn bị từ năm 1997, đến năm 2000 ACB đã chính thức tiến hành tái cấu trúc (2000 - 2004) như là một bộ phận của chiến lược phát triển trong nửa đầu thập niên 2000. Cơ cấu tổ chức được thay đổi theo định hướng kinh doanh và hỗ trợ. Các khối kinh doanh gồm có Khối khách hàng cá nhân, Khối khách hàng doanh nghiệp, Khối ngân quỹ. Các đơn vị hỗ trợ gồm có Khối công nghệ thông tin, Khối giám sát điều hành, Khối phát triển kinh doanh, Khối quản trị nguồn lực và một số phòng ban. Hoạt động kinh doanh của Hội sở được chuyển giao cho Sở Giao dịch. Tổng giám đốc trực tiếp chỉ đạo Ban Chiến lược, Ban kiểm tra - kiểm soát nội bộ, Ban Chính sách và quản lý rủi ro tín dụng, Ban Đảm bảo chất lượng, Phòng Quan hệ quốc tế và Phòng Thẩm định tài sản. Cơ cấu tổ chức mới sau khi tái cấu trúc nhằm đảm bảo tính chỉ đạo xuyên suốt toàn hệ thống. Sản phẩm được quản lý theo định hướng khách hàng và được thiết kế phù hợp với từng phân đoạn khách hàng. Phát triển kinh doanh và quản lý rủi ro được quan tâm đúng mức. Các kênh phân phối tập trung phân phối sản phẩm dịch vụ cho khách hàng mục tiêu.
- **29/6/2000 - Tham gia thị trường vốn:** Thành lập ACBS. Với sự ra đời công ty chứng khoán, ACB có thêm công cụ đầu tư hiệu quả trên thị trường vốn tuy mới phát triển nhưng được đánh giá là đầy tiềm năng. Rủi ro của hoạt động đầu tư được tách khỏi hoạt động ngân hàng thương mại.
- **02/01/2002 - Hiện đại hóa ngân hàng:** ACB chính thức vận hành TCBS.
- **06/01/2003 - Chất lượng quản lý:** Đạt tiêu chuẩn ISO 9001:2000 trong các lĩnh vực (i) huy động vốn, (ii) cho vay ngắn hạn và trung dài hạn, (iii) thanh toán quốc tế và (iv) cung ứng nguồn lực tại Hội Sở.
- **14/11/2003 - Thẻ ghi nợ:** ACB là NHTMCP đầu tiên của Việt Nam phát hành thẻ ghi nợ quốc tế ACB-Visa Electron.
- Trong năm 2003, các sản phẩm ngân hàng điện tử phone banking, mobile banking, home banking và Internet banking được đưa vào hoạt động trên cơ sở tiện ích của TCBS.
- **10/12/2004 - Công nghệ sản phẩm cao:** Đưa ra sản phẩm quyền chọn vàng, quyền chọn mua bán ngoại tệ. ACB trở thành một trong các ngân hàng đầu tiên của Việt Nam được

cung cấp các sản phẩm phái sinh cho khách hàng.

- **17/06/2005 - Đối tác chiến lược:** SCB & ACB ký kết thỏa thuận hỗ trợ kỹ thuật. Cũng từ thời điểm này, SCB trở thành cổ đông chiến lược của ACB. Hai bên cam kết dựa trên thế mạnh mỗi bên để khai thác thị trường bán lẻ đầy tiềm năng của Việt Nam.

### 2.3. Thành tích và sự ghi nhận

Với tầm nhìn và chiến lược đúng đắn, chính xác trong đầu tư công nghệ và nguồn nhân lực, nhạy bén trong điều hành và tinh thần đoàn kết nội bộ, trong điều kiện ngành ngân hàng có những bước phát triển mạnh mẽ và môi trường kinh doanh ngày càng được cải thiện cùng sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam, ACB đã có những bước phát triển nhanh, an toàn và hiệu quả. Vốn điều lệ của ACB ban đầu là 20 tỷ đồng, đến 30/9/2006 đã đạt trên 1.100 tỷ đồng, tăng hơn 55 lần so với ngày thành lập. Tổng tài sản năm 1994 là 312 tỷ đồng, đến nay đã đạt gần 40.000 tỷ đồng, tăng 122 lần, dư nợ cho vay cuối năm 1994 là 164 tỷ đồng, cuối tháng 9/2006 đạt 14.464 tỷ đồng, tăng 88 lần. Lợi nhuận trước thuế cuối năm 1994 là 7,4 tỷ đồng, đến cuối tháng 9 năm 2006 hơn 457 tỷ đồng, tăng hơn 61 lần.

ACB với hơn 200 sản phẩm dịch vụ được khách hàng đánh giá là một trong các ngân hàng cung cấp sản phẩm dịch vụ ngân hàng phong phú nhất, dựa trên nền công nghệ thông tin hiện đại. ACB vừa tăng trưởng nhanh vừa thực hiện quản lý rủi ro hiệu quả. Trong môi trường kinh doanh nhiều khó khăn thử thách, ACB luôn giữ vững vị thế của một ngân hàng bán lẻ hàng đầu.

Sự hoàn hảo là điều ACB luôn nhắm đến: ACB hướng tới là nhà cung cấp sản phẩm dịch vụ tài chính hoàn hảo cho khách hàng, danh mục đầu tư hoàn hảo của cổ đông, nơi tạo dựng nghề nghiệp hoàn hảo cho nhân viên, là một thành viên hoàn hảo của cộng đồng xã hội. “Sự hoàn hảo” là ước muốn mà mọi hoạt động của ACB luôn nhằm thực hiện.

# TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

## Nhìn nhận và đánh giá của xã hội

- Năm 2002, ACB được Giải thưởng Chất lượng Việt Nam do Hội đồng xét duyệt Quốc gia xét cấp.
- Năm 2002, ACB nhận Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ về thành tích nâng cao chất lượng hoạt động sản xuất, kinh doanh ổn định, và nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ.
- Năm 2006, ACB là NHTMCP duy nhất nhận Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ trong việc đẩy mạnh ứng dụng phát triển công nghệ thông tin, góp phần vào sự nghiệp xây dựng Chủ nghĩa xã hội và bảo vệ Tổ quốc.
- Cũng trong năm 2006 này, ACB vinh dự được Chủ tịch nước CHXHCN Việt Nam trao tặng Huân chương lao động hạng III.

## Nhìn nhận và đánh giá của khách hàng

Tốc độ tăng trưởng cao của ACB trong cả huy động và cho vay cũng như số lượng khách hàng suốt hơn 13 năm qua là một minh chứng rõ nét nhất về sự ghi nhận và tin cậy của khách hàng dành cho ACB. Đây chính là cơ sở và tiền đề cho sự phát triển của ACB trong tương lai.

## Nhìn nhận và đánh giá của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Kể từ khi NHNN ban hành Quy chế xếp hạng các tổ chức tín dụng cổ phần (năm 1998), một quy chế áp dụng theo chuẩn mực quốc tế CAMEL để đánh giá tính vững mạnh của một ngân hàng, thì liên tục tám năm qua ACB luôn luôn xếp hạng A. Hơn nữa, ACB luôn duy trì tỷ lệ an toàn vốn trên 8%. Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu là 8% được quy định trong Thỏa ước Basel I của Ngân hàng Thanh toán Quốc tế (BIS - Bank for International Settlements) mà NHNN áp dụng. Đặc biệt là tỷ lệ nợ quá hạn trong những năm qua luôn dưới 1%, cho thấy tính chất an toàn và hiệu quả của ACB.

### **Nhìn nhận và đánh giá của các định chế tài chính quốc tế và cơ quan thông tấn về tài chính ngân hàng**

- Năm 1997, ACB được Tạp chí Euromoney chọn là Ngân hàng tốt nhất Việt Nam.
- Trong bốn năm liền 1997 - 2000, ACB được tổ chức chuyển tiền nhanh Western Union chọn là Đại lý tốt nhất khu vực Châu Á.
- Năm 1998, ACB được chọn triển khai Chương trình Tài trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEDF) do Liên minh châu Âu tài trợ.
- Năm 1999, ACB được Tạp chí Global Finance (Hoa Kỳ) chọn là Ngân hàng tốt nhất Việt Nam.
- Năm 2001 và 2002, chỉ có ACB là NHTMCP hội đủ điều kiện để cơ quan định mức tín nhiệm Fitch Ratings đánh giá xếp hạng.
- Năm 2002, ACB được chọn triển khai Dự án tài trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEFP) do Ngân hàng Hợp tác quốc tế Nhật Bản (JBIC) tài trợ.
- Năm 2003, ACB đoạt được Giải thưởng Chất lượng Châu Á Thái Bình Dương hạng xuất sắc của Tổ chức Chất lượng Châu Á Thái Bình Dương (APQO). Đây là lần đầu tiên một tổ chức tài chính của Việt Nam nhận được giải thưởng này.
- Năm 2005, ACB được Tạp chí The Banker thuộc Tập đoàn Financial Times, Anh Quốc, bình chọn là Ngân hàng tốt nhất Việt Nam (Bank of the Year) năm 2005.
- Năm 2006, ACB được Tổ chức The Asian Banker chọn là Ngân hàng bán lẻ xuất sắc nhất Việt Nam (Excellence in Retail Financial Services) và được Tạp chí Euromoney chọn là Ngân hàng tốt nhất Việt Nam (Best Bank in Vietnam). Như vậy, trong vòng một năm, ACB đạt được ba danh hiệu ngân hàng tốt nhất Việt Nam của ba cơ quan thông tấn tài chính ngân hàng có tiếng trên thế giới.



## 4. BỘ MÁY QUẢN TRỊ VÀ ĐIỀU HÀNH

### 4.1 Đại hội đồng cổ đông

Là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Ngân hàng.

### 4.2. Hội đồng quản trị

Do ĐHĐCĐ bầu ra, là cơ quan quản trị Ngân hàng, có toàn quyền nhân danh Ngân hàng để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Ngân hàng, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ. HĐQT giữ vai trò định hướng chiến lược, kế hoạch hoạt động hàng năm; chỉ đạo và giám sát hoạt động của Ngân hàng thông qua Ban điều hành và các Hội đồng.

### 4.3 .Ban kiểm soát

Do ĐHĐCĐ bầu ra, có nhiệm vụ kiểm tra hoạt động tài chính của Ngân hàng; giám sát việc chấp hành chế độ hạch toán, kế toán; hoạt động của hệ thống kiểm tra và kiểm toán nội bộ của Ngân hàng; thẩm định báo cáo tài chính hàng năm; báo cáo cho ĐHĐCĐ tính chính xác, trung thực, hợp pháp về báo cáo tài chính của Ngân hàng.

### 4.4 . Các Hội đồng

Do HĐQT thành lập, làm tham mưu cho HĐQT trong việc quản trị ngân hàng, thực hiện chiến lược, kế hoạch kinh doanh; đảm bảo sự phát triển hiệu quả, an toàn và đúng mục tiêu đã đề ra. Hiện nay, Ngân hàng có bốn Hội đồng, bao gồm:

**Hội đồng nhân sự:** có chức năng tư vấn cho Ngân hàng các vấn đề về chiến lược quản lý và phát triển nguồn nhân lực để phát huy cao nhất sức mạnh của nguồn nhân lực, phục vụ hiệu quả cho nhu cầu phát triển của Ngân hàng.

**Hội đồng ALCO:** có chức năng quản lý cấu trúc bảng tổng kết tài sản của Ngân hàng, xây dựng và giám sát các chỉ tiêu tài chính, tín dụng phù hợp với chiến lược kinh doanh của Ngân hàng.

**Hội đồng đầu tư:** có chức năng thẩm định các dự án đầu tư và đề xuất ý kiến cho cấp có thẩm quyền quyết định đầu tư.

**Hội đồng tín dụng:** quyết định về chính sách tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng trên toàn hệ thống Ngân hàng, xét cấp tín dụng của Ngân hàng, phê duyệt hạn mức tiền gửi của Ngân hàng tại các tổ chức tín dụng khác, phê duyệt việc áp dụng biện pháp xử lý nợ và miễn giảm lãi theo Quy chế xét miễn giảm lãi.

## TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

### 4.5. Tổng giám đốc

Là người chịu trách nhiệm trước HĐQT, trước pháp luật về hoạt động hàng ngày của Ngân hàng. Giúp việc cho Tổng giám đốc là các Phó Tổng Giám đốc, các Giám đốc khối, Giám đốc tài chính, Kế toán trưởng và bộ máy chuyên môn nghiệp vụ.

## 5. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẴM GIỮ TỪ TRÊN 5% VỐN CỔ PHẦN CỦA ACB VÀ DANH SÁCH CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP

### 5.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của ACB

Căn cứ vào danh sách cổ đông của ACB chốt vào ngày 17/10/2006, cổ đông sở hữu từ trên 5% vốn điều lệ của ACB gồm:

Họ và tên	Địa chỉ tại Việt Nam	Số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu
Standard Chartered Bank	Tòa nhà Mê Linh Point Tower, Unit 1302, 02 Ngõ Đức Kế, Q.1, TP HCM	9.418.100	8,56 %
Công ty Tài chính Quốc tế (IFC)	Tầng 3 Tòa nhà Somerset Chancellor 21-23 Nguyễn Thị Minh Khai, Q.1, TP HCM	8.026.500	7,30 %
Connaught Investors Ltd.	Lầu 8, Jardine House, 58 Đồng Khởi, Q.1, TP HCM	8.026.100	7,30 %
Dragon Financial Holdings Ltd. Co	Tầng 19, Phòng 1901 Tòa nhà Mê Linh Point Tower, 2 Ngõ Đức Kế, Q.1, TP HCM	7.529.400	6,84 %

Nguồn: ACB

### 5.2. Danh sách cổ đông sáng lập

Tính đến thời điểm 17/10/2006, tổng tỷ lệ cổ phần các cổ đông sáng lập hiện nắm giữ là 4,278% vốn điều lệ ACB. Danh sách cổ đông sáng lập ACB gồm:

Họ và tên	Địa chỉ	Khi sáng lập (*)		Thời điểm 17/10/2006 (**)	
		Số lượng	Tỷ lệ	Số lượng	Tỷ lệ
Phạm Trung Cang	16/41/65 Nguyễn Thiện Thuật, Q.3, TP HCM	1.000	5,0%	588.400	0,53%
Công ty Cổ phần Việt Thương Đại diện: Trần Mộng Hùng	444 Nguyễn Thị Minh Khai, P5, Q.3, TP HCM	200	1,0%	0	0,00%
Đặng Thu Hà	38 Nguyễn Thiện Thuật, Q.3, TP HCM	1.200	6,0%	1.709.700	1,55%
Trịnh Kim Quang	16/87/27 Nguyễn Thiện Thuật, Q.3, TP HCM	1.300	6,5%	200.000	0,18%
Trần Phú Mỹ	23 Nguyễn Văn Trỗi, Q. Phú Nhuận, TP HCM	1.700	8,5%	2.218.600	2,02%

(\*) Số lượng cổ phần của cổ đông sáng lập căn cứ vào Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 059067 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP HCM cấp lần đầu ngày 19/5/1993, đăng ký lại lần thứ 9 ngày 23/02/2006 (mệnh giá cổ phần tính theo 1.000.000 đồng/cổ phần).

(\*\*) Số lượng cổ phần của cổ đông hiện tại căn cứ vào danh sách cổ đông chốt ngày 17/10/2006 (mệnh giá cổ phần tính theo 10.000 đồng/cổ phần).

## 6. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA ACB, NHỮNG CÔNG TY MÀ ACB ĐANG NẮM GIỮ QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI, NHỮNG CÔNG TY NẮM QUYỀN KIỂM SOÁT HOẶC CỔ PHẦN CHI PHỐI ĐỐI VỚI ACB

### 6.1. Những công ty ACB nắm giữ từ trên 50% số lượng cổ phần

ACB có bốn (4) công ty con, bao gồm:

Tên Công ty	Địa chỉ	Vốn điều lệ (Triệu đồng)	Tỷ lệ ACB nắm giữ
Công ty TNHH Chứng khoán ACB	09 Lê Ngô Cát, P.7, Q.3, TP HCM	250.000	100,00%
Công ty TNHH Quản lý nợ & Khai thác tài sản ACB	442 Nguyễn Thị Minh Khai, P.5, Q.3, TP HCM	340.000	100,00%
Công ty cổ phần Sản xuất Thương mại Dịch vụ Bình Chánh	226 Kinh Dương Vương, P. An Lạc A, Q. Bình Tân, TP HCM	5.000	94,87%
Công ty cổ phần Dịch vụ Du lịch Chợ Lớn	134 Nguyễn Tri Phương, P.9, Q.5, TP HCM	54.000	76,00%

Nguồn: ACB

### 6.2. Những công ty giữ quyền kiểm soát hoặc chi phối ACB

Không có.

## 7. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

### 7.1. Tuyên bố mục tiêu

“Ngân hàng Á Châu luôn phấn đấu là ngân hàng thương mại bán lẻ hàng đầu Việt Nam, hoạt động năng động, **sản phẩm** phong phú, **kênh phân phối** đa dạng, **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.”

### 7.2 . Sản phẩm

Với định hướng đa dạng hoá sản phẩm và hướng đến khách hàng để trở thành ngân hàng bán lẻ hàng đầu của Việt Nam, ACB hiện đang thực hiện đầy đủ các chức năng của một ngân hàng bán lẻ. Danh mục sản phẩm của ACB rất đa dạng tập trung vào các phân đoạn khách hàng mục tiêu bao gồm cá nhân và doanh nghiệp vừa và nhỏ. Sau khi triển khai thực hiện chiến lược tái cấu trúc, việc đa dạng hoá sản phẩm, phát triển sản phẩm mới để đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng đã trở thành công việc thường xuyên và liên tục. Các sản phẩm của ACB luôn dựa trên nền tảng công nghệ tiên tiến, có độ an toàn và bảo mật cao.

## TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

Trong huy động vốn, ACB là ngân hàng có nhiều sản phẩm tiết kiệm cả về nội tệ lẫn ngoại tệ và vàng thu hút mạnh nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư. Các sản phẩm huy động vốn của ACB rất đa dạng thích hợp với nhu cầu của dân cư và tổ chức. Một ví dụ điển hình: ACB là ngân hàng đầu tiên tung ra thị trường sản phẩm tiết kiệm ngoại tệ có dự thưởng, trị giá của giải cao nhất lên đến 350 triệu đồng. Hình thức này đã thu hút mạnh nguồn vốn từ dân cư và tạo nên sự khác biệt rất lớn của ACB vào những năm 1990 và đầu 2000.

Với uy tín, thương hiệu ACB, tính thích hợp của sản phẩm cùng với mạng lưới phân phối trải rộng, ACB đã thu hút mạnh nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư và doanh nghiệp. Với tốc độ tăng trưởng rất cao, ACB có điều kiện phát triển nhanh về quy mô, gia tăng khoảng cách so với các đối thủ cạnh tranh chính trong hệ thống NHTMCP và đang ngày càng tiến gần đến quy mô các NHTMNN.

Các sản phẩm tín dụng mà ACB cung cấp rất phong phú, nhất là dành cho khách hàng cá nhân. ACB là ngân hàng đi đầu trong hệ thống ngân hàng Việt Nam cung cấp các loại tín dụng cho cá nhân như: cho vay trả góp mua nhà, nền nhà, sửa chữa nhà; cho vay sinh hoạt tiêu dùng; cho vay tín chấp dựa trên thu nhập người vay; cho vay du học, v.v...

Các dịch vụ ngân hàng do ACB cung cấp có hàm lượng công nghệ cao, phù hợp với xu thế ứng dụng công nghệ thông tin và nhu cầu khách hàng tại từng thời kỳ.

Một sản phẩm gắn liền với hình ảnh và thương hiệu ACB trên thị trường nhà đất chính là các siêu thị địa ốc ACB. Thông qua các siêu thị này, ngoài việc làm cầu nối giữa người mua nhà và người bán, ACB cung cấp các dịch vụ về tư vấn, trung gian thanh toán và cho vay, giúp cho người mua lẫn người bán được an toàn, nhiều người dân có cơ hội sở hữu nhà. Đây là một sản phẩm rất thành công của ACB.

Là một ngân hàng bán lẻ, ACB cũng cung cấp danh mục đa dạng các sản phẩm ngân quỹ và thanh toán. Với hệ thống công nghệ thông tin tiên tiến, các dịch vụ thanh toán, chuyển tiền được xử lý nhanh chóng, chính xác và an toàn với nhiều tiện ích cộng thêm cho khách hàng. Thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại tệ và vàng cũng là những mảng kinh doanh truyền thống của ACB từ nhiều năm nay.

ACB đang từng bước giới thiệu các sản phẩm phái sinh cho thị trường. Danh mục các sản phẩm phái sinh ACB cung cấp bao gồm: mua bán ngoại tệ giao ngay hoặc có kỳ hạn, quyền chọn mua bán ngoại tệ và vàng.

ACB tiên phong trong hợp tác với công ty Bảo hiểm Nhân thọ Prudential và Công ty Bảo hiểm Nhân thọ AIA để đưa ra sản phẩm liên kết là dịch vụ tư vấn bảo hiểm qua ngân hàng.

Với nguồn vốn huy động khá lớn, ACB hoạt động mạnh trên thị trường mở và thị trường liên ngân hàng. ACB tham gia đấu thầu và mua các loại trái phiếu Chính phủ hoặc trái phiếu đô thị với doanh số hàng nghìn tỷ đồng hàng năm. Các hoạt động này góp phần làm tăng thu nhập đáng kể cho Ngân hàng. ACB cũng thực hiện đầu tư vào các doanh nghiệp bằng hình thức trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua ACBS.

Chất lượng các sản phẩm dịch vụ của ACB được các khách hàng đón nhận và được nhiều tổ chức trong và ngoài nước bình bầu đánh giá cao qua các năm. Việc khách hàng và các tổ chức quản lý nhà nước, các đối tác nước ngoài dành cho ACB nhiều giải thưởng lớn là một minh chứng quan trọng cho điều này.

### 7.3. Thị trường hoạt động và kênh phân phối

#### Thị trường

##### Khách hàng mục tiêu

- Cá nhân: Là những người có thu nhập ổn định tại các khu vực thành thị và vùng kinh tế trọng điểm;
- Doanh nghiệp: Là các doanh nghiệp vừa và nhỏ có lịch sử hoạt động hiệu quả thuộc những ngành kinh tế không quá nhạy cảm với các biến động kinh tế - xã hội.

##### Địa bàn mục tiêu

Là nơi khách hàng mục tiêu đang sống và làm việc.

Việc xác định khách hàng và địa bàn mục tiêu định hướng cho chiến lược mở rộng mạng lưới của ACB từ năm 2004 đến 2010. Việc mở các chi nhánh và phòng giao dịch mới của ACB nhằm đưa ngân hàng đến gần khách hàng mục tiêu để có thể phục vụ được tốt nhất.

#### Kênh phân phối

Với định hướng “Hướng tới khách hàng”- năng động trong tiếp cận khách hàng và đa dạng hóa kênh phân phối - kể từ khi thành lập ACB không ngừng mở rộng mạng lưới kênh phân phối đa năng nhưng vẫn có thể cung cấp cho khách hàng các sản phẩm chuyên biệt. Đến hết tháng 9/2006, ngoài Hội sở chính tại TP. Hồ Chí Minh, ACB đã có một Sở giao dịch, 69 chi nhánh và phòng giao dịch tại những vùng kinh tế phát triển trên toàn quốc:

## TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

- Tại TP. Hồ Chí Minh: Sở giao dịch, 25 chi nhánh và 16 phòng giao dịch.
- Tại khu vực phía Bắc (Hà Nội, Hải Phòng, Hưng Yên, Bắc Ninh): sáu (6) chi nhánh và tám (8) phòng giao dịch.
- Tại khu vực miền Trung (Đà Nẵng, Daklak, Khánh Hòa, Hội An, Huế): năm (5) chi nhánh và một (1) phòng giao dịch.
- Tại khu vực miền Tây (Long An, Cần Thơ, An Giang, Cà Mau): bốn (4) chi nhánh.
- Tại khu vực miền Đông (Đồng Nai, Bình Dương, Vũng Tàu): ba (3) chi nhánh và một (1) phòng giao dịch.

### 7.4. Công nghệ

ACB đã xây dựng Dự án đổi mới công nghệ ngân hàng từ năm 1999 với ý thức rõ việc đầu tư sớm để nâng cao trình độ công nghệ tin học của mình là rất quan trọng. Giai đoạn I của Dự án này là triển khai áp dụng hệ quản trị nghiệp vụ ngân hàng bán lẻ có tên là TCBS. Đặc điểm của hệ chương trình này là hệ thống mạng diện rộng, trực tuyến, có tính an toàn và năng lực tích hợp cao, xử lý các giao dịch tại bất kỳ chi nhánh nào theo thời gian thực với cơ sở dữ liệu quan hệ (relational) và tập trung (centralised), cho phép ngân hàng thiết kế được nhiều sản phẩm hơn và tạo ra nhiều tiện ích hơn để phục vụ khách hàng. Tất cả chi nhánh và phòng giao dịch đều được nối mạng với toàn hệ thống và khách hàng có thể gửi tiền nhiều nơi rút tiền nhiều nơi. Hệ thống này cho phép Hội sở có thể kiểm tra kiểm soát hoạt động của từng nhân viên giao dịch, tra soát số liệu của hệ thống một cách tức thời phục vụ công tác quản lý rủi ro.

Từ giữa năm 2004, ACB khởi động giai đoạn II của Dự án, gồm có các cấu phần (i) nâng cấp máy chủ, (ii) thay thế phần mềm xử lý giao dịch thẻ ngân hàng bằng một phần mềm mới có khả năng tích hợp với nền công nghệ tin học hiện nay của ACB, và (iii) lắp đặt hệ thống máy ATM.

Có thể nói ACB đã có bước đột phá đầu tiên ở giai đoạn I là chuyển mình từ một hệ thống gồm các mạng cục bộ sang một hệ thống mạng diện rộng, và ở giai đoạn II tiến thêm một bước nâng cao tính an toàn, bảo mật và năng lực tích hợp.

Một điều rất quan trọng là ACB làm chủ hoàn toàn được các ứng dụng TCBS. Đây là một loại năng lực cốt lõi mà không phải ngân hàng nào ở Việt Nam cũng có được.

ACB là thành viên của Hiệp hội SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication), sử dụng công cụ viễn thông bảo đảm phục vụ khách hàng trên toàn thế giới trong suốt 24 giờ mỗi ngày.

Ngoài ra, ACB cũng sử dụng các thiết bị chuyên dùng của Reuters, gồm có Reuters Monitor, dùng để xem thông tin tài chính, và Reuters Dealing System, dùng để thực hiện giao dịch mua bán ngoại tệ với các tổ chức tài chính.

### 7.5. An toàn và hiệu quả

Quản lý rủi ro và từ đó tận dụng cơ hội kinh doanh, bảo toàn vốn cho cổ đông là một trong các vấn đề được ACB đặc biệt quan tâm. Các loại rủi ro trong hoạt động ngân hàng được chia thành các loại chính: rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường (bao gồm rủi ro thanh khoản, rủi ro lãi suất và rủi ro ngoại hối), rủi ro vận hành.

Để quản lý các loại rủi ro nói trên, tổ chức quản lý rủi ro của ACB được bố trí từ Hội sở đến các chi nhánh và phòng giao dịch trên toàn hệ thống. HĐQT là cơ quan quản lý rủi ro tín dụng. Hội đồng ALCO quản lý rủi ro thị trường. Phòng Quản lý rủi ro ở Hội sở có chức năng tổng hợp, phân tích tình hình hoạt động hàng ngày của ACB để hỗ trợ Ban điều hành và Hội đồng ALCO trong việc quản lý rủi ro thị trường. Ban kiểm tra kiểm soát nội bộ có chức năng giám sát sự tuân thủ các quy định pháp luật cũng góp phần nâng cao chất lượng quản lý rủi ro tại ACB.

Với hệ thống tổ chức quản lý rủi ro đã được xây dựng hoàn chỉnh, với các chính sách quản lý rủi ro ngày càng hoàn thiện, việc bảo toàn vốn của cổ đông trong nhiều năm qua đã được đảm bảo, đồng thời tỷ suất lợi nhuận luôn tăng trưởng ổn định và duy trì ở mức cao.

### 7.6. Tăng trưởng

Với chính sách sản phẩm, phát triển kênh phân phối và hệ thống quản lý rủi ro hiệu quả trên nền công nghệ hiện đại ACB đã đáp ứng được các nhu cầu cần thiết của khách hàng và đạt được sự tăng trưởng nhanh về cả bề rộng lẫn chiều sâu một cách bền vững và an toàn tạo tiền đề cho các bước tăng trưởng mạnh mẽ trong tương lai và chiếm giữ thị phần ngày càng lớn.

#### Vốn điều lệ

Năm 1994, vốn điều lệ của ACB tăng từ 20 tỷ đồng lên 70 tỷ đồng từ việc phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu. Năm 1998, vốn điều lệ được nâng lên 341 tỷ đồng từ nguồn vốn cổ đông trong nước và các tổ chức nước ngoài. Năm 2005 Standard Chartered Bank trở thành cổ đông chiến lược của ACB.

Phần vốn thặng dư từ việc phát hành cổ phiếu cho cổ đông nước ngoài và lợi nhuận giữ lại hàng năm được dùng để tăng vốn điều lệ. Đầu năm 2006, vốn điều lệ ACB tăng đến 1.100,05 tỷ đồng.

Hiện tại, theo danh sách cổ đông chốt ngày 17/10/2006, Ngân hàng có 991 cổ đông, trong đó có 144 cổ đông bên trong và 847 cổ đông bên ngoài. Số lượng cổ phần và tỷ lệ nắm giữ tương ứng trong tổng số lượng là 25.325.156 chiếm tỷ lệ 23,02% và 84.679.500 chiếm tỷ lệ 76,98%.

## TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

### Huy động vốn

Nguồn vốn huy động của ACB các năm qua tăng cao, tính đến cuối năm 2004 là 14.353.766 triệu đồng, đến 31/12/2005 là 22.341.236 triệu đồng. Tính đến thời điểm 30/9/2006, tổng vốn huy động đạt 31.670.517 triệu đồng. Tốc độ tăng trưởng vốn huy động duy trì ở mức cao, đạt 46,52% trong năm 2004; 55,65% trong năm 2005 và đạt 41,76 % trong 9 tháng đầu năm 2006.

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	30/9/2006	
			Giá trị	Tỷ trọng
Tiền vay từ NHNN	68.670	967.312	49.000	0,15%
Tiền gửi và tiền vay từ các TCTD trong nước	1.000.806	1.123.576	2.131.696	6,73%
Vốn nhận từ Chính phủ, các tổ chức quốc tế và tổ chức khác	243.950	265.428	260.712	0,82%
Tiền gửi của khách hàng	13.040.340	19.984.920	29.229.109	92,30%
<b>Tổng vốn huy động</b>	<b>14.353.766</b>	<b>22.341.236</b>	<b>31.670.517</b>	<b>100,0%</b>

*Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất của ACB năm 2004, 2005 và đến hết ngày 30/9/2006.*

Nguồn vốn huy động phân theo cơ cấu chủ yếu là do huy động từ tiền gửi của khách hàng, năm 2004 chiếm tỷ trọng 90,8%, năm 2005 chiếm 89,4% và 9 tháng đầu năm 2006 chiếm tỷ trọng 92,3% và tăng nhanh qua các năm. Tốc độ tăng trưởng ở mức cao, năm 2005 đạt 53,25%, đến 30/9/2006 đạt 46,26%. Vốn huy động từ các TCTD và vốn nhận từ Chính phủ, các tổ chức quốc tế và các tổ chức khác không đáng kể, chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn.

### Sử dụng vốn

ACB thực hiện chính sách tín dụng thận trọng và phân tán rủi ro. Tổng dư nợ cho vay đến 30/9/2006 chỉ chiếm tỷ lệ 45,67% tổng nguồn vốn huy động. Phần nguồn vốn còn lại được gửi tại các TCTD trong và ngoài nước hoặc đầu tư vào các loại chứng khoán của các ngân hàng thương mại quốc doanh hoặc các loại chứng khoán của Chính phủ.

### Tiền gửi TCTD trong và ngoài nước

Nằm trong cơ cấu của phần nguồn vốn huy động được gửi tại các TCTD, tiền gửi tại các TCTD trong nước luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất. 9 tháng đầu năm 2006, tiền gửi tại các TCTD trong nước đã đạt 10.260.176 triệu đồng, tương đương 66,13%, tốc độ tăng đạt 73,12%, chủ yếu là do tiền gửi có kỳ hạn bằng VND.

Tiền gửi tại các TCTD nước ngoài cũng tăng rất cao. Trong 09 tháng đầu năm 2006, tổng tiền gửi tại các TCTD nước ngoài đạt 5.255.341 triệu đồng, tăng 1.130,32% so với năm 2005.

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	30/9/2006			
			VND	Ngoại tệ	Vàng	Tổng
<b>Tiền gửi tại các TCTD trong nước</b>	<b>3.846.155</b>	<b>5.926.745</b>	<b>8.326.243</b>	<b>1.933.933</b>	<b>-</b>	<b>10.260.176</b>
Không kỳ hạn	122.777	209.387	66.243	59.023	-	125.266
Có kỳ hạn	3.723.378	5.717.358	8.260.000	1.874.910	-	10.134.910
<b>Tiền gửi tại các TCTD nước ngoài</b>	<b>161.821</b>	<b>427.153</b>	<b>-</b>	<b>1.813.456</b>	<b>3.441.885</b>	<b>5.255.341</b>
Không kỳ hạn	105.161	109.918	-	1.797.445	3.441.885	5.239.330
Có kỳ hạn	56.660	317.235	-	16.011	-	16.011
<b>Tổng tiền gửi</b>	<b>4.007.976</b>	<b>6.353.898</b>	<b>8.326.243</b>	<b>3.747.389</b>	<b>3.441.885</b>	<b>15.515.517</b>

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất của ACB năm 2004, 2005 và đến hết ngày 30/9/2006.

#### Đầu tư chứng khoán:

Năm 2004, tổng giá trị đầu tư chứng khoán có nguồn thu nhập cố định (trái phiếu) là 2.891.750 triệu đồng, chủ yếu là trái phiếu của TCTD, còn lại đơn thuần là đầu tư vào trái phiếu Chính phủ.

Năm 2005, tổng giá trị đầu tư vào trái phiếu là 4.823.767 triệu đồng, trong đó trái phiếu của TCTD chiếm 61,82%, trái phiếu Chính phủ chiếm 38,18%.

Tính đến 30/09/2006, tổng giá trị đầu tư vào trái phiếu là 3.705.280 triệu đồng, trong đó trái phiếu Chính phủ chiếm 43,55%; trái phiếu của TCTD 40,66%. Hoạt động đầu tư vào trái phiếu của tổ chức kinh tế trong nước đã bắt đầu được thực hiện, chiếm 15,79%.

ĐVT: triệu đồng

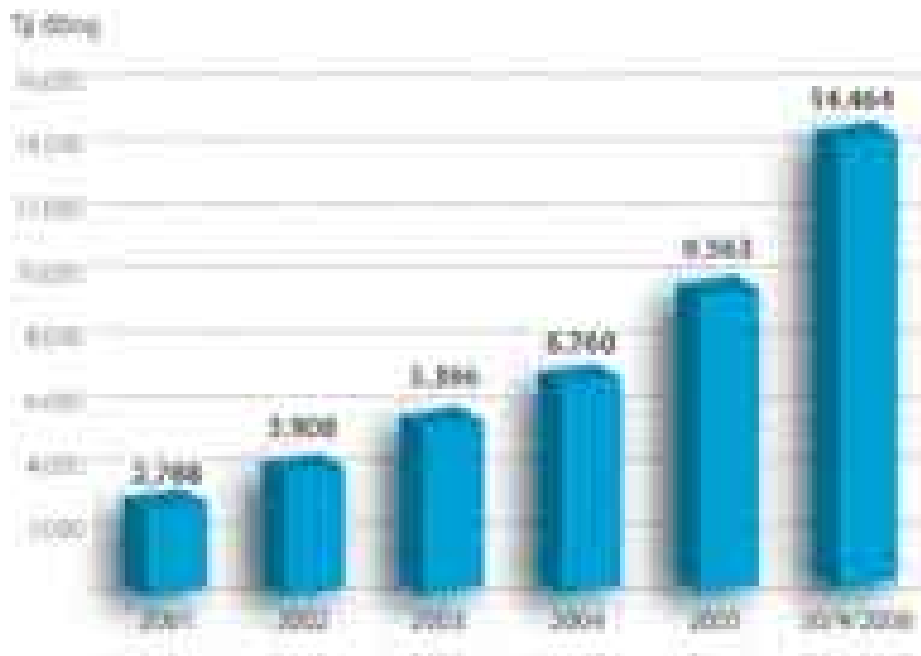
Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	30/9/2006	
			Giá trị	Tỷ trọng
Trái phiếu chính phủ	403.019	1.841.953	1.613.822	43,55%
TCTD khác	2.488.731	2.981.814	1.506.458	40,66%
Tổ chức kinh tế trong nước	-	-	585.000	15,79%
<b>Tổng đầu tư chứng khoán</b>	<b>2.891.750</b>	<b>4.823.767</b>	<b>3.705.280</b>	<b>100,00%</b>

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất của ACB năm 2004, 2005 và đến hết ngày 30/9/2006

## TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

### Hoạt động tín dụng

Trong các năm qua, hoạt động tín dụng của ACB luôn đạt mức tăng trưởng tốt. Tính đến 30/9/2006, dư nợ cho vay đạt 14.464 tỷ đồng, tăng 51,25% so với cuối năm 2005. Các sản phẩm của ACB đáp ứng nhu cầu đa dạng của mọi thành phần kinh tế, cung cấp nhiều sản phẩm tín dụng như cho vay bổ sung vốn lưu động, tài trợ và đồng tài trợ các dự án đầu tư, cho vay sinh hoạt tiêu dùng, cho vay sửa chữa nhà, cho vay mua nhà, cho vay du học, cho vay cán bộ công nhân viên, tài trợ xuất nhập khẩu, bao thanh toán v.v..



Tốc độ tăng trưởng tín dụng cao nhưng tính an toàn và hiệu quả của hoạt động tín dụng luôn được đảm bảo, cụ thể trong nhiều năm qua, tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ luôn dưới 1%.

### Dịch vụ và kinh doanh ngoại hối

*ĐVT: triệu USD*

Khoản mục	Năm 2004	Năm 2005	30/9/2006
Doanh số kinh doanh ngoại tệ	2.939	3.756	5.220
<b>Hoạt động thanh toán</b>			
Doanh số thanh toán Quốc tế (TTQT)	539	985	1.232
Doanh số chuyển tiền nhanh Western Union	58,3	83,5	77,3

*Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất của ACB năm 2004, 2005 và đến hết ngày 30/9/2006*

### Kinh doanh ngoại tệ

Trong nghiệp vụ mua bán ngoại tệ phục vụ khách hàng thanh toán xuất nhập khẩu, ngoài khối lượng giao dịch chủ yếu bằng USD và các loại ngoại tệ mạnh khác như EUR, JPY, GBP, AUD, v.v., Phòng Kinh doanh ngoại hối của ACB còn cung cấp cho khách hàng một số ngoại tệ khác ít giao dịch trên thị trường thế giới như đồng Baht Thái Lan (THB), Krone Đan Mạch (DKK), Krone Thụy Điển (SEK), v.v. Doanh số mua bán ngoại tệ đạt 5.220 triệu USD (quy tương đương) trong 9 tháng đầu năm 2006.

Khoản mục	Năm 2004	Năm 2005	30/9/2006
Doanh số kinh doanh ( triệu USD)	2.939	3.756	5.220
Lãi kinh doanh (triệu đồng)	5.028	4.891	1.468

Nguồn: ACB

### Kinh doanh vàng

Từ năm 1998 ACB là ngân hàng đầu tiên thực hiện huy động và cho vay bằng vàng, ACB hiện đang là ngân hàng dẫn đầu trong lĩnh vực này và trở thành nhà kinh doanh vàng có quy mô lớn nhất Việt Nam. Là ngân hàng đầu tiên được NHNN cho phép kinh doanh vàng ở nước ngoài và kinh doanh vàng trên tài khoản, ACB đã góp phần trong việc bình ổn giá vàng tại Việt Nam. Đây là một mảng kinh doanh phức tạp, đòi hỏi tính chuyên môn cao. Để có thể đem lại hiệu quả cao với rủi ro tối thiểu, ACB đã có đội ngũ nhân viên kinh doanh năng động, có tính kỷ luật trong hoạt động nghiệp vụ, và tuân thủ đầy đủ các quy định của hệ thống kiểm soát rủi ro thị trường. Lợi nhuận từ kinh doanh vàng năm 2004 là 3.754 triệu đồng, năm 2005 là 9.749 triệu đồng, 9 tháng năm 2006 là 16.005 triệu đồng.

### Hoạt động thanh toán trong nước

Với mạng lưới chi nhánh và phòng giao dịch được bố trí hợp lý, cùng 191 tài khoản nostro, hoạt động thanh toán trong nước của ACB đã không ngừng tăng trưởng. Tính đến 30/9/2006, tổng thu nhập từ hoạt động thanh toán trong nước đã đạt được 7,900 triệu đồng, bằng cả năm 2005.

### Thanh toán quốc tế

Là một dịch vụ truyền thống của Ngân hàng, đóng góp tỷ trọng đáng kể trong tổng thu dịch vụ của ACB. Trong những năm gần đây, ACB đã áp dụng một số chính sách ưu đãi đối với khách hàng doanh nghiệp về tín dụng, tài trợ xuất khẩu, mức ký quỹ thư tín dụng (L/C) nhập khẩu, chính sách bán ngoại tệ, v.v. Lượng ngoại tệ bán phục vụ nhu cầu nhập khẩu khá ổn định. Kết quả của hoạt động thanh toán quốc tế qua các năm như sau:

## TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

Năm	2004	2005		30/9/2006	
		Doanh số	Tốc độ tăng	Doanh số	Tốc độ tăng (*)
Doanh số Thanh toán quốc tế (triệu USD)	539	985	82,75%	1.232	25,08%
Phí dịch vụ Thanh toán quốc tế (tỷ VND)	21,7	30,9	42,40%	33,3	7,77%

Nguồn: ACB

### Các dịch vụ thanh toán khác

#### Dịch vụ chuyển tiền nhanh Western Union

Từ năm 1994, ACB đã là đại lý của tổ chức chuyển tiền nhanh toàn cầu Western Union (WU). Đến nay, ACB có hơn 360 điểm chi trả tại nhiều tỉnh, thành phố trên toàn quốc. Doanh số chuyển tiền hàng năm đạt trên 55 triệu USD. Hoạt động WU của ACB đạt hiệu quả cao.

#### Dịch vụ thẻ

ACB là một trong các ngân hàng Việt Nam đi đầu trong việc giới thiệu các sản phẩm thẻ quốc tế tại Việt Nam. ACB chiếm thị phần cao về các loại thẻ tín dụng quốc tế như Visa và MasterCard. Trong năm 2003, ACB là ngân hàng đầu tiên của Việt Nam đưa ra thị trường thẻ thanh toán và rút tiền toàn cầu Visa Electron. Năm 2004, ACB tiếp tục phát hành thẻ MasterCard Electronic. Trong năm 2005, ACB đã đưa ra sản phẩm thẻ MasterCard Dynamic là loại thẻ thanh toán quốc tế kết hợp những tính năng của thẻ tín dụng và thẻ ghi nợ. Ngoài ra, để đáp ứng các nhu cầu thanh toán nội địa, ACB đã phối hợp với các tổ chức như Tổng Công ty Du lịch Sài Gòn, hệ thống siêu thị Co-opmart, Maximark, Citimart để phát hành các loại thẻ tín dụng đồng thương hiệu cho khách hàng nội địa. Thẻ ACB đã góp phần tạo nên thương hiệu ACB trên thị trường và tạo nguồn thu dịch vụ đáng kể.

### Các số liệu về thẻ năm 2004, 2005 và đến 30/9/2006

Nội dung	Đơn vị tính	Năm 2004	Năm 2005	30/9/2006
Số lượng thẻ phát hành	Thẻ	80.601	145.267	193.207
Thẻ quốc tế	Thẻ	62.767	123.063	170.270
Thẻ nội địa	Thẻ	17.834	22.204	22.937
Số lượng đại lý	Đại lý	4.790	5.584	5.972
Doanh số giao dịch chủ thẻ	Triệu đồng	841.516	1.265.800	1.261.164

Nguồn: ACB

(\*) Tốc độ tăng 9 tháng 2006 được tính so với cả năm 2005

### Dịch vụ ngân hàng điện tử

Nhằm mục đích giới thiệu cho khách hàng Việt Nam các sản phẩm của một ngân hàng hiện đại, dựa trên nền tảng công nghệ tiên tiến, trong năm 2003, ACB đã chính thức cung cấp các dịch vụ ngân hàng điện tử bao gồm: Internet banking, Home banking, Phone banking và Mobile banking, mang đến cho khách hàng nhiều tiện ích. ACB là ngân hàng đi đầu trong việc ứng dụng chứng chỉ số trong giao dịch ngân hàng điện tử nhằm mã hóa bảo mật chữ ký điện tử của khách hàng, tăng độ an toàn khi sử dụng dịch vụ home banking. Từ năm 2004, ACB cũng đã đưa vào hoạt động Tổng đài 247, cung cấp thêm các tiện ích cho khách hàng thông qua kênh điện thoại. Tổng đài này được phát triển thành Call Center 247 vào tháng 4/2005.

### Hoạt động ngân hàng đại lý

Quan hệ ngân hàng đại lý nhằm mục đích hỗ trợ và phát triển các hoạt động thanh toán quốc tế, chuyển tiền, mua bán và kinh doanh ngoại tệ, vàng, v.v. Số ngân hàng đại lý không ngừng tăng lên qua các năm. Đến 30/9/2006, số lượng ngân hàng đại lý của ACB trên thế giới là 312 ngân hàng và tập đoàn tài chính với 6.188 chi nhánh trải rộng trên toàn cầu.

Khoản mục	Năm 2004	Năm 2005	30/9/2006
Đại lý	5.615	5.685	6.188
Ngân hàng	204	243	312
Quốc gia	106	118	125

Bên cạnh đó, ACB còn tham gia vào nhiều chương trình tín dụng của các định chế tài chính quốc tế như: Quỹ phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ của Liên minh Châu Âu; Quỹ phát triển nông thôn của Ngân hàng Thế giới (World Bank), Chương trình Bảo lãnh cho doanh nghiệp vừa và nhỏ của Tổ chức Viện trợ và Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID), v.v. Ngoài ra, ACB cũng đang tiếp nhận chương trình hỗ trợ kỹ thuật của cố đồng nước ngoài nhằm nâng cao năng lực quản trị và điều hành.

### 7.7. Nhân sự

ACB rất quan tâm đến nhân tố con người. Nhận thức được rằng một hệ thống hoạt động hoàn hảo là bởi có những con người vận hành giỏi và nguồn nhân lực là yếu tố sống còn cho sự thành công của ACB, công tác đào tạo về chuyên môn nghiệp vụ được thực hiện một cách liên tục và có hệ thống.

Khi mới thành lập, ACB chỉ có 27 nhân viên. Đến nay, nhân sự của ACB đã lên đến 2.722 người, tăng hơn 100 lần. Cán bộ có trình độ đại học và trên đại học chiếm 93%, đội ngũ nhân sự của ACB hàng năm tiếp tục được bổ sung chủ yếu từ các trường Đại học chuyên ngành tài chính, ngân hàng, quản trị kinh doanh trong và ngoài nước. Nguồn nhân lực ACB được đánh giá là được đào tạo căn bản, có tính chuyên nghiệp cao và nhiều kinh nghiệm.

## TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

Việc xây dựng môi trường làm việc năng động với cơ chế về lương thưởng phúc lợi và thăng tiến nghề nghiệp minh bạch, tạo dựng văn hóa ACB được chú trọng đặc biệt và là chiến lược khá dài hạn. Đạo đức nghề nghiệp và sự sáng tạo cá nhân luôn được khuyến khích phát triển.

### 7.8. Các dự án hoạt động kinh doanh đang thực hiện

#### Trung tâm ATM

Theo kế hoạch đến năm 2010 ACB sẽ có ít nhất 600 máy ATM được lắp đặt trên toàn quốc. Việc triển khai phát hành và thanh toán bằng thẻ ATM sẽ góp phần phổ cập phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt. Với những tính năng ưu việt, thẻ thanh toán sẽ dần điều chỉnh thói quen sử dụng tiền mặt trong cộng đồng dân cư.

#### Mở thêm công ty trực thuộc

Tháng 4/2006, HĐQT đã đồng ý về nguyên tắc thành lập hai công ty trực thuộc là Công ty quản lý quỹ và Công ty cho thuê tài chính. Hiện nay ACB đang hoàn tất thủ tục để trình NHNN cấp giấy phép hoạt động cho hai công ty này.

#### Mở rộng mạng lưới hoạt động

Theo kế hoạch từ nay đến cuối năm 2006, ACB sẽ mở thêm mười chi nhánh/phòng giao dịch, nâng tổng số chi nhánh/phòng giao dịch của ACB lên 80. Kế hoạch năm 2007, dự kiến tổng số chi nhánh/phòng giao dịch của ACB sẽ đạt đến 100. Trong giai đoạn từ năm 2008 đến năm 2009, mỗi năm phát triển thêm tối thiểu tám chi nhánh/ phòng giao dịch.

#### Phương án phát hành trái phiếu chuyển đổi

Phương án phát hành 3.000 tỷ đồng trái phiếu chuyển đổi đã được ĐHĐCĐ thông qua ngày 31/8/2006 và được NHNN chấp thuận ngày 25/9/2006. Trái phiếu chuyển đổi có mệnh giá là 1 triệu đồng, kỳ hạn năm (5) năm, lãi suất 8%/năm, cố định trong suốt thời hạn của trái phiếu, lãi trả hàng năm, được phát hành cho cổ đông hiện hữu nhằm mục đích đảm bảo an toàn vốn, đầu tư hiện đại hoá Ngân hàng và mở rộng mạng lưới hoạt động, giúp Ngân hàng triển khai từng bước các hoạt động đầu tư đồng thời duy trì các chỉ số tài chính cân đối và an toàn.

Số lần dự kiến phát hành: gồm 02 đợt

- **Đợt 1:** Phát hành 1.650 tỷ đồng trái phiếu. Thời điểm chốt danh sách cổ đông có quyền mua trái phiếu là 17 giờ ngày 09/10/2006. Cổ đông được mua số lượng trái phiếu theo tỷ lệ cổ phần đang sở hữu. Thời hạn đăng ký và hoàn tất việc thanh toán từ 10/10/2006 đến 17 giờ ngày 15/10/2006. Các chi tiết khác được quy định trong Quy chế phát hành trái phiếu chuyển đổi ban hành ngày 02/10/2006. Đợt 1 đã thực hiện thành công vào ngày 15/10/2006.

- **Đợt 2:** Phát hành 1.350 tỷ đồng trái phiếu từ năm 2007. Thời điểm phát hành do HĐQT quyết định.

Thời hạn chuyển đổi:

- 1.100 tỷ đồng trái phiếu được chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông trong quý I năm 2007. HĐQT sẽ thông báo cho cổ đông 15 (mười lăm) ngày trước khi chuyển đổi.
- 1.900 tỷ đồng trái phiếu được chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông từ năm 2008 đến năm 2011. Thời điểm chuyển đổi do HĐQT quyết định.

Tỷ lệ chuyển đổi:

Trái phiếu được chuyển đổi thành cổ phiếu theo mệnh giá của cổ phiếu vào thời điểm chuyển đổi. Số trái phiếu của mỗi trái chủ được chuyển đổi thành cổ phiếu trong từng đợt được xác định theo tỷ lệ thống nhất do HĐQT quy định, áp dụng chung cho tất cả trái chủ.

Việc chuyển đổi sẽ được thực hiện theo “Quy chế phát hành TPCĐ của Ngân hàng Á Châu” ban hành kèm theo Quyết định số 508/NVQĐ-PC.06 ngày 02/10/2006 của Chủ tịch HĐQT ACB. Sau khi đăng ký giao dịch, việc công bố thông tin và đăng ký giao dịch bổ sung lượng cổ phiếu mới phát sinh sau chuyển đổi sẽ được thực hiện theo quy định của TTGDCK Hà Nội.

## **8. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG 02 NĂM 2004, 2005 VÀ 09 THÁNG NĂM 2006**

Các số liệu tài chính sử dụng trong bản công bố thông tin này được lấy từ Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2005 của ACB và các công ty con được hợp nhất và kiểm toán bởi công ty TNHH PriceWaterhouseCoopers (Việt Nam). Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2004 của ACB được kiểm toán. Tuy nhiên Bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 31/12/2004, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất của ACB và các công ty con cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31/12/2004 được trình bày dưới dạng so sánh và các số liệu này không được kiểm toán. Ngoài ra, báo cáo tài chính hợp nhất tính đến ngày 30/9/2006 do ACB lập và chưa được kiểm toán do chưa kết thúc năm tài chính.

# TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

## Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh của ACB

### Kết quả hoạt động kinh doanh

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2004	2005	30/9/2006
TTS	15.419.534	24.272.864	38.177.588
Tổng vốn huy động	14.353.766	22.341.236	31.670.517
Tổng dư nợ	6.759.675	9.563.198	14.464.327
Tổng thu nhập kinh doanh	475.638	687.654	787.943
Thuế và các khoản phải nộp (**)	74.367	102.179	101.298
Lợi nhuận trước thuế	282.148	391.550	457.684
Lợi nhuận sau thuế	214.091	299.201	369.293
Tỷ lệ chia cổ tức (%)	36,7	28	38 (*)
Bằng tiền mặt (% trên mệnh giá)	12	12	08 (*)
Bằng cổ phiếu (% trên số lượng)	24,7	16	30(*)

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất ACB năm 2004, 2005 và đến ngày 30/9/2006

### Các chỉ tiêu khác

#### Thu nhập

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2004		2005		30/9/2006	
Thu nhập tín dụng	350.295	73,65%	514.265	74,79%	576.092	73,11%
Thu nhập phi tín dụng	125.343	26,35%	173.389	25,21%	211.851	26,89%
<b>Tổng thu nhập</b>	<b>475.638</b>	<b>100,00%</b>	<b>687.654</b>	<b>100,00%</b>	<b>787.943</b>	<b>100,00%</b>

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất ACB năm 2004, 2005 và đến ngày 30/9/2006

#### Chi phí

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2004	2005	30/9/2006
Lương và chi phí liên quan	71.035	108.538	132.044
Chi phí khấu hao	17.874	25.520	30.588
Chi phí hoạt động khác	93.064	157.255	147.431
<b>Tổng chi phí kinh doanh</b>	<b>181.973</b>	<b>291.313</b>	<b>310.063</b>

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất ACB năm 2004, 2005 và đến ngày 30/9/2006

(\*) Dự kiến đến 31/12/2006

(\*\*) Bao gồm tất cả các khoản thuế phải nộp trong kỳ báo cáo

## Về tỷ lệ khấu hao TSCĐ

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	2004	2005	30/9/2006
Tòa nhà	4,0%	4,0%	4,0%
Thiết bị văn phòng	20,0%	33,0%	33,0%
Xe cộ	10,0%	14,0%	14,0%
Tài sản cố định khác	20,0%	20,0%	20,0%
Phần mềm vi tính	12,5%	12,5%	12,5%

Nguồn: ACB

## Hoạt động đầu tư

ĐVT: triệu đồng

STT	Loại hình	Số dư đầu tư 2004	Tỷ trọng	Số dư đầu tư 2005	Tỷ trọng	Số dư đầu tư 30/9/2006	Tỷ trọng
1	Đầu tư trái phiếu	2.891.750	98,3%	4.823.767	97,2%	3.705.280	91,6%
2	Góp vốn đầu tư	51.273	1,7%	136.716	2,8%	338.231	8,4%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>2.943.023</b>	<b>100%</b>	<b>4.960.483</b>	<b>100%</b>	<b>4.043.511</b>	<b>100%</b>

Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất ACB năm 2004, 2005 và đến ngày 30/9/2006

Ghi chú: Đầu tư chứng khoán nợ bao gồm: Sẵn sàng để bán và Giữ đến ngày đáo hạn

## Các chỉ tiêu khác

Chỉ tiêu	2004	2005	30/9/2006
Thu nhập ròng từ lãi/TTS bình quân	2,70%	2,60%	1,84%
Thu nhập ngoài lãi/TTS bình quân	0,90%	0,80%	0,68%
Chi phí hoạt động/TTS bình quân	1,30%	1,40%	0,99%
Lợi nhuận trước thuế/TTS bình quân	2,10%	1,90%	1,47%
Lợi nhuận ròng/TTS bình quân	1,60%	1,50%	1,18%
Suất lợi nhuận/ Vốn tự có (ROE)	33,65%	30,02%	23,87%

Nguồn: ACB

Ghi chú: Số liệu tính toán dựa theo Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2004, 2005 và 30/9/2006

# TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

## 9. VỊ THẾ CỦA ACB SO VỚI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI KHÁC TRONG NGÀNH

### 9.1. Vị thế của ACB trong ngành ngân hàng

ACB là ngân hàng có quy mô tổng tài sản, vốn huy động, dư nợ cho vay và lợi nhuận lớn nhất trong các NHTMCP Việt Nam (Xem bảng dưới đây).

#### Bảng so sánh một số chỉ tiêu các NHTMCP năm 2005

*EVT: triệu đồng*

Chỉ tiêu	ACB	Sacombank	Eximbank	NH Đông Á
Tổng tài sản	24.272.864	14.456.182	11.369.233	8.515.912
Vốn huy động	22.341.236	12.271.905	10.309.077	7.320.507
Dư nợ cho vay	9.563.198	8.379.335	6.427.689	5.947.768
Lợi nhuận trước thuế TNDN	391.550	306.054	28.557	138.446

*Nguồn: Công khai báo cáo tài chính của các ngân hàng trên báo Tài chính ngân hàng*

Tại Việt Nam, đến tháng 8/2006 có 5 NHTMNN, 2 ngân hàng chính sách (Ngân hàng Chính sách Xã hội và Ngân hàng Phát triển Việt Nam), 37 NHTMCP, 5 ngân hàng liên doanh, 29 chi nhánh ngân hàng nước ngoài, 45 văn phòng đại diện của các định chế tín dụng nước ngoài và hệ thống hơn 900 quỹ tín dụng nhân dân, 7 công ty tài chính. Số lượng như vậy có thể xem là khá nhiều so với qui mô nền kinh tế Việt Nam. Do vậy sự cạnh tranh của các ngân hàng sẽ rất mạnh, nhất là trong giai đoạn Việt Nam đang hội nhập kinh tế khu vực và thế giới.

Đến cuối năm 2005, 4 NHTM lớn của Nhà nước ước tính chiếm khoảng 80% vốn huy động và 70% dư nợ cho vay toàn thị trường. Các NHTM còn lại và các ngân hàng nước ngoài chia sẻ 20% thị phần huy động vốn và 30% thị phần cho vay còn lại. Điều này thể hiện thị trường ngân hàng có độ tập trung cao vào các NHTMNN. Tuy nhiên so trong nội bộ hệ thống NHTMCP, ACB là ngân hàng dẫn đầu về tổng tài sản, vốn huy động và cho vay. Huy động vốn của ACB đến cuối năm 2005 chiếm khoảng 3,5% thị phần toàn ngành ngân hàng, cho vay chiếm thị phần 1,72%. Trong hệ thống NHTMCP, ACB chiếm thị phần huy động vốn là 19,28% và thị phần cho vay là 12,11% đến cuối năm 2005. Với tốc độ tăng trưởng cao về huy động vốn và dư nợ cho vay liên tục trong hai năm 2004, 2005 và 9 tháng đầu năm 2006, ACB đang tạo khoảng cách xa dẫn với các đối thủ cạnh tranh chính trong hệ thống NHTMCP về qui mô tổng tài sản, vốn huy động, dư nợ cho vay và lợi nhuận.

## 9.2. Triển vọng phát triển của ngành

Đề án phát triển ngành ngân hàng đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020 của NHNN gồm các nội dung cơ bản:

- Hình thành đồng bộ khung pháp lý minh bạch và công bằng nhằm thúc đẩy cạnh tranh và bảo đảm an toàn hệ thống.
- Đẩy nhanh quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, chủ động hội nhập quốc tế về tài chính ngân hàng theo lộ trình và bước đi phù hợp với năng lực cạnh tranh của các TCTD và khả năng của NHNN về kiểm soát hệ thống.
- Cải cách căn bản, triệt để nhằm phát triển hệ thống các TCTD Việt Nam theo hướng hiện đại, hoạt động đa năng, đa dạng về sở hữu và loại hình TCTD, có qui mô hoạt động và tiềm lực tài chính mạnh.
- Tăng cường năng lực tài chính của các TCTD theo hướng tăng vốn tự có và nâng cao chất lượng tài sản và khả năng sinh lời.

Một số chỉ tiêu phát triển chính của ngành ngân hàng đến năm 2010 như sau:

- Tốc độ tăng huy động vốn : 18-20%/năm
- Tốc độ tăng tín dụng : 18-20%/năm
- Tỷ trọng nguồn vốn trung, dài hạn : 33-35% (trong tổng nguồn vốn huy động)
- Tỷ lệ nợ xấu : 5-7% (so tổng dư nợ)
- Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu : 8%

## 9.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của ACB

Với định hướng tiếp tục giữ vị thế dẫn đầu trong hệ thống NHTMCP tại Việt Nam, rút ngắn khoảng cách về quy mô với các NHTMNN, ACB đã xây dựng kế hoạch phát triển với các chỉ số tăng trưởng cao về tổng tài sản, huy động vốn, dư nợ tín dụng,... gấp đôi so với tốc độ tăng trưởng bình quân của ngành. Nguồn vốn chủ sở hữu cũng sẽ tăng rất nhanh trong những năm tới bằng hình thức trái phiếu chuyển đổi và lợi nhuận để lại. Bên cạnh yếu tố tăng trưởng, ACB cũng rất chú trọng vấn đề ổn định, an toàn và hiệu quả trong hoạt động. Ngân hàng đang hướng dẫn công tác quản trị và điều hành theo các chuẩn mực quốc tế. Các yếu tố đó thể hiện các định hướng và chiến lược kinh doanh của ngân hàng hoàn toàn phù hợp với định hướng của toàn ngành ngân hàng, sẵn sàng cho thời kỳ hội nhập kinh tế khu vực và thế giới.

# TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

## 10. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

### 10.1. Tổng số lượng cán bộ, nhân viên

Tính đến 30/9/2006 tổng số lượng cán bộ nhân viên của ACB là 2.722 người, trong đó phân loại:

Theo cấp quản lý	Theo trình độ học vấn
Cán bộ quản lý : 213 người	Trên Đại học : 104 người
Nhân viên : 2.509 người	Đại học : 2.329 người
	Cao đẳng, Trung cấp : 223 người
	Lao động phổ thông : 66 người

### 10.2. Mức lương bình quân

Năm 2004	: 3.875.000 đồng/tháng
Năm 2005	: 4.628.000 đồng/tháng
9 tháng năm 2006	: 5.267.550 đồng/tháng

### 10.3. Chính sách đào tạo

Đào tạo và phát triển nhân viên là công tác được ưu tiên hàng đầu của ACB. Mục tiêu là xây dựng và phát triển đội ngũ nhân viên thành thạo về nghiệp vụ, chuẩn mực trong đạo đức kinh doanh, chuyên nghiệp trong phong cách làm việc và nhiệt tình phục vụ khách hàng. Các nhân viên trong hệ thống ACB được khuyến khích đào tạo chuyên sâu về nghiệp vụ chuyên môn phù hợp với chức năng công việc nhằm thực hiện tốt các dịch vụ đa dạng của ngân hàng và chuẩn bị cho những công việc có trách nhiệm cao hơn. ACB đã xây dựng được Trung tâm đào tạo của mình với hệ thống giáo trình hoàn chỉnh bao gồm tất cả các nghiệp vụ ngân hàng, các kiến thức pháp luật, tổ chức quản lý và hoạt động theo ISO 9001:2000.

Nhân viên quản lý, điều hành của ACB cũng được chú trọng đào tạo chuyên sâu về quản trị chiến lược, quản trị marketing, quản lý rủi ro, quản lý chất lượng, v.v. Ngân hàng cũng khuyến khích và thúc đẩy sự chia sẻ kỹ năng, tri thức giữa các thành viên trong Ngân hàng trên tinh thần một tổ chức không ngừng học tập để chuẩn bị tạo nền tảng cho sự phát triển liên tục và bền vững.

Về chủ trương, tất cả các nhân viên trong hệ thống ACB đều có cơ hội tham dự các lớp huấn luyện đào tạo nghiệp vụ theo nhu cầu công việc bên trong và bên ngoài ngân hàng, được ngân hàng tài trợ mọi chi phí.

Đối với nhân viên mới tuyển dụng, ACB tổ chức các khóa đào tạo liên quan như:

- Khóa học về Hội nhập môi trường làm việc
- Khóa học về các sản phẩm của ACB.
- Các khóa nghiệp vụ và hướng dẫn sử dụng phần mềm TCBS liên quan đến chức danh nhân viên (tín dụng, giao dịch, thanh toán quốc tế, v.v.).

Đối với cán bộ quản lý, ACB thường xuyên tổ chức các khóa học như sau:

- Các sản phẩm mới của ACB.
- Khóa bồi dưỡng kiến thức quản lý chi nhánh.
- Các khóa học về kỹ năng liên quan (kỹ năng bán hàng, kỹ năng đàm phán, kỹ năng giải quyết vấn đề, v.v.)
- Các khóa học nâng cao và cập nhật, bổ sung kiến thức về nghiệp vụ: tín dụng nâng cao, phục vụ khách hàng chuyên nghiệp, v.v.

Ngoài ra, với sự hỗ trợ của các cổ đông nước ngoài, ACB cũng đã tổ chức các khóa học trong nước đồng thời cử cán bộ tham gia các khóa đào tạo tại nước ngoài để nâng cao kiến thức.

Năm 2005, ACB đã tổ chức được 137 khóa đào tạo cho 4.171 lượt cán bộ và nhân viên. Theo kế hoạch, năm 2006, ACB sẽ tổ chức 150 khóa đào tạo (tăng 67% so với năm 2005) dành cho 5.000 lượt cán bộ và nhân viên ngân hàng.

#### **10.4. Chế độ khen thưởng**

Chế độ khen thưởng cho nhân viên của ACB gắn liền với kết quả hoạt động kinh doanh và chất lượng dịch vụ của mỗi nhân viên thực hiện cho khách hàng. Về quy định chung, ACB có các chế độ cơ bản như sau:

- Một năm, nhân viên được hưởng tối thiểu 13 tháng lương
- Ngoài ra nhân viên còn được hưởng thêm lương theo năng suất và hoàn thành công việc.
- Thưởng cho các đơn vị, cá nhân tiêu biểu trong năm, thưởng sáng kiến.
- Thưởng trong các dịp lễ tết của quốc gia và kỷ niệm thành lập Ngân hàng.

#### **10.5. Chế độ phụ cấp bảo hiểm xã hội**

Tất cả nhân viên chính thức của ACB đều được hưởng các trợ cấp xã hội phù hợp với Luật Lao động. Bên cạnh đó, nhân viên của Ngân hàng còn nhận được các phụ cấp theo chế độ như phụ cấp độc hại, phụ cấp rủi ro tiền mặt, phụ cấp chuyên môn, v.v...

#### **10.6. Sinh hoạt đoàn thể và các chính sách khác**

Tại ACB, các tổ chức như công đoàn, đoàn thanh niên và các tổ chức xã hội được tổ chức và hoạt động theo quy định của pháp luật. ACB thường xuyên tổ chức các hoạt động sinh hoạt đoàn thể nhằm tạo không khí vui tươi, thân thiện cho nhân viên.

## TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

Hàng năm, ACB thực hiện chế độ nghỉ mát, đồng phục cho nhân viên. Ngoài ra, ACB có những chính sách đãi ngộ nhân viên như xây căn hộ chung cư bán trả góp, tổ chức khám bệnh định kỳ và thành lập câu lạc bộ sức khỏe.

ACB đặc biệt chú trọng tổ chức các hoạt động cứu trợ xã hội, từ thiện, .v.v..., thông qua đó xây dựng tinh thần hỗ trợ, đùm bọc trong tập thể nhân viên ACB với nhau và với xã hội.

### 11. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC

ĐHQT có trách nhiệm xây dựng phương án phân phối lợi nhuận và trích lập các quỹ để trình ĐHĐCĐ. Phương án này được xây dựng trên cơ sở lợi nhuận sau thuế mà Ngân hàng thu được từ hoạt động kinh doanh trong năm tài chính sau khi đã thực hiện nghĩa vụ nộp thuế và tài chính khác theo quy định của pháp luật hiện hành. Bên cạnh đó, Ngân hàng cũng xét tới kế hoạch và định hướng kinh doanh, chiến lược đầu tư mở rộng hoạt động kinh doanh trong năm tới để đưa ra mức cổ tức hợp lý.

Trong năm, cổ đông được tạm ứng cổ tức bằng tiền mặt, căn cứ vào nghị quyết ĐHĐCĐ và kết quả lợi nhuận. Kết thúc năm tài chính, ACB sẽ thực hiện chia cổ tức bằng tiền và/hoặc cổ phiếu. ACB tạm ứng cổ tức 6% bằng tiền mặt cho chín tháng đầu năm 2006. Cả năm 2006, cổ tức bằng tiền mặt là 8%, phần lợi nhuận còn lại sau khi trích lập các quỹ sẽ được chia cổ tức bằng cổ phiếu và dự kiến là 30%.

#### Mức cổ tức trong các năm vừa qua

Năm	Cổ tức	
	Bằng tiền mặt (% trên mệnh giá)	Bằng cổ phiếu (% trên số lượng)
2004	12%	24,7%
2005	12% cho cổ phiếu phát hành trước 06/2005. 06% cho cổ phiếu phát hành sau 06/2005.	16%
2006	8% (dự kiến)	30% (dự kiến)

*Nguồn: Báo cáo thường niên năm 2004, 2005 và kế hoạch 2006 của ACB*

Căn cứ trên cơ sở kế hoạch kinh doanh giai đoạn năm 2006 - 2011, ACB dự kiến trong giai đoạn tới, mức cổ tức sẽ không thấp hơn 25%/năm.

## 12. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

### 12.1. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của ACB

ĐVT: triệu đồng (tính tròn)

Chỉ tiêu	2004	2005	30/9/2006
<b>Quy mô vốn</b>			
VĐL	481.138	948.316	1.100.046
TTS có	15.419.534	24.272.864	38.177.588
Tỷ lệ an toàn vốn	8,09%	11,98%	8,92%
<b>Kết quả hoạt động kinh doanh</b>			
Nguồn vốn huy động	14.353.766	22.341.236	31.670.517
Dư nợ cho vay	6.759.675	9.563.198	14.464.327
Nợ quá hạn <sup>(1)</sup>	48.660	37.494	74.027
Nợ khó đòi <sup>(1)</sup> (2004)/ Nợ xấu (2005,2006)	10.140	27.939	26.340
<b>Hệ số sử dụng vốn</b>			
Tỷ lệ LN sau thuế/VĐL bình quân	47,31%	41,86%	36,06%
Tỷ lệ LN sau thuế/TTS bình quân	1,60%	1,50%	1,18%
Tỷ lệ nợ bảo lãnh quá hạn/tổng số dư bảo lãnh	-	-	-
Tỷ lệ nợ quá hạn/Tổng dư nợ (%)	0,72%	0,39%	0,51%
Tỷ lệ nợ khó đòi/ Tổng dư nợ (%)	0,15%	0,29%	0,18%
<b>Khả năng thanh khoản</b>			
Khả năng thanh toán ngay <sup>(2)</sup>	441%	601%	399,25%
Khả năng thanh toán chung <sup>(2)</sup>	75%	91,20%	93,85%

Nguồn: ACB

Ghi chú:

<sup>(1)</sup>Nợ quá hạn và nợ xấu (năm 2004): theo Quyết định số 292/QĐ-NHNN.

Nợ quá hạn (năm 2005 và 2006): theo Quyết định số 783/2005/QĐ-NHNN ngày 31/05/2005 về việc sửa đổi bổ sung Khoản 6 Điều 1 của quyết định số 127/2005/QĐ-NHNN ngày 03/02/2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước về việc sửa đổi bổ sung một số điều của Quy chế cho vay của TCTD đối với khách hàng ban hành theo Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.

<sup>(1)</sup>Nợ khó đòi (nợ xấu) (năm 2005 và 2006): là tổng dư nợ thuộc các nhóm từ nhóm 3 đến 5 theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005.

## TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

Số liệu dư nợ năm 2005-2006 cụ thể như sau:

*ĐVT: triệu đồng*

Khoản mục	Năm 2005	30/9/2006
Nợ đủ tiêu chuẩn	9.407.406	14.239.498
Nợ cần chú ý	127.853	198.489
Nợ dưới tiêu chuẩn	3.458	8.730
Nợ nghi ngờ	4.020	6.948
Nợ có khả năng mất vốn	20.461	10.662
<b>Tổng</b>	<b>9.563.198</b>	<b>14.464.327</b>

(Từ tháng 6/2005, ACB đã tiến hành phân loại danh mục cho vay của mình theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của NHNN)

$$^{(2)}\text{Khả năng thanh toán ngay} = \frac{\text{Tài sản có có thể thanh toán ngay (01 ngày)}}{\text{Tài sản nợ đến hạn thanh toán ngay (01 ngày)}}$$

$$^{(2)}\text{Khả năng thanh toán chung} = \frac{\text{Tổng tài sản có có thể thanh toán}}{\text{Tổng nợ phải thanh toán}}$$

### 12.2. Kết quả xếp loại hoạt động của Ngân hàng qua các năm

Căn cứ Quy chế xếp loại các tổ chức tín dụng của NHNN(\*), ACB đã khẳng định được là một ngân hàng lành mạnh trong suốt nhiều năm qua. Số liệu hoạt động qua các năm cho thấy ACB luôn luôn đạt điểm cao và xếp loại A.

## 13. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC, KẾ TOÁN TRƯỞNG

### 13.1. Hội đồng quản trị

Ông TRẦN MỘNG HÙNG  
Chủ tịch Hội đồng quản trị

Năm sinh	1953
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Đại học Kinh tế TP.HCM (K.A)- Ngành Ngân hàng

Ông PHẠM TRUNG CANG  
Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị

Năm sinh	1954
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Đại học Kinh tế TP.HCM - Ngành Thương nghiệp

Ông NGUYỄN ĐỨC KIÊN  
Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị

Năm sinh	1964
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Trường kỹ thuật quân sự Zalkamatê, Hungary - Ngành thông tin

Ông TRỊNH KIM QUANG  
Thành viên Hội đồng quản trị

Năm sinh	1954
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Đại học Kinh tế TP.HCM (K.A) - Ngành Thương nghiệp

Ông NGUYỄN CHÍ THÀNH  
Thành viên Hội đồng quản trị

Năm sinh	1931
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Đại học Kinh tế Kế hoạch (hệ chính quy)

## TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

Bà HUỖNH THANH THỦY Thành viên Hội đồng quản trị	
Năm sinh	1957
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Kiến trúc sư (Đại học Kiến trúc TP.HCM)

Ông TRẦN HÙNG HUY Thành viên Hội đồng quản trị	
Năm sinh	1978
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Thạc sĩ Quản trị kinh doanh - Tài chính (Đại học Chapman, Hoa kỳ)

Ông JULIAN FONG LOONG CHOON Thành viên Hội đồng quản trị	
Năm sinh	1951
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	1974: Cử nhân (danh dự) hóa học Đại học Loughborough, Anh Quốc - BSc (1st Class Hons), Chemical Engineering, Đại học Loughborough, United Kingdom 1975: Thạc sĩ QTKD (Tài chính - Kế toán) - MBA (Finance & Accounting) Đại học McGill, Quebec, Canada

Ông TIMOTHY M. KRAUSE Thành viên Hội đồng quản trị	
Năm sinh	1957
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	1979: Cử nhân QTKD, Đại học Notre Dame 1981: Kế toán viên, Washington State 1986: Thạc sĩ Kinh tế Quốc tế và Chính sách Ngoại giao Mỹ 2001: Chương trình Quản trị Nâng cao, Harvard Business School

Ông PISIT LEEAHTAM Thành viên Hội đồng quản trị	
Năm sinh	1951
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Tiến sĩ Kinh tế, Đại học Erasmus, Rotterdam, Netherlands

### 13.2. Ban kiểm soát

Ông TRIỆU CAO PHONG Trưởng Ban kiểm soát	
Năm sinh	1953
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Đại học Kinh tế TP.HCM - Ngành Quản trị Kinh Doanh

Bà ĐÌNH THỊ HOA Thành viên Ban kiểm soát	
Năm sinh	1961
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Thạc sĩ Quản trị kinh doanh (Harvard Business School, Hoa Kỳ)

Bà HOÀNG NGÂN Thành viên Ban kiểm soát	
Năm sinh	1954
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Đại học Kinh tế TP.HCM (K.A) - Khoa Kế Tài Ngân

Bà PHÙNG THỊ TỐT Thành viên Ban kiểm soát	
Năm sinh	1950
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Đại học Kinh tế TP.HCM (K.A) - Ngành Ngân hàng

# TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

## 13.3. Danh sách ban Tổng giám đốc

Ông LÝ XUÂN HẢI  
Tổng Giám đốc

Năm sinh	1965
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Tiến sĩ Vật lý và Toán học (Đại học Tổng hợp Quốc gia Belarussia)

Ông HUỖNH NGHĨA HIỆP  
Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh	1953
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Đại học Kinh Tế TP.HCM (K.A) - Ngành Ngân hàng

Ông LÊ VŨ KỶ  
Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh	1956
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Tiến sĩ Toán Lý (Đại học Tổng hợp Matxcova - Liên xô cũ)

Ông LÊ MINH TÂM  
Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh	1971
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Cử nhân Kinh tế - Đại học Ngân hàng Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh (Chương trình liên kết giữa Học viện Công nghệ Massachu- setts, Hoa Kỳ, và Đại học Nanyang, Singapore)

Ông PHẠM VĂN THIẾT  
Phó Tổng Giám đốc

Năm sinh	1953
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Đại học Kinh tế TP.HCM - Ngành Thương nghiệp

Ông <b>VÕ TRỌNG THỦY</b> Phó Tổng Giám đốc	
Năm sinh	1970
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Thạc sĩ Kinh tế, Thạc sĩ Thương mại và Phát triển (Đại học Newcastle, NSW Australia)

Ông <b>ĐỖ MINH TOÀN</b> Phó Tổng Giám đốc	
Năm sinh	1971
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Cử nhân Kinh tế - Đại học Ngân hàng Cử nhân Kinh tế - Đại học Kinh tế TP.HCM Cử nhân Luật - Đại học Luật TP.HCM Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh (Đại học Colombia Southern, Hoa Kỳ)

Ông <b>NGUYỄN THANH TOẠI</b> Phó Tổng Giám đốc	
Năm sinh	1953
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Đại học Kinh tế TP.HCM (K.A)- Ngành Vật giá Tiến sĩ Kinh tế (Đại học Kinh tế Quốc dân Matxcova mang tên Plekhanov - Liên Xô cũ)

Ông <b>HUỶNH QUANG TUẤN</b> Phó Tổng Giám đốc	
Năm sinh	1958
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Đại học Kinh tế Quốc dân Kiev, Ukraina Đại học Tài chính Leningrad

Ông <b>ĐÀM VĂN TUẤN</b> Phó Tổng Giám đốc	
Năm sinh	1951
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Cử nhân Kinh tế (Đại học Kinh tế TP.HCM) Thạc sĩ Ngữ văn (Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn TP.HCM)

# TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

## 14. TÀI SẢN

Những nhà xưởng, tài sản thuộc sở hữu của Ngân hàng Á Châu

*ĐVT: triệu đồng*

Chỉ tiêu	31/12/2005			30/9/2006		
	Nguyên giá	GT còn lại	% GTCL/NG	Nguyên giá	GT còn lại	% GTCL/NG
Trụ sở làm việc	173.804	159.293	91,7%	254.629	234.982	92,28%
Máy móc thiết bị	84.411	56.756	67,2%	120.891	76.053	62,91%
Phương tiện vận tải	46.881	37.836	80,1%	49.122	34.881	71,01%
Tài sản cố định khác	7.011	3.995	57,0%	10.531	6.645	63,10%
<b>Tổng cộng</b>	<b>312.107</b>	<b>257.880</b>	<b>82,6%</b>	<b>435.173</b>	<b>352.561</b>	<b>81,02%</b>

*Nguồn: ACB*

## 15. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC

### 15.1. Mục tiêu và kế hoạch phát triển của ACB

Sau khi đăng ký giao dịch, tận dụng những thế mạnh sẵn có và ưu thế của mình, ACB sẽ tiếp tục đẩy nhanh kế hoạch phát triển để nâng cao năng lực cạnh tranh. Việc tăng vốn điều lệ sẽ được thực hiện chủ yếu bằng hình thức sử dụng lợi nhuận giữ lại trong kinh doanh với chính sách cổ tức hợp lý và chuyển đổi trái phiếu. Sau khi đăng ký giao dịch, việc gọi thêm vốn bằng tiền sẽ thực hiện thông qua thị trường chứng khoán bằng nhiều hình thức khác nhau.

## 15.2. Kế hoạch lợi nhuận và phân phối lợi nhuận

### Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức từ năm 2007 đến năm 2011

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Giá trị	% tăng	Giá trị	% tăng	Giá trị	% tăng	Giá trị	% tăng	Giá trị	% tăng	Giá trị	% tăng
Tổng tài sản (TTS)	42.500	75,1%	60.000	41,2%	87.000	45%	123.600	41,4%	170.500	38,6%	221.650	30%
Dư nợ cho vay	16.000	67,3%	24.000	50%	34.800	45%	49.400	42%	68.100	37,9%	88.500	30%
Vốn điều lệ (VĐL)	1.100	16,0%	2.536	130,5%	3.421	34,9%	4.552	33,1%	5.739	26,1%	7.546	31,5%
Lợi nhuận trước thuế	661	68,6%	1.205	82,3%	1.513	25,6%	1.891	25,0%	2.454	29,8%	3.344	36,3%
Lợi nhuận sau thuế	491	64,2%	1.037	111,2%	1.301	25,5%	1.361	4,6%	1.767	29,8%	2.407	36,2%
<b>CÁC CHỈ SỐ</b>												
Lợi nhuận sau thuế/ TTS bình quân	1,5%		2,0%		1,8%		1,3%		1,2%		1,2%	
Lợi nhuận sau thuế/ VĐL bình quân	47,9%		57,0%		43,7%		34,1%		34,3%		36,2%	
Tỉ lệ cổ tức	38,0%		40,9%		38,0%		29,9%		30,8%		31,9%	

Nguồn: ACB

Ghi chú:

Tỷ lệ trích lập dự phòng chung theo quy định của NHNNVN là 0,30% trong năm 2006, 0,45% trong năm 2007, 0,60% trong năm 2008 và 0,75% trong năm 2009.

Dự kiến ACB sẽ đăng ký giao dịch trong năm 2006 nên ACB sẽ được hưởng ưu đãi thuế (giảm thuế TNDN 50%) trong hai năm 2007 và 2008.

Kế hoạch tăng vốn điều lệ của ACB từ năm 2006-2011 dự kiến từ các nguồn: chuyển đổi trái phiếu thành cổ phiếu và từ lợi nhuận giữ lại qua các năm.

Các chỉ tiêu kế hoạch nêu trên đã được HĐQT ACB thông qua từ Đề án phát hành trái phiếu chuyển đổi.

### Kế hoạch phân phối lợi nhuận

Theo kế hoạch, trong vòng ba năm tới, sau khi trích lập các quỹ theo quy định, mức cổ tức bằng tiền mặt và/hoặc cổ phiếu không thấp hơn 25%.

### Thu nhập người lao động

ACB đảm bảo thu nhập và phúc lợi xã hội cho người lao động theo đúng các quy định của Nhà nước. ACB đã bước đầu thực hiện cải cách chế độ lương và thưởng và tiếp tục đổi mới hệ thống lương và thưởng theo nguyên tắc đánh giá kết quả hoàn thành công việc.

## TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ

### 15.3. Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

#### Cơ sở xây dựng dự báo kế hoạch tài chính

Kịch bản dự phóng về hoạt động của ACB từ nay tới 2010/2011 được soạn thảo trong điều kiện ACB còn đang xây dựng (với tư vấn của chuyên gia nước ngoài) chiến lược đến 2010 và tầm nhìn 2015 nên có thể chưa toàn diện, và có sai số nhất định. Tuy nhiên Ban đề án nâng vốn (BĐA) đã cố gắng tính tới một số những yếu tố then chốt nhất.

#### Vị thế hiện tại và mục tiêu nhắm đến của ACB đến 2010-2011

ACB đang có vị trí dẫn đầu trong khối các NHTMCP nhưng vẫn còn khoảng cách khá xa so với khối các NHTMNN. TTS của ACB hiện bằng 1/3 đến 1/7 TTS các NHTMNN. Hiện nay ACB là ngân hàng có tốc độ tăng trưởng cao nhất ngành, có tổng tài sản lớn nhất trong khối NHTMCP và thứ 5 trong ngành (sau 4 NHTMNN). Bình quân ACB tăng trưởng cao gấp 2,5 lần tốc độ tăng trưởng của ngành ngân hàng Việt Nam.

#### Tăng trưởng quy mô của ACB

	2003	2004	2005	2006 (ước tính)
TTS (Tỷ VND)	10.855	15.420	24.273	42.500
Tăng trưởng (%)		42,05	57,41	75,09

Trong khi tốc độ tăng trưởng của ngành ngân hàng Việt Nam các năm qua dao động từ 20%-22%/năm.

Mục tiêu của ACB là tiếp tục giữ vị thế hàng đầu của ngành ngân hàng Việt Nam trong 5 năm tiếp theo ở các chỉ tiêu: tăng trưởng (phần đầu cao hơn 2 lần so với tốc độ tăng trưởng bình quân của ngành), chỉ số tài chính (duy trì ở mức an toàn cao, trong đó ROE cần đạt 25% đến 30%), chất lượng tài sản có, quản lý rủi ro theo thông lệ tốt nhất, các chỉ tiêu tăng trưởng bền vững, hệ thống sản phẩm và kênh phân phối đa dạng, chất lượng dịch vụ tốt. ACB sẽ tiếp tục là NHTMCP có quy mô tổng tài sản lớn nhất trong khối NHTMCP và dần rút ngắn khoảng cách đối với các NHTMNN. Nếu các NHTMNN tiếp tục tăng trưởng bình quân như các năm vừa qua và ACB duy trì tốc độ tăng trưởng cao gấp 2 - 2,5 lần tốc độ tăng trưởng chung như đã có trong 3 năm qua, thì sau khoảng 7 năm ACB có thể đuổi kịp các NHTMNN về quy mô. Tăng trưởng bền vững, mà trước hết là nguồn vốn huy động, là mục tiêu quan trọng nhất trong vòng 5 năm tới.

Tăng trưởng đối với ACB là nắm bắt thị phần mục tiêu bao gồm dân cư, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, bởi các thành phần kinh tế này có tiềm năng thu nhập và tăng trưởng cao nhất sẽ ngày

càng đóng một vai trò quan trọng hơn trong việc tăng trưởng kinh tế. Dự kiến trong vòng 5 năm tới tổng nguồn huy động của ACB sẽ đạt 9 - 10 tỷ USD. Tổng tài sản của ACB khi đó đòi hỏi một nguồn vốn tối thiểu (để đảm bảo hệ số an toàn vốn CAR = 8%) đối ứng là vào khoảng 6.600 tỷ đồng (trên 400 triệu USD) nếu tỷ lệ và cơ cấu cho vay của ACB như hiện nay và nguồn vốn này sẽ phải là xấp xỉ 8.000 tỷ đồng (500 triệu USD) nếu tỷ trọng dư nợ cho vay/TTS đạt mức 50% (là điều cần phải đạt được). Quy mô này tương đương quy mô của ngân hàng khu vực và giúp ACB có đủ năng lực cạnh tranh sau khi ngành tài chính ngân hàng Việt Nam hoàn toàn mở cửa.

### **Động cơ tăng trưởng**

Để có thể duy trì được tốc độ tăng trưởng cao, ACB cần dựa vào các động cơ chính sau đây:

- Tiếp tục xây dựng và phát triển các sản phẩm ngân hàng truyền thống, kênh phân phối đa dạng trên nền công nghệ cao phù hợp với nhu cầu ngày càng cao và phức tạp của khách hàng.
- Hoạt động hợp nhất sáp nhập (M&A): Bằng việc mua lại hoặc hợp nhất với định chế tài chính khác đã có sẵn thị phần, mạng lưới, cơ sở khách hàng cũng là khách hàng mục tiêu của ACB, ACB có thể đạt được những cú nhảy vọt trong tăng trưởng cả về chất và lượng. Nếu trong 13 năm qua ACB chưa thực hiện chiến lược này thì trong 5 năm tới đây là một nghiệp vụ rất cần được quan tâm.
- Thành lập các liên minh chiến lược trên cơ sở sở hữu vốn thông qua hoạt động ngân hàng đầu tư của ACB và ACBS: Bằng cách phát hành cổ phiếu cho SCB, ACB đã có thêm một cổ đông chiến lược có thể hỗ trợ kỹ thuật cho ACB trong hoạt động ngân hàng. Không những thế ACB cũng sẽ xây dựng liên minh với các đối tác chiến lược khác là các định chế tài chính -phi tài chính có hệ thống mạng lưới rộng, cơ sở hạ tầng tốt (nhất là CNTT), cơ sở khách hàng cũng là khách hàng mục tiêu của ACB.
- Từng bước chuyển ACB thành một tập đoàn tài chính – đầu tư cung cấp các dịch vụ tài chính đa năng theo mô hình quản trị tiên tiến với hoạt động ngân hàng thương mại là hoạt động chính.

### **Kết luận**

Với dự báo tình hình kinh tế và ngành ngân hàng nói chung, vị thế hiện tại và khả năng thực tại của ACB nói riêng, trong 5 năm tiếp theo ACB sẽ tiếp tục tăng trưởng mạnh, an toàn và hiệu quả. Từ năm 2011 đến năm 2015 là giai đoạn hậu WTO với đầy thách thức và cơ hội mới và với vị thế đã vững chắc trên thị trường, ACB sẽ tạo nên bước đột phá mới để thực sự trở thành một ngân hàng thương mại quy mô ngang tầm khu vực.

Có thể dự báo một cách thận trọng rằng đến năm 2009, TTS của ACB sẽ khoảng 123.600 tỷ VND, VDL đạt 4.552 tỷ VND và lợi nhuận trước thuế đạt 1.891 tỷ VND. Các con số này lần lượt sẽ đạt 221.650 tỷ, 7.546 tỷ và 3.344 tỷ vào năm 2011.