

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HỒ CHÍ MINH**



NGUYỄN CÔNG GIẢNG

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT
ĐỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ TẠI NGÂN HÀNG
TMCP XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM**

Chuyên ngành: **KINH TẾ TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG**
Mã số: **60.31.12**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: **PGS.TS TRẦN NGỌC THƠ**

TP.Hồ Chí Minh – Năm 2007

MỤC LỤC

	Trang
Trang phụ bì	
Lời cam đoan	
Mục lục	
Danh mục các ký hiệu, chữ viết tắt	
Danh mục các bảng, biểu	
Danh mục các hình vẽ, đồ thị	
LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	
1.1. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng Thương mại.....	4
1.1.1 Sự ra đời và phát triển của hoạt động kinh doanh ngoại tệ.....	4
1.1.2 Chức năng và vai trò của hoạt động kinh doanh ngoại tệ	5
1.1.2.1 Chức năng của hoạt động kinh doanh ngoại tệ	6
1.1.2.2 Vai trò của hoạt động kinh doanh ngoại tệ.....	6
1.1.3 Các yếu tố chính trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ	6
1.1.3.1 Thị trường hối đoái.....	6
1.1.3.2 Tỷ giá hối đoái	7
1.1.3.3 Hàng hoá của thị trường hối đoái.....	8
1.1.4 Các đối tượng tham gia trên thị trường hối đoái.....	9
1.1.4.1 Ngân hàng Thương mại.....	9
1.1.4.2 Các nhà môi giới	9
1.1.4.3 Ngân hàng Trung ương.....	9
1.1.4.4 Các công ty, định chế tài chính phi ngân hàng	10
1.1.5 Các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ trên thị trường hối đoái.....	10
1.1.5.1 Nghiệp vụ giao ngay (Spot)	10

1.1.5.2	Nghiệp vụ kỳ hạn (Forward).....	12
1.1.5.3	Nghiệp vụ hoán đổi ngoại tệ (Swap)	14
1.1.5.4	Nghiệp vụ quyền chọn (Option).....	17
1.1.5.5	Nghiệp vụ tương lai (Future).....	22
1.1.6.6	Nghiệp vụ kinh doanh chênh lệch giá (Arbitrage).....	25
1.2.	Một số vấn đề về nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng Thương mại.....	27
1.3.	Quản lý rủi ro đối với hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng Thương mại.....	28

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ TẠI NGÂN HÀNG TMCP XUẤT NHẬP KHẨU VN

2.1.	Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam	32
2.1.1	Quá trình hình thành và phát triển.....	32
2.1.2	Cơ cấu tổ chức.....	34
2.1.3	Các hoạt động kinh doanh chủ yếu của Eximbank.....	35
2.2.	Tình hình hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu VN	36
2.2.1	Giới thiệu về Phòng Kinh doanh Tiền tệ Eximbank	36
2.2.2	Thực trạng hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Eximbank	38
2.2.2.1	Phân tích tình hình hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Eximbank...38	
2.2.2.2	Những thuận lợi trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Eximbank	46
2.2.2.3	Những khó khăn, tồn tại.....	57

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KDNT TẠI NGÂN HÀNG TMCP XUẤT NHẬP KHẨU VN

3.1.	Mục tiêu và phương hướng cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Eximbank trong thời gian tới.....	64
------	--	----

3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Eximbank	64
3.2.1 Đa dạng hoá và hoàn thiện các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ	65
3.2.2 Mở rộng hoạt động kinh doanh ngoại tệ trên thị trường liên ngân hàng và thị trường quốc tế	68
3.2.3 Tăng cường công tác quản trị hoạt động kinh doanh ngoại tệ	70
3.2.4 Giải pháp về nguồn nhân lực và vốn cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ	71
3.2.5 Giải pháp giảm thiểu rủi ro cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ	72
3.2.6 Giải pháp về phía khách hàng	75
3.3. Một số kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước.....	75
3.4. Một số kiến nghị với khách hàng	80
KẾT LUẬN.....	84
Danh mục tài liệu tham khảo	85
Phụ lục	

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

Eximbank	Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam
KDNT	Kinh doanh ngoại tệ
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHNNg	Ngân hàng nước ngoài
NHTM	Ngân hàng Thương mại
TMCP	Thương mại cổ phần
TCTD	Tổ chức Tín dụng
XNK	Xuất Nhập Khẩu
AUD	Dollar Úc
CAD	Dollar Canada
DEM	Mác Đức
EUR	Đồng Euro (đồng tiền chung Châu Âu)
FRF	Franc Pháp
GPB	Bảng Anh
JPY	Yên Nhật
SGD	Dollar Singapore
USD	Dollar Mỹ
VND	Đồng Việt Nam

DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU

- 2.1 Doanh số mua bán ngoại tệ tại Eximbank.
- 2.2 Doanh số thanh toán quốc tế tại Eximbank.
- 2.3 Doanh số chi trả kiều hối tại Eximbank.
- 2.4 Kết quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Eximbank.
- 2.5 Bảng so sánh điểm giao dịch của Eximbank với một số NH TMCP.
- 2.6 Bảng so sánh quy mô vốn của Eximbank với một số NH TMCP.

DANH MỤC CÁC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ

- 1.1 Công thức tính tỷ giá kỳ hạn.
- 1.2 Công thức tính tỷ giá mua kỳ hạn.
- 1.3 Công thức tính tỷ giá bán kỳ hạn.
- 1.4 Công thức tính điểm Swap (Swap point).
- 1.5 Đồ thị biểu diễn vị thế của khách hàng mua quyền chọn mua ngoại tệ.
- 1.6 Đồ thị biểu diễn vị thế của Ngân hàng bán quyền chọn mua ngoại tệ.
- 1.7 Đồ thị biểu diễn vị thế của khách hàng mua quyền chọn bán ngoại tệ.
- 1.8 Đồ thị biểu diễn vị thế của Ngân hàng bán quyền chọn bán ngoại tệ.
- 2.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu VN.
- 2.2 Đồ thị biểu diễn doanh số mua bán ngoại tệ bằng VND.
- 2.3 Đồ thị biểu diễn doanh số mua bán ngoại tệ chuyển đổi.
- 2.4 Đồ thị biểu diễn doanh số thanh toán quốc tế của Eximbank.
- 2.5 Đồ thị biểu diễn doanh số chi trả kiều hối của Eximbank.
- 2.6 Đồ thị biểu diễn kết quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Eximbank.
- 2.7 Đồ thị biểu diễn tỷ lệ thu về hoạt động KDNT/tổng thu nhập của Eximbank.

LỜI MỞ ĐẦU

I – TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI

Tiếp tục thực hiện chính sách kinh tế mở cửa, tạo đà cho Việt Nam phát triển và hội nhập với Thế giới, Chính phủ luôn xác định chính sách kinh tế đối ngoại là “đa dạng hoá và đa phương hoá các quan hệ kinh tế với mọi quốc gia, mọi tổ chức kinh tế”. Đặc biệt, kể từ khi Việt Nam trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), đã mở ra cho Việt Nam kỷ nguyên hội nhập sâu, rộng vào nền kinh tế Thế giới.

Để có thể hội nhập thành công vào nền kinh tế Thế giới, Việt Nam phải đẩy mạnh hoạt động kinh doanh đối ngoại, hoạt động xuất nhập khẩu, hoạt động ngân hàng, trong đó chú trọng hoạt động kinh doanh ngoại tệ và coi đây là một trong những phương tiện để Việt Nam thâm nhập vào thị trường ngoại hối quốc tế và thúc đẩy, hỗ trợ các hoạt động kinh tế khác phát triển.

Trước đây, trong quá trình hoạt động, các ngân hàng chỉ quan tâm và dừng lại ở các nghiệp vụ truyền thống như huy động và cho vay, hoạt động kinh doanh ngoại tệ được xem như các hoạt động phụ trợ, lợi nhuận thu được từ lĩnh vực này ít và không được chú ý nhiều. Chỉ sau cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ năm 1997, các hoạt động truyền thống như tín dụng lâm vào khủng hoảng và sự biến động tỷ giá ngoại tệ đã cho thấy ảnh hưởng của nó đối với nền kinh tế thì hoạt động kinh doanh ngoại tệ mới dần xác định vai trò của mình.

Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam ra đời trong bối cảnh nền kinh tế đang trong quá trình hội nhập và mục tiêu thành lập Eximbank nhằm hỗ trợ phát triển hoạt động thanh toán quốc tế và hoạt động kinh doanh ngoại tệ. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Eximbank được triển khai từ những năm đầu thành lập, đến nay có bước phát triển mạnh. Tuy nhiên, kinh doanh ngoại tệ là hoạt động quan trọng của ngân hàng vì hoạt động này tạo ra thu nhập cao và góp phần thúc đẩy

các hoạt động khác phát triển do đó hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Eximbank đang chịu sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các ngân hàng TMCP trong nước (nhất là phong trào thành lập ngân hàng trong những năm gần đây đã có nhiều ngân hàng mới được thành lập) cũng như sự cạnh tranh của các NHNNg vào hoạt động tại Việt Nam theo cam kết gia nhập WTO của Việt Nam. Ngoài ra, bản thân sự phát triển đòi hỏi Eximbank phải không ngừng áp dụng các sản phẩm mới, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ để phục vụ khách hàng tốt hơn và đáp ứng yêu cầu trong tình hình mới.

Vì lý do đó, vấn đề nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Eximbank là rất cần thiết và mang tính thời sự cao. Tác giả chọn đề tài “**Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam**” với mong muốn tìm hiểu thực tế các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ và phân tích thực trạng hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Eximbank, từ đó đưa ra một số giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Eximbank, góp phần cung cấp các thông tin hữu ích cho các nhà quản lý của Eximbank và những ai quan tâm đến vấn đề này.

II – ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

Đối tượng nghiên cứu và phạm vi nghiên cứu là hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam.

III – PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Phương pháp nghiên cứu sử dụng trong luận văn là phương pháp duy vật lịch sử, phương pháp thống kê, so sánh cùng với việc phỏng vấn trực tiếp cán bộ, nhân viên Phòng Kinh doanh Tiền tệ Eximbank kết hợp với kiến thức của các môn học về tài chính, ngân hàng và những kinh nghiệm thực tế của bản thân trong lĩnh vực kinh doanh ngoại tệ tại Eximbank.

IV – KẾT CẤU CỦA LUẬN VĂN

Luận văn được chia thành các chương sau:

Chương 1: Lý luận tổng quan về hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng Thương mại.

Chương 2: Thực trạng hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu VN.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu VN.

Do thời gian nghiên cứu và trình độ hiểu biết các vấn đề của đề tài còn hạn chế vì vậy luận văn khó tránh khỏi những thiếu sót, rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các Thầy (Cô) và những ai quan tâm tới đề tài luận văn. Tác giả xin cảm ơn đến Thầy PGS.TS Trần Ngọc Thơ, các Thầy (Cô) Trường Đại học Kinh tế Tp.HCM và đồng nghiệp đã tận tình chỉ bảo, truyền đạt kiến thức để Tôi hoàn thành khoá học Cao học tại Trường Đại học Kinh tế Tp.HCM và hoàn thành luận văn này.

CHƯƠNG I

LÝ LUẬN TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG

KINH DOANH NGOẠI TỆ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng thương mại

1.1.1 Sự ra đời và phát triển của hoạt động kinh doanh ngoại tệ

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của NHTM ra đời từ sự phát triển quan hệ thương mại giữa các vùng, lãnh thổ và giữa các quốc gia. Trong từng lãnh thổ, từng quốc gia lưu hành một loại đồng tiền riêng đã gây trở ngại khó khăn cho việc mua bán, thanh toán, đồng thời rất phức tạp trong việc chuyển đổi tiền tệ. Quá trình đó thúc đẩy sự ra đời của các tổ chức chuyên đảm nhiệm các chức năng riêng biệt do lưu thông tiền tệ đòi hỏi như:

- Nhận đổi tiền: chuyển đổi từ tiền của vùng này ra tiền của vùng khác, tiền của nước này ra tiền của nước khác, đổi tiền lấy vàng, bạc và ngược lại.
- Giữ hộ tiền và thanh toán: nhận tiền ký gửi, nhận bảo quản vàng bạc... từ đó tạo điều kiện cho các tổ chức kinh doanh tiền tệ lúc bấy giờ thực hiện một cách rộng rãi việc phát hành chứng thư làm phương tiện thanh toán thay cho tiền.

Lúc đầu các nghiệp vụ đổi tiền, giữ hộ tiền và thanh toán không nhằm mục đích tạo lợi nhuận mà chỉ có mục đích đơn thuần vì nhu cầu có một loại tiền khác để giao dịch cho tiện lợi. Khi mua hàng hoá dịch vụ ở đâu thì cần tiền ở nơi đó hoặc cần sử dụng tiền mà ở nơi đó chấp thuận nhưng về sau người ta ý thức được nhiều vấn đề phức tạp hơn có liên quan đến mục đích bảo vệ giá trị tài sản hoặc mục tiêu kiếm lời.

Chính từ đó mới phát sinh những vụ mua bán ngoại tệ kiếm lời, còn gọi là KDNT hay đầu cơ ngoại tệ. Trước những năm 1980, thị trường hối đoái chủ yếu

phục vụ các nhà xuất nhập khẩu. Từ những năm 1980 trở về sau, các giao dịch trên thị trường hối đoái ngoài việc phục vụ cho hoạt động xuất nhập khẩu còn phục vụ cho mục đích đầu cơ và mục đích khác.

Ngày nay, cùng với sự phát triển của ngoại thương và hệ thống ngân hàng, hoạt động KDNT phát triển ngày càng đa dạng và phong phú. Có thể nói cơ sở để hình thành các nghiệp vụ ngân hàng quốc tế của NHTM là hoạt động ngoại thương. Nói đến ngoại thương là nói đến thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại tệ và các dịch vụ đối ngoại của ngân hàng. Bởi vậy, chúng ta thấy các trung tâm giao dịch ngoại hối tầm cỡ thế giới như London, Newyork, Tokyo, Hongkong, Singapore ... đều hình thành và phát triển gắn liền với sự phát triển thịnh vượng của các trung tâm thương mại sầm uất và đầy đủ các giao dịch buôn bán trong và ngoài nước.

Nói tóm lại, hầu hết các hoạt động buôn bán quốc tế đều kéo theo các giao dịch ngoại tệ và ngược lại, rất nhiều sự kiện liên quan đến ngoại tệ đều có tác động đến ngoại thương. Các giao dịch ngoại tệ quốc tế được thực hiện thông qua ngân hàng vì thế nghiệp vụ KDNT của ngân hàng chính là chất xúc tác, là điều kiện đảm bảo an toàn cho các bên tham gia hoạt động xuất nhập khẩu cũng như tài trợ cho họ trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Hoạt động KDNT theo nghĩa rộng bao gồm các hoạt động mua bán ngoại tệ, đầu tư, đi vay, cho vay, bảo lãnh và các giao dịch khác liên quan đến ngoại tệ.

Theo nghĩa hẹp, người ta hiểu khái niệm hoạt động KDNT đơn thuần là việc mua bán số dư trên tài khoản.

Cùng với sự phát triển của ngoại thương và nhu cầu phòng tránh rủi ro tỷ giá trong thanh toán quốc tế, nghiệp vụ KDNT cũng không ngừng được hoàn thiện. Từ nghiệp vụ ban đầu là mua bán giao ngay (Spot), đến nay các nghiệp vụ KDNT đã phát triển đa dạng, đáp ứng tốt các yêu cầu của khách hàng như thanh toán, bảo hiểm rủi ro tỷ giá, đầu cơ.

1.1.2 Chức năng và vai trò của hoạt động kinh doanh ngoại tệ

1.1.2.1 Chức năng của hoạt động kinh doanh ngoại tệ

Hoạt động KDNT có các chức năng sau:

- Đảm bảo việc thực hiện thanh toán cho các khách hàng của ngân hàng giữa các quốc gia với nhau.
- Tạo khả năng tiếp nhận tín dụng hay tài trợ của NHNNg.
- Thực hiện nghiệp vụ tiền gửi bằng ngoại tệ của khách hàng tại ngân hàng trong nước.
- Tạo cho các ngân hàng khả năng tận dụng sự chênh lệch tỷ giá giữa các thị trường ngoại hối khác nhau để tìm kiếm lợi nhuận.
- Tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tính toán hiệu quả kinh tế trong hoạt động ngoại thương thông qua đồng nội tệ.

1.1.2.2 Vai trò của hoạt động kinh doanh ngoại tệ

Hoạt động KDNT có vai trò rất quan trọng không chỉ đối với ngân hàng mà còn đối với cả khách hàng bởi các mục đích sau:

- Thanh toán các hợp đồng ngoại thương.
- Điều chỉnh trạng thái ngoại hối.
- Hạn chế rủi ro trong thanh toán bằng ngoại tệ.
- Kinh doanh kiếm lời.

Ngoài ra, ngân hàng thực hiện nghiệp vụ KDNT nhằm mục đích đa dạng các sản phẩm phục vụ khách hàng, thu hút khách hàng thông qua các tiện ích ngân hàng từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

1.1.3 Các yếu tố chính trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ

1.1.3.1 Thị trường hối đoái

Trong hoạt động ngoại thương giữa các nước, thanh toán là khâu cuối cùng của giao dịch. Việc thanh toán thường liên quan đến 2 loại tiền, một của bên bán và một của bên mua với tên gọi và trị giá khác nhau. Các thương gia phải tính toán để chuyển đổi đồng vốn của mình sang đồng tiền mà bên đối tác yêu cầu thanh

toán. Thị trường hối đoái chính là nơi diễn ra các hoạt động mua bán, trao đổi các đồng tiền khác nhau phục vụ cho nhu cầu này của các thương gia.

Như vậy, thị trường hối đoái có thể hiểu là nơi thực hiện các giao dịch mua, bán, chuyển đổi các loại ngoại tệ và phương tiện thanh toán có giá trị ngoại tệ trong đó giá cả mỗi đồng được quyết định bởi nhiều yếu tố.

Có sự tồn tại của thị trường hối đoái là do các quốc gia độc lập đều muốn giữ chủ quyền trong việc sử dụng và kiểm soát đồng tiền của mình. Một khi các quốc gia còn muốn duy trì độc lập về kinh tế của mình thì thị trường hối đoái còn tồn tại và phát triển.

1.1.3.2 Tỷ giá hối đoái

Tỷ giá hối đoái là giá cả của một đơn vị tiền tệ nước này được đo bằng số lượng đơn vị tiền tệ nước khác. Ví dụ: $1\text{USD} = 16,175\text{ VND}$

$$1\text{GBP} = 1.93\text{ USD}$$

Quá trình phát triển của nền kinh tế thế giới cho thấy có nhiều chế độ tỷ giá hối đoái khác nhau. Tuy nhiên được thực hiện chủ yếu là chế độ tỷ giá hối đoái cố định và chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi.

- Chế độ tỷ giá hối đoái cố định (Fixed Exchange-rate): Cơ sở của việc so sánh 2 đồng tiền là dựa vào một thước đo chung theo một công ước chính, bao gồm:

Chế độ bản vị vàng: Tỷ giá hối đoái được hình thành trên cơ sở của việc so sánh hàm lượng vàng của các đồng tiền khác nhau.

Chế độ tỷ giá hối đoái cố định theo đồng USD (bản vị USD): Sau cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới 1929-1933 đã làm sụp đổ hoàn toàn chế độ bản vị vàng, thay vào đó là chế độ tỷ giá hối đoái Bretton Woods, theo đó đồng USD đã thay thế vàng làm tiêu chuẩn cố định cho hệ thống tỷ giá hối đoái mới.

- Chế độ tỷ giá hối đoái linh hoạt hay thả nổi (Floating Exchange-rate): Là chế độ tỷ giá hình thành trên thị trường, được quyết định bởi thị trường. Sau khi chế độ tỷ giá hối đoái Bretton Woods sụp đổ, các nước tư bản không cam kết giữ vững

tỷ giá cố định mà để thả nổi. Tuy nhiên, do tỷ giá tác động đến nền kinh tế nên Chính phủ các nước tham gia tác động vào việc hình thành tỷ giá. Trong chế độ tỷ giá hối đoái linh hoạt có hai loại:

Chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi hoàn toàn: Trong chế độ này, tỷ giá được xác lập hoàn toàn do quan hệ cung cầu về ngoại tệ trên thị trường quyết định, không có sự can thiệp của Chính phủ.

Chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi có quản lý (Managed Floating Exchange-rate): Là chế độ tỷ giá được hình thành do quan hệ cung cầu trên thị trường dưới sự điều tiết của Chính phủ nhằm mục tiêu ổn định tỷ giá trên thị trường.

1.1.3.3 Hàng hoá của thị trường đối đoái

Hàng hoá của thị trường đối đoái chính là ngoại hối. Theo Nghị định số 160/2006/NĐ-CP của Chính phủ ban hành ngày 28/12/2006 hướng dẫn thi hành Pháp lệnh Ngoại hối ngày 13/12/2005 thì ngoại hối bao gồm:

- Đồng tiền của quốc gia, lãnh thổ khác, đồng tiền chung Châu Âu và đồng tiền chung khác được sử dụng trong thanh toán quốc tế và khu vực;
- Phương tiện thanh toán bằng ngoại tệ như séc, thẻ thanh toán, hối phiếu đòi nợ, hối phiếu nhận nợ, chứng chỉ tiền gửi và các phương tiện thanh toán khác;
- Các loại giấy tờ có giá bằng ngoại tệ như trái phiếu Chính phủ, trái phiếu công ty, kỳ phiếu, cổ phiếu và các loại giấy tờ có giá khác;
- Vàng thuộc dự trữ ngoại hối quốc gia, vàng trên tài khoản ở nước ngoài của người cư trú, vàng dưới dạng khối, thỏi, hạt, miếng trong trường hợp mang vào và mang ra khỏi lãnh thổ Việt Nam;
- Đồng tiền của nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam trong trường hợp chuyển vào và chuyển ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc được sử dụng trong thanh toán quốc tế.

So với các loại hàng hoá khác, ngoại hối cần phải được mua, bán đúng nơi quy định theo đúng phương thức giao dịch và tuân thủ các quy định về quản lý ngoại hối của NHNN trong từng thời kỳ.

1.1.4 Các đối tượng tham gia trên thị trường hối đoái

1.1.4.1 Ngân hàng Thương mại

NHTM tham gia vào thị trường hối đoái với 2 tư cách:

- Thứ nhất: thực hiện các nghiệp vụ KDNT theo yêu cầu của khách hàng.
- Thứ hai: thực hiện các nghiệp vụ KDNT cho chính ngân hàng nhằm đảm bảo ổn định số dư ngoại tệ trên tài khoản, đáp ứng nhu cầu ngoại tệ trong kinh doanh.

Để thực hiện các nghiệp vụ này đòi hỏi các ngân hàng phải có Phòng Kinh doanh Ngoại tệ được trang bị các phương tiện và thiết bị chuyên dùng hiện đại cùng với đội ngũ chuyên viên am hiểu thị trường và có khả năng nắm bắt, phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến tỷ giá và dự đoán tỷ giá trong tương lai.

1.1.4.2 Các nhà môi giới

Nhà môi giới (Broker) là những người được pháp luật quy định kinh doanh hợp pháp thực hiện vai trò trung gian trong giao dịch ngoại tệ giữa các đối tượng tham gia trên thị trường hối đoái mà chủ yếu là ngân hàng, doanh nghiệp, công chúng với nhau, bản thân ngân hàng cũng là nhà môi giới.

Các nhà môi giới tạo điều kiện cho cung cầu tiếp cận nhau, đóng góp tích cực cho hoạt động thị trường hối đoái như cung cấp thông tin thị trường, khả năng tìm bạn hàng nhanh chóng, đảm bảo sự vận hành tốt của thị trường thông qua liên lạc giữa người mua, người bán cho đến khi thỏa thuận được giao dịch. Các nhà môi giới được trả công cho từng giao dịch được gọi là phí hoa hồng môi giới.

1.1.4.3 Ngân hàng Trung ương

Ngân hàng Trung ương (Centre Bank) tham gia vào thị trường hối đoái với tư cách là cơ quan quản lý của Nhà nước nhằm giám sát và điều tiết thị trường trong khuôn khổ pháp luật quy định.

Theo dõi sự biến động tỷ giá, khi cần thiết Ngân hàng Trung ương sẽ can thiệp vào thị trường để điều chỉnh tỷ giá hối đoái theo hướng ổn định nền kinh tế.

1.1.4.4 Các công ty, định chế tài chính phi ngân hàng

Đó là các công ty có hoạt động ngoại thương, là một trong các đối tượng chính tạo ra cung cầu trên thị trường hối đoái. Mục đích của đối tượng này khi tham gia thị trường hối đoái nhằm chuyển đổi đồng tiền nước mình sang đồng ngoại tệ (trường hợp nhập khẩu) để thanh toán cho đối tác nước ngoài; chuyển đổi từ đồng ngoại tệ sang đồng nội tệ (trường hợp xuất khẩu) hoặc để phòng tránh rủi ro tỷ giá trong các hợp đồng ngoại thương với nước ngoài.

Các định chế tài chính phi ngân hàng gồm các công ty tài chính, công ty bảo hiểm, các quỹ đầu tư... tham gia vào thị trường hối đoái để kiếm lợi nhuận và giải quyết nhu cầu về ngoại tệ cũng như phòng tránh rủi ro tỷ giá.

1.1.5 Các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ trên thị trường hối đoái

Các nghiệp vụ KDNT trên thị trường hối đoái ngày càng đa dạng, phong phú nhằm đáp ứng nhu cầu của các đối tượng tham gia trên thị trường. Hiện nay, trên thị trường hối đoái có các nghiệp vụ KDNT sau:

1.1.5.1 Nghiệp vụ giao ngay (Spot)

Là nghiệp vụ trong đó việc thực hiện mua, bán một số lượng ngoại tệ giữa hai bên theo tỷ giá giao ngay tại thời điểm giao dịch và kết thúc thanh toán trong vòng 2 (hai) ngày làm việc tiếp theo kể từ ngày cam kết mua, bán. Tỷ giá giao ngay là tỷ giá do NHTM niêm yết tại thời điểm giao dịch hoặc do hai bên thoả thuận nhưng phải đảm bảo trong biên độ quy định của NHNN công bố từng thời kỳ (nếu có).

Thuật ngữ “Spot” phát xuất từ các giao dịch được thực hiện ngay (On the Spot) nhưng thực tế việc chuyển giao ngoại tệ cho phép diễn ra sau đó hai ngày làm việc theo thông lệ quốc tế (đây là thời gian cần thiết để các ngân hàng thực hiện bút toán chuyển tiền).

Ví dụ: Việc mua bán ngoại tệ được cam kết tại thời điểm giao dịch (trade date) nhưng việc chuyển giao ngoại tệ được phép tiến hành sau đó 2 ngày làm việc tiếp theo (Banking day). Ngày mà hai đồng tiền được trao đổi gọi là ngày thanh toán hay ngày giá trị (Value date), ví dụ cụ thể như sau:

Ngày giao dịch (Trade date)	Thứ hai	Thứ ba	Thứ tư	Thứ năm	Thứ sáu
Ngày giá trị (Value date)	Thứ tư	Thứ năm	Thứ sáu	Thứ hai	Thứ ba

Cho đến nay, mặc dù hệ thống thanh toán rất tiến bộ nhưng phần lớn việc chuyển giao ngoại tệ giao ngay vẫn được thực hiện sau 2 ngày kể từ ngày giao dịch.

Nghiệp vụ Spot có tác dụng đáp ứng nhanh chóng nhu cầu ngoại tệ của khách hàng khi cần mua hoặc cần bán ngoại tệ đồng thời tạo điều kiện thuận tiện cho việc di chuyển vốn giữa các quốc gia với nhau.

Nghiệp vụ Spot không chỉ tạo điều kiện cho ngân hàng tìm kiếm lợi nhuận thông qua chênh lệch tỷ giá mà còn đáp ứng kịp thời giao dịch trên thị trường để cân đối ngoại tệ, đáp ứng nhu cầu ngoại tệ trong thanh toán, đảm bảo kiểm soát được trạng thái ngoại hối theo quy định của NHNN.

Giao ngay tại Eximbank:

Khách hàng (cá nhân, tổ chức kinh tế) khi có nhu cầu mua bán ngoại tệ giao ngay với Eximbank có thể thương lượng tỷ giá hoặc mua bán theo tỷ giá công bố và thanh toán trong vòng 2 ngày làm việc theo quy định. Tuy nhiên, nếu khách hàng có nhu cầu thanh toán ngay trong ngày thì Eximbank sẽ đáp ứng đầy đủ nhu

cầu này vì đây là tập quán ở thị trường Việt Nam. Khách hàng không phải trả phí giao dịch hối đoái đối với giao dịch giao ngay.

1.1.5.2 Nghiệp vụ kỳ hạn (Forward)

Là một giao dịch trong đó hai bên cam kết sẽ trao đổi một số lượng ngoại tệ nhất định theo một tỷ giá xác định và việc thanh toán sẽ được thực hiện vào một thời điểm được thỏa thuận trong tương lai.

Nghiệp vụ mua bán ngoại tệ kỳ hạn được tiến hành tại một thời điểm theo tỷ giá xác định do hai bên thỏa thuận, nhưng việc giao nhận ngoại tệ được thực hiện trong tương lai. Điều này có nghĩa hợp đồng có kỳ hạn được ký vào ngày J là ngày giao dịch (trade date) và ngày đến hạn là ngày J + n (maturity date) theo tỷ giá thỏa thuận lúc ký hợp đồng (tỷ giá kỳ hạn) nhưng thực tế việc giao ngoại tệ có thể là ngày J + n + 2 (ngày giá trị của giao dịch kỳ hạn – Value date).

Tỷ giá kỳ hạn:

Xác định tỷ giá kỳ hạn thực chất là xác định giá trị của ngoại tệ trong tương lai, hai đồng tiền trong quan hệ tỷ giá có thể đầu tư (với lãi suất của mỗi đồng tiền) trong cùng một thời gian như nhau.

Ví dụ: 1USD, SGD đầu tư trên thị trường sau một thời gian, với nguyên tắc đầu tư cân bằng nhau thì:

$$\text{USD} (1 + I_1 t) = \text{Rs} (1 + I_2 t) \text{SGD}$$

Từ đó suy ra giá trị tương lai của đồng tiền này so với đồng tiền kia (tức tỷ giá kỳ hạn) sẽ cho ta công thức (1):

$$R_f = R_s \times \frac{(1 + I_2 \times t)}{(1 + I_1 \times t)} \quad (1.1)$$

Trong đó:

I₁ : Lãi suất của đồng tiền yết giá (Commodity currency)

I₂ : Lãi suất của đồng tiền định giá (Term currency)

R_s : Tỷ giá giao ngay (Spot rate)

Rf : Tỷ giá kỳ hạn (Forward rate)

t : thời gian tính ra ngày (Time in days).

Trong thực tế, người ta thường sử dụng công thức sau:

Tỷ giá mua kỳ hạn:

$$R_f = R_s + R_s \frac{(L_{tgI2} - L_{cvI1}) * t}{100 * 360} \quad (1.2)$$

Tỷ giá bán kỳ hạn:

$$R_f = R_s + R_s \frac{(L_{cvI2} - L_{tgI1}) * t}{100 * 360} \quad (1.3)$$

(Lãi suất áp dụng trong công thức tính tỷ giá kỳ hạn thông thường là lãi suất trên thị trường tiền tệ quốc tế mà các nước trên thế giới thường sử dụng như lãi suất Libor, Sibor, Pibor...).

Ví dụ: Tại Eximbank, ngày 01/07/2006 có tỷ giá giao ngay và lãi suất kỳ hạn 3 tháng trên thị trường như sau:

Tỷ giá	USD/VND	: 15,888 – 15,890
Lãi suất	VND	: 6.9 – 9.6%/năm
Lãi suất	USD	: 2.6 – 4.6%/năm

Công ty A muốn mua trong khi công ty B muốn bán USD kỳ hạn 3 tháng, tỷ giá kỳ hạn mà Eximbank sẽ chào cho 2 khách hàng như sau:

$$F_bA = 15,890 + 15,890 (9.6 - 2.6) \times 92 / (100 \times 360) = 16,174$$

$$F_mB = 15,888 + 15,888 (6.9 - 4.6) \times 92 / (100 \times 360) = 15,981$$

Tác dụng của giao dịch kỳ hạn:

Mặt tích cực:

Giao dịch hối đoái kỳ hạn là một trong những công cụ phòng chống rủi ro tỷ giá cho những đối tượng tham gia trên thị trường hối đoái.

Cho phép các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, các nhà đầu tư dự đoán tỷ giá ngoại tệ tăng hay giảm trong tương lai thì quyết định nên mua kỳ hạn hoặc bán kỳ hạn để ngăn chặn sự thiệt hại về thu nhập và tài sản khi tỷ giá biến động.

Cho phép những người tham gia mua bán ngoại tệ có thể xác định được thu nhập, chi phí cũng như lợi nhuận trước khi lựa chọn quyết định kinh doanh của mình.

Mặt hạn chế:

Khách hàng phải ký quỹ khi ký hợp đồng kỳ hạn.

Hợp đồng kỳ hạn không thể bị huỷ bỏ đơn phương mà không có sự thoả thuận của hai đối tác.

Nghĩa vụ của hai bên không thể chuyển giao cho bên thứ ba nên hợp đồng kỳ hạn có tính thanh khoản không cao.

Giao dịch kỳ hạn tại Eximbank:

Khách hàng cá nhân hoặc tổ chức kinh tế có nhu cầu giao dịch ngoại tệ kỳ hạn (tối thiểu 3 ngày, tối đa 365 ngày) thì liên hệ với Eximbank để thoả thuận tỷ giá, kỳ hạn, số lượng, ngày thanh toán, phương thức thanh toán, ký quỹ đảm bảo thực hiện hợp đồng và ký hợp đồng mua bán ngoại tệ kỳ hạn. Mức ký quỹ hiện nay là 3% giá trị hợp đồng cho các giao dịch USD/VND, từ 7% - 10% giá trị hợp đồng cho các giao dịch có loại ngoại tệ khác với giao dịch USD/VND nêu trên. Khách hàng không phải trả phí giao dịch hối đoái đối với giao dịch kỳ hạn.

1.1.5.3 Nghiệp vụ hoán đổi ngoại tệ (Swap)

Hoán đổi ngoại tệ là một nghiệp vụ bao gồm cả hai giao dịch: giao dịch mua và giao dịch bán một số lượng ngoại tệ nhất định (chỉ có hai đồng tiền được sử dụng trong giao dịch), trong đó kỳ hạn thanh toán của hai giao dịch là khác nhau và tỷ giá của hai giao dịch được xác định tại thời điểm ký kết hợp đồng.

Đặc điểm

Trong giao dịch Swap bao gồm hai chiều, có thể là bán giao ngay và mua kỳ hạn (sell spot and buy forward – S/B) hoặc mua giao ngay và bán kỳ hạn (buy spot and sell forward – B/S).

Giao dịch hoán đổi ngoại tệ được phổ biến trên thị trường hối đoái với mục đích là phòng tránh rủi ro tỷ giá hoặc đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn. Khối lượng giao dịch này vượt hẳn khối lượng giao dịch giao ngay hoặc kỳ hạn một chiều. Giao dịch hoán đổi ngoại tệ được tiến hành với cùng một khách hàng.

Trong nghiệp vụ hoán đổi thường công bố điểm hoán đổi (swap point).

Điểm swap được tính toán như sau:

$$\text{Swap point} = \text{Forward rate} - \text{Spot rate}$$

$$\text{Swap point} = R_s \times \frac{(I_2 - I_1) \times t}{100 \times 360} \quad (1.4)$$

Ví dụ: Tại Eximbank, ngày 01/07/2006 có tỷ giá giao ngay và lãi suất kỳ hạn 3 tháng trên thị trường như sau:

Tỷ giá	USD/VND	: 15,888 – 15,890
Lãi suất	VND	: 6.9 – 9.6%/năm
Lãi suất	USD	: 2.6 – 4.6%/năm

Công ty A muốn bán giao ngay USD và mua kỳ hạn 3 tháng USD:

Ta có điểm Swap 3 tháng của USD/VND là:

$$\text{SWP}_3 = 15,890 \times (9.6 - 2.6) \times 92 / (100 \times 360) = 284 \text{ điểm}$$

Như vậy, thực hiện giao dịch Swap USD/VND 3 tháng sẽ là:

Vào ngày 01/07/2006, Eximbank sẽ mua USD/VND với tỷ giá giao ngay USD/VND là 15,888 đồng thời cam kết bán lại số USD đó lấy VND với tỷ giá USD/VND là $15,890 + 284 = 16,174$ (đây cũng chính là tỷ giá Forward 3 tháng đã tính ở trên).

(Lưu ý: Điểm swap sẽ được cộng thêm hoặc trừ ra phụ thuộc vào vị thế mua hay bán đồng ngoại tệ so với USD).

Swap là nghiệp vụ phổ biến thông thường có cấu trúc thời gian đáo hạn khớp với kỳ hạn của thị trường tiền gửi. Thời gian đáo hạn của các kỳ hạn cố định là 1 tháng, 2 tháng, 3 tháng, 6 tháng, 12 tháng còn được gọi là kỳ hạn cố định (Fix period).

Giao dịch Swap giúp các ngân hàng cân bằng trạng thái vốn giữa hai thời điểm khác nhau, giải quyết nhu cầu ngoại tệ, vốn trong kinh doanh và nâng cao thu nhập cho ngân hàng.

Thực tế nghiệp vụ Swap tại Việt Nam:

Do tác động của các yếu tố diễn biến cung và cầu về vốn trên thị trường tiền tệ ở nước ta, cho nên giữa năm 2001, xảy ra tình trạng thừa vốn ngoại tệ, khan hiếm vốn nội tệ trong các NHTM. Do đó, từ ngày 17/07/2001 NHNN đã đưa vào sử dụng nghiệp vụ swap để can thiệp vào tình hình này, đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn VND cho các NHTM, đồng thời tác động tích cực đến tỷ giá trên thị trường. Tỷ giá NHNN áp dụng khi bán USD cho các ngân hàng thực hiện nghiệp vụ swap bằng tỷ giá giao ngay của NHNN tại ngày ký hợp đồng hoán đổi ngoại tệ hoặc tại ngày xác nhận giao dịch hoán đổi ngoại tệ qua mạng Reuters, cộng với mức gia tăng đối với từng kỳ hạn. Theo thời gian và phù hợp với thực tiễn, nghiệp vụ này cũng không ngừng được NHNN sửa đổi và hoàn thiện.

Giao dịch Swap tại Eximbank:

Đối tượng tham gia giao dịch Swap tại Eximbank là tổ chức kinh tế, kỳ hạn giao dịch tối thiểu là 3 ngày và tối đa là 365 ngày. Mức ký quỹ là 3% giá trị hợp đồng cho các giao dịch USD/VND và từ 7% - 10% giá trị hợp đồng cho các giao dịch khác giao dịch USD/VND nêu trên. Khách hàng không phải trả phí giao dịch hối đoái đối với giao dịch hoán đổi.

Hiện nay, khối lượng giao dịch swap tại Eximbank chủ yếu là giao dịch giữa Eximbank với NHNNg để đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn.

1.1.5.4 Nghiệp vụ quyền chọn (Option)

Quyền chọn là một công cụ của các thị trường giao dịch trên thế giới. Quyền chọn được áp dụng trong các giao dịch ngoại hối, lãi suất, chứng khoán, hàng hoá ...

Mặc dù vào thế kỷ 19 khái niệm về quyền chọn đã được hình thành tại London, tuy nhiên do đặc tính của quyền chọn nên chưa được hình thành trong giai đoạn này. Mãi đến năm 1973 nghiệp vụ quyền chọn mới được giao dịch mạnh mẽ tại thị trường hàng hoá Chicago (Chicago Board Options Exchange – CBOE) và chỉ một thời gian ngắn quyền chọn được phép giao dịch trên tất cả các thị trường lớn như American Stock Exchange, Philadelphia Stock Exchange, Monep...

Quyền chọn ngoại tệ (quyền chọn mua hoặc bán ngoại tệ) là một hợp đồng giữa người mua và người bán, theo đó người bán trao cho người mua quyền chứ không phải nghĩa vụ mua (call) hoặc bán (put) một số lượng nhất định ngoại tệ trong một khoảng thời gian được xác định với tỷ giá nhất định (tỷ giá thực hiện). Đổi lại người mua phải trả cho người bán một khoản phí (gọi là phí Option). Người bán quyền chọn được hưởng khoản phí đó cho dù người mua có thực hiện hay không thực hiện quyền chọn của mình.

Đặc điểm của quyền chọn:

Người mua quyền chọn là người có quyền thực hiện nhưng không ràng buộc phải thực hiện việc mua hoặc bán ngoại tệ với tỷ giá đã thoả thuận. Người mua quyền chọn phải trả một khoản phí cho người bán quyền chọn.

Người bán quyền chọn là người có nghĩa vụ phải thực hiện quyền chọn theo hợp đồng đã ký kết với người mua quyền chọn.

Thông thường người mua quyền chọn là doanh nghiệp, người bán quyền chọn là NHTM. Quyền chọn được sử dụng như là công cụ phòng chống rủi ro tỷ giá

hiệu quả đồng thời là công cụ được sử dụng để đầu cơ mạnh mẽ trên thị trường hối đoái quốc tế.

Giao dịch Option có hai kiểu:

- Option kiểu Mỹ (American style): ngày thực hiện hợp đồng là bất kỳ ngày nào trong thời hạn hiệu lực của hợp đồng.
- Option kiểu Châu Âu (European Style): ngày thực hiện hợp đồng chính là ngày đáo hạn của hợp đồng.

Để thuận tiện cho việc ký kết hợp đồng, thị trường công bố sẵn tỷ giá, chi phí cho mỗi quyền chọn cụ thể theo thời hạn nhất định như 1 tháng, 2 tháng, 3 tháng, 6 tháng đến 12 tháng.

Các loại quyền chọn:

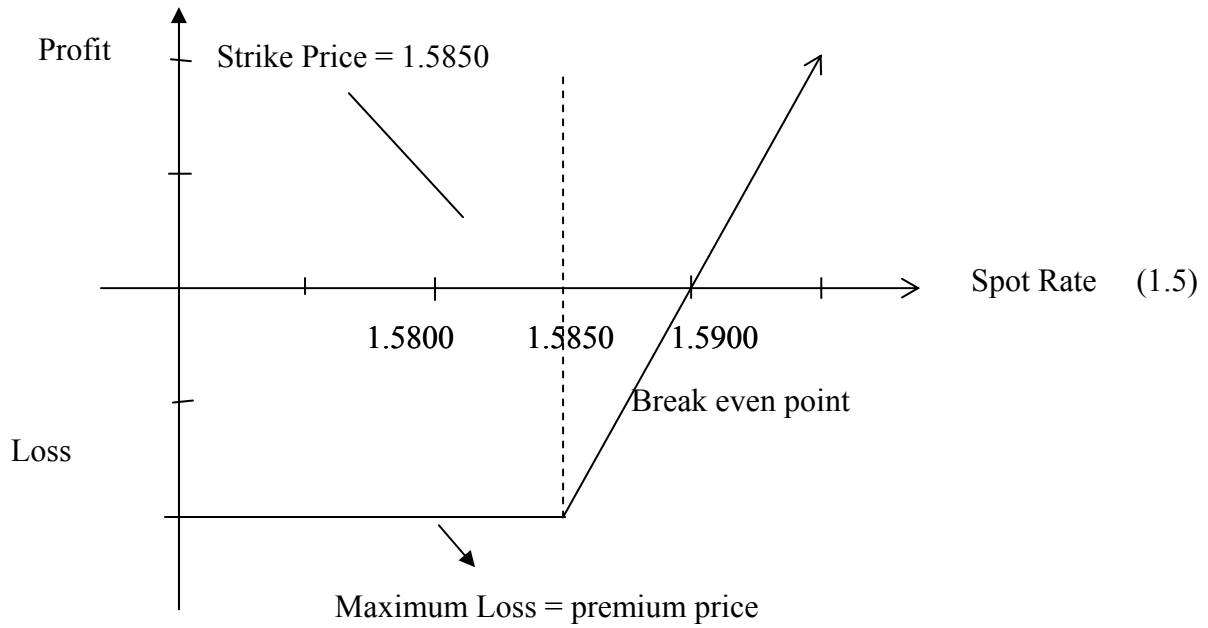
Về mặt hình thức nghiệp vụ quyền chọn được chia thành 2 loại như sau:

Quyền chọn mua (Call option)

Người mua quyền chọn mua phải trả một khoản phí để được quyền nhưng không bắt buộc phải mua một số lượng ngoại tệ nhất định theo tỷ giá quy định (lúc ký kết hợp đồng) vào ngày thực hiện hợp đồng.

Ví dụ: Một nhà nhập khẩu Singapore cần USD thanh toán nợ trong 3 tháng tới. Để đảm bảo có USD thanh toán nợ đúng hạn, trong điều kiện dự đoán tỷ giá USD có khả năng tăng giá thì ngay bây giờ nhà nhập khẩu có thể mua quyền chọn mua USD trên thị trường với phí (Premium) là 0.0050 SGD/1USD, tỷ giá thực hiện (strike price) là USD/SGD = 1.5850.

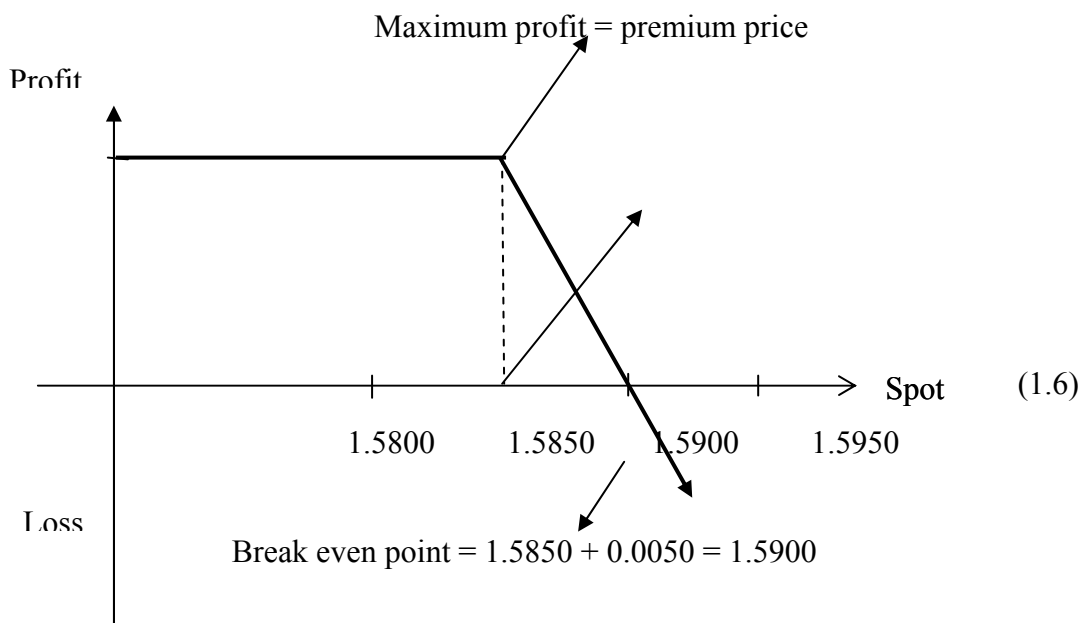
- Đối với khách hàng mua quyền chọn mua ngoại tệ có thể biểu diễn qua đồ thị sau:



Ở thời điểm thực hiện hợp đồng có các trường hợp xảy ra:

Spot rate	Kết quả
$R_s > 1.5900$	Lợi nhuận gia tăng và không có giới hạn.
$R_s = 1.5900$	Điểm hòa vốn (Break-even point = strike price + premium)
$R_s = (1.5850 - 1.5900)$	Lỗ giảm dần khi tỷ giá giao ngay tăng
$R_s < 1.5850$	Lỗ có giới hạn và tối đa bằng premium

Đối với ngân hàng bán quyền chọn mua ngoại tệ được biểu diễn qua đồ thị sau:



Ở thời điểm thực hiện hợp đồng có các trường hợp xảy ra:

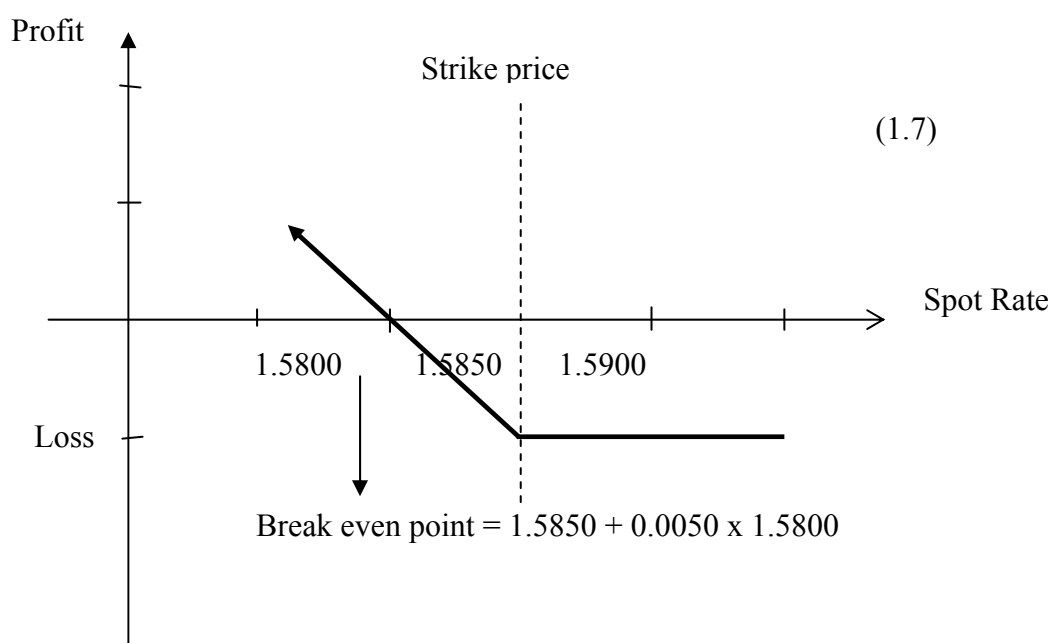
Spot rate	Kết quả
$R_s > 1.5900$	Lỗ gia tăng và không có giới hạn .
$R_s = 1.5900$	Điểm hòa vốn (Break-even point=strike price + premium)
$R_s = (1.5850 - 1.5900)$	Lợi nhuận gia tăng khi tỷ giá giao ngay giảm
$R_s < 1.5850$	Lợi nhuận gia tăng và tối đa bằng premium

Quyền chọn bán (Put option)

Người mua quyền chọn bán được quyền bán nhưng không bắt buộc phải bán một số lượng ngoại tệ nhất định theo tỷ giá quy định (tại thời điểm ký kết hợp đồng) vào ngày thực hiện hợp đồng.

Ví dụ: Một nhà xuất khẩu Singapore sẽ thu được USD trong 3 tháng tới, để tránh sự biến động của tỷ giá giảm làm ảnh hưởng đến số SGD thu được, ngay từ bây giờ nhà xuất khẩu quyết định mua quyền chọn bán ngoại tệ với tỷ giá USD/SGD = 1.5850, đồng thời phải trả Premium là 0.0050 SGD/1 USD cho ngân hàng.

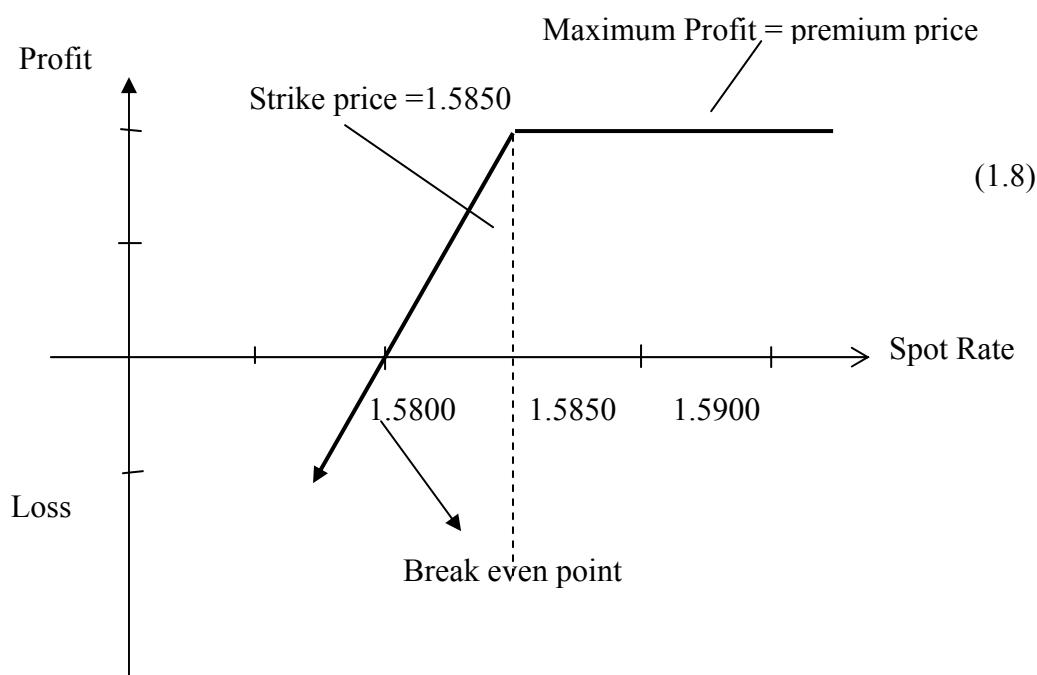
Đối với khách hàng mua quyền chọn bán ngoại tệ có thể biểu diễn qua đồ thị sau:



Ở thời điểm thực hiện hợp đồng có các trường hợp xảy ra:

Spot rate	Kết quả
$R_s > 1.5850$	Lỗ tối đa cho đến khi bằng premium
$R_s = (1.5800 - 1.5850)$	Lỗ giảm dần khi tỷ giá giao ngay gia tăng
$R_s = 1.5800$	Điểm hòa vốn (Break-even point = strike price - premium)
$R_s < 1.5800$	Lợi nhuận gia tăng và không có giới hạn.

Đối với ngân hàng bán quyền chọn bán ngoại tệ có thể biểu diễn qua đồ thị sau:



Ở thời điểm thực hiện hợp đồng có các trường hợp xảy ra:

Spot rate	Kết quả
$R_s > 1.5850$	Lợi nhuận gia tăng và tối đa bằng premium
$R_s = (1.5800 - 1.5850)$	Lợi nhuận gia tăng khi tỷ giá giao ngay gia tăng
$R_s = 1.5800$	Điểm hòa vốn (Break-even point = strike price - premium)
$R_s < 1.5800$	Lỗ gia tăng và không có giới hạn

Nghiệp vụ Option tại Eximbank:

Nghiệp vụ Option được triển khai thí điểm lần đầu tại Việt Nam vào tháng 12/2002 (Eximbank được chọn là ngân hàng thí điểm) trong thời gian 6 tháng. Thời gian đầu, NHNN cho thực hiện Option với các kỳ hạn ngắn (1 tháng, 2 tháng, 3 tháng) và chỉ giao dịch ngoại tệ với ngoại tệ, không cho giao dịch ngoại tệ với

VND. Sau thời gian thí điểm thành công, NHNN đã chấp thuận cho thêm một số NHTM khác được phép thực hiện nghiệp vụ Option. Mới đây, NHNN còn cho phép thực hiện nghiệp vụ Option ngoại tệ với VND để đáp ứng nhu cầu của khách hàng và đa dạng hoá cơ hội phòng tránh rủi ro tỷ giá cho khách hàng.

Đối tượng tham gia mua quyền chọn tại Eximbank là cá nhân, tổ chức kinh tế hoạt động tại Việt Nam. Các loại ngoại tệ giao dịch trong nghiệp vụ Option là các loại ngoại tệ chủ chốt như USD, EUR, JPY, CHF, GBP, AUD, CAD. Khách hàng có thể sử dụng VND làm đồng tiền để thanh toán trong hợp đồng Option ngoại tệ. Khi khách hàng tham gia nghiệp vụ quyền chọn ngoại tệ với ngoại tệ thì không cần phải chứng minh mục đích sử dụng ngoại tệ.

Khi có nhu cầu thực hiện hợp đồng thì khách hàng gửi giấy đề nghị thực hiện hợp đồng cho Eximbank, thời điểm gửi giấy là trước 11h trưa (giờ Hà Nội) của ngày cần thực hiện hợp đồng.

Số lượng ngoại tệ giao dịch tối thiểu đối với USD/VND là 10,000 USD, đối với ngoại tệ khác là 100,000 USD hoặc tương đương, với các thời hạn hợp đồng tối thiểu từ 3 ngày đến tối đa 365 ngày.

Để tránh rủi ro tỷ giá, sau khi ký hợp đồng Option với khách hàng, Eximbank sẽ ký hợp đồng Option với NHNNg hay NHTM để tái bảo hiểm rủi ro tỷ giá.

1.1.5.5 Nghiệp vụ tương lai (Future)

Giao dịch ngoại tệ tương lai (giao dịch giao sau) là một thoả thuận mua bán số lượng ngoại tệ theo tỷ giá được xác định do hai bên thỏa thuận tại thời điểm hiệu lực và việc chuyển giao ngoại tệ được thực hiện vào một ngày xác định trong tương lai thông qua Sở giao dịch hối đoái.

Giao dịch ngoại tệ tương lai được sử dụng để phòng tránh rủi ro tỷ giá tương tự như giao dịch kỳ hạn. Giao dịch tương lai lần đầu tiên được giới thiệu trên thị trường tiền tệ quốc tế (IMM – International Monetary Market) vào năm 1972 tại

Chicago (Chicago Mercantile Exchange), cho đến nay nghiệp vụ Future đều có mặt trên các thị trường tài chính nổi tiếng trên thế giới.

Giao dịch tương lai gần giống với giao dịch kỳ hạn với số lượng ngoại tệ mua, bán đã biết theo tỷ giá thỏa thuận và việc giao nhận ngoại tệ được tiến hành vào một ngày cụ thể trong tương lai. Tuy nhiên giao dịch tương lai có những điểm khác cơ bản với giao dịch kỳ hạn như :

+ Các hợp đồng tương lai chỉ thực hiện với 6 loại ngoại tệ theo quy định số lượng từng loại ngoại tệ cho mỗi giao dịch trên thị trường IMM như sau:

Giao dịch tương lai đối với USD (Future against the USD)	Mỗi đơn vị giao dịch (Unit of trading)
Pound Sterling	GBP 62,500
Canada Dollar	CAD 100,000
Japanese Yen	JPY 12,500,000
Swiss Franc	CHF 125,000
Euro	EUR 125,000
Australian Dollar	AUD 100,000

+ Thị trường giao dịch tương lai thực chất là thị trường kỳ hạn được tiêu chuẩn hóa về các loại ngoại tệ, số lượng ngoại tệ quy định cho mỗi lần giao dịch và ngày chuyển giao ngoại tệ. Có thể đơn cử một trường hợp giao dịch tương lai bao gồm các yếu tố dưới đây:

IMM JPY future

Một giao dịch (Trading unit)	JPY 12,500,000
Giá niêm yết (Price quote)	USD cho mỗi JPY
Biến động giá tối thiểu (Minimum Price fluctuation)	0.01 điểm
Giờ giao dịch (Trading hour)	7.20 am – 2.00 pm
Tháng thực hiện hợp đồng (contract months)	Tháng ba, tháng sáu, tháng chín, tháng mười hai
Ngày cuối cùng của giao dịch (Last day of trading)	Hai ngày làm việc trước ngày làm việc thứ tư, tuần thứ ba của tháng thực hiện

	hợp đồng,
Ngày giao ngoại tệ (Delivery day)	Ngày thứ tư, tuần thứ ba của tháng thực hiện hợp đồng

Khi bắt đầu tham gia nghiệp vụ này, khách hàng phải thực hiện ký quỹ ban đầu (Initial Margin) được tính theo tỷ lệ phần trăm trên giá trị hợp đồng tại Phòng thanh toán bù trừ (Clearing House). Số tiền ký quỹ này sẽ được tính toán và điều chỉnh hàng ngày để thực hiện thanh toán giữa một bên lời và lỗ nếu có chênh lệch tỷ giá thị trường với tỷ giá thỏa thuận khi ký hợp đồng tương lai.

Hợp đồng tương lai có tính thanh khoản khá cao, bởi khi tham gia vào hợp đồng kỳ hạn khách hàng bắt buộc phải thực hiện hợp đồng còn đối với hợp đồng tương lai các bên có quyền đảo hợp đồng khi một bên yêu cầu (thường khi tỷ giá diễn biến bất lợi) bằng cách Phòng giao dịch sẽ thực hiện một giao dịch ngược trên cùng với một số lượng ngoại tệ như nhau. Khi đảo hợp đồng thì hợp đồng cũ bị xoá bỏ và hai bên thanh toán cho nhau phần chênh lệch giá trị tại thời điểm đảo hợp đồng. Chính vì có khả năng đảo hợp đồng mà chỉ không quá 2% số lượng hợp đồng tương lai được thực hiện khi đáo hạn, còn lại đa số hợp đồng được tất toán với hình thức đảo hợp đồng.

Hợp đồng tương lai cho phép giao dịch ngoại tệ có giá trị nhỏ nên dễ dàng và thuận lợi trong giao dịch.

Hợp đồng tương lai cung cấp cho những nhà đầu cơ một phương tiện kinh doanh và cho những người ngại rủi ro một công cụ phòng chống rủi ro tỷ giá tốt.

Tuy nhiên hợp đồng tương lai có những hạn chế là chỉ giao dịch giới hạn trong một số ngoại tệ nhất định, việc chuyển giao ngoại tệ chỉ thực hiện ở một số ngày trong năm và đây là loại hợp đồng không cho khách hàng quyền chọn như trong hợp đồng quyền chọn.

So với hợp đồng kỳ hạn thì hợp đồng tương lai có tính linh động khá cao được các nhà đầu tư ưa chuộng sử dụng để phòng tránh rủi ro tỷ giá.

Nghiệp vụ giao dịch tương lai chưa được áp dụng tại Việt Nam do một số nguyên nhân về nhận thức giao dịch, mức độ hiệu quả của thị trường và cơ sở vật chất hạ tầng phục vụ giao dịch chưa đáp ứng được yêu cầu đề ra.

1.1.5.6 Nghiệp vụ kinh doanh chênh lệch giá (Arbitrage)

Arbitrage là nghiệp vụ kết hợp việc mua (bán) ngoại tệ và thực hiện bán (mua) ngoại tệ lại nhằm thu lợi nhuận do chênh lệch tỷ giá giữa các thị trường.

Nguyên tắc

- Arbitrage áp dụng nguyên tắc mua ngoại tệ ở nơi tỷ giá thấp và bán ngoại tệ ở nơi tỷ giá cao.

- Giao dịch mua và bán ngoại tệ đều được thanh toán qua hệ thống ngân hàng nên phát sinh chi phí môi giới, chuyển tiền, điện phí... Các nhà đầu tư so sánh lợi nhuận thu được do chênh lệch tỷ giá phải bù đắp được chi phí phát sinh và đảm bảo có lời thì nghiệp vụ Arbitrage mới được thực hiện.

Một số ví dụ về nghiệp vụ Arbitrage

Trên hai thị trường:

Một nhà đầu tư khảo sát tỷ giá hối đoái và lựa chọn các thị trường sau:

Thị trường Newyork	EUR/USD	1.1020/26
Thị trường London	EUR/USD	1.1025/29
Thị trường Singapore	EUR/USD	1.1030/38
Thị trường Tokyo	EUR/USD	1.1035/40

Với 1 triệu EUR nhà đầu tư nên giao dịch như thế nào trên các thị trường để có lợi?

Như vậy, với 1 triệu EUR nhà đầu tư có thể đổi ra USD bằng cách bán EUR lấy USD theo tỷ giá mua cao nhất tại thị trường Tokyo. Số tiền USD thu được là:
 $1,000,000 \text{ EUR} \times 1.1035 = 1,103,500 \text{ USD}$

Sau đó từ USD đổi EUR, bằng cách bán USD mua EUR theo tỷ giá bán thấp nhất tại thị trường Newyork:

$$1,103,500 \text{ USD} / 1.1026 = 1,000,816 \text{ EUR}$$

Như vậy với 1 triệu EUR bỏ ra đầu tư thu kết quả:

$$1,000,816 \text{ EUR} - 1,000,000 \text{ EUR} = 816 \text{ EUR}$$

Với kết quả này các nhà đầu tư cần so sánh với chi phí thực hiện giao dịch để đưa ra quyết định kinh doanh hay không.

Từ 3 thị trường trở lên:

Một nhà đầu tư khảo sát tỷ giá hối đoái trên các thị trường sau:

Thị trường Newyork GBP/USD 1.8990/15

Thị trường London GBP/SGD 2.8450/70

Thị trường Singapore USD/SGD 1.5020/30

Với 1 triệu USD nhà đầu tư nên giao dịch như thế nào để có lợi?

Ở đây có các giao dịch xảy ra:

USD Bán (Singapore) -> SGD Mua (London) -> GBP Bán (Newyork) -> USD

Tỷ giá mua USD/SGD Tỷ giá bán GBP/SGD Tỷ giá mua GBP/USD

Bán USD mua SGD ở thị trường Singapore theo tỷ giá mua USD/SGD

$$1,000,000 \times 1.5020 = 1,502,000 \text{ SGD}$$

Bán SGD mua GBP ở thị trường London theo tỷ giá bán GBP/SGD

$$1,502,000 / 2.8470 = 527,572.88 \text{ GBP}$$

Bán GBP mua USD ở thị trường Newyork theo tỷ giá mua GBP/USD

$$527,572.88 \times 1.8990 = 1,001,860.89 \text{ USD}$$

Nghiệp vụ này lãi:

$$1,001,860.89 \text{ USD} - 1,000,000 \text{ USD} = 1,860.89 \text{ USD}$$

Lợi nhuận từ kinh doanh chênh lệch giá tuy không lớn nhưng kiếm được trong thời gian ngắn và hầu như không có rủi ro nên rất hấp dẫn. Cơ hội kinh doanh chênh lệch giá là rất ngắn vì khi có nhiều người tham gia sẽ nhường cho sự bình quân tỷ giá giữa các khu vực.

Với nghiệp vụ Arbitrage, ngân hàng hoàn toàn chủ động mua/bán ngoại tệ nhằm kiếm chênh lệch tỷ giá giữa các thị trường. Chính đặc điểm của Arbitrage là cơ hội kinh doanh ngắn đòi hỏi ngân hàng phải có chương trình hỗ trợ tính thu nhập khi thực hiện giao dịch thì mới có thể đáp ứng nhu cầu ra quyết định trong thời gian rất ngắn. Hiện tại, Eximbank không giao dịch Arbitrage.

1.2. Một số vấn đề về nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng Thương mại

Hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại mỗi ngân hàng là khác nhau, nó tùy thuộc vào yếu tố ngân hàng lớn hay nhỏ, lĩnh vực hoạt động chính, chiến lược của ngân hàng là gì.

Để đánh giá hiệu quả hoạt động KDNT của NHTM có thể dựa vào nhiều tiêu chí như doanh số mua bán ngoại tệ, lãi từ hoạt động KDNT (phí giao dịch ngoại tệ, lãi do chênh lệch tỷ giá), thu nhập từ hoạt động KDNT trên tổng thu nhập, thu nhập từ hoạt động KDNT trên tổng tài sản hay trên tổng vốn đầu tư cho hoạt động KDNT, số dư các cam kết ngoại bảng của các nghiệp vụ phái sinh Bên cạnh đó, việc đánh giá hiệu quả hoạt động KDNT cũng phải xem xét tới yếu tố hỗ trợ của nghiệp vụ KDNT tới sự phát triển các nghiệp vụ khác của ngân hàng như nghiệp vụ thanh toán xuất nhập khẩu, cho vay, chuyển tiền ...

Nâng cao hiệu quả hoạt động KDNT có ý nghĩa quan trọng đối với NHTM, mục tiêu của nâng cao hiệu quả hoạt động KDNT là:

- Tạo lợi nhuận lớn hơn cho NHTM hay tăng tỷ lệ sinh lời của hoạt động KDNT/tổng thu của ngân hàng thông qua các nghiệp vụ ngày càng đa dạng, phong phú.
- Tăng khả năng cạnh tranh của ngân hàng.
- Phục vụ tốt nhất các nhu cầu của khách hàng như mua bán, chuyển đổi ngoại tệ, tư vấn tài chính, tiền tệ ...

- Hạn chế rủi ro phát sinh từ hoạt động KDNT, đặc biệt là rủi ro tỷ giá nhằm bảo toàn và phát triển được vốn của ngân hàng.
- Thu hút khách hàng thông qua việc cung cấp các dịch vụ tốt nhất.

1.3. Quản lý rủi ro đối với hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng Thương mại

Ngày nay hoạt động KDNT của NHTM ngày càng đa dạng, phong phú đi kèm với nó là các rủi ro, trong hoạt động KDNT có các loại rủi ro sau:

- Rủi ro tỷ giá:

Là rủi ro xuất hiện khi ngân hàng mua vào một lượng ngoại tệ mà đồng tiền đó đang bị mất giá (giá hiện nay thấp hơn giá mua vào) hoặc bán ra ngoại tệ mà đồng tiền đã bán đang tăng giá.

Đối với khách hàng, rủi ro tỷ giá xuất hiện khi các doanh nghiệp đã ký hợp đồng ngoại thương theo đó họ sẽ phải thanh toán một số lượng ngoại tệ nhất định trong tương lai khi đối tác giao hàng. Từ khi ký kết hợp đồng đến khi thanh toán là một khoảng thời gian khá dài cho sự biến động của tỷ giá, nếu chúng ta biết rằng tỷ giá luôn biến động hàng ngày, hàng giờ và phụ thuộc rất nhiều vào yếu tố chính trị, kinh tế của đất nước.

Mỗi ngân hàng tham gia hoạt động KDNT đều quan tâm đến rủi ro tỷ giá và một trong những cách quản lý rủi ro tỷ giá có hiệu quả là quản lý trạng thái ngoại hối.

Trạng thái ngoại hối của mỗi loại ngoại tệ là chênh lệch giữa tổng tài sản Có và tổng tài sản Nợ bao gồm cả nội bảng và các cam kết ngoại bảng của ngoại tệ đó tại một thời điểm nhất định.

Các giao dịch làm chuyển giao quyền sở hữu về ngoại tệ (chủ yếu là giao dịch về mua bán ngoại tệ) làm thay đổi trạng thái ngoại tệ, trong đó những giao dịch làm tăng quyền sở hữu về ngoại tệ (hiện tại và tương lai) đều làm phát sinh

trạng thái trường của ngoại tệ đó và những giao dịch làm giảm quyền sở hữu về ngoại tệ (hiện tại và tương lai) đều làm phát sinh trạng thái đoản của ngoại tệ đó.

Trạng thái ngoại tệ thường được tính tại thời điểm cuối ngày theo công thức:

$$NEP_F(t) = NEP_F(t-1) + LFC_F(t) - SFC_F(t)$$

Trong đó :

$NEP_F(t)$: trạng thái ngoại tệ ròng cuối ngày giao dịch t

$NEP_F(t-1)$: trạng thái ngoại tệ ròng cuối ngày giao dịch t-1

$LFC_F(t)$: doanh số phát sinh trạng thái trường của ngoại tệ F trong ngày t

$SFC_F(t)$: doanh số phát sinh trạng thái đoản của ngoại tệ F trong ngày t

Khi $NEP_F(t) \neq 0$, ngân hàng phải đối mặt với rủi ro tỷ giá.

Nếu $NEP_F(t) > 0$, ngoại tệ F ở trạng thái trường, NHTM sẽ lãi khi tỷ giá tăng và lỗ khi tỷ giá giảm.

Ngược lại, nếu $NEP_F(t) < 0$, ngoại tệ F ở trạng thái đoản, NHTM sẽ lỗ khi tỷ giá tăng và lãi khi tỷ giá giảm.

Trong trường hợp $NEP_F(t) = 0$ nghĩa là không có trạng thái ngoại tệ, những thay đổi về tỷ giá đều không ảnh hưởng đến lỗ hay lãi do chênh lệch tỷ giá. Như vậy, để phòng tránh rủi ro tỷ giá, ngân hàng phải quản lý trạng thái ngoại hối bằng cách quy định giới hạn tối đa trạng thái ngoại tệ từng loại cho phù hợp.

Ở Việt Nam, theo Quyết định số 1081/2002/QĐ-NHNN ngày 07/10/2002 của Thống đốc NHNN quy định tổng trạng thái ngoại tệ dương (hoặc âm) cuối ngày không được vượt quá 30% vốn tự có của TCTD tại thời điểm đó (trừ trường hợp đặc biệt, NHNN cho phép TCTD được duy trì trạng thái ngoại tệ vượt quá giới hạn quy định).

- **Rủi ro về thanh toán**

Rủi ro này phát sinh khi việc thanh toán không đúng hạn như đã thoả thuận. Có thể do nhiều nguyên nhân khác nhau, thường do cân đối nguồn tiền vào và ra

không khớp trong khi dự trữ ngoại tệ của NHTM không đủ nên không thể chuyển tiền như cam kết.

Rủi ro về thanh toán còn xuất hiện khi ngân hàng đã thanh toán nhưng khách hàng không chuyển tiền đối ứng.

Việc thanh toán chậm sẽ ảnh hưởng đến uy tín của ngân hàng và lợi nhuận sẽ giảm do chịu lãi phạt. Về lâu dài, việc thanh toán chậm sẽ đặt ngân hàng vào thế yếu trong những giao dịch sau này.

- **Rủi ro về tín dụng**

Rủi ro này liên quan tới tình hình tài chính của đối tác như mất khả năng chi trả do thua lỗ, phá sản, bị kiện cáo khiến đối tác không thể thanh toán như đã thoả thuận. Hậu quả của nó rất nghiêm trọng trên thị trường hối đoái nơi mà các giao dịch mang tính dây chuyền vì một khi giao dịch ngoại tệ được thực hiện sẽ phát sinh một loạt các giao dịch với các đối tác.

Ngoài ra, hoạt động KDNT còn có những rủi ro khác như rủi ro hệ thống (Reuters, Telex, điện thoại, hệ thống thanh toán, hệ thống bù trừ), rủi ro lãi suất (đối với giao dịch kỳ hạn, giao dịch hoán đổi), rủi ro thanh khoản, rủi ro pháp lý.

Chính vì hoạt động KDNT mang tính rủi ro cao nên các nước thường đề ra các quy định chặt chẽ nhằm đảm bảo an toàn, ổn định của hệ thống tài chính, ngân hàng. Công cụ để quản lý rủi ro ngoại tệ là việc giới hạn trạng thái ngoại tệ tỏ ra rất hiệu quả không chỉ giúp các ngân hàng giảm thiểu rủi ro ngoại tệ, kiểm soát các hoạt động đầu cơ ngoại tệ, đảm bảo cung cầu ngoại tệ được phản ánh chính xác, bình ổn tỷ giá và góp phần làm lành mạnh thị trường hối đoái.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Có thể nói sự hình thành hoạt động KDNT xuất phát từ hoạt động ngoại thương vì việc thanh toán một giao dịch giữa 2 doanh nghiệp của 2 nước khác nhau

bắt buộc dẫn đến một nghiệp vụ hối đoái thông qua hệ thống ngân hàng, một trong hai bên phải đổi đồng tiền nước mình ra ngoại tệ hoặc ngược lại.

Cùng với sự phát triển của ngoại thương, hoạt động KDNT phát triển ngày càng đa dạng và phong phú nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng từ thanh toán, phòng tránh rủi ro tỷ giá đến đầu cơ sinh lời.

Ngày nay, trên thị trường hối đoái quốc tế có các nghiệp vụ KDNT Spot, Forward, Swap, Option, Future và Arbitrage. Mỗi nghiệp vụ có đặc điểm, kỹ thuật riêng cũng như có những ưu điểm và hạn chế nhất định.

Hoạt động KDNT của NHTM luôn tồn tại rủi ro, chính vì vậy các ngân hàng phải có các công cụ phòng tránh rủi ro thích hợp. Các công cụ đó có thể là hạn mức trạng thái ngoại hối, hạn mức dừng lỗ... Rủi ro càng cao, lợi nhuận càng lớn, nếu NHTM quản lý tốt rủi ro sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động KDNT của ngân hàng.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGOẠI TỆ TẠI NGÂN HÀNG TMCP XUẤT NHẬP KHẨU VN

2.1. Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển

Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu VN được thành lập vào ngày 24/05/1989 theo Quyết định số 140/CT của Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng (nay là Thủ tướng Chính phủ) với tên gọi đầu tiên là Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu VN (Vietnam Export Import Bank), là một trong những ngân hàng TMCP đầu tiên của Việt Nam và chính thức đi vào hoạt động từ ngày 17/01/1990.

Ngày 06/04/1992 Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ký giấy phép số 11/NH-GP cho phép Eximbank hoạt động trong thời hạn 50 năm với số vốn điều lệ đăng ký là 50 tỷ đồng với tên mới là Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (Vietnam Export Import Commercial Joint-Stock Bank), gọi tắt là Vietnam Eximbank.

Cũng trong thời gian này, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước đã ra quyết định số 04/NH-QĐ phê chuẩn điều lệ của Eximbank được thực hiện các nghiệp vụ thanh toán quốc tế và thiết lập quan hệ đại lý, quan hệ tài khoản với các NHNNg. Eximbank hoạt động hiệu quả và phát triển rất nhanh, đặc biệt là trên lĩnh vực dịch vụ ngân hàng đối ngoại.

Đến tháng 08/2007 vốn điều lệ của Eximbank là 1,870,124,000,000 đồng. Eximbank có địa bàn hoạt động rộng khắp cả nước với trụ sở chính đặt tại số 7 Lê Thị Hồng Gấm, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh và hơn 40 chi nhánh, Phòng Giao dịch. Eximbank đã thiết lập quan hệ đại lý với gần 700 ngân hàng ở trên 69 quốc gia trên thế giới.



(Trụ sở Eximbank, số 7 Lê Thị Hồng Gấm, Quận 1, Tp.Hồ Chí Minh)



(Mạng lưới hoạt động của Eximbank)

Thành tích nổi bật của Eximbank:

Năm 1991-1992, Eximbank được NHNN và Bộ Tài chính tín nhiệm giao thực hiện một phần chương trình tài trợ không hoàn lại của Chính phủ Thụy Điển cho các doanh nghiệp Việt Nam có nhu cầu nhập khẩu.

Năm 1993, Eximbank tham gia hệ thống thanh toán bù trừ của NHNN.

Cũng năm 1993, Eximbank được NHNN chọn thực hiện chương trình viện trợ của Chính phủ Thụy Sĩ; Eximbank nhận được viện trợ từ chương trình này.

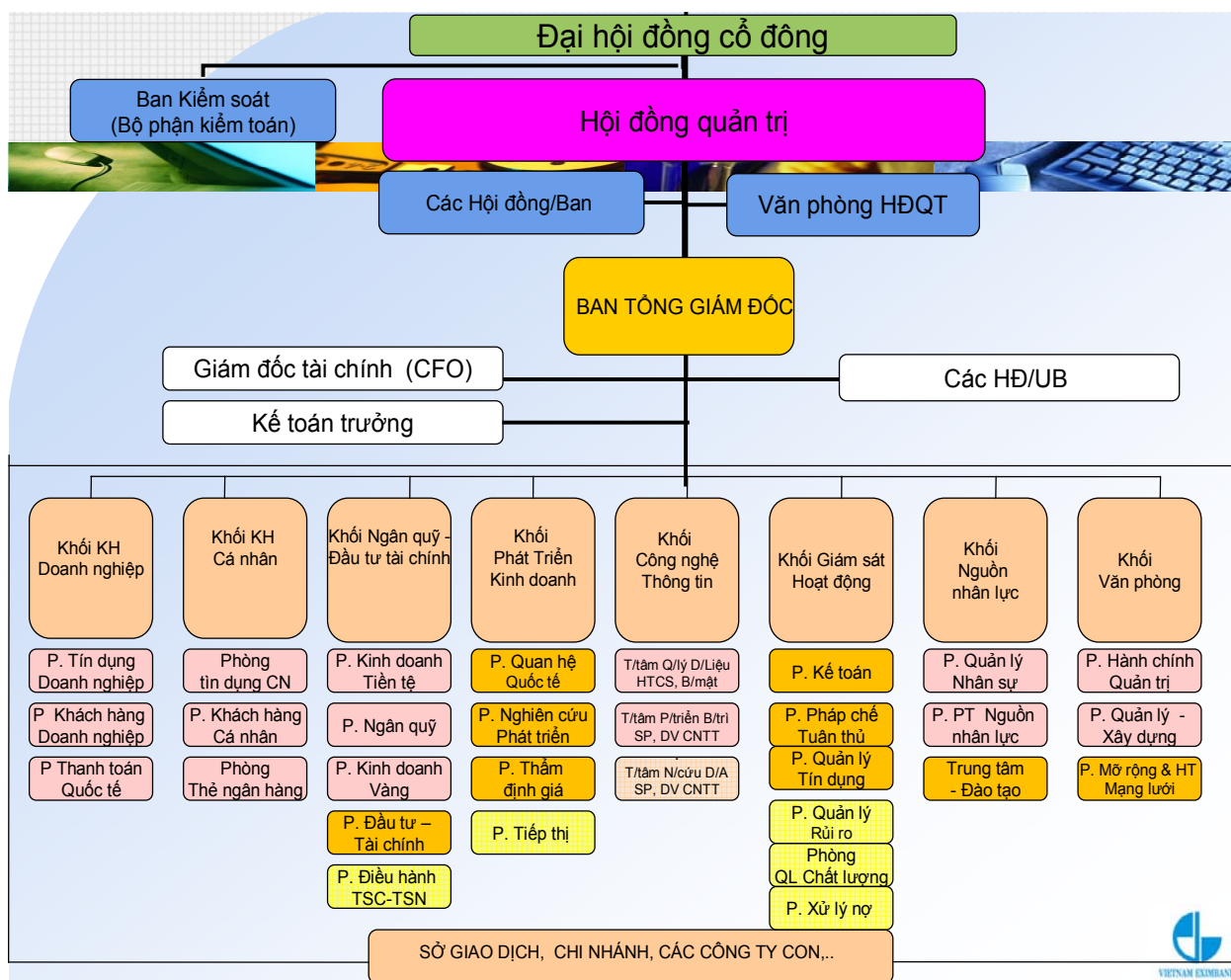
Năm 1995, Eximbank tham gia vào hệ thống Swift (Tổ chức Viễn thông Tài chính Liên ngân hàng toàn cầu) và trở thành thành viên Hiệp hội các định chế tài trợ phát triển khu vực Châu Á Thái Bình Dương.

Năm 1998, Eximbank được trao tặng danh hiệu “Ngân hàng có dịch vụ thanh toán tốt nhất năm 1998” và được chọn là một trong 6 ngân hàng tham gia thực hiện dự án hiện đại hóa ngân hàng do NHNN tổ chức với sự tài trợ của Ngân hàng Thế giới.

Năm 2001, Eximbank là thành viên chính thức của hai tổ chức Thẻ quốc tế là MasterCard International và Visa International.

2.1.2 Cơ cấu tổ chức

Là một ngân hàng TMCP, do đó Eximbank có đầy đủ cơ cấu tổ chức của một công ty cổ phần, cụ thể:



Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu VN

2.1.3 Các hoạt động kinh doanh chủ yếu của Eximbank

Eximbank cung cấp đầy đủ các dịch vụ của một ngân hàng tầm cỡ quốc tế, cụ thể như sau:

- Huy động tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán của cá nhân, tổ chức bằng VND, ngoại tệ và vàng. Tiền gửi của khách hàng được bảo hiểm theo quy định của NHNN.
- Cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn; cho vay đồng tài trợ; cho vay thấu chi; cho vay sinh hoạt tiêu dùng, cho vay theo hạn mức tín dụng bằng VND, ngoại tệ và vàng với các điều kiện thuận lợi và thủ tục đơn giản.
- **Mua bán các loại ngoại tệ theo phương thức giao ngay (Spot), hoán đổi (Swap), kỳ hạn (Forward) và quyền lựa chọn tiền tệ (Option).**
- Thanh toán, tài trợ xuất nhập khẩu hàng hoá, chiết khấu chứng từ hàng hoá và thực hiện chuyển tiền qua hệ thống Swift bảo đảm nhanh chóng, chi phí hợp lý, an toàn với các hình thức thanh toán bằng L/C, D/A, D/P, T/T, P/O, Cheque.
- Phát hành và thanh toán thẻ tín dụng nội địa và quốc tế: Thẻ Eximbank MasterCard, thẻ Eximbank Visa, thẻ nội địa Eximbank Card, thẻ Visa Debit. Chấp nhận thanh toán thẻ quốc tế Visa, MasterCard, JCB... thanh toán qua mạng bằng thẻ.
- Thực hiện giao dịch ngân quỹ, chi lương, thu chi hộ tại chỗ, thu đổi ngoại tệ, nhận và chi trả kiều hối, chuyển tiền trong và ngoài nước.
- Các nghiệp vụ bảo lãnh trong và ngoài nước (bảo lãnh thanh toán, thanh toán thuế, thực hiện hợp đồng, dự thầu, chào giá, bảo hành, ứng trước...).
- Dịch vụ tài chính trọn gói hỗ trợ du học. Tư vấn đầu tư – tài chính – tiền tệ.
- Dịch vụ đa dạng về Địa ốc, Home – Banking, Telephone – Banking, E – Banking, SMS – Banking.

- Các dịch vụ khác như Bồi hoàn chi phiếu, thu tiền làm thủ tục xuất cảnh (I.O.M), cùng với những dịch vụ và tiện ích ngân hàng khác đáp ứng yêu cầu của khách hàng.

2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu VN

2.2.1 Giới thiệu về Phòng Kinh doanh Tiền tệ Eximbank

Phòng Kinh doanh Tiền tệ là Phòng nghiệp vụ có chức năng tham mưu cho Tổng Giám Đốc về hoạt động kinh doanh tiền tệ và chịu trách nhiệm đối với toàn bộ hoạt động KDNT của ngân hàng.

Mục tiêu của Phòng Kinh doanh Tiền tệ là tăng cường hiệu quả sử dụng vốn bằng ngoại tệ đồng thời mở rộng thị phần, đa dạng hoá các loại hình nghiệp vụ, tạo nguồn thu, củng cố và tăng cường uy tín, thương hiệu cho Eximbank.

Quá trình thành lập

Phòng Kinh doanh Tiền tệ của Eximbank được thành lập vào giữa năm 1994, với tên gọi là Phòng Kế hoạch và Kinh doanh Ngoại tệ, trong đó quy định các chức năng và nhiệm vụ chủ yếu sau:

Điều hoà và kiểm soát vốn ngoại tệ nhằm phục vụ cho các hoạt động kinh doanh của ngân hàng một cách có hiệu quả nhất.

Thực hiện việc mua bán, trao đổi các loại ngoại tệ với các khách hàng trong nước có nhu cầu mua bán ngoại tệ.

Thực hiện mua bán ngoại tệ với các NHNNg trên thị trường hối đoái quốc tế.

Xây dựng tỷ giá hối đoái cho ngân hàng phù hợp với quy định của NHNN.

Quản lý nguồn vốn liên ngân hàng của Eximbank.

Năm 2005, Phòng Kế hoạch và KDNT được đổi tên thành Phòng Kinh doanh Tiền tệ.

Như vậy, với các chức năng và nhiệm vụ được nêu cho thấy ngay từ khi mới thành lập, Phòng Kinh doanh Tiền tệ đã có những chức năng và nhiệm vụ rất lớn đối với toàn bộ các hoạt động KDNT của Eximbank.

Cơ cấu tổ chức

Hiện tại, Phòng Kinh doanh Tiền tệ có 1 Trưởng phòng, 2 Phó phòng và các nhân viên chia thành Bộ phận Back-office (kế toán) và Front-office (giao dịch).

Các hoạt động kinh doanh chủ yếu

Phòng Kinh doanh Tiền tệ Eximbank có các hoạt động kinh doanh chủ yếu sau:

Hoạt động KDNT trong nước: Là các hoạt động mua bán ngoại tệ nhằm đảm bảo nhu cầu thanh toán của các doanh nghiệp, cá nhân, trong đó bao gồm:

Mua bán ngoại tệ mặt với cá nhân là người Việt Nam, khách vắng lai, khách du lịch có nhu cầu mua bán ngoại tệ.

Mua bán ngoại tệ chuyển khoản giữa Eximbank và các doanh nghiệp hoặc với NHTM thông qua thị trường ngoại tệ liên ngân hàng.

Có thể nói, hoạt động KDNT trong nước trong thời gian gần đây có sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng. Trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng, càng có nhiều ngân hàng tham gia hoạt động KDNT thì tỷ suất sinh lợi của hoạt động này càng giảm so với trước đây.

Hoạt động KDNT với NHNNg: Là các hoạt động mua bán trên thị trường hối đoái quốc tế giữa Eximbank với các NHNNg.

Hoạt động KDNT trên thị trường hối đoái quốc tế chủ yếu dựa vào sự thay đổi tỷ giá của các loại ngoại tệ để thu lợi nhuận hoặc bảo hiểm rủi ro tỷ giá, tuy nhiên để hoạt động này mang lại hiệu quả cao đòi hỏi nhân sự phải có kinh nghiệm, am hiểu về thị trường hối đoái quốc tế.

Thông qua hoạt động KDNT trên thị trường hối đoái quốc tế, Eximbank có thể mua bán ngoại tệ để phục vụ cho các nhu cầu mua bán ngoại tệ trong nước.

2.2.2 Thực trạng hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Eximbank

2.2.2.1 Phân tích tình hình hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Eximbank

➤ Tình hình mua bán ngoại tệ qua các năm

Phát huy thế mạnh về KDNT, trong những năm qua Eximbank thường xuyên theo dõi và phân tích những diễn biến phức tạp của thị trường hối đoái quốc tế để có sự điều chỉnh linh hoạt về tỷ giá và vận dụng các công cụ quản lý rủi ro một cách hữu hiệu. Nhờ vậy, mặc dù có phát sinh những diễn biến bất lợi do các yếu tố thị trường bên ngoài, nhưng kết quả hoạt động KDNT tại Eximbank vẫn đạt mức tăng trưởng rất tốt, cụ thể:

Bảng 2.1: Doanh số mua bán ngoại tệ tại Eximbank

Đv tính: triệu USD

Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	4T/2007
1 – Ds mua bán bằng VND	2,919.36	3,938.70	5,142.43	2,020.60
- Doanh số mua	1,481.43	1,981.55	2,615.25	1,004.32
- Doanh số bán	1,437.93	1,957.15	2,527.18	1,016.28
2 – Ds chuyển đổi	1,770,22	2,422.09	3,735.21	1,512.37
Tổng cộng	4,689.58	6,360.79	8,877.64	3,532.97

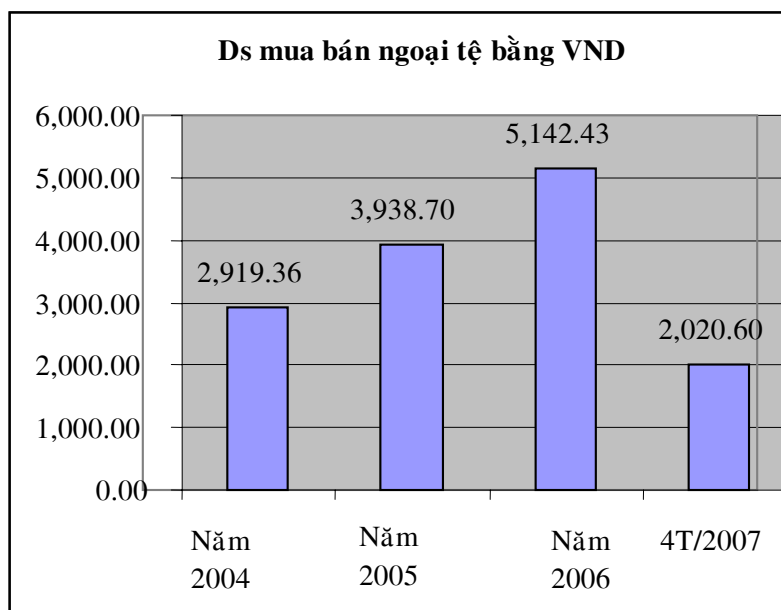
(Nguồn: Báo cáo thường niên Eximbank)

Do lãi suất tiền gửi USD thấp hơn so với lãi suất VND và đồng VND có xu hướng giảm giá so với USD nên thời gian gần đây khách hàng rút tiền gửi ngoại tệ bán cho ngân hàng lấy VND để gửi lĩnh lãi suất cao hơn. Điều này giúp Eximbank mua được nhiều ngoại tệ hơn, giảm bớt căng thẳng về cung ngoại tệ.

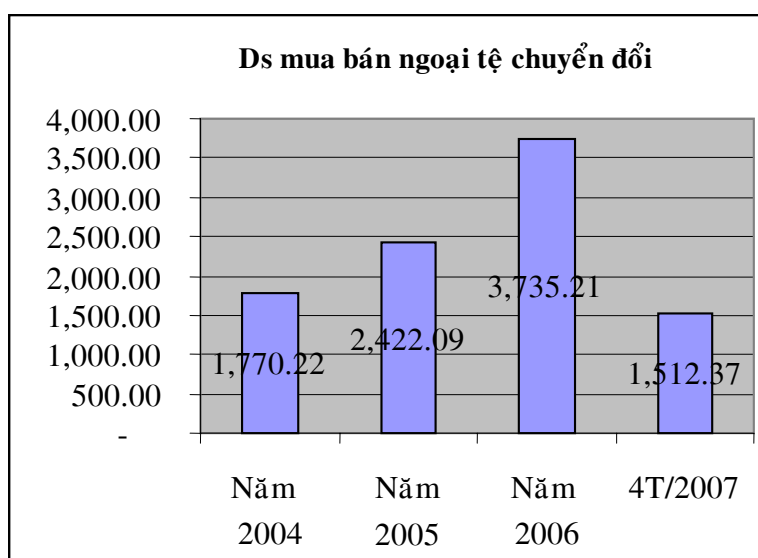
Theo bảng số liệu 2.1, doanh số mua bán ngoại tệ tăng trưởng mạnh thể hiện qua tổng doanh số mua bán ngoại tệ năm sau cao hơn năm trước. Cụ thể, năm 2005 tổng doanh số mua bán ngoại tệ đạt 6,360.79 triệu USD, tăng 1,671.21 triệu USD so với năm 2004 (tăng 36%). Đến năm 2006, tổng doanh số mua bán ngoại tệ đạt 8,877.64 triệu USD, tăng 2,516.85 triệu USD so với năm 2005 (mức tăng gần 40%).

Tiếp tục phát huy kết quả đạt được về KDNT qua các năm, 4 tháng đầu năm 2007, doanh số mua bán ngoại tệ đạt 3,532.97 triệu USD, nếu tốc độ tăng trưởng được giữ vững thì tổng doanh số mua bán ngoại tệ năm 2007 tiếp tục tăng so với năm 2006 và đạt mức cao nhất từ trước đến nay.

Doanh số mua bán ngoại tệ tại Eximbank được chia thành mua bán ngoại tệ bằng VND và mua bán ngoại tệ chuyển đổi.



Đồ thị 2.2: Doanh số mua bán ngoại tệ bằng VND



Đồ thị 2.3: Doanh số mua bán chuyển đổi

Nhìn vào 2 biểu đồ ta thấy doanh số mua bán ngoại tệ bằng VND chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh số mua bán ngoại tệ, chứng tỏ hoạt động mua bán ngoại tệ phục vụ các doanh nghiệp xuất nhập khẩu là hoạt động quan trọng của Eximbank. Bên cạnh đó, doanh số mua bán ngoại tệ chuyển đổi tiếp tục đạt kết quả cao và chiếm tỷ trọng ngày càng lớn cho thấy hoạt động KDNT trên thị trường quốc tế ngày càng được chú trọng và có bước phát triển mạnh.

KDNT vừa là thế mạnh, vừa là nghiệp vụ truyền thống của Eximbank. Thông qua nghiệp vụ này, Eximbank đã phát triển mạnh các nghiệp vụ khác như thanh toán xuất nhập khẩu, thanh toán phi mậu dịch, kiều hối nhằm thu hút ngày càng nhiều khách hàng đến giao dịch với Eximbank. Doanh số mua bán ngoại tệ tăng phần lớn là nhờ vào hoạt động thanh toán quốc tế và hoạt động chi trả kiều hối.

Bảng 2.2 : Doanh số thanh toán quốc tế tại Eximbank

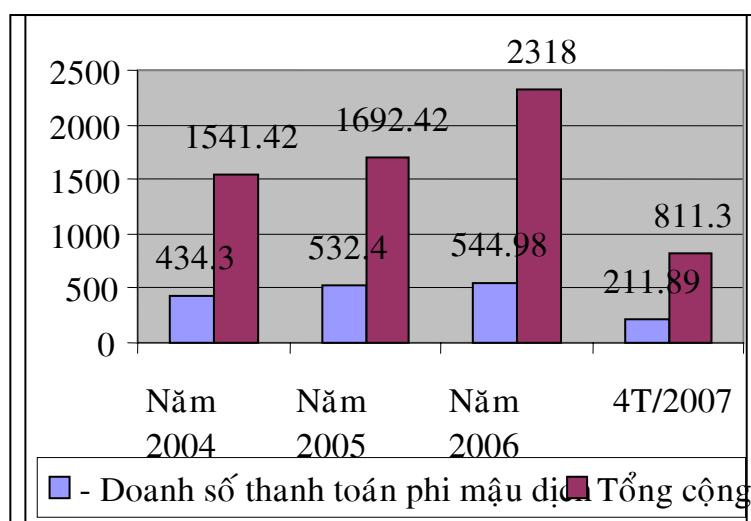
Đv tính: triệu USD

Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	4T/2007
- Doanh số TTXK	282.87	302.8	356.02	145.97
- Doanh số TTNK	824.25	857.22	1,417	453.44
- Doanh số TT phi mậu dịch	434.3	532.4	544.98	211.89
Tổng cộng	1,541.42	1,692.42	2,318	811.3

(Nguồn : Báo cáo thường niên Eximbank)

Năm 2005, tổng doanh số thanh toán quốc tế đạt 1,692.42 triệu USD, tăng 10% so với năm 2004 (tương đương 151 triệu USD), trong đó thanh toán phi mậu dịch tăng tới 98 triệu USD, doanh số thanh toán XNK có mức tăng ổn định. Năm 2006, doanh số thanh toán quốc tế đạt 2,318 triệu USD, tăng 37% so với năm 2005 (tương đương 626 triệu USD), trong đó doanh số thanh toán nhập khẩu chiếm tỷ trọng cao và có mức tăng tới 560 triệu USD. Doanh số thanh toán quốc tế 4 tháng

đầu năm 2007 đạt 811.3 triệu USD (tương đương 35% doanh số năm 2006). Dự kiến năm 2007, tổng doanh số thanh toán quốc tế tăng 28% so với năm 2006.



Đồ thị 2.4 : Doanh số thanh toán quốc tế tại Eximbank

Có thể nói rằng hoạt động thanh toán quốc tế tại Eximbank trong những năm qua chịu sự tác động nhiều của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam và những khó khăn trong cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Cụ thể, các mặt hàng nhập khẩu mà Eximbank tài trợ chủ yếu là xăng dầu, nhựa, sắt thép, máy móc phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh do đó quy mô thanh toán nhập khẩu chiếm tỷ trọng lớn và có tốc độ tăng cao. Ngược lại, hoạt động xuất khẩu trong những năm qua có những khó khăn nhất định. Mặt hàng xuất khẩu chủ yếu là nông sản, thủ công mỹ nghệ, may mặc, giày da, thủy, hải sản. Một số khó khăn chung của tình hình xuất khẩu cả nước như khó khăn của ngành may mặc, giày da, thủy sản khi bị kiện bán phá giá ở nước ngoài và các vụ kiện liên quan đến dư lượng kháng sinh trong sản phẩm đã ảnh hưởng đến xuất khẩu của cả nước nói chung và Eximbank nói riêng do đó doanh số thanh toán xuất khẩu chưa cao và có tốc độ tăng chậm.

Tuy nhiên, với đội ngũ cán bộ nhân viên nghiệp vụ có bề dày kinh nghiệm và chuyên môn tốt trong lĩnh vực thanh toán quốc tế đã tích cực tư vấn cho các

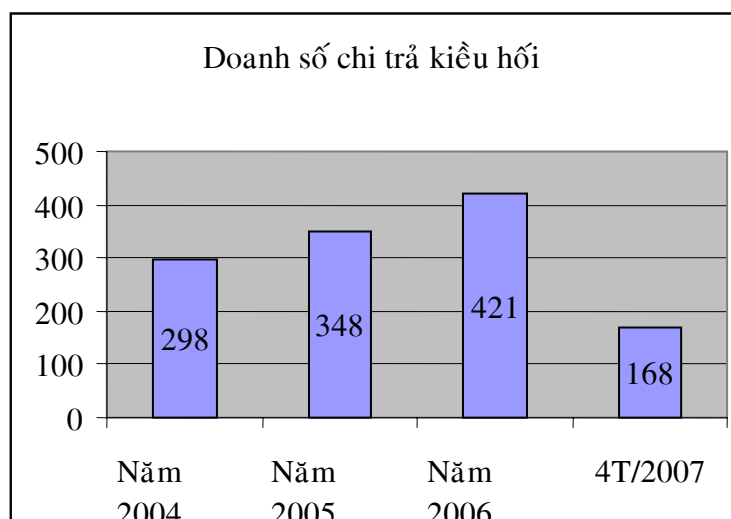
khách hàng về nghiệp vụ thanh toán xuất nhập khẩu, giúp khách hàng tránh được những rủi ro và nâng cao hiệu quả các giao dịch. Cùng với xu hướng tăng trưởng xuất khẩu của cả nước và chủ trương chính sách hợp lý, trong những năm tới, Eximbank sẽ có những bước tăng trưởng ổn định về mảng hoạt động này góp phần phát triển hoạt động KDNT tại Eximbank.

Với vai trò là nguồn cung hàng quan trọng cho hoạt động KDNT, hoạt động chi trả kiều hối của Eximbank trong những năm qua phát triển khá khả quan với doanh số các năm tăng cao, góp phần bình ổn quan hệ cung cầu ngoại tệ của Eximbank.

Bảng 2.3 : Doanh số chi trả kiều hối tại Eximbank

Đv tính: triệu USD

Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	4T/2007
- Doanh số chi trả kiều hối	298	348	421	168



Đồ thị 2.5: Doanh số chi trả kiều hối tại Eximbank

Doanh số chi trả kiều hối năm 2005 đạt 348 triệu USD, tăng 50 triệu USD so với năm 2004. Đến năm 2006 đạt 421 triệu USD và dự kiến năm 2007 đạt nửa tỷ USD kiều hối. Các năm qua, Eximbank được đánh giá khá thành công trong việc kịp thời khai thác các dịch vụ kiều hối. Chính với số lượng kiều hối thu về đã góp

phần cân đối nguồn ngoại tệ phục vụ hoạt động thanh toán nhập khẩu của Eximbank.

Bên cạnh nguồn thu xuất khẩu, kiều hối trở thành nguồn thu quan trọng trong cán cân vãng lai. Ngoại tệ kiều hối hàng năm chuyển về Việt Nam chủ yếu từ các quốc gia và vùng lãnh thổ như Mỹ, Canada, Pháp, Nhật Ngoài việc áp dụng mức phí cạnh tranh, Eximbank còn có thuận lợi là có mạng lưới các ngân hàng đại lý ở tất cả các quốc gia có người Việt Nam đang sinh sống, cùng với các quan hệ hợp tác với hệ thống các công ty kiều hối lớn, uy tín giúp cho các giao dịch chuyển tiền kiều hối được nhanh chóng với mức phí thấp nhất đã tạo được nguồn thu ngoại tệ dồi dào cho Eximbank.

Với lợi thế đó, Eximbank còn có thể đáp ứng nhu cầu ngoại tệ mặt đa dạng của khách hàng.

Năm 2007, tiếp tục phát huy thế mạnh trong hoạt động KDNT, Eximbank lập kế hoạch tăng trưởng doanh số mua bán ngoại tệ tăng khoảng 40% so với năm 2006 thông qua việc đa dạng hoá các nghiệp vụ, loại ngoại tệ giao dịch và các hình thức KDNT.

➤ **Kết quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ:**

Trong hơn 3 năm trở lại đây, doanh số hoạt động KDNT của Eximbank luôn đạt cao. KDNT luôn được coi là thế mạnh góp phần hỗ trợ phát triển các dịch vụ khác như thanh toán xuất nhập khẩu, thanh toán phi mậu dịch, cung cấp tín dụng, hỗ trợ du học... Eximbank đã thực hiện nhiều nghiệp vụ KDNT khác nhau, đồng thời cung cấp các dịch vụ tư vấn để giúp khách hàng phòng tránh rủi ro tỷ giá.

Với chính sách khách hàng phù hợp, phí dịch vụ cạnh tranh và chính sách tỷ giá linh hoạt, hoạt động KDNT của Eximbank không ngừng tăng trưởng, trở thành một trong số ít các ngân hàng dẫn đầu về các nghiệp vụ KDNT trong hệ thống các Ngân hàng TMCP Việt Nam.

Eximbank đã có mối quan hệ quốc tế rộng lớn với gần 700 ngân hàng, đại lý ngân hàng trên thế giới, Eximbank nhận được hạn mức KDNT khá thuận lợi từ nhiều ngân hàng lớn. Bên cạnh đó, Eximbank đã thiết lập quy trình KDNT và xây dựng hệ thống quản lý hoạt động KDNT bằng công nghệ vào giao dịch và các dịch vụ kèm theo của Reuters, quản lý rủi ro thông qua việc kiểm soát chặt chẽ các trạng thái ngoại tệ và thực hiện báo cáo kinh doanh hàng ngày.

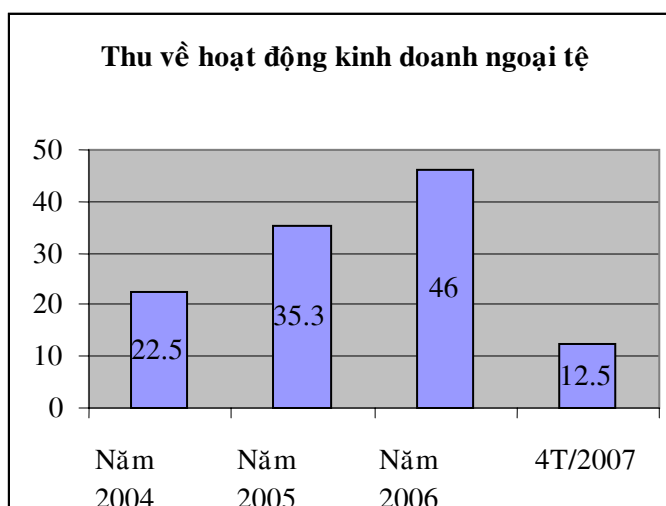
Cùng với sự gia tăng về doanh số mua bán ngoại tệ là sự gia tăng lợi nhuận từ hoạt động KDNT.

Bảng 2.4: Kết quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Eximbank

Đv tính : tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	4T/2007
Thu về hoạt động KDNT	22.5	35.3	46	12.5
Tỷ lệ %/tổng thu nhập	21%	15%	12%	6%

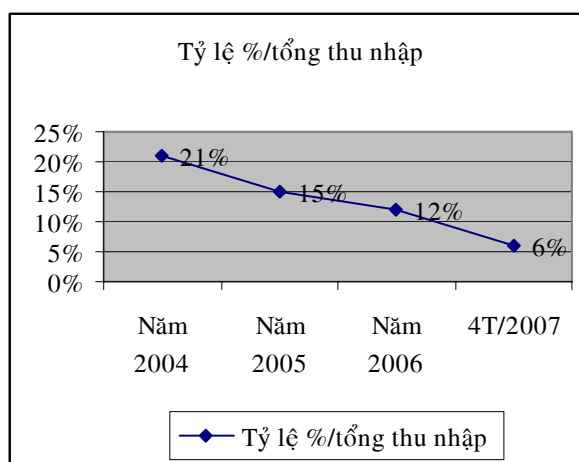
(Nguồn: Báo cáo thường niên Eximbank)



Đồ thị 2.6: Kết quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Eximbank

Lợi nhuận từ hoạt động KDNT năm 2004 đạt 22.5 tỷ đồng, chiếm 21% trong tổng lợi nhuận trước dự phòng rủi ro của Eximbank. Năm 2005, lợi nhuận từ hoạt động KDNT đạt được là 35.3 tỷ đồng, tăng 12.8 tỷ đồng so với năm 2004. Năm

2006 và 4 tháng đầu năm 2007 hoạt động KDNT tiếp tục đạt kết quả cao với lợi nhuận năm sau cao hơn năm trước mặc dù hoạt động KDNT cũng chịu sự cạnh tranh gay gắt của các ngân hàng TMCP. Năm 2004 là năm đánh dấu bước ngoặt phát triển của hoạt động KDNT với lợi nhuận tăng 92% so với năm 2003. Ngoài nguồn thu chính từ hoạt động tín dụng, kết quả hoạt động KDNT của Eximbank đã góp phần quan trọng vào tổng thu của ngân hàng và nâng cao uy tín, chất lượng hoạt động của Eximbank trên bước đường phát triển.



Đồ thị 2.7: Tỷ lệ thu nhập từ hoạt động KDNT/tổng thu nhập

Trong những năm qua, tỷ lệ thu nhập từ hoạt động KDNT/tổng thu nhập giảm xuống do Eximbank đã tập trung phát triển toàn diện các nghiệp vụ ngân hàng vì vậy tổng thu của ngân hàng được cấu thành từ nhiều nguồn khác nhau và tỷ trọng thu nhập của mỗi nguồn giảm xuống. Tuy nhiên đánh giá hiệu quả hoạt động KDNT ngoài việc so sánh tỷ lệ đóng góp trong tổng thu của ngân hàng còn phải tính đến yếu tố mức lợi nhuận đạt được và sự đóng góp của hoạt động KDNT tới các hoạt động kinh doanh khác mà khó có thể lượng hoá được.

Nếu từ thập niên những năm 60, Vietcombank được biết đến như là ngân hàng đối ngoại duy nhất của Việt Nam phục vụ hoạt động thanh toán quốc tế thì ngày nay, Eximbank cũng được biết đến là ngân hàng tiên phong trong lĩnh vực hoạt động KDNT. Doanh số xuất nhập khẩu và hoạt động KDNT không ngừng tăng lên qua các năm đã đưa Eximbank trở thành một trong những ngân hàng chủ lực

trong đối ngoại, duy trì tốt vai trò thành viên trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng.

2.2.2.2 Những thuận lợi trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Eximbank

➤ Thuận lợi từ phía Eximbank:

Kinh doanh ngoại tệ là thế mạnh của Eximbank

Như trên đã trình bày, Eximbank được thành lập vào ngày 24/05/1989, là một trong những Ngân hàng TMCP đầu tiên của Việt Nam. Khi thành lập, Eximbank thuộc kiểu ngân hàng chính sách của Nhà nước với mục tiêu hỗ trợ và thúc đẩy các hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu và hoạt động KDNT do đó hoạt động KDNT tại Eximbank ra đời ngay từ những năm đầu thành lập. Trước đây, ngân hàng nào nắm được các doanh nghiệp quốc doanh là coi như nắm được thị phần ngoại hối vì các doanh nghiệp còn lại nếu kinh doanh xuất nhập khẩu đều phải uỷ thác qua các doanh nghiệp quốc doanh do đó khách hàng của Eximbank là những doanh nghiệp có hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu mạnh. Chính vì điều này mà hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu và hoạt động KDNT tại Eximbank luôn mạnh trong khối các ngân hàng TMCP Việt Nam.

Sau khi chủ trương cho phép tất cả các doanh nghiệp đều có thể kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp thay vì phải uỷ thác qua một số doanh nghiệp có giấy phép đã tạo nên sự biến động lớn trên thị trường KDNT trong nước. Trước thực tế này, Eximbank đã sắp xếp, tổ chức lại hoạt động KDNT thông qua triển khai một số nghiệp vụ ngoại tệ mới như Swap, Option mà các ngân hàng khác tại thời điểm đó chưa triển khai được. Hiện nay, sản phẩm KDNT tại Eximbank rất đa dạng và phong phú nhằm phục vụ tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

Bên cạnh đó, hoạt động KDNT của Eximbank luôn nhận được sự quan tâm của Ban Lãnh đạo Eximbank và NHNN. Eximbank bổ nhiệm một Phó Tổng Giám Đốc chuyên quản lý hoạt động KDNT tại ngân hàng. Eximbank luôn chú trọng áp

dụng các sản phẩm KDNT mới kết hợp với các dịch vụ kèm theo như dịch vụ tư vấn tiền tệ. Hiện tại, ngoại trừ giao dịch Arbitrage và Future (chưa được phép thực hiện), Eximbank đã thực hiện tất cả các nghiệp vụ KDNT bao gồm Spot, Forward, Swap, Option. Với các nghiệp vụ này, khách hàng của Eximbank sẽ có nhiều công cụ bảo hiểm rủi ro tỷ giá trong môi trường kinh doanh đầy biến động hiện nay.

Eximbank cũng luôn nhận được sự quan tâm và tin tưởng của NHNN, thể hiện ở việc Eximbank là ngân hàng đầu tiên được NHNN cho phép thí điểm một số nghiệp vụ như Option, mua bán ngoại tệ mặt theo tỷ giá thoả thuận.

Nghiệp vụ quyền chọn tại Eximbank được NHNN cho phép triển khai thí điểm lần đầu trong khối các ngân hàng TMCP Việt Nam vào năm 2002. Nghiệp vụ quyền chọn giúp các nhà đầu tư giải quyết mâu thuẫn giữa lợi nhuận và rủi ro và khách hàng có thể biết trước được mức rủi ro tối đa (lỗ) có thể phải gánh chịu, đó chỉ là phần phí quyền chọn mà khách hàng trả cho Eximbank khi mua hợp đồng quyền chọn.

Nghiệp vụ quyền chọn đã mang lại nhiều lợi ích cho các doanh nghiệp nhờ việc hạn chế rủi ro tỷ giá, nhất là đối với một số ngoại tệ có diễn biến phức tạp và có mức độ biến động lớn. Với các nghiệp vụ đang thực hiện, Eximbank là ngân hàng có các hoạt động KDNT mạnh và đầy đủ các nghiệp vụ phục vụ khách hàng.

Ngoài ra, công tác tư vấn tài chính luôn được chú trọng. Từ cuối năm 2002 khi hoạt động KDNT tại Eximbank nói riêng cũng như tại Việt Nam nói chung diễn ra ngày một sôi động, bản tin tư vấn đầu tiên của Eximbank đã ra đời cùng với dịch vụ «Tư vấn đầu tư Tài chính – tiền tệ ». Dịch vụ tư vấn tài chính của Eximbank chủ yếu hướng tới phục vụ các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, những cá nhân có nhu cầu mua bán ngoại tệ giúp họ nắm bắt thông tin và phòng tránh rủi ro tỷ giá, đảm bảo lợi nhuận thông qua các công cụ phòng tránh rủi ro mà Eximbank có thể cung cấp như Forward, Swap, Option. Ngoài ra thông tin tư vấn của Eximbank giờ đây cũng trở thành nguồn tin tham khảo đáng tin cậy của một số đơn vị thông tin đại

chúng khi nghiên cứu về biến động tỷ giá ngoại tệ. Ban Lãnh đạo Eximbank vẫn coi trọng duy trì bản tin cũng như không ngừng mở rộng dịch vụ tư vấn tài chính nhờ đó bản tin tư vấn cũng không ngừng được cải tiến cả về nội dung và hình thức với mục đích không gì khác là hướng tới phục vụ tốt nhất cho khách hàng của Eximbank. Dịch vụ tư vấn đã góp phần đưa số khách hàng giao dịch với Eximbank tăng lên, đồng thời giúp duy trì thế mạnh của Eximbank trong hoạt động KDNT và thanh toán quốc tế.

Quan hệ đối ngoại rộng mở

Quan hệ đại lý với các NHNNg thường xuyên được Eximbank củng cố và phát triển về mặt số lượng lẫn chất lượng nhằm tạo điều kiện thuận lợi phát triển hoạt động KDNT và thanh toán quốc tế. Riêng trong năm 2006, Eximbank đã thiết lập thêm quan hệ đại lý với 50 NHNNg gồm 31 Hội sở và 19 chi nhánh tại 5 quốc gia; Đến nay, Eximbank đã có quan hệ đại lý với gần 700 ngân hàng tại 69 quốc gia trên thế giới.

Bên cạnh đó, Eximbank còn duy trì một mạng lưới tài khoản Nostro tại các Ngân hàng đại lý có hoạt động thanh toán quốc tế hàng đầu trên thế giới để thực hiện tốt nhất, hiệu quả nhất công tác thanh toán quốc tế và thực hiện các hợp đồng KDNT. Dựa trên mối quan hệ đại lý tốt đẹp, các ngân hàng đại lý như Standard Chatered Bank, Wachovia Bank, United Overseas Bank, Union Bank of California, American Express Bank... đã hỗ trợ và chia sẻ cho đội ngũ cán bộ Eximbank những kinh nghiệm, chuyên môn nghiệp vụ ngân hàng thông qua các khoá tập huấn, hội thảo tổ chức trong nước hoặc ở nước ngoài về các đề tài như KDNT, thanh toán quốc tế, quản lý rủi ro.

Eximbank còn nhận được đào tạo từ các chương trình hỗ trợ cấp quốc gia của các tổ chức quốc tế triển khai tại Việt Nam, điển hình là Dự án Đức - Việt (GTZ). Các chuyên gia hàng đầu về tài chính, ngân hàng từ nhiều quốc tịch thuộc Dự án đã đến hỗ trợ Eximbank cải cách cơ cấu tổ chức và nâng cao năng lực quản lý rủi

ro trên nhiều mặt hoạt động như kiểm toán nội bộ, tín dụng, KDNT ... chuẩn bị cho Eximbank bước vào thời kỳ hội nhập quốc tế trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng.

Quan hệ khách hàng hiệu quả

Trong vài năm gần đây, hoạt động quan hệ khách hàng đã có nhiều chuyển biến tích cực sau khi thành lập bộ phận Marketing. Eximbank luôn chú trọng công tác chăm sóc khách hàng và quảng bá thương hiệu ra bên ngoài.

Công tác chăm sóc khách hàng đã được Ban Lãnh đạo Eximbank quan tâm đặc biệt. Bên cạnh việc thực hiện các chính sách linh động về lãi suất, phí, tỷ giá..., Eximbank luôn chú trọng đến những dịch vụ hỗ trợ khách hàng như cung cấp miễn phí bản tin tư vấn tài chính tiền tệ, bản tin dự đoán tỷ giá ngoại tệ, vàng, theo dõi tỷ giá ngoại tệ trên thị trường ngoại hối quốc tế để đặt lệnh mua/bán trực tiếp cho khách hàng có nhu cầu, dịch vụ Home-Banking, Phone-Banking, giao nhận chứng từ tại công ty ... tạo điều kiện thuận lợi nhất cho khách hàng đến giao dịch với Eximbank. Eximbank cũng tăng cường tiếp xúc để lắng nghe ý kiến của khách hàng nhằm hoàn thiện các sản phẩm cũng như định hướng để đưa ra các sản phẩm mới theo nhu cầu của thị trường.

Tích cực giới thiệu sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng đến các khách hàng theo nhiều cách khác nhau như báo, đài, internet... làm thương hiệu của Eximbank trở nên quen thuộc hơn đối với doanh nghiệp và người dân.

Kết quả đạt được rõ nhất trong năm 2006 là đã có thêm 17,000 khách hàng mới đến giao dịch với Eximbank. Với định hướng phát triển của Hội đồng Quản trị đề ra, năm nay công tác này sẽ được chú trọng nâng cao hơn nữa về chất lượng cùng với các chính sách biện pháp phù hợp, tích cực.

Luôn chú trọng hiện đại hoá công nghệ ngân hàng

Hoạt động KDNT của Eximbank luôn được quan tâm đầu tư về kỹ thuật, công nghệ. Eximbank là ngân hàng đầu tiên kết nối giao dịch với mạng Reuters,

việc kết nối này cho phép Eximbank thực hiện được tất cả các giao dịch ngoại tệ với nhiều nước trên thế giới một cách nhanh chóng, chính xác và an toàn.

Tiếp tục định hướng chiến lược xem hiện đại hoá công nghệ ngân hàng là một trong các nội dung trọng tâm trong tiến trình phát triển của ngân hàng, năm 2004 bằng nguồn vốn tự có Eximbank đã đầu tư cho việc hoàn thiện và mở rộng hệ thống ngân hàng hiện đại được triển khai trong khuôn khổ dự án Hiện Đại Hoá ngân hàng giai đoạn 1 do Ngân hàng Thế giới (WB) tài trợ (giai đoạn này có 6 ngân hàng tham gia) bằng việc mua phần mềm trực tuyến Korebank của hãng Hyundai (Hàn Quốc), phần mềm trực tuyến này đã được triển tại Hội sở và các chi nhánh/phòng giao dịch của Eximbank trên toàn quốc.

Phần mềm Korebank với tính năng trực tuyến và tập trung đóng vai trò nền tảng để kết nối toàn bộ các sản phẩm và dịch vụ của Eximbank thành một hệ thống tích hợp, sẽ đem đến cho khách hàng ngày càng nhiều các tiện ích chất lượng cao và an toàn. Nghiệp vụ KDNT được sự hỗ trợ rất tốt từ phần mềm Korebank thông qua modul Dealings và FX. Theo đó, tất cả các giao dịch KDNT được kế toán viên cập nhật vào Korebank và được kiểm soát bởi Trưởng/Phó phòng hoặc kiểm soát viên. Các giao dịch này được theo dõi và xử lý tự động khi đến ngày đáo hạn. Việc triển khai phần mềm Korebank giúp Eximbank thực hiện các giao dịch ngoại tệ chính xác, an toàn, hiệu quả và khả năng áp dụng các sản phẩm KDNT mới tốt hơn.

Việc triển khai phần mềm Korebank còn cho phép Eximbank đánh giá chênh lệch tỷ giá ngoại tệ hàng ngày để có biện pháp quản lý rủi ro tỷ giá. Việc đánh giá được thực hiện tự động khi chạy xử lý cuối ngày bằng cách so sánh trạng thái ngoại tệ (đã quy đổi ra VND theo tỷ giá mua chuyển khoản tại thời điểm cuối ngày) với giá vốn VND của ngoại tệ đó và được đưa vào tài khoản chênh lệch tỷ giá ngoại tệ, cuối tháng được kết chuyển vào thu nhập hoặc chi phí.

Trong những năm tới, Eximbank sẽ tiếp tục nghiên cứu và triển khai các sản phẩm dịch vụ KDNT mới dựa trên nền công nghệ hiện đại đã và sẽ được xây dựng.

Quản lý rủi ro hoạt động KDNT được chú trọng

Có thể nói hoạt động KDNT gắn liền với rủi ro về tỷ giá, lãi suất, thanh toán và vấn đề quản lý rủi ro hoạt động KDNT tại Eximbank luôn được quan tâm đúng mức.

Đối với rủi ro tỷ giá: Quản lý rủi ro tỷ giá có thể được xem như là những biện pháp, giải pháp được Eximbank đưa ra nhằm giảm thiểu tới mức tối đa về tỷ giá biến động ngược chiều với vị thế hối đoái mà các Dealer tạo ra. Hiện nay, Eximbank đã xây dựng và áp dụng chặt chẽ hạn mức dừng lỗ cho các Dealer và hạn mức trạng thái ngoại tệ cho toàn hệ thống cũng như mỗi đơn vị trong Eximbank.

Đối với các loại rủi ro khác: Luôn được Eximbank quan tâm và đề ra các giải pháp hạn chế.

Vấn đề quản lý rủi ro hoạt động KDNT được thực hiện thông qua chương trình kiểm toán nội bộ từ Hội sở đến các chi nhánh do Ban Kiểm soát trực tiếp chỉ đạo, được tiến hành thường xuyên nhằm đảm bảo hoạt động KDNT được thực hiện đúng quy trình đề ra, đã góp phần tích cực vào hiệu quả hoạt động KDNT. Cho đến nay không phát sinh sự cố đáng tiếc nào xảy ra đối với hoạt động KDNT.

➤ Thuận lợi từ phía bên ngoài

Thời cơ hội nhập

Quá trình tự do hóa và hội nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực tài chính ngân hàng tạo ra cơ hội lớn cho các NHTM nói chung cũng như Eximbank nói riêng, góp phần nâng cao hiệu quả việc phân phối các nguồn lực và tăng cường khả năng thanh toán, tạo tiền đề cho thị trường tài chính trong nước phát triển ổn định, tăng cường chất lượng hoạt động của hệ thống ngân hàng và các trung gian tài chính

khác. Nhờ đó, Eximbank có điều kiện cải tiến chất lượng sản phẩm dịch vụ ngân hàng năng động, an toàn và hiệu quả nhằm phục vụ khách hàng tốt hơn.

Tự do hoá và hội nhập kinh tế quốc tế trong các lĩnh vực sẽ mở ra cơ hội trao đổi, buôn bán giữa Việt Nam và Thế giới, thúc đẩy các hoạt động ngoại thương và hoạt động KDNT, đồng thời tăng cường phối hợp giám sát và phòng tránh rủi ro trên phạm vi toàn cầu.

Tham gia vào quá trình toàn cầu hoá, Eximbank có điều kiện tranh thủ vốn, công nghệ, kinh nghiệm quản lý từ các nước có trình độ phát triển cao nhằm đáp ứng các điều kiện ngày càng phức tạp và chặt chẽ hơn về hội nhập và thực hiện cam kết của Việt Nam với các định chế tài chính, các tổ chức thương mại khu vực và toàn cầu, tiến tới mở cửa và tự do hoá toàn diện.

Biện pháp quản lý ngoại hối

Quản lý ngoại hối của Nhà nước trong thời gian qua có nhiều tiến bộ đã thúc đẩy thị trường ngoại hối nói chung và hoạt động KDNT tại Eximbank nói riêng phát triển mạnh. Biện pháp quản lý ngoại hối tiến bộ thể hiện ở các điểm sau:

Biện pháp kết hối:

Đây là biện pháp mà Chính phủ quy định đối với các thể nhân và pháp nhân có nguồn thu ngoại tệ phải bán một tỷ lệ nhất định cho các tổ chức KDNT. Biện pháp này được áp dụng trong thời kỳ khan hiếm ngoại tệ trên thị trường ngoại hối. Mục đích chính của biện pháp kết hối nhằm tăng cung ngoại tệ tức thời để đáp ứng nhu cầu ngoại tệ cho thị trường, hạn chế hành vi đầu cơ và giảm áp lực phá giá đồng nội tệ. Ví dụ như do tác động của cuộc khủng hoảng tài chính năm 1997 ở Việt Nam hầu hết các doanh nghiệp đều nắm giữ ngoại tệ trên tài khoản làm cho cung cầu ngoại tệ mất cân đối nghiêm trọng. Trước tình hình đó, ngày 12/09/1999, Thủ tướng Chính phủ có Quyết định số 173/1998/QĐ-TTg về nghĩa vụ bán ngoại tệ của người cư trú là các tổ chức với tỷ lệ kết hối bắt buộc là 80%. Khi thị trường ngoại tệ đã ổn định hơn, ngày 30/08/1999 Chính phủ có quyết định số

180/1999/QĐ-TTg điều chỉnh tỷ lệ kết hối từ 80% xuống 50%, sau đó xuống còn 40% rồi 30%. Hiện nay, theo Quyết định số 46/2003/QĐ-TTg ngày 02/04/2003 Chính phủ đã bãi bỏ quy định trên.

Hạn chế sử dụng ngoại tệ trên lãnh thổ VN:

Việc hạn chế sử dụng ngoại tệ trên lãnh thổ VN được NHNN quy định là hạn chế đối tượng được mua ngoại tệ, số lượng ngoại tệ được mua. Hiện nay, khách hàng cá nhân được phép rút ngoại tệ mặt từ nguồn kiều hối, khách hàng doanh nghiệp có nguồn thu ngoại tệ từ hoạt động xuất khẩu phải bán lại ngoại tệ cho ngân hàng. Tất cả các biện pháp này đều nhằm mục đích giảm cầu, tăng cung ngoại tệ, hạn chế đầu cơ và đảm bảo ổn định tỷ giá. Tránh tình trạng Đôla hoá nền kinh tế và tiến tới quy định bắt buộc là trên lãnh thổ Việt Nam chỉ sử dụng đồng Việt Nam

Với các quy định này, Eximbank có nguồn thu ngoại tệ lớn từ hoạt động xuất khẩu và kiều hối, đã góp phần cân đối cung cầu ngoại tệ tại Eximbank và đáp ứng nhu cầu thanh toán nhập khẩu của khách hàng.

Hệ thống văn bản pháp lý và Quyết định của NHNN về quản lý ngoại hối

Hệ thống văn bản pháp lý cho hoạt động KDNT thời gian qua luôn được bổ sung và hoàn thiện. Điển hình là Pháp lệnh Ngoại hối được ban hành ngày 12/12/2005, Nghị định 160/2006/NĐ-CP ngày 28/12/2006 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Pháp lệnh Ngoại hối đã đánh dấu bước chuyển biến mới: Các giao dịch vãng lai của người cư trú và người không cư trú được tự do thực hiện phù hợp với các nguyên tắc được mua, chuyển, mang ngoại tệ ra nước ngoài phục vụ nhu cầu thanh toán và thực hiện đối với các giao dịch vãng lai khi xuất trình đầy đủ chứng từ và không cần phải xuất trình các chứng từ liên quan đến việc xác nhận hoàn thành nghĩa vụ thuế đối với Nhà nước Việt Nam, các giao dịch vốn từng bước được nới lỏng, việc sử dụng ngoại tệ trên lãnh thổ Việt Nam được thắt chặt..., tất cả đưa đến môi trường pháp lý lành mạnh cho hoạt động KDNT.

Bên cạnh đó, các Quyết định và Thông tư của NHNN về quản lý ngoại hối được ban hành trong thời gian qua đã và đang góp phần tích cực vào việc giữ ổn định tỷ giá hối đoái và giá vàng, kiềm chế lạm phát, khuyến khích các hoạt động đầu tư và thu hút các nguồn kiều hối lớn. Đặc biệt kể từ ngày 10/11/2004, với Quyết định số 1452/2004/QĐ-NHNN của Thống đốc NHNN về giao dịch hối đoái của các tổ chức tín dụng được phép hoạt động ngoại hối thay thế quy định tương tự trước đó được ban hành từ năm 1998, đã có những đổi mới quan trọng, cụ thể:

- Thứ nhất là mở rộng quyền giao dịch ngoại tệ.
- Thứ hai, quy định mới thông thoáng hơn, không quá chi tiết chặt chẽ và áp đặt các nội dung kỹ thuật về giao dịch, điều khoản hợp đồng, phí giao dịch, đặt cọc, xử lý vi phạm như trước đây.
- Thứ ba, thông qua quy định chính thức quyền lựa chọn, quy chế mới nới lỏng những quy định về kiểm soát chứng từ, đồng thời cung cấp thêm cho thị trường hối đoái một số công cụ phòng tránh rủi ro về lãi suất, tỷ giá cho doanh nghiệp và các thành viên thị trường hối đoái.

Những quy định đó sẽ tạo điều kiện thúc đẩy thị trường hối đoái Việt Nam phát triển phù hợp với thông lệ quốc tế về giao dịch hối đoái, thị trường vận động linh hoạt hơn, thúc đẩy hoạt động xuất nhập khẩu phát triển, thu hút vốn đầu tư nước ngoài và thu hút kiều hối vào Việt Nam.

Về điều hành tỷ giá:

NHNN cũng không ngừng đổi mới điều hành tỷ giá theo hướng tăng tính thị trường của tỷ giá, phản ánh sát cung cầu ngoại tệ. Ngày 26/02/1999 được coi là ngày quan trọng trong điều hành chính sách tỷ giá, thời điểm NHNN thay đổi cách xác định tỷ giá hối đoái chính thức USD/VND. Nếu trước ngày 26/02/1999 cơ chế điều hành tỷ giá là hàng ngày NHNN công bố tỷ giá chính thức USD/VND, trên cơ sở đó các NHTM được chủ động quy định tỷ giá mua bán ngoại tệ của mình trong biên độ nhất định thì ngày 26/02/1999 với Quyết định 65/1999/QĐ-NHNN7, NHNN

đã bãi bỏ việc công bố tỷ giá chính thức nói trên và thay vào đó là công bố tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng, các NHTM căn cứ vào đó được phép xác định tỷ giá mua vào và bán ra đối với USD không được vượt quá biên độ do NHNN công bố từng thời kỳ. Có thể nói đây là một bước đổi mới rất quan trọng, không những trong quan niệm, trong tư duy mà cả trong thực tiễn quản lý, với cơ chế này làm cho tỷ giá trên thị trường vận động một cách khách quan, phản ánh đúng hơn các quan hệ cung cầu ngoại tệ trên thị trường đồng thời cũng phù hợp với cơ chế điều hành tỷ giá của nhiều nước trên thế giới.

Biên độ tỷ giá các NHTM được phép cộng/trừ khi thương lượng với khách hàng cũng không ngừng đổi mới. Nếu như trong giai đoạn đầu thực hiện cơ chế này, NHNN còn quy định quá chi tiết các mức biên độ và biên độ quá hẹp, được coi là vẫn can thiệp quá sâu vào công việc kinh doanh của NHTM thì nó cũng dần được chỉnh sửa theo hướng nới rộng hơn (hiện nay biên độ tỷ giá USD/VND được phép thoả thuận là $\pm 0.5\%$ theo Quyết định 2554/QĐ-NHNN ngày 31/12/2006, riêng các loại ngoại tệ khác USD do Tổng Giám Đốc ngân hàng quyết định).

Là ngân hàng có hoạt động mạnh về KDNT và luôn đi đầu trong việc áp dụng các sản phẩm mới phù hợp với thị trường nhằm phục vụ khách hàng, ngày 10/02/2006 Eximbank có công văn số 142/EIB-TGD gửi Thống đốc NHNN đề nghị được làm thí điểm mua bán ngoại tệ mặt theo tỷ giá thoả thuận với khách hàng. Ngày 04/07/2006, Thống đốc NHNN có công văn số 5582/NHNN-QLNH chấp thuận đề nghị của Eximbank theo đó Eximbank được thoả thuận tỷ giá mua ngoại tệ mặt với khách hàng là cá nhân và được thực hiện bán ngoại tệ mặt theo tỷ giá thoả thuận cho người cư trú là công dân Việt Nam để đáp ứng nhu cầu mua, chuyển, mang ngoại tệ ra nước ngoài. Đây là bước tiến mới, thể hiện quan điểm điều hành chính sách tỷ giá linh hoạt của NHNN.

NHNN cũng đã tạo dựng dần việc mở cửa thị trường ngoại hối của Việt Nam, mở rộng thành phần tham gia thị trường, đa dạng hoá sản phẩm của thị

trường, cho phép các NHTM được tự do áp dụng các loại hình giao dịch, các công cụ thị trường theo thông lệ quốc tế. Cụ thể trong thời gian qua, NHNN đã cho phép các NHTM được áp dụng các loại hình giao dịch ngoại hối mới như các quyền chọn ngoại tệ (Option USD/VND, EUR/VND), hoán đổi ngoại tệ (Swap) với phí thả nổi theo thông lệ quốc tế. Bên cạnh đó, NHNN cũng cho phép thực hiện giao dịch chuyển đổi giữa các loại ngoại tệ không kèm chứng từ đã tạo điều kiện cho các NHTM được tự do hoạt động ngoại hối theo thông lệ quốc tế và nhà đầu tư cơ hội đầu cơ tỷ giá trên thị trường ngoại hối.

NHNN cũng có quy định mới về giới hạn ngoại tệ tối đa mà cá nhân được mang theo khi xuất cảnh không phải khai báo hải quan, được điều chỉnh từ mức 3,000 USD lên 7,000 USD/người/năm (không phải xin phép NHNN). Các quy định khác về quản lý ngoại hối như cấp phép mang ngoại tệ ra nước ngoài, quản lý bàn thu đổi ngoại tệ, đối tượng được vay vốn bằng ngoại tệ cũng được chỉnh sửa, bổ sung cho rõ ràng, phù hợp hơn theo hướng các NHTM được quyền quyết định trong khuôn khổ NHNN cho phép phù hợp với điều kiện của từng ngân hàng.

➤ **Về phía khách hàng:**

Hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong thời gian qua có bước phát triển mạnh nhất là sau khi Quốc hội ban hành Luật Doanh nghiệp và thực hiện cổ phần hoá. Nền kinh tế tiếp tục tăng trưởng mạnh và hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp ngày càng hiệu quả và vững chắc đã tạo điều kiện cho hệ thống ngân hàng phát triển các dịch vụ thanh toán xuất nhập khẩu và KDNT.

Các doanh nghiệp cũng dần làm quen với việc phòng tránh rủi ro tỷ giá trong các hợp đồng ngoại thương.

2.2.2.3 Những khó khăn, tồn tại

Bên cạnh những thuận lợi, hoạt động KDNT tại Eximbank còn tồn tại những khó khăn, vướng mắc sau:

➤ Về phía khách hàng

Nhằm tránh rủi ro tỷ giá, việc cần làm của các doanh nghiệp là tự bảo vệ mình bằng công cụ bảo hiểm tỷ giá (trong đó Option vốn được coi là chìa khóa vàng của các doanh nghiệp ở nhiều quốc gia) nhưng tại Việt Nam các doanh nghiệp lại ít sử dụng các nghiệp vụ phái sinh này mặc dù các nghiệp vụ này ra đời đã lâu.

Sự tăng hay giảm tỷ giá ngoại tệ đều ảnh hưởng đến các doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Trong thời gian qua, giá trị USD trên thị trường thế giới liên tục giảm, làm cho các ngoại tệ mạnh khác như Euro, Bảng Anh, Yên Nhật... tăng giá. Điều này làm cho những DN mua vật tư, thiết bị trả chậm bằng các ngoại tệ mạnh khác ngoài USD bị thiệt hại. Muốn giảm thiểu rủi ro tỷ giá, chỉ có thực hiện các nghiệp vụ phái sinh. Thế nhưng:

- Khách hàng tìm hiểu chứ không mua:

Theo nhận định vài năm trở lại đây tỷ giá USD/VND khá ổn định (năm 2007 dự kiến mức tăng cũng chỉ xấp xỉ 1%) nên đa số các DN đều chọn USD làm đồng tiền thanh toán (chiếm khoảng 80% kim ngạch xuất khẩu cả nước, còn lại 20% là các ngoại tệ khác). Khi tỷ giá ổn định sẽ giúp DN chủ động hơn trong thanh toán, vì vậy chưa nhiều đơn vị tìm giải pháp hạn chế rủi ro tỷ giá bằng các công cụ tài chính phái sinh.

Đối với nghiệp vụ Forward:

Hiện nay, nhu cầu ngoại tệ thanh toán của khách hàng chủ yếu là giao ngay, bên cạnh đó đồng tiền sử dụng trong các hợp đồng ngoại thương chủ yếu là USD do đó tỷ giá ít biến động và khách hàng ít sử dụng nghiệp vụ này.

Đối với nghiệp vụ Swap:

Các khách hàng vẫn thích vay USD hơn sau đó bán lại cho ngân hàng USD đó khi thu được ngoại tệ từ xuất khẩu để trả nợ ngân hàng. Với đặc điểm này thì nghiệp vụ Swap với khách hàng tại Eximbank đạt được chưa cao.

Đối với nghiệp vụ Option:

Để có quyền chọn ngoại tệ, doanh nghiệp phải trả một mức phí. Mức phí này tùy thuộc vào từng thời kỳ và xu hướng biến động tỷ giá ngoại tệ, thời gian thực hiện hợp đồng dài hay ngắn hạn. Trong thời gian đó nếu tỷ giá biến động có lợi cho DN thì DN thực hiện hợp đồng, còn nếu tỷ giá gây bất lợi thì DN được quyền hủy bỏ cam kết và đi mua, bán ngoại tệ bên ngoài cho hiệu quả hơn. Đương nhiên, tiền phí đã đóng DN phải chịu. Bản thân các DN thường không muốn bị mất phí trong các giao dịch ngay khi ký hợp đồng do đó khách hàng thường đắn đo trước khi thực hiện giao dịch.

Mặt khác, kỳ hạn của hợp đồng Option còn hạn chế, ví dụ khi DN nhập khẩu thiết bị, vật tư trả chậm, việc thanh toán thường kéo dài nhiều năm, nhưng mua Option ngoại tệ thời gian giới hạn ngắn, tối đa 365 ngày nên DN rất khó thực hiện.

Ngoài ra, chế độ tài chính chưa quy định hạch toán phí Option do đó doanh nghiệp không biết hạch toán phí Option vào đâu.

Thực tế, sau khi NHNN cho phép triển khai quyền chọn, nhiều doanh nghiệp và cá nhân đã đến Eximbank để tìm hiểu cách thực hiện Option ngoại tệ. Tuy nhiên, cho đến nay số lượng khách hàng đến mua quyền chọn chưa phản ánh hết tiềm năng.

Bên cạnh đó phải nói đến quy mô giao dịch của khách hàng chưa lớn, hiện nay phần lớn các hợp đồng ngoại thương có giá trị nhỏ vì vậy doanh nghiệp khó áp dụng các nghiệp vụ phái sinh vì theo quy định giá trị tối thiểu cho mỗi hợp đồng thường cao hơn nhu cầu của doanh nghiệp.

➤ **Về phía Eximbank**

- Cấu trúc Phòng Kinh doanh Tiền tệ chưa đạt tiêu chuẩn quốc tế:

Mặc dù Phòng Kinh doanh Tiền tệ được thành lập từ năm 1994, đến nay trang thiết bị cho hoạt động KDNT tại Eximbank còn lạc hậu, chưa hiện đại và chưa có Phòng Trading riêng. Ngoài ra, trong hoạt động KDNT, Eximbank chưa mạnh trong phân tích biến động tỷ giá. Không chỉ các khách hàng của Eximbank (các doanh nghiệp xuất, nhập khẩu) mà cả chính Eximbank thường chú ý nhiều đến việc mua bán ngoại tệ vì mục đích thanh toán mà quên đi yếu tố bảo hiểm tỷ giá nên hầu như các nghiệp vụ KDNT chủ yếu đóng vai trò trung gian giao dịch hơn là những nhà tạo lập thị trường. Đó cũng là lý do tại sao Eximbank không mạnh về hoạt động đầu cơ mà chủ yếu là kinh doanh cho khách hàng. Nguyên nhân là do Eximbank vừa thoát ra khỏi giai đoạn chấn chỉnh củng cố, cơ sở vật chất, năng lực tài chính còn hạn chế và trình độ nhân sự chưa cao do đó ảnh hưởng đến đầu tư các thiết bị hiện đại và khả năng phân tích của nhân viên cho hoạt động KDNT.

Cấu trúc Phòng Kinh doanh Tiền tệ của Eximbank đã tách biệt được 2 bộ phận là bộ phận kinh doanh trực tiếp (Front Office – FO) và bộ phận kế toán thanh toán (Back office – BO) nhưng sự chuyên môn hoá của hai bộ phận này còn thấp, nhiều lúc còn trùng lặp giữa hai yếu tố kinh doanh và thanh toán nên chưa phát huy được tác dụng kiểm tra chéo giữa 2 bộ phận trên.

Hiện nay, Eximbank chưa có bộ phận Middle Office – MO theo đúng nghĩa của hoạt động KDNT quốc tế mà chỉ có Ban Kiểm toán Nội bộ phụ trách công tác kiểm soát toàn bộ hoạt động của ngân hàng do đó còn hạn chế về thời gian kiểm tra và trình độ của các chuyên viên kiểm toán về hoạt động KDNT.

- Mạng lưới chi nhánh:

Hiện tại, mạng lưới giao dịch của Eximbank gồm Hội sở, hơn 40 chi nhánh/phòng giao dịch. Tuy nhiên chỉ có Hội sở và một số chi nhánh như chi nhánh Hà Nội, Chợ Lớn là có Phòng Kinh doanh Ngoại tệ. Các chi nhánh còn lại thực hiện mua bán ngoại tệ chủ yếu là nghiệp vụ Spot để phục vụ khách hàng khi có yêu cầu hoặc mua bán với Hội sở. Bên cạnh đó, các chi nhánh chưa được trang bị

thiết bị và cán bộ đủ chuyên môn nghiệp vụ đáp ứng yêu cầu của nghiệp vụ KDNT (một số chi nhánh nhân viên giao dịch ngoại tệ kiêm kế toán viên, một số chi nhánh mới thành lập chưa có bộ phận KDNT).

Xét về số lượng điểm giao dịch, hiện nay Eximbank là một trong những ngân hàng TMCP có số lượng điểm giao dịch thấp nhất, ít hơn nhiều lần so với Sacombank, ACB, Techcombank, VIB, Đông Á ... do đó khả năng tiếp cận khách hàng của Eximbank là thấp hơn các ngân hàng khác.

Biểu 2.5: Bảng so sánh điểm giao dịch của Eximbank với một số NH TMCP

Chỉ tiêu	Sacombank	ACB	Techcom	EAB	VIB	Eximbank
Điểm giao dịch 2005	101	61	50	48	30	16
Điểm mới mở	59	12	18	8	23	15
Điểm giao dịch hiện nay	160	73	68	56	53	31
Dự kiến cuối 2007	200	100	100	80	75	60

Nguồn: Kế hoạch phát triển mạng lưới Eximbank năm 2007

Tốc độ phát triển mạng lưới giao dịch của Eximbank chậm trong thời gian qua do một số nguyên nhân: Eximbank bị hạn chế trong giai đoạn chấn chỉnh củng cố, quy định 888/NHNN về điều kiện thành lập chi nhánh mới (xếp loại A năm trước đó và nợ quá hạn/tổng dư nợ tại thời điểm mở chi nhánh dưới 5%); bộ phận chuyên trách phát triển mạng lưới thành lập muộn, công tác tìm kiếm địa điểm, xin thủ tục còn chậm, ngân sách phục vụ quá trình phát triển mạng lưới còn hạn chế.

Với mạng lưới chi nhánh dàn trải từ Bắc vào Nam nhưng mật độ thưa thớt đã hạn chế khả năng tiếp cận và cung cấp các sản phẩm nghiệp vụ KDNT của Eximbank đến với khách hàng.

- Năng lực tài chính:

Tuy tổng vốn của Eximbank đến ngày 30/04/2007 hơn 19 nghìn tỷ đồng nhưng so với vốn của hệ thống ngân hàng quốc doanh và chi nhánh NHHNg vẫn còn thấp đã hạn chế Eximbank mở rộng đầu tư cho công nghệ, thiết bị hiện đại và

giảm khả năng cạnh tranh với các ngân hàng lớn về lãi suất, phí dịch vụ ngân hàng.

Vốn điều lệ của Eximbank đến nay chỉ hơn 1.8 nghìn tỷ đồng do đó xét về năng lực tài chính còn thấp đã hạn chế Eximbank trong việc tìm kiếm các hợp đồng KDNT có giá trị cao do phải chấp hành quy định của NHNN về trạng thái ngoại hối không vượt quá 30% vốn tự có, tổng giá trị hợp đồng Option không có giao dịch đối ứng tối đa 10% vốn tự có, hạn chế đến việc mở rộng mạng lưới hoạt động (theo Quyết định 888/NHNN thì để mở thêm một chi nhánh, ngân hàng phải tăng thêm vốn điều lệ 20 tỷ đồng).

Biểu 2.6: Bảng so sánh quy mô vốn của Eximbank với một số NH TMCP

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Sacombank	ACB	Techcom	EAB	Eximbank
Vốn điều lệ hiện tại	2,089	1,100	1,500	880	1,212
Vốn điều lệ dự kiến cuối năm 2007	4,450	2,800	2,700	2,000	2,800
Tổng tài sản 2004	10,395	15,417	7,668	6,445	8,268
Tổng tài sản 2005	14,586	24,421	10,666	8,515	11,377
Tổng tài sản 2006	24,776	44,645	18,000	12,077	18,332
Tổng tài sản 30.04.2007	35,990	52,069	23,122	15,000	19,267

Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh 5 tháng đầu năm 2007 của Eximbank

- Tính chuyên nghiệp, trình độ của nhân viên:

Trong những năm qua, hoạt động đào tạo của Eximbank đã đạt được nhiều thành tựu, đặc biệt là công tác đào tạo, đào tạo lại và phát triển nguồn nhân lực. Đội ngũ nhân viên của Eximbank được bổ sung một lực lượng đáng kể từ các trường đại học, học viện qua thi tuyển hằng năm, tuổi đời trẻ, được đào tạo cơ bản đang dần thay thế những cán bộ ngân hàng nghỉ hưu, đã góp phần quan trọng trong việc nâng cao chất lượng lao động. Tuy nhiên, trong quá trình phát triển, Eximbank phải đối mặt với thách thức về tính chuyên nghiệp, trình độ ngoại ngữ trong đội ngũ nhân viên.

Thời gian qua, nguồn nhân lực cho hoạt động KDNT tại Eximbank còn mỏng và thường xuyên biến động do các nhân viên cũ chuyển sang làm việc cho các NHNNg nên các nhân sự mới chưa có nhiều kinh nghiệm, khả năng tiếp cận công nghệ hiện đại và giao tiếp với nước ngoài còn hạn chế cũng ảnh hưởng đến sự phát triển của hoạt động KDNT, nhất là công tác quản lý rủi ro của các Dealer.

➤ **Về phía Ngân hàng Nhà nước**

- Mặc dù NHNN cho phép các NHTM được phép cộng/trừ biên độ tỷ giá USD/VND khi giao dịch với khách hàng là 0.5% nhưng tỷ giá này vẫn chưa tỏ ra hoàn toàn hợp lý đối với các NHTM. Thị trường hối đoái là thị trường có tính chất động, luôn thay đổi, giới hạn như vậy tuy có được nới rộng hơn trước nhưng vẫn là tương đối chặt đối với hoạt động KDNT.

- Tình trạng bán hàng và niêm yết giá cả bằng USD vẫn diễn ra ở mức độ lớn, làm cho một lượng đáng kể USD vẫn lưu thông, sử dụng trong thanh toán ngoài sự kiểm soát của hệ thống ngân hàng nên có ảnh hưởng nhất định đến hoạt động KDNT của NHTM.

- Các văn bản của NHNN liên quan đến hoạt động KDNT thường xuyên thay đổi cho phù hợp với tình hình thực tế nhưng còn chưa thay đổi kịp theo yêu cầu phát triển của thị trường. Vì vậy, đôi khi trở thành rào cản đối với sự phát triển của thị trường ngoại hối Việt Nam nói chung và hoạt động KDNT của Eximbank nói riêng.

- Các quy định của NHNN về một số nghiệp vụ còn quá chặt chẽ nên ảnh hưởng đến hoạt động KDNT của Eximbank và giao dịch của khách hàng với Eximbank. Ví dụ hiện nay để thực hiện nghiệp vụ Swap với NHNN, NHTM phải giải trình nhu cầu vốn cho NHNN, tuy nhiên thực hiện Swap với NHNNg thì không cần phải giải trình nhu cầu vốn, điều đó lý giải tại sao nghiệp vụ Swap tại Eximbank chủ yếu thực hiện với NHNNg.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2:

Eximbank được thành lập và đi vào hoạt động từ năm 1990, là 1 trong những ngân hàng TMCP đầu tiên của Việt Nam. Qua hơn 17 năm hoạt động, đến nay Eximbank có những bước phát triển mạnh.

Hoạt động KDNT tại Eximbank phát triển khá sớm trong hệ thống các ngân hàng TMCP và là nghiệp vụ mạnh của Eximbank. Đến nay, hoạt động KDNT tại Eximbank có các nghiệp vụ đa dạng, phong phú, rủi ro hoạt động KDNT được kiểm soát chặt chẽ.

Tuy nhiên, hoạt động KDNT tại Eximbank còn những hạn chế như đội ngũ nhân sự mỏng, trình độ nhân sự chưa cao, năng lực tài chính thấp, mạng lưới giao dịch chưa nhiều. Bên cạnh đó, hạn chế của hoạt động KDNT tại Eximbank còn do các quy định của NHNN chưa phù hợp với thực tiễn hoạt động.

Thực trạng hoạt động KDNT tại Eximbank sẽ là cơ sở để đưa ra các giải pháp và kiến nghị cho chương 3.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KDNT TẠI NGÂN HÀNG TMCP XUẤT NHẬP KHẨU VN

Trên cơ sở phân tích thực trạng hoạt động KDNT tại Eximbank, đề ra mục tiêu, phương hướng cho hoạt động KDNT và một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động KDNT tại Eximbank như sau:

3.1. Mục tiêu và phương hướng cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Eximbank trong thời gian tới

Căn cứ vào yêu cầu của thị trường, sự phát triển của nghiệp vụ KDNT và điều kiện cụ thể của Eximbank mà đề ra mục tiêu và phương hướng phát triển nghiệp vụ KDNT trong thời gian tới như sau:

- Nâng cao năng lực hoạt động KDNT và khả năng cạnh tranh trên thị trường hối đoái quốc tế.
- Đảm bảo đủ nguồn ngoại tệ phục vụ nhu cầu của khách hàng đến giao dịch với Eximbank.
- Nâng cao hơn nữa doanh số mua bán ngoại tệ, lợi nhuận hoạt động KDNT, tăng tỷ trọng thu về hoạt động KDNT trên tổng thu nhập của Eximbank, sao cho tỷ trọng này đạt từ 20-25%.
- Thúc đẩy mạnh các nghiệp vụ KDNT phái sinh, khi có điều kiện thì triển khai, áp dụng các nghiệp vụ mới như Future, Interest Swap bên cạnh việc duy trì và phát triển nghiệp vụ KDNT truyền thống.
- Tiếp tục mở rộng hợp tác quốc tế và tranh thủ sự giúp đỡ của NHNNg qua đó mở rộng phạm vi giao dịch trên thị trường ngoại hối quốc tế.

3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Eximbank

Trên cơ sở phân tích thực trạng hoạt động KDNT tại Eximbank, trong đó xác định các nguyên nhân tác động đến hiệu quả hoạt động KDNT và dựa vào các mục

tiêu, phương hướng phát triển nghiệp vụ KDNT, để nâng cao hiệu quả hoạt động KDNT, xin đề ra một số giải pháp sau:

3.2.1 Đa dạng hoá và hoàn thiện các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ

Đa dạng hoá các nghiệp vụ KDNT sẽ giúp Eximbank mở rộng quy mô kinh doanh, tạo sự tăng trưởng cả về lượng và chất trong hoạt động KDNT, đồng thời hỗ trợ các nghiệp vụ khác, góp phần vào sự phát triển chung của Eximbank.

Qua phân tích thực trạng hoạt động KDNT tại Eximbank, ta thấy nhìn chung tại Eximbank các nghiệp vụ Spot, Forward, Swap và nghiệp vụ Option thường được thực hiện ở Hội sở. Đối với các chi nhánh trong hệ thống Eximbank chưa thực hiện nhiều nghiệp vụ KDNT phái sinh, chủ yếu vẫn là mua bán giao ngay phục vụ nhu cầu của khách hàng, ngoại trừ các chi nhánh như Hà Nội, Chợ Lớn. Nguyên nhân là do các chi nhánh Eximbank mới thành lập có quy mô nhỏ, chưa có Phòng Kinh doanh Ngoại tệ hoặc bộ phận KDNT, hơn nữa nhu cầu của khách hàng tại chi nhánh mới chỉ dừng lại ở việc thanh toán ngay nghĩa là khi khách hàng có nhu cầu thanh toán, khách hàng mua ngoại tệ giao ngay và chuyển tiền. Điều này chưa thúc đẩy hoạt động KDNT tại các chi nhánh Eximbank.

Tới đây, khi nhu cầu phát sinh từ hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu ngày càng đa dạng và phong phú thể hiện qua các phương tiện thanh toán như nhờ thu, chiết khấu chứng từ, bảo lãnh, bao thanh toán. Các nghiệp vụ thanh toán này đòi hỏi Eximbank không chỉ cải tiến, nâng cao chất lượng nghiệp vụ mà còn phải tìm tòi, giới thiệu và đưa vào ứng dụng các nghiệp vụ mới phù hợp với nhu cầu ngày càng đa dạng của thị trường. Để thực hiện mục tiêu nâng cao hiệu quả hoạt động KDNT thông qua giải pháp đa dạng hoá và hoàn thiện các nghiệp vụ đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng, Eximbank cần thực hiện tốt các công việc sau:

- Nghiên cứu và đưa vào ứng dụng các nghiệp vụ KDNT mới: Hiện nay, Eximbank mới chỉ thực hiện 4 nghiệp vụ là Spot, Forward, Swap, Option do đó Eximbank phải luôn nghiên cứu và tìm hiểu các nghiệp vụ mới để khi có nhu cầu

thì triển khai thực hiện. Trước mắt là nghiệp vụ Future, Interest swap và Hedging. Riêng nghiệp vụ Future, trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế và nền kinh tế phát triển như hiện nay thì nghiệp vụ Future có thể được áp dụng trong thời gian tới. Do đó, Eximbank phải chuẩn bị nhân lực đủ trình độ, kỹ năng và điều kiện cần thiết để triển khai các nghiệp vụ này khi NHNN cho phép.

- Cung cấp miễn phí các dịch vụ kèm theo như tư vấn tài chính – tiền tệ, tỷ giá, phương thức thanh toán, áp dụng chính sách tỷ giá, phí mang tính cạnh tranh cao.

Đối với nghiệp vụ Swap: Hiện nay, Eximbank chủ yếu thực hiện nghiệp vụ Swap với NHNN để đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn, riêng các doanh nghiệp vẫn có xu hướng thích vay USD sau đó doanh nghiệp bán lại USD cho chính ngân hàng khi có nguồn thu USD từ xuất khẩu. Đây là đặc điểm Eximbank cần có giải pháp để khuyến khích khách hàng thực hiện Swap với Eximbank thông qua công tác tư vấn cho khách hàng, chính sách ưu đãi về tỷ giá.

- Tăng cường công tác tiếp thị: Tại Eximbank, rất ít DN xuất nhập khẩu chủ động tìm hiểu, nghiên cứu những dịch vụ, sản phẩm mới để xem xét nên sử dụng dịch vụ nào và vận dụng như thế nào cho nhu cầu mới phát sinh của mình. Vì vậy, khi triển khai đưa ra thị trường sản phẩm KDNT mới, ngoài việc chuẩn bị đầy đủ về vật chất, kỹ thuật và nhân lực, Eximbank cần tuyên truyền, quảng cáo và tổ chức các hội thảo với khách hàng để giới thiệu nghiệp vụ mới và các tiện ích kèm theo. Những buổi hội thảo sẽ đóng vai trò xúc tiến bước đầu để khách hàng biết được Eximbank và khách hàng cần làm gì để phối hợp với nhau trong việc thực hiện nghiệp vụ đó cũng như giảm thiểu những rủi ro mà khách hàng có thể gặp phải. Cũng qua buổi hội thảo khách hàng có dịp trình bày những vướng mắc hay nhu cầu mới của mình phát sinh trong quá trình giao dịch với Eximbank, qua đó Eximbank nắm bắt được những nhu cầu của khách hàng và có giải pháp hỗ trợ cụ thể.

Tuy nhiên, các buổi hội thảo bị hạn chế nhiều ở khâu tổ chức và thời gian tiến hành. Để đảm bảo kế hoạch được thực hiện tốt và có hiệu quả, bộ phận KDNT cần phối hợp với bộ phận Marketing. Tiếp thị và chăm sóc khách hàng được xem là khâu trọng yếu nhất trong công tác Marketing. Một, hai ngày hội thảo nghiệp vụ KDNT mới chỉ tạo cho khách hàng khái niệm ban đầu về sản phẩm mới, còn việc thực hiện các nghiệp vụ như thế nào, chi tiết ra sao phải thông qua khâu tư vấn và tiếp thị. Tiếp thị giúp khách hàng cập nhật thông tin mới nhất về sản phẩm, xu hướng thị trường và cách thực hiện nghiệp vụ mới ... cũng như nắm bắt kịp thời nhu cầu, nguyện vọng hay vướng mắc của khách hàng.

- Đưa vào kinh doanh nhiều loại ngoại tệ khác nhau, hiện nay Eximbank có quan hệ rộng với nhiều ngân hàng đại lý trên thế giới và nhu cầu ngoại tệ của khách hàng cũng rất đa dạng do đó để phục vụ khách hàng một cách tốt nhất, Eximbank cần mở rộng kinh doanh với nhiều loại ngoại tệ khác nhau, nhất là ngoại tệ của các nước có quan hệ ngoại thương mạnh với Việt Nam.

- Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ vào hoạt động KDNT, coi công nghệ là nền tảng, tiền đề để triển khai các sản phẩm dịch vụ mới. Triển khai chương trình Hiện đại hoá ngân hàng giai đoạn 2 song song với việc đầu tư, mua sắm các phần mềm KDNT tiên tiến trên thế giới.

- Tiếp tục mở rộng quan hệ đối ngoại và hợp tác với các NHNNg để tận dụng sự giúp đỡ về đào tạo nghiệp vụ và triển khai sản phẩm mới.

Ngoài ra, Eximbank cần hoàn thiện các nghiệp vụ KDNT thông qua việc kết hợp các tiện ích của các nghiệp vụ với nhau và có thể bắt đầu từ lúc khách hàng đến tìm hiểu giao dịch bằng việc giới thiệu nghiệp vụ, tư vấn cho khách hàng nên sử dụng nghiệp vụ nào, cách thức thực hiện ... cho đến khâu cuối cùng là khi khách hàng thực hiện xong hợp đồng.

Trong quá trình thực hiện giao dịch, có thể phát sinh những nhu cầu mà do hạn chế, một nghiệp vụ KDNT không thể đáp ứng được, khi đó cần phải kết hợp các nghiệp vụ khác nhằm đưa đến cho khách hàng những lựa chọn tốt nhất.

Ví dụ để hạn chế rủi ro tỷ giá, ngay khi ký hợp đồng xuất khẩu các doanh nghiệp có thể tiến hành ký hợp đồng bán ngoại tệ kỳ hạn với Eximbank. Thực tế có nhiều tình huống xảy ra, trường hợp ký hợp đồng bán USD lấy VND kỳ hạn 3 tháng nhưng sau 2 tháng DN đã thu được ngoại tệ do giao hàng sớm và doanh nghiệp cần tiền đồng để trả lương cho người lao động. Khi đó DN có thể thực hiện nghiệp vụ Swap 1 tháng với Eximbank với hình thức bán USD giao ngay cho Eximbank và mua lại USD này kỳ hạn 1 tháng. Như vậy, để đáp ứng nhu cầu của khách hàng, Eximbank cần thực hiện 2 nghiệp vụ là Forward và Swap.

- Vấn đề lựa chọn tỷ giá để thanh toán cần sự tư vấn của Eximbank do DN không thể tự nắm được xu hướng biến động của mỗi loại tỷ giá vì DN không chuyên về KDNT và không đủ phương tiện, thông tin cần thiết. Eximbank cần xác định vai trò then chốt và không thể thiếu công tác tư vấn cho khách hàng nhằm giúp khách hàng nắm vững phương thức thực hiện, xu hướng biến động tỷ giá ... sao cho tất cả những thông tin này trở thành yếu tố hỗ trợ các DN trong việc thực hiện hợp đồng ngoại thương. Mục đích cuối cùng của giải pháp này là làm cho khách hàng cảm thấy không thể thiếu những thông tin tư vấn hữu ích từ Eximbank trong hoạt động kinh doanh của mình, qua đó khách hàng sẽ ngày càng gắn bó hơn với Eximbank.

3.2.2 Mở rộng hoạt động kinh doanh ngoại tệ trên thị trường liên ngân hàng và thị trường quốc tế

Trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng và thị trường ngoại tệ quốc tế, Eximbank mới chỉ thực hiện các giao dịch ngoại tệ khi có nhu cầu bảo hiểm rủi ro tỷ giá mà ít có nghiệp vụ kinh doanh.

Trong hoạt động KDNT, Eximbank cần triển khai mở rộng hoạt động này trên thị trường liên ngân hàng và thị trường quốc tế. Đây là thị trường có tiềm năng rất lớn không chỉ về khối lượng giao dịch và còn về sự đa dạng trong sản phẩm. Tuy nhiên việc tham gia vào thị trường này còn phụ thuộc vào cơ chế, quy định của NHNN và năng lực của Eximbank.

Tham gia trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng và thị trường quốc tế có một số đặc điểm:

- Sự biến động tỷ giá nhanh.
- Doanh số giao dịch lớn.
- Đối tác trên thị trường là các ngân hàng đủ điều kiện, có uy tín.
- Các loại hình nghiệp vụ phong phú, đa dạng.

Với các đặc điểm đó, thị trường ngoại tệ liên ngân hàng và thị trường quốc tế là nơi mà Eximbank đầu tư kiếm lời trên sự biến động tỷ giá. Eximbank cần hiện đại hoá công nghệ, đầu tư máy móc thiết bị chuyên dùng, bên cạnh đó cần tiến hành thu thập, phân tích và đưa ra dự báo để có những quyết định chính xác thì mới biến những cơ hội biến động tỷ giá thành lời.

Đối với hoạt động KDNT với NHNNg: Cần tăng cường nghiên cứu, trao đổi kinh nghiệm, nắm bắt thông tin về tình hình tài chính tiền tệ thế giới, xu thế mới về thị trường hối đoái quốc tế để đưa ra các quyết định phù hợp.

Giải pháp này cần thực hiện ở các nội dung:

Thông qua quan hệ với các NHNNg và các tổ chức tài chính quốc tế để tranh thủ được kinh nghiệm quản lý, kỹ năng giao dịch. Đồng thời, NHNNg là nơi Eximbank có thể thực hiện các giao dịch phòng tránh rủi ro tỷ giá, VD nghiệp vụ Option, khi Eximbank ký hợp đồng với khách hàng thì đồng thời sẽ ký hợp đồng với NHNNg nhưng với chiều ngược lại để tránh rủi ro tỷ giá (thay vì tự chịu rủi ro tỷ giá nếu không giao dịch với NHNNg).

Đây là cầu nối để Eximbank vươn hoạt động KDNT ra thị trường hối đoái quốc tế, vừa là người ủy thác, đại lý, vừa là người nhận ủy thác của các NHNNg.

Do Eximbank có mạng lưới các ngân hàng đại lý rộng khắp thế giới nên Eximbank sẵn sàng đáp ứng được yêu cầu của khách hàng về dịch vụ ngân hàng trên phạm vi toàn cầu. Eximbank phải có chiến lược mở rộng hoạt động KDNT trên thị trường quốc tế với nhiều hình thức.

Về vấn đề này, Eximbank cần gấp rút nghiên cứu các thị trường khu vực, mở các văn phòng đại diện, thành lập chi nhánh Eximbank ở nước ngoài mà trước hết là khu vực Đông Nam Á, thực sự tham gia vào thị trường tài chính quốc tế.

Triển khai các nghiệp vụ KDNT cho các chi nhánh Eximbank. Các chi nhánh phải thành lập Bộ phận KDNT hoặc Phòng Kinh doanh Ngoại tệ, bổ sung nhân sự bộ phận KDNT cho chi nhánh. Phòng Kinh doanh Ngoại tệ phải được trang bị cơ sở vật chất thỏa mãn một số yêu cầu về cung cấp thông tin lãi suất, tỷ giá ..., có các máy tính giao dịch nối mạng, lắp đặt phần mềm tính toán thống kê, dự báo tỷ giá các giao dịch, hệ thống thiết bị thông tin cần thiết khác như điện thoại, fax, telex, ... để có thể liên lạc trực tiếp với các ngân hàng trong cùng hệ thống.

- Mở rộng mạng lưới chi nhánh là yếu tố rất quan trọng đối với mọi hoạt động KDNT. Nhờ có mạng lưới rộng khắp, các chi nhánh sẽ cung cấp sản phẩm, dịch vụ của Eximbank cho khách hàng một cách thuận lợi nhất để thu hút nguồn ngoại tệ vào Eximbank.

3.2.3 Tăng cường công tác quản trị hoạt động kinh doanh ngoại tệ

Quản trị hoạt động KDNT có vai trò quan trọng nhằm sắp xếp một cách khoa học giữa các bộ phận, công việc trong ngân hàng, đồng thời là sự phối hợp, giúp đỡ và kiểm tra giữa các bộ phận nhằm tăng hiệu quả công việc và hạn chế rủi ro nghiệp vụ. Việc tăng cường công tác quản trị hoạt động KDNT được thực hiện qua các giải pháp:

- Xây dựng quy chế phối hợp giữa các Phòng/Ban liên quan đến hoạt động KDNT nhằm phục vụ nhanh chóng, hiệu quả các giao dịch với khách hàng đồng thời nắm bắt kịp thời nhu cầu cũng như phản ánh từ phía khách hàng. Thực tế hoạt động KDNT có liên quan đến nhiều Phòng/Ban như Phòng Thanh toán Xuất khẩu, Phòng Thanh toán Nhập khẩu, Phòng Tín dụng, Phòng Kế toán, Phòng Ngân quỹ.

- Xây dựng hệ thống thu nhập, xử lý thông tin có hiệu quả, kịp thời để phục vụ cho việc ra quyết định có độ chính xác cao.

- Xây dựng chế độ khen thưởng hợp lý và kịp thời đối với giao dịch viên nhằm khuyến khích tinh thần làm việc và gắn bó trách nhiệm của họ với công việc. KDNT trên thị trường quốc tế diễn ra 24/24h hàng ngày, giá cả biến động liên tục và rất phức tạp cho nên cần khuyến khích giao dịch viên sao cho họ quan tâm tới hiệu quả công việc, bám sát thị trường.

- Quy định cụ thể, rõ ràng về quy trình giao dịch, về phương tiện và cách thức sử dụng các phương tiện trong giao dịch ngoại tệ.

- Thiết lập chế độ kiểm tra chéo giữa bộ phận Back-office và Front-office. Đảm bảo việc hạch toán chính xác các giao dịch đã thực hiện, giúp Ban Lãnh đạo nắm bắt và có hướng xử lý các giao dịch bất thường.

3.2.4 Giải pháp về nguồn nhân lực và vốn cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ

Nguồn nhân lực được xác định là khâu then chốt, quyết định sự thành công của mọi hoạt động sản xuất kinh doanh. Nếu con người có những quyết định đúng đắn, phù hợp với từng hoàn cảnh thì sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

KDNT là một lĩnh vực đòi hỏi phải có nguồn nhân lực trình độ cao. Giao dịch viên phải có khả năng phân tích tổng hợp, phản xạ nhạy bén với mọi tình huống và sự kiện xảy ra trên thị trường, đặc biệt là thị trường ngoại hối quốc tế.

Với đòi hỏi như trên, Eximbank phải đặc biệt quan tâm đến lĩnh vực này, cụ thể:

Chú trọng công tác tuyển chọn nhân sự đầu vào có trình độ chuyên môn phù hợp với công việc được giao và phải đảm bảo các yêu cầu cơ bản là:

Có khả năng nhận biết, phân tích và đánh giá tình hình kinh tế, chính trị xã hội có khả năng ảnh hưởng đến hoạt động KDNT như thế nào, từ đó có thể đề xuất các giải pháp cho tình huống cụ thể.

Có kiến thức về lĩnh vực tài chính, ngân hàng đặc biệt là vững vàng về hoạt động KDNT.

Có trình độ ngoại ngữ tốt đủ khả năng giao dịch với nước ngoài.

Chú trọng công tác đào tạo, tự đào tạo và huấn luyện thường xuyên nghiệp vụ nhất là đối với nhân viên giao dịch trên thị trường ngoại hối quốc tế. Cách thức làm là mời các chuyên gia hoặc đối tác nước ngoài sang huấn luyện tại chỗ hay cử cán bộ có liên quan trực tiếp tham dự hội thảo do NHNN, NHNNg tổ chức để nắm bắt kịp thời các nghiệp vụ KDNT trên thị trường quốc tế và tích lũy thêm kinh nghiệm thực tế.

Có chính sách thu hút và giữ nhân sự có chuyên môn cao thông qua các chế độ như lương, thưởng, điều kiện làm việc và cơ hội thăng tiến trong công việc.

Bên cạnh nguồn nhân lực, hoạt động KDNT trên thị trường quốc tế đòi hỏi Eximbank phải vững mạnh về tài chính, có lượng vốn đủ lớn để thực hiện các giao dịch.

Tăng cường năng lực tài chính thông qua tăng vốn điều lệ hiện nay đang là xu hướng của các ngân hàng, việc tăng vốn cho hoạt động KDNT nhằm 3 mục đích: Đáp ứng nhu cầu giao dịch, đáp ứng các quy định của NHNN và thực hiện đầu tư về nhân sự, cơ sở vật chất cho hoạt động KDNT.

Đối với Eximbank, việc tăng vốn có thể thông qua các hình thức như huy động vốn bên ngoài, huy động từ thị trường liên ngân hàng, vay NHNN hay phát hành cổ phiếu, trái phiếu.

3.2.5 Giải pháp giảm thiểu rủi ro cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ

Như trên đã trình bày, hoạt động KDNT tiềm ẩn rủi ro cao, nhất là kinh doanh trên thị trường ngoại hối quốc tế. Chính vì vậy việc giảm thiểu rủi ro đối với hoạt động KDNT có ý nghĩa quan trọng. Để giảm thiểu rủi ro đối với hoạt động KDNT, Eximbank cần thực hiện các giải pháp sau:

Đối với rủi ro tỷ giá: Đây là loại rủi ro đặc trưng của hoạt động KDNT. Các rủi ro ngoại hối xuất phát từ tỷ giá hối đoái của các loại tiền tệ khác nhau do biến động kinh tế, chính trị của một đất nước. Việc ngân hàng nắm giữ một loại ngoại tệ nào đó quá nhiều sẽ là mạo hiểm khi tỷ giá biến động bất lợi. Do đó, Eximbank cần phải tuân thủ nghiêm ngặt công cụ phòng tránh rủi ro tỷ giá là hệ thống hạn mức (Position limits), bao gồm:

- Hạn mức trạng thái tiền tệ (hạn mức qua đêm và hạn mức giao dịch trong ngày): là giới hạn trạng thái ngoại tệ tối đa mà Eximbank được để qua đêm (đối với hạn mức qua đêm) hoặc giao dịch trong ngày nhằm hạn chế rủi ro cho ngân hàng khi thị trường biến động quá nhanh khiến nhân viên KDNT không phản ứng kịp. Tùy theo khối lượng giao dịch, tính thanh khoản cao hay thấp, biến động tỷ giá nhiều hay ít, các quy định của NHNN và kinh nghiệm, trình độ, mục tiêu kinh doanh, năng lực tài chính của Eximbank mà Ban Lãnh đạo thiết lập hạn mức trên.

- Hạn mức dừng lỗ: Là mức lỗ tối đa cho một giao dịch và mức lỗ tối đa trong ngày, mục đích của hạn mức này là nhằm khống chế mức lỗ của Eximbank trong một giới hạn có thể chấp nhận được.

- Hạn mức khách hàng: Áp dụng cho từng khách hàng tùy theo tình hình tài chính của khách hàng đó, bao gồm hạn mức thanh toán (quy định số tiền tối đa mà ngân hàng thanh toán cho một khách hàng trong một ngày) và hạn mức kỳ hạn (tổng giá trị các hợp đồng kỳ hạn đang còn hiệu lực không được vượt quá).

Trong hoạt động KDNT, rủi ro về tỷ giá có nguyên nhân từ trạng thái ngoại hối. Khi ngoại tệ lên giá thì trạng thái ngoại tệ dương sẽ có lợi, còn trạng thái âm sẽ bị lỗ. Trong quá trình mua bán hàng ngày, trạng thái ngoại tệ luôn thay đổi nên

Eximbank luôn có khả năng gặp rủi ro tỷ giá. Nhưng Eximbank cũng cần linh hoạt điều chỉnh trạng thái ngoại tệ vì ở thời điểm cân bằng trạng thái, có thể bỏ lỡ cơ hội kinh doanh khi không có ngoại tệ cho nhu cầu đột xuất của khách hàng.

Việc giảm thiểu rủi ro tỷ giá được thực hiện thông qua quản lý trạng thái ngoại hối và Eximbank phải xây dựng một hệ thống kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ đối với trạng thái ngoại hối.

Đối với rủi ro lãi suất:

Rủi ro lãi suất chủ yếu xảy ra với nghiệp vụ kỳ hạn, hoán đổi. So với rủi ro tỷ giá thì rủi ro về lãi suất ít xảy ra hơn nhưng với khối lượng kinh doanh lớn thì tạo ra những thiệt hại đáng kể. Để hạn chế rủi ro lãi suất, Eximbank phải xác định mức rủi ro phát sinh từ nghiệp vụ kỳ hạn và nghiệp vụ hoán đổi như lãi suất không được phép vượt quá bao nhiêu phần trăm vốn tự có đồng thời áp dụng hạn mức lệch ngày đáo hạn.

Phân cấp trách nhiệm hoạt động kinh doanh ngoại tệ:

Để tránh rủi ro trong quá trình tác nghiệp nghiệp vụ KDNT, điều cần làm là Eximbank phải xây dựng được hệ thống quản lý hoạt động KDNT trong đó quy định trách nhiệm từ cấp quản lý cao nhất đến đội ngũ nhân viên kinh doanh.

Hiện nay, tại Eximbank chưa quy định cụ thể trách nhiệm của mỗi bộ phận do đó chưa gắn trách nhiệm với vị trí công việc. Trong thời gian tới, cần xây dựng trách nhiệm của các bộ phận theo hướng như sau:

Trách nhiệm của Ban Tổng Giám Đốc: Đề ra các mục tiêu và chính sách cho hoạt động KDNT từng thời kỳ. Thiết lập và giám sát rủi ro tín dụng và rủi ro thị trường phát sinh từ các giao dịch ngoại tệ. Luôn nghiên cứu và cập nhật các biện pháp quản lý rủi ro, đảm bảo các giao dịch luôn nằm trong khuôn khổ cho phép.

Trách nhiệm của Trưởng phòng Kinh doanh Tiền tệ: Kiểm tra, giám sát các hoạt động KDNT hàng ngày. Hoàn thiện quy trình, quy chế giao dịch KDNT trình Ban Tổng Giám Đốc ban hành. Đảm bảo cho nhân viên làm đúng trách nhiệm được

giao, tăng cường huấn luyện nghiệp vụ cho nhân viên và luôn theo dõi sự biến động của thị trường, tìm kiếm sản phẩm mới.

Trách nhiệm của nhân viên: Tuân thủ các chuẩn mực giao dịch của thị trường và nắm bắt các quy định, thông lệ liên quan đến sản phẩm đang giao dịch. Hiểu rõ khách hàng trước khi giao dịch. Cập nhật kiến thức về sản phẩm thị trường và đảm bảo các giao dịch nằm trong quyền hạn.

Hiện nay, Eximbank cho phép các nhân viên giao dịch được tự doanh (Trading for Eximbank); Để đảm bảo hoạt động tự doanh hiệu quả, tránh rủi ro, cần quy định trách nhiệm đối với nhân viên tự doanh như :

- Hiểu rõ các rủi ro liên quan đến giao dịch, các công cụ và kỹ thuật bảo hiểm rủi ro cho ngân hàng.
- Hiểu rõ khách hàng trước khi giao dịch, cảnh giác với các giao dịch rửa tiền.
- Đảm bảo các giao dịch nằm trong quyền hạn.
- Phát hành phiếu giao dịch ngay khi kết thúc giao dịch và chuyển cho bộ phận thanh toán.

3.2.6 Giải pháp về phía khách hàng

Với phương châm “Tất cả vì sự thịnh vượng của khách hàng”, Eximbank luôn quan tâm và phục vụ khách hàng một cách tốt nhất. Để thu hút khách hàng sử dụng các giao dịch ngoại tệ, Eximbank cần quan tâm tới các vấn đề sau:

Tiếp tục duy trì và củng cố mối quan hệ với khách hàng giao dịch với Eximbank, mở rộng quan hệ giao dịch với các khách hàng là các công ty có hoạt động xuất nhập khẩu nhằm thu hút ngoại tệ và thực hiện hoạt động thanh toán. Để làm được điều này cần có sự hỗ trợ của các Phòng/Ban của Eximbank nhằm đưa ra các sản phẩm trọn gói cho khách hàng một cách thuận tiện, nhanh chóng và hiệu quả.

Đẩy mạnh tuyên truyền, quảng cáo rộng rãi về các nghiệp vụ KDNT để nâng cao nhận thức của khách hàng về các sản phẩm đó. Trước mắt, tăng cường

công tác quảng cáo, phát hành tờ rơi, sử dụng các phương tiện thông tin đại chúng để phổ biến sâu rộng, dễ biết, dễ hiểu, mang tính thị hiếu cao đối với các sản phẩm dịch vụ KDNT. Tư vấn các khách hàng đã, đang và sẽ có quan hệ hoạt động xuất nhập khẩu sử dụng các công cụ phòng tránh rủi ro tỷ giá.

Eximbank cần xây dựng chính sách chăm sóc khách hàng toàn diện và hợp lý trong đó phân loại và xác định nhóm khách hàng vàng, khách hàng bạc.

Trong môi trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay, chính sách phí giao dịch ngoại tệ của Eximbank phải được áp dụng một cách linh hoạt, phù hợp trên cơ sở cân đối chi phí, lợi nhuận, thị phần và các mục tiêu khác mà ngân hàng theo đuổi. Mức phí đưa ra phải phù hợp với từng đối tượng khách hàng, từng thời điểm cụ thể vừa duy trì được quan hệ với khách hàng thường xuyên, vừa thu hút được thêm khách hàng mới.

Eximbank cần nâng cao hơn nữa uy tín đối với khách hàng trong và ngoài nước, đảm bảo phong cách giao tiếp văn minh, lịch sự, tận tình, chu đáo. Thái độ và phong cách giao tiếp chính là một trong những nghệ thuật thu hút khách hàng hiệu quả nhất. Thái độ lịch sự, nhiệt tình, tinh thần trách nhiệm của nhân viên giao dịch sẽ tạo nên hình ảnh, ấn tượng tốt về Eximbank trong lòng khách hàng.

3.3. Một số kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước

Có môi trường kinh doanh thuận lợi cùng với sự nỗ lực của Eximbank thì hoạt động KDNT sẽ ngày càng mở rộng và hiệu quả. Để có được một môi trường kinh doanh thuận lợi thì phải có những giải pháp và sự phối hợp thực hiện của cơ quan quản lý nhà nước – mà ở đây là NHNN.

Để nâng cao hiệu quả hoạt động KDNT tại các ngân hàng nói chung và Eximbank nói riêng thì đòi hỏi NHNN cần có những thay đổi sau:

Thứ nhất: Xoá bỏ biên độ tỷ giá giao ngay, áp dụng cơ chế thả nổi tỷ giá

Những quy định về biên độ được phép cộng/trừ thêm vào tỷ giá USD/VND do NHNN công bố (hiện nay là $\pm 0.5\%$) đã làm cho các NHTM gặp khó khăn trong

việc thực hiện các giao dịch mua bán ngoại tệ vì tỷ giá giao dịch thực tế thường vượt quá trần tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường liên ngân hàng do NHNN quy định. Vì vậy, để hoạt động KDNT của các NHTM được chủ động, khi thị trường ngoại hối Việt Nam phát triển mạnh, dự trữ quốc gia đủ mạnh, NHNN nên xoá bỏ quy định giới hạn tỷ giá giao ngay giữa USD/VND NHNN do NHNN công bố.

Áp dụng cơ chế thoả thuận tỷ giá:

Sau 6 tháng thực hiện thí điểm mua bán ngoại tệ mặt theo tỷ giá thoả thuận tại Eximbank (công văn số 5582/NHNN-QLNH ngày 04/07/2006); ngày 12/03/2007, NHNN có công văn số 1940/NHNN-QLNH cho phép gia hạn 6 tháng thực hiện thí điểm mua bán ngoại tệ mặt theo tỷ giá thoả thuận đối với Eximbank. Việc thực hiện cơ chế thoả thuận tỷ giá giúp Eximbank linh hoạt hơn khi chào giá cho khách và điều chỉnh kịp thời khi nhu cầu của thị trường thay đổi. Vì vậy, NHNN cần chính thức cho phép áp dụng cơ chế tỷ giá thoả thuận giữa ngân hàng và khách hàng trong mua bán ngoại tệ mặt, đồng thời tiến tới cho thí điểm cơ chế mua bán ngoại tệ chuyển khoản theo tỷ giá thoả thuận.

Việc xoá bỏ biên độ và áp dụng cơ chế tỷ giá thoả thuận sẽ giúp các ngân hàng thực hiện các giao dịch mua bán ngoại tệ theo sát tỷ giá thị trường hơn.

Thứ hai: Về nghiệp vụ quyền chọn tiền tệ

Theo đánh giá của các chuyên gia tiền tệ trong nước cũng như trên thế giới, trong các nghiệp vụ phái sinh, đứng cả về phía khách hàng cũng như ngân hàng, nghiệp vụ quyền chọn là có nhiều hấp dẫn hơn cả. Về nghiệp vụ quyền chọn, Eximbank cũng gặp một số khó khăn xuất phát từ những quy định của NHNN.

Trong thời gian qua, Eximbank với tư cách là người phát hành các hợp đồng quyền chọn, nguồn thu từ nghiệp vụ này rất ít vì phí quyền chọn phải đóng cho đối tác nước ngoài nhận “tái bảo hiểm” các hợp đồng quyền chọn này. Eximbank phải ký lại các hợp đồng quyền chọn với đối tác nước ngoài dưới dạng tái bảo hiểm vì

hiện nay số lượng ngân hàng được phép thực hiện giao dịch quyền chọn chưa nhiều nên Eximbank không thể làm trung gian cân đối hay điều hòa rủi ro giữa những người ký hợp đồng quyền chọn với ngân hàng cũng như không có nhiều cơ hội giao dịch, ký kết hoán đổi các hợp đồng quyền chọn với các ngân hàng khác trong nước. Tuy nhiên trên thị trường ngoại hối quốc tế nhất là ở các nước phát triển, nghiệp vụ quyền chọn không những được sử dụng để bảo hiểm rủi ro tỷ giá mà còn là cơ sở để các ngân hàng hình thành nên các chiến lược quyền chọn nhằm mục đích kiếm lời theo những dự đoán riêng của mình về sự biến động của tỷ giá trong tương lai. Để có thể sử dụng được chiến lược này, ngoài khả năng của Eximbank, cần phải có một thị trường quyền chọn phát triển với đầy đủ các yếu tố của thị trường như tỷ giá phải được xác định bởi cung cầu của thị trường, chính sách quản lý ngoại hối phải tạo điều kiện thông thoáng cho hoạt động KDNT và khung pháp luật đảm bảo quyền lợi của nhà kinh doanh.

Thứ ba : Hoàn thiện và phát triển thị trường ngoại tệ liên ngân hàng

Hiện nay, hoạt động của thị trường ngoại tệ liên ngân hàng còn hạn chế như tính linh hoạt chưa cao, các ngân hàng còn hoạt động kinh doanh chủ yếu theo phương thức “tự cấp, tự túc”, thị trường hoạt động theo xu hướng một chiều (mua vào không đủ đáp ứng nhu cầu bán ra), các công cụ đơn điệu, chủ yếu là các giao dịch giao ngay Spot.

Để đảm bảo cho thị trường ngoại tệ liên ngân hàng hoạt động có hiệu quả và ngày càng giữ vai trò trung tâm quan trọng của thị trường ngoại hối Việt Nam, trong thời gian tới NHNN cần phải hoàn thiện hơn nữa các vấn đề như sau:

NHNN phải thực hiện đúng chức năng là người mua bán cuối cùng trên thị trường. Chính do đặc điểm của thị trường ngoại hối Việt Nam trong thời gian qua có giai đoạn các ngân hàng đều đặt lệnh mua ngoại tệ nhưng không được thỏa mãn do đó mất niềm tin vào thị trường. Để có thể khắc phục tình trạng này, NHNN cần

phải thỏa mãn các nhu cầu mua/bán ngoại tệ hợp lý của thị trường và kịp thời can thiệp một cách hữu hiệu vào tỷ giá.

NHNN phải có dự trữ ngoại tệ đủ mạnh để có thể can thiệp vào thị trường khi cần thiết, phối hợp với Bộ Tài chính trong việc quản lý và sử dụng hiệu quả nguồn ngoại tệ từ hoạt động xuất khẩu dầu thô, các mặt hàng xuất khẩu chiến lược của quốc gia.

Thiết lập thị trường ngoại tệ liên ngân hàng theo mô hình tổ chức kép bao gồm thị trường ngoại tệ liên ngân hàng trực tiếp các ngân hàng và thị trường gián tiếp qua môi giới, đồng thời hoàn thiện quy chế giao dịch, hiện đại hoá khâu thanh toán, trang bị công nghệ tiên tiến cho hoạt động thanh toán bù trừ của NHNN.

Mặt khác, NHNN cần kiểm soát và tiến tới loại bỏ thị trường ngoại tệ tự do vì hoạt động của thị trường này ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của thị trường ngoại tệ liên ngân hàng. Về lâu dài cần phải có biện pháp, chính sách quản lý vĩ mô, hoàn thiện hệ thống pháp luật và nâng cao hiệu quả hoạt động của thị trường ngoại tệ liên ngân hàng, tiến tới xoá bỏ thị trường ngoại tệ tự do.

Thứ tư: Tiếp tục đổi mới cơ chế quản lý ngoại hối

Nhìn chung cơ chế quản lý ngoại hối của Việt Nam đã thông thoáng hơn. Tuy nhiên, vẫn còn một số vấn đề cần phải hoàn thiện như cơ chế quản lý tỷ giá hối đoái trong dài hạn, lộ trình và phương thức điều chỉnh tỷ giá... Cơ chế quản lý tỷ giá phải thực hiện được 2 mục tiêu chính: tiến tới lãnh thổ Việt Nam chỉ sử dụng đồng Việt Nam; nơi lỏng kiểm soát đối với các giao dịch vãng lai để đồng Việt Nam trở thành đồng tiền chuyển đổi nhằm chống lại hiện tượng Đôla hoá. Trên cơ sở đó, NHNN có thể kiểm soát hiệu quả các luồng chu chuyển ngoại tệ, thu hút ngoại tệ để tăng nguồn dự trữ ngoại hối, ổn định tỷ giá và tăng hiệu quả của chính sách tiền tệ quốc gia.

Để phát triển thị trường ngoại hối, tăng khả năng tự bảo hiểm của doanh nghiệp thông qua các công cụ của thị trường, các quy định về quản lý ngoại hối cần

tạo điều kiện thuận lợi hơn nữa cho việc triển khai áp dụng vào thực tế một số công cụ ngoại hối bảo hiểm rủi ro như hoán đổi giá cả hàng hoá (Commodity Price Swap), mua bán tương lai hàng hoá (Commodity Future), hoán đổi lãi suất (Interest Swap)... tất nhiên điều kiện đảm bảo và phát triển thị trường vẫn là chính sách tỷ giá thích hợp, gắn thị trường và các điều kiện giao dịch thuận lợi.

Kiến nghị khác:

NHNN cần tăng cường công tác phòng tránh rủi ro tỷ giá thông qua các quy định về trạng thái ngoại hối, hạn mức đầu tư trên thị trường ngoại hối quốc tế của NHTM và tăng cường công tác kiểm tra, giám sát việc thực hiện các quy định này. NHNN cũng cần ban hành những quy chế hợp lý hơn như việc xác lập tỷ giá hoán đổi, phí hoán đổi tiền tệ hoàn toàn theo nguyên tắc thị trường.

Hiện nay NHNN đã cho phép cá nhân, NHTM thực hiện Option ngoại tệ với ngoại tệ mà không cần phải chứng minh mục đích sử dụng vốn, điều này cho thấy NHNN cho phép cá nhân, NHTM được đầu cơ ngoại tệ. Qua thực tế tại Phòng Kinh doanh Tiền tệ thì nghiệp vụ trên tuy phù hợp với khẩu vị thích rủi ro của nhà đầu tư nhưng chưa được thực hiện nhiều do quy định về số lượng ngoại tệ tối thiểu trong mỗi giao dịch. NHNN cần xem xét điều chỉnh giảm chỉ tiêu này để khách hàng có thể thực hiện giao dịch theo nhu cầu.

3.4. Một số kiến nghị với khách hàng

Việc phân tích và dự đoán biến động tỷ giá ngoại tệ không phải là chuyên môn của các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp xuất nhập khẩu nói riêng. Do đó, để tránh rủi ro tỷ giá, các doanh nghiệp nên tham khảo ý kiến tư vấn của ngân hàng trước và sau khi ký hợp đồng để chọn những biện pháp phòng tránh rủi ro tỷ giá thích hợp đồng thời tạo thói quen sử dụng các công cụ phái sinh ngoại tệ trong môi trường kinh doanh đầy biến động hiện nay.

Trong quá trình lựa chọn đối tác, ký hợp đồng, các doanh nghiệp phải lựa chọn đối tác có tiềm năng và có uy tín đồng thời phải tìm hiểu kỹ các phương thức thanh toán, đồng tiền giao dịch để có kế hoạch nguồn vốn cho phù hợp.

Phải tìm hiểu kỹ các tiện ích ngân hàng dành cho doanh nghiệp, trường hợp không thu xếp kịp các nguồn tiền vào, ra thì có thể sử dụng các nguồn vốn như vay, ký hợp đồng hoán đổi, kỳ hạn ... để thanh toán đúng thời gian đã ký kết với đối tác.

Việc lựa chọn loại ngoại tệ nào trong thanh toán ngoại thương cũng là vấn đề mà DN cần quan tâm. Các DN xuất nhập khẩu vẫn có thói quen sử dụng đồng USD trong thanh toán cho dù đối tác ở bất kỳ đâu trên thế giới, điều này có 2 lý do: một là DN Việt Nam không có quyền quyết định đồng tiền thanh toán; hai là, đối với nhiều nước, đồng USD vẫn có vị thế riêng. Thực tế nhiều DN bỏ qua cơ hội làm tăng lợi nhuận cho mình khi chỉ sử dụng đồng USD trong thanh toán trong khi sử dụng các đồng tiền khác thì DN có thể làm tăng lợi nhuận khi tỷ giá biến động có lợi. Thậm chí có DN phải dừng dự án cũng như gánh thêm các khoản nợ khổng lồ do việc biến động liên tục của đồng USD. Đối với loại ngoại tệ khác (EUR chẳng hạn), việc sử dụng để thanh toán được cho là phương thức thuận lợi, giúp DN giảm thời gian giao dịch, chi phí giao dịch, chi phí chuyển đổi tiền tệ và không lo xảy ra khan hiếm ngoại tệ như đồng USD và dịp cuối năm, mặc dù nguy cơ biến động tỷ giá này không loại trừ nhưng với tính ổn định của mình, nếu DN cân đối việc sử dụng ngoại tệ chắc chắn sẽ có lợi nhưng dường như điều này chưa được nhiều DN quan tâm.

Việc lựa chọn bất kỳ loại ngoại tệ mạnh nào để thanh toán có thể thực hiện được do các đồng tiền này có khả năng chuyển đổi cao, giúp DN và đối tác yên tâm chấp nhận thanh toán bằng đồng tiền của chính nước đó.

Thị trường xuất khẩu Việt Nam ngày càng đa dạng, việc giao dịch bằng ngoại tệ là tất yếu và đòi hỏi DN Việt Nam phải rèn cho mình kỹ năng trong việc

vận dụng ngoại tệ một cách cân bằng, kỹ năng phòng tránh rủi ro tỷ giá nhằm giảm thiểu rủi ro tiền tệ và nếu có thể sẽ đưa lại những lợi ích nhất định.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3 :

Dựa vào phương hướng phát triển hoạt động KDNT tại Eximbank trong thời gian tới, kết hợp với phân tích thực trạng hoạt động KDNT tại Eximbank, những thuận lợi, kết quả đạt được và những khó khăn, hạn chế đã trình bày trong chương 2. Để nâng cao hiệu quả hoạt động KDNT tại Eximbank cần thực hiện các giải pháp và kiến nghị sau:

Về phía Eximbank: Là ngân hàng thực hiện các nghiệp vụ KDNT, Eximbank cần nâng cao hơn nữa hoạt động KDNT phục vụ khách hàng như tiếp thị sản phẩm mới, tư vấn cho khách hàng về tỷ giá, phương thức giao dịch thích hợp.

Đẩy mạnh hoạt động KDNT tới các chi nhánh, trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng và thị trường ngoại hối quốc tế. Coi đây là giải pháp cơ bản nhằm nâng cao doanh số hoạt động KDNT, nâng cao vị thế của Eximbank trong hoạt động KDNT tại thị trường trong nước và trên thị trường quốc tế.

Nâng cao năng lực vốn và trình độ nhân sự: Để nâng cao hiệu quả hoạt động KDNT, cần phải có lượng vốn đủ lớn để thực hiện các giao dịch có quy mô ngày càng tăng, tăng cường công tác tuyển chọn, đào tạo đội ngũ nhân sự cho hoạt động KDNT để phục vụ khách hàng tốt hơn và đáp ứng yêu cầu trong quá trình hội nhập.

Chú trọng quản lý rủi ro: Hoạt động KDNT luôn chứa đựng những rủi ro vì vậy Eximbank phải coi công tác quản lý rủi ro là trọng tâm. Phải xây dựng quy trình, quy chế giao dịch ngoại tệ phù hợp và kiểm tra thường xuyên việc thực hiện các quy định này.

Về phía NHNN: Là cơ quan quản lý của Nhà nước về hoạt động ngoại hối do đó NHNN cần có chính sách quản lý ngoại hối phù hợp, thông thoáng, theo sát diễn

biến và đáp ứng tốt nhu cầu thị trường. Ban hành chính sách tỷ giá linh hoạt và triển khai thêm các sản phẩm ngoại tệ cho ngân hàng phù hợp với thông lệ quốc tế và « khẩu vị » của nhà đầu tư.

Quản lý tốt trạng thái ngoại hối kết hợp với tăng cường công tác kiểm tra, giám sát hoạt động KDNT của NHTM.

Về phía khách hàng: Là một trong những đối tượng tham gia trên thị trường ngoại hối, các DN cần quan tâm và áp dụng các biện pháp phòng tránh rủi ro tỷ giá thông qua các nghiệp vụ ngân hàng cung cấp nhằm hạn chế tới mức thấp nhất biến động bất lợi do tỷ giá gây ra.

KẾT LUẬN

Hoạt động KDNT ra đời từ ngoại thương và sự phát triển của ngoại thương trong điều kiện Việt Nam đang hội nhập với nền kinh tế Thế giới sẽ tạo cho hệ thống ngân hàng những cơ hội to lớn để triển khai các hoạt động KDNT phục vụ khách hàng đồng thời cũng đưa lại những thách thức không nhỏ trên nhiều lĩnh vực như cạnh tranh gay gắt, biến động khó lường của thị trường ngoại hối quốc tế, biến động về tỷ giá...sẽ ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng.

Eximbank với tư cách là một thành viên của thị trường ngoại hối Việt Nam, nhận thức rõ những cơ hội, thách thức trong quá trình hội nhập và toàn cầu hoá hiện nay, cần phải có những giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động KDNT của mình.

Thời gian qua, Chính phủ và NHNN đã ban hành nhiều Nghị định, Thông tư và các chính sách quản lý ngoại hối linh hoạt, hợp lý tạo điều kiện cho thị trường ngoại hối phát triển một cách lành mạnh, vững chắc và an toàn.

Mặc dù hoạt động KDNT tại Eximbank còn tồn tại những khó khăn nhưng với kết quả đạt được trong những năm qua và những giải pháp được đề cập ở chương 3, hy vọng hoạt động KDNT tại Eximbank sẽ đạt được hiệu quả cao, đóng góp vào sự thành công của Eximbank và thị trường ngoại hối Việt Nam trên con đường hội nhập kinh tế quốc tế.

Hoạt động KDNT rất đa dạng và phong phú nên còn nhiều vấn đề cần phải đề cập và nghiên cứu nhưng do khuôn khổ của đề tài có giới hạn vì vậy chắc chắn đề tài không thể trình bày trọn vẹn về lĩnh vực này. Một lần nữa Tác giả mong nhận được sự thông cảm và ý kiến đóng góp của Thầy (Cô) và độc giả để luận văn được hoàn chỉnh hơn.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

TIẾNG VIỆT:

1. Hiệp hội kinh doanh vàng Việt Nam (2005), *Tài liệu Bồi dưỡng nghiệp vụ kinh doanh vàng và ngoại tệ trên thị trường quốc tế*.
2. TS Nguyễn Minh Kiều (2005), *Thanh toán quốc tế*, Nhà Xuất bản Thống kê.
3. GS.TS Dương Thị Bình Minh (1999), *Lý thuyết Tài chính Tiền tệ*, Nhà Xuất bản Giáo dục.
4. Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu VN (2004,2005,2006), *Báo cáo Thường niên Eximbank năm 2004, năm 2005 và năm 2006*.
5. PGS.TS Trần Ngọc Thơ, TS Nguyễn Ngọc Định (2005), *Tài chính Quốc tế*, Nhà Xuất bản Thống kê.
6. Tạp chí Ngân hàng.
7. Tạp chí Nghiên cứu Tài chính Kế toán.
8. Tạp chí Thị trường Tài chính Tiền tệ.

TRANG WEB:

9. Website www.easy-forex.com
10. Website www.eximbank.com.vn
11. Website www.sbv.gov.vn

PHỤ LỤC

- Phụ lục 1:** Mẫu giấy đề nghị Eximbank bán ngoại tệ cho khách hàng.
- Phụ lục 2:** Mẫu hợp đồng giao dịch ngoại tệ kỳ hạn.
- Phụ lục 3:** Mẫu hợp đồng giao dịch hoán đổi ngoại tệ.
- Phụ lục 4:** Mẫu hợp đồng quyền lựa chọn ngoại tệ.
- Phụ lục 5:** Quyết định số 15/EIB/HĐQT-07 ngày 26/02/2007 của Hội đồng Quản trị Eximbank ban hành “Quy chế giao dịch ngoại tệ của Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam”.
- Phụ lục 6:** Công văn số 5582/NHNN-QLNH ngày 04/07/2006 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cho phép Eximbank thực hiện thí điểm mua bán ngoại tệ mặt theo tỷ giá thoả thuận.
- Phụ lục 7:** Công văn số 1940/NHNN-QLNH ngày 12/03/2007 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam gia hạn thực hiện thí điểm mua bán ngoại tệ mặt theo tỷ giá thoả thuận tại Eximbank.

PHỤ LỤC 1 :
Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Số: /EIB/KD/07

GIẤY ĐỀ NGHỊ BÁN NGOẠI TỆ
Kính gửi: Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu VN
Phòng Kinh doanh Tiền tệ

Công ty:

Mã số khách hàng (CIF No):

Địa chỉ:

Điện thoại:; Fax:

Công ty chúng tôi đề nghị Quý Ngân hàng bán cho chúng tôi số ngoại tệ với nội dung sau:

1. Số lượng ngoại tệ:
2. Mục đích sử dụng ngoại tệ:(đánh dấu X vào ô thích hợp)
 - Trả nợ vay cho Quý Ngân hàng hợp đồng/ khế ước số:
 - Ký quỹ / thanh toán L/C trả ngay số:; ngày đáo hạn:
 - Ký quỹ / thanh toán L/C trả chậm số:; ngày đáo hạn:
 - Thanh toán theo phương thức: D/P số: D/A số:
 - Thanh toán theo phương thức TTR: Contract số:; ngày Invoice số:; ngày
 - Nhập ủy thác qua:
 - Mục đích khác:
- Mặt hàng nhập:
3. Tỷ giá: (đánh dấu X vào ô thích hợp)
 - Ủy quyền cho Ngân hàng dùng tỷ giá bán ngoại tệ theo biểu tỷ giá của Eximbank tại thời điểm bán ngoại tệ.
 - Tỷ giá áp dụng:
4. Phương thức thanh toán:

Ngân hàng được phép trích tài khoản tiền VND của chúng tôi số: tại Quý Ngân hàng và chuyển số ngoại tệ Ngân hàng bán cho chúng tôi vào tài khoản: tại Eximbank.

Chúng tôi cam kết sử dụng số ngoại tệ do Quý Ngân hàng bán theo đúng pháp luật và các quy định hiện hành của Chính phủ về quản lý ngoại hối. Chúng tôi xin chịu trách nhiệm trước pháp luật về việc sử dụng số ngoại tệ này.

Tp.HCM, ngày tháng năm 2007

Kế toán trưởng

GIÁM ĐỐC

Phần dành cho Ngân hàng:

Xác nhận của các Phòng nghiệp vụ có liên quan:

PHỤ LỤC 2:
Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
 -----oOo-----

Số /EIB/KD/07

HỢP ĐỒNG GIAO DỊCH NGOẠI TỆ KỶ HẠN

TP.HCM, ngày tháng năm 2007

Bên A: Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (Eximbank)

Địa chỉ: Số 7 Lê Thị Hồng Gấm, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: 8210055

Fax: 8296063

Đại diện:

Chức vụ:

Bên B:

Địa chỉ:

Điện thoại:

Fax:

Mã số khách hàng (CIF No):

Đại diện:

Chức vụ:

Qua bàn bạc thỏa luận, hai bên thống nhất thực hiện các điều khoản sau:

1. Bên A bán cho Bên B:

- Số lượng ngoại tệ:
- Tỷ giá:
- VND tương đương:
- Ngày thanh toán:

Thời hạn:

2. Mục đích sử dụng:

Bên B cam kết sử dụng số ngoại tệ do bên A bán theo đúng pháp luật và các quy định hiện hành của Chính phủ về quản lý ngoại hối và để thanh toán tại Eximbank. Bên B chịu trách nhiệm trước pháp luật về việc sử dụng số ngoại tệ này.

3 Ký quỹ đảm bảo thực hiện hợp đồng:

Bên B đồng ý ký quỹ cho bên A **X%** trên tổng giá trị hợp đồng với số tiền tương đương là: VND .

Trong thời gian hiệu lực của hợp đồng, nếu tỷ giá bán kỳ hạn của cùng kỳ hạn giảm xuống **Y%** so với tỷ giá bán kỳ hạn của hợp đồng, thì bên A có nhiệm vụ thông báo cho bên B bằng văn bản và bên B phải ký quỹ bổ sung thêm một số tiền cho đủ **X%** giá trị hợp đồng. Trong thời hạn một ngày làm việc nếu bên B không tiến hành ký quỹ bổ sung, thì bên B sẽ bị mất tiền ký quỹ và bên A được quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng.

Bên nào không thực hiện hợp đồng thì sẽ bị mất một số tiền tương đương với số tiền ký quỹ và bồi thường thiệt hại do việc vi phạm hợp đồng gây ra.

4 Phương thức thanh toán:

Vào ngày ký hợp đồng, bên A sẽ ghi nợ **VND** (*số tiền ký quỹ*) từ tài khoản của bên B số: (*số tài khoản VND của bên B*) tại Eximbank.

Vào ngày thanh toán, bên A được phép ghi nợ số tiền còn lại **VND** từ tài khoản của bên B số: (*số tài khoản VND của bên B*) và ghi có số ngoại tệ: (*số lượng ngoại tệ*) bên A bán cho bên B vào tài khoản số: (*số tài khoản ngoại tệ của bên B*) của bên B tại Eximbank.

5 Điều khoản chung:

Hai bên cam kết thực hiện đầy đủ các điều khoản trong hợp đồng. Trường hợp phát sinh tranh chấp, hai bên cùng nhau thương lượng để giải quyết, nếu không tự giải quyết được thì có quyền đưa đến Tòa kinh tế Tòa án nhân TP. HCM để xử lý.

Hợp đồng được lập thành 02 bản, mỗi bên giữ 01 bản có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN B

ĐẠI DIỆN BÊN A

PHỤ LỤC 3:
Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Số: /EIB/KD/07

HỢP ĐỒNG GIAO DỊCH HOÁN ĐỔI NGOẠI TỆ

Tp.HCM, ngày tháng năm 2007

Bên A: Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (Eximbank)

Địa chỉ: Số 7 Lê Thị Hồng Gấm, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: 8210055

Fax: 8296063

Đại diện:

Chức vụ:

Bên B:

Địa chỉ:

Điện thoại:

Fax:

Mã số khách hàng (CIF No):

Đại diện:

Chức vụ:

Qua bàn bạc thỏa thuận, hai bên thống nhất thực hiện các điều khoản sau:

1. Bên A mua của Bên B:

- Số lượng ngoại tệ:
- Tỷ giá:
- VND tương đương:
- Ngày thanh toán:

2. Bên A bán cho Bên B:

- Số lượng ngoại tệ:
- Tỷ giá:
- VND tương đương:
- Ngày thanh toán:

3. Ký quỹ đảm bảo thực hiện hợp đồng:

Bên B đồng ý ký quỹ cho bên A **X%** trên tổng giá trị hợp đồng với số tiền tương đương là: *(số tiền ký quỹ)*.

Trong thời gian hiệu lực của hợp đồng, nếu tỷ giá bán kỳ hạn của cùng kỳ hạn giảm xuống **Y%** so với tỷ giá bán kỳ hạn của hợp đồng, thì bên A có nhiệm vụ thông báo cho bên B bằng văn bản và bên B phải ký quỹ bổ sung thêm một số tiền cho đủ **X%** giá trị hợp đồng. Trong thời hạn một ngày làm việc nếu bên B không tiến hành ký quỹ bổ sung, thì bên B sẽ bị mất tiền ký quỹ và bên A được quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng.

Bên nào không thực hiện hợp đồng thì sẽ bị mất một số tiền tương đương với số tiền đặt cọc và bồi thường thiệt hại do việc vi phạm hợp đồng gây ra.

4. Phương thức thanh toán:

Vào ngày... Bên A được phép ghi nợ ngoại tệ của Bên B số : (*số tài khoản ngoại tệ* tại Eximbank và ghi có VND vào tài khoản số: (*số tài khoản VND*) của Bên B tại Eximbank.

Vào ngày... Bên A được phép ghi nợ tài khoản VND của Bên B số: (*số tài khoản VND*) tại Eximbank và ghi có số ngoại tệ Bên A bán cho Bên B vào tài khoản: (*số tài khoản ngoại tệ*) của Bên B tại Eximbank.

5. Điều khoản chung:

Hai bên cam kết thực hiện đầy đủ các điều khoản trong hợp đồng. Trường hợp phát sinh tranh chấp, hai bên cùng nhau thương lượng để giải quyết, nếu không tự giải quyết được thì có quyền đưa đến tòa kinh tế tòa án nhân dân TP. HCM để xử lý.

Hợp đồng được lập thành 02 bản, mỗi bên giữ 01 bản có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN B

ĐẠI DIỆN BÊN A

PHỤ LỤC 4:
Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Số: OPT/EIB/KD/07

HỢP ĐỒNG QUYỀN LỰA CHỌN NGOẠI TỆ

Tp.HCM, ngày tháng năm 2007

Bên A: Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (Eximbank)

Địa chỉ: Số 7 Lê Thị Hồng Gấm, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: 8.210.055

Fax: 8.296.063

Đại diện:

Chức vụ:

Bên B:

Địa chỉ:

Điện thoại:

Fax:

Đại diện:

Chức vụ:

Qua bàn bạc thỏa luận, hai bên thống nhất thực hiện các điều khoản sau:

1. Bên A đồng ý cho bên B được quyền lựa chọn mua ngoại tệ theo các chi tiết sau:

- Loại quyền chọn: Kiểu Mỹ
- Số lượng ngoại tệ:
- Tỷ giá:
- Tương đương :
- Kiểu quyền chọn:
- Thời hạn hiệu lực: từ ngày: đến ngày:
- Phí quyền lựa chọn:

2. Quyền lợi và trách nhiệm của bên A:

- Trong thời gian hiệu lực của hợp đồng (từ ngày... đến ngày...), bên A có trách nhiệm phải thực hiện thỏa thuận tại điều 1 cho dù giá thị trường ở bất kỳ mức giá nào khi bên B yêu cầu.
- Bên A chỉ có trách nhiệm thực hiện các điều khoản đã cam kết trong thời gian hiệu lực của hợp đồng.
- Để thực hiện các điều khoản đã cam kết trong thời gian hiệu lực của hợp đồng khi bên B yêu cầu, bên A được quyền hưởng phí quyền lựa chọn nêu ở điều 1.

3. Quyền lợi và trách nhiệm của bên B:

- Bất kỳ lúc nào trong thời gian hiệu lực của hợp đồng (từ ngày // đến ngày //) bên B có quyền yêu cầu bên A thực hiện hợp đồng với các điều khoản đã cam kết ở trên cho dù giá thị trường ở bất kỳ mức giá nào.

- Trong thời gian hiệu lực của hợp đồng, bên B có quyền không thực hiện quyền mua tại mức giá nêu trong điều 1.
- Để có quyền lựa chọn thực hiện hoặc không thực hiện hợp đồng này, bên B có trách nhiệm trả cho bên A một khoản phí mua quyền lựa chọn nêu trong điều 1.
- Trong trường hợp bên B có yêu cầu thực hiện hợp đồng (trong thời gian hiệu lực của hợp đồng) thì bên B gửi giấy đề nghị thực hiện hợp đồng cho bên A trong thời gian hiệu lực của hợp đồng, giấy đề nghị này phải do người đại diện bên B ký hợp đồng mua quyền lựa chọn ký.
- Trong trường hợp bên B thực hiện hợp đồng, bên B cam kết sử dụng số ngoại tệ mua được từ bên A theo hợp đồng này đúng pháp luật và các quy định hiện hành của Chính phủ về quản lý ngoại hối và để thanh toán tại Eximbank.

4. Phương thức thanh toán:

- Vào ngày ký hợp đồng này (//) bên A được phép trích số tiền VND (*số tiền VND*) từ tài khoản số: (*số tài khoản VND*) của bên B tại Eximbank để thu phí quyền lựa chọn. Phí này sẽ không hoàn lại dù bên B có hay không thực hiện quyền của mình.
- Căn cứ vào yêu cầu của bên B trong giấy đề nghị bên A sẽ ghi nợ số tiền: (*số lượng ngoại tệ bên B bán*) từ tài khoản số: (*số tài khoản ngoại tệ bên B bán*) của bên B tại Eximbank, đồng thời ghi có số ngoại tệ: (*số lượng ngoại tệ bên B mua*) vào tài khoản số: (*số tài khoản ngoại tệ bên B mua*) của Bên B tại Eximbank.

5. Điều khoản chung:

- Trong trường hợp bên A nhận được giấy đề nghị thực hiện hợp đồng của bên B sau ngày // thì hợp đồng quyền lựa chọn mua bán ngoại tệ đã ký kết giữa bên A và bên B không còn giá trị.
- Hai bên cam kết thực hiện đầy đủ các điều khoản trong hợp đồng. Trường hợp phát sinh tranh chấp, hai bên cùng nhau thương lượng để giải quyết, nếu không tự giải quyết được thì có quyền đưa đến tòa kinh tế tòa án nhân dân TP. HCM để xử lý.
- Hợp đồng được lập thành 02 bản, mỗi bên giữ 01 bản có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN B

ĐẠI DIỆN BÊN A

PHỤ LỤC 5

*Số:15/EIB/HĐQT-07***QUYẾT ĐỊNH CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
NGÂN HÀNG TMCP XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM****HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
NGÂN HÀNG TMCP XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM**

Căn cứ điều lệ Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam được Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chuẩn y theo Quyết định 752/QĐ –NHNN ngày 10/07/2003;

Căn cứ Quyết định số 1772/2000/QĐ-NHNN ngày 07/12/2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về việc chuẩn y các chức danh thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2005-2010;

Căn cứ Quyết định số 1452/2004/QĐ-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành ngày 10/11/2004 về giao dịch hối đoái của các TCTD được phép hoạt động ngoại hối;

Theo đề nghị của Tổng Giám Đốc ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu VN.

QUYẾT ĐỊNH

Điều 1: Ban hành kèm theo Quyết định này “**Quy chế giao dịch ngoại tệ của Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam**”.

Điều 2: Quyết định này có hiệu lực từ ngày ký và thay thế Quyết định số 18/EIB/HĐQT ngày 09/06/1999 của Hội đồng Quản trị Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu VN ban hành “**Quy chế về tổ chức và giao dịch hối đoái tại Eximbank**”.

Điều 3: Ban Tổng Giám Đốc, Kế toán trưởng, các Giám đốc Chi nhánh, các Trưởng Phòng tại Hội sở Trung Ương chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này.

Tp.HCM, ngày 26 tháng 02 năm 2007
NGÂN HÀNG TMCP XUẤT NHẬP KHẨU VN
TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

NGUYỄN THÀNH LONG

QUY CHẾ GIAO DỊCH NGOẠI TỆ CỦA NGÂN HÀNG TMCP XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM

(Ban hành kèm theo Quyết định số 15/EIB/HĐQT/2007 ngày 26/02/2007 của
Chủ tịch Hội đồng Quản trị Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam)

CHƯƠNG I NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1 : Phạm vi điều chỉnh

Quy chế này điều chỉnh các giao dịch ngoại tệ và kinh doanh các sản phẩm phòng ngừa rủi ro trước biến động của tỷ giá ngoại tệ của Eximbank trên thị trường giao dịch trong nước và ngoài nước.

Điều 2 : Giải thích từ ngữ

- 1. Ngoại tệ** là đồng tiền của quốc gia, lãnh thổ khác, đồng tiền chung châu Âu và đồng tiền chung khác được sử dụng trong thanh toán quốc tế và khu vực
- 2. Giao dịch hối đoái giao ngay (SPOT)** là giao dịch hai bên thực hiện mua, bán một lượng ngoại tệ theo tỷ giá giao ngay tại thời điểm giao dịch và kết thúc thanh toán trong vòng 02 (hai) ngày làm việc tiếp theo kể từ ngày cam kết mua bán.
- 3. Giao dịch hối đoái kỳ hạn (FORWARD)** là giao dịch hai bên cam kết sẽ mua, bán với nhau một lượng ngoại tệ theo một mức tỷ giá xác định và việc thanh toán sẽ được thực hiện tại một thời điểm xác định trong tương lai.
- 4. Giao dịch hối đoái hoán đổi (SWAP)** là giao dịch hối đoái đồng thời mua và bán cùng một lượng ngoại tệ (chỉ có hai đồng tiền được sử dụng trong giao dịch), trong đó kỳ hạn thanh toán của hai giao dịch là khác nhau và tỷ giá của hai giao dịch được xác định tại thời điểm ký hợp đồng.
- 5. Giao dịch quyền lựa chọn tiền tệ (OPTION)** là một giao dịch giữa bên mua quyền và bên bán quyền, trong đó bên mua quyền có quyền nhưng không có nghĩa vụ mua hoặc bán một lượng ngoại tệ xác định ở một mức tỷ giá xác định trong một khoảng thời gian thoả thuận trước. Nếu bên mua quyền lựa chọn thực hiện quyền của mình, bên bán quyền có nghĩa vụ bán hoặc mua lượng ngoại tệ trong hợp đồng theo tỷ giá đã thoả thuận trước
- 6. Tỷ giá giao ngay** là tỷ giá do Eximbank yết giá hoặc thoả thuận với khách hàng tại thời điểm giao dịch phù hợp với quy định hiện hành của Ngân hàng Nhà nước.
- 7. Trạng thái nguyên tệ của một ngoại tệ** là chênh lệch giữa tổng tài sản Có và tổng tài sản Nợ bằng ngoại tệ này, bao gồm cả các cam kết mua bán ngoại tệ ngoại bảng (như mua bán kỳ hạn, swap, mua bán quyền chọn tương ứng...)

- Ngoại tệ có trạng thái dương khi tổng tài sản Có lớn hơn tổng tài sản Nợ (thuật ngữ tiếng Anh là "long position").
 - Ngoại tệ có trạng thái âm khi tổng tài sản Có nhỏ hơn tổng tài sản Nợ (thuật ngữ tiếng Anh là "short position").
 - Ngoại tệ có trạng thái cân bằng khi tổng tài sản Có bằng tổng tài sản Nợ (thuật ngữ tiếng Anh "square position")
 - Tỷ giá quy đổi để tính trạng thái của một ngoại tệ là tỷ giá bán giao ngay bằng chuyển khoản của Eximbank giữa ngoại tệ đó với đồng Việt Nam có hiệu lực vào cuối ngày làm việc.
- 8. Tổng trạng thái ngoại tệ dương** là tổng trạng thái các ngoại tệ có trạng thái dương (sau khi đã quy đổi sang đồng Việt Nam bằng tỷ giá quy đổi trạng thái).
- 9. Tổng trạng thái ngoại tệ âm** là tổng trạng thái các ngoại tệ có trạng thái âm (sau khi đã quy đổi sang đồng Việt Nam bằng tỷ giá quy đổi trạng thái)
- 10. Thời hạn có hiệu lực của hợp đồng** là thời gian tính từ ngày ký kết hợp đồng giao dịch cho đến giờ hạn chót của ngày đáo hạn hợp đồng
- 11. Vi phạm hợp đồng** là việc khách hàng đã ký hợp đồng giao dịch với Eximbank không thực hiện, thực hiện không đầy đủ hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ theo những thoả thuận trong hợp đồng.
- 12. Biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng giao dịch ngoại tệ** là việc khách hàng dùng tài sản của mình hoặc bảo lãnh của bên thứ ba để bảo đảm thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ của mình đối với Eximbank theo như cam kết đã ghi trong hợp đồng giao dịch. Khoản bảo đảm này được dùng bồi thường thiệt hại cho Eximbank do khách hàng vi phạm hợp đồng.
- 13. Dealer** : là giao dịch viên chịu trách nhiệm trực tiếp thực hiện giao dịch mua, bán ngoại tệ với đối tác.
- 14. Mức giới hạn dừng lỗ** : là chênh lệch giá bất lợi tối đa giữa tỷ giá của ngoại tệ vào thời điểm mở trạng thái và tỷ giá thị trường ở một thời điểm sau đó
- 15. Hạn mức giao dịch:** là mức tối đa mà giao dịch viên không được vượt quá trong quá trình giao dịch.
- 16. Tổ chức khác** được hiểu trong văn bản này là các tổ chức hoạt động hợp pháp trên lãnh thổ Việt Nam nhưng không phải là các tổ chức kinh tế hoặc các tổ chức tín dụng.

CHƯƠNG II

HOẠT ĐỘNG CUNG ỨNG GIAO DỊCH NGOẠI TỆ TẠI EXIMBANK

Điều 3 : Các loại hình giao dịch hối đoái

Eximbank thực hiện cung cấp các giao dịch ngoại tệ dưới hình thức như sau :

1. Giao dịch giao ngay

2. Giao dịch kỳ hạn
3. Giao dịch hoán đổi
4. Giao dịch quyền lựa chọn
5. Các giao dịch ngoại tệ khác theo thông lệ quốc tế và phù hợp với pháp luật Việt Nam

Điều 4 : Phạm vi áp dụng các giao dịch ngoại tệ

- Eximbank thực hiện các giao dịch ngoại tệ quy định tại điều 3 của Quyết định này với các đối tượng là các tổ chức kinh tế, các TCTD được phép, Ngân Hàng Nhà Nước Việt Nam. Riêng đối với các tổ chức khác và cá nhân, Eximbank chỉ được thực hiện giao dịch giao ngay, giao dịch kỳ hạn, quyền lựa chọn.
- Eximbank thực hiện mua quyền lựa chọn ngoại tệ của các tổ chức kinh tế, tổ chức khác và cá nhân theo quy định của Ngân hàng Nhà nước trong từng thời kỳ.

Điều 5 : Đồng tiền giao dịch, tỷ giá giao dịch, phí giao dịch

- Tổng Giám Đốc chịu trách nhiệm quy định các loại ngoại tệ giao dịch tại Eximbank và tỷ giá giao dịch của các ngoại tệ phù hợp với quy định hiện hành của Ngân Hàng Nhà Nước.
- Mức tỷ giá kỳ hạn, hoán đổi giữa hai đồng tiền được Eximbank và khách hàng trong nước thoả thuận trên cơ sở tham chiếu mức tỷ giá giao ngay vào ngày ký hợp đồng kỳ hạn hoặc hoán đổi, chênh lệch giữa hai mức lãi suất hiện hành giữa hai đồng tiền, kỳ hạn của hợp đồng và phải phù hợp với quy định hiện hành của Ngân hàng Nhà nước.
- Eximbank thu phí các loại giao dịch như giao ngay, hoán đổi, kỳ hạn theo đúng quy định của Eximbank và Ngân hàng Nhà nước trong từng thời kỳ.

Điều 6 : Kỳ hạn của các giao dịch kỳ hạn, hoán đổi, quyền lựa chọn

- Kỳ hạn của các giao dịch kỳ hạn, hoán đổi giữa Đồng Việt Nam với các ngoại tệ theo quy định của Ngân hàng Nhà nước trong từng thời kỳ.
- Kỳ hạn của các giao dịch kỳ hạn, hoán đổi, quyền lựa chọn giữa các ngoại tệ với nhau do Eximbank và khách hàng tự thoả thuận theo thông lệ quốc tế .
- Eximbank và đối tác giao dịch phải xác định và ghi rõ ngày đến hạn thanh toán chuyển tiền trong hợp đồng giao dịch.

Điều 7 : Phương thức giao dịch

- Eximbank thực hiện giao dịch kinh doanh ngoại tệ với khách hàng qua các phương thức sau:
 - Giao dịch bằng lời nói thông qua gặp mặt trực tiếp, thông qua điện thoại cố định tại trụ sở của Eximbank.
 - Giao dịch được thực hiện bằng phương tiện điện tử như hệ thống giao dịch điện tử chuyên dùng (Reuters Dealing...).

- Giao dịch bằng các hình thức khác phù hợp với thông lệ của thị trường ngoại hối và quy định của pháp luật hiện hành.
- Các giao dịch sau khi thực hiện phải được lập phiếu giao dịch.
- Phiếu giao dịch được sử dụng làm căn cứ để hạch toán kế toán, lập hợp đồng, thu phí giao dịch (nếu có), chuyển tiền thanh toán, xác nhận giao dịch...
- Các giao dịch được thực hiện bằng lời nói qua điện thoại phải được ghi âm và lưu trữ nội dung giao dịch trên vật mang tin (băng từ, đĩa từ...) để làm căn cứ đối chiếu lại giao dịch khi cần thiết.
- Các giao dịch được xác nhận bằng điện SWIFT phải qua trình tự 2 cấp phê duyệt (verify và authorize).

Điều 8 . Hợp đồng giao dịch

1. Nội dung hợp đồng hoặc xác nhận giao dịch

Nội dung hợp đồng hoặc xác nhận giao dịch ngoại tệ do Eximbank và khách hàng thoả thuận nhưng phải phù hợp với các quy định hiện hành của pháp luật

2. Thẩm quyền ký kết hợp đồng giao dịch, xác nhận giao dịch

- Hợp đồng hoặc xác nhận giao dịch ngoại tệ do Tổng Giám Đốc (hoặc người được ủy quyền) ký kết và chữ ký hữu quyền bên đối tác giao dịch (nếu có).
- Đối tác giao dịch là cá nhân ký kết hợp đồng hoặc xác nhận giao dịch ngoại tệ với Eximbank phải có đầy đủ năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật hiện hành.
- Đối tác giao dịch là tổ chức tín dụng, tổ chức kinh tế, tổ chức khác khi ký kết hợp đồng hoặc xác nhận giao dịch ngoại tệ với Eximbank thì người ký kết hoặc xác nhận giao dịch phải là người đại diện hợp pháp của tổ chức.

3. Giao dịch ngoại tệ phải được Hội Đồng Quản Trị chấp thuận trước khi thực hiện

Các hợp đồng giao dịch ngoại tệ với các đối tác mà theo quy định của pháp luật hoặc điều lệ Eximbank phải được Hội đồng Quản trị chấp thuận trước khi ký kết thì bộ phận kinh doanh ngoại tệ phải trình Hội đồng Quản trị xem xét trước khi ký kết.

4. Thông tin về những đối tượng giao dịch phải được Hội đồng Quản trị chấp thuận trước khi thực hiện

Thông tin về những đối tượng phải được Hội đồng Quản trị chấp thuận trước khi thực hiện theo quy định của pháp luật hoặc điều lệ Eximbank do Văn Phòng Hội đồng Quản trị cung cấp để bộ phận kinh doanh làm cơ sở thực hiện.

Điều 9 : Bảo đảm thực hiện hợp đồng giao dịch ngoại tệ

1. Biện pháp đảm bảo thực hiện hợp đồng giao dịch

- Căn cứ vào vào các yếu tố như đối tượng khách hàng, loại hình giao dịch, Eximbank và khách hàng thoả thuận các biện pháp bảo đảm, mức bảo đảm cụ thể (ký quỹ, thế tiết kiệm, kỳ phiếu, số dư trên tài khoản...) để bảo đảm cho nghĩa vụ thực hiện hợp

đồng giao dịch. Tổng Giám Đốc chịu trách nhiệm hướng dẫn cụ thể các biện pháp bảo đảm, mức bảo đảm thực hiện hợp đồng và các đối tượng khách hàng được miễn bảo đảm thực hiện hợp đồng trong từng thời kỳ.

- Bộ phận quản lý tài khoản của khách hàng, bộ phận ngân quỹ tại Hội Sở Trung Ương/Chi nhánh chịu trách nhiệm phối hợp với Phòng Kinh doanh Tiền tệ/ bộ phận kinh doanh ngoại tệ của các Chi nhánh để thực hiện theo dõi, phong toả và giải toả kịp thời các biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng

2. Bổ sung ký quỹ đảm bảo thực hiện hợp đồng giao dịch

- Trường hợp khi giá ngoại tệ biến động làm cho giá trị của tài sản bảo đảm không đủ mức bảo đảm theo quy định, khách hàng phải thực hiện bổ sung biện pháp bảo đảm cụ thể cho đủ mức bảo đảm theo quy định.

3. Nguyên tắc xử lý tài sản bảo đảm thực hiện hợp đồng giao dịch

- 3.1** Trường hợp đến hạn thực hiện nghĩa vụ trong hợp đồng giao dịch mà khách hàng vi phạm hợp đồng thì khách hàng phải sử dụng số tiền có được từ các biện pháp bảo đảm để bồi thường cho Eximbank những thiệt hại do vi phạm hợp đồng giao dịch gây ra (nếu có).
- 3.2** Trường hợp khách hàng không bổ sung đủ mức bảo đảm trong thời hạn quy định, Eximbank được quyền đơn phương thanh lý hợp đồng giao dịch đã ký kết trước ngày đáo hạn và thanh lý bảo đảm để bồi thường thiệt hại cho Eximbank (nếu có).
- 3.3** Nếu số tiền bồi thường thiệt hại do vi phạm hợp đồng lớn hơn số tiền có được từ các biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng, khách hàng có trách nhiệm phải nộp thêm cho đủ số tiền bồi thường thiệt hại. Trường hợp ngược lại nếu số tiền bồi thường thiệt hại do vi phạm hợp đồng nhỏ hơn số tiền có được từ các biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng, thì số tiền còn lại sẽ được Eximbank hoàn trả lại cho khách hàng.
- 3.4** Sau khi khách hàng hoàn thành nghĩa vụ trong hợp đồng giao dịch, Eximbank phải làm thủ tục giải tỏa các biện pháp bảo đảm để trả lại cho khách hàng.

Điều 10 : Chứng từ trong các giao dịch hối đoái

- 1.** Khi thực hiện các giao dịch ngoại tệ mà khách hàng phải sử dụng đồng Việt nam để mua ngoại tệ, Eximbank phải yêu cầu khách hàng xuất trình chứng từ để cung cấp đầy đủ thông tin về mục đích sử dụng, số lượng và loại ngoại tệ cần thanh toán, thời điểm thanh toán theo quy định hiện hành về quản lý ngoại hối.
- 2.** Ngoài các giao dịch nêu tại khoản 1 điều này, các giao dịch ngoại tệ khác không cần xuất trình chứng từ chứng minh mục đích sử dụng ngoại tệ.
- 3.** Eximbank có trách nhiệm xem xét các chứng từ, giấy tờ do người cư trú, người không cư trú xuất trình xin mua ngoại tệ để mang hoặc chuyển ra nước ngoài căn cứ vào yêu cầu thực tế, hợp lý của từng giao dịch.

4. Toàn bộ các hợp đồng giao dịch, xác nhận giao dịch, dữ liệu ghi âm nội dung giao dịch trên vật mang tin (băng từ, đĩa từ...) và các chứng từ liên quan đến giao dịch phải được lưu trữ đúng theo quy định của Eximbank và Ngân hàng Nhà nước về chế độ lưu trữ.
5. Eximbank khi thực hiện các giao dịch ngoại tệ cho khách hàng có trách nhiệm xem xét, kiểm tra, lưu giữ các giấy tờ chứng từ để đảm bảo việc cung ứng các dịch vụ ngoại tệ được thực hiện đúng mục đích và phù hợp với quy định của pháp luật.

Điều 11. Những trường hợp không được thực hiện giao dịch ngoại tệ

Cán bộ lãnh đạo, giao dịch viên Phòng Kinh doanh Tiền tệ /bộ phận kinh doanh ngoại tệ của các Chi nhánh không được thực hiện giao dịch hối đoái trong các trường hợp sau đây :

1. Thực hiện giao dịch với chính mình
2. Thực hiện giao dịch với vợ, chồng, cha, cha nuôi, mẹ, mẹ nuôi, con, con nuôi, anh chị em ruột của của mình.
3. Các trường hợp khác thực hiện theo quy định của pháp luật hiện hành;

CHƯƠNG III THẨM QUYỀN QUYẾT ĐỊNH VÀ QUẢN LÝ GIAO DỊCH NGOẠI TỆ TẠI EXIMBANK

Điều 12 : Chấp hành trạng thái ngoại tệ, giá trị hợp đồng quyền lựa chọn không có giao dịch đối ứng

12.1 Thời điểm xác định trạng thái ngoại tệ

- Trạng thái ngoại tệ cuối ngày được xác định vào thời điểm cuối ngày làm việc.
- Trạng thái ngoại tệ cuối tháng được xác định vào thời điểm cuối ngày làm việc cuối cùng của tháng.

12.2 Nguyên tắc tính trạng thái của một ngoại tệ

Trạng thái ngoại tệ cuối kỳ (ngày, tháng, năm) được tính trên cơ sở trạng thái ngoại tệ kỳ trước và chênh lệch giữa doanh số mua vào với doanh số bán ra phát sinh trong kỳ của ngoại tệ đó, bao gồm cả giao dịch giao ngay, kỳ hạn, hoán đổi, quyền lựa chọn và các loại giao dịch khác (nếu có).

12.3 Nguyên tắc tính tổng trạng thái ngoại tệ

- Quy đổi trạng thái nguyên tệ sang đồng Việt Nam theo tỷ giá quy đổi trạng thái để tính trạng thái của từng ngoại tệ.
- Tổng trạng thái ngoại tệ dương là tổng các trạng thái của các ngoại tệ đang có trạng thái dương.

- Tổng trạng thái ngoại tệ âm là tổng các trạng thái của các ngoại tệ đang có trạng thái âm.

12.4 Giới hạn tổng trạng thái ngoại tệ dương và tổng trạng thái ngoại tệ âm

1. Eximbank phải chấp hành tổng trạng thái ngoại tệ dương và âm cuối ngày không được vượt quá mức tối đa quy định hiện hành của Ngân hàng Nhà nước
2. Eximbank phải duy trì tổng giá trị hợp đồng quyền lựa chọn không có giao dịch đối ứng không vượt quá mức tối đa theo các quy định hiện hành của Ngân hàng Nhà nước
3. Phòng Kinh doanh Tiền tệ có trách nhiệm theo dõi và tham mưu cho Tổng Giám Đốc những biện pháp duy trì tổng trạng thái ngoại tệ dương và âm cuối ngày, giá trị hợp đồng quyền chọn không có giao dịch đối ứng cuối ngày của toàn hệ thống Eximbank không vượt quá mức tối đa đã quy định cho từng thời kỳ.
4. Các Chi nhánh được phép thực hiện các nghiệp vụ giao dịch hối đoái phải duy trì tổng trạng thái ngoại tệ dương và âm cuối ngày, giá trị hợp đồng quyền chọn không có giao dịch đối ứng cuối ngày của Chi nhánh mình không vượt quá mức tối đa được Hội Sở Trung Ương quy định cho từng thời kỳ.

Điều 13. Phân bổ trạng thái ngoại tệ, giá trị hợp đồng quyền lựa chọn không có giao dịch đối ứng trong toàn hệ thống Eximbank

Căn cứ vào chiến lược quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ và chấp hành các hạn mức do Ngân hàng Nhà nước quy định, Ủy Ban ALCO chịu trách nhiệm tham mưu cho Tổng Giám Đốc quy định mức tối đa tổng trạng thái ngoại tệ dương và âm cuối ngày, tổng giá trị hợp đồng quyền lựa chọn không có giao dịch đối ứng vào cuối ngày cho toàn hệ thống Eximbank và phân bổ cho từng Chi nhánh theo từng thời kỳ.

Điều 14. Phân bổ hạn mức giao dịch trong toàn hệ thống Eximbank

Căn cứ vào định hướng phát triển kinh doanh trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ, Phòng Kinh doanh Tiền tệ và các Giám Đốc Chi nhánh chịu trách nhiệm tham mưu cho Tổng Giám Đốc phê duyệt danh sách và hạn mức giao dịch ngoại tệ với từng TCTD, tổ chức kinh tế, cá nhân và tổ chức khác trong và ngoài nước theo định kỳ hàng năm và được cập nhật, bổ sung khi cần thiết.

Điều 15. Tổ chức phân quyền trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ

Tổng Giám Đốc được ủy quyền cho cán bộ dưới quyền các công việc sau :

- Quyết định tỷ giá, mức phí (nếu có) trong giao dịch ngoại tệ.
- Ký trên các chứng từ, hợp đồng giao dịch ngoại tệ.

Trong giao dịch đầu cơ hưởng chênh lệch tỷ giá, Trưởng Phòng Kinh doanh Tiền tệ và các Giám Đốc Chi nhánh được phép thực hiện nghiệp vụ đầu cơ tỷ giá chịu trách nhiệm tham mưu trình Tổng Giám Đốc xem xét ban hành cụ thể việc ủy quyền quyết định giá giao dịch mua bán, hạn mức giao dịch, trạng thái ngoại tệ mở, mức giới hạn

dừng lỗ cho mỗi dealer, lãnh đạo bộ phận kinh doanh ngoại tệ do mình phụ trách tùy theo khả năng, trình độ và trách nhiệm của mỗi dealer.

CHƯƠNG IV

TỔ CHỨC THỰC HIỆN

Điều 16 : Hiệu lực thi hành

- Quy chế này có hiệu lực thi hành kể từ ngày ký và thay thế Quy chế về tổ chức và hoạt động giao dịch hối đoái tại Eximbank ban hành theo quyết định số 18/EIB/HĐQT ngày 09 tháng 06 năm 1999.
- Mọi sửa đổi, bổ sung quy chế này do Chủ tịch Hội đồng Quản trị quyết định.
- Bãi bỏ các quy định của Eximbank trái với nội dung quy chế này.

Điều 17 : Hướng dẫn thi hành

- Tổng Giám Đốc chịu trách nhiệm hướng dẫn chi tiết thi hành Quy chế này về quy trình giao dịch ngoại tệ, biện pháp ký quỹ bảo đảm thực hiện hợp đồng, bổ sung bảo đảm, thanh lý hợp đồng trước hạn, xử lý tài sản bảo đảm. Phòng Kinh doanh Tiền tệ có trách nhiệm tham mưu cho Tổng Giám Đốc trong việc ban hành các quy định này.
- Phòng Kế toán Tổng hợp Hội Sở có trách nhiệm hướng dẫn tài khoản hạch toán các giao dịch ngoại tệ của Eximbank.
- Phòng Kế toán Tổng hợp phối hợp đối chiếu các giao dịch, hoạt động của tài khoản Nostro với Phòng Kinh doanh Tiền tệ để đảm bảo các giao dịch được ghi nhận đầy đủ, kịp thời vào hệ thống sổ sách kế toán.

NGÂN HÀNG TMCP XUẤT NHẬP KHẨU VN
TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

NGUYỄN THÀNH LONG